



セッションカタログ

> ソリューションエリア

> モダンワークプレイス

## Microsoft Azure Active Directory との統合で、アプリケーションの導入を迅速化

### 説明

開発者や ISV などのパートナー様が Azure AD とどのように統合して、ユーザーを保護しながらアプリケーションの導入を迅速化するかについて説明します。シングルサインオンやユーザープロビジョニングなど、サポートできるさまざまな統合シナリオと、標準ベースのアプローチによって ID プラットフォームへの接続が容易になる方法について説明します。

### ビジネスの成果

Azure AD でシングルサインオンとユーザープロビジョニングを有効にすることで、アプリケーションの導入を迅速化が可能になります。

## コンプライアンス・マネージャによるマイクロソフトクラウドを超えたコンプライアンスリスクの評価

### 説明

顧客は今でも Excel スプレッドシートを使用してコンプライアンス活動を追っているのでしょうか？コンプライアンスの管理プロセスを合理化するためのビジネスチャンスをお探しですか。どのようにコンプライアンス・マネージャを活用して、規制要件を照合するアプリケーションを評価するのか、このセッションに参加してご確認ください。また、コンプライアンス・マネージャでセキュリティを重視したコントロールを評価するための新しく自動化された方法についても説明します。

### ビジネスの成果

コンプライアンス・マネージャを活用し、顧客との長期的なエンゲージメントのビジネスチャンスを創出しましょう。

## マイクロソフトの脅威防止機能を備えお客様に信頼されるセキュリティ アドバイザーになる

### 説明

Azure Sentinel、エンドポイントの脅威と脆弱性の管理、マイクロソフトの脅威の専門家など、マイクロソフトの脅威に対する最新の更新プログラムを学び、ソリューションを活用して顧客を保護し、ビジネスを成長させる方法について説明します。

### ビジネスの成果

マイクロソフトの脅威対策の最新の更新プログラムについて、またこれからの対策についての説明をします。

## サービスとしてのデバイス: FY20 の変革的なセールスマーシオン

### 説明

2020 年までに、すべての PC デバイスの 35% はサービス (DaaS) デバイスとして購入されることでしょう。DaaS ビジネスモデルを構築することで、SMB はいくつかの課題を解決します: 顧客のニーズが変動していく中で PC の数をどのように調整するか、更新頻度、最新デバイスを合理的なサービスとする方法、そして最も重要なのは、ファイナンスオプションです。マイクロソフトは、エコシステムが DaaS のビジネスチャンス収益化できるよう支援しています。

### ビジネスの成果

Windows 7 EOS (2020 年 1 月) の前に買い替えを推進しサービスビジネスモデルとしてデバイスを構築するために、パートナー様を全面的にサポートしています。

## 最新のワークプレイスで顧客のセキュリティを管理する

### 説明

マイクロソフトの脅威からの保護は、どのようにシームレスで統合されたソリューションを使って、お客様のエンドポイント、Office 365、およびクラウドアプリのエコシステムを保護するのに役立つ最新のマネージドサービスビジネスとなるのかについて説明します。

### ビジネスの成果

マイクロソフトの脅威からの保護は、モダンワークプレイスにおける最高クラスのセキュリティをどのように提供するかをご確認いただけます。

## Teams の通話ロードマップとパートナービジネスチャンス の更新

### 説明

マイクロソフトの Teams は、電話システムを直接ルーティングし、通話プランと組み合わせることで、グローバルな人々のためのビジネスコールを提供しています。最新のパートナービジネスチャンスのインサイトを通じて、パートナー様のベストプラクティスと、パートナー様にオファーを発信するユニークな Teams の通話について学習します。

### ビジネスの成果

マイクロソフトの Teams で有効なコーリングプラクティスを開発するための Microsoft のコーリングビジョン、ロードマップ、およびパートナーのベストプラクティスについてご確認ください。

## Microsoft 365 プラットフォーム: Windows および Office の将来的なビジョン

### 説明

世界の生産性クラウドである Microsoft 365 に、Windows と Office がどのように進化しているか、またこの変革においてパートナー様が構築したエクスペリエンスが果たす役割について説明します。

### ビジネスの成果

Microsoft 365 に関するマイクロソフトのビジョン、構築するためのエクスペリエンス、および顧客が市場に参入するための知識を得ることができます。

## 導入と変更管理サービスによる Microsoft 365 チーム ワークの変革

### 説明

マイクロソフトのチームワークソリューションで顧客の生涯価値を高め、新たな収益源を開拓します。お客様の事業成果と投資収益率を実現するためには、新しいサービスを採用するだけでなく、それを受け入れて自然な仕事のリズムの一部として利用することが重要となります。変更管理のベストプラクティスを活用することで、変化の中でお客様自身が適切に対応することができます。調査によると、効果的な変更管理が行われている場合、顧客がビジネス目標を達成または上回る可能性が 6 倍となる点をご紹介します。

## ビジネスの成果

ACM ツールと方法論を使用して Microsoft 365 でお客様の成功をサポートし、ACM を中心に新しい収益源を促進する方法をご確認いただけます。

# 新しい Microsoft Edge へようこそ: オープンソースによって供給

## 説明

Microsoft Edge は Microsoft 365 セキュリティストーリーの重要な部分であり、web を閲覧する際にユーザーと組織の安全性を確保するのに役立ちます。パートナーのための機会、Windows Defender アプリケーションガード、Windows Defender SmartScreen、および Internet Explorer へのフォールバックの制限などの機能を利用して、セキュリティで保護されたブラウジング環境を展開、管理、および更新するお客様を支援することです。私たちは、ブラウジングのための最小特権のセキュリティモデルを提示し、これらおよびその他の機能は、Microsoft 365 の多層防御のセキュリティに追加する方法を示しています。

## ビジネスの成果

マイクロソフトの安全なブラウジングソリューションについて学習することで、新しいビジネスチャンスを創出します。

# マイクロソフトと Windows で K-12 教育に勝つ

## 説明

マイクロソフトの教育および Windows デバイスは、米国 K-12 教育 (\$ 300 未満の価格帯) の最も急成長している分野で、2 年間でシェア 4 倍に増加しています。Windows 7 のサポート終了の 2020 年 1 月、教育関係の何百万ものデバイスは、Windows 10 に更新またはデバイス交換されるため、エコシステムパートナーのための巨大なビジネスチャンスが開かれます。あなたの企業が K-12 の学校関係、地区または文部省関連をお客様としている場合は、このセッションへ参加してください! ビジネスを拡大しシェアを増やすための取り組みの一環として、Microsoft とパートナーシップを組むことで、どのような取り組みができるかをご確認ください。

## ビジネスの成果

マイクロソフトの教育機関や Windows に関する K-12 ビジネスパートナーを拡大してください。教育を変革する新しいビジネスチャンスを発掘しましょう。