



スタートガイド

AWS パートナーセントラル



AWS パートナーセントラル: スタートガイド

Copyright © 2026 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

AWS Partner Central とは	1
になる AWS Partner	2
AWS Partner Central への登録	3
登録プロセス	4
ビジネス検証と本人確認プロセスを完了する	5
登録フォームへの入力	7
登録FAQs	8
組織には複数の AWS アカウント IDs。使用する AWS アカウント ID を知るにはどうすればよいですか?	8
会社に AWS Partner Central アカウントがあるかどうかを確認するにはどうすればよいですか?	8
自分がルートユーザーであるかどうかを確認するにはどうすればよいですか?	9
登録後に提携リードの連絡先情報を更新できますか?	9
ID 検証プロセスを完了する必要があるのは誰ですか?	9
ID 検証データをどのように処理していますか?	9
AWS Partner Central Account を登録し、ロールを変更したり、退職したりするとどうなりますか? 個人データはどうなりますか?	9
すべての国際 IDs は有効ですか?	9
キャンセルするにはどうすればよいですか?	9
APN に登録済みであっても、AWS Partner Central のダッシュボードに「未登録」と表示されるのはなぜですか?	10
ユーザー管理	11
AWS Partner Central でのアクセスの制御	11
AWS AWS Partner Central の IAM	12
AWS Partner Central へのユーザーの追加	14
AWS Partner Central のアクセス許可	16
AWS Partner Central の条件キー	20
AWS Partner Central アカウント管理でのアクセスの制御	21
AWS Partner Central アカウント管理のアクセス許可	22
AWS Partner Central アカウント管理の条件キー	24
その他のリソース	25
AWS AWS Partner Central ユーザーの マネージドポリシー	25
AWSPartnerCentralFullAccess	26
PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation	26

AWSPartnerCentralOpportunityManagement	27
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess	27
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy	27
AWSPartnerCentralChannelManagement	28
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement	28
AWSPartnerCentralMarketingManagement	28
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement	28
AWSPartnerProServeToolsFullAccess	29
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	29
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	30
ポリシーの更新	30
Partner Central ユーザーの管理ポリシーへのマッピング	36
Partner Central ペルソナとポリシーマッピングについて	36
共通 AWS Partner Central ユーザーペルソナ	36
AWS ProServe ツールへのアクセス	42
ユーザー管理FAQs	44
組織内の誰が IAM 管理者であり、どのように連絡すればよいですか?	44
AWS コンソールの Partner Central のマネージドポリシーオプションは何ですか?	44
AWS コンソールで Partner Central アカウントにログインできない場合は、誰に連絡すれば よいですか?	44
AWS Partner Central へのアクセス	45
AWS Partner Central のナビゲーション	46
ナビゲーションバー	47
構築	47
市場に移動する	48
販売	48
資金調達のメリット	49
チャンネル管理	49
アカウント接続	49
パートナー分析	49
Marketplace インサイト	50
パートナー管理者	50
AWS Partner Central ダッシュボード	52
ウィジェット	52
検索	52
言語	52

パートナーのニュースとイベント	53
Amazon Q の AWS Partner Assistant 拡張機能からのパーソナライズされたサポート	54
パーソナライゼーション機能	54
言語サポート	54
Amazon Q for AWS Partner Central へのアクセス	55
アカウント設定の管理	56
AWS Partner Central の設定	56
アライアンスリードの連絡先	57
登録済みカタログ	57
トレーニングと認定	57
AWS トレーニングと認定の追跡のためのドメインの関連付け	58
ドメインの追加	58
ドメインの削除	59
タグ	59
タグを作成または更新する	59
Marketplace の設定	60
AWS Partner Central でのソリューションの作成	61
との共同販売 AWS	62
パートナースコアカードを使用したパートナーパスと階層の進行状況の追跡	63
AWS パートナープログラムへの適用	64
AWS Partner Central での資金リクエストの管理	65
AWS パートナー資金のメリット	65
資金へのアクセス	65
資金リクエストの管理	66
資金活動	66
資金リクエストの作成	67
資金リクエストステージ	67
資金リクエストのステータス	69
添付ファイルのステータス	70
資金リクエストの更新	70
資金リクエストのキャンセル	71
資金リクエストまたはクレームの再送信	71
資金リクエストの拡張	72
拡張ガイドライン	72
重要な注意事項	73
エージェントを使用してレコメンデーションと資金リクエストに資金を提供する	73

前提条件	73
資金調達レコメンデーションの仕組み	74
資金のレコメンデーションの取得	75
資金リクエストの作成	75
重要な考慮事項	76
関連リソース	76
他の AWS パートナーとの接続	77
チャンネル管理	78
AWS Partner Central チャンネル管理の仕組み	79
プログラム管理アカウント	79
プログラム管理アカウントの作成	80
プログラム管理アカウントのアクティブ化	80
チャンネル関係	81
関係の作成	82
サービス期間	83
サービス期間の作成	83
アクティブなサービス期間の管理	84
早期終了	85
レガシーチャンネルアカウントの移行	86
完全な組織移管	87
メンバーアカウントの移管	87
組織の所有権の移管	88
メンバーアカウントの移管	89
チャンネル管理ユーザーに IAM ロールをマッピングする	91
パートナー分析と Marketplace インサイトで進捗状況を追跡する	93
パートナー分析ダッシュボード	93
Partner Insights ダッシュボードの操作	94
一覧	96
オポチュニティパイプライン分析	96
リードパイプライン分析	97
資金調達と投資	98
再販収益と割引	98
マーケティングキャンペーン分析	98
トレーニングと認定	98
MAP パートナーパフォーマンスインデックス (PPI)	99
属性収益	115

データのエクスポート (ダウンロード)	118
データの更新と分母	118
Seller Insights ダッシュボード	119
Partner Analytics と Seller Insights に関するよくある質問 (FAQs)	119
一般的なFAQs	119
オポチュニティダッシュボードFAQs	120
AWS 共同販売レコメンデーションスコアFAQs	120
AWS Marketplace エンゲージメントスコアFAQs	123
マーケティングキャンペーンFAQs	126
トレーニングと認定FAQs	127
CRM 統合	128
CRM 統合ユーザーへの AWS Marketplace ロールのマッピング	128
AWS CloudTrail を使用した AWS Partner Central API コールのログ記録	129
AWS Partner Central ログファイルエントリの例	131
関連トピック	132
AWS 子会社アカウント接続の管理	134
主なコンセプト	134
プライマリアカウント	134
接続されたアカウント	134
アカウント接続へのアクセス	134
パートナーアカウントに接続する独自の販売者アカウントへの接続リクエストの送信	135
接続リクエストの受け入れ	135
接続されたアカウントの表示と管理	136
ヘルプの使用	136
AWS コンソールでの Partner Central への移行	137
移行プロセス	137
移行プロセス中のユーザーオンボーディング	138
ステップ 1: ユーザーのアクセス許可を決定する	138
ステップ 2: IAM 管理者と協力して、管理ポリシーを持つユーザーに適したオンボーディングオプションを決定する	138
AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク	138
AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク	140
前提条件	141
ユーザーロールとアクセス許可	141
適切な AWS アカウントの選択	142
IAM アクセス許可の付与	147

ロールのアクセス許可について	150
シングルサインオンのアクセス許可セットの作成	152
アカウントのリンク	154
カスタムポリシーを使用してユーザーをマッピングする	156
アカウントのリンク解除	161
アカウントリンクに関するよくある質問	164
サポート情報	169
Amazon Q に質問する	169
サポート	169
Partner Central のサポート	170
ドキュメント履歴	171
.....	clxxvii

AWS Partner Central とは

アマゾン ウェブ サービス (AWS) AWS Partner Central は、AWS マネジメントコンソールで利用可能な AWS サービスで、AWS パートナーがエンゲージメントを管理します AWS。

AWS Partner Central は、[AWS Marketplace](#) でのソリューションの構築、マーケティング、販売を加速するために設計されたツール、リソース、APIs との AWS パートナーシップを加速します。AWS Partner Central を使用すると、パートナーは AWS Partner Network を通じて提供される利点を活用できます。開始するには、AWS コンソールにサインインし、登録を完了します。

AWS パートナーになる手順については、[AWS 「パートナーネットワークの参加」](#) を参照してください。

になる AWS Partner

AWS Partner Network (APN) は、パートナー製品を構築、マーケティング、販売するためのプログラム、専門知識、リソースを提供するパートナーのグローバルコミュニティです。ビジネスの構築を始めたばかりでも、ビジネスの拡大を検討している場合でも、APN に無料で参加し、AWS トレーニング、有効化リソース、Well-Architected ツールなどを使用できます。

になる手順については AWS Partner、「[の結合 AWS Partner Network](#)」を参照してください。

AWS Partner Central への登録

Important

既存の AWS Partner Central アカウントを持つ既存のパートナーの場合は、AWS Partner Central に新しいアカウントを登録しないでください。代わりに、既存の Alliance Lead は、現在の AWS Partner Central アカウントを AWS コンソールの新しいエクスペリエンスに移行するアクションを実行する必要があります。詳細については、[AWS コンソールの「Partner Central への移行」](#)を参照してください。

新しいサインアップの場合、AWS Partner Central を使用する前に、まず会社を登録する必要があります。AWS Partner Central に会社を登録する者は、ビジネスに代わって AWS Partner Central および ACE (AWS Partner Network カスタマーエンゲージメント) の利用規約を受諾する法的権限を持っている必要があります。登録プロセスでは、ビジネスとアイデンティティの検証プロセスが必要です。

親企業や子企業など、複数の企業が同じビジネスドメインを共有し、に登録しても AWS Partner Network、1 つの AWS Partner Central アカウントは共有されます。

Note

登録を開始する前に、既存の AWS アカウントと適切な IAM アクセス許可が必要です。

AWS Partner Central に登録するには、指定された AWS アカウントを使用して AWS コンソールにサインインし、AWS Partner Central サービスページに移動する必要があります。登録プロセスを開始する前に、必要な IAM アクセス許可が設定されていることを確認してください。AWS Partner Central の登録に使用する AWS アカウントの詳細については、「AWS [Partner Central と AWS アカウントのリンク](#)」を参照してください。

Note

AWS Marketplace での販売にのみ関心があり、プログラム、資金、共同販売には関与していない場合、AWS Partner Central に登録する必要はありません AWS。AWS Partner Central に登録するユーザーは、パートナーアカウントと販売者アカウントを同時に作成し、パートナー、販売者、またはその両方として参加することを選択できます。企業は、AWS Partner

Central とは無関係に販売者として登録できます。詳細については、[「AWS Marketplace で販売者として登録する」](#)を参照してください。

登録プロセス

AWS Partner Central に登録するには

1. [APN Marketing ページ](#)に移動します。
2. パートナーになるを選択します。これにより、AWS コンソールのログインページにリダイレクトされます。AWS Partner Central サービスを登録するには、AWS アカウントを指定する必要があります。すべての AWS Partner Central ユーザーには、この AWS アカウントへのアクセスがプロビジョニングされます。

Important

組織の IAM 管理者に連絡して、次のステップのサポートをリクエストする必要がある場合があります。管理者が不明な場合は、組織の IT 部門または会社の AWS アカウントを管理するユーザーに連絡する必要があります。IAM 管理者は、通常、IT セキュリティまたは情報セキュリティ部門内、場合によっては専用の IAM チームまたはガバナンスおよびコンプライアンス組織内に配置されます。IAM ユーザーを管理するための管理アクセス権を持つ適切な担当者に誘導できる必要があります。

3. AWS Partner Central の AWS アカウントを特定します。AWS アカウントの選択の詳細については、[「AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク」](#)を参照してください。
4. この IAM 管理者は、選択した AWS アカウントへの登録プロセスアクセスを実行するユーザーをプロビジョニングする必要があります。この個人(「提携リーダー」)は、組織に代わって AWS Partner Network および AWS カスタマーエンゲージメントプログラムの利用規約を受け入れる権限を持っている必要があります。登録が成功すると AWS Partner Central アカウントを管理する主要な連絡先になります。プロビジョニングするアクセスの詳細については、[「AWS Partner Central ユーザーの AWS 管理ポリシー」](#)を参照してください。
5. IAM で「提携リード」へのアクセスがプロビジョニングされると、この担当者は割り当てられた IAM 認証情報を使用して、選択した AWS アカウントの AWS コンソールにログインする必要があります。
6. [サインイン] を選択します。これにより、AWS コンソールのホームページにリダイレクトされます。

Note

組織に AWS コンソールへのシングルサインオンが既に設定されている場合は、通常の作業認証情報を使用して AWS アカウントにログインできます。シングルサインオンが有効になっていない場合は、IAM 管理者から提供された 12 桁の AWS アカウント ID とユーザー名とパスワードの認証情報を入力します。

AWS Partner Central サービスページに移動します。

1. AWS コンソールのホームページに正常にログインしたら、コンソールナビゲーションまたはコンソール検索を使用して「AWS Partner Central」に移動します。
2. AWS Partner Central を選択して AWS Partner Central サービスページに移動し、開始方法を選択します。

Important

登録プロセスを完了できず、サポートが必要な場合は、[この外部リンク](#)から APN サポートチームにお問い合わせください。

ビジネス検証と本人確認プロセスを完了する

AWS Partner Central では、新しいパートナーが登録時に ID 検証プロセスとビジネス検証プロセスの両方を完了する必要があります。これらの検証ステップでは、政府およびパブリックデータソースを通じて個々の ID とビジネス認証情報を検証します。

検証を完了するには

1. 開始方法を選択して登録プロセスを開始します。
2. モーダルが画面に表示されます。事前登録の要件を確認して、先に進む前に必要な資料がすべて揃っていることを確認してください。

⚠ Important

ID 検証プロセスでは、自撮りと政府 ID の写真をアップロードする必要があります。十分な照明と安定したインターネット接続があることを確認します。各 QR コードはセッション固有です。

3. 登録に進むを選択して、検証プロセスに進みます。
4. システムには、モバイル検証用の一意の QR コードが表示されます。
5. モバイルデバイスを使用して、コンピュータ画面に表示される QR コードをスキャンします。これにより、モバイル検証フローにリダイレクトされます。
6. モバイルデバイスから ID 検証ワークフローを完了します。
7. 次へ を選択して検証を送信します。ID 検証の完了には通常 1 分未満かかります。ID の検証に成功すると、検証ステータスは「完了」と表示されます。

ℹ Note

検証に失敗した場合は、更新をクリックして新しい QR コードを生成します。モバイル検証プロセスを繰り返します。良好な照明と画質を確保します。ID 検証は 24 時間以内に 3 回試行できます。3 回失敗した場合、24 時間後に再試行できます。

8. 次へ を選択して、ビジネス検証プロセスに進みます。

⚠ Important

ID 検証は、ビジネス検証を開始する前に正常に完了する必要があります。続行する前に、会社の正式名称と納税者番号があることを確認してください。

9. ビジネス検証フィールドに入力します。を使用していて、既に Tax Console のアクセス許可がある場合は、ビジネス情報が事前に入力されます。そうでない場合は、法人名 (登録済み)、設立国、納税者番号または事業者登録番号、州または都道府県など、対応するデータを入力します。
10. 最終送信前に、入力したすべての情報が正しいことを確認してください。完了したら、次へ を選択してビジネス検証を開始します。

Note

このプロセスには最大 1 時間かかる場合があります。このページにとどまるか、退出した後で戻ることができます。ビジネス検証に失敗した場合は、再試行を選択してフォームに入力し、正確な情報を確認します。

11. ビジネスが正常に検証されると、ページの上部に緑色の成功バーが表示されます。登録の続行を選択して続行します。

Important

登録プロセスを完了できず、サポートが必要な場合は、[この外部リンク](#)から APN サポートチームにお問い合わせください。

登録フォームへの入力

登録を完了するには

1. Alliance Lead の連絡先情報を入力します。これは、組織の主要な連絡先である必要があります。APN ニュースレターや、ポリシーの変更や新機能の起動に関する E メールのお知らせなど、すべての AWS Partner Network 通信と主要な更新は、この主要連絡先へのみ送信されます。

Important

より広範な対象者にコミュニケーションを配信したい組織では、共有 E メールエイリアスを主な連絡先として使用することをお勧めします。これにより、その共有受信トレイにアクセスできるすべての個人にコミュニケーションを送信できます。

2. 主な製品またはサービスや業界の焦点など、組織に関する基本的な詳細を提供します。
3. [次へ] を選択します。情報を確認し、登録を完了する準備をします。更新が必要な場合は、対応するセクションの編集を選択します。
4. タグを追加します (オプション)。タグを使用すると、パートナーは特定のリソース (機会や資金リクエストなど) にラベルを付け、これらのタグに基づいてアクセスを制御できます。たと

例えば、パートナーはリージョンまたはセクターごとに機会にタグ付けし、AWS Partner Central データのこれらの特定のセグメントへの個々のユーザーアクセスを制限できます。

5. 利用規約を確認してください。
6. 登録の送信を選択します。

Note

登録時に、個別の AWS Partner Central アカウントと Marketplace アカウントが作成されます。パートナーは、選択しない限り、AWS Marketplace で販売者として登録する必要はありません。システムは両方のアカウントを自動的に作成し、すぐに必要でなくても、パートナーがすべての潜在的な機会にアクセスできるようにします。

7. 「AWS Partner Central に進む」を選択し、オンボーディングタスクを完了して開始します。

登録FAQs

組織には複数の AWS アカウント IDs。使用する AWS アカウント ID を知るにはどうすればよいですか？

AWS 関連するパートナーシップアクティビティを管理するためのプライマリアカウントとして機能する AWS アカウントを使用します。すべての AWS Partner Central ユーザーには AWS、アカウントへのアクセスがプロビジョニングされます。AWS は、管理/支払者アカウントを使用するのではなく、AWS Organizations 構造内でメンバーアカウントを設定することをお勧めします。使用する AWS アカウントが不明な場合、または新しい AWS アカウントを作成する必要がある場合は、組織の IAM 管理者にお問い合わせください。

会社に AWS Partner Central アカウントがあるかどうかを確認するにはどうすればよいですか？

登録プロセス中に、同じリーガルビジネス名と詳細を持つ企業がデータベースに存在する場合、登録ビジネスの検証は失敗します。APN アカウントをマージまたは統合する必要がある場合は、[Partner Central Support](#) にお問い合わせください。

自分がルートユーザーであるかどうかを確認するにはどうすればよいですか？

AWS アカウントを作成し、IAM 認証情報ではなく、アカウントの作成に使用した E メールアドレスとパスワードを使用してサインインする場合は、ルートユーザーです。AWS では、ルートユーザーとしてログインしないことをお勧めします。詳細については、[こちら](#)を参照してください。

登録後に提携リードの連絡先情報を更新できますか？

はい。提携リードの連絡先情報はいつでも更新できます。詳細については、「[Partner Central の設定](#)」を参照してください。

ID 検証プロセスを完了する必要があるのは誰ですか？

AWS Partner Central アカウントを登録する権限を持つ個人がこれを完了できます。

ID 検証データをどのように処理していますか？

データは、アイデンティティの検証、パートナー認証情報の確立、パートナープログラムのコンプライアンスの維持に使用されます。

AWS Partner Central Account を登録し、ロールを変更したり、退職したりするとどうなりますか？ 個人データはどうなりますか？

組織のアカウント管理者は、アカウント管理を別のユーザーに移管できます。登録時に取得した個人データは、[AWS パートナーサポート](#)を通じてリクエストに応じて更新または削除できます。

すべての国際 IDs は有効ですか？

AWS は、政府発行IDs を受け入れますが、国固有の規制に基づいていくつかの制限が適用される場合があります。

キャンセルするにはどうすればよいですか？

[Partner Central Support](#) に連絡して、既存のアカウントを非アクティブ化してください。

APN に登録済みであっても、AWS Partner Central のダッシュボードに「未登録」と表示されるのはなぜですか？

AWS Marketplace アカウントがあり、コンソールで AWS Partner Central に「未登録」というメッセージが表示される場合は、レガシー Partner Central エクスペリエンスからの移行が完了していないことを意味します。

Important

新しいプロフィールを作成したり、再度登録したりしないでください。新しい登録を作成すると、すべての過去のパートナーデータが置き換えられます。

どうすればよいですか？ IT 管理者と協力して、コンソールでレガシー Partner Central から新しい AWS Partner Central への移行をスケジュールします。これにより、既存のパートナー履歴とデータがすべて保持されます。

ユーザー管理

AWS Partner Central へのユーザーアクセスは、AWS Identity and Access Management (IAM) を通じて管理されます。以下のトピックでは、AWS Partner Central ユーザーのアクセス許可を招待、オンボード、管理、トラブルシューティングする方法について説明します。

トピック

- [AWS Partner Central でのアクセスの制御](#)
- [AWS Partner Central アカウント管理でのアクセスの制御](#)
- [AWS AWS Partner Central ユーザーの マネージドポリシー](#)
- [Partner Central ユーザーの管理ポリシーへのマッピング](#)
- [ユーザー管理FAQs](#)

AWS Partner Central でのアクセスの制御

AWS Partner Central へのユーザーアクセスは、AWS Identity and Access Management (IAM) を通じて管理されます。IAM アクセス許可は、誰を認証 (サインイン) し、誰に AWS Partner Central および AWS Marketplace 機能の使用を許可する (アクセス許可を付与する) かを制御します。IAM は、追加料金なしで使用できる AWS のサービスです。

IAM アクセス許可は、IAM 管理者によって個々のユーザーに割り当てられます。これらの管理者は、AWS 環境のセキュリティマネージャーとして機能し、ユーザーアカウントのプロビジョニングとプロビジョニング解除、アクセス許可の割り当て、セキュリティポリシーの設定を行います。IAM 管理者は、通常、IT またはガバナンスおよびセキュリティチーム内に属します。

Important

AWS Partner Central にアクセスするには、ユーザーは IAM 管理者と協力して、適切なレベルのアクセスを提供する必要があります。アクセス許可が正しく設定されていない場合、ユーザーはまったくサインインできないか、ログインできない可能性があります。ジョブを実行するために必要なツールや情報にアクセスできない可能性があります。

以下のリソースは、IAM の開始方法と使用に関する詳細情報を提供します。

- [管理ユーザーを作成する](#)

- [IAM でのセキュリティのベストプラクティス](#)
- [IAM ポリシーを管理する](#)
- [IAM ユーザーグループへのポリシーのアタッチ](#)
- [IAM ID \(ユーザー、グループ、ロール\)](#)
- [ポリシーを使用した AWS リソースへのアクセスの制御](#)
- [AWS サービスのアクション、リソース、および条件キー](#)

トピック

- [AWS AWS Partner Central の IAM](#)
- [AWS Partner Central へのユーザーの追加](#)
- [AWS Partner Central のアクセス許可](#)
- [AWS Partner Central の条件キー](#)

AWS AWS Partner Central の IAM

AWS IAM は、ロールベースのアクセスの概念に基づいています。このフレームワーク内で、ユーザーは、ユーザーがアクセスできる AWS Partner Central 内の特定の機能を制御する一連の IAM ポリシーに関連付けられた特定のロールまたはグループに割り当てられます。このプロセスを簡素化するために、AWS は AWS Partner Central 内の一般的なユーザーペルソナのユーザー管理を簡素化するために、複数の管理ポリシーを公開しました。

IAM 管理者は、IAM ロール、グループ、ポリシーの作成と、AWS IAM でアクセス許可をプロビジョニングするためのユーザーの割り当てを担当しますが、Partner Central ユーザーとそのリーダーシップと協力して、各ユーザーに付与するアクセスレベルを決定する必要があります。

一般的な Partner Central ユーザーペルソナに基づくマネージドポリシーの割り当てに関するガイドランスについては、「マネージドポリシーマッピング」を参照してください。

IAM を使用するには AWS、特定の技術的知識と適切な AWS アカウントのアクセス許可が必要です。これらのアクセス許可の設定と管理をサポートするには、これらの個人 (IAM 管理者) が必要です。IAM 管理者は、通常、IT セキュリティ、情報セキュリティ、ガバナンス/コンプライアンス部門の担当者です。

Partner Central は AWS IAM を使用して、組織の AWS アカウントを通じてすべてのユーザーアクセスを管理します。Partner Central がユーザーを直接管理する代わりに、IT チームが IAM AWS を通

じてアクセスを制御します。ユーザーには、ユーザーがアクセスできる Partner Central リソース (機会、ソリューション、資金リクエストなど) と、情報の表示のみ (読み取りアクセス) か変更 (書き込みアクセス) かを決定する特定のポリシーが割り当てられます。

Important

ユーザーが IAM で適切にプロビジョニングされていないと、AWS Partner Central の機能にアクセスできなくなります。ユーザーは、ジョブの実行に必要な機能にのみアクセスできます。これは「最小特権」アクセスと呼ばれます。

IAM ロールベースのアクセス実装

実装は組織によって異なりますが、通常はこのプロセスに従います。

ステップ 1: IAM 管理者が IAM ロールを作成する

IAM 管理者は、AWS Partner Central 内で機能ペルソナを定義するロールを作成します。各ロールは、そのジョブ関数のユーザーがアクセスする必要がある特定の機能について説明します。たとえば、ロールは次の目的で作成できます。

- 共同マーケティングアセットの作成とキャンペーンの管理を担当するマーケティングマネージャー
- 運用管理者は、資金リクエストの作成と管理を担当します。

組織は、Partner Central にアクセスするさまざまなペルソナに基づいて、必要な数のロールを作成できます。一般的な Partner Central ユーザーペルソナの概要については、こちらを参照してください。これらの管理ポリシーに加えて、組織は必要に応じてアクセスをカスタマイズするために管理ポリシーを作成およびカスタマイズできます。詳細については、[AWS 「AWS Partner Central ユーザーのマネージドポリシー」](#)を参照してください。

Note

IAM 管理者が誰であるかわからない場合 通常、IT セキュリティ、情報セキュリティ、ガバナンス/コンプライアンスの各チームに属しますが、これは組織によって異なります。AWS Partner Central へのアクセスに使用される AWS アカウントへの管理者アクセス権が必要です。

ステップ 2: 各ロールに IAM ポリシーを割り当てる

ロールが作成されると、IAM 管理者は許可されたアクセスを決定する特定の IAM ポリシーを割り当てます。例えば、Marketing Manager ロールは、ケーススタディ機能への読み取り/書き込みアクセス、ソリューションを作成および管理するためのアクセス許可、APN サポートへのチケットを作成する機能を受け取ることができます。このプロセスを簡素化するために、は、一般的なユーザーロールにマッピングされる IAM ポリシーの事前構築済みのセットである管理ポリシーを AWS 公開します。IAM 管理者は、個々の機能レベルのインラインポリシーをプロビジョニングする代わりに、各ロールの責任に沿った管理ポリシーを割り当てることができます。Partner Central の一般的なペルソナが公開された管理ポリシーにどのようにマッピングされるかについては、こちらを参照してください。

Note

IAM 管理者は、管理ポリシーを使用するか、特定のユーザーアクセス許可のカスタムポリシーを構築できます。は、一般的なユースケースとバージョン管理の自動 AWS 更新を有効にするため、アクセス許可管理を簡素化するために、可能な限り管理ポリシーを使用する AWS ことをお勧めします。

ステップ 3: [オプション] シングルサインオンを設定する

シングルサインオン (SSO) は、認証を合理化し、セキュリティを強化することで、ユーザー、組織、IT チームにとってメリットがあります。ユーザーの場合、SSO は 1 つの認証情報セットで 1 回ログインして複数のエンタープライズアプリケーションにアクセスできるようにすることでアクセスを簡素化し、パスワードの疲労を軽減し、統合されたシステム間のシームレスなナビゲーションを通じて生産性を向上させます。組織の場合、SSO は一元化された認証を通じてセキュリティを強化し、より強力なアクセスコントロールを可能にし、セキュリティポリシーの適用を容易にすることでコンプライアンスを向上させます。特に IT チームの場合、SSO は 1 つの場所からユーザー ID とアクセス許可を管理することで管理を簡素化し、複数のシステムへのアクセスを同時に許可または取り消してオンボーディングとオフボーディングを加速し、標準プロトコルを介して多様なアプリケーションを接続することで統合の柔軟性を提供します。組織の SSO を設定する方法の詳細については、こちらを参照してください。

AWS Partner Central へのユーザーの追加

Partner Central にユーザーを追加するには、Alliance Lead (アクセスニーズを決定するユーザー) と IAM Administrator (テクニカルセットアップを実装するユーザー) の調整が必要です。

Note

IAM アクセス許可は必要に応じて変更でき、アクセス権を受け取ることができるユーザーの数の制限はありません。

新しいユーザーを追加するには:

Alliance リードの場合: ユーザーアクセスのニーズを判断する

1. ユーザーのロールと必要なアクセスレベルを特定する: マネージドポリシーマッピングを確認して、どのロール (ペルソナ) が職務に最も適しているかを判断します。一般的な Partner Central ユーザーペルソナと、そのユーザーに必要なアクセスレベルに最適な管理ポリシーについては、この表を参照してください。
2. IAM 管理者にユーザーの追加をリクエストします。IAM 管理者に以下を提供します。
 - ユーザーの名前と会社の E メールアドレス
 - 必要な管理ポリシー (AWSPartnerCentralOpportunityManagement など)
 - カスタムポリシーが必要な場合の特定のアクセス要件

IAM 管理者の場合: ユーザーアクセスの作成と設定

AWS アカウントの設定に応じて、次のいずれかのオプションを選択して、ユーザーにアクセス権を付与します。

オプション 1: IAM Identity Center の使用

最適: シングルサインオン (SSO) 機能を使用した一元的なアクセス管理を必要とする AWS アカウント間で複数のユーザーを管理する組織。

主な利点: ユーザー管理の一元化、アカウント間のアクセス許可の自動同期、オンボーディング/オフボーディングの簡素化、SSO によるセキュリティの強化。

オプション 2: IAM コンソールの使用 (個々のユーザー向け)

最適: AWS コンソールへの直接アクセスを必要とする少数の個々のユーザーアカウントを管理する小規模なチームまたは組織。

主な利点: 個々のユーザーの高速セットアップ、特定のユーザーアクセス許可の直接制御、小規模デプロイの場合は簡単です。

オプション 3: サードパーティーの ID プロバイダーとの統合

最適: 既存の認証ワークフローを維持したいエンタープライズ ID プロバイダー (Okta、Azure AD、Ping Identity など) を既に使用している組織。

主な利点: 既存のエンタープライズ ID システムとのシームレスな統合、すべてのビジネスアプリケーションで一貫した認証エクスペリエンス、一元化されたユーザーライフサイクル管理、企業のセキュリティポリシーへのコンプライアンスの強化。

AWS Partner Central のアクセス許可

AWS Partner Central の IAM ポリシーでは、次のアクセス許可を使用できます。アクセス許可を 1 つの IAM ポリシーにまとめて、必要なアクセス許可を付与できます。

ListPartnerPaths

ListPartnerPaths は、AWS Partner Central のパートナーパスを一覧表示するアクセスを提供します。

- アクショングループ: ListOnly、ReadOnly、ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource 要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー "Resource": "*" で を指定します。

EnrollInPartnerPath

EnrollInPartnerPath は、AWS Partner Central のパートナーパスに登録するためのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource 要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー "Resource": "*" で を指定します。

GetPartnerDashboard

GetPartnerDashboard は、AWS Partner Central でパートナーダッシュボード情報を取得するためのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadOnly、ReadWrite
- 必要なリソース: `arn:${Partition}:partnercentral::${Account}:catalog/${Catalog}/ReportingData/${TableId}/Dashboard/${DashboardId}`
- 条件キー: `partnercentral:Catalog`

CreateBusinessPlan

CreateBusinessPlan は、AWS Partner Central でビジネスプランを作成するためのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。

PutBusinessPlan

PutBusinessPlan は、AWS Partner Central でビジネスプランを更新するアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。

ListBusinessPlans

ListBusinessPlans は、AWS Partner Central でビジネスプランを一覧表示するためのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ListOnly、ReadOnly、ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。

GetBusinessPlan

GetBusinessPlan は、AWS Partner Central でビジネスプランの詳細を取得するためのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadOnly、ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。

CreateCollaborationChannelRequest

CreateCollaborationChannelRequest は、AWS Partner Central でコラボレーションチャンネルリクエストを作成するためのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。

ListCollaborationChannels

ListCollaborationChannels は、AWS Partner Central のコラボレーションチャンネルを一覧表示するためのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ListOnly、ReadOnly、ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。

GetCollaborationChannel

GetCollaborationChannel は、AWS Partner Central でコラボレーションチャンネルの詳細を取得するためのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadOnly、ReadWrite

- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。

CreateCollaborationChannelMembers

CreateCollaborationChannelMembers は、AWS Partner Central でコラボレーションチャンネルメンバーを作成するためのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。

SearchPartnerProfiles

SearchPartnerProfiles は、AWS Partner Central でパブリックパートナープロフィールを検索するためのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ListOnly、ReadOnly、ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。

GetPartnerProfile

GetPartnerProfile は、AWS Partner Central でパブリックパートナープロフィールの詳細を取得するためのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadOnly、ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。

GetProgramManagementAccount

GetProgramManagementAccount は、AWS Partner Central でプログラム管理アカウントの詳細を取得するアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadOnly、ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。
- 条件キー: partnercentral:Catalog

UseSession

UseSession は、Partner Central の Partner AWS Central エージェントセッションを使用するためのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。
- 条件キー: partnercentral:Catalog

AWS Partner Central の条件キー

AWS Partner Central は、IAM ポリシーの Condition要素で使用できる以下の条件キーを定義します。

partnercentral:カタログ

特定のカタログでアクセスをフィルタリングします。

- タイプ: String

有効な値: [AWS | Sandbox]

partnercentral:RelatedEntityType

機会の関連付けのエンティティタイプでアクセスをフィルタリングします。

- タイプ: String

有効な値: [Solutions | AwsProducts | AwsMarketplaceOffers]

partnercentral:ChannelHandshakeType

チャンネルハンドシェイクタイプでアクセスをフィルタリングします。

- タイプ: String

有効な値: [START_SERVICE_PERIOD | REVOKE_SERVICE_PERIOD | PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT]

partnercentral:VerificationType

実行される検証のタイプでアクセスをフィルタリングします。

- タイプ: String

有効な値: [BUSINESS_VERIFICATION | REGISTRANT_VERIFICATION]

partnercentral:FulfillmentTypes

メリットフルフィルメントタイプでアクセスをフィルタリングします。

- タイプ: ArrayOfString

有効な値: [CREDITS | CASH | ACCESS]

partnercentral:プログラム

プログラムでアクセスをフィルタリングします。

- タイプ: ArrayOfString

AWS Partner Central アカウント管理でのアクセスの制御

[AWS Identity and Access Management \(IAM\)](#) は、AWS リソースへのアクセスを制御するのに役立つ追加料金なしで使用できる AWS サービスです。AWS Partner Central アカウント管理では、AWS

Partner Central の認証と認可に IAM を使用します。管理者は IAM ロールを使用して、AWS Partner Central にサインインできるユーザーと AWS Partner Central のアクセス許可を制御できます。

Important

作成した AWS Partner Central ユーザーは、認証情報を使用して認証します。ただし、同じ AWS アカウントを使用する必要があります。ユーザーが行う変更は、アカウント全体に影響を与える可能性があります。

使用可能なアクション、リソース、および条件キーの詳細については、[「AWS サービスのアクション、リソース、および条件キー」](#)を参照してください。

トピック

- [AWS Partner Central アカウント管理のアクセス許可](#)
- [AWS Partner Central アカウント管理の条件キー](#)
- [その他のリソース](#)

AWS Partner Central アカウント管理のアクセス許可

AWS Partner Central アカウント管理の IAM ポリシーでは、次のアクセス許可を使用できます。アクセス許可を 1 つの IAM ポリシーにまとめて、必要なアクセス許可を付与できます。

AssociatePartnerAccount

AssociatePartnerAccount は、AWS Partner Central と AWS アカウントを関連付けるアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource 要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー "Resource": "*" で を指定します。

AssociatePartnerUser

AssociatePartnerUser は、AWS Partner Central ユーザーと IAM ロールを関連付けるアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。

DisassociatePartnerUser

DisassociatePartnerUser は、AWS Partner Central ユーザーと IAM ロールを関連付けるアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。

AccessLegacyPartnerCentral

AccessLegacyPartnerCentral は、AWS Partner Central からレガシー Partner Central へのシングルサインオンへのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。
- 条件キー: partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

AccessMarketingCentral

AccessMarketingCentral は、AWS Partner Central から Marketing Central へのシングルサインオンへのアクセスを提供します。

- アクショングループ: ReadWrite
- 必要なリソース: IAM ポリシーステートメントの Resource要素でのリソース Amazon リソース番号 (ARN) の指定はサポートされていません。アクセスを許可するには、ポリシー"Resource": "*"で を指定します。
- 条件キー: partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

AWS Partner Central アカウント管理の条件キー

AWS Partner Central アカウント管理では、IAM ポリシーの Condition要素で使用できる以下の条件キーを定義します。

partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

レガシー Partner Central ロールでアクセスをフィルタリングします。使用できる値: [AceManager、TechnicalStaff、ChannelUser、MarketingStaff]。

- タイプ: ArrayOfString

partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

Marketing Central ロールでアクセスをフィルタリングします。使用できる値: [ポータルマネージャー、マーケティングスタッフ、セールス担当者]。

- タイプ: ArrayOfString

その他のリソース

詳細については、[IAM ユーザーガイド](#)の以下のセクションを参照してください。

- [IAM でのセキュリティのベストプラクティス](#)
- [IAM ポリシーを管理する](#)
- [IAM ユーザーグループへのポリシーのアタッチ](#)
- [IAM ID \(ユーザー、ユーザーグループ、ロール\)](#)
- [ポリシーを使用した AWS リソースへのアクセスの制御](#)

AWS AWS Partner Central ユーザーの マネージドポリシー

AWS 管理ポリシーは、によって作成および管理されるスタンドアロンポリシーです AWS。AWS 管理ポリシーは、多くの一般的なユースケースに対するアクセス許可を提供するため、ユーザー、グループ、ロールへのアクセス許可の割り当てを開始できます。

AWS 管理ポリシーは、すべての AWS お客様が使用できるため、特定のユースケースに対して最小特権のアクセス許可を付与しない場合があることに注意してください。ユースケースに固有の[カスタマー管理ポリシー](#)を定義することで、アクセス許可をさらに減らすことをお勧めします。詳細については、「[AWS managed policies](#)」を参照してください。

このセクションで説明する AWS マネージドポリシーは、AWS Partner Central ユーザーの AWS Marketplace へのアクセスを管理します。AWS Marketplace 販売者ポリシーの詳細については、[AWS Marketplace 販売者の 管理ポリシー](#)を参照してください。

トピック

- [AWS 管理ポリシー: AWSPartnerCentralFullAccess](#)
- [AWS マネージドポリシー: PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)
- [AWS 管理ポリシー: AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)
- [AWS マネージドポリシー: AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)
- [AWS 管理ポリシー: AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)
- [AWS 管理ポリシー: AWSPartnerCentralChannelManagement](#)
- [AWS 管理ポリシー: AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)
- [AWS 管理ポリシー: AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)
- [AWS 管理ポリシー: PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)
- [AWS マネージドポリシー: AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#)
- [AWS 管理ポリシー: AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#)
- [AWS 管理ポリシー: AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#)
- [AWS Partner Central の AWS マネージドポリシーの更新](#)

AWS 管理ポリシー: **AWSPartnerCentralFullAccess**

AWSPartnerCentralFullAccess ポリシーを IAM アイデンティティにアタッチできます。

このポリシーは、AWS Partner Central および関連 AWS サービスへのフルアクセスを許可します。

このポリシーのアクセス許可を確認するには、「AWS マネージドポリシーリファレンス」の[AWSPartnerCentralFullAccess](#)」を参照してください。

AWS マネージドポリシー:

PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation

PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation ポリシーを IAM アイデンティティにアタッチできます。このポリシーは、パートナークラウド管理者がパートナーユーザーにリンクされた IAM ロールを管理するために使用されます。

このポリシーでは、次のオペレーションを許可します。

- すべてのロールを一覧表示します。
- 名前プレフィックスが付いた IAM ロールを AWS Partner Central アカウント管理サービス `PartnerCentralRoleFor` に渡します。
- AWS Partner Central ユーザーを IAM ロールに関連付けます。
- AWS Partner Central ユーザーの IAM ロールとの関連付けを解除します。

このポリシーのアクセス許可を確認するには、「AWS マネージドポリシーリファレンス」の [PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#) を参照してください。

AWS 管理ポリシー: **AWSPartnerCentralOpportunityManagement**

`AWSPartnerCentralOpportunityManagement` ポリシーを IAM アイデンティティにアタッチできます。

このポリシーは、AWS Partner Central の機会を管理するためのフルアクセスを付与します。

このポリシーのアクセス許可を確認するには、「AWS マネージドポリシーリファレンス」の [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#) を参照してください。

AWS マネージドポリシー: **AWSPartnerCentralSandboxFullAccess**

`AWSPartnerCentralSandboxFullAccess` ポリシーを IAM アイデンティティにアタッチできません。

このポリシーは、サンドボックスカタログの開発者テストへのアクセスを許可します。

このポリシーのアクセス許可を確認するには、「AWS マネージドポリシーリファレンス」の [AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#) を参照してください。

AWS 管理ポリシー:

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy

`AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy` ポリシーを IAM アイデンティティにアタッチできます。

このポリシーは、リソースを読み取ってターゲット環境でスナップショットを作成するアクセス許可を `ResourceSnapshotJob` に付与します。このポリシーの使用の詳細については、AWS Partner Central API リファレンスの [「マルチパートナーオポチュニティの使用」](#) を参照してください。

このポリシーのアクセス許可を確認するには、「AWS マネージドポリシーリファレンス」の[AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)」を参照してください。

AWS 管理ポリシー: **AWSPartnerCentralChannelManagement**

AWSPartnerCentralChannelManagement ポリシーを IAM アイデンティティにアタッチできません。

このポリシーは、AWS Partner Central でチャネルプログラムと関係を管理するためのアクセスを許可します。

このポリシーのアクセス許可を確認するには、「AWS マネージドポリシーリファレンス」の[AWSPartnerCentralChannelManagement](#)」を参照してください。

AWS 管理ポリシー:

AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement

AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement ポリシーを IAM アイデンティティにアタッチできます。

このポリシーは、AWS Partner Central のチャネルハンドシェイク承認管理アクティビティへのアクセスを許可します。

このポリシーのアクセス許可を確認するには、「AWS マネージドポリシーリファレンス」の[AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)」を参照してください。

AWS 管理ポリシー: **AWSPartnerCentralMarketingManagement**

AWSPartnerCentralMarketingManagement ポリシーを IAM アイデンティティにアタッチできません。

このポリシーは、AWS Partner Central でマーケティングアクティビティとキャンペーンを管理するためのアクセス権を付与します。

このポリシーのアクセス許可を確認するには、「AWS マネージドポリシーリファレンス」の[AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)」を参照してください。

AWS 管理ポリシー: **PartnerCentralIncentiveBenefitManagement**

PartnerCentralIncentiveBenefitManagement ポリシーを IAM アイデンティティにアタッチできません。

このポリシーは、AWS Partner Central のすべてのインセンティブ特典を管理するためのアクセス権を付与します。

このポリシーのアクセス許可を確認するには、「AWS マネージドポリシーリファレンス」の[PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#) を参照してください。

AWS マネージドポリシー: **AWSPartnerProServeToolsFullAccess**

AWSPartnerProServeToolsFullAccess ポリシーを IAM アイデンティティにアタッチできます。

このポリシーは、AWS Partner Central Single Sign-On を介して AWS ProServe Tools (A2T および MPA) へのフルアクセスを許可します。これには、個々の寄稿者、組織のリーダー、組織の寄稿者、組織の管理者など、すべての評価ロールが含まれており、組織全体で評価を作成、読み取り、更新、共有したり、組織レベルの設定を管理したりするための完全なアクセスを可能にします。

付与されたロール:

- AssessmentIndividualContributor
- AssessmentOrganizationReader
- AssessmentOrganizationContributor
- OrganizationAdmin

このポリシーのアクセス許可を確認するには、「AWS マネージドポリシーリファレンス」の[AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#) を参照してください。

AWS 管理ポリシー:

AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor

AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor ポリシーを IAM アイデンティティにアタッチできます。

このポリシーは、A2T と MPA の両方でユーザー独自の評価を作成および管理できる機能に加えて、A2T のすべての組織評価への読み取りアクセスを許可します。これは、独自の作業を管理する能力を維持しながら、チーム評価を可視化する必要があるユーザーを対象としています。

Note

MPA は読み取り専用モードをサポートしていません。このポリシーを割り当てられたユーザーは、独自の MPA 評価への読み取り/書き込みアクセスを保持します。

付与されたロール:

- AssessmentIndividualContributor
- AssessmentOrganizationReader

このポリシーのアクセス許可を確認するには、「AWS マネージドポリシーリファレンス」の [AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#) を参照してください。

AWS 管理ポリシー:

AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor

AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor ポリシーを IAM アイデンティティにアタッチできます。

このポリシーは、AWS Partner Central Single Sign-On を介して AWS ProServe Tools にアクセスするために必要な最小限のアクセス許可を付与します。ユーザーは、A2T と MPA の両方で独自の評価を作成、読み取り、更新、共有できます。アクセスは、ユーザー自身の IAM ID (ロールまたはユーザー ARN) によって作成された評価に限定されます。

付与されたロール:

- AssessmentIndividualContributor

このポリシーのアクセス許可を確認するには、「AWS マネージドポリシーリファレンス」の [AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#) を参照してください。

AWS Partner Central の AWS マネージドポリシーの更新

このサービスがこれらの変更の追跡を開始してからの AWS Partner Central の AWS マネージドポリシーの更新に関する詳細を表示します。このページの変更に関する自動アラートについては、AWS Partner Central [AWS Partner Central 入門ガイドのドキュメント履歴](#) ページの RSS フィードにサブスクライブしてください。

変更	説明	日付
AWSPartnerProServeToolsFullAccess — 新しいポリシー	AWS Partner Central は、すべての評価ロールを持つ AWS Partner Central Single Sign-On を介して AWS ProServe Tools (A2T および MPA) へのフルアクセスを付与する新しいポリシーを追加しました。	2026 年 3 月 23 日
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor — 新しいポリシー	AWS Partner Central は、A2T の組織評価への読み取りアクセスを許可し、A2T と MPA の両方で独自の評価を管理する新しいポリシーを追加しました。	2026 年 3 月 23 日
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor — 新しいポリシー	AWS Partner Central は、AWS ProServe Tools にアクセスして独自の評価を管理するための最小限のアクセス許可を付与する新しいポリシーを追加しました。	2026 年 3 月 23 日
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement — 既存のポリシーの更新	AWS Partner Central は、Model Context Protocol を通じて Partner Central Agents セッション管理機能を追加するポリシーを更新しました。	2026 年 3 月 13 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — 既存のポリシーの更新	AWS Partner Central は、Model Context Protocol を通じて Partner Central Agents セッション管理機能を追加するポリシーを更新しました。	2026 年 3 月 13 日

変更	説明	日付
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — 既存のポリシーの更新	AWS Partner Central は、Model Context Protocol を通じて Partner Central Agents セッション管理機能を追加するポリシーを更新しました。	2026 年 3 月 13 日
AWSPartnerCentralFullAccess — 既存のポリシーの更新	AWS Partner Central は、Model Context Protocol を通じて Partner Central Agents セッション管理機能を追加するポリシーを更新しました。	2026 年 3 月 13 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — 既存のポリシーの更新	AWS Partner Central は、Partner Assistant チャットボット機能の Amazon Q アクセス許可を追加するポリシーを更新しました。	2026 年 2 月 23 日
AWSPartnerCentralChannelManagement — 既存のポリシーの更新	AWS Partner Central は、Partner Assistant チャットボット機能の Amazon Q アクセス許可を追加するポリシーを更新しました。	2026 年 2 月 23 日
AWSPartnerCentralMarketingManagement — 既存のポリシーの更新	AWS Partner Central は、Partner Assistant チャットボット機能の Amazon Q アクセス許可を追加するポリシーを更新しました。	2026 年 2 月 23 日
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement — 新しいポリシー	AWS Partner Central は、すべてのインセンティブ特典機能へのアクセスを許可する新しいポリシーを追加しました。	2026 年 2 月 11 日

変更	説明	日付
AWSPartnerCentralFullAccess — 既存のポリシーの更新	AWS Partner Central は、Partner Assistant のチャットボット機能に Amazon Q アクセス許可を追加し、また Python のメリット機能に AWS Marketplace 契約読み取りアクセスを追加するポリシーを更新しました。	2026 年 2 月 4 日
AWSPartnerCentralMarketingManagement — 新しいポリシー	AWS Partner Central は、パートナーセントラルのマーケティングとキャンペーンを管理するためのアクセス権を付与する新しいポリシーを追加しました。	2025 年 11 月 30 日
AWSPartnerCentralFullAccess — 既存のポリシーの更新	AWS Partner Central は、レガシー Partner Central アクセスを追加し、ファイルを S3 に配置し、AWS Marketplace エンティティを取得するポリシーを更新しました。	2025 年 11 月 30 日

変更	説明	日付
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — 既存のポリシーの更新	<p>AWS Partner Central は、エンゲージメントコンテキストアクセス、エンゲージメントタスクアクセスからのオポチュニティ、レガシー Partner Central アクセスの追加、ダッシュボードの取得、コラボレーションチャンネルアクセス、パートナーの取得、オポチュニティとリソーススナップショットジョブのタグ付けを行うポリシーを更新しました。</p>	2025 年 11 月 30 日
AWSPartnerCentralChannelManagement — 既存のポリシーの更新	<p>AWS Partner Central は、レガシー Partner Central アクセスの追加、ダッシュボードの取得、パートナーの取得を行うポリシーを更新しました。</p>	2025 年 11 月 30 日
AWSPartnerCentralFullAccess — 既存のポリシーの更新	<p>AWS Partner Central は、チャンネル請求転送ロールアクセスを追加するポリシーを更新しました。</p>	2025 年 11 月 19 日
AWSPartnerCentralChannelManagement — 新しいポリシー	<p>AWS Partner Central は、チャンネル管理アクティビティを管理するためのアクセス権を付与する新しいポリシーを追加しました。</p>	2025 年 11 月 19 日

変更	説明	日付
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement — 新しいポリシー	AWS Partner Central は、チャンネルハンドシェイク承認管理アクティビティへのアクセスを許可する新しいポリシーを追加しました。	2025 年 11 月 19 日
AWSPartnerCentralFullAccess — 既存のポリシーの更新	AWS Partner Central がポリシーを更新しました。	2024/12/04
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — 既存のポリシーの更新	AWS Partner Central がポリシーを更新しました。	2024/12/04
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — 既存のポリシーの更新	AWS Partner Central がポリシーを更新しました。	2024/12/04
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy — 新しいポリシー	AWS Partner Central は、リソースの読み取りとスナップショットの作成へのアクセス権を付与する新しいポリシーを追加しました。	2024/12/04
AWSPartnerCentralFullAccess - 新しいポリシー	AWS Partner Central は、AWS Partner Central サービスへのフルアクセスを許可する新しいポリシーを追加しました。	2024 年 11 月 18 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — 新しいポリシー	AWS Partner Central は、AWS Partner Central での機会を管理するためのフルアクセスを付与する新しいポリシーを追加しました。	2024 年 11 月 14 日

変更	説明	日付
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — 新しいポリシー	AWS Partner Central は、サンドボックスカタログで開発者テスト用のアクセス許可を付与する新しいポリシーを追加しました。	2024 年 11 月 14 日
AWS Partner Central が変更の追跡を開始	AWS Partner Central は、AWS 管理ポリシーの変更の追跡を開始しました。	2024 年 11 月 14 日

Partner Central ユーザーの管理ポリシーへのマッピング

Partner Central ペルソナとポリシーマッピングについて

各ペルソナは、AWS Partner Central 機能への特定のアクセスニーズを持つパートナー組織内の個別のロールを表します。ユーザーをこれらのペルソナに一致させて、セキュリティのベストプラクティスを維持しながら必要なアクセス許可を付与する適切な管理ポリシーを割り当てます。

Important

以下のすべての マネージドポリシーは、AWS Partner Central 内でリアルタイムのサポートとガイダンスを提供する AI を活用したアシスタントである Amazon Q へのアクセス権をユーザーに付与します。Amazon Q の詳細については、[こちら](#)を参照してください。

共通 AWS Partner Central ユーザーペルソナ

ユーザーペルソナ	ペルソナの説明	推奨される Partner Central 管理ポリシー	Partner Central の責任
IAM 管理者	この個人は通常、IT セキュリティ、情報セキュリティ、ガバナンス/コンプライ	このユーザーは、ユーザーの IAM アクセス許可をプロビジョニングするために、	<ul style="list-style-type: none"> 提携リード/ユーザーと協力して、必要なアクセスレベルを理解する

ユーザーペルソナ	ペルソナの説明	推奨される Partner Central 管理ポリシー	Partner Central の責任
	<p>アンスの各チームに属しますが、これは組織によって異なります。AWS Partner Central へのアクセスに使用される AWS アカウントへの管理者アクセス権が必要です。</p>	<p>AWS アカウント内で管理者権限を持っている必要があります</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ユーザーを IAM AWS にオンボードし、アクセスをプロビジョニングする • ユーザーアクセスの監査 • シングルサインオンを設定してアクセスを効率化する
<p>Alliance Lead (AWS パートナーシップ責任者、Cloud Alliances ディレクター)</p>	<p>リレーション AWS シップを所有し、プログラムの連携、共同販売の準備状況、部門横断的な実行を通じて AWS パートナーシップの成長を促進する責任を担います。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceFullAccess <p>これらのポリシーは、AWS Partner Central のすべての機能への完全な読み取りおよび書き込みアクセスをこれらのユーザーにプロビジョニングします。このポリシーに含まれる内容の詳細な内訳については、こちらを参照してください。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ACE 共同販売パイプラインを管理します • プログラムアプリケーションの送信と追跡 • スコアカードを通じてパートナーの進捗状況を監督し、特典の資格を得る • MP 出品、資金調達、プログラムアプリケーション、ソリューション、マーケティングアセットを承認します • 会社プロファイルを管理します • IAM でアクセスをプロビジョニングするために必要なユーザーアクセス許可を定義し、IAM 管理者と連携します

ユーザーペルソナ	ペルソナの説明	推奨される Partner Central 管理ポリシー	Partner Central の責任
プログラムコーディネーター (パートナーオペレーションマネージャー、アライアンスチームメンバー、APN プログラム管理者)	Alliance Lead と緊密に連携し、要件の追跡、送信の管理、コンプライアンスの確保をサポートすることで、監視責任を分散します。	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceFullAccess <p>これらのユーザーは基本的に Alliance Lead の拡張機能であり、同様のアクセス許可が必要です。これらのポリシーを組み合わせ、AWS Partner Central のすべての機能への完全な読み取りおよび書き込みアクセスをこれらのユーザーにプロビジョニングします。このポリシーに含まれる内容の詳細な内訳については、https://docs.aws.amazon.com/partner-central/latest/getting-started/security-iam-awsmanpol.html 「」を参照してください。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 証明書、スコアカードメトリクス、プログラムの期限を追跡します • プログラム、出品、ソリューション、資金に関するドキュメントを送信します • チーム間で調整を行い、情報を収集して送信します • 運用上の問題に対処します

ユーザーペルソナ	ペルソナの説明	推奨される Partner Central 管理ポリシー	Partner Central の責任
Marketing Manager (パートナーマーケティングマネージャー、チャンネルマーケティングリード)	Marketing Manager は、意識を高め、整合性 AWSのあるサービスに対する需要を促進します。キャンペーンの開発、コンテンツの作成、共同マーケティングプログラムへの申請を行います。	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralMarketingManager • PartnerCentralIncentiveBenefitManagement (このペルソナが資金プログラム/割り当ての管理も担当している場合にのみ適用されます) 	<ul style="list-style-type: none"> • AWS Marketplace でソリューションと製品を作成および一覧表示する • ケーススタディを作成する • キャンペーンを管理する • Market Development Funds (MDF) などの資金を管理する

ユーザーペルソナ	ペルソナの説明	推奨される Partner Central 管理ポリシー	Partner Central の責任
セールスマネージャー (アカウントマネージャー、アカウントエグゼクティブ、ビジネス開発マネージャー)	AWS フィールドチームと協力して、AWS 関連する取引を調達、登録、終了することで、収益を加速します。	<p>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</p> <p>このポリシーは、AWS Partner Central アカウント内のオポチュニティのパイプライン全体を表示および編集する機能をユーザーに付与します。このポリシーは、パートナーの機会に積極的に取り組み、機会管理機能にアクセスする必要があるが、すべての Partner Central 機能へのアクセスを必要としないチームメンバーを対象としています。このポリシーでは、パートナードキュメントへのアクセス、サポートへのお問い合わせ、スコアカードの進行状況の追跡など、他の汎用機能にもアクセスできます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 共同販売の機会を登録する AWS参照されるリードを受け入れて管理する コセルオポチュニティのハイジーンを維持します パイプラインメトリクスと、オポチュニティのステータスと進行状況に関するレポートを表示します。

ユーザーペルソナ	ペルソナの説明	推奨される Partner Central 管理ポリシー	Partner Central の責任
統合エンジニア/開発者	パートナーシステムを AWS Partner Central APIs に接続する CRM 統合の構築と維持でパートナー提携チームをサポートする技術ユーザー	AWSFullAccessSandboxFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> 統合の設計と実装
テクニカルリード	テクニカルリードは、組織のソリューションが AWS 技術標準とプログラム要件を満たしていることを確認するエンジニアまたはアーキテクトです。スケーラブルなクラウドアーキテクチャを設計および実装し、チーム間で技術ガイダンスを提供し、パフォーマンス、セキュリティ、コストのソリューションを最適化します。	<ul style="list-style-type: none"> AWSPartnerCentralFullAccess AWSMarketplaceSellerProduct 	<ul style="list-style-type: none"> ソリューションを作成し、基本的な技術レビューを送信する 技術サポートドキュメントによるプログラムまたは専門分野への申請とサポート AWS 技術ドキュメントへのアクセスと有効化は公開されていません

ユーザーペルソナ	ペルソナの説明	推奨される Partner Central 管理ポリシー	Partner Central の責任
資金プログラムマネージャー	資金プログラムマネージャーは、収益の追跡、支払いの調整、資金監査と報告の管理 AWSに関連する財務オペレーションを所有しています。	PartnerCentralIncentiveBenefitManagement このポリシーは、AWS Partner Central 内のインセンティブプログラムと特典プログラムを管理するためのアクセスを提供します。	<ul style="list-style-type: none"> 新しい資金リクエストを作成する クレームプロセスを管理する すべての過去の資金リクエストの表示と管理

AWS ProServe ツールへのアクセス

お客様の移行をサポートし、AWS 評価ツール (AWS Partner Central 以外) へのアクセスを希望するサービスパートナーの場合、ユーザーには、プロビジョニングされたアクセスのために 3 つの管理ポリシーのいずれかを割り当てる必要があります。これらのツールには以下が含まれます。

- 移行ポートフォリオ評価 (MPA): 移行先のワークロードをパートナーや顧客が評価、計画、優先順位付けするのに役立つツール AWS。MPA を使用すると、パートナーは移行のビジネスケースを構築し、現在のアプリケーションポートフォリオを分析し、コストを見積もり、各ワークロードに適した移行戦略を特定できます。データ駆動型のインサイトを提供し、移行計画を加速し、リスクを軽減します。
- 評価ツール (A2T): 移行準備評価 (MRA) を含む、顧客向けアンケートおよび評価ツールのスイート。AWS クラウド導入フレームワークの 6 つのディメンション AWS にわたって移行する顧客の準備状況を測定する構造化評価です。A2T 評価は、パートナーがギャップを特定し、修復計画を構築し、AWS と顧客への移行準備状況を示すのに役立ちます。

アクセスは 3 つの AWS 管理ポリシーによって制御され、それぞれが特定のユーザーペルソナにマッピングされます。以下の表を使用して、各個人が必要とするアクセスレベルを決定します。

ユーザーペルソナ	ペルソナの説明	推奨される Partner Central 管理ポリシー	AWS 評価ツールの機能
個々の寄稿者	この個人は、A2T と MPA で独自の評価を作成および管理します。これは、すべての評価アクティビティに必要な基本レベルのロールです。	AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> • A2T と MPA の両方で独自の評価/ポートフォリオのみを作成、読み取り、更新、共有する
Organization Reader と個々のコントリビューター	この個人は、組織全体のすべての評価を可視化し、独自の評価を管理する必要があります。このペルソナは、チームリーダーや上級実務者が編集せずに過去の評価やピア評価を確認する必要がある場合に一般的です。	AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> • A2T ですべての組織評価を読み取る (他のユーザーの作業では読み取り専用) • A2T と MPA の両方で独自の評価/ポートフォリオのみを作成、読み取り、更新、共有する
Organization Contributor (フル評価アクセス)	この個人には、組織内のすべての評価への完全な読み取り/書き込みアクセスが必要です。このペルソナは、過去の評価など、組織内のユーザーが作成した評価を編集、削除、または共有する必要がある上級実務者またはデリバリーリードに適しています。	AWSPartnerProServeToolsFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> • 組織内の A2T 評価/MPA ポートフォリオを作成、編集、削除、共有する • パートナーを AWS コンソールに移行する前に作成されたすべての履歴 A2T 評価/MPA ポートフォリオへのアクセス

IAM 管理ポリシーの詳細については、[「IAM ポリシーの管理」](#)を参照してください。ユーザーとグループにポリシーをアタッチする方法については、[「IAM ユーザーグループにポリシーをアタッチする」](#)を参照してください。

ユーザー管理FAQs

組織内の誰が IAM 管理者であり、どのように連絡すればよいですか？

IAM 管理者は、通常、IT セキュリティまたは情報セキュリティ部門内、場合によっては専用の IAM チームまたはガバナンス/コンプライアンス組織内に配置されます。これらの管理者は一般的に、IAM ポリシーの実装、SSO ソリューションの設定、コンプライアンスレビューの処理、ロールベースのアクセスコントロール構造の維持を担当します。

AWS コンソールの Partner Central のマネージドポリシーオプションは何ですか？

up-to-dateドキュメントについては、[AWS AWS Partner Central ユーザーの マネージドポリシー](#)を参照してください。

AWS コンソールで Partner Central アカウントにログインできない場合は、誰に連絡すればよいですか？

組織が IdP、IdP のない [AWS IAM アイデンティティセンター](#)、または [AWS Identity and Access Management](#) コンソールを使用して AWS Partner Central アクセスを管理するかどうかにかかわらず、IAM 管理者または IT 部門がアクセスの復元を支援します。AWS は AWS アカウントのアクセス許可を管理しません。

AWS Partner Central へのアクセス

ユーザーはブラウザから AWS Partner Central にサインインできます。最高のエクスペリエンスを得るには、デスクトップコンピュータを使用することをお勧めします。

AWS Partner Central にサインインするには

1. AWS Partner Central AWS アカウントに関連付けられたアカウントの AWS マネジメントコンソールにログインします。

アカウントでのユーザーの管理方法に応じて、このプロセスは異なります。[AWS IAM Identity Center](#) を使用するユーザーは、シングルサインオンを使用してログインします。[外部 ID プロバイダー](#) を持つユーザーは、IdP コンソールからログインし、ログインする AWS アカウントを選択できます。

2. AWS マネジメントコンソールにログインすると、ユーザーは以下を通じて AWS Partner Central サービスページにアクセスできます。

- [直接リンク](#))
- サービスメニュー
- [グローバル検索](#)

3. サービスページで **AWS AWS Partner Central を起動** を選択します。

AWS Partner Central のナビゲーション

AWS Partner Central ダッシュボードには、画面の左側にナビゲーションバーがあります。このメニューは主要なコントロールセンターとして機能し、パートナーのメリット、トレーニング資料、ビジネス成長ツールなどの主要な AWS パートナーリソースにすばやくアクセスできます。さらに、AWS Marketplace で販売するパートナーは、このナビゲーションバーを使用して製品リストを管理し、販売パフォーマンスをモニタリングできます。

Important

アクセスエラーが発生した場合は、割り当てられた IAM ロールに必要なアクセス許可がないことを意味します。特定の詳細と解決手順については、エラーメッセージを確認してください。詳細については、[AWS AWS Partner Central ユーザーの マネージドポリシー](#) セクションを参照してください。

Note

ほとんどの Partner Central 機能は AWS コンソールにありますが、一部のツールは引き続きレガシーシステムを使用します。適切な IAM アクセス許可を持つユーザーは、追加のログインなしで移行されていない機能にアクセスできます。ユーザーには、リダイレクトについて警告するモーダルが表示されます。プロンプトが表示されたら、サインインを選択します。これにより、シングルサインオンユーザーが自動的にレガシー環境に戻ります。このリダイレクトを必要とする機能は次のとおりです。

- パートナースコアカード
- ガイド
- プログラムアプリケーション
- チャネル管理ツール

同様に、現在の AWS Marketplace Management Portal (AMMP) 機能はすべて、追加のログインなしで、ユーザーを従来の AMMP エクスペリエンスにリダイレクトします。新しいタブが開き、ナビゲーションバーが保持されるため、ユーザーはさまざまな環境間をシームレスに移動できます。

ナビゲーションバー

AWS Partner Central and AWS Marketplace Management Portal (AMMP) のすべての機能は、統合ナビゲーションバーからアクセスできます。機能は、構築、市場、販売、成長の AWS パートナーネットワーク (APN) ジャーニーフェーズに編成されています。以下に、各メニュー項目と対応する機能について説明します。

- パートナースコアカード: パートナースコアカードを表示して、AWS パートナーパスと階層の要件の進行状況を追跡します。
- ニュースとイベント: AWS Partner Central ホームページには、パートナーニュースとパートナーイベントフィードがあります。これらのフィードには、AWS および AWS パートナーに関連する AWS パートナーのニュースとイベントの厳選されたコレクションが表示されます。
- ガイド: パートナープログラム、AWS サービスなどのトピックに関するガイドとドキュメントにアクセスします。

構築

- 解決策: AWS コンソールのネイティブ。ソリューションを[作成](#)および管理します。詳細については、[AWS Partner Central Builder Guide](#) を参照してください。
- AI エージェントとツール: AMMP にリダイレクトします。AWS Marketplace で AI エージェントとツールのリストを管理します。詳細については、「[AI エージェント製品](#)」を参照してください。
- SaaS 製品: AMMP にリダイレクトします。AWS Marketplace で SaaS 製品の出品を管理します。詳細については、[AWS 「Marketplace の SaaS ベースの製品」](#) を参照してください。
- サーバー製品: AMMP にリダイレクトします。AWS Marketplace でサーバー製品の出品を管理します。
- 機械学習製品: AMMP にリダイレクトします。購入者がデプロイできる機械学習 (ML) アルゴリズムとモデルを管理します AWS。詳細については、[AWS 「Marketplace の機械学習製品」](#) を参照してください。
- Amazon マシンイメージ: AMMP にリダイレクトします。Amazon マシンイメージ (AMIs)。詳細については、[AWS 「Marketplace の AMI ベースの製品」](#) を参照してください。
- データ製品: AMMP にリダイレクトします。AWS Marketplace でデータ製品出品を管理します。詳細については、「[データ製品](#)」を参照してください。

- プロフェッショナルサービス: AMMP にリダイレクトします。AWS Marketplace でプロフェッショナルサービスのリストを管理します。詳細については、[AWS 「Marketplace のプロフェッショナルサービス製品」](#)を参照してください。
- リクエスト: AMMP にリダイレクトします。AWS Marketplace 管理ポータルまたは AWS Marketplace Catalog API から、製品 (AMI、コンテナ、SaaS、プロフェッショナルサービス)、オファー、その他の AWS Marketplace エンティティに対して行われた変更リクエストのリストを表示します。
- ファイルのアップロード: AMMP にリダイレクトします。AWS Marketplace で製品ロードフォーム (PLFs) をアップロードして、新しい製品または既存の製品への更新をリクエストします。
- デバイスのリスト: レガシー Partner Central エクスペリエンスにリダイレクトします。ハードウェアパス上のパートナーに関連します。

市場に移動する

- Marketing Central: AWS Marketing Central にリダイレクトします。共同マーケティングキャンペーンのアセットとリソースを管理します。
- ケーススタディ: レガシー Partner Central エクスペリエンスにリダイレクトします。顧客の成功を紹介するケーススタディを作成および管理します。
- バッジマネージャー: レガシー Partner Central エクスペリエンスにリダイレクトします。獲得した AWS バッジにアクセスしてダウンロードします。

販売

- リード: AWS コンソールでネイティブ。[から共有されたリードを受け取り AWS](#)、共同販売の機会に変換します。
- オポチュニティ: AWS コンソールでネイティブ。AWS または他の AWS パートナーからの機会の招待を受け入れて共有します。[販売パイプラインを通じて販売機会を積極的に管理します](#)。
- プライベートオファー: AMMP にリダイレクトします。特定の購入者向けのプライベートオファーを作成し、複数のオファーをプライベートオファーセットにグループ化します。
- パブリック無料トライアル: AMMP にリダイレクトします。AWS Marketplace ですべての購入者が利用できるパブリックオファーを作成します。
- 契約: AMMP にリダイレクトします。AWS Marketplace ですべての購入者が利用できるパブリックオファーを作成します。
- 販売承認: AMMP にリダイレクトします。

資金調達の特長

詳細については、[AWS 「Partner Funding Portal」 の「Managing Fund requests」](#) を参照してください。

- 資金ダッシュボード: AWS コンソールでネイティブ。さまざまな資金プログラムやイニシアチブにわたる資金配分、使用率、パフォーマンスメトリクスをリアルタイムで可視化する一元化されたダッシュボード。
- ウォレット: AWS コンソールでネイティブ。

チャネル管理

詳細については、[「チャネル管理」](#) を参照してください。

- チャネルパートナー管理: AWS コンソールでネイティブ。認定 AWS チャネルパートナーとして AWS サービスを再販するパートナー向けに設計されています。
- ディストリビューションエンゲージメントリクエスト: レガシー Partner Central にリダイレクトします。ディストリビューターエンゲージメントリクエストは、AWS ディストリビューターとやり取りするための新規および既存のリクエストを管理できます。

アカウント接続

詳細については、[「パートナー接続」](#) を参照してください。

- パートナー検出: AWS コンソールでネイティブ。コラボレーションする他の AWS パートナーを検索して見つけます。
- パートナー接続: AWS コンソールでネイティブ。他の AWS パートナーと接続して、顧客機会を共有し、共同で管理します。

パートナー分析

詳細については、[「パートナー分析と Marketplace インサイトの進行状況の追跡」](#) を参照してください。

- 概要: 主要なメトリクスとアカウントのステータス。
- オポチュニティ: 予想収益、コンバージョン成功率などに関するインサイトを含む、オポチュニティパイプラインの分析。

- リード: 変換率の傾向でリードをモニタリングします。
- 投資: 組織で承認された資金、クレジット、割引 (該当する場合) に対する請求レートや上位の資金源などのインサイト。
- チャンネル: AWS ソリューションプロバイダーおよびディストリビューションプログラム (該当する場合) への参加によって獲得されたインセンティブの概要、および (該当する場合) CEI Grow のメリット、パートナー起点割引、公共部門割引、およびパートナー成長割引 (以前のパートナー成長割戻クレジット)。
- マーケティングキャンペーン: AWSリードおよびオポチュニティメトリクスに関連付けられた、主導のマーケティングキャンペーンの概要。
- トレーニングと認定: 認定、認定、完了した[トレーニング](#)など、チームのトレーニングと認定の成果を表示します。

Marketplace インサイト

- 契約と更新: AWS コンソールでネイティブ。AWS Marketplace で契約に署名してから 24 時間以内に契約と更新に関する情報を提供します。
- 使用状況: AWS コンソールでネイティブ。SaaS およびサーバー使用量ベースの製品を使用しているお客様に可視化ときめ細かなデータを提供します。
- 請求収益: AWS コンソールのネイティブ。会計およびその他の財務報告の目的で請求される収益に関する情報を提供します。
- 回収と支払い: AWS コンソールでネイティブ。前回の支払い以降に銀行口座に AWS 回収および支払われた資金に関する情報を提供します。
- Tax: AWS コンソールでネイティブ。販売者トランザクションの税金に関する情報を提供します。

パートナー管理者

- プログラムアプリケーション: レガシー Partner Central エクスペリエンスにリダイレクトします。APN プログラムに を適用するか、アクティブなプログラムアプリケーションを管理します。
- ビジネスプラン: レガシー Partner Central エクスペリエンスにリダイレクトします。共同ビジネスプランを作成して共有します AWS。
- プロファイル: AWS コンソールでネイティブ。パートナープロフィールと販売者プロフィールを作成および管理します。詳細については、「プロフィールの作成と更新」を参照してください。

- ユーザーオンボーディング: AWS コンソールの AWS IAM サービスにリダイレクトします。詳細については、「AWS Partner Central アカウントへのユーザーのオンボーディング」を参照してください。
- Partner Central の設定: AWS コンソールでネイティブ。主な連絡先の詳細、関連するドメイン、タグを管理します。詳細については、「AWS Partner Central での設定の管理」を参照してください。
- Marketplace 設定: AMMP にリダイレクトします。税金情報を含む [AWS Marketplace の設定を管理します](#)。詳細については、「AWS Partner Central での設定の管理」を参照してください。
- Partner Central サポート: レガシー Partner Central エクスペリエンスにリダイレクトします。APN 関連のクエリについては、APN サポートチームにお問い合わせください。
- Marketplace サポート: AMMP にリダイレクトします。Marketplace 出品やその他の Marketplace 関連のクエリについては、Marketplace サポートチームにお問い合わせください。
- Marketplace 返金のサポート: AMMP にリダイレクトされます。AWS Marketplace での返金のサポートをリクエストします。

AWS Partner Central ダッシュボード

AWS Partner Central コンソールダッシュボードには、とのパートナーシップの追跡と管理に役立つカスタマイズ可能なインターフェイスが用意されています。AWS。ダッシュボードには、重要な情報を表示し、重要なアクションをガイドする主要なウィジェットがあります。

ウィジェット

「使用開始」ウィジェットは、パートナーが [AWS Marketplace](#) との共同販売 AWS と販売を成功させるために設計された推奨アクションの優先順位付きリストです。このウィジェットには、パートナーが完了を優先する必要があるタスクと、パーソナライズされたレコメンデーションを提供し、利点を引き出すために必要な AWS 情報を提供するために更新する必要がある情報が表示されます。

ウィジェットはリセット、追加、削除、またはサイズ変更して、ダッシュボードページを特定のユーザーの設定にカスタマイズできます。

検索

ナビゲーションバーの検索ボックスには、AWS サービスと機能、サービスドキュメント、AWS Marketplace 製品などを検索するための [統合検索ツール](#) が用意されています。AWS Partner Central ユーザーは、Amazon Q の AWS Partner Assistant 拡張機能を通じてパートナー固有のドキュメントとリソースにアクセスできます。これは、標準の AWS コンソールユーザーが利用できない利点です。一般的な AWS コンソール検索機能にはすべてのユーザーがアクセスできますが、AWS パートナーネットワークや AWS Partner Central 固有のドキュメントは含まれていません。パートナーに焦点を当てたコンテンツにアクセスするには、検索バーに AWS Partner Central 関連の質問を入力し、Amazon Q に質問をクリックして AWS Partner Assistant 拡張機能を起動します。

言語

ユーザーインターフェイスを別の言語にカスタマイズすることもできます。11 の言語から選択します。

1. 右上隅の設定 (##) アイコンをクリックします。
2. ドロップダウンメニューから任意の言語を選択します。
3. ボタンやラベルなどのインターフェイス要素は、選択した言語に更新されます。

Note

インターフェイスは変更されますが、ニュースやイベント、パートナースコアカード、ガイドなどのレガシー AWS Partner Central 機能を含む一部のコンテンツは英語のみで残ります。

パートナーのニュースとイベント

AWS Partner Central ホームページには、パートナーニュースとパートナーイベントフィードがあります。これらのフィードには、AWS および AWS パートナーに関連する AWS パートナーのニュースとイベントの厳選されたコレクションが表示されます。

パートナーニュースフィードには、AWS Partner Central の発表、AWS サービス起動ニュース、重要な AWS パートナー期限に関する記事が掲載されています。過去 6 か月間に公開された記事の検索およびフィルタリング可能なリストにアクセスするには、「すべてのパートナーニュースを表示」を選択します。

パートナーイベントフィードには、ウェビナー、ワークショップ、サミット、基調講演イベントなど、AWS パートナーに関連するイベントが含まれています。配信形式のタグは、イベントが対面、仮想、またはその両方であるかどうかを示します。イベントのタイトルを選択して、詳細情報にアクセスするか、登録します。AWS パートナー向けにキュレートされた今後のすべてのイベントの、検索およびフィルタリング可能なページにアクセスするには、すべてのパートナーイベントを表示を選択します。ピン留めされたイベントはこのページの上部に表示され、すべての AWS パートナーにとって重要であるため強調表示されます。

Amazon Q の AWS Partner Assistant 拡張機能からのパーソナライズされたサポート

Amazon Q (Q) は、AWS マネジメントコンソールですべての AWS お客様が利用できる AI を活用したチャットアシスタントです。AWS Partner Central からアクセスすると、Q は Partner Assistant に接続します。Partner Assistant は、AWS パートナープログラムドキュメントや一般 AWS のお客様が利用できないガイドなど、パートナー固有のコンテンツへのアクセスを提供する AWS パートナー専用の拡張機能です。

パーソナライゼーション機能

Amazon Q の Partner Assistant 拡張機能は、パーソナライゼーション機能もサポートしています。ユーザーは、現在の階層、パス、または機会、ソリューション、利点、[AWS マーケットプレイス](#) 出品などのその他のアカウントアクティビティなど、特定のパートナープロフィールに基づいてガイダンスを受け取ることができます。

Important

AWS Partner Central の Amazon Q を使用すると、自然言語クエリを使用してパートナー固有の情報をすばやく見つけることができます。AWS コンソール [の統合検索ツール](#) とは異なり、Amazon Q はパートナー専用のドキュメントに基づいて概要を提供し、Partner Central および Marketplace リソースから回答とレコメンデーションを提供できます。ユーザーは、各チャットレスポンスの下にあるソースリンクを選択すると、ソースドキュメントを読み取ることができます。

言語サポート

パートナーは英語以外の言語で質問し、同じ言語で回答を受け取ることができます。サポートされている英語以外の言語は次のとおりです。

- 北京語
- フランス語
- ドイツ語
- イタリア語

- 日本語
- スペイン語
- 韓国語
- ヒンディー語
- ポルトガル語

Amazon Q for AWS Partner Central へのアクセス

1. AWS コンソールの任意のページから、上部のナビゲーションから Amazon Q ロゴを見つけます。
2. Amazon Q ロゴをクリックしてチャットウィンドウを開きます。

または

1. AWS マネジメントコンソールの上部にある検索バーに自然言語で質問を入力します。
2. Ask Amazon Q をクリックして、質問が入力されたチャットウィンドウを開きます。

アカウント設定の管理

ナビゲーションメニューから、パートナーには 2 つの設定があります。1 つは AWS Partner Central アカウントの管理用、もう 1 つは Marketplace 設定の管理用です。

トピック

- [AWS Partner Central の設定](#)
- [AWS トレーニングと認定の追跡のためのドメインの関連付け](#)
- [タグ](#)
- [Marketplace の設定](#)

AWS Partner Central の設定

Partner and Seller プロファイルセクションで会社プロフィールの詳細をキャプチャすることに加え、パートナーは AWS Partner Central 設定タブの連絡先情報、タグ、ドメインなど、その他の詳細を管理できます。

左側のナビゲーションメニューから AWS Partner Central の設定ページに移動します。ページの上には、以下を含むアカウント概要のスナップショットが表示されます。

- 法人名: この法人名は、登録プロセス中に提供されたものです。この名前はユーザーのみに表示されます。AWS Marketplace を閲覧している他の AWS パートナーまたは顧客に対する会社名の表示方法を変更するには、パートナープロフィールメニュー項目に移動し、パートナーまたは販売者プロフィールの表示名を更新します。
- パートナーアカウントのステータス: 登録中に、すべてのアカウントの詳細が正常に検証されると、アクティブと表示されます。
- AWS Marketplace アカウントのステータス: 登録中に Marketplace AWS アカウントも作成されました。

Note

AWS Marketplace アカウントが存在していても、すべてのパートナーが AWS Marketplace で販売する必要があるわけではありません。AWS Marketplace で製品またはサービスを一覧表示して販売するには、[AWS Marketplace 販売者ガイド](#)を参照してください。

アカウント概要タブで、対応するタブを選択して、特定の AWS Partner Central アカウント設定を管理できます。

アライアンスリードの連絡先

登録中、「アライアンスリードコンタクト」と呼ばれる連絡先の詳細が収集されました。これはアカウントの主要連絡先です。アカウントに追加できる問い合わせは 1 つだけです。特定のオポチュニティ、資金リクエスト、サポートチケットなど、特定の AWS リソースに連絡先を追加できます。リソースレベルでキャプチャされた問い合わせは、その特定のリソースに関連するターゲットを絞った通信を受け取ります。

Important

APN ニュースレターや、ポリシーの変更や新機能の起動に関する E メールのお知らせなど、すべての AWS パートナーネットワーク通信と主要な更新は、この主要連絡先へのみ送信されます。より広範な対象者にコミュニケーションを配布したい組織では、共有 E メールエイリアスを主な連絡先として使用することをお勧めします。これにより、その共有受信トレイにアクセスできるすべての個人にコミュニケーションを提供できます。

オポチュニティや資金リクエストの作成時、プログラムアプリケーションの送信時など、特定のワークフロー内に連絡先を追加できます。オポチュニティステージが変更された場合や、資金リクエストまたはプログラムアプリケーションが承認された場合など、これらのワークフローに関する特定の通知は、リソースの作成時にそのワークフロー内で収集された個々の連絡先に送信されます。これらの個々の連絡先の詳細は、リソース内で更新できます。

登録済みカタログ

製品とソフトウェアの最初のバージョンを作成すると、最初は限られた範囲で公開され、自分のアカウントだけがアクセスできるようになります。準備ができたら、AWS Marketplace カタログに公開して、購入者が製品をサブスクライブして購入できるようにします。

トレーニングと認定

パートナーは、トレーニングと認定タブのトレーニングと認定のアクセスとクレジットを目的として、アカウントに関連付けられたドメインを管理できます。

AWS トレーニングと認定の追跡のためのドメインの関連付け

AWS は、トレーニングと認定のアchievementを使用して技術的な専門知識を検証します。これらの Achievement は、階層の進行と特定の APN プログラム資格に必要です。

学習者は、会社の E メールアドレスと AWS 「ビルダー ID」ログイン方法を使用してスキルビルダーにログインします。会社の AWS Partner Central アカウントに関連付けられているドメインに基づいて、Skill Builder の学習者には、パートナー固有のトレーニングコンテンツへのアクセス権と、Skill Builder プロファイル内の個人証明書 E メールアドレスの関連付けを管理する権限が付与されます。

Important

これは、学習者がスキルビルダーにアクセスし、個人の E メールアドレスの証明書を会社に関連付ける方法の変更を表します。詳細については、[「トレーニングと認定ガイド」](#)を参照してください。

パートナーは、AWS Partner Central 設定のトレーニングと認定タブで、トレーニングと認定のクレジットを目的として、アカウントに関連付けられたドメインを管理できます。

ドメインの追加

関連付けられたドメインは、目的のドメインを含む E メールアドレスに送信される one-time-passcode によって検証されます。検証プロセスを正常に完了するために、検証コードを受け取る E メール受信トレイにアクセスできることを確認します。

Note

IAM で特定のアクセス許可が割り当てられているユーザーのみがドメインを追加または削除できます。IAM アクセス許可の管理の詳細については、[AWS 「AWS Partner Central ユーザーのマネージドポリシー」](#)を参照してください。

1. ドメインの関連付けボタンを選択する
2. 所有ドメインの E メールアドレスを入力し、検証コードの送信を選択します。送信する前にタイプミスを確認してください。

Note

コードは、入力した E メールアドレスに 5 分以内に配信する必要があります。コードを受け取っていない場合は、コードの受信を最大 5 回試行できます。コードが送信されると、検証のためにテキストボックスにコードを入力するのに 48 時間かかります。コードを受信できない場合は、左側のナビゲーションメニューから [AWS Partner Central Support](#) チームにお問い合わせください。

3. コードを入力し、ドメインの関連付けを選択します。成功すると、前のページにリダイレクトされ、新しく関連付けられたドメインが関連付けられたドメインのリストに表示されます。

ドメインの削除

1. 削除するドメインを選択すると、ドメインの削除ボタンがアクティブになります。
2. 「ドメインの削除」または「選択の解除」を選択します。
3. パートナーが誤ってドメインを削除しないようにするため、ユーザーはテキストボックスに「削除」を手動で入力してドメインの削除を続行するように求められます。「削除」と入力し、「ドメインの削除」を選択します。

タグ

タグを使用すると、パートナーは特定のリソース (機会や資金リクエストなど) にラベルを付け、これらのタグに基づいてアクセスを制御できます。たとえば、パートナーはリージョンまたはセクターごとに機会にタグ付けし、IAM の個々のユーザーアクセスを AWS Partner Central データのこれらの特定のセグメントに制限できます。

各タグにはキーと値があります。リソースごとに、各タグキーは一意である必要があり、使用できる値は 1 つのみです。タグには機密情報を含めないでください。

タグを作成または更新する

タグタブを選択すると、既存のすべてのタグの概要が表示されます。新しいタグを作成するには:

1. 右上隅にある AWS Partner Central タグの作成ボタンを選択します。
2. パートナータグの管理ページから、関連付けられたタグの横にある削除を選択するか、新しいタグを追加を選択して新しいタグを作成することで、既存のタグを削除できます。

Marketplace の設定

Marketplace 販売者アカウントの管理の詳細については、[こちら](#)を参照してください。

AWS Partner Central でのソリューションの作成

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。検証済みのソリューションの対象となるパートナーは、顧客検出のために Partner Solution Finder に表示されます。製品は、[AWS Marketplace](#) でリスト化および取引されるソリューションにアタッチできます。ソリューションの作成の詳細については、[AWS Partner Central Builder Guide](#) を参照してください。

との共同販売 AWS

APN Customer Engagements Program (ACE) に参加しているパートナーは、とコラボレーションする機会を作成、共有、受け取ることができます AWS。と共有カスタマーエンゲージメントを管理する方法の詳細については AWS、[AWS Partner Central Sales Guide](#) を参照してください。

パートナースコアカードを使用したパートナーパスと階層の進行状況の追跡

AWS Partner Paths は、パートナーの AWS 顧客への市場投入方法に基づいて、カスタマイズされた進行状況を提供します。パスに登録すると、APN を進めるにつれて、パス (複数可) に基づいて利用可能な [AWS パートナープログラム](#) と利点を可視化できます。パスの選択は、検証と専門分野へのパスを提供できるように、お客様の行動を伝える最初のステップです。

Important

アカウントから Partner Path を削除する必要がある場合は、[APN サポート](#) にお問い合わせください。

Partner Scorecard – Partner Scorecard は、AWS パートナーパスと階層の要件の進行状況を追跡するためのツールです。スコアカードは、登録されたパートナーパス全体のアチーブメントと要件を可視化し、登録から差別化されたステータスへのジャーニーを追跡するのに役立ちます。

AWS パートナープログラムへの適用

プログラムでは、技術的なトレーニング、マーケティング資金、ソリューションアーキテクトのサポートなど、Partner Central を通じてリソースを提供し、パートナー AWS によるビジネスの成長を支援します。パートナーは、AWS Partner Central [AWS のパートナープログラム](#) に申請できます。

Note

AWS パートナープログラムには、特定の管理ポリシーが割り当てられているユーザーのみが適用できます。詳細については、[AWS 「AWS Partner Central ユーザーのマネージドポリシー」](#) を参照してください。

AWS パートナープログラムに申請するには

1. パートナー管理者、プログラムアプリケーションに移動します。
2. アプリケーションとプログラムページで、作成を選択します。
3. プログラムの適用ページで、「指定の選択」を選択します。
4. Select Designation ダイアログボックスで、プログラムを検索して選択します。
5. [選択] を選択します。
6. 確認チェックボックスを選択し、「はい、同意します」を選択します。
7. アプリケーションのステップを完了します。詳細については、プログラムのガイドラインを参照してください。
8. アプリケーションを送信するには、送信を選択します。アプリケーションをドラフトとして保存するには、後で送信を選択します。

AWS Partner Central での資金リクエストの管理

AWS パートナー資金の利点は、トレーニング、新製品とソリューションの開発、go-to-market 拓活動に関するビジネスニーズを満たすように調整されており、新規顧客にリーチしてビジネスを差別化できます。AWS パートナーは、特定の資金オプションに応じて、現金または AWS プロモーションクレジットの形で資金を受け取ることができます。[利用可能な資金オプションを最大限に活用する方法](#)と、[以下で資金リクエストを送信する方法について説明します](#)。

AWS パートナー資金のメリット

このセクションでは、パートナーユーザーがアクセスできるすべての資金プログラムを示します。青い資金作成リクエストボタンがグレー表示になっている場合、システムは、パートナーパスのステータスまたは MDF ウォレットがないため、パートナーアカウントがこのタイプの資金の対象ではないと判断しました。各プログラムの適格性を確認してください。

資金へのアクセス

資金リクエストを作成、表示、編集、管理するには、IAM AWS で適切なアクセス許可がユーザーに割り当てられている必要があります。詳細については、[AWS 「AWS Partner Central ユーザーのマネージドポリシー」](#)を参照してください。ユーザーは AWS Partner Funding Portal にアクセスできる場合がありますが、最初の資金リクエストまで確認や対応を行うことはできません。

ユーザーが資金ツールにアクセスできない場合は、IAM 管理者にお問い合わせください。一般的な APN [サポートの AWS コンソールで、AWS Partner Central 経由でサポートケースを送信](#)することもできます。

資金ツールにアクセスするには:

1. [AWS コンソールで AWS Partner Central にログインする](#)
2. ホーム画面の中央にある「AWS Partner Central を起動する」をクリックします。
3. 左側のナビゲーションペインの Funding Benefits で Funding ダッシュボードを選択します。
4. ユーザーは Partner Central のこのページから資金リクエストの送信を開始できます
 - a. 資金リクエストの作成ボタンをクリックすると、対象となるプログラムのドロップダウン選択が表示されます。

- b. 後続のテンプレートは、提供されるコアプログラムの資金リクエストを作成するようにユーザーをルーティングします。
5. ユーザーは Partner AWS Funding Benefits タブに移動して、[対象となるコアプログラム](#)を確認することもできます。

資金リクエストの管理

Partner Funding Dashboard は、サポートされているすべてのプログラムについて、ステージやステータスに関係なく、すべての資金リクエストとクレームを 1 か所で確認するための主要な場所です。主なセクションは、資金活動と AWS パートナー資金特典の 2 つです。

Partner Funding Dashboard のランディングページで、適切なアクセス許可を持つユーザーには、ステータスやステージに関係なく、すべての資金リクエストの概要が表示されます。

資金活動

このセクションでは、パートナーユーザーがアクセスできるすべての資金リクエスト (すべてのステータスとステージ) を示します。標準 APU の場合、下書きを含む、自分が所有者であるリクエストを確認できます。ALs は、所有者に関係なく、パートナーアカウントのすべてのリクエストを表示できます。

資金リクエストを検索するには、複数の方法があります。

- 資金リクエスト ID — 資金リクエストの特定の ID をフィルタリングします
- 資金リクエストステージ — リクエストがどの承認ステージにあるか (AWS レビュー、ビジネス承認、財務承認など) でフィルタリングします。
- 資金リクエストのステータス — リクエストのステータス (アクティブ、キャンセル済み、完了など) でフィルタリングします。
- 資金タイプ — 資金のタイプ (キャッシュまたはクレジット) でフィルタリングします。
- プログラム — 各リクエストに使用されるテンプレート全体 (MDF、MAP、PIF、Misc. など) でフィルタリングします。
- サブカテゴリ — 各リクエストが属するプログラムでフィルタリングする (MDF、MAP、サンドボックス、WMP、SCA など)
- 発注書番号 — 特定の発注書番号をフィルタリングします。
- オポチュニティ ID — 特定のオポチュニティ ID をフィルタリングする
- Budget Year — リクエストが関連付けられている予算年でフィルタリングします。

このダッシュボードで実行できるアクションは 4 つあります。

- エクスポート — 表示された資金活動のリストを Excel スプレッドシートにエクスポートします。
- 資金リクエストの作成 — パートナーがプログラムごとにドロップダウンを使用して資金リクエストを送信できるようにします。
- 資金リクエストのキャンセル — パートナーがダッシュボードから資金リクエストを削除することを許可します
- 詳細の表示 — パートナーが選択した資金リクエストの特定の詳細を表示できるようにします。

資金リクエストの作成

ユーザーは、Funding Dashboard ページから新しい資金リクエストを作成できます。新しい資金リクエストを作成するには:

1. 資金リクエストの作成を選択する
2. ドロップダウンリストに[資金プログラム](#)のリストが表示されます。
3. ピックリストの名前を選択して、関連する資金プログラムを選択します。

資金リクエストが送信されると、特定のプログラム要件に応じて、一連のレビューおよび検証プロセスが実行されます。パートナーは、ステージとステータスの 2 つの属性に基づいて、これらの承認ワークフローの進行状況を追跡できます。資金リクエストステージは資金リクエストライフサイクル全体の現在のフェーズを示し、ステータスは資金リクエストの現在の状態または条件 (保留中、レビュー中、承認済み) を示します。

資金リクエストステージ

次の表は、承認ライフサイクルを通じて資金リクエストを実行できるステージの詳細を示しています。各ステージに割り当てられた承認者の詳細については、ガイドの「承認ワークフロー」セクションの「プログラム別」を参照してください。

ステージ	説明
作成	リクエストはまだドラフトにあり、パートナーから送信されていないか AWS、リクエストが拒否され、パートナーの更新と再送信が保留中です。

ステージ	説明
AWS 確認	リクエストはレ AWS ビュアーが参加しています AWS。このステージは、Sell (POC) および Miscellaneous (Jumpstart および ISV WMP) の資金調達モーションにのみ適用されます。
技術承認	このステージは、プロジェクト計画/作業記述書の技術的実現可能性を確保するために、資金リクエストがパートナーソリューションアーキテクトに依頼されていることを示します。このステージは、Sell Motion Funding プログラム (POC) にのみ適用されます。
ビジネス承認	資金リクエストは、割り当てられたビジネス承認者によるレビューと承認を保留中です。ビジネス承認者はプログラムによって異なります。
財務承認	資金リクエストは、AWS オペレーションチームに依頼され、キャッシュリクエストの発注書 (PO) を生成し、クレジットリクエストのコードを生成します。
事前承認	このステージは、資金リクエストが必要なすべての承認を取得し、パートナーがアクティビティ/プロジェクトの実行を開始できることを示します。クレジットの場合、すべてのクレジットコードが支払いおよび適用されるまで、リクエストはこのステージに残ります。キャッシュを含むリクエストの場合、これは、Cample Claim ステージに進む前に、最終的な財務承認を保留中です。MAP リクエストの場合、このパススルーステージは存在しません。資金リクエストがキャッシュクレームステージにあると、事前承認が示されます。
クレームの請求	パートナーは、プロジェクト (またはマイルストーン) が完了したときに、資金請求を送信できます。パートナーはクレームの実績を送信し (複数可)、このステージの実績 AWS を確認して拒否/承認します。移行されたパートナーは、クレーム実績が送信されると、キャッシュクレームプランの下でキャッシュクレームステータスセクションに「承認待ち」と表示されます。実績が承認されると、資金リクエストは、パートナーが請求書を送信するための Payee Central へのリンクを提供します。このステージは、請求書が承認されるまで更新されません。

ステージ	説明
完了	すべてのクレジットが関連する FR と引き換えられているか、すべてのキャッシュクレームが完了している。これ以上、何もする必要はありません。

資金リクエストのステータス

次の表は、資金リクエストのステータスの詳細と、資金リクエストの現在の状態を示しています。ステータスは、資金リクエストのプロジェクトの詳細セクションにあります。

ステータス	説明
アクティブ	これは、レコードが受信する最初のステータスです。このステータスは、ほとんどのライフサイクルを通じて維持されます。
保留中	ほとんどの資金リクエストでは、このステータスは一時的なもので、リクエストは同期しています。同期が成功すると、ステータスはアクティブステータスに戻ります。
終了	パートナーはリクエストをキャンセルしました。リクエストが終了すると、再アクティブ化することはできません。
失効	資金リクエストの有効期限 (配信終了日の 30 日後) が経過した場合、システムはリクエストのステータスを期限切れに更新します。資金リクエストでは、アクションを実行できなくなります。
完了	Completed は、すべての請求書の詳細が によって資金リクエストに追加され AWS、および/またはクレジットコードが引き換えられ、それ以上のアクションが不要になった後のステータスです。
[Deleted] (削除済み)	削除された は、パートナーがダッシュボードビューから削除した場合の資金リクエストのステータスです。このアクションは、作成済みステージの資金リクエストに対してのみ実行できます (一度も送信されていないか、パートナーに拒否されます)。削除された資金リクエストはパートナーダッシュボードに表示されなくなり、表示または取得されなくなる可能性があります

添付ファイルのステータス

次の表は、アタッチメントが反映できるステータスの詳細を示しています。これらのステータスは、資金リクエストアタッチメントとクレームアタッチメントの両方に適用されます。

ステータス	説明
PendingUpload	ドキュメントは現在アップロード中です。
スキャンング	ドキュメントは添付されており、アプリケーションセキュリティへの準拠について現在スキャン中です。このステータスは、資金リクエストまたは請求の送信を妨げません。
ScannedClean	ドキュメントがアタッチされ、スキャンが完了し、問題が見つからなかった
隔離済み	ファイルがスキャンされ、Application Security によって設定された基準を満たしていません。通常、これは、ツールで許可されている数式の受け入れられたセットに含まれない数式が含まれていることを意味します。ドキュメントを更新して数式を削除し、再アタッチまたは PDF に変換して再アタッチする必要があります。

資金リクエストの更新

資金リクエストが送信されると、ユーザーは資金リクエストを呼び出すことで詳細を編集または更新できます。リコール関数は、ユーザーが編集を実行できる作成済みステージに資金リクエストを返します。リコール関数は、事前承認段階に入る前に資金リクエストでのみ使用できます。この時点では、資金リクエストをリコールできなくなります。

資金リクエストを呼び出すには:

1. 関連する資金リクエストを選択して、資金ダッシュボードから資金リクエスト ID を選択します。
2. リコールボタンを選択する
3. ユーザーは、資金リクエストの送信プロセスのステップ 1 に戻り、既存のすべての情報が利用可能になります。
4. 必要に応じて詳細フィールドを編集する

5. 送信を選択して資金リクエストを再送信する

資金リクエストのキャンセル

Cancel 関数は、実行されなくなった資金リクエストをパートナーがキャンセルする必要がある場合に使用できます。資金リクエストがキャンセルされると、ステータスは「アクティブ」から「キャンセル」に変わりますが、ステージは変更されません。資金リクエストも引き続き資金ダッシュボードに表示されます。キャンセルすると、パートナーは資金リクエストを編集、送信、再送信、または表示できなくなります。Cancel 関数は、完了ステージに入る前にいつでも実行できます。完了ステージに入ると、資金リクエストをキャンセルできなくなります。

資金リクエストをキャンセルするには:

1. 資金ダッシュボードから資金リクエスト ID を選択する
2. 資金リクエストの概要画面から資金リクエストのキャンセルを選択します。

資金リクエストまたはクレームの再送信

資金リクエストまたは請求が拒否された場合は、修正して再送信できます。

Important

拒否理由はこのワークフローからは表示されないため、まず拒否理由を確認してください。

資金リクエストを再送信するには:

1. 資金リクエスト ID のハイパーリンクを選択して、ダッシュボードから資金リクエストを開きます。
2. 拒否の理由は自動拒否 E メールに表示され、アクションバーの承認履歴を選択するか、資金リクエストの下部セクションまでスクロールして、資金リクエストにも表示されます。
3. 最初に拒否理由を確認し、リクエストの上部にあるアクションバーから資金リクエストを再開を選択します。
4. 資金再開リクエストは、改訂と再送信のために資金リクエストを開きます。プログラムの最初の送信ワークフローを再開し、パートナーが詳細を編集し、最後に正式に再送信できるようにします。拒否理由はこのワークフローからは表示されないため、まず拒否理由を確認してください。以前の日付がまだ十分でない場合は、開始日を現在の日付から 14 日間外す必要があります。

5. エラーが発生した場合は、修正を選択して、修正する必要があるフィールドを確認します。
6. すべての情報が更新されたら、資金リクエストの送信を選択して資金リクエストを再送信します。

クレームを再送信するには:

1. 資金リクエスト ID のハイパーリンクを選択して、ダッシュボードから資金リクエストを開きます。
2. 拒否の理由は自動拒否 E メールに記載され、資金リクエストの「Actuals」セクションの「Cashing Claim」ページにも表示されます。
3. まず拒否理由を確認し、次に請求実績に必要な更新を行い、リクエストの「キャッシュクレームプラン」セクションから「キャッシュクレームの編集」を選択します。
4. キャッシュクレームの編集ボタンをクリックすると、リビジョンと再送信のクレームが開きます。これにより、クレーム送信ワークフローが再開され、パートナーが詳細を編集し、最後に正式に再送信できるようになります。拒否理由はこのワークフローからは表示されないため、まず拒否理由を確認してください。
5. 必要なすべての更新が行われたら、実際にキャッシュクレームを送信するを選択してクレームを再送信します。

資金リクエストの拡張

Extend 関数は、承認された資金リクエストの予定された配信終了日をパートナーが変更する必要がある場合に使用できます。AWS パートナーは、標準の資金プログラムポリシーに基づいて、AWS パートナー資金ポータルで承認されたアクティビティの予定された配信終了日を 1 回、最大 90 日間自己延長できます。日付が延長されると、それに応じて資金の有効期限が自動的に更新されます。

拡張ガイドライン

アクティビティの有効期限が切れる前に、資金リクエストを 1 回最大 90 日間延長できます。

延長日の要件:

- 元の予定配信終了日から 1~90 日間である必要があります
- 12/16 から 1/1 の間にすることはできません
- MDF の年を超えることはできません

重要な注意事項

- アクティビティの完了日が延長されると、資金の有効期限は、新しい完了日またはリクエストの暦年の 12 月 15 日から 30 日間に自動的に更新されます。終了日として 12 月 15 日を選択した場合、有効期限は同じ日になります。
- クレームは、アクティビティの完了日から 30 日以内、またはリクエストの暦年の 12 月 15 日までに送信する必要があります。
- 請求書は、請求の承認後、有効期限より前に Payee Central で送信する必要があります。

資金リクエストを拡張するには:

1. 関連する資金リクエストを選択して、資金ダッシュボードから資金リクエスト ID を選択します。
2. ページの右上隅にある Extend Fund リクエストボタンを選択します。
3. 上記の拡張ガイドラインに従って、新しいプロジェクトの終了日を入力します。
4. 資金リクエストの拡張を選択して資金リクエストを拡張する

エージェントを使用してレコメンデーションと資金リクエストに資金を提供する

AWS Partner Central エージェントは、利用可能な資金プログラムに照らして機会を分析し、機会の詳細ページから直接資金リクエストを作成できます。

前提条件

- アカウントが AWS マネジメントコンソールの AWS Partner Central に移行されました。
- IAM ユーザーまたはロールには、必要なアクセス許可があります。
 - `partnercentral:ListBenefitAllocations`
 - `partnercentral:ListBenefitApplications`
 - `partnercentral:CreateBenefitApplication`
 - `partnercentral:GetBenefitApplication`
 - `partnercentral:UpdateBenefitApplication`
 - `partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource`

- partnercentral:DisassociateBenefitApplicationResource
- partnercentral:GetOpportunity
- partnercentral:GetAwsOpporunitySummary
- partnercentral:UseSession
- aws-marketplace:DescribeEntity
- aws-marketplace:SearchAgreements
- 少なくとも1つのアクティブなオポチュニティがあります。

資金調達レコメンデーションの仕組み

オポチュニティの詳細ページを開くと、ファンディングレコメンデーションウィジェットは、オポチュニティステージ、予想収益、顧客ユースケース、パートナーパスの適格性に基づいて、利用可能な AWS 資金プログラムに対してオポチュニティを自動的に評価します。

一致が見つかった場合、ウィジェットには次の情報が表示されます。

Element	説明
プログラム名	推奨される資金プログラム。
プログラムの説明	AWS 資金に関するドキュメントの概要。
レコメンデーションの理由	ステージ、ARR、ユースケースに基づいて、この機会が対象となる理由。

Note

資金に関する推奨事項は、関連する可能性のあるプログラムの特定に役立つ情報提供を目的として提供されています。推奨事項は、資金の承認や適格性を保証するものではありません。

ウィジェットには3つのアクションがあります。

[アクション]	説明
推定資金を取得する	機会価値とプログラムルールに基づいて潜在的な資金を計算します。
資金リクエストの作成	オポチュニティデータが自動入力された資金リクエストのドラフトを開始します。
資金プログラムについて説明します。	資金に関する質問のための会話型インターフェイスを開きます。

一致するものが見つからなかった場合、ウィジェットはこれを示し、プログラムの資金調達に関する学習ボタンを提供します。

推奨プログラムが標準戦略的提携契約 (SCA) に関連付けられている場合、この機能には SCA 予算配分情報も表示されます。割り当てられた内容と利用可能な内容です。

Note

エージェントは SCA 契約ドキュメント自体にアクセスしません。SCA 契約は Contract Central で管理されます。

資金のレコメンデーションの取得

1. 左側のナビゲーションで Opportunities に移動します。
2. オポチュニティを選択します。
3. オポチュニティの詳細ページで、Funding Recommendation ウィジェットを見つけます。
4. レコメンデーションを確認し、アクションを選択します。

また、この機会について質問し、「利用可能な資金プログラムは何ですか？」などの質問をすることもできます。または「このプログラムが推奨されたのはなぜですか？」

資金リクエストの作成

1. 「Funding Recommendation」ウィジェットで、「Create Fund request」を選択します。
2. エージェントは、オポチュニティレコードからデータを収集します。

3. 情報が欠落している場合、エージェントはチャットインターフェイスで明確化のための質問をします。
4. エージェントはドラフトを生成し、リンクを提供します。
5. リンクを開いて AWS、Funding ポータルのドラフトを確認し、送信します。

送信後、リクエストは標準の承認ワークフローに従います。資金ダッシュボードで進行状況を追跡します。詳細については、「[the section called “資金リクエストの作成”](#)」を参照してください。

また、チャットインターフェイスからこのプロセスを開始するには、この機会について質問を選択し、「この機会の資金リクエストを作成する」と入力します。

重要な考慮事項

考慮事項	詳細
対象	推奨事項は、利用可能なデータに基づいています。最終的な適格性は、アプリケーションレビュー中に決定されます。
データスコープ	エージェントは、オポチュニティとパートナーアカウントデータのみを使用します。
アクセス許可	資金リクエストのアクセス許可がないユーザーは、アクセス拒否メッセージを受け取ります。
セッション	会話はセッションベースであり、永続化されません。各インタラクションには一意のセッション ID があります。

関連リソース

- [AWS Partner Central での資金リクエストの管理](#)
- [the section called “資金リクエストの作成”](#)
- [AWS パートナー資金のメリット](#)

他の AWS パートナーとの接続

AWS Partner Central は、AWS パートナー間のコラボレーションを容易にし、パートナー同士がつながり、機会を共有できるようにします。パートナーは、マルチパートナーエンゲージメントを検出、接続、管理できます。詳細については、[AWS Partner Central Sales Guide の Partner Connections セクション](#)を参照してください。

チャンネル管理

AWS Partner Central Channel Management は、AWS ソリューションプロバイダー、ディストリビューター、販売者 (チャンネルパートナー) に、チャンネルプログラムに参加している AWS アカウントを管理する機能を提供します。AWS Partner Central Channel Management は [AWS Billing Transfer](#) で使用され、チャンネルパートナーはエンドユーザーに再販できますが、顧客は自分の AWS 管理アカウントへのルートアクセスを保持できます。

主な機能は次のとおりです。

- 再販に使用される AWS アカウントを一元管理する
- 顧客およびディストリビューション販売者との関係を確立、追跡、管理する
- パートナープログラムの特典と割引の対象となる
- 複数のアカウントにわたる請求転送関係をモニタリングする

前提条件:

- AWS チャンネルプログラム (ソリューションプロバイダー、ディストリビューション、またはディストリビューション販売者) へのアクティブな登録
- リンクされたアカウントを持つ AWS Partner Central AWS アカウント
- Partner Central Channel IAM ロールがマッピングされた AWS Partner Central ユーザー
- [チャンネル管理で使用される AWS アカウントでプロビジョニングされる必要な IAM ロール](#)
- [Partner Central Channel IAM ロールがマッピングされた AWS Partner Central ユーザー](#)
- 請求書の受信とチャンネルプログラムの管理に使用されるアクティブな AWS 管理アカウント

Important

AWS Partner Central チャンネル管理機能では、Partner Central にリンクされた AWS アカウントと、請求の受信とチャンネルプログラムの管理に使用される AWS 管理アカウントの両方で IAM ロールを設定する必要があります。AWS Partner Central クラウド管理者と協力して IAM アクセス許可が設定されていることを確認し、提携リーダーまたはクラウド管理者と協力して IAM ロールを Partner Central ユーザーにマッピングします。チャンネル管理へのアクセスの詳細については、[API リファレンス](#)を参照してください。

AWS Partner Central チャネル管理の仕組み

チャネル管理ワークフローは、再販ビジネスを設定および管理するための構造化されたプロセスに従います。コンポーネントがどのように連携するかを次に示します。

1. プログラム管理アカウントを作成してアクティブ化する

AWS 管理アカウントを PMAs として報告し、チャネルプログラム認可に関連付けます。チャネルハンドシェイクを使用してプログラム管理アカウントをすぐにアクティブ化し、AWS 管理アカウントからの同意を確認します。

2. 顧客またはディストリビューション販売者との関係を確立する

各顧客またはダウンストリームの販売者 AWS 管理アカウントと連携する方法を定義し、チャネルプログラムのメリットを受け取るための関係を作成します。関係ごとに適切なサポートモデルと設定を選択します。

3. サービス期間を設定して請求転送オフボーディングを管理する (オプション)

サービス期間をリレーションシップに追加して、請求転送時に最小通知期間または固定コミットメント期間を適用します。パートナーサービス期間は、請求転送の変更を管理するために追加され、顧客の AWS 管理アカウントによって承認される必要があります。

4. 請求転送ステータスとリレーションシップリストをモニタリングする

すべてのプログラム管理アカウント間の請求転送のステータスと、一元的な場所からの関係を追跡します。

プログラム管理アカウント

プログラム管理アカウント (PMA) は、AWS チャネルプログラムの参加と顧客またはディストリビューション販売者アカウントとの関係を管理するために使用される AWS 管理 AWS アカウントです。各 PMA は、単一の AWS チャネルプログラム (AWS ソリューションプロバイダー、AWS ディストリビューション、または AWS ディストリビューション販売者) に関連付けられています。

トピック

- [プログラム管理アカウントの作成](#)
- [プログラム管理アカウントのアクティブ化](#)

プログラム管理アカウントの作成

プログラム管理アカウントを作成するには、AWS 管理アカウント ID とアクティブなチャンネルプログラム登録が必要です。

メンバーアカウントとスタンドアロンアカウントを PMAs として使用することはできません。さらに、レガシー Partner Central Channel Management で支払いアカウントとして AWS 既にオンボーディングされている管理アカウントを使用することはできません。同じアカウント ID で PMA を作成する前に、まずレガシー支払者アカウントをオフボードする必要があります。

新しい PMA を作成するための一般的なシナリオは次のとおりです。

- 請求要件が異なる新しい地理的リージョンへの拡張
- 特定の事業部門の専用アカウントの設定
- さまざまな AWS チャンネルプログラムの管理を分離する

PMA を作成するには

1. AWS Partner Central のチャンネル管理に移動します。
2. プログラム管理アカウントタブで、作成を選択します。
3. AWS 管理アカウント ID を入力します。
4. チャンネルプログラムタイプを選択します。
5. (オプション) PMA にわかりやすい名前を追加します。
6. アクティベーションのために送信します。

プログラム管理アカウントのアクティブ化

PMA をアクティブ化するには、AWS 管理アカウントがチャンネルハンドシェイクを受け入れる必要があります。

AWS Partner Central UI ユーザーの場合:

- PMA を作成すると、チャンネルハンドシェイクが自動的に作成されます。
- AWS 管理アカウントのルート E メールアドレスがリクエスト E メールを受信します
- 承認されたユーザーは、リクエスト E メールに記載されている一意のリンクを使用して、招待された AWS 管理アカウントにアクセスする必要があります。

- 招待された管理アカウントの AWS コンソール内で、リクエストを承諾または拒否できます。

CLI/SDK ユーザーの場合:

- プログラム管理アカウントのチャンネルハンドシェイクリクエストを明示的に送信する必要があります
- AWS 管理アカウントのルート E メールアドレスがリクエスト E メールを受信します
- アカウント所有者は、招待された AWS 管理アカウントにアクセスし、リクエスト E メールに指定された一意のリンクを使用して AWS コンソールから承諾/拒否するか、招待された AWS 管理アカウントの CLI コマンドを使用してハンドシェイクを承諾/拒否する必要があります。

Important

ハンドシェイクリクエストは、招待された AWS 管理アカウントにサインインするか、アクセスすることによってのみ承諾または拒否できます。Partner Central で PMA を作成したパートナーは、アクティベーションプロセスを完了するために、この管理アカウントにアクセスできる必要があります。

チャンネル関係

AWS Partner Central のチャンネル関係は、プログラム管理アカウントと顧客、ディストリビューション販売者、または内部 AWS Organizations 間の接続を一元的に管理する方法を提供します。

チャンネル管理は、次の 3 種類の関係をサポートしています。

- 最終顧客: AWS サービスを購入する組織との直接的な再販関係
- ディストリビューション販売者: ディストリビューション契約に基づいて運用されているダウンロードリーム再販パートナー (ディストリビューターのみ)
- 内部: チャンネルビジネスのテストと開発に関連するパートナー自身の AWS 消費

トピック

- [関係の作成](#)

関係の作成

新しいリレーションシップを作成するときは、接続を適切に設定するための特定の情報を提供する必要があります。

必要な情報:

- AWS 顧客/販売者の組織の管理アカウント ID
- 関係タイプ
- 顧客セクター (政府/商業)
- アカウントモデル (ソリューションプロバイダー用語モデル [S]/エンドカスタマーアカウントモデル [ECAM])
- サポートモデル

Note

レポートされる関係は、チャネルプログラム契約と一致する必要があります。再販が許可されているアカウントモデルとセクターと一致する関係の詳細のみを選択できます。

サポートモデルの選択

サポート関係は、顧客にサポートを提供する方法を定義します。単一の PMA から顧客とディストリビューション販売者にサービスを提供しながら、各リレーションシップに一意的サポートモデルを適用できます。

サポートモデルオプション:

- 既存のサポートモデルを維持する: 現在のサポートプランを維持する
- 再販サポート: 現在のサポートプランを再販料金の新しいプランに置き換えます。
- パートナー主導のサポート: 対象となる場合は、お客様のサポートを直接管理します。

サポートの詳細:

- TAM ロケーション設定: AWS Technical Account Manager の優先リージョンを選択する
- サポートカバレッジ範囲: サポートが管理アカウントに適用されるか、組織全体に適用されるかを定義する

- 請求アカウント ID: 該当する場合は、一括サポート請求の請求アカウントを指定します
- サポートプロバイダー: エンドユーザーアカウントで PLS を選択するディストリビューション販売者の場合は、顧客にサポートを提供するユーザーを指定します。

サービス期間

サービス期間は、指定されたコミットメント期間中の請求転送への一方的な変更を防ぐ相互契約を作成します。パートナーは、最小限の通知要件または一定期間のコミットメントを確立し、既存のサービス契約やビジネスニーズに柔軟に対応できます。サービス期間はチャネル関係に関連付けられ、チャネル関係に追加のガバナンスオプションを提供します。

サービス期間は 2 種類の契約をサポートしています。

- 最小通知期間 – いずれかの当事者が請求転送関係を変更または終了するには、14、30、または 60 日前の通知が必要です
- 有期契約 – サービス契約に沿った最長 1 年間の拘束力のある契約を確立する

トピック

- [サービス期間の作成](#)
- [アクティブなサービス期間の管理](#)
- [早期終了](#)

サービス期間の作成

Partner Central Channel Management を使用して、サービス期間を任意のチャネル関係に追加できます。

1. サービス期間の開始 – チャネルパートナーは、最小通知要件 (14、30、または 60 日) または期間契約 (60 ~ 365 日) のいずれかを指定して、特定の関係でサービス期間の招待を作成します。
2. 顧客通知 – チャネルハンドシェイクが自動的に作成され、エンドユーザー AWS の管理アカウントは一意的な応答リンクを含む E メール通知を受け取ります。
3. 顧客のレビューと対応 – 顧客の AWS 管理アカウントの承認されたユーザーは、以下を行う必要があります。
 - E メールに記載されている一意的なリンクを使用して招待にアクセスする

- AWS コンソールにサインインして、提案されたサービス期間条件を確認します。
 - サービス期間契約を承諾または拒否する
4. サービス期間のアクティベーション – 顧客がチャネルハンドシェイクを受け入れると、サービス期間はアクティブになり、合意された条件に従って請求転送関係を管理します。

アクティブなサービス期間の管理

アクティブなサービス期間は、請求情報とコスト管理コンソールでの請求転送管理エクスペリエンスの両方に影響します。パートナーは、AWS Partner Central チャネル管理を通じてアクティブなサービス期間を表示および管理できます。

- 定期コミットメントは、いずれかの当事者がコミットメント期間が終了するまで請求転送を変更できないようにします。
- 最小通知期間には、請求転送の変更について指定された事前通知が必要です。

サービス期間の置き換え

パートナーは、変化するビジネス要件や契約更新に対応するために、既存のアクティブなサービス期間を新しい期間に置き換える必要がある場合があります。置き換えプロセスにより、サービス期間パラメータを更新しながら、請求転送関係の継続的なガバナンスが保証されます。

サービス期間を置き換えるタイミング

- 最小通知期間から一定期間契約への変換 (またはその逆)
- 一定期間コミットメントの期間を延長または変更する
- 最小通知期間要件の調整 (30 日から 60 日への変更など)
- 期限切れの長期コミットメントを更新された期間で更新する

置き換えプロセス

1. パートナーが置き換えを開始する – チャネルパートナーは AWS Partner Central チャネル関係管理を通じてアクティブなサービス期間にアクセスし、サービス期間を置き換えるオプションを選択します。パートナーは、新しいサービス期間条件 (更新された最小通知日数または一定期間コミットメントの新しい開始日/終了日) を指定し、置き換えの理由を説明するオプションのコンテキストを含めることができます。

2. 顧客通知 – 新しいサービス期間チャンネルハンドシェイクが自動的に作成され、エンドユーザー AWS の管理アカウントは、提案された置き換え条件を確認するための一意のリンクを含む E メール通知を受け取ります。
3. 顧客のレビューと対応 – 顧客の AWS 管理アカウントの承認されたユーザーは、以下を行う必要があります。
 - 提供されたリンクを使用して置き換えリクエストにアクセスする
 - AWS コンソールにサインインして、新しいサービス期間の条件とパートナーの説明を確認します。
 - 置き換えリクエストを承諾または拒否する
4. シームレスな移行 – 顧客が代替ハンドシェイクを受け入れる場合:
 - 前のサービス期間はすぐに終了します。
 - 新しいサービス期間が更新された用語でアクティブになる
 - 請求転送関係は、新しいサービス期間ガバナンスの下で中断されることなく継続されます。
 - 両当事者が確認通知を受け取る

重要な考慮事項

- 顧客が置き換えリクエストを拒否した場合、元のサービス期間は既存の条件で継続されます。
- 関係ごとに一度に存在できる保留中のサービス期間ハンドシェイクは 1 つだけです
- 顧客が承諾しない場合、交換リクエストは 30 日後に期限切れになります
- 置換履歴は、監査目的でリレーションシップレコードに保持されます。
- サービス期間を置き換えても、基盤となる請求転送関係には影響しません。

早期終了

パートナーは、自然な有効期限が切れる前にサービス期間の早期終了をリクエストできますが、両者は別のチャンネルハンドシェイクプロセスを通じて相互に同意する必要があります。

終了を開始できるユーザー:

- チャンネルパートナーのみが早期終了リクエストを開始できます
- エンドユーザーが AWS コンソールから直接終了をリクエストできない
- サービス期間を早期に終了する場合は、チャンネルパートナーに連絡して終了をリクエストする必要があります。

終了プロセス:

1. パートナーがリクエストを開始する – チャネルパートナーは AWS Partner Central を通じてアクティブなサービス期間にアクセスし、契約を早期に終了するオプションを選択します。パートナーは、終了の理由を説明するオプションのコンテキストを含めることができます。
2. 顧客通知 – 終了チャネルハンドシェイクが作成され、エンドユーザーは終了リクエストを確認するための一意のリンクを含む E メール通知を受け取ります。
3. 顧客のレビューと同意 – 顧客の AWS 管理アカウントの承認されたユーザーは、以下を行う必要があります。
 - 提供されたリンクを使用して終了リクエストにアクセスする
 - AWS コンソールにサインインして、終了の詳細とパートナーの説明を確認します。
 - 早期終了リクエストを承諾または拒否する
4. 即時効果 – 顧客が終了ハンドシェイクを受け入れる場合:
 - サービス期間はすぐに終了します。
 - 両当事者が請求転送関係を完全に制御
 - 請求情報 AWS とコスト管理コンソールから標準請求転送管理が再び利用可能に
 - 両当事者が確認通知を受け取る

重要な考慮事項:

- 顧客が終了リクエストを拒否した場合、サービス期間は元の条件で継続します。
- サービス期間を終了すると、契約のみが終了します。基になる請求転送は自動的に切断されません。
- 終了後、どちらの当事者も標準の AWS 手順に従って請求転送を管理できます。
- 終了したサービス期間は、監査目的で関係履歴に表示されます。

レガシーチャネルアカウントの移行

このガイドでは、AWS チャネルパートナーがパートナー管理の AWS Organizations の既存のチャネルエンドユーザーを請求転送に移行し、パートナーが請求責任を保持しながら、顧客が独立した AWS Organizations を維持できるようにする方法について説明します。

チャンネルパートナーには、既存のエンドユーザーアカウントを請求転送に移行するための2つのオプションがあります。

完全な組織移管

請求移管を通じて請求責任を維持しながら、既存の AWS Organization を顧客の所有権に移管します。このプロセスでは、請求転送を確立した後、ルートアカウントの所有権を顧客に移管し、既存の組織設定とサービス統合をすべて保持します。

利点:

- 既存のすべての組織設定を維持します
- 技術的な複雑さと移行時間を最小限に抑える
- サービスの依存関係と統合を保持します

重要な考慮事項:

- シングルテナント組織に最適
- 過去の請求データが顧客に表示される
- パートナーは、ルート所有権を移管する前に請求移管を設定する必要があります

メンバーアカウントの移管

個々のメンバーアカウントを既存の AWS Organization から新しい顧客所有の Organization に移動します。このプロセスには、顧客の新しい Organization の作成、請求転送の確立、メンバーアカウントの移行が含まれます。

利点:

- 移行中でも請求のプライバシーを維持します
- 移行スケジュールの柔軟性を提供
- シングルテナント組織とマルチテナント組織の両方で動作

重要な考慮事項:

- 組織レベルの設定を再構築する必要があります

- 組織レベルの依存関係を特定して再作成する必要があります
- 完全な組織移管よりも移行タイムラインが長い

組織の所有権の移管

この移行パスは、請求転送を通じて請求責任を維持しながら、既存の AWS Organization のルートアカウントの所有権を顧客に転送します。

前提条件:

- 組織は全機能モードである必要があります
- お客様は、ルートアカウントの所有権に関する E メールを持っている必要があります
- 組織が 1 人の顧客のワークロードを処理する

移行ステップ:

移行プロセス全体で継続的な割引の適用をギャップなく行うには、次のステップに従います。

1. 新しいパートナー管理アカウント (PMA) を定義する

パートナー管理 AWS アカウントとして機能する新しいアカウントを作成し、このアカウントを Partner Central の PMA として登録します。このアカウントは、顧客組織の請求と支払いを担当します。

2. 移行する既存の顧客の管理アカウントを特定する

請求転送に移行する顧客の組織の管理アカウント (レガシー支払いアカウント) として AWS 現在機能しているアカウントを特定します。

3. Partner Central チャンネル関係を確立する

新しいパートナー管理アカウント (ステップ 1 から) と顧客のレガシー支払者アカウント (ステップ 2 から) の間に Partner Central でチャンネル関係を作成します。この組織にはエンドユーザーのワークロードが含まれているため、アカウントを「エンドユーザー」の関係として追加できません。

4. 請求転送を設定する

新しいパートナー管理アカウントから、AWS 請求情報とコスト管理コンソールに移動します。Billing Transfers を選択し、顧客の AWS 管理アカウント ID を入力して新しい移管を作成

します。顧客は E メール通知を受け取り、AWS コンソールで転送を受け入れる必要があります。

5. 請求転送が有効になるまで待機する

請求転送がアクティブになるまで待ちます。これは、承諾後翌月の 1 日に発生します。請求転送がアクティブになるまで、次のステップを続行しないでください。

6. 組織を移管する準備をする

AWS 請求情報とコスト管理コンソールで管理アカウントの請求情報を更新して、顧客の詳細を反映します。

7. ルートアカウントの所有権を移管する

組織のルートアカウントにサインインし、AWS マネジメントコンソールでマイアカウントに移動します。パートナー MFA デバイスまたはその他のパートナー固有のセキュリティ設定を削除します。ルートユーザーの E メールアドレスを顧客のドメインに更新します。お客様は、ルートアカウントアクセスをアクティブ化するための E メールを受け取ります。請求転送が有効になってから 60 日以内にこのステップを完了します。

8. 転送の完了を確認する

顧客が所有権を承諾したら、請求転送がアクティブのままであり、組織が引き続き請求書を受け取ることを確認します。これで、お客様は組織を管理するための完全なルートアクセス権を持ち、確立された請求転送を通じて請求責任は組織に残ります。

Important

完全な組織移管は技術的に最も簡単な移行方法ですが、パートナーは、このアプローチにより請求履歴データが新しい組織所有者に公開されることに注意してください。これには、所有権の移管前に存在していた料金、リザーブドインスタンス、保存プランなどのすべての請求情報が含まれます。

メンバーアカウントの移管

この移行パスは、請求転送を通じて請求責任を維持しながら、個々のメンバーアカウントを既存の AWS Organization から新しい顧客所有の組織に移動します。

前提条件:

- 顧客が新しい組織の管理アカウントを必要とする
- 移管するメンバーアカウントのリスト
- 移管する各メンバーアカウント内の組織の依存関係のドキュメント

移行ステップ:

1. お客様の新しい組織をセットアップする

まず、メンバーアカウントの宛先を確立します。お客様は、新しい AWS アカウントを作成するか、管理アカウントとして機能する既存のアカウントを指定する必要があります。このアカウントの AWS Organizations コンソールで、AWS Organizations を有効にし、最初の組織設定を構成します。これにより、メンバーアカウントのターゲット環境が作成されます。

2. 請求転送を確立する

メンバーアカウントを移動する前に、継続的な請求責任を確保するために請求転送を設定します。AWS Partner Central で、顧客の新しい管理アカウントからプログラム管理アカウント (PMA) への請求転送を作成します。お客様は AWS、請求情報とコスト管理コンソールでこの移管を受け入れる必要があります。請求転送が翌月の 1 日にアクティブになるまで待ってから、アカウントの移行に進みます。

3. メンバーアカウントの移行を準備する

移行するメンバーアカウントの組織レベルの依存関係を確認します。新しい組織で再構築する必要があるサービスコントロールポリシー、リソース共有設定、または委任管理者設定を削除または文書化します。顧客の組織に必要な設定を再構築する計画があることを確認します。

4. メンバーアカウントの移管

請求転送がアクティブになったら、アカウント移行プロセスを開始します。顧客の新しい Organization から、移管する各メンバーアカウントに招待を送信します。これらの招待を受け入れるには、各メンバーアカウントにサインインします。その後、メンバーアカウントはレガシーパートナー Organization を離れ、顧客の Organization に参加します。エンドユーザーと連携して、新しい環境で必要な組織設定を再構築します。

Important

メンバーアカウント移管を開始する前に、請求移管がアクティブであることを確認します。これにより、移行プロセス全体で適切な請求責任が維持されます。

チャンネル管理ユーザーに IAM ロールをマッピングする

このセクションでは、AWS Partner Central AWS Identity and Access Management (IAM) ロールを AWS Partner Central のチャンネル管理サービスユーザーにマッピングする方法について説明します。この IAM ロールマッピングは、Partner Central ユーザーが Partner Central チャンネル管理機能にアクセスできるようにするために必要です。マッピングにより、Partner Central チャンネル管理ユーザーは AWS Partner Central AWS アカウントでアクションを実行できます。Partner Central ユーザーが AWS Partner Central Channel APIs にアクセスするための IAM ロールを選択すると、チャンネルプログラム管理アカウントやリレーションシップ管理などの機能が有効になります。

マッピングする前に、まず以下を完了する必要があります。

- [AWS Partner Central アカウントを Partner Central にリンクされた AWS アカウントにリンクします。](#)
- [AWS Partner Central にリンクされた AWS アカウントに IAM ロールを作成します。](#)
- IAM ロールの作成中に、AWSPartnerCentralChannelManagement管理ポリシーをロールに追加して、AWS Partner Central ユーザーにチャンネル管理アクションを実行するアクセス許可を付与します。詳細については、[「AWS Partner Central ユーザーの管理ポリシー」](#)を参照してください。
- 次のカスタム信頼ポリシーを IAM ロールに追加して、AWS Partner Central が IAM AWS ロールをマッピングできるようにします。


```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

AWS Partner Central IAM ロールをクラウド以外の管理者ユーザーにマッピングするには

1. 提携リードまたはクラウド管理者ロールを持つユーザーとして [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. AWS Partner Central ホームページのAWS アカウントリンクセクションで、リンクされたアカウントの管理を選択します。
3. AWS アカウントリンクの ページで、IAM ロールの管理を選択します。
4. クラウド以外の管理者ユーザーセクションで、アクセスを許可するパートナーユーザーを選択し、IAM ロールのマップを選択します。
5. 上記のチャンネルポリシーを含む作成された IAM ロールをドロップダウンリストから選択します。
6. Map role を選択します。

クラウド以外の管理者ユーザーから AWS Partner Central IAM ロールのマッピングを解除するには

1. 提携リードまたはクラウド管理者ロールを持つユーザーとして [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. AWS Partner Central ホームページのAWS アカウントリンクセクションで、リンクされたアカウントの管理を選択します。
3. AWS アカウントリンクのページで、IAM ロールの管理を選択します。
4. クラウド以外の管理者ユーザーセクションで、アクセスを取り消すパートナーユーザーを選択し、IAM ロールのマップ解除を選択します。
5. ドロップダウンリストから IAM ロールを選択します。
6. ロールのマップ解除を選択します。

 Important

AWS Partner Central チャンネル管理機能では、Partner Central にリンクされた AWS アカウントと、請求の受信とチャンネルプログラムの管理に使用される AWS 管理アカウントの両方で IAM ロールを設定する必要があります。AWS Partner Central クラウド管理者と協力して IAM アクセス許可が設定されていることを確認し、提携リーダーまたはクラウド管理者と協力して IAM ロールを Partner Central ユーザーにマッピングします。チャンネル管理へのアクセスの詳細については、[API リファレンス](#)を参照してください。

パートナー分析と Marketplace インサイトで進捗状況を追跡する

パートナー分析と Marketplace インサイトダッシュボードは、インタラクティブな視覚化とカスタマイズ可能なレポートを通じて、顧客の使用状況パターン、収益傾向、サブスクリプションメトリクスなど、製品のパフォーマンスに関するリアルタイムのインサイトを AWS パートナーと Marketplace 販売者に提供します。Marketplace 販売者は、毎月の経常収益、顧客獲得コスト、コンバージョン率、顧客の地理的分布などの主要業績評価指標を追跡できるため、データ主導型の意味決定で AWS Marketplace 戦略を最適化できます。

Note

十分なデータがないパートナー分析ページは期待どおりに動作しません。ユーザーにはエラーが表示されます。エラーの原因が IAM アクセス許可と不十分なデータにあるかどうかを判断するために、ユーザーは異なるデータソースを持つ特定のダッシュボードに移動できません。

詳細については、「[AWS Partner Central のナビゲーション](#)」を参照してください。[AWS AWS Partner Central ユーザーのマネージドポリシー](#)のドキュメントを参照して、ダッシュボードのアクセスポリシーを確認できます。

トピック

- [パートナー分析ダッシュボード](#)
- [Seller Insights ダッシュボード](#)
- [Partner Analytics と Seller Insights に関するよくある質問 \(FAQs\)](#)

パートナー分析ダッシュボード

Partner Analytics には、ACE の機会とリード、投資、主導 AWS型マーケティングキャンペーン、トレーニングと認定を管理するために必要なデータをフィルタリング、ソート、ドリルダウンできる 8 つのダッシュボードがあります。ダッシュボード内のダッシュボード間を移動するには、目的のダッシュボードをクリックします。

8 つのダッシュボードは次のとおりです。

- **概要:** コア運用ドメインから集約された部門横断的な KPIs と重要な成功メトリクスの包括的な可視化。
- **オポチュニティ:** パイプライン速度メトリクス、収益予測モデル、統計変換分析を特徴とする、AWS およびパートナーが推奨するオポチュニティフローの定量的分析。
- **リード:** 詳細な変換率分析とソース属性メトリクスを使用して、リードの取得と進行を体系的に追跡します。
- **投資:** クレームメトリクスや資金源分布の階層分析など、資金使用率に関するデータ駆動型のインサイト。
- **チャネル:** ソリューションプロバイダーとディストリビューションフレームワーク全体でのインセンティブプログラムの多次元分析。公共部門と成長セグメント全体での CEI のメリットの使用率と割引メカニズムのパフォーマンスを組み込みます。
- **マーケティングキャンペーン:** lead-to-opportunity 変換モデリングとファネル進行メトリクスを統合した、AWS マーケティングイニシアチブの有効性の詳細な調査。
- **トレーニングと認定:** 組織能力の開発、認定の追跡、認定の完了率、トレーニングプログラムの進捗状況メトリクスの定量的評価。

Partner Insights ダッシュボードの操作

このセクションでは、Partner Insights ダッシュボードのコントロール、フィルター、および関数について説明します。

日付によるフィルタリング – プリセットドロップダウン

Partner Analytics の日付フィルターには、特定の期間をドリルダウンする 2 つのメカニズムがあります。一般的に使用される期間に基づくプリセットドロップダウンオプションと、特定の日付範囲へのカスタムフィルタリングです。このフィルターで選択された日付範囲は、特に指定がない限り、ダッシュボード内のすべてのメトリクスとテーブル、および他のすべてのダッシュボードに自動的に適用されます。

Partner Analytics と Marketplace Insights の一部のメトリクスは異なる頻度で更新されるため、事前設定された日付フィルターオプションはダッシュボードによって異なります。

- オポチュニティとリードには、過去 30 日間、過去 60 日間、過去 90 日間、過去 12 か月間 (TTM)、年初来 (YTD) などのプリセットドロップダウンオプションがあります。
- 他のすべてのダッシュボードでは、プリセットドロップダウンオプションには、過去 1 か月、過去 2 か月、過去 3 か月、年初から現在まで (YTD YoY) が含まれます。一部のメトリクスは毎日更

新されないため、毎日更新される KPIs」 フィルターをこれらのメトリクスに適用することはできません。したがって、一部のダッシュボードのダッシュボード全体の日付フィルターは、「過去 X 月 (複数可)」ドロップダウンオプションに制限されています。ダッシュボードロジックは、それらのメトリクスの更新頻度に合わせて、関連する日付フィルターを各メトリクスに自動的に適用します。当月のデータが利用できない場合、ダッシュボードは利用可能な翌月のデータをソースにします。

日付でフィルタリング – カスタム

プリセットの日付フィルターに加えて、またはカスタム日付範囲を設定します。Discounts メトリクスは引き続き月単位で表示されることに注意してください。正確な開始日と終了日を指定するには:

- 日付フィルタードロップダウンメニューで「カスタム」を選択します。
- 「開始日」検索バーをクリックして、カレンダーのポップアップを開きます。次に、カレンダーで目的のフィルター開始日を選択します。
- 「End Date」検索バーを使用してステップ 2 を繰り返します。

日付でフィルタリングする日付値:

- オポチュニティの日付は、デフォルトで AWS、紹介されたオポチュニティのパートナー承認日と、パートナー紹介されたオポチュニティのオポチュニティ送信日になります。
- リード日付のタグ付けは、リードが最後に変更された日時に関係なく、デフォルトで作成日になります。
- 投資日は、デフォルトで発行済みクレジットと引き換え済みクレジット – プロモーション作成日 (クレジットコードが生成された日付) になります。すべてのキャッシュ KPIs と承認済みクレジット – 事前承認日。割引は請求期間に従います。
- Marketing Campaigns の日付はデフォルトでキャンペーン関連データ、オポチュニティメトリクスはオポチュニティ日付、パイプラインは AO のオポチュニティ作成日、PO の承認日を反映し、収益はオポチュニティ開始日、キャンペーン関連リードメトリクスはリード日付を使用します。
- トレーニングと認定の日付はデフォルトで Net New Certification が初めて認定された日付 (再認定は含まれません)、Net New Accreditation はコースの完了日を使用し、Net New Training はコースの完了日を活用します。

一覧

「一目でわかる」ダッシュボードは、各ダッシュボードの主要なメトリクスを提供し、ACE 適格性と CRM 統合を可視化できるようになりました。このダッシュボードで、開始日と終了日をカスタマイズするか、使用可能なオプションのいずれかを選択してデータをフィルタリングします。

このダッシュボードには、AWS および パートナーが起案したオポチュニティとリードの合計数に関するデータと、year-over-yearの詳細、およびキャッシュ投資とクレジット投資の合計に関するデータが表示されます。最後に、該当する場合はキャンペーン情報とマーケティング情報を表示します。

オポチュニティパイプライン分析

Note

データは 2021 年 1 月以降にダウンロードできます。

Opportunities ダッシュボードには、共同販売パイプラインの分析に役立つフィルターがいくつかあります。以下の 4 つのグラフは、フィルターの選択に基づいて応答し、調整します。

パートナーオリジンオポチュニティトレンド (TTM):

- すべてのオポチュニティ、ローンチされたオポチュニティ、検証されたオポチュニティ別にグラフを表示するドロップダウンフィルター。ユーザーは、起動された機会とパートナー検証済みの機会を切り替えることができる最初のテーブルから始めることができます。
- すべてのオポチュニティについてyear-over-yearの詳細を含む、または AWSオポチュニティがオリジンオポチュニティのみ、またはパートナーオリジンオポチュニティのみに分類された、推定総収益とオポチュニティの総数。

機会分析:

機会分析では、パイプラインの比較情報とパフォーマンスベンチマークが続きます。2 つの同一のグラフには、ACE データがside-by-side比較されます。棒グラフ (選択したカテゴリに 5 つ以上のセグメントが存在する場合) が表示されるか、選択したカテゴリに 5 つ以上のセグメントが存在する場合はドーナツグラフが表示されます。Opportunities By の内訳オプションは、Opportunities ダッシュボード全体のフィルターとしても利用できます。

特定のオポチュニティについては、「オポチュニティ概要データ」に示されているフィルタリング機能とソート機能を活用してください。

1. 重要なメトリクスまたはすべてのデータのみを表示するようにテーブルをカスタマイズします。または、オープンオポチュニティのみ、クローズドオポチュニティのみ、またはすべてのオポチュニティで表示データをフィルタリングします。
2. 特定のオポチュニティ IDs。
3. オポチュニティステージと AWS 販売者が記録した AWS ステージの間の運用/データ記録の不一致を確認します (不一致は赤で強調表示されています)。
4. テーブル列を昇順/降順にソートして、最優先事項に焦点を当てます。

AWS エンゲージメントスコア:

AWS 共同販売レコメンデーションスコアは、現在および予測される顧客ニーズを満たすためにソリューションがどの程度適切に配置されているかを評価します。高、中、低のスコアは、現在の強みと共同販売の機会を特定するのに役立ちます AWS。これらのスコアは、現在、サービスおよびソフトウェアパスの ACE 対象パートナーが利用できます。マッチングを提供するのに十分なデータがなく、専門分野のパートナーのみが利用できる場合、スコアは表示されません。

機会の概要データ:

この表では、ユーザーは AWS Seller CRM でパートナーステージ vs. AWS stage. AWS Stage が AWS レコード保持を反映し、全体的なステージ値は ACE Opportunities ページのオポチュニティステージを反映しています。オープンオポチュニティの場合、手動入力で異なる時間に異なるシステムが更新されるため、ステータス記録に多少の違いが予想される場合があります。最後に、ユーザーは AWS Marketplace エンゲージメントスコアと AWS ソリューションエンゲージメントスコアを表示できます。これは、その顧客が AWS Marketplace から購入する可能性を示します。

リードパイプライン分析

リードダッシュボードには、AWS リードリファラルのサブセット、または特定のリードに焦点を当てる複数のフィルターが含まれています。日付フィルターを使用してリード変換とリードソースの傾向をドリルダウンすることに加えて、リードサマリーテーブルのリードステータスフィルターと特定のリード ID (複数可) のフィルタリングを活用してさらに深く掘り下げます。

- リード ID: ID で特定のリード (複数可) を検索する複数選択フィルター。検索ボックスに目的の ID (複数可) を入力し、概要テーブルのフィルタリングでリード (複数可) を選択します。

- リードステータス: ステータス別に AWS リード紹介をスライスする複数選択フィルター。Select a combination of: Select all (all options)、Disqualified、Open、Qualified、Research。

資金調達と投資

詳細については、[資金プログラム](#)に移動してください。

再販収益と割引

詳細については、チャンネルパートナー固有のガイド「[ソリューションプロバイダープログラムとディストリビューションプログラム](#)」を参照してください。

マーケティングキャンペーン分析

ダッシュボード全体の日付フィルターに加えて、Marketing Campaigns ダッシュボードには、特定のキャンペーン、地理的位置 (地域、リージョン、国のフィルターを含む)、および AWS 顧客セグメントと業界別に主要な AWS Marketing Campaigns メトリクスを解析するための複数選択フィルターも含まれています。キャンペーンを除き、これらのフィルターは、上部に同じフィルターを表示する他のダッシュボード (Opportunities ダッシュボードなど) のメトリクスにも適用されます。

キャンペーン概要に概要メトリクスを表示し、概要の下のビジュアルにメトリクス固有の内訳を追加します。

トレーニングと認定

トレーニングと認定ダッシュボードには、従業員の成果を分析するためのデュアルフィルタリング機能が組み込まれています。

カテゴリフィルター:

- 認定の完了
- 認定の取得
- トレーニング完了メトリクス
- 組織内のアドレス可能な学習者の総数

タイプフィルター:

2 つの異なる測定方法によるデータ集約を有効にします。

1. 合計数: 各完了 (認定、認定、またはトレーニング) を個々の単位として測定します
2. 一意の個人: 個々のレベルでアチーブメントを集計し、各個人を 1 つの単位としてカウントします

測定の差別化の例: 10 人の従業員がそれぞれ 5 つの認定を保持している組織の場合、合計数には 50 の認定が表示され、一意の個人には 10 の認定された個人が表示されます。

このフィルタリングシステムは、複数の分析的な視点を通じて、組織の学習成果の正確な追跡と分析を可能にします。

MAP パートナーパフォーマンスインデックス (PPI)

このセクションのトピックでは、MAP パートナーパフォーマンスインデックス (PPI) を理解して使用する方法について説明します。PPI は、移行促進プログラム (MAP) プロジェクトの提供における組織の有効性を追跡し、移行プラクティスを改善するためのインサイトを提供します。

Note

パートナーパフォーマンスインデックスダッシュボードにアクセスできるのは、提携リードのみです。

トピック

- [MAP パートナーパフォーマンスインデックス \(PPI\) とは](#)
- [PPI スコアについて](#)
- [4 つの主要なパフォーマンスメトリクス](#)
- [パフォーマンス階層と利点](#)
- [PPI ダッシュボードの使用](#)
- [PPI スコアを改善する方法](#)
- [ヘルプの利用とサポート](#)
- [概要](#)

MAP パートナーパフォーマンスインデックス (PPI) とは

MAP パートナーパフォーマンスインデックス (PPI) は、パートナーが投資をリクエストした AWS 移行プロジェクトを成功させるためのパートナーの有効性を評価する包括的な測定システムです。AWS からの継続的な投資 AWS では、プログラムが許容可能な投資収益率を生み出す必要があります。

まず、PPI は、高いパフォーマンスを奨励し、ROI に悪影響を及ぼす可能性のあるパフォーマンスを改善するように考案されています。PPI は、移行プラクティスのパフォーマンスに関する透過的でデータ駆動型のインサイトを提供し、改善の機会を特定するのに役立ちます。

PPI がビジネスにとって重要な理由

PPI は、組織と顧客の両方に役立つ透過的でデータ駆動型のインサイトを提供することで、より強力な移行プラクティスを構築するのに役立ちます。

組織の場合:

- 移行プラクティスのパフォーマンスを明確に可視化する
- 改善すべき特定の領域の特定
- 優秀性の認識と報酬
- トップパフォーマーの承認プロセスの迅速化
- 最も必要なターゲットを絞ったサポート
- 市場での競争上の利点

お客様の場合:

- 実績のある高性能な移行パートナーへのアクセス
- 移行の完了と価値の実現の迅速化
- 高品質のプロジェクトの実行と配信
- プロジェクト成果に対する信頼度の向上
- ワークロードを で実行する際に発生する年間コストの最適化に対する注意の高まり AWS

PPI が成長をサポートする方法

PPI は、単なる測定システムではなく、成長ツールとして設計されています。このメカニズムは以下を提供します。

- 改善の機会を特定し、移行プラクティスを改善するために使用できるメトリクスとパフォーマンス傾向をリアルタイムで可視化する
- 機会に基づいて、 から特定の領域に対するターゲットを絞ったサポートを取得します。 AWS
- より多くのビジネスを通じて顧客の信頼を得る
- からのレコメンデーションを増やす機会 AWS

- 実績のある優秀性のために管理オーバーヘッドを削減する

PPI スコアについて

PPI スコアは、4 つの主要なパフォーマンス領域にわたる全体的な有効性を反映する 1 つの割合です。スコアの範囲は 33%~100% で、スコアが高いほどパフォーマンスが高いことを示します。

スコアリングの仕組み

PPI は、次の 4 つの主要なメトリクスを使用してパフォーマンスを評価します。

- 移行成功率 — 資金による評価を移行プロジェクトに変換する機能
- Speed to Value – 移行開始後にお客様が価値を実現できるよう支援する速さ
- ポートフォリオの成功 — 完了したすべてのプロジェクト全体の収益達成率
- プロジェクトの成功 — 個々のプロジェクトのパフォーマンスと一貫性

メトリクスごとに、パフォーマンスに基づいて 1、2、または 3 ポイントのスコアを受け取ります。

スコア	パフォーマンストラック	説明
3 ポイント	ハイパフォーマンストラック	期待を超える。優秀性を示す
2 ポイント	コアプログラムトラック	期待を満たし、確実な実行
1 ポイント	ターンアラウンドトラック	期待を下回る。改善が必要

全体的な PPI スコアの計算:

$PPI \text{ スコア} = (\text{メトリクススコアの合計}) / 12$

例: $(2 + 2 + 2 + 2 + 2) / 12 = 8 / 12 = 67\%$ の 4 つのメトリクスすべてで 2 ポイントをスコアした場合

Note

特定のメトリクスに十分なデータがない場合 (完了したプロジェクトが少なすぎるなど)、他の有効なスコアの平均を使用してそのメトリクスを計算します。これにより、新規または成長中のパートナーが不公平にペナルティを受けることはありません。

パフォーマンスストラック

PPI スコアに基づいて、次の 3 つのパフォーマンス階層のいずれかに分類されます。

Tier	スコア範囲	説明
ハイパフォーマンスストラック	67% ~ 100%	メトリクス全体で最も強力な結果をもたらすパートナー
コアプログラムトラック	50% ~ 66%	成長の可能性を持つコア期待内のパートナー
ターンアラウンドトラック	33% ~ 49%	パフォーマンス基準を満たすためにサポートが必要なパートナー

4 つの主要なパフォーマンスメトリクス

このセクションでは、PPI スコアの計算に使用される 4 つのメトリクスのそれぞれに関する詳細情報を提供します。

メトリクス 1: 変換レート进行评估する

測定対象: AWS 資金供給の評価プロジェクトを署名付き移行コミットメントに変換する機能。

計算方法:

過去 24 か月間の Win Rate = (Assess 資金による Won 移行の数) / (Assess 資金による Won + Lost 移行の数)

パフォーマンスしきい値:

パフォーマンスレベル	ウィンレート
ハイパフォーマンスストラック (3 ポイント)	75% 以上
コアプログラムトラック (2 ポイント)	45% ~ 75%
ターンアラウンドトラック (1 ポイント)	45% 未満

重要な理由:

変換率が高いと、次のようになります。

- 資金をリクエストする前に効果的に機会を認定する
- 評価結果を顧客の優先順位に合わせる
- AWS 資金リソースを効率的に使用する
- プロセスの早い段階で強固な顧客コミットメントを構築する

改善方法:

- 機会認定プロセスを強化する
- 資金リクエストを送信する前に、顧客検出を徹底する
- 評価結果を特定の顧客のビジネスドライバーと調整する
- 評価フェーズを通じて顧客との定期的なコミュニケーションを維持する
- 販売サイクル中に AWS アカウントチームと緊密に連携する

例: 100 件のプロジェクトの評価資金を受け取り、そのうち 85 件が署名付き移行に変換され、15 件が失われた場合、獲得率は $85/100 = 85\%$ となり、3 ポイント (ハイパフォーマンストラック) を獲得します。

メトリクス 2: 移行配信速度の正常性

測定対象: プロジェクトがタグ付けされた支出で 1,000 USD に達した後、移行プロジェクトが有意義な AWS 収益を生成し始めるまでの時間。

計算方法:

Speed to Value = 過去 24 か月の 1,000 USD の日付から 180 日以内に 50,000 USD に達したプロジェクトの割合

パフォーマンスしきい値:

パフォーマンスレベル	ターゲットに達するプロジェクト
ハイパフォーマンストラック (3 ポイント)	プロジェクトの 85% 以上

パフォーマンスレベル	ターゲットに達するプロジェクト
コアプログラムトラック (2 ポイント)	プロジェクトの 50% ~ 85%
ターンアラウンドトラック (1 ポイント)	プロジェクトの 50% 未満

重要な理由:

ファストスタートは、次のことを実証します。

- Mobilize の資金をより迅速に支払うことで、パートナーの資金フローを改善する
- 移行戦略の効果的な計画と実行
- 価値の高いワークロードを早期に優先する
- ブロッカーの削除と顧客導入の加速
- お客様がビジネス価値を迅速に実現できるようにする

例: 開始日から 6 か月以上経過したプロジェクトが 50 件あり、そのうち 44 件が 1,000 USD の日から 180 日以内に 50,000 USD に達した場合、値までの速度は $44/50 = 88\%$ になり、3 ポイント (ハイパフォーマンストラック) を獲得できます。

メトリクス 3: ポートフォリオレベルで完了したプロジェクトの最終移行収益の実現

測定対象: 完了したすべての移行プロジェクトで期待される収益成果を達成するための全体的な効果。

計算方法:

ポートフォリオレベルで完了したプロジェクトの最終移行収益の実現 = 完了した移行からのタグ付けされた支出 (MRR) の合計 / 過去 36 か月間に完了した移行からの予想されるターミナル ARR の合計

パフォーマンスしきい値:

パフォーマンスレベル	収益の達成
ハイパフォーマンストラック (3 ポイント)	85% 以上

パフォーマンスレベル	収益の達成
コアプログラムトラック (2 ポイント)	40% ~ 85%
ターンアラウンドトラック (1 ポイント)	40% 未満

重要な理由:

強力なポートフォリオパフォーマンスは、次のことを示しています。

- プロジェクトの範囲と可能性を正確に見積もる
- コミットメントを一貫して達成する
- 効果的なプロジェクト管理プロセスがある
- プロジェクトの完了までカスタマーエンゲージメントを維持する
- 障害/課題を解決して移行の完了を確保する

例: 完了したプロジェクトの合計予想ターミナル ARR が 1,000 万米ドルで、マップにタグ付けされた実際の支出が 920 万米ドルに達した場合、ポートフォリオの成功率は $9.2/10 = 92\%$ となり、3 ポイント (ハイパフォーマンストラック) を獲得します。

メトリクス 4: 個々のディールレベルで完了したプロジェクトの最終移行収益の実現

測定対象: 個々のプロジェクトの成果を調べて、プロジェクトデリバリーの一貫性。このメトリクスは、いくつかの例外的なプロジェクトが複数のパフォーマンスの低いプロジェクトをマスキングするのを防ぎます。

計算方法:

プロジェクトの成功 = 過去 36 か月間に予想される ARR の 50% 以上に達した完了したプロジェクトの割合

パフォーマンスしきい値:

パフォーマンスレベル	50% を超える ARR のプロジェクト
ハイパフォーマンストラック (3 ポイント)	70% 以上

パフォーマンスレベル	50% を超える ARR のプロジェクト
コアプログラムトラック (2 ポイント)	31% ~ 70%
ターンアラウンドトラック (1 ポイント)	30% 未満

重要な理由:

一貫したプロジェクトデリバリーは以下を示します。

- ポートフォリオ全体の品質実行
- 効果的なリスク管理と緩和
- さまざまなプロジェクトタイプで動作する信頼性の高いプロセス
- 個々のプロジェクトレベルでの顧客満足度

例: 30 件のプロジェクトを完了し、そのうち 26 件が予想 ARR の 50% 以上を達成した場合、 $26/30 =$ プロジェクトの 87% がしきい値を満たし、3 ポイント (ハイパフォーマンストラック) を獲得しました。

パフォーマンス階層と利点

PPI システムは、さまざまなレベルのパートナー機能を認識し、各階層に適切なサポートと利点を提供します。

ハイパフォーマンストラック (67% ~ 100%)

対象者: 4 つのメトリクスすべてで並外れた結果をもたらすパートナー、またはほとんどの分野で強力なパフォーマンスを発揮するパートナー。

戦略的利点:

- 大規模または戦略的プロジェクトの資金調達資格の強化
- パートナープログラムの注目 AWS パートナーステータス
- AWS マーケティング資料での成功を紹介する機会

認識:

- 将来、トップパフォーマーのステータスをパブリックに昇格させる機能
- AWS パートナーの成功事例への包含
- AWS コンピテンシープログラムの優先度に関する考慮事項
- パートナーマッチングエンジンで AWS オリジンオポチュニティに特集

サポート:

- AWS Partner Development Managers との定期的なビジネスレビュー
- 排他的パートナーイベントとラウンドテーブルへの招待

コアプログラムトラック (50% ~ 66%)

資格者: パートナーは、強固な実行力と明確な成長可能性で中核的な期待を満たします。

主な利点:

- 適格な機会のための標準資金アクセス
- 定期的なテクニカルサポートとプログラムリソース
- 確立された承認プロセスとサービスレベル
- AWS 移行ツールとフレームワークへのアクセス

開発上の利点:

- パフォーマンス改善のガイダンスと相談
- ベストプラクティスドキュメントと有効化リソース
- パートナー開発チームとの定期的なビジネスレビュー
- トレーニングプログラムと認定プログラムへのアクセス
- 特定の改善分野におけるターゲットを絞ったサポート

サポート:

- 標準 AWS パートナーサポートチャンネル
- 移行のベストプラクティスとプレイブックへのアクセス
- パートナーコミュニティフォーラムとナレッジベース

• 四半期ごとのパフォーマンスレビュー

重点領域:

パフォーマンスがこの範囲の下限 (50~55%) に達した場合、AWS はお客様と協力して特定の改善の機会を特定し、次の階層に進むのに役立つターゲットを絞ったリソースを提供します。

ターンアラウンドトラック (33%~49%)

対象者: パフォーマンス基準を満たすために集中的なサポートを必要とするパートナー。この階層は、ターゲットを絞ったリソースとガイダンスを通じて成功するのに役立つように設計されています。

サポートの利点:

- Get to Green (GTG) 改善計画 – と協力して、明確 AWS で達成可能な目標を持つ構造化された改善計画を作成します。
- 具体的で測定可能なターゲットによる専用の改善計画
- プロジェクトの監視とガイダンスの強化
- より頻繁なチェックインとビジネスレビュー (隔週または毎月)

成功へのパス:

- 明確なタイムボックスパフォーマンス目標
- 改善を追跡するための定期的な進捗状況レビュー
- 焦点を絞った有効化のサポートとトレーニング
- トップパフォーマーのベストプラクティスとケーススタディへのアクセス
- Partner Development Manager の専有サポート

改善期間中:

改善計画に積極的に取り組みながら、引き続き MAP 資金にアクセスできます。改善期間はタイムボックス化され、アクティブなプロジェクトはメトリクスをリアルタイムで改善する機会を提供します。

質問内容:

- 改善計画へのコミットメント

- 進捗レビューへの定期的な参加
- データ精度とタイムリーなプロジェクト更新を維持するための協力
- 推奨されるベストプラクティスの実装

PPI ダッシュボードの使用

PPI ダッシュボードは、パフォーマンスメトリクスと傾向をリアルタイムで可視化します。このセクションでは、ダッシュボードに効果的にアクセスして使用方法について説明します。

ダッシュボードへのアクセス

PPI ダッシュボードを起動するには:

1. 提携リードとして AWS Partner Central にサインインします。
2. ダッシュボードリストを開き、左側のパネルで移行パートナーパフォーマンスインデックス分析を選択します。

Note

現在、提携リードロールを持つユーザーのみが PPI ダッシュボードにアクセスできます。今後のリリースでは、他のロールへのアクセスを拡大する予定です。

ダッシュボードセクション

PPI ダッシュボードには、次の主要なセクションが含まれています。

1. 移行の概要データ
 - 全体的な PPI スコア
 - 現在のパフォーマンス階層
 - 獲得 ARR の合計 (アクティブプロジェクトと完了プロジェクト)
 - 合計プロジェクト数
 - データ鮮度インジケータ
2. 主要メトリクスの概要

- 4 つの主要メトリクスそれぞれの現在のスコア
- 各メトリクスのポイント値 (1、2、または 3)
- ビジュアルインジケータ (色分けされたパフォーマンス)
- 改善または減少を示す傾向指標

3. メトリクスの詳細の寄与

- 各キーメトリクスの計算に使用される基盤となるデータ
- 実際の数値とパーセンテージ
- パフォーマンスしきい値との比較

4. 履歴の傾向

- Month-over-monthのパフォーマンスの変化
- 各メトリクスの傾向線
- 改善パターンの特定

データのフィルタリング

ダッシュボードビューは、次のフィルターを使用してカスタマイズできます。

次の方法でデータを表示します。

- 現在の月別スコア — 最新のパフォーマンススナップショット
- 履歴月次ビュー – 12 か月のパフォーマンス傾向を示す折れ線グラフ

オポチュニティタイプ:

- すべての MAP 2.0 プロジェクト
- MAP のみ (MAP Lite を除く)
- プログラムタイプ別

Customer Geography (PPI スコアは引き続きグローバルレベルになります)。

- すべての地域

- NAMER (北米)
- EMEA (欧州、中東、アフリカ)
- APJ (アジアパシフィックと日本)
- ラテンアメリカ (Latin America)

ダッシュボードデータについて

メトリクスを解釈するには:

1. 全体的な PPI スコアを確認する – これはパフォーマンスの主要な指標です。
2. 個々のメトリクススコアを調べる – どの領域が強力で、どの領域に注意が必要かを特定します。
3. 寄与メトリクスを確認する – 各スコアの基盤となるデータを理解します。
4. 過去の傾向を確認する – パターンと改善の取り組みの影響を探します。
5. しきい値と比較 – 次のパフォーマンス階層にどれだけ近づいているかを確認します。

解釈の例:

全体的な PPI スコア: 75%

- 移行成功率: 3 ポイント (85% 変換)
- Speed to Value: 2 ポイント (プロジェクトの 72% がターゲットに到達)
- ポートフォリオの成功: 3 ポイント (収益達成率 95%)
- プロジェクトの成功: 2 ポイント (プロジェクトの 25% が 50% 未満)

解釈: 全体的にトップパーフォーマーであり、特に勝率とポートフォリオレベルの実行に強みがあります。100% に達するように、価値へのスピードとプロジェクトの一貫性の向上に焦点を当てます。

ダッシュボードの更新頻度

- PPI スコアは毎月計算されます
- データは毎月 1 日に更新されます
- 過去 12 か月間の履歴データが利用可能
- リアルタイムのプロジェクトデータは、PPI 計算に反映されるまでに 2~3 営業日かかる場合があります。

PPI スコアを改善する方法

このセクションでは、各メトリクス領域のパフォーマンスを向上させるための実用的な戦略について説明します。

一般的なベストプラクティス

データの精度は重要です。

- MPE 内のすべてのプロジェクトデータ (内部で AWS 追跡される移行レコード) が正確で up-to-date であることを確認します。
- 資金リクエストで現実的で十分に正当化された ARR 見積もりを提供する
- 状況が変わったら、プロジェクトの開始日と終了日をすみやかに更新する
- 正確な収益追跡のために、移行されたすべてのワークロードに適切なタグを付ける
- プロジェクトのステータス変更が発生したときにレポートする

AWS リソースを活用する:

- Partner Development Manager (PDM) と緊密に連携する
- AWS 移行のベストプラクティスセッションに参加する
- AWS 移行フレームワークとツールを使用する
- パートナーイネーブルメントプログラムに参加する
- トップパフォーマーのケーススタディから学ぶ

顧客中心を維持する:

- 移行ライフサイクルを通じて顧客のエンゲージメントを維持する
- 定期的なビジネス価値レビューを実施する
- ブロック要因と課題に積極的に対処する
- お客様の成功が主な目標であることを確認する

PPI の準備

今すぐできること:

- データの確認 – MPE のすべてのプロジェクト情報が正確でup-to-date
- メトリクスを理解する – 4 つの主要なパフォーマンス領域を理解します。
- プラクティスを評価する – 改善が必要な箇所を率直に評価する
- と連携する AWS – PDM と協力して PPI を準備する
- アトリビューションをクリーンアップする – 組織に誤って帰属しているプロジェクトを修正します。
- トレーニングの更新 – チームが MAP 2.0 の要件とベストプラクティスを理解していることを確認します。

ヘルプの利用とサポート

AWS Partner Central リソースにアクセスする

1. AWS Partner Central にサインインする
2. サポートに移動する → サポートに連絡する
3. トピックとしてパートナープログラムを選択する
4. MAP パフォーマンスインデックスを問題タイプとして選択する

データ修正リクエストを送信する

PDM と協力して、以下の修正を送信します。

- プロジェクト属性エラー
- プロジェクトの日付が正しくない
- ARR 見積りの更新
- プロジェクトステータスの不一致

有効化セッションに参加する

AWS は、で定期的な有効化セッションをホストします。

- 移行のベストプラクティス
- PPI 最適化戦略
- 新しいプログラム機能

- トップパフォーマンスインサイト

今後のセッションについては、AWS Partner Central イベントカレンダーを確認してください。

Partner Development Manager (PDM) に連絡する

PDM は、すべての PPI 関連の質問とサポートの主な連絡先です。次の操作が可能です。

- PPI スコアとメトリクスを理解するのに役立つ
- 改善の推奨事項を提供する
- データの修正と検証を支援する
- テクニカルリソースに接続する
- プログラムポリシーに関する質問に回答する

その他のリソース

- AWS Migration Acceleration Program (MAP) の概要: [パートナーセントラルリンク]
- 移行のベストプラクティス: [パートナーセントラルリンク]
- AWS 移行ツールとサービス: [AWS リンク]
- Partner Development Manager ディレクトリ: [Partner Central Link]
- パートナー分析ダッシュボード: AWS Partner Central → Analytics & Insights

概要

MAP パートナーパフォーマンスインデックスは、データ駆動型のパートナー開発とカスタマーサクセスに対する AWS コミットメントを表します。PPI は、透過的で実用的なパフォーマンスインサイトを提供することで、以下を支援します。

- 移行プラクティスが優れている点と改善できる点を理解する
- ニーズに合った適切なレベルのサポートとリソースにアクセスする
- 顧客や AWS チームに専門知識を示す
- 自信を持って移行プラクティスを成長させる

PPI の成功の源は次のとおりです。

- 正確なデータと現実的なコミットメント
- 顧客中心の実行
- 継続的改善の考え方
- AWS チームとの連携
- プロジェクトポートフォリオ全体の整合性

AWS はお客様の成功にコミットします。PPI プログラムは、お客様に優れた成果をもたらす世界クラスの移行プラクティスを構築するのに役立つように設計されています。

ご質問やサポートについては、Partner Development Manager または AWS Partner Support にお問い合わせください。

属性収益

Attributed Revenue ダッシュボードは、パートナー AWS 収益測定 (PRM) で測定されるソリューションの収益への影響を可視化します。ダッシュボードには、すべての顧客の PRM 機能によって追跡される集計収益が、製品とサービス別に分類された月単位で表示されます AWS。

詳細については、「Partner Revenue Measurement [Guide](#) and [FAQs](#)」を参照してください。

フィルター

属性収益ダッシュボードには、属性収益データを分析するための次のフィルタリング機能が組み込まれています。

- 時間枠: 日付範囲を選択すると、特定の請求期間の属性収益が表示されます。
- 製品名: 1 つ以上の AWS Marketplace 製品リストでフィルタリングして、特定の製品の収益を表示します。
- AWS サービス: 特定の AWS サービス (Amazon EC2、Amazon S3、Amazon RDS など) でフィルタリングして、ソリューションが消費を促進するサービスを把握します。
- AWS アカウント ID: 特定の AWS アカウント IDs でフィルタリングして、特定のアカウントに関連付けられた収益を表示します。

主要なメトリクス

ダッシュボードには、ページの上部に 3 つの主要なメトリクスが表示されます。

- 測定される製品: 選択した期間中にパートナー収益測定によって追跡された収益を計上した AWS Marketplace 製品の数。
- AWS 測定されるサービス: 選択した期間中に製品が消費を促進している個別の AWS サービスの数。
- 属性収益の合計: 選択した期間中にすべての製品、サービス、および顧客について、パートナー収益測定によって測定された総収益。

グラフ

製品別の属性収益

このグラフには、各 AWS Marketplace 製品の month-over-month の属性収益が表示されます。各製品は個別のシリーズとして表されるため、製品ポートフォリオ全体の収益傾向を経時的に比較できます。このグラフを使用して、AWS 消費量が最も多い製品を特定し、成長パターンを追跡します。

AWS サービス別の属性収益

このグラフには、AWS サービス別に分類された属性収益が表示されます。このグラフを使用して、ソリューションが最も消費される AWS サービスと、サービスレベルの収益傾向が時間の経過とともにどのように変化するかを理解します。

テーブル

属性収益

この表は、パートナー収益測定機能によって追跡される収益を、すべてのお客様に毎月集計したものです。テーブルには、次の列が含まれます。

- 製品名: AWS Marketplace 製品の名前。
- AWS サービス: 消費が測定された AWS サービス。
- 請求月: 収益が測定された月。
- Attributed Revenue: product-service-month の組み合わせの集計収益額。

収益データはすべての顧客にわたって集計され、製品が 1 か月あたりの一意的顧客アカウントの最小しきい値で消費された場合にのみ表示されます。個々の顧客の収益、名前、またはアカウント IDs は表示されません。

オンボーディングステータス

この表は、パートナー収益測定機能のいずれかで有効化されている AWS 製品を示しています。この表を使用して、PRM 実装がアクティブであることを確認し、追加の設定が必要な可能性のある製品を特定します。表には以下が表示されます。

- 製品名: AWS Marketplace 製品の名前。
- PRM 機能: 製品に対して有効になっているパートナー収益測定機能 — リソースタグ付け、ユーザーエージェント文字列、または AWS Marketplace Metering。
- ステータス: 機能が製品の収益をアクティブに追跡しているかどうか。

データの可用性とプライバシー

- 収益データは毎月更新され、前の請求月の消費量が反映されます。
- 収益は、製品が 1 か月あたりの一意的顧客アカウントの最小しきい値で消費された場合にのみ表示されます。顧客数が任意の月のしきい値を下回ると、その月のその製品の収益データは表示されません。
- パートナーは、製品とサービスレベルで集計された収益データのみを受け取ります。個々の顧客の収益、名前、またはアカウント IDs は共有されません。
- 内部 AWS アカウントと AWS 収益が 0 USD になるアカウントは、しきい値の計算から除外されます。

前提条件

Attributed Revenue ダッシュボードにアクセスするには、以下を実行する必要があります。

1. 新しい AWS Partner Central エクスペリエンス (PC 3.0) を利用してください。
2. 少なくとも 1 つのパートナー収益測定機能を実装している — [リソースタグ付け](#)、[ユーザーエージェント文字列](#)、または AWS Marketplace に AMI または ML 製品がリストされている ([自動 Marketplace 計測用](#))。

Partner Account Connections (PAC) を介して接続された子会社アカウントを持つパートナーは、接続されたすべてのアカウントの合計収益を 1 つのビューで確認できます。

詳細情報

- [パートナー収益測定オンボーディングガイド](#)
- [リソースタグ付けの実装](#)

- [ユーザーエージェント文字列の実装](#)
- [AWS Marketplace 計測](#)

データのエクスポート (ダウンロード)

ビジュアルに表示されるデータをダウンロード可能な CSV/Excel ファイルにエクスポートできません。

Note

ダウンロードできるのは 2021 年のデータのみです。このツールは raw データのダウンロードをサポートしているわけではなく、テーブル内に表示されるデータのみをサポートしており、この機能はダッシュボード内のすべてのテーブルでサポートされているわけではありません。

データをエクスポートするには:

1. グラフまたはテーブルの右上隅にカーソルを合わせると、3 つの垂直点が表示されます。
2. 3 つの縦のドットを選択する
3. ドロップダウンから CSV へのエクスポート を選択します。
4. データはダッシュボードに表示される形式になります。

データの更新と分母

ダッシュボードデータは、次の指定された頻度で更新されます。

- [Daily (日次)]
 - ACE データ
 - マーケティングキャンペーンデータ
 - データを主導します [毎日2PM 時 (PST) 頃]
 - 投資データ。クレジットとキャッシュ KPIs 1 日に 1 ~ 4 回更新されます。
 - トレーニングと認定のデータは 1 日に 1 回更新されます。
- 月別
 - 毎月 15 日の割引 KPIs。

Seller Insights ダッシュボード

AWS Marketplace は、[Amazon QuickSight](#) を利用したダッシュボードに、財務、売上、マーケティングデータへのアクセスと分析に役立つグラフ、グラフ、インサイトを提供します。利用可能な特定のダッシュボードについては、[こちら](#)を参照してください。

ダッシュボードは、適切なアクセス許可を持つ AWS Marketplace 販売者が利用できます。詳細については、[AWS 「AWS Partner Central の マネージドポリシー」](#) を参照してください。

Partner Analytics と Seller Insights に関するよくある質問 (FAQs)

一般的な質問に対する回答については、以下のFAQsを参照してください。

一般的なFAQs

KPI KPIs」と表示されますが、この問題を修正するにはどうすればよいですか？

リセットボタン (円形矢印) を選択してください。これは、ウェブブラウザページの更新ボタンとは異なります。

データの不一致が見られますか？何をすればよいですか？

APN サポートにチケットを提出して不一致を解決します。左側のナビゲーションパネルから、[AWS Partner Central サポート](#)を選択してチケットを提出します。

Partner Scorecard データが Partner Analytics ダッシュボードデータに表示されるデータと一致しないのはなぜですか？

Partner Analytics と Partner Scorecard のデータ不整合は、測定方法と範囲におけるいくつかの重要な違いから生じます。スコアカードの測定期間は、組織の最後の階層レビュー日と一致し、日付フィルターが異なると不一致が発生する可能性があります。さらに、Scorecard は、エントリスステータスに関係なく、パートナーが AWS 内部システムでタグ付けされるすべての機会をカウントすることで、より広範な包括性を維持します。トレーニングと認定のデータバリエーションは、パートナースコアカードが選択したパートナーパス内の進捗状況を具体的に追跡し、基礎、技術認定、ビジネス/技術認定を持つ一意の個人に焦点を当てて発生します。Partner Analytics は、包括的なアチーブメント追跡を通じて機能を拡張します。これには、タイプフィルタリングによるアチーブメント総数、技術的定義ではなくレベルベースの認定集約、および AWS Partner: Cloud Economics 認定を含む非 APN 階層要件認証情報を含めることが含まれます。これは Partner Scorecard には含まれていません。

オポチュニティダッシュボードFAQs

オポチュニティ獲得率ビジュアルに、ステージ別に分割されたオポチュニティ分析棒グラフに表示される数とは異なる起動済みおよびクローズドロストオポチュニティの数（および異なる獲得率）が表示されるのはなぜですか？

オポチュニティ獲得率メトリクスは、オポチュニティの終了日（オポチュニティの開始日または終了損失日）に基づいて計算されるため、送信された日時に関係なく、選択した期間内にクローズされたすべてのオポチュニティが含まれます。オポチュニティ分析の棒グラフは、オポチュニティの送信日（オポチュニティがまだ開いている場合はクローズ日が存在しない）でフィルタリングされるため、オポチュニティ分析に表示される起動済みおよびクローズ済み損失オポチュニティ数には、選択した期間内に送信されたオポチュニティのみが含まれます。

パートナー紹介の承認レートビジュアルに、Opportunities Analysis ドーナツグラフに表示される数をステータスで割ったものとは異なる承認および拒否された機会の数が表示されるのはなぜですか？

パートナー紹介の承認率メトリクスは、オポチュニティが承認/拒否された日付に基づいて計算されるため、送信された日時に関係なく、選択した期間内に承認されたすべてのオポチュニティが含まれます。Opportunities Analysis 棒グラフは、オポチュニティの送信日によってフィルタリングされるため、Opportunities Analysis に表示される承認済みおよび拒否されたオポチュニティ数には、選択した期間内に集計されたオポチュニティのみが含まれます。

ステージと AWS ステージの値が一部の機会で異なるのはなぜですか？

AWS ステージは AWS Seller CRM の記録 AWS 保持を反映し、ステージ全体の値は ACE オポチュニティページのオポチュニティステージを反映します。これらの 2 つの値がオポチュニティで異なる場合は、少なくとも 48 時間前に終了 パートナー AWS 開発チームに連絡して、運用/記録保持の不一致を解決してください。オープンオポチュニティの場合、手動入力で異なる時間に異なるシステムが更新されるため、ステータス記録に多少の違いが予想される場合があります。

AWS 共同販売レコメンデーションスコアFAQs

Partner Analytics で AWS コセルレコメンデーションスコアを表示するにはどうすればよいですか？

この機能は、現在、AWS スペシャライゼーションプログラムの ACE 認定パートナーで使用できません。

レコメンデーションロジックの仕組み

レコメンデーションロジックは、これらの属性を評価して地域、業界、サイズ、能力別に最適なパートナーを評価する予測モデルを使用して、パートナー機能に基づいてトレーニングされた機械学習を利用して、レコメンデーションスコアは、AWS との共同販売に成功する可能性を評価します。

より高いスコアを得るにはどうすればよいですか？

サービスパスパートナーの場合、キーはオポチュニティレコードに高品質で詳細な情報を提供することです。ACE のパイプライン全体とオポチュニティの詳細が最新であることを確認します。オポチュニティのハイジーンには、オポチュニティの詳細を含める必要があります。オポチュニティのタイトルには、プロジェクトの概要 [顧客名、ワークロード、配信]、顧客のユースケースの詳細な説明 (短い文は長いフィラーよりも良い)、ビジネス成果には AWS 顧客の望ましい最終結果が含まれ、次のステップを含め、より多くの情報が取得されたらこれを更新します。オポチュニティの提供に使用される関連 AWS サービスがオポチュニティテキストフィールド (説明など) にリストされ、情報量よりも品質が向上することを確認します。

ソフトウェアパスパートナーの場合、Marketplace ソリューション出品はアルゴリズム内で使用されるため、ソリューション出品と最新の情報を確実に維持してください。ACE オポチュニティにソリューションリストをアタッチし (マーケットプレイスリストを関連するオポチュニティにリンクする)、マーケットプレイスを通じて取引を処理してレコメンデーションを高めようとしています。

AWS Marketplace はレコメンデーションにどのように影響しますか？

ソフトウェアパスパートナーの場合、パブリック AWS Marketplace 出品はモデルによって評価されるために必要な条件です。このモデルは、製品カテゴリ、製品説明、現在の顧客デプロイを使用して、出品が AWS 顧客ニーズを満たすことができる場所を評価します。出品と顧客アクティビティで収集できるデータが多いほど、出品が推奨される可能性が高くなります。

モデルは自分の機能をどのように評価しますか？ 何に集中する必要がありますか？

サービスパスパートナーの場合、モデルはオポチュニティレコードの次のフィールドを使用します: タイトル、説明、詳細、ニーズ、次のステップ、値。モデルは、AWS 製品タグに基づいて機能を取得することもできます。パートナーが共同販売に適している場所を評価するために、モデルはオープンな AWS 顧客機会を調べ、顧客のユースケースを予測して、同様の顧客と成功したパートナーを見つけます。

たとえば、モデルは現在、すべてのオープンオリジン (AO) AWS オポチュニティで実行されます。モデルは、特定の顧客アカウントと機会ごとに、同様の顧客とユースケースで配信された過去の成功

に基づいてパートナーを予測します。利用可能な場合、モデルは同じリージョン、セグメント、および/または業界で作業を行ったパートナーに戻ります。

サービスの検証、コンピテンシー、プログラムはレコメンデーションスコアにどのように影響しますか？

AWS 共同販売レコメンデーションスコアは、ACE 対象パートナーと AWS スペシャライゼーションパートナーにメリットとして提供されます。対応する AWS ACE 起動によるサービス検証とコンピテンシーは、パートナーの機能に関する信頼をモデルに提供します。このモデルは、レコメンデーションの関連性を向上させるため、またはレコメンデーションが行われた理由について追加の説明を提供するために、検証済みのケーススタディも使用します。つまり、検証済みで公開済みのケーススタディを持つパートナーは、レコメンデーションスコアの変化を確認できる可能性があります。

間違っただユーケースがオポチュニティにタグ付けされた場合はどうなりますか？

[ACE ガイドライン](#)に従って、オープンオポチュニティのみを更新できます。機械学習モデルは毎週再トレーニングされ、開始された機会とマーケットプレイスオファーに関する新しいデータをキャプチャします。PO または AO を「起動」状態に移行する前に、情報が正確であることを確認します。

共同販売サポートなしでfor-visibility-only (FVO) など、より多くの機会を送信すべきですか？

はい。モデルは、パートナーが機能に関するより多くのデータを共有するにつれて強化されます。

ウィンレート、ディールサイズ、ソリューションデータのレコメンデーションにはどのような影響がありますか？

モデルには、最低 1 つの高品質ローンチディール (パートナーオリジンまたはオリジン) AWS が必要です。質の高いオポチュニティ提出 (または紹介) を追加すると、顧客、そのニーズ、能力間のつながりが強化されます。データ品質を最大化するには、このドキュメントで前述したガイドラインに従ってください。

ACE 対象および AWS 専門ですが、「低」としか表示されないか、スコアがありませんか？

ソフトウェアパスパートナーの場合:

1. ProServe を除く任意のカテゴリに少なくとも 1 つの Marketplace 出品がある。
2. EC2+GSS (プライベートオファーまたはパブリックサブスクリプション) の有効期間が 100 USD を超える場合

サービスパスパートナーの場合:

1. 関連する AWS 製品タグやキーワードを説明に含める
2. 専門分野でより多くの機会を送信します。

スコアがまだ入力されていない場合は、パートナーの能力に一致する現在の/潜在的な顧客のユースケースを特定していない可能性もあります。

ACE の資格があり、何千もの POs を送信しましたが、AWS 共同販売レコメンデーションスコアを受け取っていません。目的

データ品質は、すべてのドキュメントプロセスで数量よりも優先されます。確立されたガイドラインに厳密に従うことで、顧客の問題の正確なドキュメントと正確な AWS サービス実装の詳細を通じて、最適なシステムパフォーマンスを確保できます。重要なドキュメントパラメータには、特定の技術ソリューション、指定されたフィールドにデプロイされた AWS サービス、正確な機会の評価を含める必要があります。専門的なお客様の課題に対処する場合、技術的な実装とソリューションアーキテクチャの詳細なドキュメントにより、AWS Co-Sell Recommendation Score はソリューションと将来の機会の間に正確な接続を確立できます。

ソフトウェアパートナーとして、モデルにパブリック AWS Marketplace 出品を含める必要がありますか？

はい、いいえ。AWS Marketplace Listings は現在、ソフトウェアパスパートナーの機能を評価するためにモデルが使用する主要なソースです。このモデルは、ソフトウェアパートナーの ACE オポチュニティ起動でこのデータを補完します。

サービスパートナーとして、Marketplace でのパブリック出品を推奨する必要がありますか？

現在ありません。

AWS Marketplace エンゲージメントスコアFAQs

AWS Marketplace ソリューションエンゲージメントスコアとは何ですか？

AWS Marketplace ソリューションエンゲージメントスコアは、顧客がパートナーからソリューションを購入する可能性を予測します。モデルの出力は、顧客がパートナーからのソリューションを必要とする可能性を示す確率です。これらの確率は、高/中/低/「-」のグループに変換されます。

AWS Marketplace エンゲージメントスコアに基づいて行動する方法を教えてください。

AWS Marketplace は調達とオンボーディングプロセスを合理化し、顧客購入ワークフローに大きな価値をもたらします。Marketplace Engagement Score は、マーケット AWS プレイスの調達設定に沿った機会を特定するための優先順位付けツールとして機能します。スコアは方向性に関するインサイトを提供しますが、AWS Marketplace を介したトランザクションの結果を保証するものではありません。共同販売の機会を最適化するには、戦略的優先順位付けと実行計画のために、AWS パートナー開発チームと直接関与する必要があります。スコアリングメカニズムは、包括的な評価フレームワーク内の 1 つのコンポーネントとして機能し、顧客の購入行動と好みの動的な性質を認識しながら、データ駆動型の意味決定をサポートします。

機会の多くは、AWS Marketplace エンゲージメントスコアに「-」と表示されますか？

「-」値は、AWS が 1) 現在利用可能な情報に基づいてそのオポチュニティの AWS Marketplace エンゲージメントスコアを判断できないか、2) そのオポチュニティには適用されないため AWS Marketplace エンゲージメントスコアを割り当てることができないことを示します。このフラグは Marketplace AWS 出品を対象としているため、AWS Marketplace に登録されているパートナーのみが使用できます。

AWS Marketplace にリストされていますが、機会に対する AWS Marketplace エンゲージメントスコアが表示されません。

まず、Partner Insights の Opportunities ダッシュボードの Opportunities Summary Data テーブルで、Display AWS Marketplace Engagement Score フィルターが Yes に設定されていることを確認します。それでも問題が解決しない場合は、APN サポートに連絡して問題を解決してください。

HIGH/MEDIUM/LOW とは

高いとは、他のすべての顧客と比較して、顧客が上位のコホートでソリューションランクを購入する可能性を意味します。Medium とは、他のすべての顧客と比較して、顧客がコホートの途中でソリューションランクを購入する可能性を意味します。Low は、他の顧客と比較して、顧客がソリューションランクを中央値を下回る可能性を意味します。

AWS Marketplace ソリューションエンゲージメントスコアは、すべてのパートナーと機会を対象としていますか？

いいえ。AWS Marketplace エンゲージメントスコアなどのMarketplace ソリューションエンゲージメントスコアは、独立系ソフトウェアベンダー (ISV) または Marketplace 出品のあるソフトウェアパソパートナーにのみ関連します。

AWS Marketplace エンゲージメントと AWS Marketplace ソリューションエンゲージメントの違いは何ですか？

AWS Marketplace エンゲージメントスコアは、AWS 顧客が Marketplace を通じて購入する可能性を予測します。AWS Marketplace ソリューションエンゲージメントスコアは、パートナーのソリューションリストからソリューションを購入する可能性を予測するスコアです。1 つは調達チャンネルに関するもので、もう 1 つはソリューション調達に関するものです。

AWS Marketplace ソリューションエンゲージメントスコアはどのくらいの頻度で更新されますか？

毎月。

オポチュニティごとに異なるスコアが表示されるのはなぜですか？ Marketplace エンゲージメントスコアが AWS Marketplace ソリューションエンゲージメントスコアと一致しないのはなぜですか？

顧客は AWS Marketplace を通じて購入する可能性は高くなりますが、これは顧客がパートナーソリューションを購入する可能性が高く、その逆も意味しません。

ソリューションエンゲージメントスコアが高いということは、顧客が既に同様のサービスや競合相手を通じてこのソリューションを使用していることを意味しますか？

いいえ。ソリューションエンゲージメントスコアは、顧客の機密性とパートナーデータを保護します。スコアは、他の顧客と比較したランキングを反映しています。HIGH スコアは、顧客がソリューションと連携する可能性を示し、AWS 他のプロバイダーとの現在のサービス使用量を示すものではありません。

AWS 発信元オポチュニティとパートナー発信オポチュニティの両方のスコアを確認できますか？

はい。テクノロジーパートナーは、AWS 開始 (AO) 機会とパートナー開始 (PO) 機会の両方について AWS Marketplace ソリューションエンゲージメントスコアを表示できます。

スコアが高いということは、顧客が既に EDP を持っている、AWS Marketplace から購入した、または支出が多いことを意味しますか AWS？

いいえ。ソリューションエンゲージメントスコアは、顧客の機密性を保護するために算出されます。高スコアは、機密の企業契約、との現在のサービス使用状況、またはその他のプロバイダーではなく AWS、顧客がソリューションと連携する可能性を示します。

マーケティングキャンペーンFAQs

キャンペーンによって共有されるリード、キャンペーンによる機会、キャンペーン別の ARR のドーナツグラフには、アクティブなキャンペーンの合計よりも多くのキャンペーンが表示されますか？

キャンペーンによって共有されたリードのドーナツグラフには、フィルタリングされた期間と共有されたすべてのリードが表示され、寄与するキャンペーンは同じ期間以前からとすることができます。たとえば、2023YTD でフィルタリングする場合、2023YTD 内で共有されるリードの一部は、2022 年に実行されたキャンペーンから取得できます。キャンペーン別の機会とキャンペーンドーナツグラフ別の ARR にも同じ理由が適用されます。

Marketing Campaigns ダッシュボードに同じ名前のメトリクスがあり、他のダッシュボードに同じ名前のメトリクスとは異なる値が表示されるのはなぜですか？

Marketing Campaigns のメトリクスは、主導 AWS型マーケティングキャンペーンに関連付けられたデータのみを表示するため、表示される値は他のダッシュボードに表示されるのと同じメトリクスのサブセットのみである可能性があります。例えば、Marketing Campaigns のオポチュニティカウントには、主導 AWS型マーケティングキャンペーンから生成されたオポチュニティのみが表示され、オポチュニティダッシュボードにはすべての ACE オポチュニティが表示されます。

トレーニングと認定FAQs

認定、認定、および/またはトレーニングを受けた個人の記録が、トレーニングと認定ダッシュボードに表示されるものと一致しない場合

トレーニングと認定ダッシュボードには、1) AWS Partner Central Settings のトレーニングと認定タブの会社のドメインにドメインがリストされている会社の E メールアドレスを使用して、認定、認定、またはトレーニングのいずれかを取得/完了した個人、または 2) スキルビルダーのプロファイルの AWS トレーニングと認定バッジセクションの認定を取得または完了するために使用した個人の E メールアドレスを関連付けた個人のみデータが含まれます。使用する E メールおよび関連するアクションは、個人が選択または実行する必要がある、組織内の他のユーザー AWS が完了することはできません。ユーザーが会社の E メールベースのプロファイルを他のプロファイルとマージする場合、または個人の E メールを別の雇用主に関連付ける場合、トレーニングと認定の合計が変更されます。

AWS Partner Central PII 認定表が、トレーニングと認定ダッシュボードに表示されるものと一致しない場合

AWS Partner Central の個人を特定できる情報 (PII) 証明書テーブルは、PII 情報が含まれているため、別のプロセスで更新されます。このプロセスの頻度により、毎日更新される Partner Analytics に表示されるものと一致しない可能性があります。

CRM 統合

AWS Partner Central は CRM 統合を可能にします。これにより、パートナーと AWS 共同でカスタマーインタラク션을追跡し、リードを管理し、既存の CRM ワークフロー内で直接販売プロセスを合理化できます。この統合により、AWS Partner Central とパートナーの CRM システム間の自動データ同期が可能になります。詳細については、[AWS 「Partner CRM integration」](#) を参照してください。

トピック

- [CRM 統合ユーザーへの AWS Marketplace ロールのマッピング](#)
- [AWS CloudTrail を使用した AWS Partner Central API コールのログ記録](#)

CRM 統合ユーザーへの AWS Marketplace ロールのマッピング

このセクションでは、AWS Marketplace AWS Identity and Access Management (IAM) ロールを AWS Partner Central の CRM 統合サービスユーザーにマッピングする方法について説明します。マッピングにより、CRM 統合サービスユーザーは AWS Marketplace アカウントでアクションを実行できます。CRM 統合を通じて AWS Marketplace APIs にアクセスする IAM ロールを選択すると、AWS Marketplace プライベートオファーを ACE 機会にリンクするなどの機能が有効になります。

マッピングする前に、まず以下を完了する必要があります。

- [AWS Marketplace アカウントに IAM ロールを作成します。](#)
- IAM ロールの作成中に、次のカスタム信頼ポリシーを追加して、AWS Partner Central が IAM ロールをマッピングできるようにします。

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

```
]
}
```

- ListEntities および SearchAgreements アクションを実行するアクセス許可を付与します。詳細については、[「AWS Marketplace 管理ポータルへのアクセスの制御」](#)を参照してください。
- [AWS Partner Central アカウントを AWS Marketplace アカウントにリンクします。](#)

IAM AWS Marketplace ロールを CRM 統合ユーザーにマッピングするには

1. 提携リードまたはクラウド管理者ロールを持つユーザーとして [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. AWS Partner Central ホームページの AWS Marketplace セクションで、リンクされたアカウントの管理を選択します。
3. AWS Marketplace ページで、CRM 統合の IAM ロール セクションで、IAM ロールのマッピングを選択します。
4. ドロップダウンリストから IAM ロールを選択します。
5. Map role を選択します。

CRM AWS Marketplace 統合ユーザーから IAM ロールのマッピングを解除するには。

1. 提携リードまたはクラウド管理者ロールを持つユーザーとして [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. AWS Partner Central ホームページの AWS Marketplace セクションで、リンクされたアカウントの管理を選択します。
3. AWS Marketplace ページで、CRM 統合の IAM ロール セクションで、IAM ロールのマップ解除を選択します。

AWS CloudTrail を使用した AWS Partner Central API コールのログ記録

AWS Partner Central は、AWS Partner Central [のユーザー、ロール、またはのサービスによって実行されたアクションを記録するサービスである AWS CloudTrail](#) と統合されています。AWS CloudTrail は、AWS Partner Central コンソールからの呼び出しと、AWS Partner Central API オペレーションへのコード呼び出しをイベントとしてキャプチャします。

CloudTrail は、作成時に AWS アカウントでアクティブになり、手動セットアップは必要ありません。AWS Partner Central でサポートされているイベントアクティビティは、CloudTrail コンソールのイベント履歴ページにある [CloudTrail](#) イベントと他の AWS サービスイベントに記録されます。そこで、AWS アカウント内のイベントを表示、検索、ダウンロードできます。

すべてのイベントまたはログエントリには、リクエストを生成したユーザーの ID が含まれます。この情報は、リクエストが次のいずれかによって行われたかどうかを判断するのに役立ちます。

- ルートまたは AWS Identity and Access Management ユーザー認証情報を持つユーザー。
- ロールの一時的なセキュリティ認証情報を持つユーザー、またはフェデレーテッドユーザー。
- 別の AWS サービス。

AWS Partner Central は、を使用した CloudTrail ログファイルのイベントとして `partnerCentralAccountManagement` オペレーションのログ記録をサポートします。
`eventSource partnercentral-account-management.amazonaws.com`

トピック

- [AWS Partner Central ログファイルエントリの例](#)
- [関連トピック](#)

AWS Partner Central ログファイルエントリの例

例: AssociatePartnerAccount

```
{
  "eventVersion": "1.08",
  "userIdentity": {
    "type": "IAMUser",
    "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
    "arn": "arn:aws:iam::123456789012:user/Alice",
    "accountId": "123456789012",
    "accessKeyId": "EXAMPLE_KEY_ID",
    "userName": "Alice"
  },
  "eventTime": "2023-10-11T20:57:35Z",
  "eventSource": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "eventName": "AssociatePartnerAccount",
  "awsRegion": "us-east-1",
  "sourceIPAddress": "192.0.0.2/24",
  "userAgent": "Mozilla/5.0",
  "requestParameters": {
    "value": "HIDDEN_DUE_TO_SECURITY_REASONS"
  },
  "responseElements": null,
  "requestID": "F9PAD7MAYFGV73S4T7B3",
  "eventID": "fe2a5873-773c-462a-b7c8-810d224de821",
  "readOnly": false,
  "eventType": "AwsApiCall",
  "managementEvent": true,
  "recipientAccountId": "123456789012",
  "eventCategory": "Management"
}
```

例: DisassociatePartnerUser

```
{
  "eventVersion": "1.09",
  "userIdentity": {
    "type": "AssumedRole",
    "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
    "arn": "arn:aws:iam::123456789012:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin-1234",
    "accountId": "123456789012",
    "accessKeyId": "EXAMPLE_KEY_ID",
    "invokedBy": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
  },
  "eventTime": "2023-10-11T20:57:35Z",
  "eventSource": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "eventName": "AssociatePartnerUser",
  "awsRegion": "us-east-1",
  "sourceIPAddress": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "userAgent": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "requestParameters": {
    "partnerUserId": "005123456789012345",
    "iamRoleArn": "arn:aws:iam::123456789012:role/PartnerCentralRoleForUser-1234",
    "partnerAccountId": "1234567"
  },
  "responseElements": null,
  "requestID": "655832a6-8452-4088-9a0f-17212fa55765",
  "eventID": "f7394769-4a3b-4101-9b00-ee0b86a77d89",
  "readOnly": false,
  "eventType": "AwsApiCall",
  "managementEvent": true,
  "recipientAccountId": "123456789012",
  "eventCategory": "Management"
}
```

関連トピック

詳細については、[AWS CloudTrail ユーザーガイド](#)の以下のセクションを参照してください。

- [AWS アカウントの証跡の作成](#)
- [AWS のサービスと CloudTrail ログの統合](#)
- 「[CloudTrail の Amazon SNS 通知の設定](#)」
- [CloudTrail ログファイルの複数のリージョンからの受け取り](#)

- [CloudTrail userIdentity 要素](#)

AWS 子会社アカウント接続の管理

Account Connections から、独自のパートナーアカウントまたは販売者アカウント間の接続を管理できます。たとえば、複数の AWS Marketplace 販売者アカウントがあり、パートナーアカウントに接続するとします。

主なコンセプト

プライマリアカウント

プライマリアカウントは、パートナーと販売者の両方として登録されているアカウントです。このアカウントは、管理目的と接続リクエストの送信に使用します。

接続されたアカウント

所有していて、プライマリアカウントに接続する、またはプライマリアカウントに接続した販売者アカウント。

アカウント接続へのアクセス

アカウント接続にアクセスするには:

1. [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. 左側のナビゲーションパネルで、左側のパネルをクリックしてから、子会社アカウント接続を選択します。

Note

新しいアカウントに接続リクエストを送信するには、プライマリアカウントにログインする必要があります。

パートナーアカウントに接続する独自の販売者アカウントへの接続リクエストの送信

プライマリアカウントと子会社アカウントの接続ページで、所有していて既に接続されているすべてのアカウントを表示できます。新しいアカウントを接続するには:

1. 接続リクエストの送信をクリックします。
2. 接続リクエストフォームに以下を入力します。
 - フルネーム
 - E メールアドレス
 - 所有していて接続する AWS アカウントの 12 桁のアカウント IDs
3. 選択を確認します。
4. 選択したアカウントテーブルに追加されたすべてのアカウントを確認します。
5. 接続リクエストの送信をクリックします。

接続リクエストは、テーブル内の各アカウントに送信されます。

Note

AWS アカウント ID を知るためにサポートが必要な場合は、<https://docs.aws.amazon.com/accounts/latest/reference/manage-acct-identifiers.html> を参照してください。

Important

所有しているアカウント (AWS Marketplace 販売者アカウントなど) のみを接続します。他のパートナーが所有するアカウントを追加しないでください。

接続リクエストの受け入れ

接続リクエストを受け入れるには、接続リクエストを送信した子会社アカウントにログインする必要があります。アカウントごとに次の手順を実行します。

1. [AWS Partner Central](#) にサインインします。

2. 左側のナビゲーションペインで、Subsidiary Account Connections を選択します。
3. Connection Requests タブを選択し、Connection Requests に移動します。
4. プライマリアカウントから接続リクエストを選択します。
5. Accept をクリックして、プライマリアカウントに接続します。

拒否するには: Accept ではなく Reject を選択します。

接続されたアカウントの表示と管理

接続されているすべてのアカウントを表示および管理するには:

1. プライマリアカウント [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. Subsidiary Account Connections ページに移動します。
3. アカウント接続タブを表示して、プライマリアカウントに接続されているすべてのアカウントを表示します。

ヘルプの使用

Partner Discovery、Partner Connections、および Account Connections の追加サポートについては、以下を参照してください。

- AWS Partner Central アカウントから Partner [AWS Support](#) に問い合わせる
- 詳細なドキュメントについては、Partner Central ヘルプセンターにアクセスする
- パートナー開発マネージャー (PDM) に連絡してガイダンスを求める
- Partner Central コミュニティフォーラムに参加してピアサポートを受ける

AWS コンソールでの Partner Central への移行

既存の APN パートナーには、レガシー Partner Central アカウント内からセルフサービスの移行ツールが提供されます。移行の前提条件を完了すると、パートナーは ツールを使用して移行をスケジュールして完了できます。

移行プロセス

移行プロセスは 4 つのステップで構成されます。

1. 以下のチェックリストで、移行前の準備手順をすべて確認してください。
2. AWS アカウントを APN アカウントにリンクします (まだ完了していない場合)。リンクされた AWS アカウントには APN メンバーシップ料金が課金され、AWS 関連するすべてのアクティビティを管理するためのプライマリアカウントになります。詳細については、[「AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク」](#)を参照してください。移行すると、Partner Central へのアクセスはリンクされた AWS アカウントを介して行われます。パートナーユーザーは、アクセスを取得するために適切な IAM ロールとアクセス許可が必要になります。つまり、ユーザーは、割り当てられた IAM 認証情報を使用してリンクされた AWS アカウントを通じて認証し、Partner Central の機能にアクセスします。詳細については、「Partner Central へのアクセス」を参照してください。
3. Partner Central AWS 機能へのアクセスを制御するための新しい管理ポリシーの割り当てなど、IAM を使用してユーザーアクセスを設定します。移行中のユーザーオンボーディングについては、以下の手順を参照してください。
4. 移行をスケジュールまたは開始します。レガシー Partner Central 環境で提携リードまたはクラウド管理者ロールとして割り当てられたユーザーは、セルフサービス移行ツールにアクセスして、希望する移行日時を選択できます。スケジュールされると、提携リードはすべてのアクティブな Partner Central ユーザーにスケジュールされた日時を警告する必要があります。移行が開始されると、すべてのユーザーが Partner Central にアクセスできなくなります。そのため、営業時間外に移行をスケジュールすることをお勧めします。移行には通常、転送に必要なデータ量に応じて 2~6 時間かかります。移行が成功すると、提携リードに E メールで通知され、すべてのユーザーが新しい IAM 認証情報を使用して新しい Partner Central エクスペリエンスにログインできるようになります。

移行プロセス中のユーザーオンボーディング

ステップ 1: ユーザーのアクセス許可を決定する

1. AWS Partner Central のホームページから、移行ウィジェットで手順の表示を選択します。
2. ツールで説明されている step-by-step の手順に従います。
3. Partner Central ユーザーのダウンロードを選択します。
4. 既存のユーザーのダウンロードしたファイルを開きます。現在の Partner Central ロールの割り当てと最終ログイン日などの属性に基づいて、新しい Partner Central エクスペリエンスでオンボーディングする必要があるユーザーを決定します。
5. 現在のロール割り当てに基づいて、ユーザーを特定の IAM 管理ポリシーにマッピングします。マッピングと [AWS 管理ポリシーのドキュメント](#) については、[AWS Partner Central ユーザーの管理ポリシー](#) を参照してください。

Note

AWS トレーニングおよび認定コンテンツのために Skill Builder へのアクセスのみを必要とするユーザーは、AWS Partner Central にアクセスする必要はありません。詳細については、「ドメインを AWS Partner Central アカウントに関連付ける」を参照してください。

ステップ 2: IAM 管理者と協力して、管理ポリシーを持つユーザーに適したオンボーディングオプションを決定する

IAM 管理者は、上記のマッピングに従って、各ユーザーに適切な管理ポリシーを割り当てる必要があります。IAM にユーザーをオンボーディングするプロセスは、パートナーの AWS アカウントアクセス設定によって異なります。詳細については、「AWS Partner Central ユーザーのアクセスの制御」を参照してください。

AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク

AWS は最近、[AWS Partner Central Network \(APN\) 料金ポリシー](#) を更新しました。この変更により、パートナーは、AWS パートナーネットワーク (APN) メンバーシップを確認するために、AWS アカウントを AWS Partner Central アカウントにリンクする必要があります。リンクされた AWS アカウントは、APN 料金の請求、ソリューション管理、Partner Central APIs を使用した APN カス

タマーエンゲージメント (ACE) の機会追跡など、Partner Central のエンゲージメントとアクティビティを管理するためのプライマリアカウントになります。

Partner Central へのアクセスに必要な IAM ロールとアクセス許可を持つ AWS アカウントにリンクする必要があります。

アカウントリンクには他にも利点があります。

- [Partner Connections](#) を使用して、他のパートナーとの共同販売取引に取り組み、取引を迅速に行い、リーチを拡大できます。詳細については、AWS [Partner Central 販売ガイドの「パートナー接続」](#) を参照してください。
- [AWS Partner Central API](#) を使用して、Partner Central を CRM システムと統合できます。統合により、エンゲージメント、機会、ソリューション、リアルタイムのイベント通知が同期されます。詳細については、[AWS 「Partner CRM Integration」 Guide](#) の AWS 「Partner CRM integration」を参照してください。
- AWS Marketplace 販売者アカウントにリンクする ACE 対象パートナーの場合、AWS 需要生成担当者は AWS Marketplace からリードを事前に認定し、検証済みの AWS オリジンオポチュニティを移管します。

以下のトピックでは、アカウントをリンクする方法について説明します。

- [前提条件](#)
- [AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク](#)
- [AWS Partner Central と AWS アカウントのリンクを解除する](#)
- [アカウントリンクに関するよくある質問](#)

AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク

AWS は最近、[AWS Partner Central Network \(APN\) 料金ポリシー](#)を更新しました。この変更により、パートナーは Partner AWS Network (APN) メンバーシップを確認するために、AWS アカウントを AWS Partner Central アカウントにリンクする必要があります。リンクされた AWS アカウントは、APN 料金の請求、ソリューション管理、Partner Central APIs を使用した APN カスタマーエンゲージメント (ACE) の機会追跡など、Partner Central のエンゲージメントとアクティビティを管理するためのプライマリアカウントになります。

Important

この変更は、AWS Identity and Access Management (IAM) を使用して Partner Central へのユーザーアクセスを制御する への大規模な移行の一部です。Partner Central へのアクセスに必要な IAM ロールとアクセス許可を持つ AWS アカウントにリンクする必要があります。

アカウントリンクには他にも利点があります。

- Partner Connections を使用して、他のパートナーとの共同販売契約に取り組むことができます。これにより、取引を迅速に進行し、リーチを拡大できます。詳細については、[「Partner Central Sales Guide」](#)の「Partner connections」を参照してください。
- [AWS Partner Central API](#) を使用して、Partner Central を CRM システムと統合できます。統合により、エンゲージメント、機会、ソリューション、リアルタイムのイベント通知が同期されます。詳細については、[AWS 「Partner CRM Integration」](#)の「Partner CRM integration」を参照してください。
- AWS Marketplace 販売者アカウントにリンクする ACE 認定パートナーの場合、AWS 需要生成担当者は事前に認定を行い AWS Marketplace、検証済みの AWS オリジンオポチュニティをお客様に移管します。

以下のトピックでは、アカウントをリンクする方法について説明します。

トピック

- [前提条件](#)
- [AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク](#)
- [AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク解除](#)
- [アカウントリンクに関するよくある質問](#)

前提条件

以下のトピックでは、AWS Partner Central と AWS アカウントをリンクするために必要な前提条件を示します。リストされた順序でトピックに従うことをお勧めします。

Note

ユーザーインターフェイス、機能、パフォーマンスの問題により、アカウントリンクは Firefox 延長サポートリリース (Firefox ESR) をサポートしていません。通常のバージョンの Firefox またはいずれかの Chrome ブラウザを使用することをお勧めします。

トピック

- [ユーザーロールとアクセス許可](#)
- [適切な AWS アカウントの選択](#)
- [IAM アクセス許可の付与](#)
- [ロールのアクセス許可について](#)
- [シングルサインオンのアクセス許可セットの作成](#)

ユーザーロールとアクセス許可

AWS アカウントを AWS Partner Central アカウントにリンクするには、次のロールのユーザーが必要です。

Identity and Access Management (IAM) 管理者

IAM を通じてユーザーアクセス許可を管理します。通常、IT セキュリティ、情報セキュリティ、専用 IAM チーム、ガバナンスおよびコンプライアンス組織で機能します。IAM ポリシーの実装、SSO ソリューションの設定、コンプライアンスレビューの処理、ロールベースのアクセスコントロール構造の維持を担当します。

AWS Partner Central Alliance リードまたはクラウド管理者

会社のプライマリアカウント管理者。この人物は、AWS パートナーネットワークの利用規約を受け入れるために、ビジネス開発またはビジネスリーダーシップの役割と法的権限を持っている必要があります。Alliance Lead は、Cloud Admin ユーザーロールを持つ Partner Central ユーザーへのアカウントリンクを委任できます。

適切な AWS アカウントの選択

以下の表の情報を使用して、Partner Central AWS アカウントにリンクするアカウントを決定します。

Important

AWS アカウントを選択するときは、次の点を考慮してください。

- AWS Partner Central には、IAM ポリシーを使用してアクセスを制御する AWS アカウントが必要です。
- リンクされた AWS アカウントは、Partner Central APIs を使用して、APN 料金の支払い、ソリューション、APN カスタマーエンゲージメント (ACE) の機会追跡を管理します。
- AWS パートナーネットワークの機能と APIs は、リンク AWS されたアカウントから利用できます。
- AWS ACE オポチュニティ、オポチュニティ履歴、マルチパートナーオポチュニティ招待などのリソースは、リンクされた AWS アカウントで作成され、他の AWS アカウントに転送することはできません。
- リンク先の AWS アカウントは有料 AWS アカウントプランに含まれている必要があります。AWS アカウントにサインアップするときは、有料アカウントプランを選択します。AWS アカウントを有料 AWS アカウントプランにアップグレードするには、AWS 請求ユーザーガイドの[AWS 「無料利用枠プランの選択」](#)を参照してください。
- AWS では、以下の目的で使用されていない AWS アカウントをリンクすることをお勧めします。
 - 管理アカウント。組織内のすべてのアカウントの AWS アカウント情報とメタデータを管理します。
 - ユーザーとデータがアプリケーションとサービスとやり取りする本番稼働用アカウント。
 - 開発者がコードを記述する開発者またはサンドボックスアカウント。
 - 個人が個人プロジェクトについて学習、実験、作業する個人アカウント。
 - 製品を調達する AWS Marketplace 購入者アカウント AWS Marketplace。

リンクされたアカウントを AWS Partner Network エンゲージメントとは別にしておくと、他の環境に影響を与えずに AWS Partner Central に固有の設定を柔軟に行うことができます。これにより、財務追跡、税務報告、監査も簡素化されます。

AWS パートナーシナリオ	例	AWS アカウントオプション	考慮事項
シナリオ 1: サードパーティーが管理する AWS アカウントを所有しており、AWS Marketplace 販売者として登録されていない (複数可)	AWS AWS ディストリビューターパートナーと連携するパートナー	<p>オプション 1: アカウントを作成して AWS リンクします。</p> <p>オプション 2: 既存の AWS アカウントへのリンク</p>	<p>オプション 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> このアカウントに APN 料金を請求することは可能ですか? アカウントが AWS Organization にある場合、AWS 管理アカウントは料金を支払います。 これは、AWS パートナーネットワークの機能と APIs? <p>オプション 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> オプション 1 と同じ考慮事項 これは AWS 管理アカウント、本番稼働用アカウント、開発者アカウント、個人アカウントですか? AWS Partner Central エンゲージ

AWS パートナーシナリオ	例	AWS アカウントオプション	考慮事項
			<p>メントを管理するアカウントへのアクセスを外部担当者に許可できますか？</p> <ul style="list-style-type: none"> このアカウントは Partner Central ユーザーアクセスの管理に適していますか？
シナリオ 2: AWS アカウントを所有しており、AWS Marketplace 販売者として登録されていない (複数可)	AWS を通じて取引しないパートナー AWS Marketplace、または AWS Marketplace が利用できない国のパートナー	シナリオ 1 と同じ	シナリオ 1 と同じ

AWS パートナーシナリオ	例	AWS アカウントオプション	考慮事項
シナリオ 3: AWS アカウントを所有し、単一の Marketplace AWS Marketplace 販売者アカウントを持つ販売者として登録されている (複数可)	AWS 単一の国で統合された製品出品を行っているパートナー、またはグローバルに事業を行っているパートナー	<p>オプション 1: 新しい AWS アカウントを作成してリンクする</p> <p>オプション 2: 既存の AWS アカウントへのリンク</p> <p>オプション 3: AWS Marketplace 販売者アカウントへのリンク</p>	<p>オプション 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • リンクされた Marketplace 販売者アカウントを必要とする AWS Marketplace 機能にアクセスする必要がありますか? • AWS ISV Accelerate Program に参加する予定はありますか? プログラムの要件を参照してください。 • 機会、オファー、ソリューション、製品リストなどの AWS Partner Central および Marketplace リソースを共有する必要がありますか? • 製品出品または取引が最も多い AWS Marketplace 販売者アカウントを主要な Marketplace 販売者アカウントとして指定することをお勧めしますか? • このアカウントに APN 料金を請求す

AWS パートナーシナリオ	例	AWS アカウントオプション	考慮事項
			<p>ることは可能ですか？</p> <p>オプション 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • オプション 1 と同じ考慮事項 • これは AWS 管理アカウント、本番稼働用アカウント、開発者アカウント、個人アカウントですか？ • このアカウントは Partner Central ユーザーアクセスの管理に適していますか？ <p>オプション 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> • オプション 1 および 2 と同じ考慮事項 • 追加の AWS Marketplace 販売者アカウントを作成する予定ですか？ その場合、現在の Marketplace 販売者アカウントを主要な Marketplace 販売者アカウントと

AWS パートナーシナリオ	例	AWS アカウントオプション	考慮事項
			して指定することは可能ですか？
シナリオ 4: AWS アカウントを所有し、複数の AWS Marketplace 販売者アカウントを持つ販売者として登録されている (複数可)	AWS 異なる事業部門に複数の製品出品がある、または規制とコンプライアンスの要件を満たす必要があるパートナー	シナリオ 3 と同じ	シナリオ 3 と同じ

IAM アクセス許可の付与

このセクションに記載されている IAM ポリシーは、AWS Partner Central ユーザーにリンクされた AWS アカウントへの制限付きアクセスを許可します。アクセスレベルは、ユーザーに割り当てられた IAM ロールによって異なります。アクセス許可レベルの詳細については、このトピックの[ロールのアクセス許可について](#)後半の「」を参照してください。

ポリシーを作成するには、環境を担当する AWS IT 管理者である必要があります。完了したら、ポリシーを IAM ユーザーまたはロールに割り当てる必要があります。

このセクションのステップでは、IAM コンソールを使用してポリシーを作成する方法について説明します。

Note

提携リードまたはクラウド管理者で、AWS 管理者権限を持つ IAM ユーザーまたはロールが既にある場合は、「」に進みます [the section called “アカウントのリンク”](#)。

ポリシーを作成するには

1. [IAM コンソール](#)にサインインします。
2. [アクセス管理] で、[ポリシー] を選択します。
3. ポリシーの作成を選択し、JSON を選択し、次のポリシーを追加します。

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "CreatePartnerCentralRoles",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "iam:CreateRole"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin*",
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAce*",
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAlliance*"
      ]
    },
    {
      "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralCloudAdminRole",
      "Effect": "Allow",
      "Action": "iam:AttachRolePolicy",
      "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin*",
      "Condition": {
        "ArnLike": {
          "iam:PolicyARN": [
            "arn:aws:iam::*:policy/PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation",
            "arn:aws:iam::*:policy/AWSPartnerCentralFullAccess",
            "arn:aws:iam::*:policy/AWSMarketplaceSellerFullAccess"
          ]
        }
      }
    },
    {
      "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralAceRole",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "iam:AttachRolePolicy"
      ],
      "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAce*",

```

```

        "Condition": {
            "ArnLike": {
                "iam:PolicyARN": [
                    "arn:aws:iam::*:policy/
AWSPartnerCentralOpportunityManagement",
                    "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerOfferManagement"
                ]
            }
        },
        {
            "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralAllianceRole",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "iam:AttachRolePolicy"
            ],
            "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAlliance*",
            "Condition": {
                "ArnLike": {
                    "iam:PolicyARN": [
                        "arn:aws:iam::*:policy/AWSPartnerCentralFullAccess",
                        "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerFullAccess"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "AssociatePartnerAccount",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral-account-management:AssociatePartnerAccount"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Sid": "SellerRegistration",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:ListChangeSets",
                "aws-marketplace:DescribeChangeSet",
                "aws-marketplace:StartChangeSet",
                "aws-marketplace:ListEntities",

```

```

    "aws-marketplace:DescribeEntity"
  ],
  "Resource": "*"
}
]
}

```

4. [次へ] を選択します。
5. ポリシーの詳細の「ポリシー名」ボックスに、ポリシーの名前とオプションの説明を入力します。
6. ポリシーのアクセス許可を確認し、必要に応じてタグを追加し、ポリシーの作成を選択します。
7. IAM ユーザーまたはロールをポリシーにアタッチします。アタッチの詳細については、IAM ユーザーガイドの [「IAM ID アクセス許可の追加 \(コンソール\)」](#) を参照してください。

ロールのアクセス許可について

IT 管理者が前のセクションのステップを完了すると、AWS Partner Central の提携リーダーなどはセキュリティポリシーを割り当て、ユーザーロールをマッピングできます。次の表は、アカウントリンク中に作成された標準ロールと、各ロールで使用できるタスクの一覧と説明です。

標準 IAM ロール	AWS 使用される Partner Central 管理ポリシー	できる	できない
クラウド管理者	<ul style="list-style-type: none"> • PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation • AWSPartnerCentralFullAccess: • AWSMarketplaceSellerFullAccess: 	<ul style="list-style-type: none"> • AWS Partner Central ユーザーに IAM ロールをマッピングして割り当てます。 • 提携チームや ACE チームと同じタスクを完了します。 	
アライアンスチーム	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess 	<ul style="list-style-type: none"> • 管理ポータルを含む AWS Marketplace、のすべての 	AWS Partner Central ユーザーに IAM ロールをマッピングまた

標準 IAM ロール	AWS 使用される Partner Central 管理ポリシー	できる	できない
	<ul style="list-style-type: none"> • AWSMarketplaceSellerFullAccess 	<p>販売者オペレーションへの AWS Marketplace フルアクセス。AMI ベースの製品で使用される Amazon EC2 AMI を管理することもできます。</p> <ul style="list-style-type: none"> • AWS カスタマーエンゲージメントの機会と AWS Marketplace のプライベートオファーをリンクします。 • APN ソリューションを AWS Marketplace 製品リストに関連付けます。 • Partner Analytics ダッシュボードにアクセスします。 	<p>は割り当てます。提携リードとクラウド管理者のみがロールをマッピングまたは割り当てます。</p>

標準 IAM ロール	AWS 使用される Partner Central 管理ポリシー	できる	できない
ACE チーム	<ul style="list-style-type: none"> • AWSMarketplaceSellerOfferManagement • AWSPartnerCentralOpportunityManagement 	<ul style="list-style-type: none"> • AWS Marketplace プライベートオファーを作成します。 • AWS カスタマーエンゲージメントの機会と AWS Marketplace のプライベートオファーをリンクします。 	<ul style="list-style-type: none"> • AWS Partner Central ユーザーに IAM ロールをマッピングまたは割り当てます。ロールをマッピングまたは割り当てることができるのは、提携リードとクラウド管理者のみです。 • すべての AWS Marketplace ツールと機能を使用します。 • パートナー分析ダッシュボードを使用します。

シングルサインオンのアクセス許可セットの作成

次の手順では、IAM Identity Center を使用して、AWS Partner Central にアクセスするためのシングルサインオンを有効にするアクセス許可セットを作成する方法について説明します。

アクセス許可セットの詳細については、AWS 「IAM Identity Center [ユーザーガイド](#)」の「[アクセス許可セットの作成](#)」を参照してください。

1. [IAM アイデンティティセンターコンソール](#)にサインインします。
2. [マルチアカウント権限] で、[権限セット] を選択します。
3. [Create permission set] (アクセス許可セットの作成) を選択します。
4. アクセス許可セットタイプの選択ページで、アクセス許可セットタイプでカスタムアクセス許可セットを選択し、次へを選択します。

5. 以下の操作を実行します。

- A. ポリシーとアクセス許可の境界を指定ページで、アクセス許可セットに適用する IAM ポリシーのタイプを選択します。

デフォルトでは、最大 10 の管理 AWS ポリシーとカスタマー管理ポリシーの任意の組み合わせをアクセス許可セットに追加できます。IAM はこのクォータを設定します。これを行うには、アクセス許可セットを割り当てる各 AWS アカウントの Service Quotas コンソールで、IAM ロールにアタッチされた IAM クォータ管理ポリシーの引き上げをリクエストします。

- B. [インラインポリシー] を展開して、カスタム JSON 形式のポリシーテキストを追加します。インラインポリシーは既存の IAM リソースに対応していません。インラインポリシーを作成するには、表示されたフォームにカスタムポリシー言語を入力します。IAM Identity Center は、メンバーアカウントに作成した IAM リソースにポリシーを追加します。詳細については、[「インラインポリシー」](#)を参照してください。

- C. [AWS Partner Central および AWS Account Linking](#) の前提条件から JSON ポリシーをコピーして貼り付ける

6. [権限セットの詳細指定] ページで、以下を実行します。

- A. [権限セット名] に、IAM Identity Center でこの権限セットを識別するための名前を入力します。このアクセス許可セットに指定した名前は、利用可能なロールとして AWS アクセスポータルに表示されます。ユーザーは AWS アクセスポータルにサインインし、AWS アカウントを選択し、ロールを選択します。
- B. (オプション) 説明を入力することもできます。説明は、AWS アクセスポータルではなく、IAM Identity Center コンソールにのみ表示されます。
- C. (オプション) Session duration (セッション期間) の値を指定します。この値は、コンソールがユーザーをセッションからログアウトさせるまでのログオン時間の長さを決定します。詳細については、[AWS 「アカウントのセッション期間を設定する」](#)を参照してください。
- D. (オプション) Relay state (リレーステート) の値を指定します。この値は、フェデレーションプロセスにおいて、アカウント内のユーザーをリダイレクトするために使用されます。詳細については、「[AWS マネジメントコンソールにすばやくアクセスするためのリレー状態の設定](#)」を参照してください。

Note

リレー状態には AWS マネジメントコンソール URL を使用する必要があります。例:
`https://console.aws.amazon.com/ec2/`

E. [タグ (オプション)] を拡張して [タグの追加] を選択し、[キー] と [値 (オプション)] () の値を指定します。

タグの詳細については、[「IAM Identity Center AWS リソースのタグ付け」](#)を参照してください。

F. [次へ] を選択します。

7. [確認と作成] ページで、選択した内容を確認し、[作成] を選択します。

デフォルトでは、アクセス許可セットを作成すると、アクセス許可セットはプロビジョニングされません (どの AWS アカウントでも使用されます)。AWS アカウントでアクセス許可セットをプロビジョニングするには、アカウントのユーザーとグループに IAM Identity Center アクセスを割り当て、それらのユーザーとグループにアクセス許可セットを適用する必要があります。詳細については、AWS IAM Identity Center ユーザーガイドの[AWS 「アカウントへのユーザーアクセスの割り当て」](#)を参照してください。

AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク

次の手順では、AWS Partner Central を使用してアカウントをリンクする方法について説明します。これらのステップを完了するには、提携リードまたはクラウド管理者である必要があります。また、このガイドで前述した IAM アクセス許可ポリシーは、ユーザーや他の AWS Partner Central ユーザーが実行できるリンクおよびロールマッピングタスクを制御します。これらのタスクの詳細については、「」を参照してください[IAM アクセス許可の付与](#)。


アカウントリンクの詳細については、Partner Central の[「アカウントリンクユーザーガイド」](#)を参照してください。

Note

- AWS Partner Central は AWS Marketplace Account Linking という用語を使用しますが、アカウントを持たないパートナーを含め、すべてのパートナーが AWS Marketplace アカウントをリンクできます。


- Amazon Web Services India Private Limited (AWS インド) のパートナーは、ビジネス名を登録せずにリンクできます。

1. アライアンスリードまたはクラウド管理者として [AWS Partner Central](#) にサインインします。

 Note


組織がシングルサインオン (SSO) を使用している場合は、これらの認証情報を使用して最初に AWS アカウントにサインインしてから、AWS Partner Central にサインインします。

2. AWS Partner Central ホームページの AWS Marketplace セクションで、アカウントのリンクを選択します。
3. AWS Marketplace アカウントのリンクページで、アカウントのリンクを選択します。
4. AWS アカウントのサインインページで、IAM ユーザーを選択します。
5. AWS アカウントの ID を入力してサインインします。

 Note

- アカウント情報が必要な場合は、上記の前提条件を完了した管理者にお問い合わせください。
- SSO ユーザーは自動的に次のステップに進みます。

6. セルフサービスリンクエクスペリエンスをナビゲートします。
 - A. AWS アカウント ID と関連する AWS Marketplace 販売者プロフィールの正式名を確認し、次へを選択します。

 Note

AWS アカウントが販売者として登録されていない場合は、登録する法人名を入力します AWS Marketplace。

Amazon Web Services India Private Limited (AWS インド) のパートナーは、ビジネス名を登録せずにリンクできます。次へ を選択して続行します。

- B. IAM ロールとそれにアタッチされている管理ポリシーを確認し、次へを選択します。

C. (オプション) IAM ロールを Alliance チームロールと ACE パートナーロールを持つパートナーユーザーに一括マッピングするには、各ロールセクションのチェックボックスをオンにします。

パートナーユーザーは、パートナーユーザーアカウントにマッピングされた IAM ロールがないと、プライベートオファーを ACE 機会にリンクするなどの AWS Marketplace 機能にアクセスできません。一括割り当てしないことを選択した場合は、アカウントをリンクした後に IAM ロールをパートナーユーザーに手動でマッピングする必要があります。

D. 情報を確認し、送信を選択します。

アカウントが正常にリンクされ、アカウントでデフォルトの IAM ロールが作成された状態で、AWS Partner Central に移動します。

7. (オプション) AWS Partner Central 内の AWS Marketplace 機能へのアクセスを有効にするカスタムポリシーを使用するには、次のトピック「」を参照してください[カスタムポリシーを使用してユーザーをマッピングする](#)。

カスタムポリシーを使用してユーザーをマッピングする

このセクションのトピックでは、AWS Partner Central ユーザーを AWS IAM ロールにマッピングする方法について説明します。マッピングにより、AWS Partner Central および AWS 全体のユーザーにシングルサインオンアクセスが可能になります。さらに、製品やオファーのリンクなどの他の機能も利用できます。

トピック

- [ロールマッピングの前提条件](#)
- [ACE の機会と AWS Marketplace プライベートオファーの接続](#)

ロールマッピングの前提条件

マッピングする前に、次の前提条件を完了する必要があります。

- AWS アカウントに IAM ロールを作成します。詳細については、「AWS Identity and Access Management ユーザーガイド」の[「カスタム信頼ポリシーを使用してロールを作成する」](#)を参照してください。
- AWS Partner Central が IAM AWS ロールをマッピングできるようにするには、次のカスタム信頼ポリシーをロールに追加します。

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

- ACE ユーザーロールを持つ AWS Partner Central ユーザーには、ListEntities および SearchAgreements アクションを実行するアクセス許可を付与します。詳細については、AWS Marketplace 「Seller Guide」の [「Controlling access to AWS Marketplace Management Portal」](#) を参照してください。
- [AWS Partner Central アカウントを AWS Marketplace アカウントにリンクします。](#)

IAM ロールを AWS Partner Central ユーザーにマッピングするには、ユーザーに提供するアクセス許可を持つ IAM ロールを作成する必要があります。クラウド管理者ユーザーの場合、アカウントリンクプロセス中にアカウントで作成されたクラウド管理者 IAM ロールのみをマッピングできます。

AWS Partner Central ユーザーに関連付ける 1 つ以上の IAM ロールを作成できます。ロール名は `PartnerCentralRoleFor` で始まる必要があります。名前がそのテキストで始まる場合を除き、ロールを選択することはできません。

カスタムポリシーまたは 管理ポリシーを IAM ロールにアタッチできます。などの AWS Marketplace マネージドポリシーを IAM ロール `AWSMarketplaceSellerFullAccess` にアタッチし、AWS Partner Central ユーザーにアクセスを提供できます。ロールの作成の詳細については、[IAM ユーザーガイドの「IAM ロールの作成 \(コンソール\)」](#)を参照してください。

ACE の機会と AWS Marketplace プライベートオファーの接続

ACE ユーザーが AWS Marketplace プライベートオファーを ACE 機会にアタッチできるようにするには、それらを AWS Partner Central の AWS IAM ロールにマッピングします。

前提条件

ユーザーを IAM AWS Marketplace ロールにマッピングする前に、以下を完了します。

- AWS Marketplace アカウントを AWS Partner Central にリンクする場合は、少なくとも ACE ユーザーに割り当てられた IAM ロールに `AWSMarketplaceSellerFullAccess` または `ListEntities/SearchAgreements` を指定します。これは、ACE ユーザーが AWS Marketplace プライベートオファーを ACE の機会にアタッチできるようにするために必要です。
- (オプション) 最小限のアクセス許可を付与するには、AWS アカウントと ACE マネージャーとユーザー用に作成した IAM ロールにカスタマー管理ポリシーを追加します。例として、次のポリシーを参照してください。

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Action": [
        "aws-marketplace:SearchAgreements",
        "aws-marketplace:DescribeAgreement",
        "aws-marketplace:GetAgreementTerms",
        "aws-marketplace:ListEntities",
        "aws-marketplace:DescribeEntity",
        "aws-marketplace:StartChangeSet"
      ],
      "Effect": "Allow",
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "aws-marketplace:PartyType": "Proposer"
        },
        "ForAllValues:StringEquals": {
          "aws-marketplace:AgreementType": [
            "PurchaseAgreement"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```


IAM AWS ロールへのユーザーのマッピング

このセクションの手順を使用して、AWS Partner Central ユーザーを AWS IAM ロールにマッピングおよびマッピング解除します。

AWS Partner Central ユーザーを IAM AWS ロールにマッピングするには

1. 提携リードまたはクラウド管理者ロールを持つユーザーとして [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. AWS Partner Central ホームページのアカウントリンクセクションで、リンクされたアカウントの管理を選択します。
3. アカウントリンクページのクラウド以外の管理者ユーザーセクションで、ユーザーを選択します。
4. IAM ロールにマップを選択します。
5. ドロップダウンリストから IAM ロールを選択します。
6. Map role を選択します。

IAM ロールから AWS Partner Central ユーザーを unmap AWS するには。

1. 提携リードまたはクラウド管理者ロールを持つユーザーとして [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. AWS Partner Central ホームページのアカウントリンクセクションで、リンクされたアカウントの管理を選択します。
3. アカウントリンクページのクラウド以外の管理者ユーザーセクションで、マッピングを解除するユーザーを選択します。
4. ロールのマップ解除を選択します。

AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク解除

AWS Partner Central を AWS アカウントにリンクすると、APN カスタマーエンゲージメント (ACE) の機会などの AWS リソースがリンクされた AWS アカウントに作成されます。その AWS アカウントへのリンクを解除してから別の AWS アカウントにリンクすると、元のアカウントの AWS リソースにアクセスできなくなります。

次のリストは、元のアカウントからリンクを解除し、別のアカウントにリンクすると、AWS リソースがどうなるかを示しています。リンク解除リクエストを送信する前に、ビジネスへの影響を考慮してください。

AWS Partner Central ユーザーは、 にリストされているタスクを実行できなくなります [ロールのアクセス許可について](#)。新しい AWS アカウントをリンクした後、該当する IAM アクセス許可を再割り当てする必要があります。

たとえば、ACE ユーザーは、新しい AWS アカウントの IAM アクセス許可が再割り当てされるまで、ACE オポチュニティをプライベートオファーにリンクすることはできません。

保留中のマルチパートナーオポチュニティの招待にアクセスできなくなり、パートナーはその招待に再度招待する必要があります。

例えば、AnyCompany に、マルチパートナーの機会でのコラボレーションするための AWS パートナーからの一意の招待が 5 つあるとします。AnyCompany が元の AWS アカウントからリンクを解除し、招待を受け入れずに別のアカウントにリンクする場合、5 つのパートナーすべてがマルチパートナー取引でコラボレーションするために AnyCompany を再招待する必要があります。

共有マルチパートナーオポチュニティへのアクセスを失った場合、パートナーはプライマリ ACE オポチュニティ所有者であっても、共有マルチパートナーオポチュニティを再共有する必要があります。

たとえば、AnyCompany が Partner Connections を使用して Example Corp と ACE の機会を共有しているとします。AnyCompany が元のアカウントからリンクを解除し、別のアカウントにリンクする場合、ACE オポチュニティは引き続き存在しますが、Example Corp がオポチュニティを再度共有するまで、プライマリ所有者であっても AnyCompany はそれにアクセスできません。

APIs ACE オポチュニティへの更新の送信を停止します。このため、 はリンクを解除する前に販売エンゲージメントを完了 AWS することをお勧めします。

たとえば、AnyCompany が Partner Central APIs を使用して CRM システムを AWS Partner Central と統合し、AnyCompany が CRM システムを使用してそれらの ACE の機会を管理するとします。AnyCompany が元のアカウントからリンクを解除し、別のアカウントにリンクする場合、 による ACE オポチュニティ AWS の更新は同期されず、パートナーは更新について通知されません。

ACE オポチュニティに関連付けられたリンクされたプライベートオファーにアクセスまたは編集することはできません。

たとえば、AnyCompany が AWS Partner Central を AWS Marketplace 販売者アカウントにリンクし、ACE の機会とプライベートオファーを関連付けたとします。AnyCompany が元のアカウントからリンクを解除し、別のアカウントにリンクする場合、AnyCompany はリンクされた ACE の機会とプライベートオファーにアクセスできません。さらに、リンクされたプライベートオファーを、新しくリンクされた AWS アカウントの ACE オポチュニティに関連付けることはできません。

システムは、承認保留中 AWS のオリジン (AO) オポチュニティを自動的に拒否します。AWS 販売チームは AO の を拒否済みと見なし、パートナーと再度共有します。

たとえば、AnyCompany が元のアカウントからリンクを解除し、別のアカウントに接続する場合、AnyCompany は保留中の AO を承諾または拒否することはできません。AO は 5 日後に自動的に期限切れになります。AWS セールsteam は拒否された AO を確認し、再度共有する必要があります。

別の AWS アカウントにリンクする場合、AWS は以下を推奨します。

- 保留中の AWS オポチュニティの承諾または拒否。
- 保留中のマルチパートナー機会の招待を承諾または拒否する。
- 必要に応じてプライベートオファーにリンクまたは切断する ACE の機会用。
- 可能であれば、リンクを解除する前に販売エンゲージメントを完了します。

Note

元の AWS アカウントに再リンクしても影響はありません。

リンク解除をリクエストするには

1. 提携リードまたはクラウド管理者として [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. アカウントリンクで、リンクされたアカウントの管理を選択します。
3. アカウントのリンク解除を選択します。
4. 警告メッセージを確認し、アカウントのリンクを解除する理由を選択します。
5. サポートケースを開く **confirm** と入力します。

6. 確認バナーで、ケースの詳細を表示を選択してリクエストの進行状況を追跡します。

アカウントリンクに関するよくある質問

以下のトピックでは、AWS Partner Central アカウントと他の AWS アカウントのリンクに関するよくある質問に回答します。

AWS Partner Central と AWS アカウントをリンクできるユーザー

Alliance Leads と Cloud Admins は、IAM 管理者が[前提条件](#)を完了した後にのみ、アカウントをリンクできます。

Alliance Leads は、既存のユーザーに Cloud Admin ロールを割り当てることでリンクを委任できます。詳細については、このガイドの後半の「[ユーザーロールと割り当ての管理](#)」を参照してください。

技術的な労力は必要ですか？何を計画すべきですか？

ターゲット AWS アカウントへのコンソールアクセス権を持つ IAM 管理者を特定します。リンクを開始する前に、IAM 管理者が[前提条件](#)を完了する必要があります。

IAM 管理者は誰ですか？

IAM 管理者は、通常、IT セキュリティ、情報セキュリティ、または専用の IAM チームで作業します。ポリシーの実装、SSO の設定、コンプライアンスレビューの処理、アクセス制御の維持を行います。

AWS Partner Central とアカウントをリンクするために有料 AWS アカウントが必要なのはなぜですか？

2025 年 11 月 15 日以降、APN メンバーシップを更新するには有料アカウントプランが必要です。その日付に、は更新 AWS 時にアカウントがリンクされた Partner Central アカウントに対してのみ APN 料金の請求の処理 AWS を開始します。詳細については、「[APN Fee Requirement Change for 2025](#)」を参照してください。Marketplace の販売者は、サービスの使用に有料アカウントも必要です。

既存のリンクされたアカウントをプライマリアカウントとして使用しない場合は、新しいアカウントのリンクを解除して再リンクできますか？

AWS アカウントのリンクを解除することはできますが、これを行うとデータの永続性の問題が発生し、手動による調整作業が必要になります。AWS アカウントのリンク解除の詳細については、このガイドの[前AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク解除](#)半の「」を参照してください。

APN エンゲージメントに使用できる AWS アカウントがありません。作成するにはどうすればよいですか？

IAM 管理者と協力して、アカウントの承認とプロビジョニングを担当するチームを特定します。AWS アカウントの設定手順については、[「AWS アカウント」AWS 管理リファレンスガイド](#)の「アカウントの作成」を参照してください。[有料アカウントプラン](#)を必ず選択してください。

新しい AWS アカウントをプロビジョニングするにはどうすればよいですか？

IAM 管理者は、アカウントの承認とプロビジョニングを担当するチームを知っている必要があります。新しい AWS アカウントの設定については、[「アカウント管理リファレンスガイド」の「アカウントの作成 AWS」](#)を参照してください。AWS このプロセス中に、[有料アカウントプラン](#)を必ず選択してください。アカウントプランの詳細については、AWS 請求ユーザーガイドの[AWS 「無料利用枠プランの選択」](#)を参照してください。

どの IAM ポリシーを使用すべきですか？

アカウントリンクの前提条件には AWS マネージドポリシーを使用します。デフォルトでは、アカウントリンクは AWS 管理ポリシーを使用して、アカウントリンク中に IAM ロールを割り当てます。ただし、IT 管理者はカスタム AWS Marketplace ポリシーを使用して、ACE チームなどの AWS Partner Central ユーザーに IAM ロールを割り当てることができます。ロールを使用すると、ユーザーは ACE の機会と AWS Marketplace プライベートオファーをリンクできます。詳細については、このガイドの[カスタムポリシーを使用してユーザーをマッピングする](#)後半の「」を参照してください。

次のリストのリンクをクリックすると、AWS マネージドポリシーリファレンスに移動します。

AWS マネージドポリシー

- [AWSPartnerCentralFullAccess](#): – AWS Partner Central の機能および関連 AWS サービスへのフルアクセスを提供します。
- [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#): – 機会管理アクティビティに必要なアクセスを提供します。

- [AWSMarketplaceSellerOfferManagement](#): – 販売者がオファーおよび契約管理アクティビティにアクセスできるようにします。

AWS Partner Central 管理ポリシーの詳細については、このガイドの[AWS AWS Partner Central ユーザーのマネージドポリシー](#)後半の「」を参照してください。

AWS Marketplace 管理ポリシーの詳細については、「Seller AWS Marketplace Guide」の「[AWS Managed policies for AWS Marketplace Sellers](#)」を参照してください。

カスタム AWS Marketplace ポリシー

- `aws-marketplace:ListEntities` および `aws-marketplace:SearchAgreements` – ユーザーが ACE の機会と AWS Marketplace プライベートオファーをリンクできるようにします。
- `aws-marketplace:GetSellerDashboard`: – AWS Partner Central & Marketplace ダッシュボードへのアクセスを許可します。

カスタム AWS Marketplace ポリシーの詳細については、「[AWS Marketplace 販売者ガイド](#)」の「[販売者のポリシーとアクセス許可](#)」を参照してください。AWS Marketplace

アカウントのリンクを完了できないのはなぜですか？ 提携リード権限がある

権限ではなく、提携リードまたはクラウド管理者ロールが必要です。

アカウントのリンクを解除するにはどうすればよいですか？

このガイドの前[AWS Partner Central と AWS アカウントのリンク解除](#)半のステップに従います。

アカウントのリンクを解除すると、リンクされた ACE の機会と MPPO はどうなりますか？

別の AWS Marketplace 販売者または AWS アカウントにリンクを解除して再リンクすると、リンクされたオブジェクトは消えます。パートナーが同じ AWS Marketplace 販売者または AWS アカウントに再リンクした場合、リンクされたオブジェクトは残ります。

リンクされたアカウントへのパートナーユーザーのアクセスを管理するにはどうすればよいですか？

Alliance リードは、AWS Partner Central User Management を使用して IAM ロールを AWS Partner Central ユーザーに割り当て、リンクされたアカウントへのアクセス権を付与します。また、マッピングされたロールを削除して、リンクされたアカウントへのアクセスを削除することもできます。

さらに、アカウントリンク中に作成された各標準 IAM ロールには、制限されたアクセス許可が付与されます。詳細については、このガイドの[前「ロールのアクセス許可について半の「」」](#)を参照してください。

PartnerCentralAceRole チェックボックスをオンにすると、3つのロールが作成されました。目的

このオプションを使用して、Alliance、Cloud Admin、および ACE チームに IAM ロールを一括割り当てします。リンクプロセスによってロールが作成されます。パートナーは IAM コンソールを使用して不要なロールを削除できます。

詳細については、AWS Partner Central の[「更新されたアカウントリンクユーザーガイド」](#)を参照してください。

アカウントのリンク中に法人名を登録できないのはなぜですか？

正しいアカウント名を送信したことを確認します。選択した AWS ID は既に使用されている可能性があり、特に会社がマージしている場合、複数の当事者と共有することはできません。合併中の対処方法に関するガイダンスについては、以下を参照してください。

- [AWS パートナー M&A ポリシーとFAQs](#)
- [AWS Partner Central アカウントをマージするにはどうすればよいですか？](#)

「IAM ロールマッピングの欠落」、「アクセス許可の欠落」、「アクセス拒否」、「AWS Marketplace IAM ロールに必要なアクセス許可がない」というエラーが表示されるのはなぜですか？

メッセージは、次の理由で表示されます。

- AWS Partner Central ユーザーが IAM ロールにマッピングされていません。提携リードまたはクラウド管理者に、適切なロールをユーザーにマッピングするよう依頼します。詳細については、[AWS Partner Central & AWS account リンクガイド](#)を参照してください。
- マッピングされた IAM ロールを持つ AWS Partner Central ユーザーは、既存のポリシーを更新する必要があります。最新の前提条件の詳細については、このガイドの[前「前提条件半の「」」](#)を参照してください。

AWS Marketplace プライベートオファーとチャネルパートナーのプライベートオファーを ACE の機会に関連付けることはできますか？

はい。ただし、まずアカウントをリンクする必要があります。AWS Partner Central を使用して、AWS Marketplace プライベートオファーを ACE の機会に関連付けます。Partner Connections を使用して、チャネルパートナーのプライベートオファーを ACE の機会に関連付けます。どちらの方法でも、使用する前にアカウントリンクが必要です。詳細については、AWS [Partner Central Sales Guide](#) の「[Partner Connections](#)」を参照してください。

サポート情報

Amazon Q に質問する

Amazon Q (Q) は AI を活用したアシスタントで、自然言語を通じてにパーソナライズされたサポートをリアルタイムで提供し、Partner Central と Marketplace のナレッジソースを検索し、簡潔な概要とレコメンデーションを返します。サポートは、コンソールで Q ロゴを選択し、チャットウィンドウを起動するか、上部の検索バーで Amazon Q に質問するか、コンソール全体のウィジェット、機能、ページでエラーが返されたときに Q と診断するかを選択することで利用できます。

Amazon Q が必要な情報で応答しない場合は、左側のナビゲーションメニューから [Partner Central Support](#) を選択して、サポート付きのケースを作成できます。

サポート

AWS Partner Central の左側のナビゲーションパネルには、[Partner Central サポート](#)、[Marketplace サポート](#)、[Marketplace 返金サポート](#)の 3 つのサポートを受けるためのオプションが表示されます。<https://aws.amazon.com/marketplace/management/contact-us/?form=true> アカウントにログインできない場合は、[ここで](#) APN サポートチームにチケットを提出できます。

Partner AWS Network 関連のクエリのサポートについては、[Partner Central サポート](#)を選択します。これにより、レガシー Partner Central エクスペリエンスにリダイレクトされ、ユーザーは APN サポートチームに直接チケットを送信できます。詳細については、以下を参照してください。

AWS Marketplace 出品やその他の Marketplace 関連のクエリのサポートについては、[Marketplace サポート](#)を選択してください。これにより、AWS ユーザーが Marketplace サポートチームに直接チケットを送信できる Marketplace 管理ポータルページにリダイレクトされます。

AWS Marketplace 出品に関連する返金に関するサポートについては、[Marketplace 返金サポート](#)を選択してください。

Note

AWS コンソールには、グローバルナビゲーションの右上隅にサポートオプションがあります。ただし、これにより、ユーザーは一般的な AWS サポートチャンネルに移動します。APN、Partner Central、または Marketplace の問い合わせに迅速に対応するために、このサポートチャンネルはお勧めしません。

Partner Central のサポート

AWS パートナーサポートは、パートナーが APN サポートと連携するためのケース管理機能です。パートナーサポートページでは、新しいケースを開き、オープンケースと以前のケースを確認し、他のユーザーによる一般的な問題、質問、懸念に関する記事を読むことができます。オープンケースの対応を追跡したり、AWS Partner Central から直接対応したり、ファイルをアップロードして AWS、パートナーサポートと問題を伝えることができます。

AWS パートナーサポートでは、問題の詳細を入力できるため、サポートチームがより効率的にサポートできます。

- ケースのタイプ – 開くサポートケースのタイプを選択します。これにより、リクエストを適切なチームにルーティングできます。
- 質問タイプ – サポートチームに尋ねる質問のタイプに最も適したオプションを選択します。
- Get Specific – より具体的な質問タイプを選択します。
- Subject – サポートチケットのわかりやすい件名を入力します。
- 説明 – 問題を詳しく説明します。
- 添付ファイル – 問題の説明に役立つ添付ファイルを追加します。

AWS Partner Central からロックアウトされている場合は、以下を実行してサポートを受けることができます。

1. Partner Network Knowledge Base の AWS Partner [AWS Team 連絡先ページ](#)に移動します。
2. 問い合わせフォームに入力し、送信を選択します。

AWS Partner Central 入門ガイドのドキュメント履歴

次の表に、AWS Partner Central Documentation のドキュメントリリースを示します。

変更	説明	日付
AWS Partner Central Agents の起動	AWS Partner Central エージェントを起動しました。これは、AWS とのパートナー共同販売を加速するために設計された新しい AI を活用した機能です。	2026 年 3 月 16 日
更新されたマネージドポリシー	マネージドポリシー <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> 、 <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> 、 <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> 、および <code>更新PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</code> し、モデルコンテキストプロトコルを通じて <code>PartnerCentralAgents</code> セッション管理機能を追加しました。詳細については、「 AWS Partner Central updates to AWS managed policies 」を参照してください。	2026 年 3 月 13 日
既存のユーザー管理ドキュメントを更新しました	ユーザー管理ドキュメントを更新し、AWS パートナーセントラルの IAM AWS ロールベースのアクセス実装の手順を追加しました。	2026 年 3 月 6 日

既存の管理ポリシーを更新しました

Partner Assistant のチャットボット機能をサポートするために、Amazon Q アクセス許可を持つ AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement, and AWSPartnerCentralMarketingManagement マネージドポリシーを更新しました。

2026 年 2 月 23 日

既存の管理ポリシーを更新しました

Amazon Q アクセス許可と AWS Marketplace 契約読み取りアクセス許可で AWSPartnerCentralFullAccess マネージドポリシーを更新しました。

2026 年 2 月 11 日

新しい管理ポリシーを追加

PartnerCentralIncentiveBenefitManagement 管理ポリシーを追加しました。詳細については、「[PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)」を参照してください。

2026 年 2 月 11 日

既存の に新しい管理ポリシーと更新を追加

AWSPartnerCentralMarketingManagement 管理ポリシーを追加しました。詳細については、「[AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)」を参照してください。の更新: AWSPartnerCentralFullAccess, AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement。

2025 年 11 月 30 日

[AWS Partner Central コンソールの起動](#)

2025 年 11 月 30 日

包括的な新機能とレガシーシステムからの移行を備えた AWS マネジメントコンソールで AWS Partner Central を起動しました。コンソールナビゲーション、資金調達、ダッシュボードのカスタマイズ、アカウント管理、パートナー分析、資金調達プログラム、ソリューション作成、CRM 統合、移行ガイダンスなどの新しいドキュメントトピックを追加しました。コンソールベースのワークフローと IAM 統合に関する既存のドキュメントを更新しました。主な新機能には、コンソールナビゲーション、資金ベネフィット、ダッシュボード、パートナー分析、移行ツール、AWS Partner Central でのアクセスの制御、アカウント管理の強化などがあります。

既存の に新しい管理ポリシーと更新を追加

AWSPartnerCentralChannelManagement と AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement 管理ポリシーを追加しました。詳細については、「[AWSPartnerCentralChannelManagement](#)」および「[AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)」を参照してください。の更新: AWSPartnerCentralFullAccess。

2025 年 11 月 19 日

チャネル管理に関するドキュメントを追加

チャネル管理を使用すると、パートナーは Billing Transfer を使用してエンドユーザーと取引する際にチャネルプログラムのメリットを受けることができます。

2025 年 11 月 19 日

Partner Assistant ドキュメントの更新

AWS Partner Central FAQ の以前の情報を [AWS Partner Assistant](#) に移動し、その製品に固有のネストされた FAQ ページを追加しました。

2025 年 3 月 17 日

アカウントのリンク解除手順を追加しました

手順が「[AWS Partner Central アカウントの AWS Marketplace アカウントからのリンク解除](#)」に追加されました。

2025 年 1 月 15 日

既存の に新しい管理ポリシーと更新を追加

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy 管理ポリシーを追加しました。詳細については、「[AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)」を参照してください。の更新: AWSPartnerCentralFullAccess, AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralSandboxFullAccess。

2024/12/04

新しい AWS パートナーアシスタント

AWS Partner Assistant は、AWS パートナー向けの生成 AI を活用したチャットボットです。Partner Central と AWS Marketplace Portal (AMMP) の両方からアクセスできます。

2024 年 11 月 25 日

新しい 管理ポリシーを追加

AWSPartnerCentralFullAccess AWS 管理ポリシーを追加しました。詳細については、「[AWS マネージドポリシーAWSPartnerCentralFullAccess](#)」を参照してください。

2024 年 11 月 18 日

管理ポリシーを追加	AWSPartnerCentral0 ppportunityManagem nt AWS 管理ポリシーを追 加しました。詳細について は、「 AWS マネージドポリ シー-AWSPartnerCentral0 ppportunityManagem nt 」を参照してください。	2024 年 11 月 14 日
管理ポリシーを追加	AWSPartnerCentralS andboxFullAccess AWS 管理ポリシーを追加し ました。詳細については、 「 AWS マネージドポリシー AWSPartnerCentralS andboxFullAccess 」を 参照してください。	2024 年 11 月 14 日
明確化	わかりやすくするために、リ ンクアカウントの前提条件を 更新しました。	2024 年 6 月 5 日
最初のリリース	AWS Partner Central 入門ガイ ドの最初のリリース。	2023 年 11 月 10 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。