



2023 年度

マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー アワード

アワード ガイドライン

本年度のアワード ガイドライン
(パートナー様向け)

アワード専用ツールを使用したセルフノミネート

ツールのご利用期間: 2023 年 2 月 8 日 ~ 2023 年 4 月 5 日

<https://partner.microsoft.com/ja-jp/inspire/awards>

目次

Modern Work アワード	6
Apps & Solutions for Microsoft Teams.....	6
Converged Communications.....	7
Employee Experience	8
Modern Workplace for Frontline Workers.....	10
Modern Workplace for SMB	11
Device.....	12
Device Partner Distributor/Reseller.....	13
Project and Portfolio Management.....	15
Surface Hub Reseller.....	16
Surface PC Reseller.....	17
FastTrack Ready.....	18
Security アワード	20
Security	20
Compliance	21
Modern Endpoint Management.....	22
Business Applications アワード	24
Dynamics 365 Business Central	24
Dynamics 365 Service.....	25
Dynamics 365 Sales & Marketing.....	27
Dynamics 365 Supply Chain	28
Dynamics 365 Finance	30
Low Code Application Development.....	31
Intelligent Automation.....	32
Business Intelligence.....	34
Azure アワード	35
AI.....	35
Analytics	37
Cloud Native App Development.....	38
Internet of Things	39
Migration to Azure.....	41
Mixed Reality.....	42
Modernizing Applications	43
OSS on Azure	44
Rising Azure Technology	44
SAP on Azure.....	45
Industry アワード	46
Automotive, Mobility & Transportation	46
Defense & Intelligence	47
Education.....	48
Energy & Resources.....	49
Financial Services	50

Government.....	51
Healthcare & Life Sciences.....	52
Industrials & Manufacturing.....	53
Media & Communications.....	54
Nonprofit.....	55
Retail & Consumer Goods.....	56
Business Transformation アワード.....	57
Advisory Services.....	57
Commercial Marketplace.....	58
Customer Experience.....	59
Global Independent Software Vendor (ISV).....	60
Global System Integrator (GSI).....	60
MVP Industry Solutions GSI/Advisory.....	62
GSI Growth Champion.....	64
Indirect Provider.....	66
Learning.....	67
Microsoft for Startups.....	68
Solution Assessments.....	69
Operational Excellence.....	70
Social Impact アワード.....	71
Community Response.....	71
Inclusion Changemaker.....	72
Sustainability Changemaker.....	73
Country/Region パートナー オブ ザ イヤー アワード.....	76
Country/Region.....	76

はじめに

マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー アワードは、グローバルかつ多様なパートナー エコシステムにおける優れた業績とイノベーションを表彰するものです。マイクロソフトのクラウドやプラットフォーム上で構築された、顧客の成功を実現するソリューションを紹介するための各種アワードを通じて、マイクロソフトのパートナー様を表彰できることをとてもうれしく思います。分野、地域、事業規模を問わず、すべてのパートナーの皆様に、パートナー オブ ザ イヤー アワードへのご応募を呼び掛けています。

このアワードは、パートナー様の功績、クラウド テクノロジー、起業家精神を称え、パートナー様が成し遂げられた各業界における偉業と社会的影響を紹介することを目的としています。Country/Region パートナー オブ ザ イヤー アワードは、世界 100 か国以上の国と地域で活躍するパートナー様を表彰するものです。

マイクロソフトのパートナー エコシステムは、世界中の企業や地域経済に革新的なソリューションとサービスを提供することを通じて、お客様に価値を提供しています。これらのソリューションとサービスは、お客様に有意義な成果をもたらし、インクルーシブな経済的機会を創出するためのものでなくてはなりません。テクノロジーはグローバルな利益をもたらすものであるべきです。マイクロソフトは、すべての人や組織がより多くのことを達成できるよう支援するため、インクルーシブで信頼性が高く、よりサステナブルで公平な未来を生み出すパートナー組織やテクノロジーを評価したいと考えています。

2022 年、マイクロソフトは以前の Microsoft Partner Network を進化させたプログラムである Microsoft Cloud Partner Program を開始しました。プログラムの刷新に伴い、パートナー様には新しいオファーに適應する時間やソリューション パートナー認定を新たに取得する時間が必要になりました。これを考慮し、**2023 年のマイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー アワードは移行年の賞**といたします。

つまり、2023 年は、[ソリューション パートナー認定](#)、[認定を受けるために 50 ポイント以上を獲得する](#)、[ISV サクセス プログラム](#)に登録するといった、本来は資格要件となる Microsoft Cloud Partner Program での実績は必須ではありません。2023 年のアワードに限り、2022 年 9 月 30 日時点で Gold コンピテンシーを有していることをアワード応募の資格要件に含めることとし、2023 年 1 月時点でソリューション パートナー認定を取得していないパートナー様もご応募いただけるようにします。例年どおり、各アワードの資格要件は、そのアワードの目的や対象とするパートナー様に依りて個別に定められます。パートナーの皆様には、引き続きソリューション パートナー認定の取得を目指していただくことをお勧めします。ISV サクセス プログラムや現在の [Microsoft Cloud Partner Program](#) に参加して最高のパートナー特典をご利用いただき、次年度以降のアワードにご応募いただけるようにしてください。

皆様のご応募をお待ちしております。今年もパートナー様のすばらしいイノベーションを称える機会を迎えられることに感謝いたします。アワード受賞者の特典の詳細をご確認ください。

アワードがビジネスに与えるメリット

アワードを受賞する、あるいは最終選考に選ばれることで、以下の可能性が生まれます。

- 新しいビジネスの展開や顧客との関係強化のチャンス
- メディアによる報道の増加
- 市場認知度の向上

2023 年度マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー アワードにノミネートされると、より多くの顧客に周知されるだけでなく、マイクロソフトのパートナーとして確固たる地位を築くことができます。

2023 年度マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー アワードのメリットは次のとおりです。

- 栄誉あるマイクロソフト パートナーであることを証明するカスタム ロゴ
- アワードを販売促進に結び付けるカスタム PR テンプレート (受賞企業および最終選考企業)
- 副賞
- マイクロソフトの主要幹部からの祝賀メッセージ (受賞企業および最終選考企業)
- Microsoft Inspire での祝賀表彰

アワードの応募準備を今すぐ始めましょう!

本ガイドラインで、アワードの各カテゴリと設問内容を事前にご確認のうえ、応募準備を入念に行ってください。2023 年度マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー アワード専用ツールのご利用期間は、2023 年 2 月 8 日から 2023 年 4 月 5 日 18:00 太平洋標準時 (日本時間 2023 年 4 月 6 日 10:00) までです。[こちら](#)からアクセスしてください。締め切り後のご応募はできません。アップロード時に不具合が発生する可能性がありますので、時間に十分な余裕をもってご応募ください。

応募準備の手順

2023 年度マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー アワードの応募準備を始めるには、以下の手順に従ってください。

ステップ 1: 対象アワードを選択して応募準備を行う前に、[パートナー オブ ザ イヤー アワードの Web サイト](#)の「リソースを取得する」「ヒントを見る」「回答を得る」のセクションで、アワードの応募規定、よく寄せられる質問 (FAQ)、審査員からパートナー様へのアドバイスをご確認ください。

ステップ 2: 貴社が応募資格を満たしていることをご確認ください。特定のソリューション パートナー認定を取得している必要がある場合には、ノミネートの条件をすべて満たしていることを確認してください。各アワードのガイドラインの要件を満たしていれば、貴社の事業に沿ったいずれのアワードにもご応募いただけます。

ステップ 3: 本アワード ガイドラインのすべてに目を通して、貴社が応募するソリューションが該当するアワードを見つけてください。目次でご覧になりたいアワード項目を見つけ、CTRL キーを押しながらクリックすると、該当するページに直接移動できます。

- 参加資格要件および設問が 1 ページ以上にわたるアワードもありますので、必ず最後までご確認ください。
- アワード専用ツールは 2023 年 2 月 8 日よりご利用いただけます。このツールに提示される設問項目に回答して、アワードに自身で応募することができます。全回答の合計文字数が 8,000 文字以内 (スペースを含む) になるように、エグゼクティブ サマリー形式にまとめて提出してください。アワード専用ツールを使用してアップロード プロセスを始める前に、オフラインで提出内容を編集して、提出可能な状態にしておくことをお勧めします。

ステップ 4: アワード専用ツールから応募してください。ツールは、[パートナー オブ ザ イヤー アワードの Web サイト](#)で 2023 年 2 月 8 日よりご利用いただけます。アプリのツール内に、ご利用方法に関するチュートリアル (PDF) があります。

- 必ず 2023 年 4 月 5 日 18:00 太平洋標準時 (日本時間 2023 年 4 月 6 日 10:00) までに応募内容を送信してください。いかなる場合も延長は認められませんのでご注意ください。
- アワード専用ツールから複数のアワード項目にご応募いただく場合は、項目ごとに応募内容を送信してください。
- 応募内容は必ず英語で作成してください。
- 正常に送信されていない応募や不備のある応募は審査対象となりません。
- 応募内容の送信時に、地域別アワード プログラムの選考対象として応募することもできます。

[ご不明な点がある場合](#)、[マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー アワード チーム](#)までメールでお問い合わせください。回答には 48 時間ほどかかることがありますのでご了承ください。

Modern Work アワード



Apps & Solutions for Microsoft Teams

Modern Workplace Apps & Solutions for Microsoft Teams (Microsoft Teams 対応モダン ワークスペース アプリ & ソリューション) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft Teams でのコラボレーションを活かした画期的なアプリを構築し、顧客のデジタル トランスフォーメーションを促進し、チームが協力して業務効率を向上できるようサポートしている ISV および SI パートナー様に授与されます。

パートナー様のソリューションについて、以下の点を実証してください。

- Teams Platform の機能 (Live Share、会議、タブ、Fluid Framework、Loop コンポーネント、Graph API など) を活用し、リッチなコラボレーション エクスペリエンスでユーザーに喜ばれている
- ユーザーが Teams 内でシームレスにコラボレーションできる (プラットフォームから離れる必要がない)
- 顧客のワークフロー (プロジェクト管理、サービス インシデント、開発ワークフローなど) を最適化する
- エンド ユーザーの仲間意識、生産性、効率性を向上させる

評価されるその他の特徴は以下のとおりです。

- Azure Active Directory/SSO に対応し、ユーザー認証を簡素化している
- 顧客によるソリューション導入の結果、ユーザー数が数千人に達している
- ユーザー補助機能 (英語) が使用できる (オプション)

応募に際しては、Microsoft 365 ソリューションの価値を示しながら、効率化、成長、または収益向上をもたらすイノベーション、競争上の差別化、顧客のメリットを実証してください。

顧客事例の作成と公開については、公開済みまたはその可能性のある顧客の実例を含む提出物が検討対象となります。応募する際、提出物を一般に公開できるかどうかを明記してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。

エグゼクティブ サマリー

以下の点を押さえた説明をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめてください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 活用している Teams Platform 機能 (Live Share、会議、タブ、Fluid Framework、Loop コンポーネント、Graph API など) をすべて挙げてください。
- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスにマイクロソフト テクノロジーを利用したことで、顧客のコラボレーションの促進がどのように実現されたか、顧客が業界内でデジタル トランスフォーメーションの成果を出すうえで、貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。
- 特定の顧客に限定したソリューションか、広範な市場で採用されているソリューションかを回答してください。優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照資料またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードして提示してください。



Converged Communications

[Converged Communications Teams Phone and/or Meeting Rooms \(Teams 電話や Teams Rooms に対応した集約型コミュニケーション、英語\)](#) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、通話、会議室、および関連機器の革新的な最新化ソリューションの提供におけるノウハウと実績を持つパートナー様に授与されます。顧客の通話および会議インフラストラクチャを最新化することで、顧客のコスト削減とハイブリッド ワーク実現に貢献しているパートナー様を表彰します。このアワードは、Microsoft Teams と組み合わせた革新的なサービスを構築し、独自のビジネス価値を提供しているパートナー様に授与されます。コストを削減しながらハイブリッド ワークに対応するという顧客の目標をいかに実現しているかが評価されます。また、Teams を基盤として活用することで、コミュニケーションの簡素化、ビジネス プロセスの効率化、生産性の向上をもたらし、時間や場所を問わず安全に働ける環境を実現していることも評価の対象です。

応募に際しては、Teams Rooms、Teams 電話、Teams デバイスを活用した貴社の機能を紹介してください。また、Teams に関連したエンドツーエンド ソリューションやマネージド サービスをどのように顧客に提供しているのかも示す必要があります。たとえば、コミュニケーションとコラボレーションの強化へ向けた評価、計画ワークショップ、導入ロードマップ、変更管理の計画と支援、付加価値サービス、顧客エンドユーザー サポートなどが挙げられます。通信ソフトウェアやハードウェアの移行中でも重要な通信を中断することなく継続するという綿密な導入計画により、ビジネス クリティカルな通信ハードウェアとソフトウェアをアップグレードしながらビジネス継続性を実現できるという貴社のカスタマー サービスと実力をアピールすることができます。

また他にも、最新の通話、会議、会議室ソリューションの導入支援やサービスを顧客にどのように提供しているかを説明し、Teams Rooms や Teams 電話を活用したリモートワークおよびハイブリッド ワークのためのワークスペース トランスフォーメーションの具体的な顧客事例を示してください。受賞のためには、貴社のサービスやソリューションが、顧客のビジネス課題をどのように解決し、テクノロジーの投資利益を増やし、競合他社に勝り、組織が Microsoft Teams 上で通話、会議、会議室ソリューションやサービスを活用できるようにしているかを事例で示す必要があります。

顧客事例の作成と公開については、公開済みまたはその可能性のある顧客の証拠を含む提出物が検討対象となります。応募する際、提出物を一般に公開できるかどうかを明記してください。

以下の応募資格基準を満たし、中小規模 (SMB) からエンタープライズ規模に至るまで、顧客にシステム統合サービスを提供しているすべてのパートナー様が対象です。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- Microsoft Teams の通話や会議機能を貴社 Web サイトで公開している。

エグゼクティブ サマリー

以下の点を押さえた説明をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめてください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社の通話、会議、会議室ソリューションの提供範囲を説明してください (すべてのコンポーネントを含める必要はありません):
 - (1) 顧客に提供しているサービス。(2) これらのサービスは、他のパートナー様と相対して、または市場においてどのような特徴的位置付けにあるか。また、いかに貴社の革新性を示しているものなのか。(3) 貴社が現在サービスを提供している顧客企業の数。(4) マイクロソフト提供のツールやリソース (例: Hybrid Meetings & Rooms ワークショップ、Modernize Communication ワークショップ) をどのように利用しているか。顧客による導入と利用を促進するために FastTrack などのマイクロソフトのプログラムやリソースを使用している場合は、その詳細も含めてください。

- 以下の点を含む具体的な顧客事例を示してください。顧客の課題、問題、機会。その課題や機会が顧客に与えた影響（影響を受けたユーザー数、収益、コスト、満足度、ブランドなど）について、具体的な詳細を含めてください。
- ソリューションの効果やビジネス インパクトについて、定量的な面と定性的な面から説明してください（ソリューションによってコストを削減しただけでなく顧客に新たな事業力をもたらした、など）。
- 顧客満足度、顧客からの証言、他の顧客にも勧めたいという言葉、貴社 Web サイトで公開している導入事例や顧客の声などを記載してください。
- 顧客への影響: エンド ユーザーがさらに先の顧客にサービスを提供するための俊敏性の向上にどのくらい貢献したか、また顧客自身や顧客のスタッフ/クライアントにポジティブな影響がどの程度あったかを説明してください。
- この顧客獲得を利用して、Microsoft Teams の通話、会議、会議室サービスまたはソリューションが顧客のニーズをどのように満たしたのかを説明してください。たとえば、顧客の Skype for Business (Online または Server) から Microsoft Teams へのアップグレードをサポートした事例や、同様の事例を挙げてください。顧客にとってのメリットと、貴社が顧客のビジネス目標達成をどのように支援したかを説明してください。顧客が Teams で通話・会議・会議室機能をどのように利用しているかを説明し、貴社が顧客と共に実現した革新的なユースケースを紹介してください。貴社のソリューション用に導入されたデバイスも含めてください。
- 貴社が提供する Microsoft Teams の通話・会議・会議室機能に対応したサービスが、顧客の総所有コスト削減、ユーザー エクスペリエンスの向上、業務プロセスの効率性向上にどう役立ったかを説明してください。エントリの裏付けとなる、顧客満足度や生産性に与えた影響の具体的な数値および結果を示してください。
- Microsoft Teams の通話・会議・会議室機能を貴社のソリューションに利用したことが、顧客獲得競争においてどう有利に働いたかを説明してください。競合するソリューションやサービスがあれば回答してください。
- よりインクルーシブなソリューションを提供するために Microsoft 365 の [ユーザー補助機能 \(英語\)](#) を利用している場合は、その旨を明記してください。



Employee Experience

[Employee Experience \(従業員エクスペリエンス\)](#) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、クラス最高のマイクロソフトの従業員エクスペリエンスソリューションを提供して、顧客のデジタル トランスフォーメーションをサポートした実績のあるパートナー様に授与されます。従業員エクスペリエンスソリューションには Microsoft Viva スイートを活用している必要があり、Microsoft Viva Apps アプリ (Viva コネクション、Viva エンゲージ、Viva インサイト、Viva ゴール、Viva トピック、Viva ラーニング) が 1 つ以上含まれていなければなりません。応募に際しては、貴社のソリューションが、顧客の従業員エクスペリエンスの見直し、各従業員とチームの成長、成功、業績向上に大きな影響を与えた事例を示してください。

パートナー様は、顧客が優れた従業員エクスペリエンスを実現できるようサポートする場合に、Microsoft Viva Suite に関するビジョン策定や導入支援、アドバイザリ サービスや従業員エクスペリエンス戦略提案、継続的な利用促進と変更管理のサービス、または Microsoft Viva の拡張といったサポートを提供できます。このカテゴリでは、顧客中心のソリューションが高く評価されます。マイクロソフトの営業担当者との協力や Microsoft Employee Experience パートナー プログラムの活用によって強固なパートナーシップを築き、個人とチームが最大限のパフォーマンスを発揮できる従業員エクスペリエンスを顧客に提供していることも評価のポイントです。特に、貴社のデリバリー手法やソリューションが、以下の 4 つのエクスペリエンス領域においてどのように顧客の成長に貢献し、能力をフルに発揮できるようサポートしたかを具体的に提示してください。

- つながり: すべての従業員に情報を伝え、仲間意識を高め、モチベーションを喚起する
- インサイト: アクションにつながるインサイトによって、生産性とウェルビーイングを向上させる
- 目標: 従業員の仕事をチームや組織の目標に合致させる
- 成長: だれもが学び、成長し、成功できるようサポートする

強みとなり得る事業の例をマトリックス表にまとめました。顧客事例の提出資料で貴社のソリューション デリバリーについて説明する際に参考にご覧ください ([Modern Work Employee Experience Solution Delivery Capability Matrix](#))。

以下の応募資格に記載されているコンピテンシーを取得し、SMB からエンタープライズの規模に至るまで、顧客に販売前のビジョン策定、概念実証、導入支援、利用促進と変更管理のサービスなど、さまざまなサポートを提供しているすべてのパートナー様が対象です。応募に

際しては、貴社のソリューションが顧客のビジネス課題をどのように解決するかと、可能であれば、競合他社に勝った事例を示してください。

応募資格

今年は Microsoft Cloud Partner Program への移行の年として、パートナー様は広範な基準でパートナー オブザイヤー アワードの応募資格を得ることができます。

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で Modern Work [ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で Modern Work [ソリューション パートナー認定](#)を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - 以下に基づいて、2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold [コンピテンシー](#)を取得している。
 - Gold の [Cloud Productivity コンピテンシー](#)を取得していた、または 2022 年 3 月より前に ISV パートナーとなっていた。
 - システム インテグレーター様の場合は、以下のいずれかの条件で Gold コンピテンシーを取得している必要もあります。
 - [Collaboration and Content](#)
 - [Messaging](#)
 - [Small and Midmarket Cloud Solutions](#)

エグゼクティブ サマリー

以下の点を押さえた説明をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめてください。

ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社の導入支援、利用促進と変更管理 (ACM)、または Microsoft Viva スイートや個々の Viva アプリを活用して構築したソリューションによって、顧客のビジネスや従業員個人に影響を与え、優れた実績を残したことを紹介してください (例: 従業員エンゲージメントの向上、従業員離職率の低減、コラボレーションおよびコミュニケーション戦略の改善)。具体的な数値結果、顧客満足度、ソリューションの利用範囲を示してください。可能であれば、事例を示すリンクを付けてください。
- 貴社が提供したソリューションやアドバイザリ サービスが解決に貢献した従業員エクスペリエンスの問題を記述してください。可能であれば、顧客の問題点に与えた影響や、ソリューション導入前/後の違いを明記し、顧客が受けた利益の指標と投資利益率 (ROI) を提示してください。
- 市場における貴社のソリューションの独自性を説明し、Microsoft Viva アプリやその他のマイクロソフト テクノロジーを利用したイノベーションを具体的に実証してください。特定の顧客に限定したソリューションか、市場拡大の可能性のあるソリューションかを回答してください。利用したマイクロソフト テクノロジーと、対象業種も含めてください。
- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションに Microsoft Viva アプリを利用したことが、顧客獲得にどう役立ったかを記述してください。貴社のソリューションは Microsoft Viva アプリの販売につながったか、それとも顧客の既存のライセンスを利用したものかを回答してください。このソリューションの設計、開発、導入、統合に際して他のマイクロソフト パートナーと協業したかどうかを回答してください。
- 製品だけでなく貴社自身やマイクロソフトを差別化要因にするために、マイクロソフトのパートナー プログラムやリソース (Microsoft Viva Jumpstart プログラム、需要創出リソース、Microsoft Viva または Viva Insights のワークショップ、Standardized Pilots、ECIF など) をどのように活用したかを記述してください。
- 影響: カスタマー エンゲージメントを通じて、貴社とマイクロソフトの間にどのような価値/結び付きが生まれたかを教えてください (顧客一社にとどまらない協働関係など)。
- 顧客満足度、顧客からの証言、他の顧客にも勧めたいという言葉、貴社 Web サイトで公開している導入事例や顧客の声などを記載してください。
- ナラティブを織り交ぜた顧客事例を作成してください。市場で事業拡大を図る際の参照資料としても活用できるはずです。



Modern Workplace for Frontline Workers

Modern Workplace for Frontline Workers (現場担当者向けモダン ワークスペース) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、現場担当者のニーズに取り組み顧客のワークスペース変革をサポートする事業で大きな成長を遂げたパートナー様に授与されます。現場担当者の人口は世界中で 20 億人を超え、小売、医療、公共、観光・宿泊、旅行、製造などのさまざまな業種でサービス提供や業務にあたっています。現場担当者は、世界の主要産業を下支えています。現場という労働環境には、その担当者の効率性の最大化、コミュニケーションの合理化、つながりの強化をサポートするマイクロソフト パートナー ソリューションにとって、未開拓の市場機会が多数存在します。

パートナー様は、こうした現場担当者を抱える顧客へのエンゲージメントとして、Microsoft 365 オファーを利用して現場担当者向けソリューションのビジョン策定や導入を支援したり、この分野の対象顧客向けにカスタマイズした利用促進サービスを提供したり、Microsoft 365 の主要コラボレーション機能を強化・拡張するアプリやソリューションを構築して、現場担当者のデジタル トランスフォーメーションを実現したりしています。このカテゴリでは、顧客中心のソリューションが高く評価されます。優れたエンド ユーザー エクスペリエンスやコラボレーション エクスペリエンスを提供し、エンタープライズ データやプロセスとの連携を可能にし、エンドポイント管理によって企業のセキュリティ課題に対処していることも評価のポイントです。このアワードは、現場担当者向けに特化し、現場担当者の生産性や貢献意欲の向上、スキルアップやコミュニティ形成の促進、関連コストの削減などを顧客事例によって実証したパートナー様に授与されます。特に、貴社のソリューションが以下のいずれかの点で現場担当者をどのようにサポートしたかを具体的に提示してください。

- 現場担当者のコミュニケーションとコラボレーションの強化
- 現場の業務環境の変革と、優れた従業員エクスペリエンスの実現
- 企業データやビジネス プロセスとの連携による現場の業務効率の改善
- プラットフォーム間での ID、メール、アプリ、エンドポイントの保護
- Microsoft Surface などのデバイス上のエクスペリエンス強化による現場担当者の支援

また、1 つ以上の主要な業界や分野 (小売、医療、製造、公共、従業員管理) でリーダー的地位にあることも実例によって示してください。

応募に際しては、現場担当者向け Microsoft 365 ソリューションの価値を示しながら、効率性、成長、または収益性の向上をもたらすイノベーション、競争上の差別化、顧客のメリットを実証してください。

強みとなり得る事業の例をマトリックス表にまとめました。顧客事例の提出資料で貴社のソリューション デリバリーについて説明する際に参考にご覧ください ([Modern Work for Frontline Workers Solution Delivery Capability Matrix](#))。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - ISV サクセス プログラムに参加している。
 - 現場担当者を抱える顧客を対象とした Teams 統合ソリューションを提供している ISV である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- 顧客事例の作成と公開については、公開済みまたはその可能性のある顧客の証拠を含む提出物が検討対象となります。応募する際、提出物を一般に公開できるかどうかを明記してください。

エグゼクティブ サマリー

以下の点を押さえた説明をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめてください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社の導入支援サービスや、Microsoft 365 の現場担当者向けテクノロジー スタックを活用して構築したソリューションによって、顧客のビジネスや従業員個人に影響を与え、優れた実績を残したことを紹介してください。顧客が実現した成果や投資利益率 (ROI) を提示してください。
- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスにマイクロソフト テクノロジーを利用したことで、顧客のデジタル トランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客が業界内で現場向けのデジタル トランスフォーメーションの成果を出すうえで、貴社のソリューションがどう役立ったかを具体的に説明してください。
- 貴社のソリューションまたはサービスによって解決された顧客の問題点について説明してください。可能であれば、顧客の問題点に与えた影響や、ソリューション導入前/後の違いを明記し、顧客が受けた利益の指標を提示してください。
- 貴社のソリューションやサービスは、広範な市場や業界向けに拡張可能なものか教えてください。優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- 注力している業界を挙げ、貴社のソリューションやサービスは広範な業界のどのようなニーズを満たすものなのかを明記してください。
- 貴社のソリューションやサービスで活用しているマイクロソフトの現場担当者向けテクノロジーを挙げ、どのような点を強みとしてソリューションを展開しているかを説明してください。詳細については、前述の事業マトリクスを参考にしてください。
- マイクロソフトのパートナー プログラムやリソース (Fast Track、Jumpstart、需要創出リソース、Frontline Worker に関するワークショップなど) をどのように活用して、製品だけでなく貴社自身やマイクロソフトを差別化要因にしたかを記述してください。
- 影響: カスタマー エンゲージメントを通じて、貴社とマイクロソフトの間にどのような価値/結び付きが生まれたかを教えてください (顧客一社にとどまらない協働関係など)。
- 顧客満足度、顧客からの証言、他の顧客にも勧めたいという言葉、貴社 Web サイトで公開している導入事例や顧客の声などを記載してください。
- ナラティブを織り交ぜた顧客事例を作成してください。市場で事業拡大を図る際の参照資料としても活用できるはずです。



Modern Workplace for SMB

Modern Workplace for SMB (SMB 向けモダン ワークスペース) アワードは、小規模市場 (25 シート未満) および中規模市場 (25 シート以上) の顧客のワークスペース変革をサポートする事業で大幅かつ持続可能な成長を遂げたパートナー様に授与されます。このアワードは、革新的なサービスを提供し、顧客と直接契約を結び、マイクロソフトのテクノロジーを利用してビジネス価値を提供しているパートナー様に授与されます。対象となるテクノロジーは Microsoft Teams Essentials、Microsoft Defender for Business、Windows 365、Microsoft 365 Business Premium です。

応募に際しては、貴社が顧客に Microsoft 365 ソリューションとマネージド サービスをどのように提供しているかを説明して、Microsoft Teams Essentials、Microsoft Defender for Business、Windows 365、Microsoft 365 Business Premium のいずれかを利用した中小規模市場の顧客のワークスペース変革事例を示してください。受賞のためには、貴社のサービスが、顧客のビジネス課題を解決し、テクノロジーへの投資利益を増やし、最小のリソースで最大の成果を出せるよう支援し、貴社の事業を成長させていることを事例で示す必要があります。後述の応募要件を満たし、SMB 市場の顧客と直接契約しているすべてのパートナー様が対象です。

顧客事例の作成と公開については、公開済みまたはその可能性のある顧客の証拠を含む提出物が検討対象となります。応募する際、提出物を一般に公開できるかどうかを明記してください。

高い評価を得るには、顧客中心であること、その事業に目を引く要素 (たとえば、規模、スピード、ダウンタイムの少なさ/必要性のなさ) があること、ソリューションの導入によって顧客の業務やビジネスに実際にインパクトのある利益をもたらしていることを示す必要があります。ま

た、顧客のメリットについて語るだけでなく、パートナー様の成長、提供するソリューションの拡張性、パートナー様とマイクロソフトの関係の価値など、他の定量的または定性的な影響について言及することも求められます。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で [Modern Work のソリューション パートナー認定 \(英語\)](#) を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - ISV サクセス プログラムに参加している。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。

エグゼクティブ サマリー

以下の点を押さえた説明をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめてください。応募内容の裏付けに必要な情報がすべて含まれているようご注意ください。ソリューションのエグゼクティブ サマリーを補完する文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。エグゼクティブ サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

含めるべき詳細情報

- 中小規模市場の顧客との具体的な契約例と、貴社が取り組んだ顧客の問題点や機会を紹介してください。顧客に提供したマネージド サービスの詳細を説明してください。
- 貴社の契約が対象とする顧客のビジネス機会、実現された価値やビジネス インパクト (コスト削減、ベンダーの一本化、効率性の向上、顧客が最小のリソースで最大の成果を出せるようにするための支援、安全なハイブリッド ワークへの転換など) を記述してください。具体的な数値結果、顧客満足を示す引用、利用範囲を示してください。可能であれば、事例を示すリンクを付けてください。
- 市場における貴社のソリューション/マネージド サービスの独自性を説明し、Microsoft 365 やその他のマイクロソフト テクノロジーを利用したイノベーションを具体的に実証してください。利用したマイクロソフト テクノロジーを明記してください。
- 貴社のソリューション/マネージド サービスを他の中小規模市場の顧客にも拡張できるかどうか (技術的な拡張性と、販売や市場における拡張性の両方) を説明してください。同じアプローチで顧客に影響を与えた事例が他にもある場合は、短いサマリーを示してください。
- Microsoft 365 ベースのソリューションにしたことが、貴社の成長にどう役立ったかを説明してください。顧客ライフサイクル管理のビジネス手法を事業に取り入れたことで貴社にどのような成長があったか、クラウド ソリューションの既存顧客と新規獲得顧客の両面から記述してください (該当する場合)。



Device

Device (デバイス) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト ベースのソリューションに対応したデバイスを年間の DPS 優先事項に沿って構築、マーケティング、販売し、優れた業績を挙げたパートナー様に授与されます。

このアワードは、マイクロソフト テクノロジーを基盤に構築されたデバイス、ソリューション、サービスにおけるノウハウ、イノベーション、インパクトが実証されていると共に、顧客に一貫性のある高品質の先見的なサービスを提供しているパートナー様に授与されます。ビジネス リーダーシップと安定した顧客の成功事例と共に、ライセンス数、収益、市場シェアが堅調に伸びていることも評価されます。

応募に際しては、Device Partner Sales のマイクロソフト アカウント チームと強力なエンゲージメントを築いていることや、革新的な顧客機会に向けて先見的に開発・投資を行っていることを示してください。受賞のためには、貴社のサービスやソリューションが、顧客のビジネス課題を解決し、テクノロジーへの投資利益を増やし、競合他社に勝っていることを事例で示す必要があります。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- マイクロソフトと連携して、インテリジェント エッジやインテリジェント クラウドのデバイスおよびソリューションの構築、マーケティング、販売を行っていること (OEM など)。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめてください。応募するソリューションのエグゼクティブ サマリーを裏付ける文書を 3 点まで、さらに URL リンクを 1 点アップロードできます。8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

貴社について、以下の点を説明してください。

- 最新のデバイスでどのように Windows 11 の商用/コンシューマー顧客の新規獲得を促進しているか。
- 商用/コンシューマー向けデバイスへのサービス組み込みをどのように加速し、クラウド収益を促進しているか。
- 新しいビジネス モデル、チャンネル モーション、業界アプローチによって、どのようにデバイス エコシステムを変革しているか。
- 顧客のリモート ワーク、リモート学習、リモート再生をサポートするデバイスをどのように構築しているか。
- ライセンス数、収益、市場シェアの堅調な成長をどのように実現しているか。
- 各種の販売チャンネルや区分で Apple や Google とどのように競争しているか。

以下の影響について、ストーリーを活用してわかりやすく説明すると、高い評価が得られます。

- 顧客のニーズに合わせて貴社が提供している独自の価値提案
- 貴社が構築または販売しているハードウェアやソリューション (サードパーティ デバイス、Microsoft HoloLens、HL2 に関連する場合は、それらを重点的に)
- マイクロソフト アカウント チームと協力してデバイスを販売した事例
- 貴社がターゲットにしている事業区分 (コンシューマー、SMB、エンタープライズ、教育機関など)
- 貴社、エンド カスタマー、マイクロソフトへの影響に関する詳細



Device Partner Distributor/Reseller

Device Distributor/Reseller (デバイス ディストリビューター/リセラー) オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジーを基盤にした最新のデバイスや革新的で独自性のあるサービス/ソリューションを中小規模 (SMB) の顧客に提供する事業で優れた実績を挙げたパートナー様に授与されます。

ディストリビューター様:

応募に際しては、ソート リーダーシップ、業界における知識とノウハウ、ビジネス変革/イノベーションにおけるリーダーシップに加えて、パートナー チャンネルの開発とエンゲージメント、市場開発、需要の創出において安定した実績があることも実証してください。SMB 顧客への Windows サービスや ODR ソフトウェアの販売、および高品質で先見的なサービスやソリューションの提供において、優れた実績を挙げているパートナー様が対象となります。ビジネスおよびソリューション ベースのリーダーシップに加え、最新のマイクロソフト テクノロジーをソリューション プラットフォームとして利用することで、新規顧客の件数や収益が堅調に伸びていることも評価されます。

応募に際しては、マイクロソフトの販売/マーケティング イニシアチブやチャンネル インセンティブ プログラム、マーケティング施策、Microsoft Cloud Partner Program の資格を活用して、デバイス、ODR ソフトウェア、ソフトウェア ソリューション、アプリ、サービスの需要を創出し、販売を促進することで、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

リセラー様:

応募に際しては、ソート リーダーシップに加え、Windows ベースのソリューションおよび販売 (Education を含む) で業界をリードする変革能力があることも実証してください。該当する市場においてボリューム/シェア リーダーであり、市場をリードする高い成長率を見せ続けている

ることだけでなく、Device-as-a-Service (DaaS) や Autopilot、M365/W365、Azure Stack HCI、Education の Shape the Future プログラム、A1 ライセンスなどの新しいビジネス モデルに対応したビジネス変革のリーダーであることも評価されます。

また、ビジネス プロセスを自動化して、デバイスとソフトウェアをサブスクリプション モデルにまとめ、最新の請求機能やプロビジョニング機能を提供し、Autopilot 展開に対応し、アセット刷新機能を構築していることも評価されます。これらの機能を実証しているパートナー様は、固有の応募カテゴリに分類され、その技術、販売、マーケティングに関する戦略を、特定の顧客セグメントを獲得するためにどのように利用しているかを説明する必要があります。

優先される条件

以下の点で優れた業績を挙げているディストリビューター様またはリセラー様が対象となります。

ディストリビューター様:

- **デバイスの販売:** 商用および教育機関向けの PC 販売と、Windows 11 の導入 (Pro チャンネル、教育機関向けチャンネル経由での販売) の拡大。
- **ソフトウェア収益の獲得:** 強力な ODR の実施による、COEM、FPP、ESD での収益パフォーマンスの促進。
- **ビジネス モデルの変革:** DaaS (販売数および顧客増加数) などの新しいビジネス イニシアチブやデバイス ベースのソリューションの実践、ESD の導入促進。
- **世界最高クラスのチャンネル実現の実証:** 販売、チャンネル準備、マーケティング実施の卓越性。先見的なチャンネル エンゲージメント、リセラー勧誘、チャンネル機能の開発。

リセラー様:

- **デバイスの販売:** 商用および教育機関向けの PC 販売と、Windows 11 の導入 (Pro チャンネル、教育機関向けチャンネル経由での販売) の拡大。
- **ビジネス モデルの変革:** DaaS (販売数および顧客増加数)、最新の導入支援 (Autopilot による展開ユニット数)、最新のクラウド インフラストラクチャ機能 (ハイブリッド クラウド、Azure Stack HCI のパイロット/成功事例/検証済みソリューション、Azure 使用による収益) など、最新の商用ソリューションの販売能力における卓越性。
- **世界最高クラスの顧客支援:** ソリューションが顧客ニーズをどのようにして満たしたのか、顧客が売上目標をどのようにして達成したのかを示す優れた事例。

応募資格

- 優良な Microsoft Cloud Partner Program のパートナーであること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 現在 ODR マイクロソフト パートナー インセンティブ プログラムに参加していること。ProWins、EduWins、OSIS (MRPP for Teams Rooms) に 100% 遵守していること。
- COEM、FPP、ESD の販売実績が堅調であること。CSP 収益の立証もプラスになります (M365、Azure)。
- マイクロソフトの変革イニシアチブに対する高い親和性を実証すること (DaaS、Autopilot、Azure Stack HCI、Microsoft Teams Rooms)。
- クラス最高の最新の Windows Pro デバイス ミックスや Office Attach があること。
- マイクロソフトの需要創出イニシアチブやチャンネル実現イニシアチブに沿って、販売・マーケティング実施で優れた実績を挙げていること。

エグゼクティブ サマリー

ディストリビューター様またはリセラー様は、以下の項目をエグゼクティブ サマリーにまとめてください。サマリーは選考時に参照され、アワードを受賞されたパートナー様/ソリューションの説明の一部として使用されます。

注: ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

ディストリビューター様

- マイクロソフトの販売・マーケティング実施フレームワーク、チャンネル インセンティブ プログラムおよびリソースを活用して、新しいリセラー様の勧誘、トレーニング、活動認定を行い、需要創出活動を通じて販売機会を生むことでリセラー様の活動継続をサポートした事例を説明してください。
- マイクロソフトのインセンティブ プログラム、Pro チャンネルや Edu チャンネルを通じた販売をどのように利用して、Windows Pro デバイスの売上を拡大し、Office Attach の導入を増やしているかを説明してください。
- 電子ソフトウェア販売 (ESD) モデル、および ESD を促進する販売およびマーケティング サポートによって、物理販売から電子販売および流通への移行がどう促進されたか、このモデルが貴社のビジネスにどのような好影響を与えたかを説明してください。

リセラー様

- デバイスの販売とソフトウェア サブスクリプション ビジネスまたはソリューション ベースのサービスを統合する変革行程にどのように着手したかを説明してください。
- Azure Stack HCI Airlift に参加して、インフラストラクチャ ソリューションを変革する機会を得た事例を説明してください。
- 特定の国でデバイス販売量のマーケット リーダーになった経緯と、デバイスの販売に加えて製品やサービスを販売するのに苦労した事例を説明してください。
- 顧客事例を 2 件提示してください。



Project and Portfolio Management

Project and Portfolio Management (プロジェクト・ポートフォリオ マネジメント、PPM) パートナー オブ ザ イヤー アワード 2023 は、以下のような認定 PPM パートナー様に授与されます。

- マイクロソフト傘下のプロダクト マーケティング マネージャー (PMM) および販売担当との一貫した Microsoft Project マーケティング エンゲージメントがある。
- Microsoft Project ビジネス プラクティスの成功事例と、大規模なユーザー採用を実現し、顧客のビジネス目標達成を支援した導入実績がある。
- Project for the web の機能を統合するアプリを提供している (Microsoft Power Platform 製品を利用して構築されたものが望ましい)。

応募に際しては、該当する顧客の推薦状や公開された事例などで、パートナー様の貢献を裏付ける詳細な証拠を提示してください。1 件の応募に、Microsoft Project クラウド製品 (Project Online、Project for the web) の採用成功事例を複数含めることができます。Project Server をベースとする応募は、PPM パートナー オブ ザ イヤー 2023 アワードの対象にはなりません。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 2022 年 9 月 30 日時点で旧 [Project and Portfolio Management コンピテンシー](#)の Gold レベルを取得していること。
- Project and Portfolio Management (プロジェクト・ポートフォリオ マネジメント) パートナー オブ ザ イヤー アワード 2023 に提出する成功事例に、公開されている顧客事例が 1 件以上あること。

エグゼクティブ サマリー

アワードの選考材料:

以下の各項目を 1 つの回答にまとめてください。提出物の一部として、裏付け文書をアップロードできます。Microsoft Project ビジネスプラクティスに関する提出物および裏付け文書は、英語で 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

一貫したマーケティング・販売エンゲージメント

以下の情報 (Excel 形式が望ましい) を提供して、2023 会計年度を通してマイクロソフト傘下のプロダクト マーケティング マネージャーおよび現場販売担当と一貫したマーケティング エンゲージメントを築いている証拠を提示してください。

- マイクロソフト傘下のプロダクト マーケティング マネージャーと協力して、共同マーケティング計画を作成したか。作成した場合は、計画書のコピーを提示してください。
- 貴社が担当地域で主導/関与したマーケティング/リード創出イベントの件数。イベント名、日付、開催地、参加者数を記載したイベント リストを提示してください。
- マイクロソフトの販売担当とのエンゲージメントの頻度。担当者名を記述してください。

Microsoft Project ビジネス プラクティス

2023 会計年度のマイクロソフトのユーザー ベース拡大につながった Microsoft Project クラウド製品 (Project for the web、Project Online) の導入事例上位 3 件のサマリーを提示して、貴社の Microsoft Project ビジネス プラクティスの規模と成果を実証してください。Azure DevOps、Power Apps、Power BI、Azure、Teams などの (ただしこれに限らない) 他のマイクロソフト製品の使用につながった導入事例も高く評価されます。

Project for the web を利用するアプリ

アプリの全般的な説明 (Project for the web 機能の統合方法、Power Platform 製品の利用方法、アプリを導入している顧客、アプリを利用しているユーザー数) を記述してください。顧客を 1 社選択し、アプリがその顧客にどう役立っているかを説明してください。

- 顧客の会社名、所在地、業種、顧客企業の主な業種、会社の URL (該当する場合)。
- 貴社のソリューションが解決した顧客のビジネス上の問題点。
- 貴社のソリューションの設計が顧客のビジネス上の問題点をどのように解決したかを、独自性の観点から説明してください。貴社のソリューションに他のマイクロソフト製品 (Teams、Power Apps、Power Automate、Power BI、Azure DevOps、Azure サービスなど) を組み込んだかどうかを明記してください。
- 貴社のソリューション販売で勝利した競争や克服した課題について回答してください。必要に応じて、貴社のセールストークやプレゼンテーションを紹介してください。
- ソリューションの採用にあたり顧客に生じた課題と、その課題を克服するために貴社が考案した変更管理戦略を説明してください。必要に応じて、貴社のセールストークやサービス提案、その他のベスト プラクティスを紹介してください。
- 現在の導入規模をユーザー数で説明してください。ソリューションを実際に利用しているプロジェクト マネージャー、チーム メンバー、幹部職員の数を回答してください。必要に応じて、計画している将来的な規模についても言及してください。
- Microsoft Project クラウド製品によって顧客が実現しているビジネス上のメリットと、ソリューションが顧客のビジネスにどう寄与しているかを説明してください。顧客の推薦状や、業績向上を示す指標を提示してください。



Surface Hub Reseller

Surface Hub Reseller (Surface Hub リセラー) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft Hub ソリューションを顧客に提供する際に卓越したリーダーシップを発揮した Surface Hub リセラー様に授与されます。

Microsoft Surface Hub の顧客に高品質のサービスを提供すると共に、既存の Surface Hub の顧客基盤を維持・拡大しながら、新規顧客の獲得件数が堅調に伸びていることも評価されます。

応募に際しては、Microsoft Surface チームとの強固な関係、Surface Hub の顧客機会の積極的な開発、Surface Hub での従業員の準備、Surface Hub 製品のマーケティングへの投資を具体的に提示してください。

最後に、Surface Hub の機能と販売パイプラインの構築に多額の投資を行ったパートナー様も、このアワードの対象となります。新しい戦略的顧客を確保した成功事例や、主要な顧客を競合ソリューションから Surface Hub に移行した事例も評価されます。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 2023 年 1 月時点で、Surface Reseller Alliance プログラムで Surface Hub Gold レベルを取得していること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

2023 年度の Surface Hub のハイライト:

- 2023 会計年度における貴社の Surface Hub の業績概要を提示してください。
- 貴社が Surface Hub パートナー オブ ザ イヤー アワードを受賞すべきと考える理由を説明してください。

Surface Hub の販売実績:

- 2023 会計年度における貴社のこれまでの Microsoft Surface Hub 販売実績概要を提示してください。
- 収益/ユニット数、主な契約獲得、積極的な営業活動など、具体的な情報も含めてください。

Surface Hub への投資:

- 2023 会計年度における貴社のこれまでの (または予定している) Microsoft Surface Hub への投資概要を提示してください。
- 顧客マーケティングおよびリード創出キャンペーン、従業員トレーニング、テクノロジーの採用、イノベーションなど、具体的な情報も含めてください。

Surface Hub の顧客獲得事例:

- 2023 会計年度の主な Surface Hub 契約獲得事例を提示してください。
- 顧客機会の発生元 (新規の顧客か既存の顧客かなど)、顧客のユースケース、ユニット数、導入の段階、顧客のビジネス/満足度に対する影響、将来的な顧客の成長機会など、重要な成功事例に関する具体的な詳細を含めてください。

Surface Hub カスタマー サービス:

- Surface Hub カスタマー サービスの提供範囲を説明してください。
- Surface Hub の顧客に提供しているサービスを回答してください。
- Surface Hub ソリューション/サービスで契約を獲得する方法を記述してください。これらのサービスは、他の Surface Hub パートナー様と相対して、どのような特徴的位置付けにあるかを説明してください。
- 貴社のソリューションやサービスが Surface Hub 契約を獲得した事例を、技術およびビジネス上の観点から説明してください。

Surface とマイクロソフト テクノロジーの統合:

- 貴社の Surface Hub カスタマー サービスに組み込まれているマイクロソフト テクノロジーと、その組み込み方法を示してください。
- 例: モダン ワークスペース、ビジネス アプリ、アプリ & インフラストラクチャ、データ & AI など。
- Microsoft 365 に固有の具体的な機能 (Teams など) を提示してください。



Surface PC Reseller

Surface PC Reseller (Surface PC リセラー) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft Surface PC デバイス ソリューションを顧客に提供する際に卓越したリーダーシップを発揮した Surface PC リセラー様に授与されます。Microsoft Surface の顧客に高品質のサービスを提供すると共に、既存の Surface の顧客基盤を維持・拡大しながら、新規顧客の獲得件数が堅調に伸びていることも評価されます。

応募に際しては、Microsoft Surface チームとの強固な関係、Surface の顧客機会の積極的な開発、Surface での従業員の準備、Surface 製品のマーケティングへの投資を具体的に提示してください。

最後に、Surface の機能と販売パイプラインの構築に多額の投資を行ったパートナー様も、このアワードの対象となります。新しい戦略的顧客を確保した成功事例や、主要な顧客を競合ソリューションから Surface に移行した事例も評価されます。

応募資格

- 優良な [マイクロソフト パートナー](#) であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 2023 年 1 月時点で、Surface Reseller Alliance プログラムで Surface PC Gold レベルを取得していること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

2023 年度の Surface PC のハイライト:

- 2023 会計年度における貴社の Surface PC の業績概要を提示してください。
- 貴社が Surface PC パートナー オブ ザ イヤー アワードを受賞すべきと考える理由を説明してください。

Surface PC の販売実績:

- 2023 会計年度における貴社のこれまでの Microsoft Surface PC 販売実績概要を提示してください。
- 収益/ユニット数、主な契約獲得、積極的な営業活動、Surface ポートフォリオの販売範囲など、具体的な情報も含めてください。

Surface PC への投資:

- 2023 会計年度における貴社のこれまでの (または予定している) Microsoft Surface PC への投資概要を提示してください。
- 顧客マーケティングおよびリード創出キャンペーン、従業員トレーニング、テクノロジーの採用、イノベーションなど、具体的な情報も含めてください。

Surface PC の顧客獲得事例:

- 2023 会計年度の主な Surface PC 契約獲得事例を提示してください。
- 顧客機会の発生元 (新規の顧客か既存の顧客かなど)、顧客のユースケース、モデルとユニット数、導入の段階、顧客のビジネス/満足度に与える影響、将来的な顧客の成長機会など、重要な成功事例に関する具体的な詳細を含めてください。

Surface PC カスタマー サービス:

- Surface PC カスタマー サービスの提供範囲を説明してください。
- Surface PC の顧客に提供しているサービスを回答してください。
- Surface PC ソリューション/サービスで契約を獲得する方法を記述してください。これらのサービスは、他の Surface パートナー様と相対して、どのような特徴的位置付けにあるかを説明してください。
- 貴社のソリューションやサービスが Surface 契約を獲得した事例を、技術およびビジネス上の観点から説明してください。

Surface とマイクロソフト テクノロジーの統合:

- 貴社の Surface PC カスタマー サービスに組み込まれているマイクロソフト テクノロジーと、その組み込み方法を示してください。
- 例: モダン ワークスペース、ビジネス アプリ、アプリ & インフラストラクチャ、データ & AI など。
- Microsoft 365 に固有の具体的な機能 (Autopilot など) を提示してください。



FastTrack Ready

Microsoft FastTrack Ready パートナー オブ ザ イヤー アワード 2023 は、FastTrack for Microsoft 365 の特典の提供を通じて、利用を申請した顧客の価値実現を支援することにおいて優れた実績を挙げたパートナー様に授与されます。FastTrack Ready パートナー コミュニティのメンバーとして高い評価を得るには、マイクロソフトとの連携の進め方から、顧客へのサービス デリバリーの手法に至るまで、プログラム パートナーとして卓越していることを事例で示す必要があります。

応募に際しては、FastTrack 特典が顧客開拓アプローチに十分に組み込まれていることをアピールしてください。貴社のチーム メンバーが、プリセールスからデリバリーまでのカスタマー ジャーニーのあらゆる側面に FastTrack を巧みに取り入れているかが評価されます。このアワードを受賞したパートナー様は、マイクロソフトのフィールド担当者や顧客に FastTrack 特典のトップ プロバイダーとして認知されます。

また、顧客の Microsoft 365 の導入と利用促進を成功させて投資効果を最大化するための付加価値サービスを提供する技量も評価のポイントです。実績はデータでも証明できます。指名パートナー登録 (CPOR) の申請数が堅調に伸びていることや、利用申請顧客やサービスの月間アクティブ使用量 (MAU) が一貫して増えていることを提示すると、高い評価につながります。このアワードは、マイクロソフト

のベスト プラクティスとパートナー ソリューションの強みを結集して、総合的なエンゲージメントで共通の顧客に着実にアプローチしているパートナー様に授与されます。

優先される条件

- FastTrack for Microsoft 365 を営業、マーケティング、サービス デリバリーのプロセスや手順に統合している。
- FastTrack for Microsoft 365 の特典を適切なカスタマー エンゲージメントの作業記述書に盛り込んでいる。
- サブスクリプション サービスの顧客採用数を増やすために、データ駆動型の再契約キャンペーンを作成、実施している。
- 過去 12 か月以内に Microsoft FastTrack プログラム マネージャーと共有した顧客事例を提示している。
- Quick to Market (QTM) プログラムとマイクロソフト コマース インセンティブ ワークショップに参加し、顧客の成功を促進している。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- マイクロソフトの 2023 会計年度中に、[利用規約 \(英語\)](#) に照らして優良な認定 FastTrack Ready パートナーであること。
- ExpertZone で FastTrack Ready パートナー バッジを 1 つ以上取得した担当者が 3 名以上いること。
- 新規顧客テナントの CPOR 申請を、過去 12 か月間の平均で月 1 件以上行っていること。
- FastTrack Referral Ready の認定を受け、FastTrack for Microsoft 365 の紹介案件のうち 80% 以上を受け入れ対応していること。

エグゼクティブ サマリー

以下の点を押さえた説明を 1 つにまとめて提出してください。エグゼクティブ サマリー/エントリの提出資料は、8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。提出資料の一部として、エグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点アップロードできます。裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください。

- Microsoft 365 サービスの導入と利用促進を通じて顧客価値を生み出すために **FastTrack 特典を活用している具体的な顧客事例を最低 1 つ**挙げてください。影響を受けたユーザー数、収益、コスト、満足度、業種も含めてください (顧客名は不要)。
- Microsoft 365 への投資に対する顧客価値の実現を改善または加速するために FastTrack 特典と組み合わせている**付加価値サービスの事例を最低 1 つ**挙げてください。影響を受けたユーザー数、収益、コスト、満足度、業種も含めてください (顧客名は不要)。
- **複数の顧客事例を組み合わせてもかまいません。**
- Web サイト、パンフレット、マーケティング プレゼンテーションなど、顧客向けのマーケティング資料を 1 つ以上提示し、FastTrack 特典の提供能力が貴社の市場開拓アプローチに活かされていることを示してください。
- FastTrack を組み込んでいる証拠となる作業記述書 (SOW) を例示してください。
- FastTrack for Microsoft 365 の特典の利用サポートや拡張を目的として顧客に提供している貴社の付加価値サービスの概要を説明してください。
- (任意) 顧客の利用拡大を促進するためのデータ駆動型の再契約キャンペーンの実例を挙げてください。
- (任意) 過去 12 か月以内に Microsoft FastTrack プログラム マネージャーと共有した顧客事例を挙げてください。

Security アワード



Security

Security (セキュリティ) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft 365 や Microsoft Azure Security のセキュリティ/ID 機能をベースとする (ワンポイント ソリューションではなく) エンドツーエンドのセキュリティ ソリューションを顧客に提供する事業において、優れた実績を挙げたパートナー様に授与されます。セキュリティおよび ID はマイクロソフトの重点領域であり、マイクロソフトは優秀なパートナー様のご協力の下、顧客の継続的なセキュリティ向上をサポートしたいと考えています。

応募に際しては、Microsoft 365 のセキュリティ、ID、Azure Security の全スタックを利用して、6 つの柱 (ID、デバイス & エンドポイント、データ、アプリ、インフラストラクチャ、ネットワーク) に基づく完全なゼロ トラスト アプローチを推進するソリューションを示すことが理想的です。たとえば、Microsoft 365 Defender、Microsoft Defender for Office 365、Microsoft Defender for Identity、Azure AD Premium、Microsoft Sentinel、Microsoft Defender for Cloud、Azure Web Application Firewall (WAF) を連携させ、あらゆるタッチポイントを統合し、豊富なセキュリティ グラフ信号によってエンドツーエンドのセキュリティ機能を実現するソリューションなどが挙げられます。Microsoft 365 と Microsoft Azure の機能は進化し続けているため、Microsoft 365 Defender や Microsoft Sentinel を使用して、マネージド セキュリティ サービスを効果的に収益化し、差別化しているパートナー様が高く評価されます。Microsoft Graph Security API を利用して、アラートを相関付け、調査のコンテキストを取得して、セキュリティ運用を自動化し、脅威の検出とインシデント対応を迅速化する統合型のマネージド セキュリティ サービス ソリューションを構築するパートナー様も評価されます。

Microsoft 365 のセキュリティ、ID 機能、Azure Security をエンドツーエンドでフル活用した事例だけでなく、顧客の Microsoft 365 セキュリティ、ID、Azure Security の成功事例を示したパートナー様も評価されます。セキュリティや ID に関するマイクロソフト プログラム (Microsoft Cloud アクセラレータ プログラムやマイクロソフト コマース インセンティブ プログラムのワークショップなど) を利用して顧客と対話できるようにし、それが契約獲得につながった場合は、その旨も記述することを強くお勧めします。

つまり、顧客のテクノロジー採用や利用をサポートする導入および管理サービスを含む、Microsoft 365 のセキュリティおよび Azure 使用による収益の実績を示したパートナー様が高く評価されます。再現可能な IP の活用事例も非常に有利です。

顧客事例の作成と公開については、公開済みまたはその可能性のある顧客の証拠を含む提出物が検討対象となります。応募する際、提出物を一般に公開できるかどうかを明記してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- セキュリティ、ID、アクセス管理の Co-Sell Ready パートナーであること。または
- FastTrack Ready パートナーであること。
- 提供したソリューション、業務、またはサービスに関する顧客事例や参照情報もあることが望ましい。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめてください。応募するソリューションのエグゼクティブ サマリーを裏付ける文書を 3 点まで、さらに URL リンクを 1 点アップロードできます。8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- デジタル トランスフォーメーションに関して顧客が直面しているビジネス課題を説明してください。Microsoft 365 のセキュリティ、ID 機能、Azure Security ソリューションをフル活用することで、顧客のセキュリティと ID に関する目標達成に貢献した貴社のノウハウとソリューションまたはサービスについて、具体的な事例を挙げてください。顧客のセキュリティ ジャーニーを支援するにあたり、(1) 顧客の現状機能の評価、(2) マイクロソフト セキュリティ製品の購入意向の醸成、(3) 採用・導入のロードマップの提示、(4) 機能の展開と有効化、(5) 継続的な管理および SOC サービスの提供など、貴社が果たした役割を明確に説明してください。
- Microsoft 365 セキュリティ、ID、Azure Security の導入後に顧客が得たメリットを説明してください。たとえば、Microsoft 365 ベースのソリューション (または Azure Security ソリューション) を提供する有能なパートナー様と連携することで、顧客が利用するベンダー数が減り、それが顧客の時間とコストの削減につながった、あるいはインシデントの検出および対処の可視化、統

合、自動化によってセキュリティ体制の管理を改善できたなどが挙げられます。記事、事例、顧客の推薦状など、一貫した優れたカスタマー エクスペリエンスを提供した具体例を提出すると、高く評価されます。

- Microsoft 365 のセキュリティ、ID 機能、Azure Security ソリューションによって、競合他社のソリューションでは不可能な方法で顧客の課題を解決した事例を挙げてください。貴社のソリューションに Microsoft 365 テクノロジーを利用したことが、契約獲得にどう役立ったかを説明してください。
- 貴社のソリューションを拡張して、複数の顧客に提供する計画を挙げてください。ライセンス取引だけでなく、導入サービスとマネージド セキュリティ サービスによって顧客を支援する強力なカスタマー エンゲージメントのシナリオが評価されます。

注: セキュリティのプロジェクトに関しては、社名、ロゴまたはブランドを公開することに慎重な顧客が存在します。その場合は、代替手段として、提供するソリューションの対象業種と規模を示してください。



Compliance

Compliance (コンプライアンス) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft Purview と Microsoft Priva の製品ポートフォリオ内のテクノロジーを活用して優れた実績を挙げ、顧客がデータ保護、リスク、法令遵守、プライバシーに関する今日の課題に対処できるよう専門的なアドバイスを提供しているパートナー様に授与されます。このアワードに応募するパートナー様は、マイクロソフトのコンプライアンスとプライバシーに関する製品を十分に活用してソリューションを構築し、顧客に長期間にわたる成功をもたらす市場戦略を展開していることを提示する必要があります。

応募に際しては、Microsoft Purview または Microsoft Priva の製品ポートフォリオに含まれる複数のコンポーネントを活用したソリューションを示すことが理想的です。たとえば、Microsoft Purview 情報保護、Microsoft Purview インサイダー リスク管理、Microsoft Purview データ損失防止、Microsoft Purview データ ライフサイクル管理、Microsoft Purview 電子情報開示 (Premium) を使用し、機密データの特定と保護、ユーザーの権限強化、組織内の危険なアクティビティへの対応を行えるようにする総合的なソリューションが挙げられます。

顧客のコンプライアンスに関する課題は Microsoft 365 で対応できる範囲にとどまらないことが多いため、マイクロソフトのコンプライアンスおよびプライバシー ソリューションを採用し、Purview エコシステムや拡張機能を活用することによって、顧客が複数のクラウドやプラットフォームでデータを運用し、リスクを管理し、規制に対応し、プライバシーを保護できるよう支援しているパートナー様が高く評価されます。統合型のマネージド コンプライアンス サービスを構築することで、マネージド セキュリティ サービスを効果的に収益化、差別化しているパートナー様も評価されます。

マイクロソフトのコンプライアンスおよびプライバシー ポートフォリオの一部として包括的なソリューションをフル活用した事例だけでなく、マイクロソフトのコンプライアンスとプライバシー ソリューションの顧客獲得実績も提示することが求められます。マイクロソフト コマース インセンティブ プログラムのコンプライアンスに関する Build Intent ワークショップ、ソリューション アセスメント、Fast Track、End Customer Investment Funds (ECIF) などのマイクロソフト プログラムを利用して、顧客との対話や商談のスピードアップを図り、それが契約獲得や利用促進につながった場合は、その旨も記述することを強くお勧めします。

つまり、顧客のテクノロジー採用や利用をサポートするためのアドバイザリ サービス、ソリューション開発、導入支援、マネージド サービスを含めた、マイクロソフトのコンプライアンスまたはプライバシー関連製品の成功事例を示したパートナー様が高く評価されます。再現可能な IP の活用事例も差別化要因になります。

顧客事例の作成と公開については、公開済みまたはその可能性のある顧客の証拠を含む提出物が検討対象となります。応募する際、提出物を一般に公開できるかどうかを明記してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- セキュリティ、ID、アクセス管理の Co-Sell Ready パートナーであること。または
- FastTrack Ready パートナーであること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめてください。応募するソリューションのエグゼクティブ サマリーを裏付ける文書を 3 点まで、さらに URL リンクを 1 点アップロードできます。8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- デジタル トランスフォーメーションに関して顧客が直面しているビジネス課題を説明してください。Microsoft コンプライアンスおよびプライバシー ソリューションをフル活用することで、顧客のセキュリティと ID に関する目標達成に貢献した貴社のノウハウとソリューションまたはサービスについて、具体的な事例を挙げてください。Microsoft Purview と Microsoft Priva でニーズを解決して顧客がスケーラブルなソリューションを構築できるよう支援するにあたり、(1) 顧客の能力の評価、(2) マイクロソフトのコンプライアンスおよびプライバシー製品の購入意向の醸成、(3) 採用および導入のロードマップの提示、(4) 機能の展開と有効化、(5) 継続的なマネージド サービスの提供など、貴社が果たした役割を明確に説明してください。
- Microsoft Purview と Microsoft Priva の展開後に顧客が得たメリットを説明してください。たとえば、マイクロソフトのコンプライアンスおよびプライバシー ソリューションをベースとするソリューションを提供する有能なパートナー様と連携することで、顧客が利用するベンダー数が減り、それが顧客の時間とコストの削減につながり、コンプライアンスおよびプライバシー ポスチャの管理改善に役立ったなどが挙げられます。記事、事例、顧客の推薦状など、優れたカスタマー エクスペリエンスを提供した具体例を提出すると、高く評価されます。
- マイクロソフトのコンプライアンスおよびプライバシー ソリューションに絡めた貴社サービスによって、競合他社のソリューションでは不可能な方法で顧客の課題を解決した事例を挙げてください。貴社のソリューションに Microsoft Purview と Microsoft Priva のテクノロジーを利用したことが、契約獲得にどう役立ったかを説明してください。
- 貴社のソリューションを拡張して、複数の顧客に提供する計画を挙げてください。ライセンス取引だけでなく、展開サービスとマネージド コンプライアンス サービスによって顧客を支援する強力なカスタマー エンゲージメントのシナリオが評価されます。

注: コンプライアンスおよびプライバシーのプロジェクトに関しては、社名、ロゴまたはブランドを公開することに慎重な顧客が存在します。その場合は、代替手段として、提供するソリューションの対象業種と規模を示してください。



Modern Endpoint Management

Modern Endpoint Management (モダン エンドポイント マネジメント) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、顧客のエンドポイントおよびデバイス管理体制の最新化をサポートし、低コストでの IT 運用を実現するノウハウが実証されているパートナー様に授与されます。最新化には、Windows 11、Windows 365、および Microsoft 365 Apps for enterprise の展開、Azure Active Directory によるクラウドおよびハイブリッド ID 管理の活用、最新のデバイス プロビジョニングのための Windows Autopilot への移行、デバイスのセキュリティ、コンプライアンスおよび管理のための [Microsoft Intune](#) の活用などが含まれます。

このアワードは、革新的なサービスを提供すると共に、独自性の高い価値を顧客に提供しているパートナー様に授与されます。プロセスの簡素化、ユーザー エクスペリエンスの強化、セキュリティ体制の強化、デバイスの展開と管理プロセスの改善、顧客による Windows 11 および Microsoft 365 Apps for enterprise アプリの採用をサポートしているパートナー様が対象となります。

この革新的なパートナー ソリューションは、顧客のセキュリティおよびコンプライアンス体制を強化し、パートナー様特有のプロセスと知的財産を実証し、顧客固有のビジネス上の問題を解決し、展開されたすべてのエンドポイントを網羅する必要もあります。応募に際しては、パートナー収益の増加、顧客満足度の向上、ユーザー採用率のメトリックス、顧客の IT 支出の最適化など、具体的なメトリックスを含めることが理想的です。

パートナー様のソリューションが、Microsoft Intune を利用して優れた実績を残し、以下のテクノロジー シナリオに対応していることを実証してください。

- ゼロトラスト アーキテクチャ フレームワークを採用する
- 任意のデバイス上の Microsoft Teams を保護する
- Microsoft Defender for Endpoint を使用してユーザー デバイス、サーバー、インフラストラクチャを保護する
- 現場担当者の生産性を向上させる
- Windows Update for Business を使用して Windows を最新状態に保つ
- Windows 365 や Azure Virtual Desktop (AVD) を使用したハイブリッド ワークのシナリオを導入する

顧客事例の作成と公開については、公開済みまたはその可能性のある顧客の証拠を含む提出物が検討対象となります。応募する際、提出物を一般に公開できるかどうかを明記してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で [Modern Work ソリューション パートナー認定 \(英語\)](#) を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で Modern Work ソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で、次に該当する以前の[マイクロソフト コンピテンシー](#)の Gold レベルを取得している。
(1) [Windows and Devices](#)、(2) [Cloud Productivity](#)
- エンドポイント マネジメント ソリューション (Azure Active Directory、Microsoft Intune、共同管理可能な Configuration Manager など) を顧客に導入した実績があること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめてください。応募するソリューションのエグゼクティブ サマリーを裏付ける文書を 3 点まで、さらに URL リンクを 1 点アップロードできます。8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- モダン エンドポイント マネジメント ソリューションの提供範囲について回答してください。
 - 顧客に提供しているサービス。
 - これらのサービスは、他のパートナー様と相対して、どのような特徴的位置付けにあるか。
 - 貴社が現在サービスを提供している顧客企業の数。
- カスタマー ジャーニー推進のために利用したマイクロソフト プログラムおよびアセットを回答してください。
 - 例: マイクロソフト コマース インセンティブ (MCI) Build Intent ワークショップ、Customer Immersion Experience、FastTrack
- 以下の点を含む具体的な顧客事例を示してください。
 - 貴社が対応した顧客の問題点、課題、機会 (影響を受けたユーザーの数、収益、コスト、ユーザー満足度など、顧客に与えた影響について具体的な詳細を含めてください)。
 - 提示可能なメトリックスによる裏付けのある、貴社のソリューションによって促進された顧客の成果 (採用率の向上、ユーザー満足度の向上、IT コストの削減など)。
 - 貴社のソリューションによってサポートされるエンドポイントのタイプやプラットフォーム (デスクトップ、ノート PC、モバイル デバイス、タブレット、サーバー、仮想エンドポイント、インフラストラクチャなど)。
- 貴社のサービスやソリューションが前述の問題や機会にどのように対応したかを、以下のような具体的なビジネス インパクトを含めて説明してください。
 - セキュリティとコンプライアンスの強化、採用の促進、運用コストの削減、業務生産性の向上。
 - Microsoft Intune、Configuration Manager、Endpoint Analytics、Azure Active Directory、Windows 10、Windows 11、Windows 365、Azure Virtual Desktop、Microsoft 365 Apps for enterprise に固有の機能で、使用したものがあれば、具体的に (Windows Autopilot など)。
- 顧客がビジネスおよび IT 上の優先事項の変化に適応するために、貴社のサービスやソリューションがどう役立ったかを説明してください。

- 顧客がリモート/ハイブリッドワークのシナリオに適応するために、貴社のサービスやソリューションが役立ったか。
- 貴社のエンドポイント管理・最新化サービスポートフォリオによって、顧客の昨年の Microsoft 365 ソリューション導入が促進されたか。
- マイクロソフトとのパートナーシップによって、貴社がどのようなメリットを得たかを説明してください。
 - Microsoft 365 ベースのソリューションを構築したことが、貴社の成長にどう役立ったか。
 - 技術およびビジネス上の観点から、顧客獲得にどう役立ったか。

Business Applications アワード



Dynamics 365 Business Central

Dynamics 365 Business Central パートナー オブザイヤー アワードは、Microsoft Dynamics 365 Business Central を基盤にした革新的で独自性のある顧客ソリューションの提供で優れた実績を挙げたパートナー様に授与されます。応募に際しては、マイクロソフトの顧客に一貫性のある高品質のサービスやソリューションを提供し、顧客が Microsoft Dynamics 365 Business Central への投資から多大なビジネス メリットが得られるよう支援していることを実証してください。ビジネス リーダーシップを発揮し、安定して顧客の成功を実現していると共に、既存の顧客基盤を維持、移行、拡大しながら、再現性のある業種特化型のアプローチによって新規顧客獲得件数が堅調に伸びていることも評価されます。このアワードは、ビジネス ソリューション アプリやクラウド製品のクロスセルの機会を最大限に活用することにおいて優れた実績を挙げたパートナー様に授与されます。

優先される条件

- Better Together シナリオ (Power Apps + Business Central、Teams + Business Central など) で顧客を獲得している。
- 一定の価格、一定のスコップ、一定のタイムラインの再現可能なオファーを貴社の Web サイトや AppSource で公開している。
- Business Central Online への移行の実績がある。
- 業種に特化した高度な知識を持っている。
- あれば尚可: Business Central のノウハウを持たないパートナー様と連携して、そのパートナー様の顧客に Dynamics 365 Business Central の導入やサポートを行った事例 (パートナーとの協業)。
- あれば尚可: 以前はオンプレミス ソリューションとして提供されていたアプリ (NAV、SL、GP など) のオンライン版を、リセラーが大規模に販売できるようにした事例。

応募資格

- 優良な [マイクロソフト パートナー](#) であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下の条件のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で [Business Applications ソリューション パートナー認定](#) を取得している。
 - Small and Midsize Business Management の [Specialization](#) を取得している。
 - AppSource でアプリを公開している ISV であり、10 ユーザー以上の有料の運用環境を 20 以上管理している。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧コンピテンシーの Gold ステータスを取得している (対象のコンピテンシー: [Cloud Business Applications](#)、[Small and Midmarket Cloud Solution](#))。
- このカテゴリでは、パートナー ID ごとに 1 件限りの応募となります。同じパートナー ID で複数の応募があった場合、いずれか 1 件をランダムに選択して判断するものとします。その他の応募は無効となります。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめて回答してください (4,000 文字以上)。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。エグゼクティブ サマリーおよび裏付け文書は英語で提出してください。

- Dynamics 365 Business Central を顧客に提供する事業においてどのような業績を挙げたかを説明してください。成果を示す特定のビジネス指標も含めてください (例: 収益の拡大、新規顧客獲得、シート数拡大、実装期間、利用状況、顧客満足度)。業種、顧客区分、事業プロセスなど、貴社がどのような分野に特化しているかを具体的に説明してください。貴社のチームについて、人数や主な業務内容を説明してください。また、他のパートナー様より抜きん出ている点を挙げてください。
- 貴社の Business Central 事業の構成、チーム強化のために過去 12 か月間に行った投資を教えてください。Business Central に関する認定資格の取得者数 (チームにおける割合)、担当者の新規採用数、今後の目標など、主要な指標を提示してください。他のラーニング パス (例: Power Automate)、認定資格 (例: PL900) に投資している場合は、それも記載してください。
- 過去 12 か月間の顧客事例を挙げ、貴社のソリューションで解決した顧客のシナリオや問題点を記述してください。貴社のソリューションのうち、どの程度が再現可能なのか、価格設定モデル、市場化までの所要時間を説明してください。Microsoft Dynamics 365 Business Central を利用した顧客の課題の解決、新規顧客の獲得、顧客サービスの改善、またはその他のビジネス目標の達成を、貴社がどのようにサポートしたかを説明してください。主にどのような課題があったか、それにどのように対処したかを説明してください。その顧客について、成功促進、維持、定着支援、満足度向上の戦略をどのように実行しているかを記述してください。
- マイクロソフト クラウド製品を使用して、過去 12 か月間に貴社のソリューションやサービスをどのように強化、拡張したかを説明してください。Microsoft 365、Power BI や Azure IoT、または Microsoft Dynamics 365 Business Central を中心とした他のビジネス アプリ製品 (Dynamics 365 Sales、Dynamics 365 Marketing、Power Apps、Power Automate など) の統合も含まれます。Microsoft Dynamics 365 Business Central を他のマイクロソフト クラウドに追加することで、顧客の成功がどう促進されたのか、それによって顧客の利用量がどのように増加し、パートナー様の収益が増加したのかを説明してください。
- Dynamics 365 Business Central のソリューションおよびサービスで契約を獲得する方法を記述してください。貴社のソリューションやサービスが契約を獲得した事例を、技術およびビジネス上の観点から説明してください。
- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスに特定のマイクロソフト テクノロジーを利用したことで顧客のデジタル トランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客がデジタル トランスフォーメーションを推進し具体的な成果 (ダイバーシティとインクルージョン、またはサステナビリティの成果も含む) を出すうえで貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。



Dynamics 365 Service

Dynamics 365 Customer Service パートナー オブザイヤー アワードは、Microsoft Dynamics 365 Customer Service および Microsoft Dynamics 365 Field Service を基盤にした革新的で独自性のある顧客ソリューションの提供で優れた実績を挙げたパートナー様に授与されます。応募に際しては、マイクロソフトの顧客に一貫性のある高品質の先見のなエンゲージメントを提供し、顧客が Microsoft Dynamics 365 Customer Service および Microsoft Dynamics 365 Field Service への投資から多大なビジネス メリットが得られるよう支援していることを実証してください。ビジネス リーダーシップと安定した顧客の成功事例と共に、既存の顧客基盤を維持・拡大しながら、新規顧客の件数や Dynamics 365 の収益が堅調に伸びていることも評価されます。Microsoft Dynamics 365 Customer Service および Microsoft Dynamics 365 Field Service 関連のアプリ (ISV) やサービス (SI) がこのアワードの対象となります。Microsoft Dynamics 365 Customer Service や Microsoft Dynamics 365 Field Service を組み合わせたソリューションの販売や実装で実績を挙げた専門知識を披露したパートナー様が優先されます。

優先される条件

- ソリューション プレイと顧客シナリオの確立
- 競合ソリューションから Microsoft Dynamics 365 Customer Service や Microsoft Dynamics 365 Field Service への移行
- 業界別、業種特化型、業種横断型のテンプレートやソリューション IP の活用による顧客エンゲージメントの拡大、販売や実装の時間短縮

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下の条件のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で Business Applications ソリューション パートナー認定を取得している。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧コンピテンシーの Gold ステータスを取得している。
- このカテゴリでは、パートナー ID ごとに 1 件限りの応募となります。同じパートナー ID で複数の応募があった場合、いずれか 1 件をランダムに選択して判断するものとします。その他の応募は無効となります。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめて回答してください (4,000 文字以上)。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。エグゼクティブ サマリーおよび裏付け文書は英語で提出してください。

- Microsoft Dynamics 365 Customer Service および Microsoft Dynamics 365 Field Service を使って、デジタルトランスフォーメーションの成果をあげた方法について説明してください。結果を示す特定のビジネス パフォーマンス インジケータも含めてください (例:収益の拡大、顧客獲得、新規導入状況、利用状況、顧客満足度)。業種、顧客区分、事業プロセスなど、貴社がどのような分野に特化しているかを具体的に説明してください。
- 過去 12 か月間に展開を完了した顧客を 1 社以上選択してください。そのソリューション/実装によって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に記述してください。顧客のビジネス目標を解決するために、販売前から販売後に至るまで、パートナー様の組織がどのように顧客と連携したかを説明してください。ビジネス バリューはどのような方法で測定されたか。顧客はどのような成果を達成したか。実装の成功はどのように追跡されたか。Microsoft Dynamics 365 Customer Service および Microsoft Dynamics 365 Field Service で成功を実現するために、どのようなリソースや戦略を使用したか。優れたカスタマーエクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- Microsoft Dynamics 365 Customer Service および Microsoft Dynamics 365 Field Service のソリューションやサービスで契約を獲得する方法を記述してください。貴社のソリューションやサービスが契約を獲得した事例を、技術およびビジネス上の観点から説明してください。
- マイクロソフト クラウド製品のあらゆる価値をどのように利用することによって、貴社の Dynamics 365 ソリューションやサービスを強化、拡張したかを説明してください。Microsoft 365、Azure、Power Apps、Power BI の他、**Microsoft Dynamics 365 Customer Service および Microsoft Dynamics 365 Field Service** を中心としたその他の Dynamics 製品の統合も対象となります。GTM アプローチ (メッセージング、販売前アプローチなど) において、マイクロソフト クラウドがどのように活用されているか例を示してください。
- 顧客の成功と定着率をどのように管理しているかを説明してください。積極的利用の増加をどのように追跡、管理、促進しているかを説明してください。販売前と販売後のエンゲージメントに、採用および変更管理をどのように組み込んでいるか、その例を示してください。顧客満足度の測定方法について説明し、顧客満足度の指標があれば提示してください。さらに、顧客ロイヤルティや顧客満足度の裏付け、または顧客からの推薦状を提示してください。
- Microsoft Dynamics 365 Customer Service や Microsoft Dynamics 365 Field Service のソリューションやサービスに関して、どのようにセールス リソースやテクニカル リソースのキャパシティを整備しているかを説明してください。Dynamics 365 の成長ビジョンを支えるにあたり、どのように営業担当者や実装担当者を採用・育成し、質の高い営業チームや実装チームを編成しているかを説明してください。具体的な例を挙げてください。
- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスに特定のマイクロソフト テクノロジーを利用したことで顧客のデジタルトランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客がデジタルトランスフォーメーションを推進し具体的な成果 (ダイバーシティとインクルージョン、またはサステナビリティの成果も含む) を出すうえで貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。



Dynamics 365 Sales & Marketing

Dynamics 365 Customer Insights & Marketing パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft Dynamics 365 Sales、Microsoft Dynamics 365 Marketing、または Microsoft Dynamics 365 Customer Insights を基盤にした革新的で独自性のある顧客ソリューションの提供で、優れた実績を挙げたパートナー様に授与されます。応募に際しては、マイクロソフトの顧客に一貫性のある高品質の先見的なサービスを提供し、顧客が Microsoft Dynamics 365 Sales、Microsoft Dynamics 365 Marketing、または Microsoft Dynamics 365 Customer Insights への投資から多大なビジネス メリットが得られるよう支援していることを実証してください。ビジネス リーダーシップと安定した顧客事例に加えて、既存の顧客基盤を維持・拡大しながら、新規顧客の件数やクラウド収益が堅調に伸びていることを提示します。また、オンプレミスからのアップグレードや、競合ソリューションからの移行に顧客を導いた事例も評価されます。Microsoft Dynamics 365 Sales、Microsoft Dynamics 365 Marketing、または Microsoft Dynamics 365 Customer Insights 関連のアプリ (ISV) やサービス (SI) がこのアワードの対象となります。Microsoft Dynamics 365 Sales、Microsoft Dynamics 365 Marketing、または Microsoft Dynamics 365 Customer Insights を組み合わせたソリューションの販売や実装で実績を挙げた専門知識を披露したパートナー様が優先されます。

優先される条件

- ソリューション プレイと顧客シナリオの確立
- 競合ソリューションから Microsoft Dynamics 365 Sales、Microsoft Dynamics 365 Marketing、または Microsoft Dynamics 365 Customer Insights への移行
- 業界別、業種特化型、業種横断型のテンプレートやソリューション IP の活用による顧客エンゲージメントの拡大、販売や実装の時間短縮

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で Business Applications ソリューション パートナー 認定を取得している。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧コンピテンシーの Gold ステータスを取得している。
- このカテゴリでは、パートナー ID ごとに 1 件限りの応募となります。同じパートナー ID で複数の応募があった場合、いずれか 1 件をランダムに選択して判断するものとします。その他の応募は無効となります。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめて回答してください (4,000 文字以上)。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。エグゼクティブ サマリーおよび裏付け文書は英語で提出してください。

- Microsoft Dynamics 365 Sales、Microsoft Dynamics 365 Marketing、または Microsoft Dynamics 365 Customer Insights を使って、デジタル トランスフォーメーションの成果をあげた方法について説明してください。結果を示す特定のビジネス パフォーマンス インジケータも含めてください (例: 収益の拡大、顧客獲得、新規導入状況、利用状況、顧客満足度)。業種、顧客区分、事業プロセスなど、貴社がどのような分野に特化しているかを具体的に説明してください。
- 過去 12 か月間に展開を完了した顧客を 1 社以上選択してください。そのソリューション/実装によって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に記述してください。顧客のビジネス目標を解決するために、販売前から販売後に至るまで、パートナー様の組織がどのように顧客と連携したかを説明してください。ビジネス バリュースはどのような方法で測定されたか。顧客はどのような成果を達成したか。実装の成功はどのように追跡されたか。Microsoft Dynamics 365 Sales、Microsoft Dynamics 365 Marketing、または Microsoft Dynamics 365 Customer Insights で成功を実現するために、どのようなリソースまたは戦略を使用したか。優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。

- Microsoft Dynamics 365 Sales、Microsoft Dynamics 365 Marketing、または Microsoft Dynamics 365 Customer Insights のソリューションやサービスで契約を獲得する方法を記述してください。貴社のソリューションやサービスが契約を獲得した事例を、技術およびビジネス上の観点から説明してください。
- マイクロソフト クラウド製品のあらゆる価値をどのように利用することによって、貴社の Dynamics 365 ソリューションやサービスを強化、拡張したかを説明してください。Microsoft 365、Azure、Power Apps、Power BI の他、Microsoft Dynamics 365 Sales、Microsoft Dynamics 365 Marketing、または Microsoft Dynamics 365 Customer Insights を中心としたその他の Dynamics 製品の統合も対象となります。GTM アプローチ (メッセージング、販売前アプローチなど) において、マイクロソフト クラウドがどのように活用されているか例を示してください。
- 顧客の成功と定着率をどのように管理しているかを説明してください。積極的利用の増加をどのように追跡、管理、促進しているかを説明してください。販売前と販売後のエンゲージメントに、採用および変更管理をどのように組み込んでいるか、その例を示してください。顧客満足度の測定方法について説明し、顧客満足度の指標があれば提示してください。さらに、顧客ロイヤルティや顧客満足度の裏付け、または顧客からの推薦状を提示してください。
- Microsoft Dynamics 365 Sales、Microsoft Dynamics 365 Marketing、または Microsoft Dynamics 365 Customer Insights のソリューションやサービスに関して、どのようにセールス リソースやテクニカル リソースのキャパシティを整備しているかを説明してください。Dynamics 365 の成長ビジョンを支えるにあたり、どのように営業担当者や実装担当者を採用・育成し、質の高い営業チームや実装チームを編成しているかを説明してください。具体的な例を挙げてください。
- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスに特定のマイクロソフト テクノロジーを利用したことで顧客のデジタル トランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客がデジタル トランスフォーメーションを推進し具体的な成果 (ダイバーシティとインクルージョン、またはサステナビリティの成果も含む) を出すうえで貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。



Dynamics 365 Supply Chain

Dynamics 365 Supply Chain Management パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft Dynamics 365 Supply Chain Management および Intelligent Order Management を基盤にした革新的で独自性のある顧客ソリューションの提供で、優れた実績を挙げたパートナー様に授与されます。応募に際しては、マイクロソフトの顧客に一貫性のある高品質の先見的なサービスを提供し、顧客が Microsoft Dynamics 365 Supply Chain Management および Intelligent Order Management への投資から多大なビジネス メリットが得られるよう支援していることを実証してください。ビジネス リーダーシップと安定した顧客事例に加えて、既存の顧客基盤を維持・拡大しながら、新規顧客の件数やクラウド収益が堅調に伸びていることを提示します。このクラウド ビジネスを大きく進展させたパートナー様も評価されます。また、オンプレミスからのアップグレードや、競合ソリューションからの移行に顧客を導いた事例も評価されます。Microsoft Dynamics 365 Supply Chain Management および Intelligent Order Management 関連のアプリ (ISV) やサービス (SI) がこのアワードの対象となります。

優先される条件

以下のいずれかのソリューション領域における成功事例を提示してください。

- ソリューション プレイと顧客シナリオの確立
- オンプレミスの Dynamics から Dynamics 365 Supply Chain Management や Intelligent Order Management への移行
- 競合ソリューションから Dynamics 365 Supply Chain Management や Intelligent Order Management への移行
- 業界別、業種特化型、業種横断型のテンプレートやソリューション IP の活用による顧客エンゲージメントの拡大、販売や実装の時間短縮

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で Business Applications ソリューション パートナー認定を取得している。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧コンピテンシーの Gold ステータスを取得している。
- このカテゴリでは、応募は 1 件限りとなります。同じパートナー ID で複数の応募があった場合、いずれか 1 件をランダムに選択して判断するものとします。その他の応募は無効となります。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめて回答してください (4,000 文字以上)。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。エグゼクティブ サマリーおよび裏付け文書は英語で提出してください。

- Microsoft Dynamics 365 Supply Chain Management および Intelligent Order Management を使って、デジタル トランスフォーメーションの成果をあげた方法について説明してください。結果を示す特定のビジネス パフォーマンス インジケータも含めてください (例: 収益の拡大、顧客獲得、新規導入状況、利用状況、顧客満足度など)。業種、顧客区分、事業プロセスなど、貴社がどのような分野に特化しているかを具体的に説明してください。
- 過去 12 か月間に展開を完了した顧客を 1 社以上選択してください。そのソリューション/実装によって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に記述してください。顧客のビジネス目標を解決するために、販売前から販売後に至るまで、パートナー様の組織がどのように顧客と連携したかを説明してください。ビジネス バリューはどのような方法で測定されたか。顧客はどのような成果を達成したか。実装の成功はどのように追跡されたか。Microsoft Dynamics 365 Supply Chain Management および Intelligent Order Management で成功を実現するために、どのようなリソースまたは戦略を使用したか。優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- Microsoft Dynamics 365 Supply Chain Management および Intelligent Order Management のソリューションやサービスで契約を獲得する方法を記述してください。貴社のソリューションやサービスが契約を獲得した事例を、技術およびビジネス上の観点から説明してください。
- マイクロソフト クラウド製品のあらゆる価値をどのように利用することによって、貴社のソリューションやサービスを強化、拡張したかを説明してください。Microsoft 365、Teams、Azure、Power Apps、Power BI の他、Microsoft Dynamics 365 Supply Chain Management や Intelligent Order Management を中心としたその他の Dynamics 365 製品の統合も対象となります。GTM アプローチ (メッセージング、販売前アプローチなど) において、マイクロソフト クラウドがどのように活用されているか例を示してください。
- 顧客の成功と定着率をどのように管理しているかを説明してください。積極的利用の増加をどのように追跡、管理、促進しているかを説明してください。販売前と販売後のエンゲージメントに、採用および変更管理をどのように組み込んでいるか、その例を示してください。顧客満足度の測定方法について説明し、顧客満足度の指標があれば提示してください。さらに、顧客ロイヤリティや顧客満足度の裏付け、または顧客からの推薦状を提示してください。
- Microsoft Dynamics 365 Supply Chain Management や Intelligent Order Management のソリューションやサービスに関して、どのようにセールス リソースやテクニカル リソースのキャパシティを整備しているかを説明してください。Dynamics 365 の成長ビジョンを支えるにあたり、どのように営業担当者や実装担当者を採用・育成し、質の高い営業チームや実装チームを編成しているかを説明してください。具体的な例を挙げてください。
- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスに特定のマイクロソフト テクノロジーを利用したことで顧客のデジタル トランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客がデジタル トランスフォーメーションを推進し具体的な成果 (ダイバーシティとインクルージョン、またはサステナビリティの成果も含む) を出すうえで貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。



Dynamics 365 Finance

Dynamics 365 Finance パートナー オブザイヤー アワードは、Microsoft Dynamics 365 Finance および Project Operations を基盤にした革新的で独自性のある顧客ソリューションの提供で優れた実績を挙げたパートナー様に授与されます。応募に際しては、マイクロソフトの顧客に一貫性のある高品質の先見的なサービスを提供し、顧客が Microsoft Dynamics 365 Finance や Project Operations への投資から多大なビジネス メリットが得られるよう支援していることを実証してください。ビジネス リーダーシップと安定した顧客事例に加えて、既存の顧客基盤を維持・拡大しながら、新規顧客の件数やクラウド収益が堅調に伸びていることを提示します。このクラウド ビジネスを大きく進展させたパートナー様も評価されます。また、オンプレミスからのアップグレードや、競合ソリューションからの移行に顧客を導いた事例も評価されます。Microsoft Dynamics 365 Finance および Project Operations 関連のアプリ (ISV) やサービス (SI) がこのアワードの対象となります。

優先される条件

以下のいずれかのソリューション領域における成功事例を提示してください。

- ソリューション プレイと顧客シナリオの確立
- オンプレミスの Dynamics から Dynamics 365 Finance や Project Operations への移行
- 競合ソリューションから Dynamics 365 Finance や Project Operations への移行
- 業界別、業種特化型、業種横断型のテンプレートやソリューション IP の活用による顧客エンゲージメントの拡大、販売や実装の時間短縮

応募資格

- 優良な [マイクロソフト パートナー](#) であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で Business Applications ソリューション パートナー 認定を取得している。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧コンピテンシーの Gold ステータスを取得している。
- このカテゴリでは、応募は 1 件限りとなります。同じパートナー ID で複数の応募があった場合、いずれか 1 件をランダムに選択して判断するものとします。その他の応募は無効となります。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめて回答してください (4,000 文字以上)。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。エグゼクティブ サマリーおよび裏付け文書は英語で提出してください。

- Microsoft Dynamics 365 Finance および Project Operations を使って、デジタル トランスフォーメーションの成果をあげた方法について説明してください。結果を示す特定のビジネス パフォーマンス インジケータも含めてください (例: 収益の拡大、顧客獲得、新規導入状況、利用状況、顧客満足度など)。業種、顧客区分、事業プロセスなど、貴社がどのような分野に特化しているかを具体的に説明してください。
- 過去 12 か月間に展開を完了した顧客を 1 社以上選択してください。そのソリューション/実装によって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に記述してください。顧客のビジネス目標を解決するために、販売前から販売後に至るまで、パートナー様の組織がどのように顧客と連携したかを説明してください。ビジネス バリューはどのような方法で測定されたか。顧客はどのような成果を達成したか。実装の成功はどのように追跡されたか。Microsoft Dynamics 365 Finance や Project Operations で成功を実現するために、どのようなリソースや戦略を使用したか。優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- Microsoft Dynamics 365 Finance または Project Operations のソリューションやサービスで契約を獲得する方法を記述してください。貴社のソリューションやサービスが契約を獲得した事例を、技術およびビジネス上の観点から説明してください。
- マイクロソフト クラウド製品のあらゆる価値をどのように利用することによって、貴社のソリューションやサービスを強化、拡張したかを説明してください。Microsoft 365、Teams、Azure、Power Apps、Power BI の他、Microsoft Dynamics 365 Finance

や Project Operations を中心としたその他の Dynamics 365 製品の統合も対象となります。GTM アプローチ (メッセージング、販売前アプローチなど) において、マイクロソフト クラウドがどのように活用されているか例を示してください。

- 顧客の成功と定着率をどのように管理しているかを説明してください。積極的利用の増加をどのように追跡、管理、促進しているかを説明してください。販売前と販売後のエンゲージメントに、採用および変更管理をどのように組み込んでいるか、その例を示してください。顧客満足度の測定方法について説明し、顧客満足度の指標があれば提示してください。さらに、顧客ロイヤルティや顧客満足度の裏付け、または顧客からの推薦状を提示してください。
- Microsoft Dynamics 365 Finance や Project Operations のソリューションやサービスに関して、どのようにセールス リソースやテクニカル リソースのキャパシティを整備しているかを説明してください。Dynamics 365 の成長ビジョンを支えるにあたり、どのように営業担当者や実装担当者を採用・育成し、質の高い営業チームや実装チームを編成しているかを説明してください。具体的な例を挙げてください。
- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスに特定のマイクロソフト テクノロジーを利用したことで顧客のデジタル トランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客がデジタル トランスフォーメーションを推進し具体的な成果 (ダイバーシティとインクルージョン、またはサステナビリティの成果も含む) を出すうえで貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。



Low Code Application Development

Low Code Application Development (ローコード アプリ開発) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft Power Apps を中心にした革新的で独自性のある顧客ソリューションの提供で、優れた実績を挙げたパートナー様に授与されます。応募に際しては、マイクロソフトの顧客に一貫性のある高品質の先見的なサービスを提供し、顧客が Microsoft Power Platform への投資から多大なビジネス メリットが得られるよう支援していることを実証してください。ビジネス リーダーシップと安定した顧客事例に加えて、既存の顧客基盤を維持・拡大しながら、新規顧客の件数やクラウド収益が堅調に伸びていることを提示します。このクラウド ビジネスを大きく進展させたパートナー様も評価されます。また、オンプレミスからのアップグレードや、競合ソリューションからの移行、ソリューションのマイクロソフト クラウドへの組み込みに顧客を導いた事例も評価されます。ISV コネク트에登録された Microsoft Power Platform 関連のアプリ (ISV) や、サービスベースの導入 (SI) がこのアワードの対象となります。

優先される条件

以下のいずれかのソリューション領域における成功事例を提示してください。

- ソリューション プレイと顧客シナリオの確立
- Power Apps の活用、Power Platform と Azure の幅広い統合を中心とした、顧客価値実現に向けた変革の促進
- ローコード ソリューション プレイによって促進・加速された、競合ソリューションからマイクロソフト クラウドへの移行
- 業界別、業種特化型、業種横断型のテンプレートやソリューション IP の活用、顧客のセンター オブ エクセレンス採用による顧客エンゲージメントの拡大、販売や実装の時間短縮

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で Business Applications ソリューション パートナー認定、または [Digital & App Innovation ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - ISV コネク트에登録された Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。

さらに認められる条件:

- Co-sell Ready の Power Apps コンサルティングまたは IP オファーを AppSource で公開している (Power Apps がタグ付けされたオファーであること)。
- 2022 年 9 月 30 日時点で旧コンピテンシーの Gold ステータスを取得している。

- このカテゴリでは、パートナー ID ごとに 1 件限りの応募となります。同じパートナー ID で複数の応募があった場合、いずれか 1 件をランダムに選択して判断するものとします。その他の応募は無効となります。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめて回答してください (4,000 文字以上)。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。エグゼクティブ サマリーおよび裏付け文書は英語で提出してください。

- Power Apps を中心に Microsoft Power Platform の機能を使って、デジタル トランスフォーメーションの成果をあげた方法について説明してください。結果を示す特定のビジネス パフォーマンス インジケータも含めてください (例: 収益の拡大、顧客獲得、新規導入状況、利用状況、顧客満足度など)。業種、顧客区分、事業プロセスなど、貴社がどのような分野に特化しているかを具体的に説明してください。
- 過去 12 か月間に展開を完了した顧客を 1 社以上選択してください。そのソリューション/実装によって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に記述してください。顧客のビジネス目標を解決するために、販売前から販売後に至るまで、パートナー様の組織がどのように顧客と連携したかを説明してください。ビジネス バリューはどのような方法で測定されたか。顧客はどのような成果を達成したか。実装の成功はどのように追跡されたか。Microsoft Power Platform で成功を実現するために、どのようなリソースや戦略を使用したか。優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- マイクロソフト ローコード アプリ開発をベースとしたソリューションやサービスで契約を獲得する方法を記述してください。貴社のソリューションやサービスが契約を獲得した事例を、技術およびビジネス上の観点から説明してください。
- マイクロソフト クラウド製品のあらゆる価値をどのように利用することによって、貴社のソリューションやサービスを強化、拡張したかを説明してください。Microsoft 365、Teams、Azure、Power BI の他、Microsoft Power Apps を中心としたその他の Dynamics 365 製品の統合も対象となります。GTM アプローチ (メッセージング、販売前アプローチなど) において、マイクロソフト クラウドがどのように活用されているか例を示してください。
- 顧客の成功と定着率をどのように管理しているかを説明してください。積極的利用の増加をどのように追跡、管理、促進しているかを説明してください。販売前と販売後のエンゲージメントに、採用および変更管理をどのように組み込んでいるか、その例を示してください。顧客満足度の測定方法について説明し、顧客満足度の指標があれば提示してください。さらに、顧客ロイヤルティや顧客満足度の裏付け、または顧客からの推薦状を提示してください。
- マイクロソフト ローコード アプリ開発に関して、どのようにセールス リソースやテクニカル リソースのキャパシティを整備しているかを説明してください。Dynamics 365 の成長ビジョンを支えるにあたり、どのように営業担当者や実装担当者を採用・育成し、質の高い営業チームや実装チームを編成しているかを説明してください。具体的な例を挙げてください。
- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスに特定のマイクロソフト テクノロジーを利用したことで顧客のデジタル トランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客がデジタル トランスフォーメーションを推進し具体的な成果 (ダイバーシティとインクルージョン、またはサステナビリティの成果も含む) を出すうえで貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。



Intelligent Automation

Intelligent Automation (インテリジェント オートメーション) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft Power Automate を中心にした革新的で独自性のある顧客ソリューションの提供で、優れた実績を挙げたパートナー様に授与されます。応募に際しては、マイクロソフトの顧客に一貫性のある高品質の先見的なサービスを提供し、顧客が Microsoft Power Platform への投資から多大なビジネス メリットが得られるよう支援していることを実証してください。ビジネス リーダーシップと安定した顧客事例に加えて、既存の顧客基盤を維持・拡大しながら、新規顧客の件数やクラウド収益が堅調に伸びていることを提示します。このクラウド ビジネスを大きく進展させたパートナー様も評価されます。また、オンプレミスからのアップグレードや、競合ソリューションからの移行、ソリューションのマイクロソフト クラウドへの組み込みに顧客を導いた事例も評価されます。ISV コネクタに登録された Microsoft Power Platform 関連のアプリ (ISV) や、サービスベースの導入 (SI) がこのアワードの対象となります。

優先される条件

以下のいずれかのソリューション領域における成功事例を提示してください。

- ローコードのソリューション プレイやオートメーションの顧客シナリオの確立
- Power Automate の活用、Power Platform とマイクロソフト クラウドの幅広い統合を中心とした、顧客価値実現に向けた変革の促進
- ローコード ソリューション プレイによって促進・加速された、競合ソリューションからマイクロソフト クラウドへの移行
- 業界別、業種特化型、業種横断型のテンプレートやソリューション IP の活用、顧客のセンター オブ エクセレンス採用による顧客エンゲージメントの拡大、販売や実装の時間短縮

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で Business Applications ソリューション パートナー認定、または Digital & App Innovation ソリューション パートナー認定を取得している。
 - ISV コネク트에登録された Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。

さらに認められる条件:

- Co-sell Ready の Power Automate コンサルティングまたは IP オファーを AppSource で公開している (Power Automate がタグ付けされたオファーであること)。
- 2022 年 9 月 30 日時点で旧コンピテンシーの Gold ステータスを取得している。
- このカテゴリでは、パートナー ID ごとに 1 件限りの応募となります。同じパートナー ID で複数の応募があった場合、いずれか 1 件をランダムに選択して判断するものとします。その他の応募は無効となります。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめて回答してください (4,000 文字以上)。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。エグゼクティブ サマリーおよび裏付け文書は英語で提出してください。

- Power Automate を中心に Microsoft Power Platform の機能を使って、デジタル トランスフォーメーションの成果をあげた方法について説明してください。結果を示す特定のビジネス パフォーマンス インジケータも含めてください (例: 収益の拡大、顧客獲得、新規導入状況、利用状況、顧客満足度など)。業種、顧客区分、事業プロセスなど、貴社がどのような分野に特化しているかを具体的に説明してください。
- 過去 12 か月間に展開を完了した顧客を 1 社以上選択してください。そのソリューション/実装によって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に記述してください。顧客のビジネス目標を解決するために、販売前から販売後に至るまで、パートナー様の組織がどのように顧客と連携したかを説明してください。ビジネス パリユールはどのような方法で測定されたか。顧客はどのような成果を達成したか。実装の成功はどのように追跡されたか。Microsoft Power Platform で成功を実現するために、どのようなリソースや戦略を使用したか。優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- Power Automate を中心とした Microsoft Power Platform の機能で契約を獲得する方法を記述してください。貴社のソリューションやサービスが契約を獲得した事例を、技術およびビジネス上の観点から説明してください。
- マイクロソフト クラウド製品のあらゆる価値をどのように利用することによって、貴社のソリューションやサービスを強化、拡張したかを説明してください。Microsoft 365、Teams、Azure、Power BI の他、Microsoft Power Automate を中心としたその他の Dynamics 365 製品の統合も対象となります。GTM アプローチ (メッセージング、販売前アプローチなど) において、マイクロソフトクラウドがどのように活用されているか例を示してください。
- 顧客の成功と定着率をどのように管理しているかを説明してください。積極的利用の増加をどのように追跡、管理、促進しているかを説明してください。販売前と販売後のエンゲージメントに、採用および変更管理をどのように組み込んでいるか、その例を示してください。顧客満足度の測定方法について説明し、顧客満足度の指標があれば提示してください。さらに、顧客ロイヤルティや顧客満足度の裏付け、または顧客からの推薦状を提示してください。

- Microsoft Power Automate に関して、どのようにセールス リソースやテクニカル リソースのキャパシティを整備しているか説明してください。Dynamics 365 の成長ビジョンを支えるにあたり、どのように営業担当者や実装担当者を採用・育成し、質の高い営業チームや実装チームを編成しているか説明してください。具体的な例を挙げてください。
- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスに特定のマイクロソフト テクノロジーを利用したことで顧客のデジタルトランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客がデジタルトランスフォーメーションを推進し具体的な成果 (ダイバーシティとインクルージョン、またはサステナビリティの成果も含む) を出すうえで貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。



Business Intelligence

Business Intelligence (ビジネス インテリジェンス) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft Power BI を中心にした革新的で独自性のある顧客ソリューションの提供で、優れた実績を挙げたパートナー様に授与されます。応募に際しては、マイクロソフトの顧客に一貫性のある高品質の先見のサービスを提供し、顧客が Power BI や Azure Synapse/AI への投資から多大なビジネス メリットが得られるよう支援していることを実証してください。ビジネス リーダーシップと安定した顧客事例に加えて、既存の顧客基盤を維持・拡大しながら、新規顧客の件数やクラウド収益が堅調に伸びていることを提示します。このクラウド ビジネスを大きく進展させたパートナー様も評価されます。また、オンプレミスからのアップグレードや、競合ソリューションからの移行、ソリューションのマイクロソフト クラウドへの組み込みに顧客を導いた事例も評価されます。Microsoft Power Platform 関連のアプリ (ISV) や、サービス ベースの導入 (SI) がこのアワードの対象となります。

優先される条件

以下のいずれかのソリューション領域における成功事例を提示してください。

- Power BI の活用、Power Platform と Azure の幅広い統合を中心とした、顧客価値実現や意思決定強化に向けた変革の推進
- Power BI によって促進・加速された、競合ソリューションからマイクロソフト クラウドへの移行
- 業界別、業種特化型、業種横断型のテンプレートやソリューション IP の活用、顧客のセンター オブ エクセレンス採用による顧客エンゲージメントの拡大、販売や実装の時間短縮

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で Business Applications、Modern Work、Data & AI の[パートナー ソリューション認定](#)を取得している。
 - Power BI がタグ付けされた Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。

さらに認められる条件:

- Co-sell Ready の Power BI コンサルティングまたは IP オファーを AppSource で公開している (Power BI がタグ付けされたオファーである)。
- 2022 年 9 月 30 日時点で、対応する旧コンピテンシーの Gold ステータスを取得している。
- このカテゴリでは、パートナー ID ごとに 1 件限りの応募となります。同じパートナー ID で複数の応募があった場合、いずれか 1 件をランダムに選択して判断するものとします。その他の応募は無効となります。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめて回答してください (4,000 文字以上)。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。エグゼクティブ サマリーおよび裏付け文書は英語で提出してください。

- Power BI や Azure を中心にマイクロソフト クラウドの機能を使って、デジタル トランスフォーメーションの成果をあげた方法について説明してください。結果を示す特定のビジネス パフォーマンス インジケータも含めてください (例: 収益の拡大、顧客獲得、新規導入状況、利用状況、顧客満足度など)。業種、顧客区分、事業プロセスなど、貴社がどのような分野に特化しているかを具体的に説明してください。
- 過去 12 か月間に展開を完了した顧客を 1 社以上選択してください。そのソリューション/実装によって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に記述してください。顧客のビジネス目標を解決するために、販売前から販売後に至るまで、パートナー様の組織がどのように顧客と連携したかを説明してください。ビジネス バリューはどのような方法で測定されたか。顧客はどのような成果を達成したか。実装の成功はどのように追跡されたか。Microsoft Power BI で成功を実現するために、どのようなリソースや戦略を使用したか。優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- Microsoft Power BI ベースのソリューションやサービスで契約を獲得する方法を記述してください。貴社のソリューションやサービスが契約を獲得した事例を、技術およびビジネス上の観点から説明してください。
- マイクロソフト クラウド製品のあらゆる価値をどのように利用することによって、貴社のソリューションやサービスを強化、拡張したかを説明してください。Microsoft 365、Teams、Azure の他、Microsoft Power BI を中心としたその他の Dynamics 365 製品の統合も対象となります。GTM アプローチ (メッセージング、販売前アプローチなど) において、マイクロソフト クラウドがどのように活用されているか例を示してください。
- 顧客の成功と定着率をどのように管理しているか説明してください。積極的利用の増加をどのように追跡、管理、促進しているかを説明してください。販売前と販売後のエンゲージメントに、採用および変更管理をどのように組み込んでいるか、その例を示してください。顧客満足度の測定方法について説明し、顧客満足度の指標があれば提示してください。さらに、顧客ロイヤルティや顧客満足度の裏付け、または顧客からの推薦状を提示してください。
- Microsoft Power BI や Azure に関して、どのようにセールス リソースやテクニカル リソースのキャパシティを整備しているかを説明してください。Dynamics 365 の成長ビジョンを支えるにあたり、どのように営業担当者や実装担当者を採用・育成し、質の高い営業チームや実装チームを編成しているかを説明してください。具体的な例を挙げてください。
- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスに特定のマイクロソフト テクノロジーを利用したことで顧客のデジタル トランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客がデジタル トランスフォーメーションを推進し具体的な成果 (ダイバーシティとインクルージョン、またはサステナビリティの成果も含む) を出すうえで貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。

Azure アワード



AI

AI、データ、クラウドは、産業全体を大きく変えるイノベーションの新しい波をもたらしています。Azure AI で目指すのは、組織が事業全般に AI を応用し、顧客の獲得、従業員の育成、業務の最適化、製品の変革を図れるようにすることです。AI を実際のビジネスに活用するには、詳しい業界知識、地理的リーチ、導入のノウハウを持つパートナーが欠かせません。

AI パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Azure AI を利用して、価値が高く再現可能な顧客中心の AI ソリューションを設計、開発、展開し、以下の 3 つの主要分野で顧客にソリューションを提供したパートナー様に授与されます。

- 機械学習を利用して、事業プロセスを最適化する予測モデルを構築している。
- AI を活用するアプリとエージェントを開発し、Web アプリとモバイル アプリに視覚、発話、言語の機能を統合することによって、自然なユーザー エクスペリエンスを実現している。
- ナレッジマイニングを応用して、ドキュメントから隠れたインサイトを発掘している。

優先される条件

応募に際しては、パートナー様がマイクロソフトと共に AI 化を促進し、産業を変革し、ビジネス/技術/倫理上の成熟を図りながら、顧客の重要な問題点を解決した、あるいは顧客の成功事例を通じてビジネス価値を高めた事例を示してください。大まかな特性は以下のとおりです。

- マイクロソフトのクラウド + AI プラットフォームを活用して、差別化につながる価値提案を展開し、大きな市場シェアを獲得している。
- AI ソリューションを製品やサービスに統合する際や、機械学習のコア テクノロジーを使って AI ソリューションを構築する際に、AI 倫理原則に従っている。
- AI アプリとエージェント、機械学習およびナレッジ マイニングのシナリオで、Azure AI プラットフォーム/サービスを使った Azure AI ソリューションを利用して、AI アプリや AI ソリューションを稼働環境に導入している。
- 顧客が基幹業務 (LOB) のシナリオやビジネス上の課題を解決できるよう支援している。
- 業種横断型または業種別の再現可能な IP/サービスを構築し、市場において主導的地位にあり、顧客の裏付けもある。
- デジタル + AI またはビジネス変革を推進し、顧客に対して経済的または業績的にプラスの影響をもたらしている。
- AI シナリオでイノベーションを向上または推進している (資産の監視による効率性向上、業務効率の改善によるイノベーションの実現、高度なデータ アナリティクスを利用した新しいビジネス モデルと収益源による事業変革など)。
- 具体的な顧客事例を挙げ、ソリューションの導入によるビジネス インパクトを示す重要業績指標 (KPI) を提示している。
- Microsoft Cloud Adoption Framework for Azure を利用した応募に関する特別な考慮事項。Cloud Adoption Framework は、顧客の Azure 導入を成功させるために、顧客のクラウド採用プロセスの段階ごとにベスト プラクティスとガイダンスをまとめたものです。顧客のプロジェクトや、Cloud Adoption Framework に基づいて開発した商用サービスを通して、このフレームワークが貴社の応募内容にどうかかわっているかを示してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するためのパートナー能力スコアが 50 以上である。
 - いずれかの Azure AI サービスを利用する、Co-sell Ready オファアの IP/ISV アプリがある。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシー (Cloud Platform、Cloud Productivity、Enterprise Mobility Management、Cloud Business Applications、Security、Small and Midmarket Cloud Solutions のいずれか) を取得している。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- ソリューションを 1 つ選択してください。ソリューションによって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に説明してください。その際、顧客のビジネス課題や問題点、ソリューション導入前/後の違いを記述してください。以下のような情報を含めてください。
 - 顧客の名称またはその他の関連情報
 - 当該業界または分野におけるソリューションやサービスの価値提案
 - Azure AI サービスを活用する再現可能な IP またはリファレンス アーキテクチャ
 - 顧客のビジネス上の問題点
 - 貴社のソリューションが対応している、業種別または業種横断型の利用シナリオ (予知保全、リモート監視、コネクテッド ファクトリ、コネクテッド フィールド サービス、資産管理、オペレーショナル インテリジェンス、高度な分析、予測的分析、規範的分析など)
 - 貴社の AI ソリューションで使用された具体的なデバイスやセンサー。展開したデバイスやセンサーの数
 - 収集または分析したデータの種類

- 貴社が採用している AI 倫理原則
- ソリューションに組み込んだ Microsoft Azure サービスおよびテクノロジーを回答してください。使用したすべてのマイクロソフト製品 (バージョンも含む) とテクノロジーを記述してください。
- 貴社のソリューションのメリットとビジネス インパクトについて説明してください。以下のような情報を含めてください。
 - 貴社のソリューションが顧客のビジネスに与えた影響 (顧客の競争力向上など)、投資利益 (ROI) の詳細な数値 (コスト削減、生産性向上など)
 - 創出されたビジネス価値 (収益増加、コスト削減、オペレーショナル インテリジェンスなど)
 - 顧客に対する価値実現までの所要時間とその事例
- 特定の顧客に限定したソリューションか、より広範な市場に影響を及ぼす再現可能なソリューションかを回答してください。
 - AI ソリューションを導入した主な業種と、今後の業種拡大の展望
 - ソリューションを他の業種に応用可能かどうか、可能な場合は具体的な方法
 - 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロード、またはリンクを提示



Analytics

Analytics (アナリティクス) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Azure ベースのデータ & アナリティクス ソリューションを顧客に提供したパートナー様に授与されます。Microsoft の Azure Analytics サービス (Azure Synapse Analytics、Azure Data Lake、Power BI、Azure Databricks、Azure Data Factory、Azure Data Explorer) を 1 つ以上利用する Co-sell Ready オファーがあり、ビジネス価値を提供する運用分析ソリューションを設計、開発、展開しているパートナー様が対象となります。応募に際しては、顧客が Azure を利用してビジネス上の問題点を迅速に解決できるようサポートした事例を示してください。ソリューションのアーキテクチャには、バッチやストリーミングデータの処理パターンを含めることができます。データの収集、キュレーション、消費量は必ず含めてください。

応募資格

- 優良な [マイクロソフト パートナー](#) であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で [ソリューション パートナー認定](#) を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための [パートナー能力スコア](#) が 50 以上である。
 - Microsoft の Cloud Scale Analytics サービス (Azure Synapse Analytics、Azure Data Lake、Power BI、Azure Databricks、Azure Data Factory、Azure Data Explorer) を 1 つ以上利用する Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- Microsoft Cloud Adoption Framework for Azure を利用した応募に関する特別な考慮事項。Cloud Adoption Framework は、顧客の Azure 導入を成功させるために、顧客のクラウド採用プロセスの段階ごとにベスト プラクティスとガイダンスをまとめたものです。顧客のプロジェクトや、Cloud Adoption Framework に基づいて開発した商用サービスを通して、このフレームワークが貴社の応募内容にどうかかわっているかを示してください。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- ソリューション: ソリューションによって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に説明してください。その際、顧客のビジネス課題や問題点、ソリューション導入前/後の違いを記述してください。以下のような情報を含めてください。
 - 顧客の名称またはその他の関連情報
 - 顧客のビジネス上の問題点

- 貴社のソリューション/サービスが顧客にもたらした主なメリットやビジネス インパクト (コスト削減や収益増加の具体的な金額など)
- 顧客がマイクロソフトの Big Data Analytics プラットフォームやサービスをソリューションとして選択した理由 (ビジネスおよび技術上の観点)
- 収集または分析したデータの種類
- アーキテクチャ: 使用した製品 (バージョンも含む) とテクノロジーを記述してください。ソリューションのアーキテクチャには、バッチやストリーミング データの処理パターンを含めることができます。データの収集、キュレーション、消費量は必ず含めてください。
 - パートナーとしての貴社にとっての価値。マイクロソフトのテクノロジー ベースのソリューションにしたことが、貴社の成長やクラウドへの適応に向けた変革にどう役立ったか。
 - 技術およびビジネス上の観点から、顧客獲得にどう役立ったか。
- 規模: 特定の顧客に限定したソリューションか、市場拡大の可能性のあるソリューションかを回答してください。
- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推奨状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。



Cloud Native App Development

Cloud Native App Development (クラウド ネイティブ アプリ開発) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、新しいクラウド ネイティブ アプリの開発で業績を挙げたパートナー様に授与されます。応募に際しては、パートナー様が顧客のビジネス課題を十分に理解し、新しいクラウド テクノロジーやプラクティスの採用促進を支援した事例を示してください。Microsoft Azure ベースで、さらに Azure Kubernetes Service、Azure Container Apps、Azure RedHat OpenShift、Azure API Management、GitHub などのテクノロジーを組み合わせ活用しているソリューションが対象となります。クラウド ネイティブ アプリへの投資が顧客のビジネスの重要側面を変革するのに役立つという、先見的な考え方がわかるような顧客事例を示してください。顧客のデジタル トランスフォーメーションを実現すると同時に、Microsoft Azure プラットフォームを利用することでコンシューマーや従業員のビジネス価値が大幅に高まった事例を示すことが重要です。

優先される条件

クラウド ネイティブ アプリ開発ソリューションで重視される点:

- クラウドの拡張性を利用して、予想外の負荷に対処できること。
- アプリをコンテナとしてパッケージングして展開し、Azure Kubernetes Service、Azure Container Apps、Azure Red Hat OpenShift、Azure Container Instances などのマネージド サービスを使用して Azure 上でコンテナの調整ができること。
- マイクロサービス アーキテクチャをベースとするマネージド サービスを利用し、継続的提供の利点を生かして高い信頼性と短期間での市場化を実現できること。
- アプリの回復力を改善し、ビジネス継続性を実現できること。
- Azure 上で開発プロセスを展開および自動化するための DevOps テクノロジーや好適テクノロジー (GitHub、GitHub Actions、サードパーティの DevOps ソリューションなど) を利用して、開発者の生産性をどう高めているかを説明してください。
- [Microsoft Cloud Adoption Framework for Azure](#) を利用した応募に関する特別な考慮事項。Cloud Adoption Framework は、顧客の Azure 導入を成功させるために、顧客のクラウド採用プロセスの段階ごとにベスト プラクティスとガイダンスをまとめたものです。顧客のプロジェクトや、Cloud Adoption Framework に基づいて開発した商用サービスを通して、このフレームワークが貴社の応募内容にどうかかわっているかを示してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定を取得](#)し、Modernize Web Apps の Advanced Specialization を取得している。

- 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定を取得](#)し、Kubernetes on Azure の Advanced Specialization を取得している。
- Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
- [ISV サクセス プログラム](#)に参加している。
- 2022 年 9 月 30 日時点で Cloud Platform コンピテンシーの旧 Gold レベルを取得し、2023 年 1 月 30 日時点で Modernize Web Apps の Advanced Specialization を取得している。
- 2022 年 9 月 30 日時点で Cloud Platform コンピテンシーの旧 Gold レベルを取得し、2023 年 1 月 30 日時点で Kubernetes on Azure の Advanced Specialization を取得している。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- ソリューションを 1 つ選択してください。ソリューションによって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に説明してください。その際、顧客のビジネス課題や問題点、ソリューション導入前/後の違いを記述してください。
- 貴社のソリューションのメリットとビジネス インパクト、および使用した製品 (バージョンも含む) とテクノロジーを記述してください。
- マイクロソフトのテクノロジー ベースのソリューションにしたことが貴社の成長やクラウドへの適応に向けた変革にどう役立ったか、技術およびビジネス上の観点から顧客獲得にどう役立ったかを記述してください。
- 特定の顧客に限定したソリューションか、市場拡大の可能性のあるソリューションかを回答してください。
- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を再現可能な方法で実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。



Internet of Things

Internet of Things (IoT) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、顧客と共にマイクロソフトのインテリジェント クラウドおよびインテリジェント エッジ イノベーション (Azure IoT、Windows IoT、AKS Edge Essential、Microsoft Defender for IoT、Azure Arc、Azure Digital Twins、オープンソース IoT リーフ デバイスおよびエッジ デバイス) を基盤にした IoT ソリューションの設計、開発、展開に取り組んだパートナー様に授与されます。Azure IoT ソリューションは、既存のデバイスや新しいデバイスから取得した信号や未加工データを基に、有益なインサイトを提供し、企業がアクションを起こせるよう支援します。これにより、企業とその顧客の双方で、業務効率の改善、ビジネス モデルの変革、新しい収益源の創出が可能になります。このソリューションによって、「モノ」の状況 (ある時点でどこにあるかなど) を詳しく把握したり、保守の必要性を予測してダウンタイムをなくしたりできるため、企業は短期間で業務改善できるだけでなく、最終的には業績や顧客価値も向上できます。Windows プラットフォーム ベースの IoT ソリューションは、直観的に利用できるセキュリティ強化のためのアップ デート サービス、使い慣れたアプリ環境、統合型 Azure IoT のベスト サポートに加え、Azure IoT Edge のサポートも提供します。応募に際しては、Azure 認定デバイスで IoT ソリューションを構築したり、マイクロソフトの Unified Edge ポートフォリオ (Windows 10 IoT プラットフォーム、オープンソース IoT デバイス、Microsoft Defender for IoT、Azure Arc、Azure SaaS ソリューション、Azure PaaS サービス、Azure 事前構成ソリューション (PCS)、AKS Edge Essential) を使用した包括的な IoT ソリューション、または完全にカスタムのエッジから Azure への接続ソリューションを開発・展開したりすることで、パートナー企業やその顧客の効率化および新しい収益源の創出を実現した事例や、Azure の導入を促進した事例を示してください。

また、パートナー様がマイクロソフト製品と連携して業界固有のクラウド ソリューションを開発し、デバイスとアプリを接続、監視、自動化、モデル化できるインテリジェント環境を構築して変革した事例を示してください。

大まかな特性は以下のとおりです。

- Windows IoT、オープンソース IoT デバイス、Microsoft Defender for IoT、Azure Arc、Azure SaaS ソリューション、Azure PaaS サービス、Azure 事前構成ソリューション (PCS)、AKS Edge Essential を使用した Windows および Azure ベースの IoT ソリューション、または Azure IoT Hub を使用した完全にカスタムのエッジから Azure への接続ソリューションを運用環境に導入している。

- ソリューションが以下のすべてに対応していると実証できる。
 - 顧客が基幹業務 (LOB) のシナリオやビジネス上の課題を解決できるよう支援している。
 - ビジネス変革を推進し、顧客に対して経済的または業績的にプラスの影響をもたらしている。
 - IoT シナリオでイノベーションを推進または業務効率を改善している (資産の監視による効率性向上、高度なデータ アナリティクスを利用した新しいビジネス モデルと収益源による事業変革など)。
 - 主な業種に合わせた、または業種を超えた需要に応じたデジタル トランスフォーメーションを実現するエンドツーエンドのソリューションを提供している。
- 具体的な顧客事例を挙げ、ソリューションの導入によるビジネス インパクトを示す重要業績指標 (KPI) を提示している。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- [Co-sell Ready](#) オファーを持つ ISV である。
- 再現可能な共同販売ソリューションを Azure Marketplace に公開している。
- 2022 年 9 月 30 日時点で Cloud コンピテンシー (Cloud Platform、Cloud Productivity、Enterprise Mobility Management、Cloud Business Applications、Security、Small & Mid Market Cloud Solutions) の旧 Gold レベルを取得している。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- ソリューションを 1 つ選択してください。ソリューションによって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に説明してください。その際、顧客のビジネス課題や問題点、ソリューション導入前/後の違いを記述してください。以下のような情報を含めてください。
 - 顧客の名称またはその他の関連情報
 - 顧客のビジネス上の問題点
 - 貴社のソリューションが対応している利用シナリオ (予知保全、リモート監視、コネクテッド ファクトリ、コネクテッド フィールド サービス、資産管理、オペレーショナル インテリジェンス、高度な分析、予測的分析、規範的分析、パーソナライズ、カスタマイズなど)
 - 貴社の IoT ソリューションで使用された具体的なデバイスやセンサー。展開したデバイスやセンサーの数
 - 収集または分析したデータの種類
- ソリューションに組み込んだマイクロソフト サービスおよびテクノロジーを回答してください。使用したすべてのマイクロソフト製品 (パージョンも含む) とテクノロジーを記述してください。
- 貴社のソリューションのメリットとビジネス インパクトについて説明してください。以下のような情報を含めてください。
 - 貴社のソリューションが顧客のビジネスに与えた影響 (顧客の競争力向上など)、投資利益 (ROI) の詳細な数値 (コスト削減、生産性向上など)
 - 獲得したオペレーショナル インテリジェンス
- 特定の顧客に限定したソリューションか、より広範な市場に影響を及ぼす再現可能なソリューションかを回答してください。
- IoT ソリューションを導入した主な業種と、今後の業種拡大の展望について説明してください。
- ソリューションを他の業種に応用可能かどうかと、可能な場合は具体的な方法を記述してください。
- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。



Migration to Azure

Migration to Azure (Azure への移行) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、顧客が短期間でクラウドに移行できるようにする優れたソリューションを提供しているパートナー様に授与されます。応募に際しては、顧客の既存環境の評価や、インフラストラクチャ、データベース、アプリ ワークロードの移行と最新化の計画をサポートして、Azure の大規模採用を促進し、最終的に業績の向上、顧客価値の向上、企業の事業推進の支援を行った事例を示してください。

このソリューションでは、以下の分野におけるベスト プラクティスを例示してください。

- 既存のアプリ、データベース、インフラストラクチャ サービスのインベントリを管理している。
- アプリやサービスを Azure に移行または最新化する準備ができていいるかどうかを評価している。
- (スケーラブルなソリューションや手法を用いて) 移行や最新化を行い、ビジネスの俊敏性向上やコスト効率の向上を実現している。
- Azure ハイブリッド/パブリック クラウドのシナリオでマイクロソフトのデータ プラットフォーム機能を活用して (SQL Server や Azure Data Services セットを利用した高可用性、高性能、大規模、またはハイブリッド アプリに重点を置いて)、基幹業務アプリをサポートしている。
- 注: Microsoft Azure Synapse (データ ウェアハウス) への移行ソリューションの場合は、代わりに [Analytics パートナー オブ ザ イヤー アワード](#) への応募をご検討ください。

応募資格

- 優良な [マイクロソフト パートナー](#) であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で [ソリューション パートナー認定](#) を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための [パートナー能力スコア](#) が 50 以上である。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
 - [Windows Server and SQL Server Migration to Azure](#) の Advanced Specialization を取得している。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 移行ソリューション/プロジェクトを 1 つ選択してください。ソリューションによって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に説明してください。その際、顧客のビジネス課題や問題点、ソリューション導入前/後の違いを記述してください。以下のような情報を含めてください。
 - 顧客の名称またはその他の関連情報
 - 顧客のビジネス上の問題点
 - 貴社のソリューションが提供した価値 (コスト削減、データ ガバナンスの向上、パフォーマンスの向上、クラウドへの移行など)
- プロジェクトに組み込んだ Microsoft Azure サービスおよびテクノロジーを回答してください。使用したすべてのマイクロソフト製品 (バージョンも含む) とテクノロジーを記述してください。インフラストラクチャ (Windows Server など) とデータベース (Azure SQL など) プラットフォームの両方のコンポーネントを含むソリューション/プロジェクトは、特に考慮されます。
- 貴社のソリューションのメリットとビジネス インパクトについて具体的に説明してください。以下のような情報を含めてください。
 - 貴社のソリューションが顧客のビジネスに与えた影響 (顧客の競争力向上など)、投資利益 (ROI) の詳細な数値 (コスト削減、生産性向上など)
- 特定の顧客に限定したソリューションか、より広範な市場に影響を及ぼす再現可能なソリューションかを回答してください。
 - 貴社のソリューションが応用されている具体的な顧客のシナリオを記述してください。
 - ソリューションを他のシナリオに応用可能かどうかと、可能な場合は具体的な方法を記述してください。

- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推奨状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- 具体的な顧客事例を挙げ、ソリューションの導入によるビジネス インパクトを示す重要業績指標 (KPI) を提示してください。



Mixed Reality

Mixed Reality パートナー オブ ザ イヤー アワードは、顧客が Mixed Reality のテクノロジーとマイクロソフト クラウドを利用してデジタル トランスフォーメーションを促進できるソリューションを設計、開発、展開したパートナー様に授与されます。応募に際しては、パートナー様が Mixed Reality とマイクロソフト クラウドを利用して、ビジネス インパクトの改善、顧客価値の向上、顧客の競争力向上を可能にするソリューションを構築した事例を示してください。

ソリューション/サービスの必要条件は、以下のとおりです。

- 以下のすべてを実証できること。
 - HoloLens 2 + Mixed Reality ソリューション (D365 または Azure ベースの ISV ソリューション) を使用して、顧客が基幹業務 (LOB) のシナリオやビジネス上の課題を解決できるよう支援している。
 - 製造、自動車、小売/消費財、医療/ライフ サイエンス、高等教育、サステナビリティのいずれかの業界におけるイノベーションを示している。
 - (パイロット版や POC ではなく) 運用環境に導入している。
 - ビジネス変革を推進し、顧客に対して経済的または業績的にプラスの影響 (ROI) をもたらしている。
 - 具体的な顧客事例を挙げ、ソリューションの導入によるビジネス インパクトを示す重要業績指標 (KPI) を提示している。

応募資格

- 優良な [マイクロソフト パートナー](#) であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- Mixed Reality Partner Program (MRPP) の認定メンバーであること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にとめてください (スペースも含まれます)。

- ソリューションを 1 つ選択してください。ソリューションによって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に説明してください。その際、顧客のビジネス課題や問題点、ソリューション導入前/後の違いを記述してください。以下のような情報を含めてください。
 - 顧客の名称またはその他の関連情報
 - ソリューションの対象業種
 - ソリューションの対象ユースケース
 - 貴社のソリューションが対応している利用シナリオ (リモート アシスタンス、トレーニング、コラボレーション、設計、IoT データ アクセスなど)
 - このソリューションでの Azure または D365 の年間消費量
- ソリューションに組み込んだ Mixed Reality テクノロジーを回答してください。使用したすべてのマイクロソフト製品 (バージョンも含む) と Azure テクノロジーを記述してください。
- 貴社のソリューションのメリットとビジネス インパクトについて説明してください。以下のような情報を含めてください。
 - 貴社のソリューションが顧客のビジネスに与えた影響 (顧客の競争力向上など)、投資利益 (ROI) の詳細な数値 (コスト削減、生産性向上など)
 - 特定の顧客に限定したソリューションか、市場拡大の可能性のあるソリューションか
 - 貴社のソリューションを導入した主な業種と、今後の業種拡大の展望
 - ソリューションを他の業種に応用可能かどうか、可能な場合は具体的な方法

- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロード、またはリンクを提示



Modernizing Applications

Modernizing Applications (アプリの最新化) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、顧客のクラウド対応アプリの最新化で優れた業績を挙げたパートナー様に授与されます。応募に際しては、パートナー様が顧客のビジネス課題を十分に理解し、新しいクラウド テクノロジーやプラクティスの採用促進を支援した事例を示してください。Microsoft Azure または Power Apps ベースで、さらに Azure App Service、Azure Spring Apps、Azure Kubernetes Service、GitHub、Azure SQL Database などのテクノロジーやその他のマネージド データベース サービスを組み合わせ活用しているソリューションが対象となります。アプリの最新化への投資が顧客のビジネスの重要側面を変革するのに役立つという、先見的な考え方がわかるような顧客事例を示してください。顧客のレガシ アプリを改善し、Microsoft Azure プラットフォームまたは Power Apps を利用することでコンシューマーや従業員のビジネス価値が大幅に高まった最新化事例を示すことが重要です。

優先される条件

アプリの最新化ソリューションで重視される点:

- VM だけでなく、Azure マネージド サービスのポートフォリオ、PaaS、または Power Apps のようなロー コード最新化オプションを使用して、レガシ/オンプレミス アプリを最新化することにより、短期間での市場化を実現している。
- マイクロソフトのさまざまなアプリ開発サービスを利用してアプリ インテリジェンスを向上させている。
- クラウドへの移行によって、信頼性とセキュリティを向上している。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定を取得](#)し、Modernize Web Apps の Advanced Specialization を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定を取得](#)し、Kubernetes on Azure の Advanced Specialization を取得している。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - [ISV サクセス プログラム](#)に参加している。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で Cloud Platform コンピテンシーの旧 Gold レベルを取得し、2023 年 1 月 30 日時点で Modernize Web Apps の Advanced Specialization を取得している。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で Cloud Platform コンピテンシーの旧 Gold レベルを取得し、2023 年 1 月 30 日時点で Kubernetes on Azure の Advanced Specialization を取得している。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- ソリューションを 1 つ選択してください。ソリューションによって解決した顧客のシナリオや問題点について具体的に説明してください。その際、顧客のビジネス課題や問題点、ソリューション導入前/後の違いを記述してください。
- 貴社のソリューションのメリットとビジネス インパクト、および使用した製品 (バージョンも含む) とテクノロジーを記述してください。
- マイクロソフトのテクノロジー ベースのソリューションにしたことが貴社の成長やクラウドへの適応に向けた変革にどう役立ったか、技術およびビジネス上の観点から顧客獲得にどう役立ったかを記述してください。
- 特定の顧客に限定したソリューションか、市場拡大の可能性のあるソリューションかを回答してください。
- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を再現可能な方法で実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。

- Azure 上で開発プロセスを展開および自動化するための DevOps テクノロジーや好適テクノロジー (GitHub、GitHub Actions、サードパーティの DevOps ソリューションなど) を利用して、開発者の生産性をどう高めているかを説明してください。



OSS on Azure

OSS on Azure (Open-Source Applications & Infrastructure on Azure) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft Azure クラウド プラットフォームを基盤に卓越したオープンソース ベースのアプリやインフラ ソリューションを提供しているパートナー様に授与されます。グローバルで広く評価されているオープンソース プロジェクト (1 つ以上) と Microsoft Azure を組み合わせて、顧客の相互運用ニーズを満たすことが求められます。イノベーション、競争上の差別化、収益性の高いビジネスを実現する顧客価値を実証すると共に、オープンソース ソフトウェアと Microsoft Azure サービスを使用するメリットも示してください。

応募資格

- 優良な [マイクロソフト パートナー](#) であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- マイクロソフトのコマーシャル マーケットプレースに、Linux Server Migration または OSS DB Migration のタグが付いたソリューションが 1 つ以上あるか、[Co-sell Ready](#) オファーを持つ ISV であること。
- Microsoft Azure ベースのオープンソース ソリューションの成功例を示す顧客の成功事例を 1 件以上公表していること。
- [Microsoft Cloud Adoption Framework for Azure](#) を利用した応募に関する特別な考慮事項。Cloud Adoption Framework は、顧客の Azure 導入を成功させるために、顧客のクラウド採用プロセスの段階ごとにベスト プラクティスとガイダンスをまとめたものです。顧客のプロジェクトや、Cloud Adoption Framework に基づいて開発した商用サービスを通して、このフレームワークが貴社の応募内容にどうかかわっているかを示してください。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社のソリューションが Azure と OSS を利用して解決している、顧客の課題や問題点を具体的に記述してください。以下の点を明記してください。
 - 顧客のビジネス上の課題や問題点
 - 貴社のソリューション/サービスが顧客にもたらした主なメリットやビジネス インパクト (コスト削減や収益増加の具体的な金額など)
 - 顧客が Azure を OSS ソリューションとして選択した理由 (ビジネスおよび技術上の観点)
- ソリューションに組み込んだマイクロソフト テクノロジーおよびオープンソース テクノロジー (注: このアワードの対象テクノロジーの 1 つは Microsoft Azure でなければなりません) と、それらのテクノロジーが契約獲得にどう役立ったかを説明してください。
- このソリューションの設計、開発、導入、統合に際して他のマイクロソフト パートナーと協業したかどうかを回答してください。協業した場合は、その経緯および顧客にもたらしたメリットについても記述してください。



Rising Azure Technology

Rising Azure Technology (成長中の Azure テクノロジー) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、主要なクラウド プラットフォームとして Microsoft Azure で構築を行い、マイクロソフトと連携して販売活動することで自社のソリューションの規模を拡大した結果、顧客の注目を集め、影響をもたらしているテクノロジー パートナー (ISV) 様に授与されます。このアワードは、マイクロソフトの専任のパートナー ディベロップメント マネージャー (PDM または PDM-R) を持たないテクノロジー パートナー様を表彰するものです。

応募に際しては、再現可能な IP の価値を明確に実証し、Azure をテクノロジーの基盤とすることで、差別化された価値、独自の市場ニーズへの対応、カスタマー エクスペリエンスの向上を実現した事例を示してください。加えて、マイクロソフトとのエンゲージメントによって、自社の事業の成長がどのように促進されたかも説明してください。

顧客の課題や業界のニーズへの対応に加え、革新的な能力を持っているかどうかも評価の対象となります。Azure 使用による収益、マーケットプレースでの販売点数、Azure プログラム活用の実績など、その他の主要なパフォーマンス指標も考慮されます。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
- 専任のパートナー ディベロップメント マネージャー (PDM または PDM-Recruit) を持たないアンマネージド パートナーであること。
- アプリを Azure 上で構築したか、Azure サービスを明確に統合していること。
- Azure サービスを活用してアプリの回復性を高め、革新的なテクノロジーを創造的な方法で組み込んでいることを実証できること。
- コマーシャル マーケットプレース (Azure Marketplace または Microsoft AppSource) に公開されている取引可能なアプリをお持ちのパートナー様が優先されます。
- ソリューションの影響を実証する顧客事例を含めること (外部への公表は必須ではありません)。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社のアプリが顧客にもたらす特有の価値と、他のテクノロジー パートナーとの違いを記述してください。
- 最適なプラットフォームとして Azure を選択した理由を説明してください。
- 貴社の主要ソリューションに使用している主要な Azure テクノロジーを記述してください。ソリューションを拡張した場合には、主要ソリューションに統合しているマイクロソフト クラウド サービス (AAD、AKS、Power Apps、Teams、AI、Azure SQL DB、Cosmos DB、D365 Customer Insights など) を明記してください。
- 従業員から見た Azure のメリットとして、Azure 上で開発プロセスを展開および自動化するための DevOps テクノロジーや好適テクノロジー (GitHub、GitHub Actions、サードパーティの DevOps ソリューションなど) を利用して、俊敏性や開発者の生産性をどう高めているかを説明してください。
- コマーシャル マーケットプレースが貴社の事業や、より多くの顧客に公開してリーチを拡大する意向にどう影響しているかを記述してください。



SAP on Azure

SAP on Azure パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft Azure プラットフォームを基盤にした影響力のある SAP ソリューションを顧客に提供しているパートナー様に授与されます。応募に際しては、顧客が Microsoft Azure プラットフォーム上で SAP 環境を活用した事例を示してください。SAP on Azure の導入の影響力を実証するために、以下のような情報を含めてください。

- SAP on Azure の展開によって顧客が特定、達成したビジネス成果
- SAP on Azure の導入と同時に実施した「拡張とイノベーション」シナリオ (Azure Data Services によるアナリティクスと AI、Power Platform によるプロセス自動化、Microsoft Teams 統合による生産性向上、Azure セキュリティ ソリューションによる脅威に対する保護) のうち 1 つ以上
- コスト削減やビジネス継続性、高可用性、俊敏性の向上を達成した顧客事例

優先される条件

SAP の導入方法は、**Azure 上でネイティブ実行される SAP と SAP RISE** の両方が対象となります。Microsoft Azure プラットフォーム上に展開したソリューションが対象となります。

SAP on Azure の導入で重視される点:

- Azure 上でネイティブ実行される SAP S/4 HANA または Azure 上の SAP RISE への移行と最新化
- デジタルトランスフォーメーション
- 特定業種への特化

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- [SAP on Microsoft Azure の Specialization](#) を取得したマイクロソフト クラウド パートナーであること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- SAP on Azure の顧客ソリューションを 1 つ選択してください。特定の顧客シナリオ向けソリューションでマイクロソフトの製品またはクラウド サービス (Azure は必須) をどのように利用したか、複数の課題を解決するために独自の市場アプローチをどのように行ったかを説明してください。
- 貴社のソリューションのメリットとビジネス インパクト、および使用した製品とテクノロジーを記述してください。貴社のソリューションがもたらしたビジネスへの好影響 (投資利益 (ROI)、コスト削減、生産性向上、財務的影響、成長度など) を数値で提示してください。
- マイクロソフトのテクノロジー ベースのソリューションにしたことが貴社の成長やクラウド サービスの提供に向けた変革にどう役立ったか、技術およびビジネス上の観点から顧客獲得にどう役立ったかを記述してください。
- 特定の顧客に限定したソリューションか、より幅広い市場または業種を対象としたソリューションかを回答してください。優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する公的な推薦文またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。

Industry アワード



Automotive, Mobility & Transportation

Automotive, Mobility & Transportation (自動車、モビリティ、交通) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジーを基盤にした革新的で独自性のあるサービスやソリューションを自動車、モビリティ、交通業界の顧客に提供し、業界でソート リーダーシップを発揮しているパートナー様に授与されます。

このアワードは、業界知識とノウハウがあり、一貫性のある高品質の先見的なサービスやソリューションを自動車、モビリティ、交通業界の顧客に提供しているパートナー様に授与されます。ビジネス リーダーシップに加え、最新のマイクロソフト テクノロジーをソリューション プラットフォームとして利用することで、新規顧客の件数や収益が堅調に伸びていることも評価されます。

応募に際しては、ソフトウェア ソリューション、アプリやサービスの開発、需要創出、販売に Microsoft Cloud Partner Program を活用して、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - Co-sell Ready オファアの業種別ソリューションの導入実績があること。
 - 2023 年 1 月までに、自動車、モビリティ、交通の特定の業種区分でマイクロソフトの業種横断型ソリューション (Dynamics 365、Power Platform、Azure データ & AI、業界データ モデル、カスタマー エクスペリエンス データ プラット

フォーム、ID およびセキュリティ管理/コンプライアンス) を活用した Co-sell Ready オファーまたは十分に宣伝した公式なビジネス コンサルティングを実施した実績があること。

- 2022 年 9 月 30 日までに Cloud コンピテンシー (Cloud Platform、Cloud Productivity、Enterprise Mobility Management、Cloud Business Applications、Security、Small & Mid Market Cloud Solutions) の旧 Gold レベルを取得していること。
- [Co-sell Ready](#) オファーを持つ ISV であること。
- 提供したソリューション、業務、またはサービスに関する顧客事例や参照情報もあることが望ましい。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 優先する変革領域 (自動車のイノベーション、モビリティ サービス、組織の生産性、オペレーション、カスタマー エクスペリエンスなど) と、それが顧客の変革にどう役立ったかを説明してください。その変革領域で解決された顧客のビジネス ケースと、顧客のビジネスに与えた影響の具体的な数値を回答してください。その影響実績を、他の顧客、カスタマー ジャーニー、および市場全体にどう活用したかを回答してください (報道、事例紹介、ブログなど)。
- 自動車、モビリティ、交通業界の特定の顧客に限定したソリューションまたはサービスか、市場/採用拡大の可能性があるかを記述してください。
- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推奨状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- ソリューションやサービスの中で、どのマイクロソフト テクノロジをどのような方法で活用しているかを説明してください (モダン ワークスペース、ビジネス アプリ、アプリ & インフラストラクチャ、データ & AI)。
- これらのテクノロジを利用することで、自動車、モビリティ、交通業界の顧客のニーズにどう対応したかを説明してください。貴社のソリューションまたはサービスが、マイクロソフトのプラットフォーム/テクノロジの使用をどのように増加させたかについての詳細も提示してください。クラウド テクノロジを利用した成長や変革において、このソリューションがどのような位置付けにあるかを示してください。
- 貴社のソリューションまたはサービスによって解決された顧客の問題点について説明してください。可能であれば、顧客の問題点に与えた影響や、ソリューション導入前/後の違いを明記し、顧客が受けた利益の指標を提示してください。
- 顧客事例を 2 件提示してください (顧客事例は、このツールの所定のセクション内の、エグゼクティブ サマリーのアップロード セクションの下に入力してください)。



Defense & Intelligence

Defense & Intelligence (防衛・情報機関) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフトのプラットフォームとテクノロジを基盤にした、顧客のミッション重視で革新的かつ独自性のあるサービスやソリューションを防衛・情報機関の顧客に提供し、業界でソートリーダーシップを発揮しているパートナー様に授与されます。

このアワードは、業界知識とノウハウがあり、一貫性・品質・再現性が高く、参照事例と業界実績のあるサービスやソリューションを防衛・情報機関の顧客に提供しているパートナー様に授与されます。ビジネス リーダーシップに加え、ソリューション プラットフォームを通して最新のマイクロソフト プラットフォームやテクノロジを利用することで、新規顧客の件数や収益が堅調に伸びていることも評価されます。

応募に際しては、ソフトウェア ソリューション、アプリやサービスの開発、需要創出、販売に Microsoft Cloud Partner Program を活用して、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。

- 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得している。
- 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するためのパートナー能力スコアが 50 以上である。
- Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
- ISV サクセス プログラムに参加している。
- 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- Co-sell Ready オファーの業種別ソリューションの導入実績がある。
- 提供したソリューション、業務、またはサービスに関する顧客事例や参照情報もあることが望ましい。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスにマイクロソフト テクノロジーを利用したことで、顧客のデジタル トランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客が業界内でデジタル トランスフォーメーションの成果を出すために、貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。
- 貴社の防衛・情報機関向けソリューションが幅広いグローバル市場に与える影響と、採用見込みについて説明してください。優れたカスタマー エクスリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- ソリューションやサービスの中で、どのマイクロソフト テクノロジーをどのような方法で活用しているかを説明してください (Azure Hyperscale Cloud、Azure Edge Platform (Azure Stack Hub & Edge)、Azure Space - SATCOM、5G、Geo Services/Analytics (ピクセル数による判断)、Azure Orbital を含む、モダン ワークスペース、ビジネス アプリ、アプリ & インフラストラクチャ、データ & AI。接続を解除された/却下された環境、降格済みの環境、断続的な低帯域幅 (DDIL) の環境、ゼロトラスト セキュリティを含む、クラウド内や Tactical Edge 上の IoT や AI & Analytics など)。
- これらのテクノロジーを利用することで、防衛・情報機関の顧客のニーズにどう対応したかを説明してください。貴社のソリューションまたはサービスが、マイクロソフトのプラットフォーム/テクノロジーの使用をどのように増加させたかについての詳細も提示してください。マイクロソフトのプラットフォームとテクノロジーを使用して、マルチドメイン オペレーション/統合 (MDO/MDI)、フェデレーション ミッション ネットワーク、ゼロトラスト マルチレベル セキュリティ (ZT MLS) の情報交換/コラボレーション、トレーニングとシミュレーション、コマンド & コントロール、予知保全、ミッション レディネス、ロジスティクス、インテリジェンス ソリューション など、特定のミッション ニーズや課題に対処するために、このソリューションが防衛・情報機関の顧客やパートナーの成長と変革をどのように促進するかを紹介してください。
- 貴社のソリューションまたはサービスによって解決された顧客の問題点について説明してください。可能であれば、顧客の問題点に与えた影響や、ソリューション導入前/後の違いを明記し、顧客が受けた利益の指標を提示してください。
 - 顧客事例を 2 件提示してください (顧客事例は、このツールの所定のセクション内の、エグゼクティブ サマリーのアップロード セクションの下に入力してください)。



Education

Education (教育) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジーを基盤にした革新的で独自性のあるサービスやソリューションを教育業界の顧客に提供し、業界でソート リーダーシップを発揮しているパートナー様に授与されます。

このアワードは、業界知識とノウハウがあり、一貫性・拡張性・品質の高い先見的なサービスやソリューションを教育業界の顧客に提供しているパートナー様に授与されます。ビジネス リーダーシップに加え、[最新](#)のマイクロソフト テクノロジーをソリューション プラットフォームとして利用することで、新規顧客の件数や収益が堅調に伸びていることも評価されます。[教育](#)機関の変革に成功した事例を説明してください。応募に際しては、ソフトウェア ソリューション、アプリやサービスの開発、需要創出、販売に Microsoft Cloud Partner Program を活用して、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で該当するソリューション分野のマイクロソフト [ソリューション パートナー認定を取得](#)している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - Co-sell Ready オファーの業種別ソリューションの導入実績がある。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- 提供したソリューション、業務、またはサービスに関する顧客事例や参照情報もあることが望ましい。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる [URL](#) は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスにマイクロソフト テクノロジーを利用したことで、顧客のデジタル トランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客が業界内でデジタル トランスフォーメーションの成果を出すために貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。
- 教育業界の特定の顧客に限定したソリューションまたはサービスか、市場/採用拡大の可能性があるかを記述してください。
- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- ソリューションやサービスの中で、どのマイクロソフト テクノロジーをどのような方法で活用しているかを説明してください (モダンワークスペース、ビジネス アプリ、アプリ & インフラストラクチャ、データ & AI)。貴社のソリューションまたはサービスが、マイクロソフトのプラットフォーム/テクノロジーの使用をどのように増加させたかについての詳細も提示してください。
- これらのテクノロジーを利用することで、教育業界の顧客のニーズにどう対応したかを説明してください。クラウドまたはデバイス テクノロジーを利用した顧客の成長や変革において、このソリューションがどのような位置付けにあるかを示してください。
- 貴社のソリューションまたはサービスによって解決された顧客の問題点について説明してください。可能であれば、顧客の問題点に与えた影響や、ソリューション導入前/後の違いを明記し、顧客が受けた利益の指標を提示してください。
- 顧客事例を 2 件提示してください (顧客事例は、このツールの所定のセクション内の、エグゼクティブ サマリーのアップロード セクションの下に入力してください)。



Energy & Resources

Energy & Resources (エネルギー、資源) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジーを基盤にした革新的で独自性のあるサービスやソリューションをエネルギー・資源業界 (石油・ガス、電力・水道、鉱業、資源) の顧客に提供し、業界でソート リーダーシップを発揮しているパートナー様に授与されます。

このアワードは、業界知識とノウハウがあり、一貫性のある高品質の先見的なサービスやソリューションをエネルギー・資源業界の顧客に提供しているパートナー様に授与されます。ビジネス リーダーシップに加え、最新のマイクロソフト テクノロジーをソリューション プラットフォームとして利用することで、新規顧客の件数や収益が堅調に伸びていることも評価されます。二酸化炭素排出量の削減により、持続可能なエネルギーの未来を推進するというマイクロソフトの意欲的な計画を踏まえて、このアワードでは、全世界のエネルギー移行と脱炭素化をどのように実現するかも考慮されます。

応募に際しては、ソフトウェア ソリューション、アプリやサービスの開発、需要創出、販売に Microsoft Cloud Partner Program を活用して、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - Co-sell Ready オファーの業種別ソリューションの導入実績がある。
 - ISV サクセス プログラムに参加している。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- 提供したソリューション、業務、またはサービスに関する顧客事例や参照情報もあることが望ましい。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスにマイクロソフト テクノロジーを利用したことで、顧客のデジタル トランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客が業界内でデジタル トランスフォーメーションの成果を出すために、貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。
- エネルギー・資源業界の特定の顧客に限定したソリューションまたはサービスか、市場/採用拡大の可能性があるかを記述してください。
- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推奨状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- ソリューションやサービスの中で、どのマイクロソフト テクノロジーをどのような方法で活用しているかを説明してください (モダン ワークスペース、ビジネス アプリ、アプリ & インフラストラクチャ、データ & AI)。
- これらのテクノロジーを利用することで、エネルギー・資源業界の顧客のニーズにどう対応したかを説明してください。貴社のソリューションまたはサービスが、マイクロソフトのプラットフォーム/テクノロジーの使用をどのように増加させたかについての詳細も提示してください。クラウド テクノロジーを利用した成長や変革において、このソリューションがどのような位置付けにあるかを示してください。
- 貴社のソリューションまたはサービスによって解決された顧客の問題点について説明してください。可能であれば、顧客の問題点に与えた影響や、ソリューション導入前/後の違いを明記し、顧客が受けた利益の指標を提示してください。
- 顧客事例を 2 件提示してください (顧客事例は、このツールの所定のセクション内の、エグゼクティブ サマリーのアップロード セクションの下に入力してください)。



Financial Services

Financial Services (金融サービス) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジーを基盤にした革新的で独自性のあるサービスやソリューションを金融サービス業界の顧客に提供し、業界でソート リーダーシップを発揮しているパートナー様に授与されます。このアワードは、業界知識とノウハウがあり、一貫性のある高品質の先見的なサービスやソリューションを金融サービス業界の顧客に提供しているパートナー様に授与されます。ビジネス リーダーシップに加え、最新のマイクロソフト プラットフォームや金融サービス業界イニシアチブ (Cloud for FSI など) を利用することで、新規顧客の件数や収益が堅調に伸びていることも評価されます。応募に際しては、ソフトウェア ソリューション、アプリやサービスの開発、需要創出、販売に Microsoft Cloud Partner Program を活用して、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- Co-sell Ready オファーの業種別ソリューションの導入実績がある。
- 提供したソリューション、業務、またはサービスに関する顧客事例や参照情報もあることが望ましい。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスにマイクロソフトの機能を利用したことで、顧客のデジタルトランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客が業界内でデジタルトランスフォーメーションの成果を出すために貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。
- 金融サービス業界/業種の特定の顧客に限定したソリューションまたはサービスか、市場/採用拡大の可能性があるかを記述してください。
- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推奨状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- ソリューションやサービスの中で、どのマイクロソフト テクノロジーをどのような方法で活用しているかを説明してください (モダン ワークスペース、ビジネス アプリ、アプリ & インフラストラクチャ、データ & AI)。
- これらのテクノロジーを利用することで、金融サービス業界の顧客のニーズにどう対応したかを説明してください。貴社のソリューションまたはサービスが、マイクロソフトのプラットフォーム/テクノロジーの使用をどのように増加させたかについての詳細も提示してください。クラウドテクノロジーを利用した成長や変革において、このソリューションがどのような位置付けにあるかを示してください。
- 貴社のソリューションまたはサービスによって解決された顧客の問題点について説明してください。可能であれば、顧客の問題点に与えた影響や、ソリューション導入前/後の違いを明記し、顧客が受けた利益の指標を提示してください。
- 顧客事例を 2 件提示してください (顧客事例は、このツールの所定のセクション内の、エグゼクティブ サマリーのアップロード セクションの下に入力してください)。



Government

Government (公共) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、公安と司法、公共財政、重要インフラストラクチャ、公衆衛生と社会福祉といった市場を中心に、マイクロソフト テクノロジーを基盤にした革新的なサービスやソリューションを顧客に提供しているパートナー様に授与されます。

このアワードは、卓越した業界知識とノウハウがあり、公共機関の顧客向けに一貫性のある高品質のサービスやソリューションを提供しているパートナー様に授与されます。一貫したビジネス リーダーシップに加え、最新のマイクロソフト テクノロジーをソリューション プラットフォームとして利用することで、新規顧客の件数や収益が堅調に伸びていることも評価されます。

応募に際しては、ソフトウェア ソリューション、アプリやサービスの開発、需要創出、販売に Microsoft Cloud Partner Program を活用して、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するためのパートナー能力スコアが 50 以上である。

- Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
- ISV サクセス プログラムに参加している。
- 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- 以下の公的機関の市場でサービスやソリューションを提供しているマイクロソフト パートナーであること。
 - 公安と司法
 - 公共財政
 - 重要インフラストラクチャ
 - 公衆衛生と社会福祉
- 回答に 2 つ以上の顧客シナリオまたは顧客事例を含めること。これらのシナリオでは、貴社のサービスやソリューションと、マイクロソフトとのパートナーシップの両方を示してください。
- 貴社のサービスやソリューションが顧客のニーズに応え、市場に影響を与えていることを明確に実証すること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスに特定のマイクロソフト テクノロジーを利用したことで、顧客のデジタル トランスフォーメーションがどのように実現されたか、公共機関の顧客がデジタル トランスフォーメーションを推進して成果を出すために貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。
- 現在のグローバルな経済環境において、各事業者がこぞって労力を削減して多くの成果を実現しようとする中、世界中の公共機関が最新化とデジタル トランスフォーメーションの達成を目標に掲げています。今後この機会を捉えて最大限に活用するために、貴社や貴社のソリューションがどのような位置付けにあるかを示してください。
- 貴社のソリューションまたはサービスによって解決された顧客の問題点について説明してください。可能であれば、顧客の問題点に与えた影響や、ソリューション導入前/後の違いを明記し、貴社のソリューションやサービスがマイクロソフトのプラットフォーム/テクノロジーの使用をどのように増加させたかについての詳細を提示してください。
- 上記の点に関して、応募内容を裏付ける顧客事例を 2 件以上提示してください。さらに、顧客事例の中で、以下のような成果ベースの提供を実証する証拠や定量的な指標を示してください。
 - ビジネスやミッションへの影響
 - 展開後の顧客ニーズに対するソリューションの影響
 - 市場におけるソリューションの現実的な影響



Healthcare & Life Sciences

Healthcare & Life Sciences (医療、ライフサイエンス) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト クラウド テクノロジーを基盤にした革新的なサービスやソリューションを医療およびライフサイエンス業界の顧客に提供し、顧客の成長、変革、患者管理の拡張に貢献しているパートナー様に授与されます。

このアワードは、次のようなパートナー様に授与されます。

- 業界知識とノウハウがある。
- デジタル トランスフォーメーション、仮想医療、精密医療、科学的発見に関するソリューションやサービスなど、医療およびライフサイエンス企業におけるマイクロソフトのクラウドベースのイノベーションを推進している。
- 具体的な顧客事例と顧客からの証言を挙げ、ソリューションの導入によるビジネス インパクトを示す重要業績指標 (KPI) を提示している。
- Microsoft Cloud Partner Program を活用して、自社のソフトウェア ソリューション、アプリ、サービスを開発し、需要を創出して販売することで、マイクロソフトとの効果的なエンゲージメントを実現していることを実証している。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - Co-sell Ready の医療およびライフ サイエンス業界ソリューションがあり、その導入に成功している。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で Cloud コンピテンシー (Cloud Platform、Cloud Productivity、Enterprise Mobility Management、Cloud Business Applications、Security、Small & Mid Market Cloud Solutions) の旧 Gold レベルを取得している。
 - [Co-sell Ready](#) オファーを持つ ISV である。
- 提供したソリューション、業務、またはサービスに関する顧客事例や参照情報がある。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社のサービスが、医療およびライフ サイエンス業界の顧客にどう役立ったか、クラウド ビジネスの機会をどのように活用しているかを説明してください。貴社のビジネスへの影響も記述してください。
- 1 ~ 2 つの例を挙げて、貴社のソリューションやサービスがマイクロソフトのクラウド テクノロジをどのようにして取り入れ、具体的なデジタル トランスフォーメーションを実現したかを技術的およびビジネス的な観点から説明してください。以下のような情報を含めてください。
 - 顧客の名称またはその他の関連情報
 - 顧客のビジネス課題
 - 貴社のソリューションでは、顧客の成長と変革の実現のためにクラウド テクノロジをどのように活用したか
 - このソリューションやサービスにマイクロソフト クラウド プラットフォームを選択した理由
 - ソリューション導入前と導入後のシナリオ
 - このソリューションが顧客のコスト削減やビジネス価値の創出にどう役立ったか
- ソリューションやサービスで、どのマイクロソフト テクノロジを活用したか、どのように使用したか、顧客のニーズにどのように対応したか。貴社のソリューションは、顧客によるマイクロソフト クラウド プラットフォームの導入増加にどう役立ったか
- 医療およびライフ サイエンス業界に特化した価値やイノベーションをどのようにして提供したか。それは業界内で再現したり、規模を拡大したりできるか
- 顧客企業からの証言や、優れたカスタマー エクスペリエンスまたは顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) を提供してください。



Industrials & Manufacturing

Industrials & Manufacturing (産業・製造) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジを基盤にした革新的で独自性のあるサービスやソリューションを産業・製造業界 (産業機器、航空宇宙、農耕機械、ハイテク & エレクトロニクス、半導体、化学薬品、農業機関など) の顧客に提供し、業界でソート リーダーシップを発揮しているパートナー様に授与されます。

このアワードは、業界知識とノウハウがあり、一貫性のある高品質の先見的なサービスやソリューションを産業・製造業界の顧客に提供しているパートナー様に授与されます。ビジネス リーダーシップに加え、最新のマイクロソフト テクノロジをソリューション プラットフォームとして利用することで、新規顧客の件数や収益が堅調に伸びていることも評価されます。

応募に際しては、ソフトウェア ソリューション、アプリやサービスの開発、需要創出、販売に Microsoft Cloud Partner Program を活用して、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- Co-sell Ready オファーの業種別ソリューションの導入実績がある。
- 提供したソリューション、業務、またはサービスに関する事例や参照情報もあることが望ましい。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社のソリューションまたはサービスによって解決された顧客の問題点について説明してください。顧客の問題点に与えた影響や、ソリューション導入前/後の違いを明記し、顧客が受けた利益の指標を提示してください。
- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスにマイクロソフト テクノロジーを利用したことで、顧客のデジタルトランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客が業界内でデジタルトランスフォーメーションの成果を出すために貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。
- 産業・製造業界の特定の顧客に限定したソリューションまたはサービスか、市場の拡大または導入拡大の可能性があるかを記述してください。
- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推奨状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- ソリューションやサービスの中で、どのマイクロソフト テクノロジーをどのような方法で活用しているかを説明してください (モダン ワークスペース、ビジネス アプリ、アプリ & インフラストラクチャ、データ & AI)。



Media & Communications

Media & Communications (メディア、通信) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジーを基盤にした革新的で独自性のあるサービスやソリューションをメディア・通信業界の顧客に提供し、業界でソート リーダーシップを発揮しているパートナー様に授与されます。

このアワードは、業界知識とノウハウがあり、一貫性のある高品質の先見的なサービスやソリューションをメディア・通信業界の顧客に提供しているパートナー様に授与されます。ビジネス リーダーシップに加え、最新のマイクロソフト テクノロジーをソリューション プラットフォームとして利用することで、新規顧客の件数や収益が堅調に伸びていることも評価されます。

応募に際しては、ソフトウェア ソリューション、アプリやサービスの開発、需要創出、販売に Microsoft Cloud Partner Program を活用して、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
 - 提供したソリューション、業務、またはサービスに関する顧客事例や参照情報もあることが望ましい。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスにマイクロソフト テクノロジーを利用したことで、顧客のデジタルトランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客が業界内でデジタルトランスフォーメーションの成果を出すために貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。
- メディア・通信業界の特定の顧客に限定したソリューションまたはサービスか、市場の拡大または導入拡大の可能性があるかを記述してください。

- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- ソリューションやサービスの中で、どのマイクロソフト テクノロジをどのような方法で活用しているかを説明してください (モダン ワークスペース、ビジネス アプリ、アプリ & インフラストラクチャ、データ & AI)。
- これらのテクノロジーを利用することで、メディア・通信業界の顧客のニーズにどう対応したかを説明してください。貴社のソリューションまたはサービスが、マイクロソフトのプラットフォーム/テクノロジーの使用をどのように増加させたかについての詳細も提示してください。クラウドテクノロジーを利用した成長や変革において、このソリューションがどのような位置付けにあるかを示してください。
- 貴社のソリューションまたはサービスによって解決された顧客の問題点について説明してください。可能であれば、顧客の問題点に与えた影響や、ソリューション導入前/後の違いを明記し、顧客が受けた利益の指標を提示してください。
 - 顧客事例を 2 件提示してください (顧客事例は、このツールの所定のセクション内の、エグゼクティブ サマリーのアップロードセクションの下に入力してください)。



Nonprofit

- Nonprofit (非営利) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフトの非営利業界の優先シナリオ (寄付者や支援者の把握、効果的なプログラムの提供、ミッションの成果の加速、Microsoft Cloud for Nonprofit) のいずれかに関連した革新的で独自性のあるサービスやソリューションを提供する手腕に優れ、業界でソート リーダーシップを発揮しているパートナー様に授与されます。マイクロソフトの非営利業界の優先シナリオや Microsoft Cloud for Nonprofit に関連して、収益や顧客獲得数が堅調に伸びていることも評価されます。

応募資格

- 優良な [マイクロソフト パートナー](#) であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で [ソリューション パートナー認定](#) を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための [パートナー能力スコア](#) が 50 以上である。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - ISV サクセス プログラムに参加している。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- 事例紹介の顧客が、マイクロソフトの資格要件を満たす既存の非営利団体であり、最終選考/受賞に選ばれた場合にマイクロソフトが紹介することを承諾している。
- 市場に出ている非営利業界固有のソリューションを (最新の) 公開 Web サイトで紹介している。
- マイクロソフトの非営利業界の優先シナリオ (寄付者や支援者の把握、効果的なプログラムの提供、ミッションの成果の加速、寄付者やプログラム参加者のデータの保護) に関連した非営利団体の顧客事例やケース スタディを 23 年度中 (7 月～ 6 月) に 1 件以上発表している。
- ソリューションやサービスを導入したことによる社会的影響が測定可能かつ実証済みである。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めること)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社のソリューションまたはサービスが、非営利業界の優先シナリオ (寄付者や支援者の把握、効果的なプログラムの提供、ミッションの成果の加速) のいずれかに関連していることを説明してください。
- 顧客のミッション インパクトとデジタル トランスフォーメーションの促進につながった、貴社のオファーやサービスの具体的なメリットを説明してください。
- 非営利団体がこの影響を受益者や自組織の活動に直接還元できた事例を説明してください。

- 貴社の非営利団体向けソリューションやサービスは特定の顧客向けのカスタム プロジェクトか、それとも再現や拡張が可能であるかを回答してください。優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- 貴社の非営利団体向けソリューション/サービスを顧客に提供している期間と、このソリューションやサービスの今後の発展および投資の計画 (ロードマップ、サービス、市場採用など) について回答してください。
- 裏付け文書と共に、検討対象となる追加のフィードバックを提示してください。



Retail & Consumer Goods

Retail & Consumer Goods (小売、消費財) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジーを基盤にした革新的で独自性のあるサービスやソリューションを小売・消費財業界の顧客に提供し、業界でソート リーダースhipを發揮しているパートナー様に授与されます。

このアワードは、業界知識とノウハウがあり、一貫性のある高品質の先見的なサービスやソリューションを小売・消費財業界の顧客に提供しているパートナー様に授与されます。ビジネス リーダースhipに加え、最新のマイクロソフト テクノロジーをソリューション プラットフォームとして利用することで、新規顧客の件数や収益が堅調に伸びていることも評価されます。

応募に際しては、ソフトウェア ソリューション、アプリやサービスの開発、需要創出、販売に Microsoft Cloud Partner Program を活用して、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - Co-sell Ready オファーの業種別ソリューションの導入実績がある。
 - ISV サクセス プログラムに参加している。
 - [Co-sell Ready](#) オファーを持つ ISV である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で Cloud コンピテンシー (Cloud Platform、Cloud Productivity、Enterprise Mobility Management、Cloud Business Applications、Security、Small & Mid Market Cloud Solutions) の Gold レベルを取得している。
- 提供したソリューション、業務、またはサービスに関する顧客事例、推薦状、参照情報を応募内容に含めること。
- 事例紹介の顧客が、パートナー様の応募ソリューションを Azure 上に展開した既存の小売・消費財業界の顧客であり、パートナー様が最終選考/受賞に選ばれた場合にマイクロソフトが紹介することを承諾していること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 技術およびビジネス上の観点から、貴社のソリューションまたはサービスにマイクロソフト テクノロジーを利用したことで、顧客のデジタル トランスフォーメーションがどのように実現されたか、顧客が業界内でデジタル トランスフォーメーションの成果を出すために貴社のソリューションがどう役立ったかを説明してください。
- 貴社のソリューションまたはサービスによって解決された顧客の問題点について説明してください。可能であれば、顧客の問題点に与えた影響や、ソリューション導入前/後の違いを明記し、顧客が受けた利益の指標を提示してください。
 - 顧客事例を 2 件提示してください (顧客事例は、このツールの所定のセクション内の、エグゼクティブ サマリーのアップロード セクションの下に入力してください)。

- ソリューションやサービスの中で、どのマイクロソフト テクノロジをどのような方法で活用しているかを説明してください (モダン ワークスペース、ビジネス アプリ、インフラストラクチャ、アプリ イノベーション、データ & AI、セキュリティ)。
- これらのテクノロジを利用することで、小売・消費財業界の顧客のニーズにどう対応したか、または特定の顧客の問題をどう解決したかを説明してください。貴社のソリューションまたはサービスが、マイクロソフトのプラットフォーム/テクノロジの使用をどのように増加させたかについての詳細も提示してください。クラウド テクノロジを利用した成長や変革において、このソリューションが業界内でどのような位置付けにあるかを示してください。
- 小売・消費財業界の特定の顧客区分に限定したソリューションまたはサービスか、この業界内の他の顧客区分に市場/採用を拡大できるかを記述してください。
- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。

Business Transformation アワード



Advisory Services

Advisory Services (アドバイザリ サービス) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジを利用して価値の高いコンサルティング/アドバイザリ サービスを顧客に提供し、業界でソート リーダーシップを発揮しているパートナー様に授与されます。

このアワードは、業界知識とノウハウがあり、顧客のデジタル トランスフォーメーションをサポートする、一貫性のある高品質の先見的なサービスを提供しているパートナー様に授与されます。ビジネス リーダーシップや上級管理職員への影響力に加え、最新のマイクロソフト クラウド ソリューションおよびテクノロジをソリューション プラットフォームとして利用することで、新規顧客の件数や収益が堅調に伸びていることも評価されます。

応募に際しては、アドバイザリ サービス オファーの構築、ソリューション/サービスの需要創出と販売に Microsoft Cloud Partner Program を活用して、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

応募資格

- 優良な [マイクロソフト パートナー](#) であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で [ソリューション パートナー認定を取得](#) している。
 - 1 つ以上のソリューション パートナー認定 (セキュリティ、モダン ワーク、ビジネス アプリ、データ & AI (Azure)、インフラストラクチャ (Azure)、デジタル & アプリ イノベーション (Azure)) を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための [パートナー能力スコア](#) が 50 以上である。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
- 応募ソリューションまたはサービスに関するケース スタディや顧客事例などを公表している。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にとめてください (スペースも含まれます)。

- マイクロソフト テクノロジを利用して、顧客のビジネス変革をどのように促進したか、顧客が業界内でデジタル トランスフォーメーションの成果を出すために、貴社のソリューションやサービスがどう役立ったかを説明してください。
- 特定の顧客に限定したソリューションまたはサービスか、市場/採用拡大の可能性があるかを記述してください。
 - 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース (出版物、事例、動画、顧客の推薦状など) をアップロードするか、リンクを提示してください。
- アドバイザリ サービスがどのマイクロソフト テクノロジをどのように利用しているのかを提示してください (モダン ワークスペース、セキュリティ、ビジネス アプリ、アプリ & インフラストラクチャ、データ & AI など)。

- これらのテクノロジーを利用することで、顧客のニーズにどう対応したかを説明してください。貴社のソリューションまたはサービスが、マイクロソフトのプラットフォーム/テクノロジーの使用をどのように増加させたかについての詳細も提示してください。クラウド テクノロジーを利用した顧客の成長や変革において、このソリューションがどのような位置付けにあるかを示してください。
- 可能であれば、ソリューションやサービスの中で、マイクロソフトの業界優先シナリオやマイクロソフトの業界特化型クラウド戦略をどのような方法で活用しているかを説明してください。
- 貴社のソリューションまたはサービスによって解決された顧客の問題点について説明してください。可能であれば、顧客の問題点に与えた影響や、ソリューション導入前/後の違いを明記し、顧客が受けた利益の指標を提示してください。
 - 顧客事例を 2 件提示してください (顧客事例は、このツールの所定のセクション内の、エグゼクティブ サマリーのアップロードセクションの下に入力してください)。



Commercial Marketplace

Commercial Marketplace (コマーシャル マーケットプレイス) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、Microsoft コマーシャル マーケットプレイス (Microsoft AppSource または Azure Marketplace) を介して革新的で独自性のあるサービスやソリューションを提供し、優れた実績を挙げているパートナー様に授与されます。

このアワードは、マーケットプレイスでの販売実績とマーケティングに関するノウハウがあり、一貫性のある高品質の先見的なサービスやソリューションをマーケットプレイスの顧客に提供しているパートナー様に授与されます。ビジネス リーダーシップに加え、コマーシャル マーケットプレイスでの新規顧客件数、課金売上、Azure 消費量、課金シート数が堅調に伸びていることも評価されます。

応募に際しては、ソフトウェア ソリューション/アプリの需要創出や販売に Marketplace Rewards を活用して、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

応募資格

- 優良な [マイクロソフト パートナー](#) であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得していること。
- Microsoft AppSource または Azure Marketplace に、顧客が取引可能なソリューションが 1 つ以上あること。
- コマーシャル マーケットプレイスを通じた顧客獲得実績 (課金売上、消費売上、課金シートのいずれか) があること。
- 2023 年 1 月 30 日時点で Cloud コンピテンシー (Cloud Platform、Cloud Productivity、Enterprise Mobility Management、Cloud Business Applications、Security、Small & Mid Market Cloud Solutions) で Gold レベルを取得しているか、[Co-sell Ready](#) オファーを持つ ISV であること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 応募に際しては、コマーシャル マーケットプレイスにリスト登録しているソリューションやサービスの中で、このノミネートの対象にしたいものを挙げてください (実際のリストへのリンクを含めてください)。
- ソリューションやサービスの中で、どのマイクロソフト テクノロジーをどのような方法で活用しているかを説明してください (Dynamics、Power Platform、Microsoft 365、Microsoft Azure など)。
- マイクロソフトのコマーシャル マーケットプレイス (Microsoft AppSource や Azure Marketplace) を利用したことが、貴社のビジネスの成長にどう役立ったかを説明してください。
- 応募リストへの影響を数値化してください。ノミネート対象のリストに与えた影響を具体的な数値で示してください (顧客取引の規模、リード件数、新しい地域での新規売上、Azure 消費売上など)。
- コマーシャル マーケットプレイスへのリスト登録にビジネス展開する際に、貴社が採用した効果的な販売戦術やマーケティング戦術を回答してください。Marketplace Rewards (英語) プログラムによって得られたメリットがあれば、それについても記述してください。

- コマーシャル マーケットプレースの利用が、顧客のニーズに対応するうえでどう役立ったかを説明してください。貴社のソリューションが、マイクロソフトのプラットフォーム/テクノロジーの使用をどのように増加させたかについての詳細も提示してください。コマーシャル マーケットプレースからクラウド テクノロジーを利用した成長や変革において、このソリューションがどのような位置付けにあるかを示してください。
- コマーシャル マーケットプレースでの顧客獲得事例やそれについての引用がある場合は、この応募内容に添付するか、またはリンクを付けてください。



Customer Experience

Customer Experience (カスタマー エクスペリエンス) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、顧客との関係構築と、顧客のニーズや期待に
応えて、またはそれ以上の成果で顧客を満足させることに尽力しているパートナー様に授与されます。応募に際しては、顧客重視の姿勢
によって顧客に関するインサイトが社内に広がり、継続的なロイヤルティにつながる変化が起きた事例を示してください。顧客の購入行程
を対象者別に対応付ける方法や、デジタル マーケティング コンテンツを利用して見込み客にリーチし、見込み客をロイヤルティとリピート率
の高い顧客に変える効果的かつ効率的な方法を説明してください。このアワードでは、マイクロソフトによる検証が可能な顧客事例が必
要となります。貴社が紹介する顧客に、マイクロソフトから問い合わせがあることの承諾を必ず得てください。

応募資格

- PPT スライド (このツールで入手可能) に必要事項を記入します。このスライドは、このアワードの必要事項が記入できるようになって
います。詳細については、スライドのノート箇所をご確認ください。
- このアワードに応募することにより、貴社、および貴社が事例として取り上げた顧客は、マイクロソフトが確認の一環としてその顧客に
問い合わせることに同意したものと見なされます。

記入用テンプレート

Customer Experience (カスタマー エクスペリエンス) パートナー オブ ザ イヤー アワード用の PowerPoint スライド (PPT テンプレートはこ
のアワード ツールで入手可能) で、以下の各項目について回答してください。このアワードの応募内容は、以下のとおりです。

- 貴社のソリューションの顧客について、次の点を回答してください。1) このアワードの対象となるソリューション/サービス、2) この機会を
裏付ける市場調査の概要 (市場規模、地域、対応可能な顧客の数、対象区分 (エンタープライズ、中規模市場、SMB))、3) 対
象者 (ビジネス意思決定者、技術意思決定者)、4) 該当する業種、5) 対応している顧客の問題点やビジネス課題、6) 対象者
の中で最上位のペルソナ (CEO、CFO、CMO、COO など)。PowerPoint のスライド 3 ~ 5 に回答を記入してください。
- 貴社が対応する主要ペルソナ (CEO、CFO、CMO など) を 1 つ選択し、以下の点を回答してください。1) もっとも重要な意思決
定要因、2) 選択したペルソナへの期待 (上位 3 つ)、3) 選択したペルソナの問題点 (上位 3 つ)。PowerPoint のスライド 6 ~ 8
に回答を記入してください。
- カスタマー ジャーニーのステージ (調査、評価、購入、拡大、契約更新、提唱) ごとに選択したペルソナを対応付け、以下の点を示し
てください。1) 各ステージで貴社が伝える最も重要なメッセージ、2) 各ステージの要望/ニーズ (上位 3 つ)、3) 各ステージのタッチポ
イント (上位 3 つ)、4) 各ステージの問題点 (上位 3 つ)、5) 各ステージの行動喚起。PowerPoint のスライド 10 ~ 15 に回答を記
入してください。
- 選択したペルソナと一致する顧客 5 人と、このカスタマー ジャーニーを検証してください (アワードの対象のペルソナとして CIO を選択
した場合は、CIO と相談してください)。PowerPoint のスライド 16 ~ 17 にあるインタビューの質問サンプルを使用して、貴社がま
とめたカスタマー エクスペリエンスと顧客からのフィードバックが一致しているかどうかを確認してください。顧客へのインタビューの質問
から、カスタマー エクスペリエンスの重要な推進要因の数値を計算してください。
- 概要を示したソリューションの重要な **カスタマー エクスペリエンス KPI** を PowerPoint スライド 18 に記入してください。
- カスタマー エクスペリエンスを改善した後の投資利益 (およびその計算方法) を PowerPoint スライド 19 に記入してください。スライ
ド 18 で選択した KPI に基づいて、改善後にどのような成長や変化が見られたかを説明してください。
- 顧客との対話から学んだ **最も重要** な点を記述してください。PowerPoint スライド 20 に記入してください。
- PowerPoint スライド 21 に、インタビューした顧客名を挙げ、マイクロソフトがフィードバック内容を確認できるように連絡先情報を添
えてください。



Global Independent Software Vendor (ISV)

Global Independent Software Vendor (ISV) (グローバル独立系ソフトウェアベンダー) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフトとグローバル規模で深く連携することで、顧客重視の方針と高い業績を見せたグローバル マネージド ISV 様に授与されます。マイクロソフト クラウド プラットフォームを基盤として、明確に差別化された価値とカスタマー エクスペリエンスを実現しているパートナー様を表彰するものです。パートナー様のソリューションにマイクロソフト クラウド プラットフォームを利用して、ソリューションの差別化とイノベーションを図り、新しいビジネス モデルとアプローチを生み出した事例を提示してください。また、マイクロソフトとのエンゲージメントによって (特にマイクロソフトのパートナー プログラムやオファーを利用することで)、パートナー様の事業成長がどのように促進されたかも説明してください。選考の際には、Azure 消費売上、IP 共同販売の成立件数、マイクロソフトとの共有リード件数などの重要業績指標 (KPI) も加味されます。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること。
- Co-sell Ready オファーを持つグローバル マネージド ISV であること。
- PR、ケース スタディ、Web サイトなど、マイクロソフトに対する公的なコミットメントを実証すること。
- ISV のソリューションがマイクロソフト クラウド プラットフォーム テクノロジ (Azure Core Services、Azure Data Services、AI、Dynamics 365、Power Platform、Teams、GitHub など) を利用していること。
- ISV のマイクロソフト クラウド プラットフォーム ベースのソリューションが複数の地域で契約成立していること。
- ISV のソリューションが Azure Marketplace または AppSource 上に公開リストされていること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。エグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます。裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社のソリューションの他の ISV との違いを記述してください。
- 貴社のソリューションがマイクロソフト クラウド プラットフォームを基盤として、どのように特有の差別化された価値を顧客に提供するかを説明してください。
- 貴社の主要ソリューションに使用している主要なマイクロソフト テクノロジを記述してください。特に、主要ソリューションに統合している先進のマイクロソフト クラウド サービス (AAD、AKS、Power Apps、Teams、AI、Azure SQL DB、Cosmos DB、Dynamics 365 Customer Insights など) を明記してください。
- マイクロソフトの Go-To-Market プログラムやインセンティブ、Co-sell プログラムをどのように利用して、貴社のパイプラインを拡大し、販売機会を促進しているかを説明してください。
- マイクロソフトと協同で獲得した主な顧客を 1 件以上挙げ、貴社のソリューションがマイクロソフトとの関係を存分に活用して、差別化された価値を顧客に提供した事例を記述してください。



Global System Integrator (GSI)

Global System Integrator (グローバル システム インテグレーター) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフトとグローバル規模で深く連携し、かつてないほどのエンゲージメントを築くことで、顧客重視の方針と高い業績を見せたグローバル マネージド GSI 様に授与されます。マイクロソフト クラウド プラットフォームを基盤として、明確に差別化された価値とカスタマー エクスペリエンスを実現し、マイクロソフトとの提携に関して市場で強い発言力を示しているパートナー様を表彰するものです。パートナー様のソリューションにマイクロソフト クラウドを利用して、顧客に多大な成果をもたらす、ソリューションの差別化とイノベーションを図り、新しいビジネス モデルとアプローチを生み出した事

例を提示してください。このアワードは、業界知識とノウハウがあり、顧客のデジタル トランスフォーメーションをサポートする、一貫性のある高品質の先見的なサービスを提供しているパートナー様に授与されます。マイクロソフトとのエンゲージメントにより、マイクロソフトの主要なイニシアチブ(マイクロソフトの業界特化型クラウド、業界優先ソリューションとソリューション分野など) やプログラム(社内のマイクロソフト認定プロフェSSIONALの増加など) を利用することで、パートナー様の事業成長がどのように促進されたかも説明してください。選考の際には、Azure 消費売上、IP 共同販売の成立件数、マイクロソフト事業の前年比成長率の実績などの重要業績指標 (KPI) も加味されます。また、Microsoft Cloud Partner Program への移行やソリューション パートナー認定の取得も評価の対象となります。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること(メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも1つに該当すること。
 - 2023年1月30日時点で[ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - 2023年1月30日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が50以上である。
 - 2022年9月30日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- ソリューションがマイクロソフト クラウド プラットフォーム テクノロジー (Azure Core Services、Azure Data Services、AI、Dynamics 365、Power Platform、Teams など) を利用しており、2021年1月～2022年3月に複数の地域で契約成立の記録があること。
- Co-sell Ready オファーを持つマイクロソフト グローバル マネージド GSI であること。
- PR、ケース スタディ、Web サイトなど、マイクロソフトに対する公的なコミットメントを実証すること。
- 1つ以上のマイクロソフトの注力業界、業界特化型クラウド、または業界優先ソリューションにおける明確なソート リーダーシップを発揮し、ソリューション サービスを提供していること。
- トレーニング認定資格において著しい成長を遂げていることを実証すること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリーを裏付ける関連 URL を記載した文書を最大3点までアップロードできます(注: このセクションは、スペースを含めて8,000文字以内にまとめてください)。

- 顧客の経営幹部と共に以下のようなクラウドのイノベーションやトランスフォーメーションを達成した事例を示してください。
 - 新しいカスタマー エクスペリエンス
 - 業界の垣根を越えたイノベーション
 - 業界の再定義
 - 新しいデジタル製品・サービス
- 貴社のソリューション/コンサルティング サービスが顧客にもたらす特有の価値と、競合他社との違いを記述してください。貴社のソリューション/ソリューション サービスがマイクロソフト クラウド プラットフォームを基盤として、どのように差別化された価値を顧客に提供するかを説明してください。
- 貴社のソリューションに使用している主要なマイクロソフト テクノロジーを記述してください。特に、主要ソリューションに統合している先進のマイクロソフト クラウド サービス (AAD、AKS、Power Apps、Teams、AI、Azure SQL DB、Cosmos DB、Dynamics 365 Customer Insights など) を明記してください。
- マイクロソフトの主要なイニシアチブをどのように利用して、マイクロソフト事業の前年比でのプラス成長を達成したかを説明してください。貴社のパイプラインを拡大し、共同販売の機会を促進して、収益をもたらすために最も重点的に投資した成長の側面を回答してください。
- マイクロソフトと協同で獲得した主な顧客を1件以上挙げ、貴社のサービスがマイクロソフトとの関係を存分に活用して、差別化された価値を顧客に提供した事例の詳細を記述してください。顧客が達成した成果を説明してください。
- 貴社のマイクロソフト事業部門 (MBU) または同様の組織的な取り組みの成熟度と動向について説明してください。
- マイクロソフトが注力する業界および業界優先ソリューションに対する貴社の戦略的アプローチを記述し、それらを貴社の将来の事業計画にどのように統合するかを、成長予測と共に説明してください(可能な場合)。
- マイクロソフト クラウドに関連する、優れた GTM イニシアチブ、マイクロソフト マーケティング キャンペーン、主要な PR 活動を示してください。それらの主な目的と重要な成果(作成物の添付や URL を含む) を記述してください。

- Azure Marketplace または AppSource で提供しているパートナー様のソリューションやサービスがあれば、その詳細を記述してください。
- 以下の分野に関連する詳細/成功指標を教えてください。
 - 前年比成長率 (Azure、E5、セキュリティ、D365)
 - イノベーションやビジネス変革を推進する顧客の新規ワークロード数
 - パートナー間 (P2P) のイニシアチブ
 - スキルアップ (認定資格数とトレーニング数)
 - ソリューション パートナー認定の取得



MVP Industry Solutions GSI/Advisory

MVP Industry Solutions (業界特化型ソリューション) は、マイクロソフトの業界特化型クラウド戦略および業界優先シナリオと密接に関連した業界ソリューションの開発と導入を推進するうえでリーダーシップを発揮している Microsoft GSI またはアドバイザリ パートナー様に授与されます。

応募に際しては、マイクロソフト クラウドおよび関連する業界特化型クラウドを利用して、優先業界に対応する業界固有のソリューションを提供した事例を示してください。

パートナー様のソリューションにマイクロソフト クラウド プラットフォームを利用して、顧客に多大な成果をもたらし、ソリューションの差別化とイノベーションを図り、新しいビジネス モデルとアプローチを生み出した事例を提示してください。

MVP は、業界知識とノウハウがあり、顧客のデジタル トランスフォーメーションをサポートする、一貫性のある高品質の先見的なサービスを提供しているパートナー様に授与されます。マイクロソフトとのエンゲージメントにより、1 つ以上のマイクロソフトの各種業界向けクラウドにおけるマイクロソフトの主要なイニシアチブを利用することで、パートナー様の事業成長がどのように促進されたかも説明してください。

経営幹部との強力な連携やリレーションシップ セリングにより、顧客のイノベーションとトランスフォーメーションの両方を支援する能力を実証したパートナー様が対象となります。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- マイクロソフト グローバル マネージド GSI またはアドバイザリ企業であること。
- パートナー様のソリューションが 1 つ以上のマイクロソフトの注力業界および業界優先ソリューションと統合されているか、補完するものであること。
- ソリューションがマイクロソフト クラウド プラットフォーム テクノロジ (Azure Core Services、Azure Data Services、AI、Dynamics 365、Power Platform、Teams など) を利用しており、複数の地域で契約成立の記録があることが望ましい。
- PR、ケース スタディ、Web サイトなど、マイクロソフトに対する公的なコミットメントを実証すること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリーを裏付ける関連 URL を記載した文書を最大 3 点までアップロードできます (注: このセクションは、スペースを含めて 8,000 文字以内にまとめてください)。

主に、以下の[マイクロソフトが注力する業界および業界優先シナリオ](#)の 1 つ以上において、業界ソートリーダーであることが評価の対象となります。

- 自動車
- 金融サービス (銀行、資本資産、保険)
- 消費財
- 防衛・情報機関
- 教育機関
- エネルギー
- 公共機関
- 医療
- 製造
- メディア・エンターテインメント
- 非営利団体
- 小売
- サステナビリティ
- 通信

このアワードは、共同ソリューション開発イニシアチブ、顧客獲得数、革新的なユースケース、クラウド収益、対象市場におけるソリューションの差別化などに基づき、1つ以上の注力業界における多大な影響を実証したパートナー様に授与されます。

これは「業界ファースト」のアワードですが、マイクロソフトのソリューション分野における専門知識とパートナー様のコンピテンシーも評価の対象となります。特に、マイクロソフトの注力業界のいずれかで成功を収めるために必要な以下のコンピテンシーが重視されます。

- ビジネス アプリ
- インフラストラクチャ (Azure)
- データ & AI (Azure)
- デジタル & アプリ イノベーション (Azure)
- モダン ワーク
- セキュリティ

新規ソリューションの開発または既存のソリューションの拡大を行ったマイクロソフトの注力業界を具体的に示してください。たとえば、既存のいずれかの業界特化型クラウドや業界固有のソリューションに加えて、Azure、Power Platform、M365、D365、Teams、データ、セキュリティの利用などが挙げられます。

貴社の成功基準を説明してください (マイクロソフトの業界特化型クラウドと連携または統合した業界ソリューションの開発件数、業界優先シナリオ、新規顧客数、共同開発、業界ソリューションのユニークな側面、業界および業界ソリューションに習熟しているサービス リソースの数など)。

ソリューションのオファーについて簡単に説明し、全体的な成長率を示してください。

可能であれば、複数の地域で成功を収めた証拠を提示してください。ソリューションの革新的な側面と、対応した主な顧客の問題点を説明してください。

経営幹部と共に以下のようなクラウド イノベーションを達成した事例を示してください。

- 新しいデジタル製品・サービス
- 新しいカスタマー エクスペリエンス

経営幹部と共に以下のようなクラウド トランスフォーメーションを達成した事例を示してください。

- 業界の垣根を越えたイノベーション
- 業界の再定義
- 新しい顧客ニーズの創出
- ネットワーク効果による急速な成長

可能であれば、以下の情報も含めてください。

- マイクロソフトが注力する複数の業界向けソリューションとサービスを回答してください。
- 複数のソリューション分野の統合によって、顧客に差別化されたソリューションを提供していることを示してください。
- 業界向けオファーの他にはない差別化された側面を取り上げてください。
- 業界ソリューションを進化、成長させるための次のステップを説明してください。
- Microsoft Azure Marketplace または AppSource で提供している業界ソリューションがあれば、そのメリットと影響を簡単に説明してください。



GSI Growth Champion

GSI Growth Champion は、複数のソリューション分野/ソリューション プレイ、業界、地域における顕著な成長を明確に実証した Microsoft GSI またはアドバイザー パートナー様に授与されます。マイクロソフトと連携して共通の顧客のデジタル イノベーションやクラウド トランスフォーメーションを推進したパートナー様のソリューションが対象となります。アイデア創出からリリース、実装の成功まで、新規ビジネスソリューションを確立した実績があるか、既存の事業を引き継いで高い成長指標を示した実績があることが条件となります。

Growth Champion は、業界知識とノウハウがあり、顧客のデジタル トランスフォーメーションをサポートする、一貫性のある高品質の先見的なサービスを提供しているパートナー様に授与されます。マイクロソフトとのエンゲージメントにより、マイクロソフトの主要なイニシアチブを利用することで、パートナー様の事業成長がどのように促進されたかも説明してください。選考の際には、Azure 消費売上、IP 共同販売の成立件数、全体的な業務の発展とマイクロソフト事業の前年比成長率の実績などの重要業績指標 (KPI) も加味されます。

優先される条件

22 ～ 23 年度中に、以下の分野で成長を遂げたパートナー様が対象となります。

- 新規または既存のマイクロソフト クラウド事業を拡大し、業務内容、認定スペシャリスト数、顧客獲得数、収益増加、マイクロソフト事業に関連する独自のソリューションの増加を実証する。
- 大規模な移行 - 所定の期間内に ACR または新規成約数が大幅に増加したことを示す。
- 大規模な最新化 - ACR、新規成約数、新しいマイクロソフト ソリューションの迅速な展開に基づき、マイクロソフト クラウド ソリューションの利用を実証する。
- 新規または既存のソリューションの共同販売の認定成立件数を示す。
- 複数のソリューション分野/ソリューション プレイにおける革新的な成長により、パートナー様がすべての分野で成長する能力を実証する。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- マイクロソフト グローバル マネージド GSI またはアドバイザー企業であること。
- ソリューションが業界特化型クラウド (Azure Core Services、Azure Data Services、AI、Dynamics 365、Power Platform、Teams など) を含むマイクロソフト クラウド プラットフォーム テクノロジーを利用しており、複数の地域で契約成立の記録があることが望ましい。
- PR、ケース スタディ、Web サイトなど、マイクロソフトに対する公的なコミットメントを実証すること。
- 複数の地域における 1 つ以上のソリューション分野、または 1 ～ 2 地域における複数のソリューション分野で高い成長指標を示したこと。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 新規ソリューションの開発または既存のソリューションの拡大を行ったマイクロソフトのソリューション分野および業界を具体的に示してください。たとえば、Azure、Power Platform、M365、D365、Teams、データ、セキュリティ、マイクロソフトの業界特化型クラウド戦略に沿った業界ソリューションなどが挙げられます。
- 2021 年 1 月～2023 年 3 月の期間中に達成した成長指標 (ACR、新規成約数、新規シート数、MAU、業界ソリューションの開発件数など) を説明してください。
- ソリューションのオファーについて簡単に説明し、全体的な成長率を示してください。
- 可能であれば、複数の地域で成功を収めた証拠を提示してください。
- ソリューションの革新的な側面と、対応した主な顧客の問題点を説明してください。
- 可能であれば、複数の分野にわたるソリューションを示してください。マイクロソフト クラウド ポートフォリオ全体における成長によって、革新的かつ変革的な顧客ソリューションを提供した例を提示してください。複数のソリューション分野の統合によって、顧客に差別化されたソリューションを提供していることを示し、成長を維持するための次のステップを説明してください。
- 新規または既存のマイクロソフト クラウド事業を拡大し、業務内容、認定スペシャリスト数、顧客獲得数、収益増加、マイクロソフト事業に関連する独自のソリューションの増加を実証してください。
- 可能であれば、以下の情報も含めてください。
 - 大規模な移行を推進するソリューション - 所定の期間内に ACR または新規成約数が大幅に増加したことを示す。
 - 大規模な最新化 - ACR、新規成約数、新しいマイクロソフト ソリューションの迅速な展開に基づき、マイクロソフト クラウド ソリューションの利用を実証する。
 - 新規または既存のソリューションの共同販売の認定成立件数を示す。

マイクロソフトのソリューション分野

- インフラストラクチャ (Azure)
- データ & AI (Azure)
- デジタル & アプリ イノベーション (Azure)
- モダン ワーク
- セキュリティ
- ビジネス アプリ

マイクロソフトが注力する業界

- 自動車
- 金融サービス (銀行、資本資産、保険)
- 消費財
- 防衛・情報機関
- 教育機関
- エネルギー
- 公共機関
- 医療
- 製造
- メディア・エンターテインメント
- 非営利団体
- 小売
- サステナビリティ
- 通信



Indirect Provider

間接プロバイダー様は、健全な世界トップ クラスのサービス パートナー様のエコシステムを構築するというマイクロソフトのビジョンにおいて重要な役割を担っています。Indirect Provider (間接プロバイダー) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、価値に基づくソリューション プロバイダー モデルを通じて顧客の変革を支援することで、幅広いリセラーにリーチし、パートナー チャンネル全体で利用、消費、顧客獲得を促進したパートナー様に授与されます。投資を行い、予測可能かつ長期的なコミットメントによってパートナーや顧客に価値を提供しているプロバイダー様に授与されます。

このアワードは、マイクロソフト ソリューション ポートフォリオ全般を利用できることが実証されている、CSP 経由で販売を行う間接プロバイダー様が対象です。応募に際しては、顧客によるマイクロソフト クラウド スイートの採用と同スイートの卓越性を促進するソリューションで優れた業績を挙げ、マイクロソフトの 6 つのソリューション分野 (ビジネス アプリ、データ & AI、デジタル & アプリ イノベーション、インフラストラクチャ、モダン ワーク、セキュリティ) の 1 つ以上でデジタル トランスフォーメーション推進のリーダー的役割を果たした事例を示してください。

優先される条件

価格以外の理由でリセラーが特定の間接プロバイダーと提携したくなるような付加価値サービスを構築することが重要です。以下の分野におけるチャンネル開発および促進機能が重視されます。

- **ビジネス モデルの変革とイノベーション**
 - マイクロソフト クラウド サービスや Windows 10 デバイスを基盤とした総合ソリューションのシームレスな集約、プロビジョニング、トランザクションを大規模に実現している。
 - 導入と消費の成長を実現するカスタマーサクセス チームを構築している。
 - GTM 機能を構築し、市場のリセラー/地域における認知度を高めている。
- **先進の CSP プラットフォーム**
 - CSP 市場向けソリューションの投資、開発、発売を行い、それらのソリューションが幅広いエコシステムで活用され、マイクロソフト クラウドのビジネスを拡大している。
 - チャンネルの変革的な信頼できるアドバイザーとなるために、マイクロソフトと共にリセラー向けの強力なエンゲージメント、自動化、統合ツールを開発している。
 - デジタル プラットフォームや GTM エンジンでの販売を通じて、リセラー支援機能を開発すると共に、パートナーが Microsoft New Commerce Experience に移行できるように支援している。
- **チャンネル開発プログラム**
 - 初回販売を実現して顧客の生涯価値を最大限に高めるため、複数のパートナー タイプを対象とした共通フレームワークを構築している。
 - パートナー リーチ、頻度、利益の成長と、マイクロソフト クラウド ワークロードのクロスセルの伸びが主な選考基準となります。
 - Microsoft Cloud Partner Program を通じて、リセラーによる導入と成長を成功させている。
 - 新しいソリューションやオファーを構築し、クラウドのセンター オブ エクセレンスを通じてチャンネルを管理している。
 - セキュアなエッジからクラウドおよび成果主導型のソリューションを通じて、パートナーにアドバイスを提供している。
 - Azure にアプリを採用し、ISV の成長を加速させている。
- **組織強化**
 - パートナーの営業チームと技術チームを変革することにより、マイクロソフト クラウド サービスを中心としてリセラーおよび ISV のソリューションを位置付け、販売、サポートしている。
 - チャンネルのイノベーションと変革を加速させるための重要なパートナーシップや投資を追加している。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。

- [ISV サクセス プログラム](#)に参加している。
- 2022 年 9 月 30 日時点で Gold コンピテンシーを取得している。
- CSP を通じて販売を行う間接プロバイダーであること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- チャンネル パートナーのグループが新しい市場機会を見極め、再現可能な付加価値ソリューションを開発して顧客のニーズ (IP またはコンポーネントの組み込み、技術スキル、ビジネス モデル、業界知識) に応えることを可能にした事例を説明してください。また、6 つのソリューション分野 (ビジネス アプリ、データ & AI、デジタル & アプリ イノベーション、インフラストラクチャ、モダン ワーク、セキュリティ) の 1 つ以上で、どのように GTM を計画・実行できるようにしたかについても説明してください。
- 付加価値のある市場機会をどのように見極め、パートナー グループを選定したかを説明してください。
- パートナーによる差別化された付加価値ソリューションの開発を、貴社がどのように支援したかを説明してください。IP 開発 (またはソリューションへのコンポーネントの組み込み) のプロセスと貴社の役割について明記してください。
- ビジネス モデル (マネージド サービス、プロフェッショナル サービス + トランザクション、バンドルからの経常利益など) についてまとめてください。
- パートナーによる GTM の開発と販売店への準備を貴社がどのように支援したかと、貴社が市場展開で果たした役割をまとめてください。
- 貴社のインフラストラクチャがソリューションのプロビジョニングと課金体系をどのように実現したかと、チャンネル パートナーがより高価値のシナリオに顧客をアップセルやクロスセルする際に貴社が果たす役割を具体的に説明してください。
- 顧客が購入したソリューションやサービスを利用 (消費) し、解約しないようにするために、貴社がパートナーをどのようにサポートしたかを説明してください。顧客の使用パターンを特定するために、どのようなビジネス インテリジェンスを使用したか教えてください。期限切れアラートや更新通知をどのようにして発生させたか説明してください。コミュニケーションのプロセスとタイミングがどうだったか説明してください。貴社のアプローチの結果について説明してください。
- 具体的な顧客およびパートナー獲得事例に加えて、問題の説明、活用したソリューション、関与したパートナー、ユース ケースの解決策を示してください。
- Sure Step と Cloud Ascent または Project Orland のデータをどのように活用して、チャンネル パートナーのソリューション販売能力を向上させたか (1 ~ 3 件の販売成立から、徐々にビジネスを拡大して、4 ~ 25 件の顧客との契約成立に至るまで) を説明してください。
- マイクロソフトと間接プロバイダーの売上、収益性、長期的なチャンネル成長戦略にどのような影響を及ぼしたかを回答してください。



Learning

Learning (ラーニング) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、インパクトの強いマイクロソフト トレーニング ソリューションの提供で優れた業績を挙げたパートナー様に授与されます。応募に際しては、逆境を克服する独創性、変革、イノベーションと、マイクロソフト クラウド テクノロジーのトレーニングと採用を促進する能力を実証してください。最高品質のカスタマー エクスペリエンスを提供しながら、マイクロソフトが技術的なスキルギャップを解消できるよう支援した具体的な実績がわかる、優れた内容のものが評価されます。

応募内容で重視される点:

- 対象となるマイクロソフトのプログラムを通じて、あらゆる規模の顧客にクラウド テクノロジーのスキルを習得させることに関係した取り組み、実績、イノベーション
- 顧客のトレーニング ニーズに合わせた製品やサービスの迅速な採用
- 技術的なスキルギャップを解消するための優れたトレーニングや認証に焦点を当てた、インパクトの高いソリューション

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 2022 年 9 月 30 日時点で Gold コンピテンシーを取得していること。
- 2022 年 9 月 30 日時点でいずれかのコンピテンシーの学習オプションを達成し、Silver または Gold レベルを取得していること。
- 業績とコンプライアンスの実績があること。
- コンピテンシー要件を満たしていないパートナー様はご応募いただけませんのでご注意ください。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 昨年度のクラウド テクノロジーに関するマイクロソフト トレーニング ビジネスが顧客に与えた影響を説明してください。トレーニング受講および認定取得者の数とタイプ、貴社が利用したマイクロソフトのアセットとプログラム、包括的なトレーニング エクスペリエンスを提供するために貴社が開発または利用した追加リソースについて詳しく説明してください。
- 貴社が直面した課題とその解決方法を回答してください (リモート トレーニングの提供に切り替えた、またはそのためのリソースを増やしたなど)。
- 貴社が継続的な影響を及ぼした顧客事例を具体的に挙げてください。トレーニングの受講者数と、その顧客に固有のソリューションの導入プロセスを含めてください。必要に応じて、問題の定義、成功指標の定義、独創的なソリューションの設計と導入についても記述してください。



Microsoft for Startups

Microsoft for Startups パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジー (Azure、Power Apps、Microsoft 365) を活用した革新的で独自性のあるソリューションを構築およびリリースした B2B スタートアップ企業パートナー様に授与されます。また、マイクロソフトとのパートナーシップが他社より際立っていることも評価されます。Founders Hub での一貫性のある高品質のエンゲージメントや、マイクロソフトのエコシステムへの価値を実証してください。

応募に際しては、対象のテクノロジーが実際の問題を解決し、マイクロソフト テクノロジーを基盤とし、Microsoft Go-To-Market リソースを利用してマイクロソフト テクノロジーの機能を強化していることを実証してください。Microsoft コマーシャル マーケットプレースを通じたマイクロソフトとの共同販売、Azure 消費量、課金売上による商業的成功も評価されます。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- Microsoft AppSource または Azure Marketplace でソリューションを提供していること。
- IP Co-Sell Ready オファーのステータスを取得していること。
- Microsoft Co-Sell プログラムを通じた顧客獲得実績があること。
- Microsoft for Startups Founders Hub に登録していること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 応募に際しては、このノミネートの対象にしたいソリューションを挙げてください (販促用のスライドや、Azure Marketplace または AppSource の実際のリストへのリンクを含めてください)。
- 貴社のソリューションがマイクロソフトのテクノロジーをどのように利用して、顧客の効率性、生産性、業績を向上させたかを説明してください (関連する事例を含めてください)。

- ソリューションやサービスの中で、どのマイクロソフト テクノロジーを活用しているかを説明し、それが顧客との商談の中でマイクロソフト フィールド チームの差別化にどのように役立っているかを示してください (Dynamics、Power Platform、Microsoft 365、Microsoft Azure など)。
- Microsoft for Startups プログラムが貴社のビジネスの構築と成長にどう役立ったかを説明してください。
- Microsoft for Startups プログラムが貴社にもたらした影響を数値化してください。たとえば、共同販売の成功、市場での成功、機会の創出、顧客の獲得、地域の拡大などを示してください。



Solution Assessments

Solution Assessments (ソリューション アセスメント) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、大きな顧客成果を実現するマイクロソフト ソリューション アセスメントの推進に一貫して取り組んでいるパートナー様に授与されます。応募に際しては、先進のデータ収集プラクティス (自社製またはサードパーティ製ツールを使用) とデータ分析プラクティスを使用して顧客の環境移行/最新化をサポートした事例を示してください。

代表的な顧客のプロジェクトを挙げ、パートナー様が実施した顧客の既存環境の評価、移行/最新化の計画、マイクロソフト ソリューションの採用促進、TCO やビジネス ケースの財務計画の提示、適正サイズのクラウドの推奨、移行/最新化による顧客のビジネス推進のサポートの事例を示してください。

応募に際しては、マイクロソフト ソリューション アセスメント プログラムを活用し、現地のマイクロソフト ソリューション アセスメント チームと協力して、マイクロソフトと効果的なエンゲージメントを築いていることを実証してください。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日までに、インフラストラクチャ (Azure)、モダン ワーク、セキュリティ、ビジネス アプリのいずれかの[ソリューション パートナー認定を取得](#)している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。
- Azure Expert マネージド サービス プロバイダーや Azure Advanced Specialization パートナーであること。
- ソリューション アセスメント パートナー プログラムで活動しており、過去 12 か月間にマイクロソフト ソリューション アセスメントを 5 件以上実施していること。
- 自社製データ検出/分析ツールを所有しているか、サードパーティ製データ検出/分析ツールの認定を取得していること。
- または、ソリューション アセスメント デスクを使用してソリューション アセスメントを実施した実績があること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL または裏付け文書は、サマリーに含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 顧客の当初の課題を説明してください。
- 貴社がどのようにマイクロソフト ソリューション アセスメントを利用して顧客の状況に対応し、ソリューションを判断したかを説明してください。
- このプロセス中に貴社が課題に直面したかどうかと、直面した場合はどのように課題を克服したかを回答してください。
- 顧客のインフラストラクチャの最適化につながった、貴社のサービスの具体的なメリットとビジネス インパクトを説明してください。
- 貴社のサービスがクラウド採用の推進にどう役立ったかを説明してください。
- ソリューション アセスメント事業を貴社の Go-To-Market (GTM) 戦略にどのように組み込んだかを説明してください。

- マイクロソフト ソリューションのクロスセルやアップセルを行うために、貴社が開発したソリューション アセスメントのビジネス プラクティスを説明してください (アプリ & インフラストラクチャ、アプリの最新化、サイバーセキュリティなど)。
- 貴社が実施したソリューション アセスメントの価値について、顧客の引用や証言を提示してください。
- 裏付け文書と共に、検討対象となる追加のフィードバックを提示してください。



Operational Excellence

Partner Operational Excellence (オペレーショナル エクセレンス) アワードは、優れた実行力を発揮してデジタルおよびビジネスの変革を実現し、顧客満足度を引き上げたパートナー様に授与されます。このアワードに応募するパートナー様は、コンプライアンスとオペレーショナルエクセレンスに重点を置くことで、俊敏性と拡張性を実現し、顧客の取引エクスペリエンスを向上させてマイクロソフトとの取引をよりスムーズに行えるようにしたことを示す必要があります。

優先される条件

- New Commerce Experience (シート ベースのオファー) の採用によるビジネス変革を実証する。
- 顧客の作業のやり直しの原因となる手動での手続きの簡素化および削減を通じてデジタル トランスフォーメーションを実現したことを実証する (マイクロソフトの電子契約および注文送信ツールの採用、取引品質の向上、期限内の更新と注文、クレジットと再請求の削減)。
- 最小特権アクセス、多要素認証、脅威検出など、マイクロソフトのゼロ トラスト原則に沿ったセキュリティ強化を採用し、パートナーおよび顧客エコシステムのセキュリティ態勢を強化している。
- マイクロソフト パートナーの行動規範およびパートナー契約の使用条件に対するパートナー コンプライアンスを示している (必須となっているコンプライアンス トレーニングの完了を含む)。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で Gold コンピテンシーを取得している。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- オペレーショナル エクセレンスに関連する取り組みと業績、パートナー様のビジネスとカスタマー エクスペリエンスへのポジティブな影響について説明してください。
- New Commerce Experience の採用やセキュリティ態勢の改善など、マイクロソフト ツール、リソース、プラットフォームの採用によるデジタル トランスフォーメーションやビジネス変革への取り組みを示す主要業績評価指標を示してください。
- 取引におけるカスタマー エクスペリエンスの強化により、取引のスピードと品質を改善し、マイクロソフトとの取引を容易にするための継続的な取り組みを示す主要業績評価指標を示してください。

Social Impact アワード



Community Response

Community Response (コミュニティ対応) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジを基盤にした革新的で独自性のあるサービスやソリューションを提供し、未曾有の時代にコミュニティの問題解決をサポートすることで、大きな社会的影響を与えたパートナー様に授与されます。新型コロナウイルス感染症の世界的流行による問題など、世界中のコミュニティに影響を与える危機への対応と復旧に貢献しているパートナー様が対象となります。

マイクロソフトが顧客にテクノロジー/ビジネス変革をもたらすうえで中心となるのが、マイクロソフト パートナー様です。このような顧客のニーズや課題に対応するには、公的機関や民間企業とこれまで以上の協力関係を結び、共同でイノベーションを実現することが必要です。そこで、コミュニティを活性化させ、ポジティブな影響を生むイノベーションやパートナーシップを推進しているソリューションやサービスを表彰したいと考えています。

このアワードでは、技術知識とノウハウを駆使して、コロナ禍における顧客の課題に対応する高品質のサービスやソリューションが対象となります。応募に際しては、そのソリューションやサービスが最新のマイクロソフト テクノロジをどのように利用してコミュニティに対応しているかを実証してください。社会的影響の大きい取り組みに関する公式声明、関連する認証、業界または官民パートナーシップなどを通じて、ビジネスリーダーシップを発揮し、より広い影響を及ぼすことが評価されます。

優先される条件

応募内容で重視される点:

- ソリューション/サービスの提供地域と拡張性を説明し、オファーをパートナー様の Web サイトで紹介またはマイクロソフトの商業市場に掲載している。
- 貴社のソリューションやサービスが、顧客のビジネスやコミュニティに対する測定可能な影響の促進にどう役立ったかを説明する。
- ケーススタディや顧客の同意を得て提供される顧客事例は、貴社 Web サイトでの発表、ブログ、ソーシャルメディアへの投稿、または広報活動の声明などを通じて、公式に参照可能な形で、ビジネスとコミュニティへの影響を示している。

応募資格

- 優良な[マイクロソフト パートナー](#)であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - ISV サクセス プログラムに参加している。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold または Silver コンピテンシーを取得している。
- 市場に出ているソリューションやサービスを公開 Web サイトで紹介していること。
- マイクロソフト テクノロジを基盤として提供したソリューション、業務、またはサービスに関する最近のケーススタディや顧客事例を 1 つ以上提示すること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。サマリーは 8,000 文字以内にとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社のソリューションやサービスの概要を示し、マイクロソフト テクノロジをどのように利用または適用しているかを説明してください。
- 貴社の Web サイトで紹介しているソリューション/サービスの相対リンクを示してください。Microsoft 商業市場にソリューション/サービスをリスト登録している場合は、そのリンクも示してください (このツールの所定のセクション内の、Web サイトのリンクの下に入力してください)。

- 顧客の課題と、パートナー様のソリューションやサービスによって、顧客がコロナ禍や地域社会に影響を与えるその他の危機に関連する課題にどのように対処し、克服したかを説明してください。
- 貴社のソリューションやサービスが、顧客のビジネスやコミュニティに対する測定可能な影響の促進にどう役立ったかを説明してください。関連する主要業績評価指標と共に、ビフォー アフターのシナリオを提供してください。
- 貴社のソリューションやサービスは特定の顧客向けのカスタム プロジェクトか、それとも再現や拡張が可能であることを回答してください。
- 貴社のソリューションやサービスを顧客に提供している期間と、このソリューションやサービスの今後の発展および投資の計画（ロードマップ、サービス、市場採用など）について回答してください。
- 貴社の顧客への影響の例を裏付ける公的に入手可能な情報へのリンクを提供してください（貴社 Web サイト上のブログ、ケーススタディなど）。優れたカスタマー エクスペリエンスまたは顧客満足度を示す外部参照やデータ ソースも含めてください（顧客からの証言など）。
- 少なくとも 1 つ以上、できれば 2 つ以上の顧客事例を提供してください（顧客事例はツール内の指定セクションに入力してください）。この情報を共有することについて、責任を持って顧客の同意を得てください。最終選考企業/受賞企業として選ばれた場合、貴社の顧客がマイクロソフトによって公的に紹介される可能性があります。
- その他、応募の裏付けとなるような公式声明、業界の認証、パートナーシップに関する情報やリンクがあれば提供してください。



Inclusion Changeloger

Inclusion Changeloger (インクルージョン チェンジメーカー) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジーを基盤にした革新的で独自性のあるサービスやソリューションを提供し、多様な表現、経済的アクセス、デジタル インクルージョン、アクセシビリティに関する顧客の課題解決をサポートしているパートナー様に授与されます。テクノロジーは、よりインクルーシブで公平な世界に向けたイノベーションを可能にし、10 億人を超える障害者を含むすべての人にさらなるイノベーションをもたらします。

インクルーシブな経済成長に向けて、デジタル トランスフォーメーションを推進しているパートナー様が対象となります。多様な表現、経済的アクセス、デジタル インクルージョン、アクセシビリティの戦略的重要性は増しており、ビジネスの業績、イノベーション、市場価値を高めるうえで重要となっています。マイクロソフトは、企業が人材貢献のあらゆる側面からアイデア、スキル、エクスペリエンスを最適化できるようにするテクノロジーと、業界全体でよりインクルーシブな従業員エクスペリエンスとカスタマー エクスペリエンスを再構築するテクノロジーに注目しています。

このアワードでは、技術知識とノウハウを駆使して、顧客のよりインクルーシブな成長を実現する高品質のサービスやソリューションが対象となります。応募に際しては、そのソリューションやサービスが最新のマイクロソフト テクノロジーをどのように利用して、インクルージョン向上を実現しているかを実証してください。ダイバーシティ & インクルージョンや社会的影響の大きい取り組みに関する公式声明、関連する認証、業界または官民パートナーシップなどを通じて、ビジネス リーダーシップを発揮し、より広い影響を及ぼすことが評価されます。

優先される条件

応募内容で重視される点:

- ソリューション/サービスの提供地域と拡張性を説明し、オファーをパートナー様の Web サイトで紹介またはマイクロソフトのコーポラル マーケットプレースに掲載している。
- 貴社のソリューションやサービスが、顧客のビジネスに対する測定可能な影響の促進と、インクルーシブな成長の実現にどう役立ったかを説明する。
- ケーススタディや顧客の同意を得て提供される顧客事例は、貴社 Web サイトでの発表、ブログ、ソーシャルメディアへの投稿、または広報活動の声明などを通じて、公式に参照可能な形で、ビジネスとコミュニティへの影響を示している。

応募資格

- 優良な [マイクロソフト パートナー](#) であること（メンバーシップを更新している、会費を納めているなど）。

- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で[ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための[パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - ISV サクセス プログラムに参加している。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold または Silver コンピテンシーを取得している。
- 市場に出ているソリューションやサービスを公開 Web サイトで紹介していること。
- マイクロソフト テクノロジーを基盤として提供したソリューション、業務、またはサービスに関する最近のケース スタディや顧客事例を 1 つ以上提示すること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。エグゼクティブ サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社のソリューションやサービスの概要を示し、マイクロソフト テクノロジーをどのように利用または適用しているかを説明してください。
- 貴社の Web サイトで紹介しているソリューション/サービスの相対リンクを示してください。Microsoft コマーシャル マーケットプレイスにソリューション/サービスをリスト登録している場合は、そのリンクも示してください (このツールの所定のセクション内の、Web サイトのリンクの下に入力してください)。
- 顧客の課題の内容と貴社のソリューションやサービスが、より多様な表現、経済的アクセス、デジタル インクルージョン、アクセシビリティに関連した顧客の課題にどのように対応したかを説明してください。
- 貴社のソリューションやサービスが、顧客のビジネス インパクトの促進とインクルーシブな成長の実現にどう役立ったかを説明してください。関連する主要業績評価指標と共に、ビフォー アフターのシナリオを提供してください。
- 貴社のソリューションやサービスは特定の顧客向けのカスタム プロジェクトか、それとも再現や拡張が可能であるかを回答してください。
- [インクルーシブ デザイン \(英語\)](#) や [デジタル アクセシビリティ \(英語\)](#) を念頭に、どのようにしてソリューションの構築とサービスの提供を行ったかを説明してください。パートナー様が、多様な人材を含む従業員とソリューションやサービスを利用するユーザーから、どのようにして意見やフィードバックを取り入れ、その内容を検討し、実際のソリューションやサービスに反映したかを説明してください。
- 貴社のソリューションやサービスを顧客に提供している期間と、このソリューションやサービスの今後の発展および投資の計画 (ロードマップ、サービス、市場採用など) について回答してください。
- 貴社の顧客への影響の例を裏付ける公的に入手可能な情報へのリンクを提供してください (貴社 Web サイト上のブログ、ケース スタディなど)。優れたカスタマー エクスペリエンスまたは顧客満足度を示す外部からの推薦やデータ ソースも含めてください (顧客からの証言など)。
- 少なくとも 1 つ以上、できれば 2 つ以上の顧客事例を提供してください (顧客事例はツール内の指定セクションに入力してください)。この情報を共有することについて、責任を持って顧客の同意を得てください。最終選考企業/受賞企業として選ばれた場合、貴社の顧客がマイクロソフトによって公的に紹介される可能性があります。
- その他、応募の裏付けとなるような公式声明、業界の認証、パートナーシップに関する情報やリンクがあれば提供してください。



Sustainability Changemaker

Sustainability Changemaker (サステナビリティ チェンジメーカー) パートナー オブ ザ イヤー アワードは、マイクロソフト テクノロジーを基盤にした革新的で独自性のあるサービスやソリューションを提供し、持続可能なデジタル トランスフォーメーションに関する顧客の課題解決をサポートしているパートナー様に授与されます。

世界の持続可能性を向上させる目的主導型のデジタル トランスフォーメーションを推進しているパートナー様が対象となります。環境スチュワードシップの戦略的重要性は増しており、組織や企業の業績、イノベーション、市場価値を高めるうえで重要となっています。持続可能性と気候安定性の高い未来に向けて、テクノロジー イノベーションと産業変革を推進するべくマイクロソフトが目指しているのが、各企業や組織が気候に与える影響を理解し、持続可能性に対する責任を果たせるようサポートするソリューションやサービスです。

このアワードでは、技術知識とノウハウを駆使して、顧客、ポリシー、またはエコシステムの持続可能性に関する課題に対応する高品質のサービスやソリューションが対象となります。応募に際しては、そのソリューションやサービスが最新のマイクロソフト テクノロジーをどのように利用して、持続可能性への影響を促進しているかを実証してください。持続可能性の取り組みに関する公式声明、関連する認証、業界または官民パートナーシップなどを通じて、ビジネス リーダーシップを発揮し、より広い影響を及ぼすことが評価されます。

優先される条件

応募内容で重視される点:

- ソリューション/サービスの提供地域と拡張性を説明し、オファーをパートナー様の Web サイトで紹介またはマイクロソフトの商業 マーケットプレースに掲載している。
- 貴社のソリューションやサービスが、顧客のビジネスや持続可能性に対する測定可能な影響促進にどう役立ったかを説明する。
- ケース スタディや顧客の同意を得て提供される顧客事例は、貴社 Web サイトでの発表、ブログ、ソーシャル メディアへの投稿、または広報活動の声明などを通じて、公式に参照可能な形で、ビジネスとコミュニティへの影響を示している。

応募資格

- 優良な [マイクロソフト パートナー](#) であること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。
- 以下のうち少なくとも 1 つに該当すること。
 - 2023 年 1 月 30 日時点で [ソリューション パートナー認定](#) を取得している。
 - 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための [パートナー能力スコア](#) が 50 以上である。
 - Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
 - ISV サクセス プログラムに参加している。
 - 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold または Silver コンピテンシーを取得している。
- 市場に出ているソリューションやサービスを公開 Web サイトで紹介していること。
- マイクロソフト テクノロジーを基盤として提供したソリューション、業務、またはサービスに関する最近のケース スタディや顧客事例を 1 つ以上提示すること。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目を 1 つのエグゼクティブ サマリーにまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。エグゼクティブ サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社のソリューションやサービスの概要を示し、マイクロソフト テクノロジーをどのように利用または適用しているかを説明してください (Microsoft Cloud for Sustainability など)。
- 貴社の Web サイトで紹介しているソリューション/サービスの相対リンクを示してください。Microsoft 商業 マーケットプレースにソリューション/サービスをリスト登録している場合は、そのリンクも示してください (このツールの所定のセクション内の、Web サイトのリンクの下に入力してください)。
- 顧客の課題の内容と、貴社のソリューションやサービスが持続可能性の課題への対応をどのように実現したかを説明してください。
- 貴社のソリューションやサービスが、顧客のビジネスや持続可能性に対する測定可能な影響促進にどう役立ったかを説明してください。関連する主要業績評価指標と共に、ビフォー アフターのシナリオを提供してください。
- 貴社のソリューションやサービスは特定の顧客向けのカスタム プロジェクトか、それとも再現や拡張が可能であることを回答してください。
- 持続可能なデザインを念頭に、どのようにしてソリューションの構築とサービスの提供を行ったかを説明してください ([持続可能なワークロードに関するガイダンス](#)や[持続可能なソフトウェア エンジニアリングの原則](#)を検討するなど)。

- 貴社のソリューションやサービスを顧客に提供している期間と、このソリューションやサービスの今後の発展および投資の計画（ロードマップ、サービス、市場採用など）について回答してください。
- 優れたカスタマー エクスペリエンスや顧客満足度を実証する外部参照またはデータ ソース（出版物、事例、動画、顧客の推奨状など）をアップロードするか、リンクを提示してください。
- 貴社の顧客への影響の例を裏付ける公的に入手可能な情報へのリンクを提供してください（貴社 Web サイト上のブログ、ケーススタディなど）。優れたカスタマー エクスペリエンスまたは顧客満足度を示す外部参照やデータ ソースも含めてください（顧客からの証言など）。
- 少なくとも 1 つ以上、できれば 2 つ以上の顧客事例を提供してください（顧客事例はツール内の指定セクションに入力してください）。この情報を共有することについて、責任を持って顧客の同意を得てください。最終選考企業/受賞企業として選ばれた場合、貴社の顧客がマイクロソフトによって公的に紹介される可能性があります。
- その他、応募の裏付けとなるような公式声明、業界の認証、パートナーシップに関する情報やリンクがあれば提供してください。

Country/Region パートナー オブ ザ イヤー アワード



Country/Region

Microsoft Country/Region (国/地域) パートナー オブ ザ イヤー アワードでは、マイクロソフトのクラウドおよびプラットフォームを基盤としてソリューションやサービスを構築することで、顧客基盤や収益が大幅に成長したパートナー様の優れた功績やイノベーションを国や地域ごとに表彰します。これらのアワードは、クラウドテクノロジーや起業家精神に秀でたパートナー様の成功とイノベーションを讃えると同時に、パートナー様が成し遂げた各業界における偉業と社会的影響を紹介するものです。

マイクロソフトのパートナー エコシステムは、世界中の企業や地域経済に革新的なソリューションとサービスを提供することを通じて、お客様に価値を提供しています。これらのソリューションは、お客様に有意義な成果をもたらす、インクルーシブな経済的機会を創出するためのものでなくてはなりません。テクノロジーはグローバルな利益をもたらすものであるべきです。マイクロソフトは、すべての人や組織がより多くのことを達成できるよう支援するため、インクルーシブで信頼性が高く、よりサステナブルで公平な未来を生み出すパートナー組織やテクノロジーを評価したいと考えています。

応募に際しては、現地のマイクロソフト オフィスと効果的なエンゲージメントを築き、イノベーションと競争上の差別化を通じて、顧客に有意義な成果をもたらしていることを実証してください。また、マイクロソフト クラウドおよびプラットフォームを基盤として、さまざまな業界向けのソリューションの構築に取り組んでいることを示してください。

皆様のご応募をお待ちしております。今回もパートナー様のすばらしいイノベーションを讃える機会が得られることに感謝いたします。資格要件については、下記をご覧ください。

応募資格

Microsoft Cloud Partner Program の優良なメンバーであること (メンバーシップを更新している、会費を納めているなど)。

以下の条件のうち少なくとも 1 つに該当すること。

- 2023 年 1 月 30 日時点で [ソリューション パートナー認定](#)を取得している。
- 2023 年 1 月 30 日時点でソリューション パートナー認定を取得するための [パートナー能力スコア](#)が 50 以上である。
- Co-sell Ready オファーを持つ ISV である。
- [ISV サクセス プログラム](#)に参加している。
- 2022 年 9 月 30 日時点で旧 Gold コンピテンシーを取得している。

エグゼクティブ サマリー

以下の各項目をエグゼクティブ サマリーの形式にまとめて回答してください。ソリューションのエグゼクティブ サマリー/エントリを裏付ける文書を最大 3 点までアップロードできます (裏付けとなる URL は、サマリーまたは裏付け文書に含めてください)。

サマリーは 8,000 文字以内にまとめてください (スペースも含まれます)。

- 貴社のソリューションやサービスの概要を示し、マイクロソフト テクノロジーをどのように利用または適用しているかを説明してください。
- 顧客の課題の内容と、貴社のソリューションやサービスが、顧客のビジネスに対する測定可能な影響と成果の促進にどう役立ったかを、KPI とシナリオの例を用いて説明してください。
- 該当する場合、貴社のソリューションがどのようにインクルーシブな経済機会をもたらしたか、または顧客がインクルーシブで信頼性が高く、持続可能で公平な未来に貢献するうえで役立ったかを記述してください。貴社のソリューションがコミュニティにより良い成果をもたらしたか、それとも多様な表現、インクルーシブな経済的アクセス、デジタル インクルージョン、アクセシビリティといった顧客の課題の解決に役立ったかを回答してください。
- 貴社のソリューションが持続可能なデジタル トランスフォーメーションに貢献する機会をもたらしたかどうかを回答してください。具体的な例を挙げてください。
- 貴社のソリューション/サービスがどのように顧客のビジネス変革を実現し、組織のデジタル トランスフォーメーションを推進したかを説明してください。

- 貴社のソリューション/サービスはさまざまな業界で利用されているか、再現や拡張が可能であるかを回答してください。具体的な例を挙げてください。
- 現地のマイクロソフト オフィスとのエンゲージメントの成功例を示してください。エンゲージメントの動機、現地のマイクロソフト オフィスとのエンゲージメントまでの過程、および成果 (顧客獲得、テクノロジーの採用など) についても説明してください。参加スタッフの経験レベルや職種も例示してください。
- マイクロソフト クラウドと最新のデバイスを貴社のサービスやソリューションに利用したことが、顧客獲得にどう役立ったかを説明してください。
- 貴社のソリューション/サービスに関する Web サイトや、マイクロソフトのコマーシャル マーケットプレイスへの掲載がある場合は、そのリンクを記載してください。
- 貴社の顧客への影響の例を裏付ける公的に入手可能な情報へのリンクを提供してください (貴社 Web サイト上のブログ、ケーススタディなど)。優れたカスタマー エクスペリエンスまたは顧客満足度を示す外部参照やデータ ソースも含めてください (顧客からの証言など)。