Microsoft

Microsoft Cloud Partner Program(MCPP)ガイド

日本マイクロソフト株式会社
パートナー事業本部

内容

MCPP 概要

- MCPP とは
- MCPP の仕組み
- MCPP のメリット

MCPP プログラムのメンバーシップ

- ネットワークメンバー
- アクションパック
- ソリューションパートナー
- Azure Expert Managed Service Provider (MSP)
- Specialization

MCPP のビジネス要件達成方法

- クラウド消費を正しく計測することの重要性
- クラウド消費を正しく計測する方法

MCPP の特典

- 販売連携
- 製品ライセンス利用特典
- 技術スキル取得支援
- インセンティブ

MCPP 概要

MCPP 概要

- MCPP とは
- MCPP の仕組み
- MCPP のメリット

MCPP プログラムのメンバーシップ

- ネットワークメンバー
- アクションパック
- ソリューションパートナー
- Azure Expert Managed Service Provider (MSP)
- Specialization

MCPP のビジネス要件達成方法

- クラウド消費を正しく計測することの重要性
- クラウド消費を正しく計測する方法

MCPP の特典

- 販売連携
- 製品ライセンス利用特典
- 技術スキル取得支援
- インセンティブ

MCPP はマイクロソフトがパートナー様のビジネスを支援する為のプログラム

MCPP とは

マイクロソフトと共にビジネス成長の実現をコミット頂いたパートナー様に、

販売連携、製品ライセンスの利用特典、技術スキル取得支援、

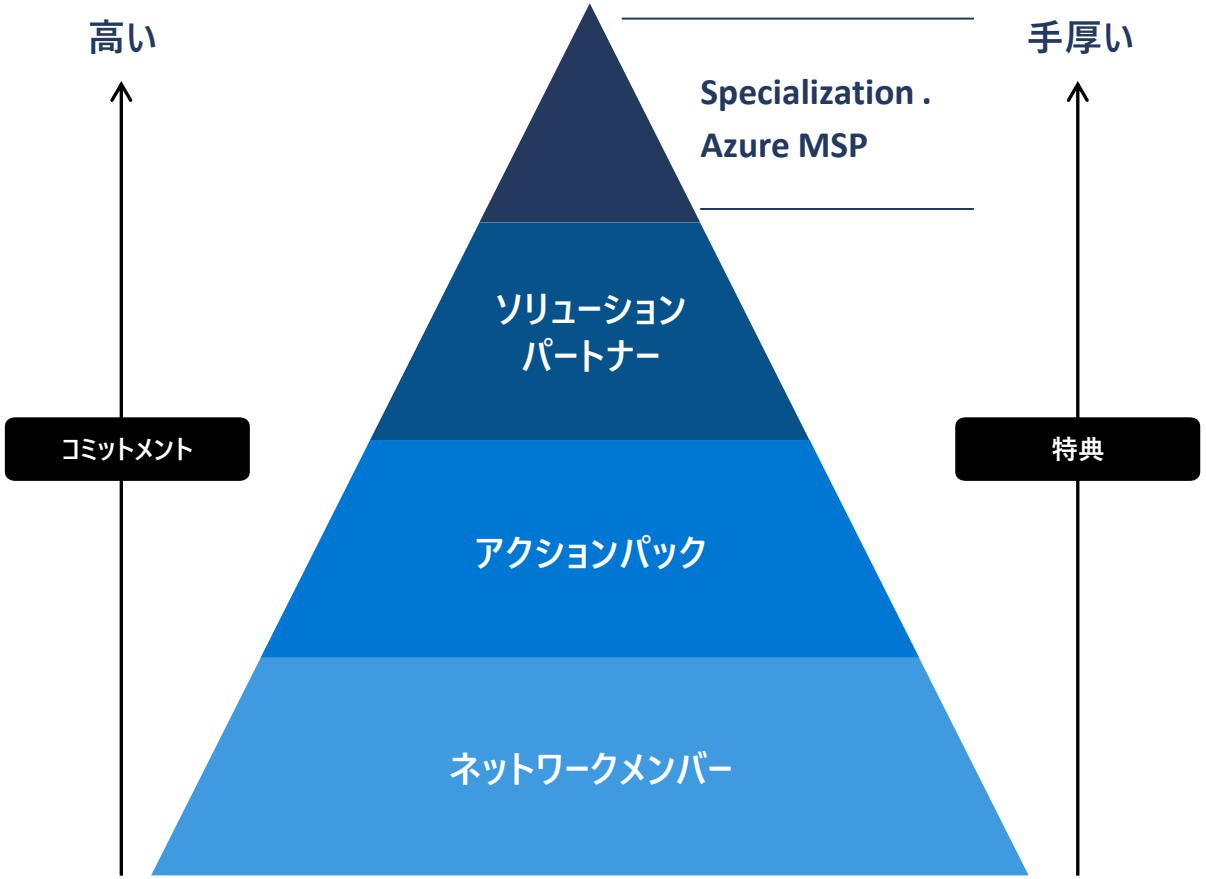
インセンティブのサポートを提供し、

お客様の成功を共に実現していくプログラムです

多種多様なパートナー様のコミットメントレベルに応じたサポートを提供

MCPP の仕組み

メンバーシップが上がるほど、手厚いサポート/ 特典にアクセスできる



代表的なパートナー

ISV

Microsoft 製品上で稼働する
アプリケーション、ソフトウェア
アドオン、サービスを提供

SIer

Microsoft 製品を含んだシステム
構築やシステム統合を実施

Reseller

Microsoft 製品の再販や
導入支援を実施

MCPP 加入で得られる 4 つのメリットとそれを効率的に活用出来るサポート窓口を用意

メリット 1

販売連携

Microsoft と連携した共同販売・マーケティング活動や、Marketplace、AppSourceへのサービス掲載により商談機会を創出

メリット 2

製品ライセンス利用特典

Microsoft 製品の特別ライセンスやインシデントサポート

メリット 3

技術スキル習得支援

パートナー向けの技術トレーニング、認定資格試験の割引、技術サポートなど、スキル習得に向けた支援を提供

メリット 4

インセンティブ

マイクロソフトが提供するパートナーの成果に対する金銭的な支援

サポート窓口

パートナーに合ったメリットを活用出来るようサポート

MCPP プログラムのメンバーシップ

MCPP 概要

- MCPP とは
- MCPP の仕組み
- MCPP のメリット

MCPP プログラムのメンバーシップ

- ネットワークメンバー
- アクションパック
- ソリューションパートナー
- Azure Expert Managed Service Provider (MSP)
- Specialization

MCPP のビジネス要件達成方法

- クラウド消費を正しく計測することの重要性
- クラウド消費を正しく計測する方法

MCPP の特典

- 販売連携
- 製品ライセンス利用特典
- 技術スキル取得支援
- インセンティブ

ネットワークメンバーはマイクロソフトと一緒に歩む最初の一歩

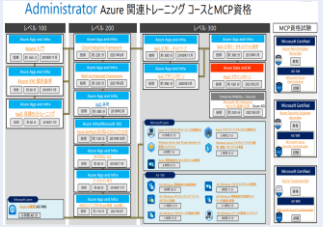
【ネットワークメンバーとは】

MCPP に加入さえ頂ければ、 すべてのパートナー様がなれるネットワークメンバーです。
ネットワークメンバー向けの特典にアクセスできるだけでなく、その他のより手厚い特典にアクセスするための
最初のステップとなっています

ネットワークメンバーで獲得できるメリット

【メリット】

販売連携	マーケットプレイス	マーケットプレースにソリューション登録をし、そこから直接ユーザーに販売が可能です。
	クラウドソリューション プロバイダー(CSP)	Azure、M365、D365 等マイクロソフトのクラウド製品をお客様に販売可能※なパートナー様。 Indirect Providerによる技術サポート等のメリットがあります。 詳細はコチラ > ※日本に法人登記されている企業へのみ販売可能
	Mixed Reality Partner Program	Mixed Reality Partner Program (MRPP) は、Mixed Reality ソリューションの設計、構築、展開、運用を行う パートナー様向けの、マイクロソフトが主催するコミュニティ主導のプログラムです。 詳細はコチラ >

技術スキル習得支援	Microsoft Learn	mstep	Virtual Training Day (VTD)	Virtual Training Series (VTS)
				
年会費	無料			

メンバーシップの申し込み方法

【登録条件】

■ MCPP に参加しており、有効な※ Partner ID を保有していること

※ Partner ID 登録後、会社の認証が完了している状態

【申し込み方法】

■ マイクロソフトのパートナーポータルから申し込みが可能

ステップ	実施する内容
1 AAD にサインイン	■ コチラのページから、AAD アカウントで新規登録を進めてください
2 利用条件に同意	■ 利用条件を読んで同意して「次へ」をクリックします
3 必要情報入力	■ 担当者情報を入力し、次の画面で表示される会社情報を確認し、「同意して続行する」をクリックして登録作業を完了させます
4 審査	■ 入力した情報に対して マイクロソフトの審査が行われます。審査状況により、登記簿謄本などの書類提示が必要になる場合があります。審査が完了したら Partner ID が有効となります

アクションパックはパートナー様のみ購入可能な大変お得なプラン

【アクションパックとは】

MCPP に加入頂いたパートナー様のみ購入可能な一年契約タイプのサブスクリプションです。
お支払い頂いた費用以上のマイクロソフトの製品ライセンス、技術サポート等が特典として受けられます

アクションパック購入で獲得できるメリットと年会費

【メリット】

コア特典（抜粋）	✓ マーケットプレイス ✓ CSP ✓ Mixed Reality Partner Program	同メンバーシップ特典
	ロゴの使用	マイクロソフトブランドのロゴと 認定レターが使用可能 ロゴ使用例 Microsoft Partner
	テクニカルコンサルトタント からの技術支援	5 時間
技術スキル習得支援		同メンバーシップ特典
製品ライセンス利用特典(一部) 詳細はこちら>	Azure クレジット	$100 月
	Dynamics 365 Customer Engagement	5 ライセンス
	Virtual Studio Professional Subscription	3 ライセンス
	Azure AD Basic	5 ライセンス
	製品サポートインシデント	10 件
年会費（税別）		475 USD

アクションパック購入のステップ

【登録条件】

■ MCPP に参加しており、有効な※ Partner ID を保有していること

※ Partner ID 登録後、会社の認証が完了している状態

【購入方法】

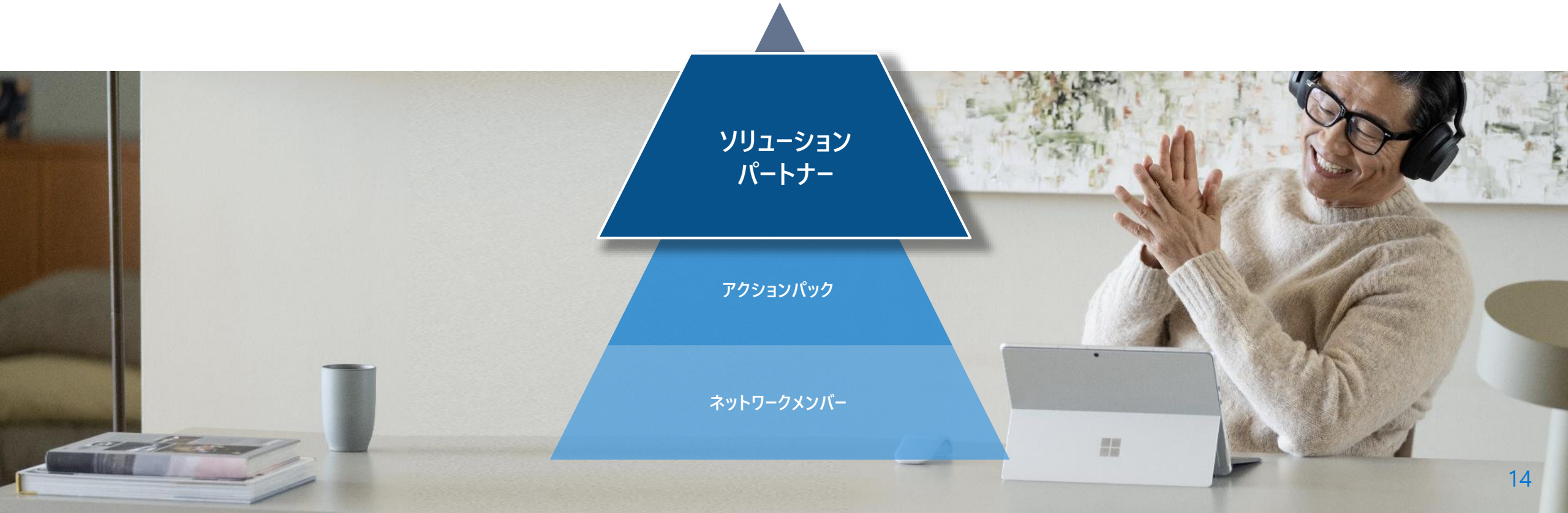
■ パートナーセンターからプロセスに沿って購入。概要ステップを以下に記載。 詳細はこちら>

ステップ	実施する内容
1 パートナーセンターにログイン	■ コチラをクリックし、パートナーセンターにログイン。まだ MCPP に加入頂いていないパートナー様はコチラから MCPP 登録をお願いします
2 メンバーシップオファーから購入	■ メンバーシップ>メンバーシップオファーに移動し、購入可能なオファーからアクションパックの“申し込む”をクリックする
3 支払い方法を選択	■ クレジットカード、もしくは銀行の電信振替どちらかを選択
4 支払い情報の記入	■ 支払い情報を記入し、送信、あるいはお支払いボタンをクリックし、完了

ソリューションパートナー（Solution Partner Designation）

【ソリューションパートナー】

パートナー様がノウハウやスキル、専門性などの特徴を明確に出来る認定制度です。優れた実績と専門知識を証明いただいたパートナー様のみが獲得でき、アクションパックよりさらに手厚い特典が用意されています



パートナー様は 6 つの分野から専門性をアピール可能

Azure 系			Modern Work	Sercurity	Business Applications
Solutions partner for Infrastructure (Azure)	Solutions partner for Data & AI (Azure)	Solutions partner for Digital & App Innovation (Azure)	Solutions partner for Modern Work	Solutions partner for Security	Solutions partner for Business Applications
Microsoft Solutions partner Infrastructure Azure	Microsoft Solutions partner Data & AI Azure	Microsoft Solutions partner Digital & App Innovation Azure	Microsoft Solutions partner Modern Work	Microsoft Solutions partner Security	Microsoft Solutions partner Business Applications

全 6 種類の認定を取得すると、
Solution partner for Microsoft Cloud バッジを利用可能

*Solutions partner for Microsoft Cloud

Microsoft Solutions partner
Microsoft Cloud

ソリューションパートナー認定取得で利用できる特典と年会費

		MCPP ソリューション認定			
		Azure 系*	Biz Apps	Modern Work	Security
コア特典（抜粋）	Azure クレジット	$6,000/年	-	-	$6,000/年
	Dynamics 365	OA + Sales,FS, CS 25 + 25 ライセンス	CSE, Fin, HR, SE 100 ライセンス ほか	OA + Sales,FS, CS 25 + 25 ライセンス	OA + Sales,FS, CS 25 + 25 ライセンス
	Virtual Studio Enterprise Subscription	インクリメンタル特典参照	インクリメンタル特典参照	インクリメンタル特典参照	インクリメンタル特典参照
	Microsoft 365 E3	100 ライセンス	100 ライセンス	Microsoft 365 E5 200 ライセンス	Microsoft 365 E5 100 ライセンス
インクリメンタル特典（抜粋）	製品サポートインシデント	20 件	20 件	20 件	20 件
	Azure クレジット （Dev/Test）	今後提供予定。当面は Visual Studio Enterprise に含まれる			
	Virtual Studio Enterprise Subscription	25 ライセンス	25 ライセンス	25 ライセンス	25 ライセンス
	TP&D （アドバイザリー	50 時間	50 時間	50 時間	50 時間
インセンティブ	ソリューションパートナー認定を取得すると、インセンティブプログラムを活用しやすくなります。獲得方法等の情報はインセンティブプログラムガイドを参照ください。詳細はこちら>				
年会費	4730 USD				

＊Data&AI, Digital&App Innovation, Infrastructure

ソリューションパートナー認定の取得方法

3 つの評価軸でポイントを獲得し、以下の条件を満たすと取得できます。

【条件】

①合計で 70 ポイント以上を獲得
②全項目で最低 1 ポイント以上を獲得

【評価軸】

Performance：
過去 1 年間の Net Customer Adds（新規顧客数）によって加算されます。

Skilling：
MCP 資格の取得者数によって加算されます。必要な資格はソリューションパートナー認定ごとに異なり、中級（Intermediate）・上級（Advanced）に分かれている認定では、両方において最低1ポイントが必要です。

なお、Azure 系の認定については、ポイント獲得のためにAzure Administratorの資格を 2 つ以上、Azure Solutions Architect Expert の資格を 2 つ以上取得している必要があります。

Customer Success：
Usage Growth（使用率の伸び）と Deployments（導入数）によって加算され、両方において最低 1 ポイントが必要です。

配点表

		Azure 系					
		Infrasftructure	Data & AI	Digital & App Innovation	Modern Work	Security	Business Applications
Performance	Net Customer Adds	30 ポイント	30 ポイント	30 ポイント	20 ポイント	20 ポイント	15 ポイント
Skilling	Intermediate	20 ポイント	40 ポイント	20 ポイント	10 ポイント	40 ポイント	20 ポイント
	Advanced	20 ポイント	-	20 ポイント	15 ポイント		15 ポイント
Customer Success	Usage Growth	20 ポイント	20 ポイント	20 ポイント	30 ポイント	20 ポイント	30 ポイント
	Deployment	10 ポイント	10 ポイント	10 ポイント	25 ポイント	20 ポイント	20 ポイント

Infrastructure (Azure) の要件

対象顧客の条件、対象資格など詳細はこちら

	計測方法・計算方法	閾値	最大ポイント
Performance			30
Net Customer Adds	計測方法：PAL、DPOR、CSP 計算方法：（前月対象顧客 - 前年同月対象顧客）×10ポイント	3	30
Skilling			40
*Intermediate Certifications	計測方法：N/A 計算方法：資格取得者×4ポイント	5 名(個別に)	20
**Advanced Certifications	計測方法：N/A 計算方法：資格取得者×4ポイント	5 名(個別に)	20
Customer Success			30
Usage Growth	計測方法：PAL、DPOR、CSP 計算方法：(前月ACR – 前年同月ACR) ÷前年同月ACR×100	20%	20
Deployments	計測方法：PAL、DPOR、CSP 計算方法：VM、VMライセンスを除くサービスレベル2サービス×2ポイント	5	10
合計			100
ソリューションパートナー認定に必要なポイント			70

*Intermediate Certifications ：Azure Administratorの資格を2つ以上取得していることが条件となります。
**Advanced Certifications ： Azure Solutions Architect Expertの資格を2つ以上取得していることが条件となります。
すべての日程と条件は変更される可能性があります。

Data & AI (Azure) の要件

対象顧客の条件、対象資格など詳細はこちら

	計測方法・計算方法	閾値	最大ポイント
Performance			30
Net Customer Adds	計測方法：PAL、DPOR、CSP 計算方法：（前月対象顧客 - 前年同月対象顧客）×10ポイント	3	30
Skilling			40
*Intermediate Certifications	計測方法：N/A 計算方法：資格取得者×4ポイント	10 名	40
Customer Success			30
Usage Growth	計測方法：PAL、DPOR、CSP 計算方法：(前月ACR – 前年同月ACR) ÷前年同月ACR×100	20%	20
Deployments	計測方法：PAL、DPOR、CSP 計算方法：VM、VMライセンスを除くサービスレベル2サービス×2ポイント	5	10
合計			100
ソリューションパートナー認定に必要なポイント			70

*Intermediate Certifications ：Azure Administratorの資格を 2 つ以上、Azure Administrator Associateの資格を 2 つ以上取得していることが条件となります。
すべての日程と条件は変更される可能性があります。

Digital & App Innovation (Azure) の要件

対象顧客の条件、対象資格など詳細はこちら

	計測方法・計算方法	閾値	最大ポイント
Performance			30
Net Customer Adds	計測方法：PAL、DPOR、CSP 計算方法：（前月対象顧客 - 前年同月対象顧客）×10ポイント	3	30
Skilling			40
*Intermediate Certifications	計測方法：N/A 計算方法：資格取得者×4ポイント	5 名 (個別に)	20
**Advanced Certifications	計測方法：N/A 計算方法：資格取得者×4ポイント	5 名 (個別に)	20
Customer Success			30
Usage Growth	計測方法：PAL、DPOR、CSP 計算方法：(前月ACR – 前年同月ACR) ÷前年同月ACR×100	20%	20
Deployments	計測方法：PAL、DPOR、CSP 計算方法：VM、VMライセンスを除くサービスレベル2サービス×2ポイント	5	10
合計			100
ソリューションパートナー認定に必要な最低ポイント			70

*Intermediate Certifications ：Azure Administratorの資格を2つ以上取得していることが条件となります。
**Advanced Certifications ： Azure Solutions Architect Expertの資格を2つ以上取得していることが条件となります。
すべての日程と条件は変更される可能性があります。

Modern Work の要件

対象顧客の条件、対象資格など詳細はこちら

エンタープライズトラック、SMB トラックのどちらか一方で、70 点以上を獲得することで Modern Work Designation が取得できます。

	計測方法・計算方法		エンタープライズトラック閾値	SMBトラック閾値	最大ポイント
Performance					20
Net Customer Adds	エンタープライズ 計測方法： CPOR、DPOR 計算方法：過去 12 カ月の新規顧客（前月対象顧客 – 前年同月対象顧客）× 4 ポイント	SMB 計測方法：CPOR、CSP Tier-1、CSP Tier-2 計算方法：過去 12 カ月の新規顧客（前月対象顧客 – 前年同月対象顧客）× 2 ポイント	5	10	20
Skilling					25
Intermediate Certifications	エンタープライズ 計測方法：N/A 計算方法：資格取得者 × 2.5 ポイント	SMB 計測方法：N/A 計算方法：資格取得者 × 5 ポイント	4	2	10
Advanced Certifications	エンタープライズ 計測方法：N/A 計算方法：資格取得者 × 7.5 ポイント	SMB 計測方法：N/A 計算方法：資格取得者 × 15 ポイント	2	1	15
Customer Success					55
Usage Growth	次ページ参照		CPOR : 直近 12 ヵ月で 1,000 MAU の伸び DPOR : 直近 12 ヵ月で 4,000 MAU の伸び	CPOR : 直近 12 ヵ月で 500 MAU の伸び CSP : 直近1 2 ヵ月で 2,000 MAU の伸び	30
Deployments			CPOR : 直近 12 ヵ月で 5 件の新規導入 DPOR : 直近 12 ヵ月で 10 件の新規導入	CPOR : 直近 12 ヵ月で 5 件の新規導入 CSP : 直近 12 ヵ月で 10 件の新規導入	25
合計					100
ソリューションパートナー認定に必要な最低ポイント					70
対象の製品	対象ワークロード: InTune、EXO、ProPlus、SPO、Teams、Teams Meetings、TeamsPhonecalling1p/3p、Teams Platform、Yammer 対象 SKU: 全ての有償Modern Work (Microsoft 365、 Office 365、Office 2019) のコマーシャル SKU、および全ての有償 Educationライセンス/ SKU				

*日程や条件は変更されることがあります。

Modern Work Customer Successの計測・計算

詳細はこちら

Usage Growth	Deployments
計測手法	
エンタープライズ：CPOR、DPOR **SMB：**CPOR、CSP Tier 1&2	**エンタープライズ：**CPOR、DPOR **SMB：**CPOR、CSP Tier 1&2
計算方法	
エンタープライズ：過去12カ月の増加ユーザー （前月までの対象アクティブユーザー – 前年同月までアクティブユーザー）÷閾値（CPOR 1000/DPOR 4000)×最大ポイント（30) ※CPOR、DPORによる計算の高いポイントを採用 **SMB：**過去12カ月の増加ユーザー（前月対象アクティブユーザー – 前年同月アクティブユーザー）÷閾値（CPOR 500/CSP 2000)×最大ポイント（30) ※CPOR、DPORによる計算の高いポイントを採用 ※計算例（エンタープライズ）： DPOR 計算：増加ユーザー 2000 ÷ DPOR閾値4000 ×最大ポイント 30=15ポイント	**エンタープライズ：**過去12カ月の新規デプロイ （前月対象デプロイ – 前年同月デプロイ）× 5ポイント（CPOR）／2.5ポイント（DPOR） ※CPOR、DPORによる計算の高いポイントを採用 **SMB：**過去12カ月の新規デプロイ （前月対象デプロイ – 前年同月デプロイ）×5ポイント（CPOR）／2.5ポイント（CSP） ※CPOR、DPORによる計算の高いポイントを採用 ※計算例（エンタープライズ）： DPOR計算：新規デプロイ 4 × 2.5= 10ポイント
対象アクティブユーザー（エンタープライズ・SMB共通）	
対象顧客テナントのアクティブユーザー	契約シート数の 40 %以上がアクティブシート（MAU – Monthly active usage）である顧客テナント
対象顧客テナント	
エンタープライズ：1 つ以上のワークロードを利用し、301 シート以上の契約がある顧客テナント **SMB：**1 つ以上のワークロードを利用し、11～300 シートの契約がある顧客テナント	**エンタープライズ：**1 つ以上のワークロードを利用し、301 シート以上の契約がある顧客テナント **SMB：** 1 つ以上のワークロードを利用し、11～ 300 シートの契約がある顧客テナント

Security の要件

対象顧客の条件、対象資格など詳細はこちら

	計測方法・計算方法	閾値	最大ポイント
Performance			**20**
M365 ＆ Azure Net Customer Adds	計測方法：CPOR、PAL 計算方法：過去 12 カ月の新規顧客 （前月対象顧客 – 前年同月対象顧客）× 2 ポイント	10	20
Skilling			**40**
Intermediate Certifications	計測方法：N/A 計算方法：資格取得者 × 6.6 ポイント ※ 6 名で 40 ポイントに到達	6 名	40
Customer Success			**40**
M365 & Azure Deployments	計測方法：CPOR、PAL 計算方法：過去 12 カ月の新規デプロイ （前月対象デプロイ – 前年同月対象デプロイ）× 3.3 ポイント ※ 6 件 で 20 ポイントに到達	6 社	20
M365 ＆ Azure Usage Growth	計測方法：CPOR 計算方法 - Azure: 過去 12 カ月の増加 ACR（前月対象 Security ACR – 前年同月対象 Security ACR）÷1250USD - M365: 過去 12 カ月の増加ユーザー（前月対象 M365 ユーザー – 前年同月対象 M365 ユーザー）÷125	対象 Azure 製品、M365 製品から最大 20 ポイント ※Azure 製品のみ、M365 製品のみのポイント獲得、または両方の合算が可能	20
合計			**100**
ソリューションパートナー認定に必要なポイント(M365、Azureのいずれか 1 種類の場合)			**70**
対象の製品	AADP、MDO、MDE、MDI、MIP、Sentinel、Azure Defender、Network Security、Intune、Identity and Access Management		

*日程や条件は変更されることがあります。

Business Applications の要件

対象顧客の条件、対象資格など詳細はこちら

エンタープライズトラック、SMB トラックのどちらか一方で、70 点以上を獲得することで Business Applications Designation が取得できます。

	計測方法・計算方法	エンタープライズトラック閾値	SMB トラック閾値	最大ポイント
Performance				**15**
Net Customer Adds	計測方法（共通） D365: CPOR、CPOR RevRec、CSP Tier 1/2、DPOR Power Platform: CPOR、CSP Tier 1/2、DPOR 計算方法 **エンタープライズ：**増加顧客（前月対象顧客 – 前年同月顧客）× 3 ポイント **SMB：**増加顧客（前月対象顧客 – 前年同月顧客）× 3 ポイント	5 (最小1500USDのworkloads addsが対象)	5 (最小250USDのworkloads addsが対象)	15
Skilling				**35**
Intermediate Certs	計測方法： N/A 計算方法： **エンタープライズ：**資格取得者×1ポイント **SMB：**資格取得者 × SMB 4 ポイント	20名	5名	20
Advanced Certs	計測方法： N/A 計算方法 **エンタープライズ：**資格取得者 × 2.14 ポイント ※ 7 名で 15 ポイントに到達 **SMB：**資格取得者 × 7.5 ポイント	7名	2名	15
Customer Success				**50**
Deployments	**D365:** CPOR、CPOR RevRec、CSP Tier 1/2、DPOR **Power Platform & Customer Insights:** PAL	5 件の本番環境への導入、10,000 以上の 月間消費値*1	5件の本番環境への導入、5,000 以上の月間消費値	20
Usage Growth	**D365:** CPOR、CPOR RevRec、CSP Tier 1/2、DPOR **Power Platform & Customer Insights:** PAL	全顧客の月間消費値の伸び率 30 %以上 (月間消費値50,000以上が必要)	全顧客の月間消費値の伸び率 30 %以上 (月間消費値25,000 以上が必要)	30
合計				**100**
ソリューションパートナー認定に必要な最低ポイント				**70**
対象の製品	AI BUILDER、BUSINESS CENTRAL、CE BUNDLE、COMMERCE、CUSTOMER INSIGHTS、CUSTOMER SERVICE、CUSTOMER VOICE、F&O BUNDLE、FIELD SERVICE、FINANCE、FRAUD PROTECTION、MARKETING、MIXED REALITY、POWER APPS、POWER AUTOMATE、POWER BI PREMIUM/PRO、POWER VIRTUAL AGENT、PROJECT OPERATIONS、SALES、SUPPLY CHAIN、TALENT/HR			

[1]月間消費値とは、ワークロードの消費量（月間アクティブユーザー数または容量）に消費率を乗じたものです。詳細はこちらをご確認ください。

Business Applications Customer Successの計算

詳細はこちら

各トラックの条件（合致するトラックに振り分けられる）

エンタープライズ：前月および13カ月前において、顧客テナントごとに 5,000 ドル以上の収益に貢献するユニークワークロードが 5 つ以上
SMB：前月および13カ月前において、顧客テナントごとに 5,000 ドル以上の収益に貢献するユニークワークロードが 5 つ未満

Deployment計算方法（最大20ポイント）

計算方法
エンタープライズ：（前月対象デプロイ数 - 前年同月対象デプロイ数）×4ポイント
SMB：（前月対象デプロイ数 - 前年同月対象デプロイ数）×4ポイント

対象デプロイ
エンタープライズ：月間消費値が10,000を超えるデプロイ
SMB：月間消費値が5,000を超えるデプロイ

Usage Growth計算方法（最大30ポイント）

計算方法
エンタープライズ：（前月Usage – 前年同月Usage） ÷ 前年同月Usage ×100×1ポイント
SMB：（前月Usage – 前年同月Usage） ÷ 前年同月Usage ×100×1ポイント
※Usage＝全顧客の月間消費値の合計

月間消費値とは

ワークロードの消費量（月間アクティブユーザー数または容量）に消費率を乗じたものです。消費率はワークロードごとに異なります。ワークロードごとの消費率の一覧はこちらをご確認ください。

例：
①10 MAUのBusiness Centralをデプロイした場合：10（MAU）×1000（消費率）＝10,000（月間消費値）
②50,000プロファイルのCustomer Insightsをデプロイした場合：50,000（Profiles）×0.2（消費率）＝10,000(月間消費値)

ソリューションパートナー認定に関する FAQ

Q: ソリューションパートナー認定は、毎年要件をクリアする必要がありますか？	A: 毎年クリアする必要があります。
Q: シルバーコンピテンシーは廃止ですか？	A: コンピテンシーは廃止となり、ソリューションパートナー認定に一本化されます。
Q: 旧コンピテンシーは更新可能ですか？	A: 2022年10月3日以降、次回更新日にレガシー特典を更新可能です（有料）。それ以降は未定です。
Q: 各項目の詳細条件や計算方法、ポイントの取得状況はどこから確認できますか？	A: Partner Center にてご確認いただけます。
Q: Skilling の中級資格・上級資格は同一人物でも OK でしょうか？	A: OK です。
Q: ISV は Net Customer Adds のポイント獲得が難しいですが、代替の獲得方法はありますか？	A: 現状、代替のポイント獲得方法はありません。
Q: ISV 向けの Designation はありますか？	A: 現状、ISV パートナー様専用の Designation の情報はありません。

Azure Expert MSP は最も優れたクラウドサービスプロバイダーに認定されるプログラム

【Azure Expert Managed Service Provider (MSP) とは】

お客様のクラウド移行をサポートするクラウドサービスプロバイダー※の実績、技術、専門知識等をサードパーティーが評価し、最高レベルのサービスが提供できる事をマイクロソフトが認定するプログラムです

- Specialization
- **Azure Expert Managed Service Partner**

※クラウドサービスプロバイダーとはクラウドコンピューティング移行を決断した顧客企業に、クラウドを使ったプラットフォーム、インフラ、アプリ、ストレージサービス等を提供するサードパーティーです。

Azure Expert MSP 取得条件 と獲得方法

【獲得条件】

パートナー プログラム ティア	■ Data & AI、Digital & App Innovation、Infrastructureのソリューションパートナー認定が必要です	Azure MSP サービス	■ 貴社の Azure MSP サービスを貴社のWeb サイトでプロモーションする必要があります。
Azure 消費	■ 1ヶ月あたりの収益を消費する Azure の最小バーを 高くする必要があります。	認定資格を持つスタッフ	■ 必要な認定資格を持つ個人の最小数を満たす必要があります。
クラウド ソリューション プロバイダー (CSP)	■ 有効な CSP 契約が必要です。	顧客事例	■ Azure MSP ソリューションに関する 4 件の顧客事例をご提出ください。そのうち 1 件は、公開された事例である必要があります。
MSP サービス	■ 貴社の MSP サービスの内容を AppSource または Azure Marketplace に記載する必要があります。	サポート契約	■ Azure を対象とする Advanced Support for Partners または Premier Support for Partners が必要です。

【申し込み方法】

■ **スキル、実績、お客様の成功事例、中長期的な戦略等をサードパーティーが監査し、合格する必要がある**

STEP1	必須条件を満たす	✓ ソリューションパートナー認定の取得など、必須条件を満たす必要があります。
STEP2	申請する	✓ 必須条件を満たしている場合、確認を受けるために申請することができます。
STEP3	監査を実施して合格する	✓ 最初の確認の後、公開されている最新のチェックリストに基づいて 2 日間の集中的な監査を実施するため、サード パーティーの監査人をご紹介します。
STEP4	継続的な要件を満たす	✓ 更新されたテクノロジ水準を貴社が引き続き満たしていることを確認するため、年に一度再評価が行われます。

より詳細な情報はこちら>https://partner.microsoft.com/ja-jp/membership/azure-expert-msp

Specialization は各ソリューションでより高度な専門知識 / 実績の証明が可能

【Specialization とは】

サードパーティーが、各ソリューションに対する深い専門知識と経験に基づいた高水準なコンサルティング・デリバリサービスを評価し、提供出来ることをマイクロソフトが認定するプログラムです

- **Specialization**
- Azure Expert Managed Service Partner

Azure Expert MSP との違い

Azure Expert MSP はマネージドサービスを提供するパートナー様に限定した認定制度になっており、Specialization はソリューションに特化した認定制度になっております。

Specialization は各ソリューションでより高度な専門知識 / 実績の証明が可能

【獲得条件】

■ MCPP に参加しており、有効な※ Partner ID を保有していること

※ Partner ID 登録後、会社の認証が完了している状態

■ ビジネス要件を満たす/認定資格を取得する　詳細はこちら >

【申し込み方法】

■ パートナーセンターにログインし、プロセスにそって必要な手続きを行う

ステップ	実施する内容
1 パートナーセンターにログイン	■ コチラをクリックし、パートナーセンターにログイン。まだ MCPP に加入頂いていないパートナー様はコチラから MCPP 登録をお願いします
2 獲得したいソリューションを選択	■ メンバーシップ＞専門分野から獲得したいソリューションを選択
3 前提となる要件を確認	■ ソリューションパートナー認定、パフォーマンス、スキルの条件を確認し、達成していれば次のステップに進む
4 監査を完了する	■ パートナーセンターから見れる、監査チェックリストを確認し、事前に監査に必要な準備が完了していることを確認。監査スケジュールボタンをクリックし、監査を実施する

Azure Expert MSP/ Specialization のメリット

ソリューションパートナーの特典すべて

＋

メリット 1

差別化

特別な Azure Expert MSP バッジを獲得すると、マイクロソフトのお客様の間での認知度を高め、紹介エンジンで最高位の優先度を獲得することができます。

メリット 2

顧客エンゲージメント

共同販売契約および見込み客に関して高い優先度を獲得します。

メリット 3

セールスとビジネス開発

新しい分野を開発するためにサポートを受けます。

メリット 4

アクセス、トレーニング、サポート

特別イベントに出席し、Azure エンジニアリング チームとの月例電話会議に参加します。

より詳細な情報はこちら>https://partner.microsoft.com/ja-jp/membership/azure-expert-msp https://partner.microsoft.com/ja-jp/partnership/specialization

Specialization 一覧、Designation 対応表①

Specializationの取得には、対応するソリューションパートナー認定のうち1つ以上取得する必要があります。

Specialization	ソリューションパートナー認定					
	Business Apps	Data & AI（Azure）	Digital & App Innov (Azure)	Infra(Azure)	Modern Work	Security
Infra and Database Migration to Microsoft Azure		●		●		
SAP on Microsoft Azure				●		
Data Warehouse Migration to Microsoft Azure		●				
Kubernetes on Microsoft Azure		●	●			
Modernization of Web Applications to Microsoft Azure		●	●			

より詳細な情報はこちら>https://partner.microsoft.com/ja-jp/membership/advanced-specialization

Specialization 一覧、Designation 対応表②

Specialization	ソリューションパートナー認定					
	Business Apps	Data & AI（Azure）	Digital & App Innov (Azure)	Infra(Azure)	Modern Work	Security
Microsoft Windows Virtual Desktop				●		
Analytics on Microsoft Azure		●				
Microsoft Azure VMware Solution				●		
AI and Machine Learning on Microsoft Azure		●	●			
DevOps with GitHub on Microsoft Azure			●			
Hybrid Operations and Management with Microsoft Azure Arc		●	●	●		
Hybrid Cloud Infrastructure with Microsoft Azure Stack HCI		●	●	●		

より詳細な情報はこちら>https://partner.microsoft.com/ja-jp/membership/advanced-specialization

Specialization 一覧、Designation 対応表③

Specialization	ソリューションパートナー認定					
	Business Apps	Data & AI（Azure）	Digital & App Innov (Azure)	Infra(Azure)	Modern Work	Security
Networking Services in Microsoft Azure				●		
Microsoft Low Code Application Development	●		●			
Small and Midsize Business Management	●					
Adoption and Change Management					●	
Calling for Microsoft Teams					●	
Customer Solutions for Microsoft Teams					●	
Meetings and Meeting Rooms for Microsoft Teams					●	

より詳細な情報はこちら>https://partner.microsoft.com/ja-jp/membership/advanced-specialization

Specialization 一覧、Designation 対応表④

Specialization	ソリューションパートナー認定					
	Business Apps	Data & AI（Azure）	Digital & App Innov (Azure)	Infra(Azure)	Modern Work	Security
Teamwork deployment					●	
Modernize Endpoints					●	
Cloud Security						●
Identity and Access Management						●
Information Protection and Governance						●
Threat Protection						●

より詳細な情報はこちら>https://partner.microsoft.com/ja-jp/membership/advanced-specialization

MCPP プログラムのメンバーシップ

MCPP 概要

- MCPP とは
- MCPP の仕組み
- MCPP のメリット

MCPP プログラムのメンバーシップ

- ネットワークメンバー
- アクションパック
- ソリューションパートナー
- Azure Expert Managed Service Provider (MSP)
- Specialization

MCPP のビジネス要件達成方法

- クラウド消費を正しく計測することの重要性
- クラウド消費を正しく計測する方法

MCPP の特典

- 販売連携
- 製品ライセンス利用特典
- 技術スキル取得支援
- インセンティブ

クラウド消費状況を正しく計測し、MCPP が提供する特典にアクセス

【なぜクラウド消費を正しく計測することが大事なのか？】

■ クラウドサービスの課金方法は利用量によって変動する従量課金制です。よって、 顧客の利用量の促進はマイクロソフトがパートナー様と共に達成していきたい指標の一つであり、 マイクロソフトがパートナー様に提供する 特典の大部分のベースとなります。 計測する為の設定方法の種類と、 各方法のメリット / デメリットを正しく理解して頂き、パートナー様にあった設定方法を選択ください

【設定方法の確認】

■ 3 つの方法から正しく設定頂くと、 パートナー様がサポート頂いたお客様のクラウド利用をパートナー様のクレジットとして認識する事が出来ます。また、CSP 経由のパフォーマンスも反映することがあります

PAL
(Partner Admin. Link)

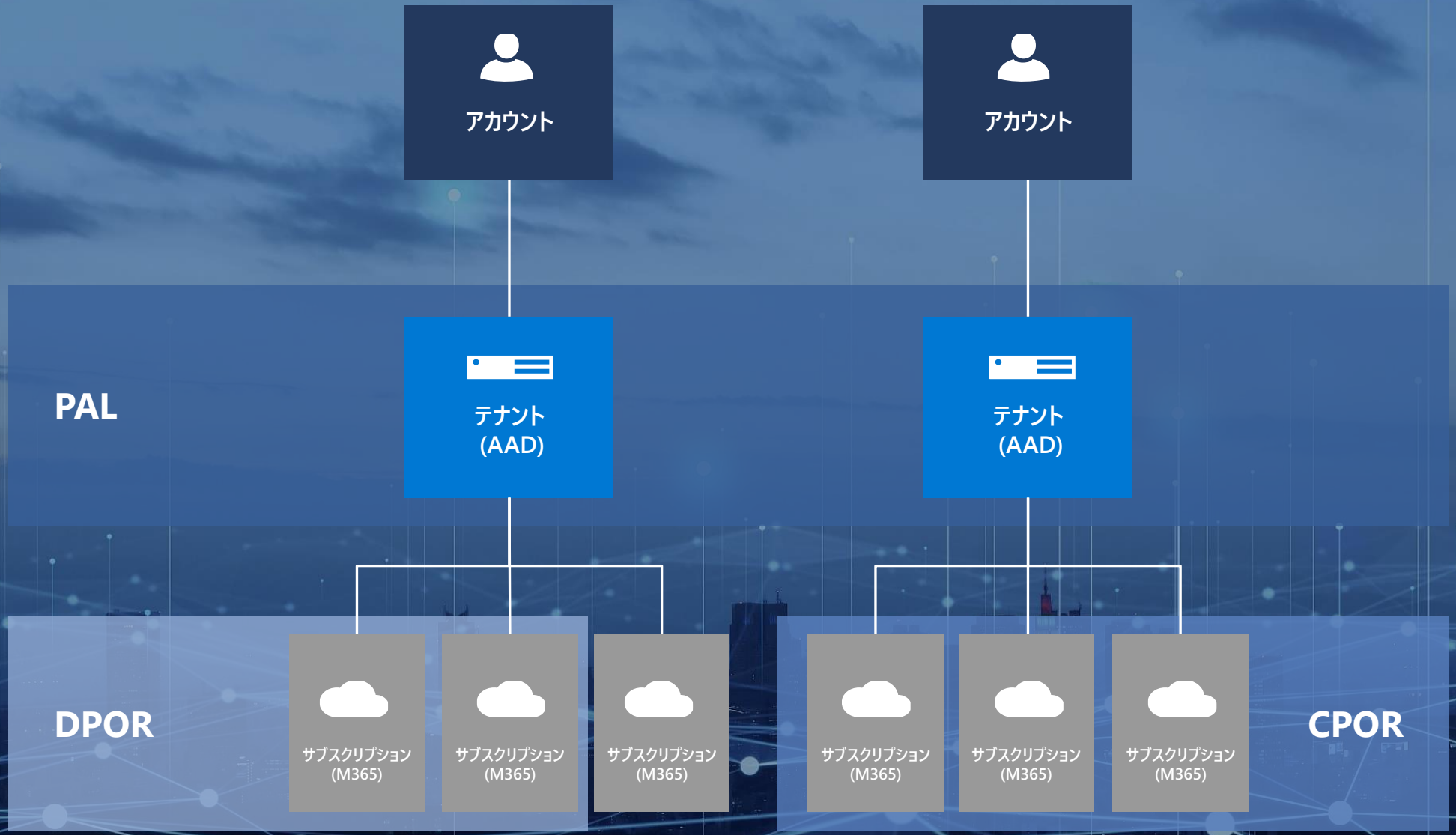
CPOR
(Claiming Partner of Record)

DPOR
(Digital Partner of Record)

パートナー様とお客様のビジネス状況に応じた設定方法の選択が可能

	概要	プロセス	対象ソリューション	ツール	関連付け	メリットとデメリット
PAL	パートナー様の Partner ID を各アカウントのテナント毎に設定する事が出来ます。基本、1 つのテナントに複数の Partner ID を設定可能です	1. 顧客はパートナー様とサービス契約を締結する 2. 顧客はパートナー様管理者に自社の Azure 環境へのアクセス権を付与する 3. パートナー様は Azure Management Portal で、Partner ID を管理権限にリンクする 4. PAL はパートナー様のサービス状況をトラッキングしレポートする 詳細はこちら>	● Azure	◆ Azure ポータル	テナントと Partner ID を紐付ける	メリット： ■ 複数のパートナー様が一緒にクラウドプロジェクトを実施した際は、複数の Partner ID を付与できるので、公平にクラウド消費を計測頂ける デメリット： ■ 設定方法として、お客様から Azure 環境へのアクセス権を付与してもらう必要があるため、お客様のテナント情報がすべて見れてしまう為、一部お客様からのコンプライアンスの理由から、付与が難しいケースがある
CPOR	複数の Partner ID をサブスクリプションレベルで設定することが出来ます	1. Partner Center で CPOR 機能にアクセス 2. サブスクリプションやワークロードレベルで CPOR 紐づけ請求を作成 3. 各インセンティブの請求に対し必要な POE を提示 詳細はこちら>	● M365/D365	◆ パートナーセンター	サブスクリプションと Partner ID を紐付け出来る(複数の Partner ID に紐付け可能)	メリット： ■ パートナーセンターから登録出来るので、顧客に頼む必要がない ■ 複数のパートナー様が一緒にクラウドプロジェクトを実施した際は、複数の Partner ID を付与できるので、公平にクラウド消費を計測頂ける デメリット： ■ 多数のお客様情報を入手し、記載する必要があるため、負担が大きい
DPOR	パートナー様の Partner ID を各サブスクリプションレベルで設定する事が出来ます。1 つのサブスクリプションに複数の Partner ID を設定する事が出来ません	1. 顧客は DPOR として 1 サブスクリプション（新規または既存）につき 1 パートナー様を指定 2. インセンティブの取得は DPOR 指定が完了してから、かつワークロードが consumption/usage に表示されてから発生する 3. もし DPOR 指定が取り消されたら、インセンティブの取得も停止 詳細はこちら>	● Azure ● M365 ● D365	◆ Azure →Azure ポータル ◆ M365/D365 →365 管理センター	サブスクリプションと Partner ID	メリット： ■ すべてのサブスクリプションに対応している ■ 顧客側で実施できるので、パートナーへのアクセス権の付与が不要 デメリット： ■ 一つのサブスクリプションに対して、1 つの Partner ID しか関連付できない。よって、複数のパートナー様が一緒にクラウドプロジェクトを実施した際は、別方法での付与をおすすめ

クラウド消費設定方法のイメージ図



MCPP の特典

MCPP 概要

- MCPP とは
- MCPP の仕組み
- MCPP のメリット

MCPP プログラムのメンバーシップ

- ネットワークメンバー
- アクションパック
- ソリューションパートナー
- Azure Expert Managed Service Provider (MSP)
- Specialization

MCPP のビジネス要件達成方法

- クラウド消費を正しく計測することの重要性
- クラウド消費を正しく計測する方法

MCPP の特典

- 販売連携
- 製品ライセンス利用特典
- 技術スキル取得支援
- インセンティブ

マイクロソフトとの共同販売でパートナー様のソリューション販売の促進をサポート

【共同販売(Co-sell) とは】

マイクロソフトの販売チャネルとパートナーネットワークを利用して、 パートナー様のソリューションをより多くのユーザーに販売出来るようサポートします。

【Co-Sell の進め方】

マイクロソフトのチャネル活用

ソリューションを作る

- マイクロソフトの販売チャネルを使って販売していきたいソリューションを作つくりましょう

マーケットプレースに登録する

- 作ったソリューションをマイクロソフトのオンラインマーケットプレース、コマーシャルマーケット プレースに登録しましょう

Co-Sell Ready

（マイクロソフトの営業が販売できる状態 ）

- マイクロソフトの対面営業が販売出来るよう、ソリューションを Co-Sell Ready 登録しましょう

ソリューションを作る：マイクロソフトと一緒に様々なクラウドソリューションの販売が可能

【ソリューションの種類は 2 つ】

Services ソリューション

マイクロソフトの技術を組み込んだパートナーの
プロジェクト/マネージドサービス
（例：コンサルティング、実装、カスタマイズ等）

IP ソリューション

マイクロソフトのプラットフォーム上にある繰り返し可能な
パッケージ化された IP ソリューション
（例：Azure上にあるアプリ）

【ソリューションエリア】

Business Applications

Dynamics 365 または
Power Apps 上にソリューションを構築

Azure - Applications & Infrastructure/ Data & AI

Azure 上にソリューションを構築

Modern Work & Security

Microsoft 365 または
Security 上にソリューションを構築

マーケットプレースに登録する：全世界のマイクロソフトユーザーへのソリューション公開が可能

マーケットプレイスに登録する

【マーケットプレイスとは】

- お客様がクラウドソリューションを検索、体験、購入、展開できるオンラインストア
- 2 つのストア、Azure Marketplace と AppSource が存在し、パートナー様は目的に合わせた公開オプションを選択することが出来ます

【メリット】

- マイクロソフトの全世界のユーザーに販売可能

【登録方法】

- パートナーセンターから登録　詳細はこちら>

【費用】

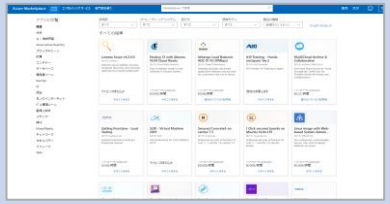
- 登録：無料
- 販売の際の手数料：3%

Azure Marketplace と AppSource の比較

	Azure Marketplace	AppSource
リスティング数	8,000 以上のリスティング（毎月 200 以上の新規オファーが登録 ）	
利用パートナー数	30 万社以上	
国 / 地域	141 の国と地域で利用可能	
ユニークユーザー	300 万 / 月	
パートナー様共有リード数	15 万	
手数料	3%（昨年までの 20% から大幅に変更）	
ターゲット購入者	IT 管理者およびクラウド開発者	ビジネスユーザー
掲載内容	■ Azure 製品 ■ ソフトウェアソリューションの完全パッケージ ■ コンサルティングサービス	■ 業種フォーカスの業務アプリと生産性アプリ ■ コンサルティングサービス
体験方法	■ Azure とパートナーのアプリ / ■ ソリューションのデモ ■ 体験版	■ Power BI、Dynamics 365、 ■ Office 365 パートナーのアプリデモ ■ 体験版
購入方法	■ パートナーを通じた販売 ■ 直接販売	■ パートナーを通じた販売
展開方法	■ ソリューションを素早く信頼できる方法で ■ プロビジョニング	■ すぐにインストールして開始が可能

サイトイメージ

Azure Marketplace



AppSource

マーケットプレースに登録する：顧客向けに提供出来る情報を 4 つのオプションから選択可能

マーケットプレイスに登録する

連絡する

概要
ソリューションを購入前に、顧客がソリューション提供社に連絡/質問することが可能

メリット
- 顧客は購入前に質問し、ソリューションについての情報を提供者から直接収集できる
- 提供社は顧客の問い合わせ/連絡先情報を受けることでリード獲得可能

体験版

概要
一定期間顧客はソリューションの主な機能や利点に関するデモを体感出来る

メリット
- 顧客は購入前にデモとしてソリューションを実際に使って見ることが出来る
- 提供社ソリューションの優れているポイントをアピールし、顧客に購入を促すことが出来る

無料試用版

概要
ソリューションを購入前に、30 日間の無料試用版に試用が可能

メリット
- 顧客は購入する前に実際のビジネスで使用し、購入したいか検討出来る
- 提供社は、無料試用版の入手する場合は提供社のサイトに移動する必要があるので、リード獲得が可能

今すぐ入手する

概要
顧客がソリューションの有料版と無料版の２種類から購入する事ができる

メリット
- 無料版は、提供社のサイトに移動する必要があるので、提供社はリード獲得が可能
- 有料版はマーケットプレースから直接購入が可能。

提供できる情報量 → 多い

より詳細な情報はこちら>https://docs.microsoft.com/ja-jp/azure/marketplace/determine-your-listing-type

Co-Sell Ready：マイクロソフトの営業を活用する為のソリューション条件

Co-Sell Ready

【Co-Sell Ready とは】

- パートナー様の実績が Co-Sell Ready 要件を満たし、マイクロソフトの 営業チームがパートナー様のソリューションを販売できる状態の事です

【メリット】

- マイクロソフトの営業チームが、パートナー様のソリューションが適しているお客様を特定したら、販売を促進することです

【要件】

- 実績を作り、ソリューションを IP Co-sell ready にする必要があります。右記が詳細な要件です

Co-Sell Ready 要件

（パートナー要件とソリューション要件両方を満たしている必要があります）

	パートナー要件	ソリューション要件
SIer	**Partner Center への プロファイル登録** ■ 双方向でのリード共有およびパイプライン管理のため **ソリューションパートナー認定** ■ 1つ以上のソリューションパートナー認定が必要	**Microsoft Marketplace** ■ AppSource または Azure Marketplace への公開 **提案資料** ■ ソリューション提案書 ■ 提案チラシ (One-pager) または Web サイト ■ ケース スタディまたは 事例 Web サイト **連絡先** ■ Co-Sell 可能な地域ごとの営業担当窓口
ISV	**Azure ISVs** ■ 12 か月後に $100k Azure consumed revenue **Biz Apps ISVs** ■ Business Applications ISV Connect Program への参加 **Modern Workplace ISVs** ■ 追加要件なし (2021年9月時点)	

詳細な情報はこちら>https://learn.microsoft.com/ja-jp/partner-center/co-sell-requirements

MCPP の特典

MCPP 概要

- MCPP とは
- MCPP の仕組み
- MCPP のメリット

MCPP プログラムのメンバーシップ

- ネットワークメンバー
- アクションパック
- ソリューションパートナー
- Azure Expert Managed Service Provider (MSP)
- Specialization

MCPP のビジネス要件達成方法

- クラウド消費を正しく計測することの重要性
- クラウド消費を正しく計測する方法

MCPP の特典

- 販売連携
- 製品ライセンス利用特典
- 技術スキル取得支援
- インセンティブ

メンバーシップごとの製品ライセンス特典*

*本資料は、マイクロソフトのパートナー特典の概要について、一般的な情報を提供することのみを目的としています。記載のあるプログラム情報は変更される場合があります。また、詳細および要件は該当するプログラムガイドおよびパートナー契約書の記載内容に従うものとします。

概要	特典内容	メンバーレベル			
		ネットワークメンバー	アクションパック	ソリューションパートナー	Specialization/Expert[7]
Onboard with a Simplified Experience トレーニング・サポートプログラム	トレーニング用資料	●	●	●	●
	サポートリクエスト	●	●	●	●
	資格取得支援プログラム（MSTEP）	●	●	●	●
Build Solutions and Services Azure credit, 製品ライセンス	Azure credits[8]、Visual Studio サブスクリプション[1]		◔	◕ New!	● New!
	M365 、Office 製品		◔	◕ New!	● New!
	D365 、Power BI 製品			◕ New!	● New!
Accelerate Growth & Consumption マーケティング・テクニカルサポート・Co-sell（共同販売）	Digital Marketing Content OnDemand (DMC)	●	●	●	●
	テクニカルサポート（Technical) Presales & Deployment （TP&D））[2]		アドバイザリー　5 時間 （テクニカルプリセールス・デプロイメント）	アドバイザリー　50 時間 （+ 無制限のテクニカルプリセールス支援）	アドバイザリー　50 時間 （+ 無制限のテクニカルプリセールス支援）
	Go-to Market Toolbox[3]			●	●
	Co-sell 対象[4]	◔	◔	◕	●
Get Rewarded for Success インセンティブなど	Marketplace Rewards[5]	●	●	●	●
	インセンティブプログラム[6]			一部インセンティブの要件	一部インセンティブの要件
Optimize Delivery Practices インシデント対応支援	クラウドインシデント			無制限	無制限
	オンプレ インシデント		10 製品	20 製品	20 製品

特典の詳細は**aka.ms/Solutionspartner.Benefits**をご覧ください

注記:

[1]製品ライセンス／SKUの数量は、認定の種類によって異なります。利用規約が適用されます。詳細については、Partner Centerおよび該当するプログラムガイドをご覧ください。。
[2]利用条件および資格要件が適用されます。
[3]利用規約が適用されます。
[4]Co-sell対象となるには、他の要件を満たす場合もあり、その要件は変更される場合があります。また、Co-sell対象であることは、Co-sellプログラムへの参加およびリードや機会の増加を確約するものではありません。利用規約が適用されます。
[5]Marketplace Rewards の対象となるには、ソリューションまたはサービスがMicrosoft AppSourceまたはAzure Marketplaceで公開されている必要があります。条件は変更となる場合があります。.
[6]他の要件も適用されます。インセンティブプログラムに関する情報は変更となる場合があります。詳細は、該当のプログラムガイドおよび契約内容に記載されています。詳細はこちらをご覧ください
[7]SpecializationおよびExpert MSP特典は、パートナー様が関連するソリューションパートナー認定を取得し、ソリューションパートナー特典を利用している想定で記載されています。利用規約が適用されます。詳細はPartner Centerをご覧ください。
[8]*Azure Bulkクレジットは提供延期が発表されております。提供時期が決まり次第、ご案内いたします。暫定的にVisual Studio Enterprise subscriptionが提供されます。詳しくはベネフィットガイドをご覧ください。

MCPP の特典

MCPP 概要

- MCPP とは
- MCPP の仕組み
- MCPP のメリット

MCPP プログラムのメンバーシップ

- ネットワークメンバー
- アクションパック
- ソリューションパートナー
- Azure Expert Managed Service Provider (MSP)
- Specialization

MCPP のビジネス要件達成方法

- クラウド消費を正しく計測することの重要性
- クラウド消費を正しく計測する方法

MCPP の特典

- 販売連携
- 製品ライセンス利用特典
- 技術スキル取得支援
- インセンティブ

無料で受講可能なトレーニング一覧

		概要	トレーニング形式	トレーニングジャーニー	試験対策	トレーニング粒度		
						ロール別	レベル別	製品別
1	Microsoft Learn	■ 無料 ■ 世界共通の完全自主型スキル向上プラットフォーム ■ 実践的なコンテンツを対話式で学習することで、マイクロソフトの技術を効率よく習得出来る ■ クラウドスキルチャレンジで効率的な学習が可能(次スライド参照)	✓ 自習(オンデマンド)	有	-	○	○	○
2	Virtual Training Days	■ 無料のトレーニング イベント ■ Microsoft Azure、Microsoft 365、Dynamics 365、Power Platform に関するさまざまな技術トピックを網羅したトレーニング ■ ファンダメンタルズトレーニング(xx-900等)には試験を無料で受ける事ができるバウチャーが提供される場合もあります	✓ 試験対策講座(オンデマンド) ✓ 講義形式(ライブ)	-	-	-	○	○
3	mstep	■ MCPP パートナー様であれば無料で受講可能 ■ 日本独自に開発したトレーニングコンテンツ ■「 mstep online 」：内容は講義形式で、オンデマンドでいつでも好きな時に学習可能 ■「 mstep classroom 」：あらかじめ決められた日時に集合型で開催される	✓ 自習(オンデマンド) ✓ 講義形式(ライブ)	有	有	-	-	○
4	Virtual Training Series (VTS)	■ ライブまたはオンデマンドで受講いただける世界共通のラーニングプラットフォーム ■ 英語での提供が中心。マイクロソフトのソリューションを幅広く網羅しており、MCP 試験対策にもなるコースも多数ご用意	✓ 自習(オンデマンド) ✓ 講義形式(ライブ)	-	-	-	-	○

より詳細な情報はこちら>https://www.microsoft.com/ja-jp/partner/contents/training.aspx

MCPP の特典

MCPP 概要
- MCPP とは
- MCPP の仕組み
- MCPP のメリット

MCPP プログラムのメンバーシップ
- ネットワークメンバー
- アクションパック
- ソリューションパートナー
- Azure Expert Managed Service Provider (MSP)
- Specialization

MCPP のビジネス要件達成方法
- クラウド消費を正しく計測することの重要性
- クラウド消費を正しく計測する方法

MCPP の特典
- 販売連携
- 製品ライセンス利用特典
- 技術スキル取得支援
- インセンティブ

インセンティブの獲得ステップ

【インセンティブとは】

- 顧客にサービスを提供したパートナー様が、ある一定の条件を満たした時にマイクロソフトから支払われる、金銭的な投資です

【メリット】

- マイクロソフトからの金銭的投資

【獲得するためのステップ】

- 右にステップを記載

詳細な情報はこちら >

【条件】

- MCPP への参加
- コンピテンシーの獲得
- その他、各インセンティブによって異なる

より詳細な情報はこちら>
https://partner.microsoft.com/ja-jp/membership/partner-incentives

1 MCPP に参加する
- インセンティブやその他の特典を利用するためには、MPN に参加する必要があります

2 インセンティブプログラムガイドを用
- インセンティブには、プログラムごとにガイドがあります。ガイドには、コンピテンシーなどの資格と登録に関する要件、獲得方法、およびプログラムに固有のその他の情報について説明しています

3 税金と銀行のプロファイルを設定する
- 税金と銀行のプロファイルを正確に設定することで、インセンティブをスムーズに受け取ることができます。インセンティブプログラムを開始する前に、プロファイルが適切な形になっていることを確認してください

4 ロールと権限を確認する
- インセンティブプログラムに関連するロールとアクセス許可を十分に理解し、適切に社内のユーザーにロールを割り当ててください

5 プログラムの資格を確認する
- インセンティブ獲得するためには、必要なパートナー会社のプロファイルを マイクロソフトに提供し、必要なコンピテンシーを達成している必要があります

6 プログラムに参加する
- インセンティブプログラムの獲得資格を満たすと、パートナー様の MPN Location ID のインセンティブ管理者はメールや Partner Center から招待を受け取り、登録プロセスを開始することができます

7 インセンティブの支払いとプログラムを確認する
- インセンティブプログラムのすべてのデータとレポートを表示することができます