



# Microsoft Partner Network プログラムの進化

Security ソリューションパートナー  
概要資料

更新日：2022年6月2日

# 内容

## マイクロソフトとのパートナーシップ

### Microsoft Partner Network プログラムの進化

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

### ソリューションパートナー認定、要件、特典

- Security ソリューションパートナー

### 主な日程

### 次のステップ

### その他のリソース

# Microsoft Partner Network プログラムの進化

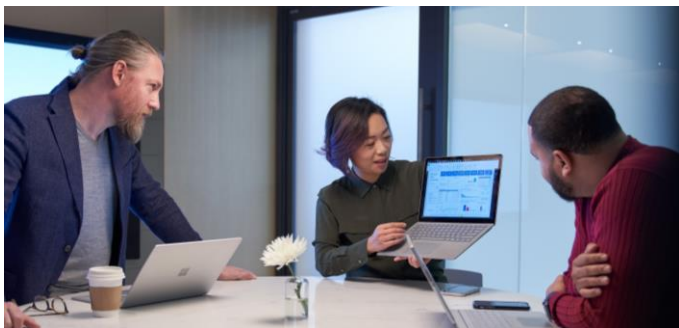


世の中、そして私たちの働き方は、急速に変化しています。サービス、ソフトウェアソリューション、デバイスの構築、販売に関わらず、マイクロソフトのパートナー様にとってのビジネス機会は多大なものとなります。顧客が求める機能が進化するにつれ、当社のパートナープログラムもその需要に応えるべく進化しなければなりません。

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

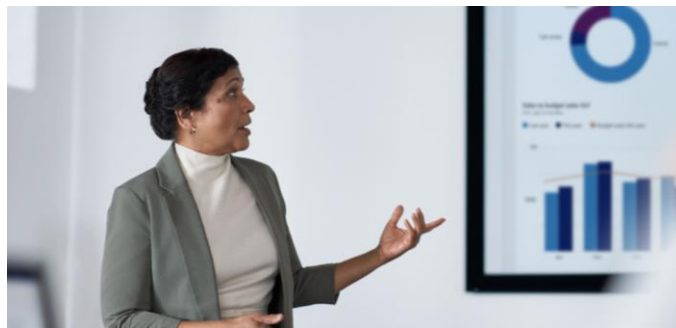
# マイクロソフトとのパートナーシップ

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



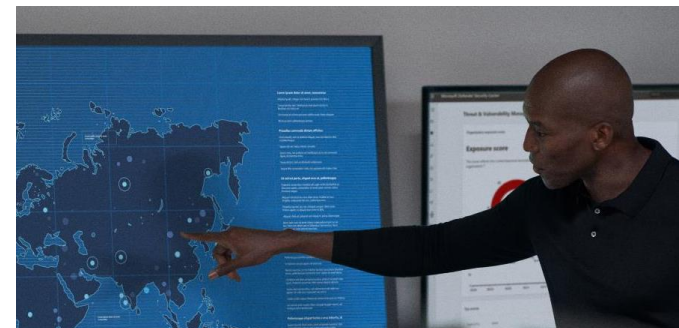
## クラウドイノベーション

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



## 差別化

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

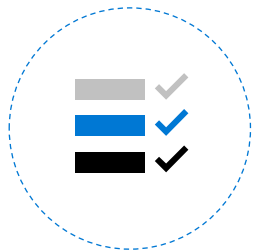


## スケール

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

# 顧客のニーズとパートナー様の成長にフォーカス

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



## プログラムの簡素化

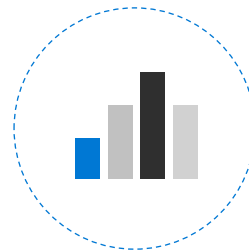
6つのソリューション エリアに沿って、シルバー、ゴールド コンピテンシーを統合した、横一列のソリューション パートナー認定を新たに導入します。

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



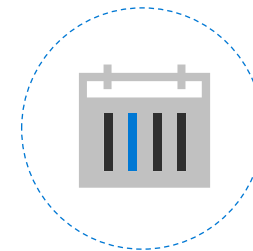
## より大きな顧客価値を提供

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



## 新たな方法でのパートナー様向け投資

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



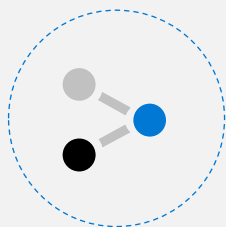
## 準備期間

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

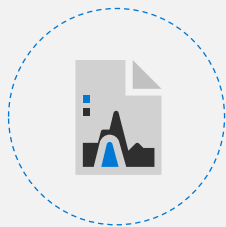
# Microsoft Partner Network プログラムを簡素化します



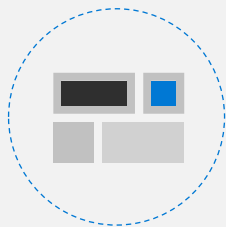
18種類のコンピテンシーを6つのソリューションパートナー認定に移行します。



シルバー、ゴールド コンピテンシーを統合した横一列のソリューションパートナー認定です。



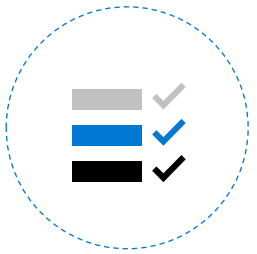
これらの変更は、今後、マイクロソフトを通じた販売、マイクロソフトとの販売におけるパートナー様の能力を高めるきっかけとなるでしょう。



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

# ソリューションパートナー認定

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



## 識別を容易にする

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

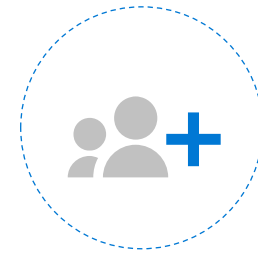
ソリューションパートナー認定とは、ニーズの高いソリューション分野において、特定の能力と経験を持つパートナー様を識別するためのものとなります。



## 1つまたは複数のソリューションを選択

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

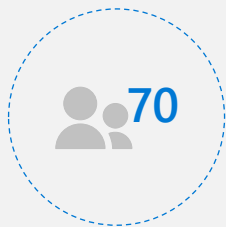
一度、ソリューションパートナーに認定されると、要件を満たした後、追加料金なしで次の認定を受けることができます。



## 大きな機会

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

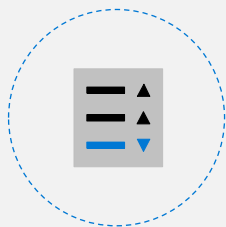
# パートナー ケーパビリティスコア を新たに導入します



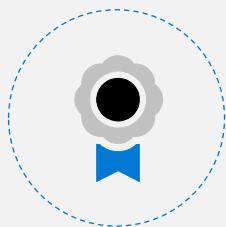
ソリューションパートナーに認定されるには、100点満点中70点以上のスコアが必要です。



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



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



新しい認定バッジは、貴社の能力を際立たせ、売り込むのに役立ちます。



# ソリューションパートナー認定を受けるには

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

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

獲得可能なポイントは最大**100**ポイントです。



## Performance

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



## Skilling

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



## Customer Success

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

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

# パートナーケーパビリティスコア：ソリューションパートナー認定ごとの配点

#

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

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

# 私たちは、パートナー様への投資方法を新しくします



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



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

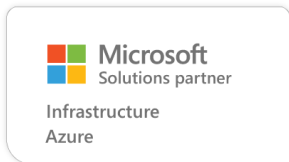


専門的な上位プログラムの新たなインクリメンタル製品特典により、ビジネスをさらに加速させることが可能です。

# ソリューションパートナー認定の導入



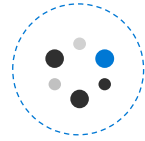
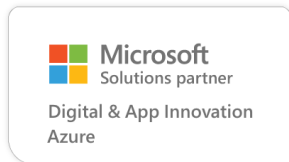
Infrastructure (Azure)ソリューションパートナー



Data & AI (Azure)ソリューションパートナー



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



Modern Workソリューションパートナー



Securityソリューションパートナー



Business Applicationsソリューションパートナー



\*Microsoft Cloudソリューションパートナー



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

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

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

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

# Specialization



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

 **Microsoft**  
Solutions partner  
Data & AI  
Azure

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



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

 **Microsoft**  
Solutions partner  
Digital & App Innovation  
Azure

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



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

 **Microsoft**  
Solutions partner  
Infrastructure  
Azure

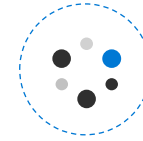
**Specialist**  
Linux and Open Source Databases  
Migration  
Azure VMware Solution  
SAP on Azure



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

 **Microsoft**  
Solutions partner  
Business Applications

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



Modern Work  
ソリューションパートナー  
スペシャリスト

 **Microsoft**  
Solutions partner  
Modern Work

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



Security  
ソリューションパートナー  
スペシャリスト

 **Microsoft**  
Solutions partner  
Security

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

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

Specializationの詳細は、[こちらよりご覧ください](#)。

# コンピテンシーとソリューションパートナー認定の対応関係

現在

将来

旧コンピテンシー

ソリューションパートナー認定

- Cloud Platform
- Data Center



Infrastructure (Azure)ソリューションパートナー



- App Integration
- Data Analytics
- Data Platform



Data & AI (Azure)ソリューションパートナー



- Application Development
- App Integration
- DevOps



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



- Cloud Productivity
- Collaboration
- Communications
- Messaging
- Small and Midmarket Cloud Solutions
- Windows and Devices



Modern Workソリューションパートナー



- Enterprise Mobility Management
- Security



Securityソリューションパートナー



- Cloud Business Applications
- Enterprise Resource Planning (ERP)
- Project Portfolio Management



Business Applicationsソリューションパートナー



Specialization  
(旧: Advanced  
Specialization)  
やエキスパートプログラム

# ソリューションパートナー認定の特典

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



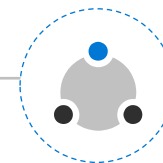
## ビジネス開発の促進

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



## 顧客の開拓

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



## 技術スキル、イネーブルメントとサポートの拡大

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

# Security ソリューションパートナー

要件と特典





# Security ソリューションパートナー

Securityソリューションパートナーとして、セキュリティ、コンプライアンス、アイデンティティが統合されたソリューションで、顧客の組織全体を保護する、広範な能力を示すことができます。

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

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

- 顧客のクラウドおよびハイブリッド環境に対するセキュリティおよびコンプライアンス ソリューションの実装、管理、監視
- Microsoft 365のモビリティとセキュリティサービスを計画、導入、管理し、企業顧客のセキュリティ、コンプライアンス、接続を維持



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

# Security の特典

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

製品群	Security ソリューションパートナー	Security Specialization*
Azure Production Credits	年間6,000ドル (バルク)	年間9,000ドル (バルク)
Azure Dev/Test Credits	年間12,000ドル (バルク)	年間24,000ドル (バルク)
Visual Studio サブスクリプション	Visual Studio Enterprise サブスクリプション 25ライセンス (月単位のAzure クレジットは無し)	Visual Studio Enterprise サブスクリプション 10ライセンス (月単位のAzure クレジットは無し)
Dynamics 365 (D365)	D365 Operations Application Partner Sandbox、D365 Sales、Field Service and Customer Service Partner Sandbox	-
Viva	50 ユーザー	-
Microsoft 365 (M365)	M365 E5 100 ユーザー、Business Premium 12ユーザー、M365 EDU A5 25ユーザー	M365 E5 50ユーザー
Windows 365 Enterprise	5 ユーザー (プレミアム)	-
Microsoft Project Online	20 ユーザー (プラン 5)	-
Visio Online	5 ユーザー (プラン 2)	-
ソフトウェアライセンス	2 Windows IoT 100 Windows Server Standard 2022、32 Windows Server 2022 Data Center、16 SQL Server、100 System Center Standard、CAL の選択等	-

Security Specialization で最大3つのSpecializationを獲得いただくことが出来ます。

この情報は、ハイレベルな概要として参考のためにのみ提供されるものです。特典は変更される場合があります。詳細および諸条件は、該当するプログラムガイドに記載されています。

# Security の要件

	対象となる属性	基準値	最大ポイント
<b>Performance</b>			<b>20</b>
M365 & Azure Net Customer Adds	CPOR、PAL	直近12か月で少なくとも10件 Net Customer Associations/Addds	20
<b>Skilling</b>			<b>40</b>
Intermediate Certifications		以下の資格を持つ方が6名: Microsoft 365 Security Administrator Associate および Azure Security Engineer <b>且つ以下のうち1つ以上:</b> Microsoft Security Operations Analyst もしくは Microsoft Identity and Access Administrator もしくは Microsoft Information Protection Administrator	40
<b>Customer Success</b>			<b>40</b>
M365 & Azure Deployments	CPOR、PAL	直近12か月で、下記を伴う6社の顧客を獲得 Microsoft 365：対象のSecurityワークロードで15%の基準値を超える <b>且つ/もしくは</b> Azure：直近12か月でSecurity ACRが12,000ドルを超える	20
M365 & Azure Usage Growth	CPOR	Microsoft 365：直近12か月でのMPU純増が2,500以上 <b>且つ/もしくは</b> Azure：直近12か月でのSecurity ACRの純増が25,000ドル以上	20
<b>合計</b>			<b>100</b>
ソリューションパートナー認定に必要な最低ポイント(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。

# Security の要件: Performance

## Net Customer Adds – M365



## Net Customer Adds – Azure Security



ポイントは、Microsoft 365 および/または、Azure の顧客によって獲得いただけます。獲得可能なポイントは、1 Net Customer Addあたり2ポイントで、最大 10 Net Customer Addまで対応しています。パートナー様は、Microsoft 365の顧客、Azureの顧客、またはその両方の組み合わせによりポイントを獲得いただけます。

このカテゴリは、CPORの顧客関連付けに結びつけられます。顧客は、ユニークのテナントIDとして定義されます。

- Net Customer Addsの算出方法：  
[現時点での顧客(テナント)数]-[12カ月前の顧客(テナント)数]
- 追加された顧客数は、以下の条件で定義されます：前月に有料シートがなく、当月に有料シートを25以上保持している場合
- 喪失した顧客数は、以下の条件で定義されます：前月に顧客のテナントで25以上の有料シートがあり、当月に有料シートがない場合

- このカテゴリは、PALを通じて顧客との関連付けが行われます。顧客は、ユニークのTPIDとして定義されます。
- Net Customer Addsは毎月、追加された顧客数から喪失した顧客数を差し引き、12ヶ月間の数を集計したものです。
- 追加された顧客数は、以下の条件で定義されます：直近12カ月でのSecurity Azure Consumed Revenue(ACR)が月平均100ドル以上である場合
- 喪失した顧客数は、以下の条件で定義されます：前12カ月に月平均100ドル以上のSecurity ACRがあった顧客が、当12カ月の月平均Security ACRが100ドル未満である場合。
- PALは中国では利用いただけません。

\*日程や条件は変更されることがあります。

# Security の要件: Skilling

## Intermediate Skilling



### Securityソリューションパートナー認定に必要な資格は以下の通りです:

- このカテゴリで満点を獲得するには、パートナー様組織で最低6人の認定エンジニアを擁している必要があります。
- 認定エンジニアは、下記の資格を取得している必要があります。
  - Microsoft 365 Security Administrator Associate および Azure Security Engineer且つ
  - At least one of the following:
    - Microsoft Security Operations Analyst; または、
    - Microsoft Identity and Access Administrator; または、
    - Microsoft Information Protection Administrator

\*日程や条件は変更されることがあります。

# Security の要件: Customer Success – Deployments

## Deployments – M365



## Deployments – Azure



ポイントは、Microsoft 365 および/または、Azure における顧客の導入によって獲得いただけます。パートナー様は、Microsoft 365の導入、Azureの導入、またはその両方の組み合わせによりポイントを獲得いただけます。各導入で3.3ポイント獲得となり、最大獲得可能ポイントは20です。

- パートナー様は、月間のProtected User数に基づいて認定され、顧客への影響を示します。
- 顧客の本番テナント環境での導入が必要です。
- 当月に少なくとも25の有料シートを保持している必要があります。
- 顧客の本番テナント環境において、月間のProtected User数の15%をデプロイしている必要があります。
- デプロイされた月間のProtected User数が15%未満の顧客はポイントの対象外となります。
- 月間のProtected User数は、テナントレベルでワークロードごとにカウントされ、テナントに紐づく有料サブスクリプションのみについて、ワークロードごとに合計されます。
- 以下の場合、テナントは月間のProtected User数の基準値を超えたとみなされます。
  - 12カ月前に指定された基準値以下で、その後11ヶ月間に少なくとも1回、基準値を超えた。
- パートナー様は、Security ACR に基づいて認定され、顧客への影響を示します。
- 顧客の本番テナント環境での導入が必要です。
- 最低でも12,000ドルのSecurity ACR(直近12ヶ月間で)を持つ顧客の最低数を満たす必要があり、計算は毎月末に行われます。
- 以下の場合、テナントは月間アクティブユーザーの基準値を超えたとみなされます。
  - 12カ月前に指定された基準値以下で、その後11ヶ月間に少なくとも1回、基準値を超えた。
- パートナー様は、サブスクリプションレベルでテナントに関連付けられます。サブスクリプションは、対象となる製品にマッピングされます。

\*日程や条件は変更されることがあります。

# Security の要件: Customer Success – Usage Growth

## Usage Growth – M365



## Usage Growth – Azure Security



ポイントは、Microsoft 365 および/または、Azure における顧客の消費量によって獲得いただけます。

パートナー様は、Microsoft 365、Azure、またはその両方の組み合わせにおける消費量の伸びによりポイントを獲得いただけます。

- パートナー様は、月間のProtected User数に基づいて認定されます。
- 月間のProtected User数の伸びとは、顧客がパートナー様に関連付けた時点から12カ月間の、パートナー様の全顧客ベースにおける月間のProtected User数の伸びと定義されます。
- 月間のProtected User数は、テナントレベルでワークロードごとにカウントされ、そのテナントに紐づく有料サブスクリプションのみについてワークロードごとに合計されます。
- 月間のProtected User数の増加指標は、12ヶ月前のベースラインと当月を比較します。
- 月間のProtected User数は毎月末に算出されます。
- パートナー様は、サブスクリプションレベルでテナントに関連付けられます。サブスクリプションは、対象となる製品にマッピングされます。
- パートナー様は、Security ACRに基づいて認定されます。
- Security ACRの伸びとは、過去12カ月間のパートナー様の全顧客ベースにおけるSecurity ACRの伸びと定義されます。
- Security ACRはテナントレベルでカウントされ、テナントに紐づくの有料サブスクリプションのみを合計します。
- Security ACRの増加指標は、12ヶ月前のベースラインに対して当月を比較します。
- Security ACRは毎月末に算出されます。
- パートナー様は、サブスクリプションレベルでテナントに関連付けられます。サブスクリプションは、対象となる製品にマッピングされます。

\*日程や条件は変更されることがあります。

# 主な日程

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

2022年3月16日

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

2022年9月30日 \*

- 旧 シルバー/ゴールド コンピテンシーを取得いただける最終日です。  
10月より関連するバッジは無効となりますが、パートナー様は特典を引き続き保持することができます。

2022年10月3日 \*

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

\*日程や条件は変更されることがあります。



# 次のステップ

どのように準備すればよいのでしょうか？



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



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



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



# その他のリソース

[トレーニング資料ギャラリー](#)

[マイクロソフトパートナー  
ブログ](#)

[パートナーケーパビリティスコア  
ダッシュボード](#)



Infrastructure (Azure)  
ソリューションパートナー

[Infrastructureソリューションパートナー概  
要ページ](#)



Data & AI (Azure)  
ソリューションパートナー

[Data & AIソリューションパートナー概  
要ページ](#)



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

[Digital & App Innovation ソリューションパー  
トナー概要ページ](#)



Modern Workソリューションパートナー

[Modern Workソリューションパートナー  
概要ページ](#)



Securityソリューションパートナー

[Securityソリューションパートナー概要ページ](#)



Business Applications  
ソリューションパートナー

[Business Applicationsソリューションパートナー  
概要ページ](#)

# 新 ソリューションパートナー認定

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

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

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

## ソリューションパートナー認定の取得要件を満たしている場合

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

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



## ソリューションパートナー認定を継続する場合

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

- ソリューションパートナー認定の特典、または
- 旧特典

発表

2022年3月16日



一般公開（GA）

2022年10月3日



GA後、最初の更新日

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



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

## 要件達成まで時間が必要な場合

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

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

## 引き続き要件を満たしていない場合

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

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

\*特典の変更は、更新日のみ可能です。

\*\*更新日のみ利用可能です。

\*\*\*日程は変更になる場合があります。

