

AWSパートナーになってみた話



2022年8月19日

株式会社オープトーン
ITエンジニアリング事業部
山口貴也

自己紹介

株式会社オープトーン
ITエンジニアリング事業部 チームリーダー
山口貴也

AWS資格:ソリューションアーキテクト アソシエイト
※プロフェッショナル資格取得に向けて勉強中

目次

AWSパートナーになってみた話

1

オープトーンが
AWSパートナーに

2

AWSパートナー
とは

3

AWSパートナーに
なることのメリット

4

AWSパートナーを維
持するために

1. オープトーンがAWSパートナーに



1. オープントーンがAWSパートナーに

株式会社オープントーンでは、クラウド黎明期よりAWSを利用したシステム構築について長年取り組んできており、100以上のAWSを使用した開発案件を手掛けてきました。そしてAWS開発の強みを伸ばしていくために、2018年9月27日にAWSパートナー認定を受けてAPN(AWS Partner Network)に加入しました。

株式会社オープントーンホームページ
(<https://www.opentone.co.jp/>)



The screenshot shows the 'Business Partner' section of the Open Tone website. It features three columns, each with a partner logo and a brief description:

- nulab** (株式会社ヌーラボ): Described as a team-oriented company that develops services to promote collaboration and make work enjoyable.
- LINK, INC.** (株式会社リンク): Described as a leading cloud hosting provider offering various cloud services like telephony, security, and SaaS.
- AWS partner network** (AWS パートナーネットワーク): Described as a network of Amazon Web Services (AWS) partners that provide solutions and services to customers.



2.

AWSパートナーとは



2. AWSパートナー(AWS Partner Network)とは

- AWSから正式に、AWSの活用実績と技術力があることの認定を受けた企業が加入できる
- AWSがパートナー企業向けに提供している様々なサービスや支援を受けることができる

2. AWSパートナー(AWS Partner Network)とは

パートナー制度

テクノロジーパートナー

パッケージソフトウェア、ハードウェア、
SaaS、PaaS、等

コンサルティングパートナー

システムインテグレーター、コンサルティング、等

オープンオンが参加しているパートナータイプ

2. AWSパートナー(AWS Partner Network)とは

パートナー制度

テクノロジーパートナー

パッケージソフトウェア、ハードウェア、
SaaS、PaaS、等

2022年から
パートナーパス制
度に移行

ハードウェアパス

ソフトウェアパス

トレーニングパス

ディストリビューションパス

コンサルティングパートナー

システムインテグレーター、コンサルティング、等

サービスパス

AWS上で実行する、またはAWSと統合するソフトウェアを開発しているAWSパートナー向け

オープンソースが参加しているパートナータイプ

3.

AWSパートナーになることのメリット



3. AWSパートナーになることのメリット (5つ)

パートナー認定ロゴの掲載

- ・自社WebサイトにAPNロゴを掲載して実績と技術力をアピール

1

3. AWSパートナーになることのメリット (5つ)

パートナー認定ロゴの掲載

- ・自社WebサイトにAPNロゴを掲載して実績と技術力をアピール

1

パートナー底上げ支援

- ・各種AWSが提供しているトレーニングを受けることができる

2

3. AWSパートナーになることのメリット (5つ)

パートナー認定ロゴの掲載

- ・自社WebサイトにAPNロゴを掲載して実績と技術力をアピール

1

パートナー底上げ支援

- ・各種AWSが提供しているトレーニングを受けることができる

2

リードの獲得

- ・AWS主催展示会への出店
- ・見込み客の発掘支援

3

3. AWSパートナーになることのメリット (5つ)

パートナー認定ロゴの掲載

- ・自社WebサイトにAPNロゴを掲載して実績と技術力をアピール

1

費用支援

- ・クーポン(\$3,500)が付与
- ・資金調達が可能

4

パートナー底上げ支援

- ・各種AWSが提供しているトレーニングを受けることができる

2

リードの獲得

- ・AWS主催展示会への出店
- ・見込み客の発掘支援

3

3. AWSパートナーになることのメリット (5つ)

パートナー認定ロゴの掲載

- ・自社WebサイトにAPNロゴを掲載して実績と技術力をアピール

1

費用支援

- ・クーポン(\$3,500)が付与
- ・資金調達が可能

4

パートナー底上げ支援

- ・各種AWSが提供しているトレーニングを受けることができる

2

営業技術アライアンス支援

- ・AWS担当者が付く

5

リードの獲得

- ・AWS主催展示会への出店
- ・見込み客の発掘支援

3

3. AWSパートナーになることのメリット (5つ)

実際のところ、この5つのメリットを活用しているのか？

3. AWSパートナーになることのメリット (5つ)

オープンでの活用状況(3/5)

パートナー認定ロゴの掲載	1	 活用している	会社サイトに認定ロゴを掲載中
パートナー底上げ支援	2	 未活用 自主学習には使えるので、今後の活用は検討したい	
リードの獲得	3	 未活用 現状はAWS案件の引き合いにも困っていなかった	
費用支援	4	 活用している	クーポン(\$3,500)をAWS費用に適用
営業技術アライアンス支援	5	 少しだけ活用	主にパートナーの維持更新などで 担当者に相談

3. AWSパートナーになることのメリット (5つ)

現状はAWSの実績と技術力を認定されている企業であることをアピールするための活用が主体(あとは毎年\$3,500のクーポン)

3. AWSパートナーになることのメリット (5つ)

現状はAWSの実績と技術力を認定されている企業であることをアピールするための活用が主体(あとは毎年\$3,500のクーポン)

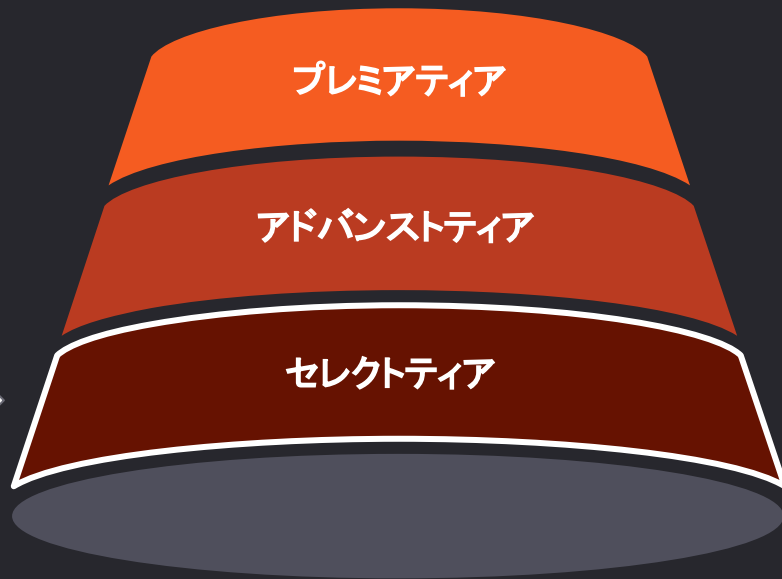
AWSを利用したシステム構築案件はいくつも手がけてきていてこのパートナー制度を使って見込み客を増やす必要性は薄く、
トレーニングについても社員の自己学習でAWS資格取得者も増やせていたので、
もともとパートナー加入する**一番の目的も実績アピールのため**だった。

4. AWSパートナーを維持するために





4. AWSパートナーを維持するために

現在のオープントーンのパートナーランク
・サービスパス(セレクトティア)



4. AWSパートナーを維持するために

★セレクトティアの条件★

	項目	条件	OTの状態(2022年)
	1 年会費	\$2,500/年	
	2 AWS Accreditation取得者 (テクニカル/ビジネス修了)	4名以上	 (5名)
資格 取得者	3 AWS認定基礎 (クラウドプラクティショナー)	2名以上	 (4名)
	4 AWS認定 (アソシエイト、プロフェッショナル、専門知識)	2名以上	 (5名)
AWS案件の 経験	5 ローンチ済みの案件数	3件以上/年	 (5件)
	6 月間AWS利用料	\$1,500以上	

4. AWSパートナーを維持するために

★セレクトティアの条件★

	項目	条件	OTの状態(2022年)
	1 年会費	\$2,500/年	✔
	2 AWS Accreditation取得者 (テクニカル/ビジネス修了)	4名以上	✔ (5名)
資格 取得者	3 AWS認定 オンライントレーニングの修了 テスト合格までに2週間~1カ月前後かかる	2名以上	✔ (4名)
	4 AWS認定 (アソシエイト、プロフェッショナル、専門知識)	2名以上	✔ (5名)
AWS案件の 経験	5 ローンチ済みの案件数	3件以上/年	✔ (5件)
	6 月間AWS利用料	\$1,500以上	✔

4. AWSパートナーを維持するために

★セレクトティアの条件★

	項目	条件	OTの状況(2022年)
	1 年会費		
	2 AWS Accreditation取得者 (テクニカル)		
資格 取得者	3 AWS認定基礎 (クラウドプラクティショナー)	2名以上	✔ (4名)
	4 AWS認定 (アソシエイト、プロフェッショナル、専門知識)	2名以上	✔ (5名)
AWS案件の 経験	5 ローンチ済みの案件数	3件以上/年	✔ (5件)
	6 月間AWS利用料	\$1,500以上	✔

資格は有効期限があるため、維持には3年以内に再受験をして再認定が必要

4. AWSパートナーを維持するために





★セレクトティアの

AWSパートナー加入当初:

- ・社員各自の自主的な学習と資格取得任せだった

現在:

- ・社内のAWS管理チームで資格保持状況のチェック
- ・資格受験費用の支援
- ・ランクアップも見据えた資格取得者増加の取り組みも実施
(社内AWSセミナーや勉強会など)

資格 取得者	3	AWS認定基礎 (クラウドプラクティショナー)	2名以上		(4名)
	4	AWS認定 (アソシエイト、プロフェッショナル、専門知識)	2名以上		(5名)
AWS案件の 経験	5	ローンチ済みの案件数	3件以上/年		(5件)
	6	月間AWS利用料	\$1,500以上		

4. AWSパートナーを維持するために

★セレクトティアの条件★

	項目	条件	OTの状態(2022年)
	1 年会費	\$2,500/年	
	2 AWS Accreditation取得者 (テクニカル/ビジネス修了)	4名以上	(5名)
資格 取得者	3 AWS認定基礎 (クラウドプ		
	4 AWS認定 (アソシエイト、プロフェッ		
AWS案件の 経験	5 ローンチ済みの案件数	3件以上/年	(5件)
	6 月間AWS利用料	\$1,500以上	

- ・その年度にローンチされた案件の数
- ・オポチュニティとして案件情報を登録する必要がある

4. AWSパートナーを維持するために

★セレクトティアの条件★

	項目	条件	OTの状態(2022年)
	1 年会費	\$2,500/年	
	2 AWS Accreditation取得者 (テクニカル/ビジネス修了)	4名以上	(5名)
資格 取得者	3 AWS認定基礎 (クラウドプロナクニ/シユナ)	2名以上	(4名)
	4 AWS認定アドバンス (クラウドプロナクニ/シユナ)	2名以上	(名)
AWS案件の 経験	5 ローンチ済みの案件数	3件以上/年	(5件)
	6 月間AWS利用料	\$1,500以上	

・社内のAWS管理チームでAWS案件状況を確認し、必要な件数のオポチュニティの登録を行うようにしている

AWSパートナーになってみた話 まとめ

1. オープントーンがAWSパートナーに

- ・ オープントーンがAWSパートナーの認定を受けました

2. AWSパートナーとは

- ・ パートナー制度の概要
- ・ オープントーンではサービスパスが適用されている

3. AWSパートナーになることのメリット

- ・ 5つのメリットとオープントーンでの活用状況
- ・ 活用しているメリットは認定ロゴの使用が中心

4. AWSパートナーを維持するために

- ・ セレクトティアの条件を維持するために取り組んでいること

ご清聴ありがとうございました

- 質問タイムへ