



ビルダーガイド

AWS Partner Central



AWS Partner Central: ビルダーガイド

Copyright © 2025 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Amazon の商標およびトレードドレスは Amazon 以外の製品およびサービスに使用することはできません。また、お客様に誤解を与える可能性がある形式で、または Amazon の信用を損なう形式で使用することもできません。Amazon が所有していないその他のすべての商標は Amazon との提携、関連、支援関係の有無にかかわらず、それら該当する所有者の資産です。

Table of Contents

ソリューションとは	1
ソリューションの作成	2
ソリューションの管理	3
AWS Solution Finder への発行	3
AWS Partner Solution Finder からソリューションを削除する	4
AWS 基礎技術レビュー (FTR)	4
でのソフトウェアソリューションの一覧表示 AWS Marketplace	5
AWS Marketplace ソフトウェア製品の出品とリンクのサポート	6
ドキュメント履歴	8
.....	ix

ソリューションとは

ソリューションとは、顧客のビジネスニーズを解決するために提供する製品、サービス、またはプラットフォームです。AWS Partner Central でソリューション [を作成する](#) ときは、市場に持ち込むものを理解するのに役立つ詳細を提供します。カスタマイズされたサポートを提供して、ソリューションの検出可能性を開発および向上させ、AWS 顧客や AWS 営業チームと連携できます。さらに、AWS パートナーとして、AWS 検証のためにソリューションを送信するとメリットが得られます。詳細については、AWS Partner Central にサインインし、[「Partner solutions overview guide」](#) を参照してください。

ソリューションの作成

AWS 顧客やセールスチームとの可視性とエンゲージメントを得るための最初のステップは、AWS Partner Central でソリューションを作成することです。

ソリューションを作成するときは、内部の AWS Partner ディレクトリとパブリック AWS Partner Solution Finder の検出可能性を向上させるために、できるだけ詳しく指定してください。これらのディレクトリへの出品は、適格な AWS 販売者からの AWS 顧客リードと機会を生み出すのに役立ちます。リードと機会は、Partner Central の AWS Customer Engagement (ACE) Pipeline Manager に表示されます。

ソリューションを作成するには

1. [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. ビルド、ソリューションを選択します。
3. [作成] を選択します。
4. 必要なソリューションの詳細と連絡先情報フィールドに入力します。
5. (オプション) ソリューション URL に、AWS 練習を説明する AWS ブランドマイクロサイトへのリンクを入力します。ソリューションの作成はオプションですが、AWS スペシャライゼーションプログラムの検証にはマイクロサイトが必要です。
6. (オプション) マーケティング、販売、ケーススタディの詳細を追加して、ソリューションの検出可能性を高めます。
7. 確認して送信ページで、ソリューションの作成を選択します。

ソリューションの管理

AWS Partner Central では、AWS Partner Solution Finder のリストに発行し、AWS 基礎技術レビュー (FTR) をリクエストし、ソフトウェア製品の提供を AWS Marketplace のリストにリンクすることで、提供を管理できます。

トピック

- [AWS Solution Finder への発行](#)
- [AWS Partner Solution Finder からソリューションを削除する](#)
- [AWS 基礎技術レビュー \(FTR\)](#)
- [でのソフトウェアソリューションの一覧表示 AWS Marketplace](#)
- [AWS Marketplace ソフトウェア製品の出品とリンクのサポート](#)

AWS Solution Finder への発行

次の前提条件が満たされると、ソリューションは自動的に AWS Solution Finder に発行されます。

ソリューションタイプ	前提条件
ソフトウェア製品、マネージドサービス、コンサルティングサービス、プロフェッショナルサービス	<p>ソリューションは、次のいずれかの前提条件を満たす必要があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> • このソリューションは AWS Foundation Technical Review (FTR) によって検証されます。「AWS 基礎技術レビュー (FTR)」を参照してください。 • このソリューションは、確認済みの指定アプリケーションに関連付けられています。
ハードウェア製品、通信製品、付加価値再販 AWS サービス、トレーニングサービス、ディストリビューションサービス	<p>ソリューションは、次の前提条件の両方を満たす必要があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> • このソリューションは、確認済みの指定アプリケーションに関連付けられています。

ソリューションタイプ	前提条件
	<ul style="list-style-type: none"> このソリューションは、AWS パートナーネットワークチームによって承認されます。

AWS Partner Solution Finder からソリューションを削除する

AWS Partner Solution Finder リストからソリューションを削除するには、AWS Partner Central で非アクティブにマークします。AWS Partner Central では、ホームページまたはソリューションの詳細ページでこれを行うことができます。

ソリューションを非アクティブとしてマークするには..	手順
AWS Partner Central のホームページ。	<ol style="list-style-type: none"> 1. AWS Partner Central にサインインします。 2. ナビゲーションバーからビルド、ソリューションを選択します。 3. 削除するソリューションを選択します。 4. 非アクティブ を選択します。
AWS Partner Central Solution の詳細ページ。	<ol style="list-style-type: none"> 1. ソリューションの詳細ページで、削除するソリューションを選択します。 2. 可視性の更新を選択します。 3. 非アクティブ を選択します。

AWS 基礎技術レビュー (FTR)

FTR を取得して、送信されたアクティブなソフトウェア製品、マネージドサービス、コンサルティングサービス、またはプロフェッショナルサービスの各ソリューションを検証できます。FTR は、技術的なリスクを特定して軽減するのに役立ちます。FTR 検証を含むソリューションは、AWS Solution Finder に自動的に発行されます。詳細については、[AWS 「基礎技術レビュー」](#) を参照してください。

FTR をリクエストするには

1. [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. ナビゲーションバーからビルド、ソリューションを選択します。
3. 送信するソリューションを選択します。
4. 検証タブを選択します。
5. お使いのソリューションタイプのソフトウェアサービスまたはサービスサービス AWS の基本技術レビューガイドと FTR チェックリストをダウンロードして確認してください。
6. 自己評価チェックリストを完了します。
7. 次のファイルをアップロードします。ファイルは 3MB を超えることはできません。
 - 自己評価チェックリスト。
 - アーキテクチャ図 (複数可)。
 - ソリューションに関連するその他の必須または補足ドキュメント。
 - ソリューションに固有のお客様の成功を示すケーススタディ。
8. Request Foundational Technical Review を選択します。

でのソフトウェアソリューションの一覧表示 AWS Marketplace

AWS Marketplace でソフトウェアソリューションの製品リストを作成できます。ソリューションを既存の製品リストにリンクすることもできます。以下の一連のステップでは、両方のタスクを完了する方法について説明します。

Note

ソフトウェアソリューションを AWS Marketplace 製品リストにリンクするには、まず AWS Partner Central アカウントを AWS Marketplace アカウントにリンクする必要があります。詳細については、[AWS Partner Central 入門ガイドの「AWS Partner Central アカウントと AWS アカウントのリンク」](#)を参照してください。

製品リストを作成するには

1. [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. ナビゲーションバーからビルド、ソリューションを選択します。

3. [サービスを作成する](#)か、既存のソリューションを選択します。
4. ソリューションの詳細ページで、AWS Marketplace 製品タブを選択します。
5. [新規作成] を選択します。
6. 製品の詳細を入力し、製品タイプ (AMI、SaaS、コンテナ、またはサーバー) を選択します。
7. 製品タイトルを入力します。
8. 製品を作成して接続を選択します。
9. 続行を選択して、AWS Marketplace 管理ポータル (AMMP) のリストを完了します。または、終了を選択して AWS Marketplace 製品タブに戻ります。

製品リストにリンクするには

1. [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. ナビゲーションバーで、ビルド、ソリューションを選択します。
3. [ソリューションを作成する](#)か、既存のソリューションを選択します。
4. ソリューションの詳細ビューから、AWS Marketplace 製品タブを選択します。

 Note

AWS Partner Central でソリューションの製品のリンクを解除するには、[AWS Partner Central サポート](#)にお問い合わせください。

AWS Marketplace ソフトウェア製品の出品とリンクのサポート

AWS Partner Central は、次の表に示すように、特定のデプロイおよびホスティングオプションの AWS Marketplace ソフトウェア製品リストの作成とリンクをサポートしています。

 Note

ソリューションを作成するときに、デプロイとホスティングのオプションを選択します。ソリューションの作成後にこれらのオプションを変更することはできません。ソリューションのさまざまなデプロイオプションとホスティングオプションを選択するには、ソリューションを再度作成するか、[AWS Partner Central サポート](#)にお問い合わせください。

ソフトウェアを主にデプロイしているのは誰ですか？	ソフトウェアが主にデプロイされた場所	サポートされている AWS Marketplace ソフトウェア製品タイプ
お客様	AWS アカウント	SaaS
顧客	お客様のアカウント AWS	サーバー (Amazon マシンイメージ (AMI) またはコンテナ)
お客様	オンプレミス	サポートされていません
お客様	お客様のアカウント AWS	サポートされていません
顧客	オンプレミス	サポートされていません
顧客	Edge	サポートされていません
顧客	Edge	サポートされていません

AWS Partner Central Builder Guide のドキュメント履歴

次の表は、AWS Partner Central Documentation のドキュメントリリースを示しています。

変更	説明	日付
2 番目のリリース	AWS Partner Central Builder Guide の 2 番目のリリース。	2024 年 6 月 25 日
初回リリース	AWS Partner Central Builder Guide の最初のリリース。	2023 年 11 月 2 日

翻訳は機械翻訳により提供されています。提供された翻訳内容と英語版の間で齟齬、不一致または矛盾がある場合、英語版が優先します。