Microsoft

# Microsoft Partner Network プログラムの進化

Data & AI (Azure) ソリューションパートナー
概要資料

更新日：2022年5月16日

# 内容


## マイクロソフトとのパートナーシップ

## Microsoft Partner Network プログラムの進化

- マイクロソフトとのパートナーシップ
- 顧客のニーズとパートナー様の成長にフォーカスする
- ソリューションパートナー認定
- パートナーケーパビリティスコア
- パートナー様の収益性
- ソリューションパートナー認定
- Specialization

## ソリューションパートナー認定、要件、特典

- Data & AI (Azure) ソリューションパートナー

## 主な日程

## 次のステップ

## その他のリソース

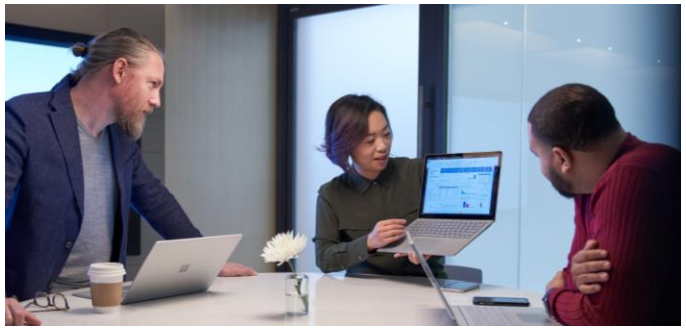
# Microsoft Partner Network プログラムの進化

世の中、そして私たちの働き方は、急速に変化しています。サービス、ソフトウェア ソリューション、デバイスの構築、販売に関わらず、マイクロソフトのパートナー様にとってのビジネス機会は多大なものとなります。顧客が求める機能が進化するにつれ、当社のパートナープログラムもその需要に応えるべく進化しなければなりません。

この資料では、Microsoft Partner Network プログラムの変更について概要を説明します。プログラムの簡素化、より大きな顧客価値の提供、パートナー様の成長に向けた新しい投資方法、および顧客に価値を提供する方法に焦点を当てています。

# マイクロソフトとのパートナーシップ

パートナー様は、Microsoft Cloudを通して、仕事からデジタルライフまで人々を力づけるような様々なソリューションを革新、拡張、差別化できる数々の機会を得ることが出来ます。



## クラウドイノベーション

Microsoft Cloud を通じて、パートナー様は世界中の人々や組織に関連するイノベーションを推進し、影響を残し続けます。

## 差別化

パートナー様は、独自の技術的な拡張性、安全な基盤、そして幅広いビジネスモデルに基づいて、差別化されたソリューションを構築することができます。

## スケール

パートナー様は、当社独自のGo-to-marketアプローチと、世界中の何百万もの顧客をつなぐマイクロソフトの商用マーケットプレイスにより、迅速に規模を拡大することができます。

# 顧客のニーズとパートナー様の成長にフォーカス

私たちは、パートナー様が収益性の高いビジネスを成長させ、顧客の成功に貢献し続けるためのお手伝いをしたいと考えています。

## プログラムの簡素化

6つのソリューション エリア、Microsoft Cloud に沿って、横一列のソリューション パートナー認定を新たに導入します。

マイクロソフトの市場投入方法と顧客の需要が存在する場所に沿って、顧客に成功体験を提供する組織の能力を示します。

## より大きな顧客価値を提供

パートナーケーパビリティスコアを新たに導入し、カスタマーサクセスを推進するための組織の技術力を総合的に測定します。

## 新たな方法でのパートナー様向け投資

私たちは、技術的なスキル向上やイネーブルメントを通じて、ビジネス開発、顧客開拓、事業拡大を促進するための投資を行っていきます。

## 準備期間

今回の変更が開始するまで、6ヶ月間あります。今すぐ内容を確認し、これらの変更が組織にとって何を意味するのかを検討し、貴社の戦略的なビジネスプランとの整合性を評価してください。

# Microsoft Partner Network プログラムを簡素化します

私たちは、マイクロソフトの市場展開に沿った6つのソリューション分野で、Microsoft Cloud を軸としたソリューションパートナー認定を導入します。

これらの変更は、今後、マイクロソフトを通じた販売、マイクロソフトとの販売におけるパートナー様の能力を高めるきっかけとなるでしょう。

管理者は、Partner Center にサインインして、ソリューションパートナー認定に向けた貴社の進捗状況を確認することができます。

# ソリューションパートナー認定

ソリューションパートナー認定は、ソリューション分野に沿った貴社の能力を示すことで、競合他社に差をつける第一歩となり、貴社にとって価値のあるものとなります。そこには顧客の需要があり、その需要を満たすパートナー様のビジネスを拡大する機会があります。

## 識別を容易にする

顧客は、深い知識と専門性を持ったパートナー様と一緒に仕事をすることを望んでいます。

ソリューションパートナー認定とは、ニーズの高いソリューション分野において、特定の能力と経験を持つパートナー様を識別するためのものとなります。

## 1つまたは複数のソリューションを選択

パートナー様は、1つまたは複数のソリューションパートナー認定を取得することができます。

一度、ソリューションパートナーに認定されると、要件を満たした後、追加料金なしで次の認定を受けることができます。

## 大きな機会

サービス、ソフトウェア、デバイスのいずれを構築し販売する場合でも、この新しいプログラムはパートナー様にとって大きなチャンスとなります。

# パートナーケーパビリティスコアを新たに導入します

ソリューションパートナーに認定されるには、100点満点中70点以上のスコアが必要です。

総合的な評価により、貴社の技術力を測定し、顧客の成功と成長を支援するためのソリューションをアピールすることができます。

新しいパートナーケーパビリティスコアモデルにより、貴社の知識、スキル、経験を柔軟にアピールすることができます。

新しい認定バッジは、貴社の能力を際立たせ、売り込むのに役立ちます。

# ソリューションパートナー認定を受けるには

各カテゴリー(Performance/Skilling/Customer Success)で獲得可能なスコア数が設定されています。貴社のビジネスにとって何が適切かによって、重点を置くカテゴリーを柔軟に決めていただけます。

各カテゴリーでポイントを獲得し、合計で**70**ポイント以上を獲得する必要があります。

獲得可能なポイントは最大**100**ポイントです。

## Performance

このカテゴリーは、Net Customer Adds (新規顧客数) で測定されます。

## Skilling

このカテゴリーは、Intermediate/Advanced Certifications(中級/上級の認定資格)によって、スキリングやトレーニングの状況を検証し、証明するものです。

## Customer Success

このカテゴリーは、Usage Growth(使用量の伸び)とDeployments(ソリューションの導入数)で測定されます。

管理者は、Partner Center にサインインして、ソリューションパートナー認定に向けた進捗状況を確認することができます。

# パートナーケーパビリティスコア：ソリューションパートナー認定ごとの配点

**70ポイント以上**
ソリューションパートナー認定の要件を満たすには、それぞれのサブカテゴリーで1ポイント以上必要です。

| # | Business Applications ソリューションパートナー | Modern Work ソリューションパートナー | Security ソリューションパートナー | Infrastructure、Data & AI、Digital & App Innovation (Azure) ソリューションパートナー |
|---|---|---|---|---|
| Performance | Net Customer Adds 15pts | Net Customer Adds 20pts | Net Customer Adds 20pts | Net Customer Adds 30pts |
| Skilling | Intermediate Certifications 20pts | Intermediate Certifications 10pts | Intermediate Certifications 40pts | Intermediate Certifications 20pts |
| | Advanced Certifications 15pts | Advanced Certifications 15pts | | Advanced Certifications 20pts |
| Customer Success | Usage Growth 30pts | Usage Growth 30pts | Usage Growth 20pts | Usage Growth 20pts |
| | Deployments 20pts | Deployments 25pts | Deployments 20pts | Deployments 10pts |

# 私たちは、パートナー様への投資方法を新しくします

ソリューションパートナー認定の特典は、貴社のビジネスの成長に合わせてサポートし続け、また新しいクラウドテクノロジーやクラウドサービスのサブスクリプション数にあわせて最適化されたものとなっています。

馴染み深い価値あるカテゴリーをすべて網羅しています：製品特典（IURを含む）、Go-to-marketサービス、技術的なプリセールスと導入サービス、顧客への露出を増やすための商用マーケットプレイスへの登録。

専門的な上位プログラムの新たなインクリメンタル製品特典により、ビジネスをさらに加速させることが可能です。

# ソリューションパートナー認定の導入

| Infrastructure (Azure)ソリューションパートナー | Data & AI (Azure) ソリューションパートナー | Digital & App Innovation (Azure) ソリューションパートナー | Modern Work ソリューションパートナー | Security ソリューションパートナー | Business Applications ソリューションパートナー | *Microsoft Cloud ソリューションパートナー |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Microsoft Solutions partner<br>Infrastructure<br>Azure | Microsoft Solutions partner<br>Data & AI<br>Azure | Microsoft Solutions partner<br>Digital & App Innovation<br>Azure | Microsoft Solutions partner<br>Modern Work | Microsoft Solutions partner<br>Security | Microsoft Solutions partner<br>Business Applications | Microsoft Solutions partner<br>Microsoft Cloud |

マイクロソフトのソリューション分野に沿った**認定**で、貴社の幅広い技術力と技術ソリューションの提供における成功が評価されます。

貴社の幅広いスキルと知識を**証明**し、競合との差別化を図ることができます。ソリューションパートナーに認定された後、さらにSpecialization（現在のAdvanced Specialization）を取得することで、技術的な専門知識と経験を大きく証明することができます。

製品特典、Go-to-marketサービス、co-sell資格、スキリングやセールス イネーブルメント用のリソース、専門知識をアピールする際に役立つ認定バッジなど、ソリューションパートナー認定に沿った**特典**があります。

*6つのソリューションパートナーに認定されたパートナー様には、Microsoft Cloudバッジが付与され、Microsoft Cloudにおける能力を認定されます。

# Specialization

## Data & AI (Azure) ソリューションパートナー スペシャリスト

Microsoft Solutions partner
Data & AI
Azure

**Specialist**
- AI and Machine Learning
- Data Warehouse Migration
- Windows Server and SQL Server Migration

## Digital & App Innovation (Azure) ソリューションパートナー スペシャリスト

Microsoft Solutions partner
Digital & App Innovation
Azure

**Specialist**
- DevOps with GitHub
- Hybrid Operations and Management with Azure Arc
- Modernization of Web Applications

## Infrastructure (Azure) ソリューションパートナー スペシャリスト

Microsoft Solutions partner
Infrastructure
Azure

**Specialist**
- Linux and Open Source Databases Migration
- Azure VMware Solution
- SAP on Azure

## Business Applications ソリューションパートナー スペシャリスト

Microsoft Solutions partner
Business Applications

**Specialist**
- Low Code Application Development
- Small and Midsize Business Management
- Intelligent Automation

## Modern Work ソリューションパートナー スペシャリスト

Microsoft Solutions partner
Modern Work

**Specialist**
- Adoption and Change Management
- Teamwork Deployment
- Modernize Endpoint

## Security ソリューションパートナー スペシャリスト

Microsoft Solutions partner
Security

**Specialist**
- Cloud Security
- Identity and Access Management
- Information Protection and Governance

マイクロソフトのソリューション分野に沿ったSpecializationを取得することで、貴社の持つ深い知識を証明し、差別化することができます。
パートナー様は、これらのSpecializationバッジで自らの専門性を顧客にアピールいただけます。

Specializationの詳細は、こちらよりご覧ください。

# コンピテンシーとソリューションパートナー認定の対応関係

| 旧コンピテンシー | ソリューションパートナー認定 | |
|---|---|---|
| • Cloud Platform<br>• Data Center | Infrastructure (Azure)ソリューションパートナー | Specialization（旧：Advanced Specialization）やエキスパートプログラム |
| • App Integration<br>• Data Analytics<br>• Data Platform | Data & AI (Azure)ソリューションパートナー | |
| • Application Development<br>• App Integration<br>• DevOps | Digital & App Innovation (Azure)ソリューションパートナー | |
| • Cloud Productivity<br>• Collaboration<br>• Communications<br>• Messaging<br>• Small and Midmarket Cloud Solutions<br>• Windows and Devices | Modern Workソリューションパートナー | |
| • Enterprise Mobility Management<br>• Security | Securityソリューションパートナー | |
| • Cloud Business Applications<br>• Enterprise Resource Planning (ERP)<br>• Project Portfolio Management | Business Applicationsソリューションパートナー | |

# ソリューションパートナー認定の特典

ソリューションパートナー向けの特典を、効果的かつ有用で、パートナー様の組織に適したものにアップデートしました。私たちは、皆様のビジネス開発、顧客開拓、技術スキル向上やイネーブルメント、サポート向上等を支援できるよう、さらなる投資を行っていきます。

## ビジネス開発の促進

- 製品特典（旧IUR）は、ソリューションパートナー認定に沿って、以下のように設計されています。
  - パートナー様組織向けAzureバルククレジット
  - 開発環境へのアクセス
  - 市場に最も適した新しいクラウド製品のサブスクリプション

## 顧客の開拓

- マイクロソフトとのCo-sellで顧客層を拡大
- Go-To-Marketサービス、アセットおよび個別のコンサルティングでパートナー様のマーケティング ジャーニーをサポート
- マイクロソフトのソリューションプロバイダーを紹介し、露出を増やす
- 認定バッジで能力をアピール

## 技術スキル、イネーブルメントとサポートの拡大

- 個別のサポート、包括的なコース、世界トップクラスのマイクロソフト専門家による知識の構築
- 技術的なプリセールスおよび導入サービスにより、ソリューションの迅速な提供を支援
- 製品（オンプレミスおよびクラウド）、プラットフォーム、テクニカルサポートにより、トラブルシューティングを支援

各ソリューションパートナー認定における特典の詳細はこちらをご覧ください。

# Data & AI (Azure) ソリューションパートナー

要件と特典

# Data & AI (Azure) ソリューションパートナー

Data & AI (Azure) ソリューションパートナーとして、複数のシステムにまたがるデータを管理し、分析やAIソリューションの構築を支援する広範な能力を示すことができます。

Data & AI (Azure)のソリューションパートナーになることで、トレーニングや認定取得へ取り組み、顧客の成功体験につながるソリューションを提供しているパートナーとして、顧客に認知されるようになります。

これらの活動が貴社の事業内容に当てはまる場合は、Business Applications ソリューションパートナーになることを検討してください。

- 既存ワークロードの分析、スキーマモデルの生成、抽出、変換、ロード（ETL）処理の実行や、クラウドベースのデータウェアハウスへのデータ移行を行い、クラウドベースの分析ソリューションを実現。
- Azure Synapse Analytics、Azure Data Lake、Azure Data Factory、Azure Databricksを使用したMicrosoft独自の分析ソリューションの企画と提供。
- AIを利用したアプリや機械学習のライフサイクルに対応したAzureソリューションの導入や、顧客のAI導入を実現。

Microsoft
Solutions partner
Data & AI
Azure

Data & AI (Azure) のソリューションパートナーに特化した基準については、こちらをご覧ください。

# Data & AI (Azure)の特典

特典には、Go-to-marketサービス、TP&Dアドバイザリー時間、テクニカルサポートインシデント等のソリューションパートナー共通の特典の他、Data & AI (Azure) ソリューションパートナー向けに特別に設計された独自の製品特典も含まれます。

| | 製品群 | Data & AI ソリューションパートナー | Azure Specialization* |
|---|---|---|---|
| インクリメンタル | Azure Production Credits | 年間6,000ドル（バルク） | 年間12,000ドル（バルク） |
| | Azure Dev/Test Credits | 年間12,000ドル（バルク） | 年間24,000ドル（バルク） |
| | Visual Studio サブスクリプション | Visual Studio Enterprise サブスクリプション 25ライセンス（月単位のAzure クレジットは無し） | Visual Studio Enterprise サブスクリプション 10ライセンス（月単位のAzure クレジットは無し） |
| Infrastructure、Data & AI、Digital & App Innovation ソリューションパートナーのコア特典 | Dynamics 365 (D365) | D365 Operations Application Partner Sandbox、D365 Sales、Field Service and Customer Service Partner Sandbox | - |
| | Power BI | Power BI Premium 100ユーザー | - |
| | Microsoft 365 (M365) | M365 E3 100ユーザー | M365 E3 30ユーザー |
| | Microsoft Project Online | 20ユーザー（プラン5） | - |
| | Visio Online | 5ユーザー（プラン2） | - |
| | ソフトウェアライセンス | 2 Windows IoT<br>100 Windows Server Standard 2022、32 Windows Server 2022 Data Center、16 SQL Server、100 System Center Standard、CAL の選択等 | - |

**Azureの全専門分野およびエキスパートプログラムで、最大5つのSpecializationを獲得いただくことが出来ます。（Infrastructure、Data & AI、Digital & App Innovationのソリューションパートナー認定共通）*
*この情報は、ハイレベルな概要として参考のためにのみ提供されるものです。特典は変更される場合があります。詳細および諸条件は、該当するプログラムガイドに記載されています。*

# Data & AI (Azure) の要件

Data & AI（Azure）ソリューションパートナーの枠組みは、3つのカテゴリー（Performance、Skilling、Customer Success）で構成されています。ポイントは、パフォーマンス、認定資格や試験、顧客ソリューションの導入成功数によって獲得いただけます。

| | 対象となる属性 | 閾値 | 最大ポイント |
|---|---|---|---|
| **Performance** | | | **30** |
| Net Customer Adds | PAL、DPOR、CSP | 3 | 30 |
| **Skilling** | | | **40** |
| *Intermediate Certifications | N/A | 5名(個別に) | 20 |
| **Advanced Certifications | N/A | 5名(個別に) | 20 |
| **Customer Success** | | | **30** |
| Usage Growth | PAL、DPOR、CSP | 20% | 20 |
| Deployments | PAL、DPOR、CSP | 5 | 10 |
| 合計 | | | **100** |
| ソリューションパートナー認定に必要な最低ポイント | | | **70** |

*Intermediate Certifications ：Azure Administratorの資格を2つ以上取得していることが条件となります。
**Advanced Certifications ： Azure Solutions Architect Expertの資格を2つ以上取得していることが条件となります。

すべての日程と条件は変更される可能性があります。

# Data & AI (Azure) の要件：Performance

## Net Customer Adds

- 直近12ヵ月間の Net Customer Adds
- Net Customer Adds ＝基準値を上回った EOP(End of Period)顧客(過去12ヶ月間の新規テナント) - 2ヶ月連続で基準値以下だったEOP顧客
- 基準値：コンシューマー顧客は、ACRが月々1,000ドル以上であることで定義されます。
- 顧客減少（churn）は、顧客が 2ヶ月間連続して月の基準値を下回った場合に計算されます。

*日程や条件は変更されることがあります。

# Data & AI (Azure)の要件：Skilling

## Intermediate Certifications

- Azure Administrator Associate資格を3つ以上取得していることが条件となります。
- 以下のいずれかの認定を受けた方の数
  - Azure Database Administrator Associate
  - Azure AI Engineer Associate
  - Azure Data Scientist Associate
  - Azure Data Engineer Associate
  - Data Analyst Associate

## Advanced Certifications

- Azure Solutions Architect Expertの資格を3つ以上取得していることが条件となります。
- 以下のいずれかの認定を受けた方の数
  - Customer Data Platform Specialty
  - Azure Cosmos DB Developer Specialty

*日程や条件は変更されることがあります。

# Data & AI (Azure)の要件：Customer Success

## ソリューション導入数

- ACR (Service Level 2)に代表される上級Azureサービスの、過去12ヶ月間 における合計数
（以下のいずれか1つで1ポイント、最大5ポイント）
- Service Level 2 ＝以下を除く
  - Virtual Machines
  - Virtual Machines Licenses

## ACRの成長率（前年比）

- 前年比 20%成長
=(今日のACR – 12ヶ月前のACR ) ÷ 12ヶ月前のACR × 100
- 基準値として最低1,000ドルのACRが必要です。

*日程や条件は変更されることがあります。

# 主な日程

私たちは、今回の変更により、皆様のビジネスプランの調整が必要となる可能性があることを理解しています。下記スケジュールに基づき、新しい機会と要件について理解を深め、対応をご検討いただくようお願いいたします。

## 2022年3月16日

- マイクロソフトが新たなソリューションパートナー認定の計画を発表しました。
- パートナー様は、認定取得の進捗状況を、パートナーセンターで確認いただけます。
- パートナー様は、認定が可能になり、既存のコンピテンシーが利用できなくなる6ヶ月前に通知を受けます。

## 2022年9月30日*

- 旧コンピテンシーの更新最終日です。10月より関連するバッジは無効となりますが、パートナー様は特典を引き続き保持することができます。

## 2022年10月3日 *

- ソリューションパートナー認定が取得可能となります。
- パートナー様は、必要なパートナーケーパビリティスコアを満たす必要があります。
- 今後、コンピテンシー更新の手続きは出来なくなります。
- 旧コンピテンシーに関連する特典は、パートナー様の次回コンピテンシー期限まで継続されます。

*日程や条件は変更されることがあります。

# 次のステップ

## どのように準備すればよいのでしょうか？

管理者は、Partner Center にサインインして、ソリューションパートナー認定に向けた貴社の進捗状況や関連する特典を確認することができます。

ソリューションパートナー認定に必要な要件については、マイクロソフトのドキュメントをご覧ください。

より詳細な情報は、マイクロソフトパートナーサイトおよびマイクロソフトパートナーブログをご覧ください。

# その他のリソース

| トレーニング資料ギャラリー | マイクロソフトパートナーブログ | パートナーケーパビリティスコアダッシュボード |
|---|---|---|

Infrastructure (Azure)
ソリューションパートナー

Infrastructureソリューションパートナー概要ページ

Data & AI (Azure)
ソリューションパートナー

Data & AI ソリューションパートナー概要ページ

Digital & App Innovation (Azure)
ソリューションパートナー

Digital & App Innovation ソリューションパートナー概要ページ

Modern Workソリューションパートナー

Modern Workソリューションパートナー概要ページ

Securityソリューションパートナー

Securityソリューションパートナー概要ページ

Business Applications
ソリューションパートナー

Business Applicationsソリューションパートナー概要ページ

Microsoft

# 新 ソリューションパートナー認定

既存のマイクロソフトパートナー様が新たなソリューションパートナーに移行するためのオプション

**顧客のニーズに応え、パートナー様のビジネスと私たちのパートナーシップを将来にわたって発展させるために、パートナープログラムを進化させます。**

- 新たなソリューションパートナー認定とアップデートされた特典
- 既存の更新日は変更無し
- 旧特典を保持するためのオプション
- 新しい機会と要件について理解を深め、対応をご検討いただく時間

## ソリューションパートナー認定の取得要件を満たしている場合

一般公開（GA）後、70点以上を獲得し、ソリューションパートナー認定の要件を満たした組織：

- GAから最初の更新日までの間に、要件を満たしたパートナー様は新たな認定を受けることができます。
- GA後の最初の更新日までは、特典に変更はございません。
- Partner CenterのLogo Builderにて新しい認定バッジをダウンロード可能です。

Microsoft Solutions partner
Data & AI
Azure

## ソリューションパートナー認定を継続する場合

ソリューションパートナー認定の要件をすべて満たした後、下記オプションより特典を1つを選択のうえ、選択に応じた年会費をお支払いください。

- ソリューションパートナー認定の特典、または
- 旧特典

発表

**2022年3月16日**

一般公開（GA）

**2022年10月3日**

GA後、最初の更新日

Partner Center では、ソリューションパートナー認定の詳細や、認定取得の進捗状況、特典を確認いただけます。

詳細は、マイクロソフトのパートナーWebサイト（aka.ms/Solutionspartner.Overview）をご覧ください。

## 要件達成まで時間が必要な場合

一般公開（GA）時にソリューションパートナー認定の基準を満たしていない組織：

- GA後の最初の更新日までは、特典に変更はございません。
- 旧コンピテンシーおよび関連するバッジは無効となりますが、パートナー様は旧コンピテンシーの特典を保持することを選択いただけます。
- 2022年10月3日以降、いつでも要件を満たし、ソリューションパートナー認定を受けることができます。

## 引き続き要件を満たしていない場合

2022年9月30日までに旧コンピテンシーを更新し、ソリューションパートナー認定の要件を満たさないパートナー様には、引き続き料金（旧コンピテンシー料金に準ずる）をお支払いのうえ、旧特典を維持するオプションが用意されています。

旧特典を購入しない場合は、マイクロソフト アクションパックを購入いただくことも可能です。

*特典の変更は、更新日のみ可能です。
**更新日のみ利用可能です。
***日程は変更になる場合があります。

© Copyright Microsoft Corporation. All rights reserved.

Microsoft

© Copyright Microsoft Corporation. All rights reserved.