



ビルダーガイド

# AWS パートナーセントラル



# AWS パートナーセントラル: ビルダーガイド

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

ソリューションとは .....	1
AWS Partner Central でソリューションを作成するためのガイダンス .....	2
作成するソリューションの決定 .....	2
ソリューションの説明 (複数可) .....	2
ソリューションと製品について .....	3
ソリューション作成の製品関連付け要件 .....	3
ソリューションの作成 .....	4
ソリューションの管理 .....	6
AWS Partner カスタマーエンゲージメント (ACE) の機会にソリューションをアタッチする .....	6
ソリューションをオポチュニティにリンクする方法 .....	6
ソリューションの基本的な技術レビューをリクエストする .....	7
AWS Partner Solution Finder (PSF) にソリューションを公開する .....	8
AWS Marketplace でマルチ製品ソリューションを発行する .....	9
Partner Solution Finder から AWS ソリューションを削除する .....	9
ドキュメント履歴 .....	10
.....	xi

# ソリューションとは

## Note

2025年12月以降、AWS コンソールで新しい AWS Partner Central に移行すると、新しいソリューション管理機能にアクセスできます。この新機能では、AWS Marketplace のソリューションワークフローを使用して、ポートフォリオの製品と他のパートナーの製品を組み合わせたソリューションを作成できます。詳細な手順については、「[マーケットAWS プレイスでマルチ製品ソリューションを発行する](#)」を参照してください。

ソリューションは、お客様に提供する完全なサービスである、お客様が市場に投入するものを表します。ソリューションは、特定の顧客の問題に対処し、パートナーの市場投入方法を定義する1つ以上の製品のコレクションです。これには、可用性の保証、便利な配信方法、テクニカルサポート、サービス品質のコミットメントなど、コア製品以外の付加価値を提供する要素が含まれます。ソフトウェアパートナーの場合、ソリューションは通常、ソフトウェア製品とその顧客への配信方法を表します。サービスパートナーの場合、ソリューションは、市場にもたらすプラクティス、機能、専門サービスを表します。

ソリューションは完全なgo-to-market拓サービスを表しますが、AWS Marketplace を通じて製品を取引してデプロイすることも、Marketplace の外部で直接販売してデプロイすることもできます AWS。ソリューションを AWS Marketplace 製品に関連付けて、お客様のサービスを包括的に把握できるようにします。この接続により、お客様はソリューションの価値提案だけでなく、購入できるものとその背後にあるデリバリーモデルを理解できます。

# AWS Partner Central でソリューションを作成するためのガイド

## ダンス

## 作成するソリューションの決定

ACE を通じて共有または共有する機会には、AWS Partner Central で作成したソリューションをリンクする必要があります。アクティブに販売しているものを優先することをお勧めします AWS。ソリューションを検証するための時間とリソースの投資を考慮して、チームおよび Partner Development Manager (利用可能な場合) AWS と協力して、FTR または AWS スペシャライゼーションを通じて検証するソリューションを決定します。ソリューションがオポチュニティにリンクされていることを確認する必要はありません。

## ソリューションの説明 (複数可)

AWS Partner Central でソリューションを作成するときは、顧客に説明するのと同じ方法でソリューションを記述します。次の点を考慮してください。

- ウェブサイトでのマーケティング方法
- 販売チームが顧客にどのように対応させるか
- ソリューションが解決する顧客の問題またはニーズ
- 顧客プロフィール
- お客様に提供できる成果
- 製品と AWS 機能を明確に記述する方法

### Tip

パートナーは、専門分野を示し、特定のユースケースや業界などに合わせると、より多くの成功を見る傾向があります。

# ソリューションと製品について

## ソリューション作成の製品関連付け要件

AWS Partner Central でサービスを効果的に表現するには、ソリューションと製品を定義する方法と、それらを関連付ける理由を理解することが重要です。

ソリューションは、完全なgo-to-market拓戦略を表します。ソフトウェア、サービス、サポートモデル、提供する専門的な機能や専門知識など、顧客に提示する完全な価値提案です。ソリューションを、顧客の問題やビジネスニーズに対する包括的な回答と考える。

製品は、お客様が AWS Marketplace で取引できる特定の商品です。これらは、料金、配信メカニズム、購入条件が定義された具体的なソフトウェアアプリケーション、サービス、コンサルティングオファーです。

パートナーは単一の Marketplace 出品でキャプチャできる価値を超える価値を提供するため、区別は重要です。たとえば、エンタープライズソフトウェアプラットフォームをソリューションとして提供できますが、そのプラットフォームには、コアアプリケーション、アドオンモジュール、プロフェッショナルサービスパッケージ、マネージドサービスなど、複数の購入可能な製品を含めることができます。これらはそれぞれ Marketplace の個別の製品ですが、一緒になって完全なソリューションを構成します。

AWS Partner Central でソリューションを作成するときに、それをサービスを構成する製品やサービスに関連付ける必要があります。この要件には 2 つの目的があります。まず、実際に購入できるものと、お客様のソリューションがお客様の環境でどのように実現されるかを完全に把握できます。次に、市場開 AWS 拓戦略の取引可能なコンポーネントを理解することで、がビジネスをより適切にサポートできるようになります。 go-to-market

# ソリューションの作成

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

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

ソリューションを作成するには

1. [AWS Partner Central](#) にサインインし、ビルド、ソリューションを選択します。
2. ソリューションの作成を選択します。
3. 内部で使用するソリューション名を入力します。外部ソリューションのタイトルはソリューション名と同じですが、別のタイトルに変更できます。次の必須フィールドに入力します。ソリューションのタイトルを入力し、ソリューションの作成を続行を選択します。
  - a. 顧客または販売者にソリューションの機能と利点について簡潔で一般的な考えを与える説明を入力します。説明は 1,000 文字に制限されています。A 188 文字を超える公開されているソリューションの説明のリンクをさらに表示する。
  - b. 顧客がこのソリューションの導入に期待できるビジネス成果を伝える価値提案を入力します。「最高」や「数値 1」などのデータでは証明できないクレームは避けてください。1,000 文字を超える説明には、カタログのリストページにさらにリンクが表示されます。価値提案は 5,000 文字に制限されています。
4. ロゴのアップロード: 会社のロゴ、またはこのソリューションに固有のロゴをアップロードします。マルチ製品ソリューションを作成し、AWS Marketplace で公開する場合、ロゴは AWS Marketplace に表示されます。
5. 販売内容を教えてください。ソリューションに製品情報を追加します。次の 3 つの選択肢があります。
  - a. このソリューションに関連する製品が AWS Marketplace にリストされている場合 – ドロップダウンメニューから関連する Marketplace 製品タイプを選択して製品情報を入力します。AWS Partner Central へのサインインに使用した AWS アカウントが所有する製品リストのみが表示されます。AWS Partner Central へのサインインに使用する AWS アカウントに関連付けられている製品のみが表示されます。

- b. このソリューションの製品が AWS Marketplace にリストされているが、別のアカウントにある場合は、他のユーザーが所有する AWS Marketplace で利用可能を選択し、製品 ID を入力できます。
- c. このソリューションに関連する製品が AWS Marketplace – Select No にリストされていない場合、その製品は AWS Marketplace にリストされません。次に、製品タイプを選択し、製品名、シンプルな製品の説明、有効な製品 URL の必須情報を入力します。

## ISV パートナー

通常、製品はソフトウェア製品であり、製品がソリューションである場合、製品情報はソリューションと同じである可能性があります。

## サービスパートナー

ソリューションの AWS Marketplace 出品がない場合は、コンサルティング製品、プロフェッショナルサービス、マネージドサービス、付加価値再販サービス、トレーニングサービスなど、サービスに最適な製品タイプを選択できます。

ソリューションが製品自体である場合、製品の説明はソリューションの詳細と同じにすることができます。

6. 統合の詳細を入力する: このソリューションの製品に固有の統合の詳細について、2~3 文の概要を提供します (複数可)。
7. Select use case: ソリューションに関連するユースケースを選択します。検索バーにキーワードを入力して適切なユースケースを検索し、検索結果から最も関連性の高いオプションを選択します。AWS Marketplace でソリューションを公開する予定がない場合は、このステップはオプションであることに注意してください。
8. ソリューションを確認して送信します。
  - a. いつでも保存をクリックして、後で編集できるようにソリューションを「ドラフト」ステータスのままにします。
  - b. ソリューションを有効にする準備ができたなら、送信をクリックします。ソリューションは「制限付き」ステータスに設定されます。つまり、アクティブですが、AWS まで Marketplace に表示されません。
9. 解決策の作成: ソリューションが正常に作成され、ソリューションのステータスが制限付きに変更されたことを示すバナーが表示されます。限られたソリューションでは、このソリューションをオポチュニティにアタッチしたり、FTR をリクエストしたりできます。

# ソリューションの管理

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

## トピック

- [AWS Partner カスタマーエンゲージメント \(ACE\) の機会にソリューションをアタッチする](#)
- [ソリューションの基本的な技術レビューをリクエストする](#)
- [AWS Partner Solution Finder \(PSF\) にソリューションを公開する](#)
- [AWS Marketplace でマルチ製品ソリューションを発行する](#)
- [Partner Solution Finder から AWS ソリューションを削除する](#)

## AWS Partner カスタマーエンゲージメント (ACE) の機会にソリューションをアタッチする

ACE を通じてオポチュニティを送信すると、パイプラインの可視性を通じて相互の顧客とやり取りしている場所に関するインサイトを AWS 販売者に付与することで、共同販売ジャーニーが強化されます。

任意の機会にソリューションを追加する必要があります。オポチュニティ内で「その他」オプションを使用することはできません。まず AWS Partner Central でソリューションを作成する必要があります。オポチュニティ内では、「ソリューション提供」フィールドに最大 10 個のアクティブなソリューションのリストが表示され、オポチュニティに複数のソリューションをアタッチすることもできます (アクティブなソリューションが 10 個を超える場合は、ソリューション ID またはソリューションの名前を使用して追加のソリューションを検索できます)。

## ソリューションをオポチュニティにリンクする方法

新しいオポチュニティを作成する場合:

1. [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. 販売、オポチュニティ管理を選択します。
3. [作成] を選択します。
4. 「顧客の詳細」および「プロジェクトの詳細」セクションの「コアフィールド」を完了します。

- プロジェクトの詳細セクションで、「ソリューション提供」フィールドにスクロールダウンし、「」フィールドをクリックします。
- ドロップダウンリストから関連するソリューション (複数可) を選択します。
  - 注: ドロップダウンには最大 10 のソリューションが表示され、別のソリューションを確認するには、ソリューション ID (soln-abcdefghijklm など) またはソリューションの名前で検索します。ソリューション ID は、AWS Partner Central のソリューション内で使用できます。
  - 注: 「Limited」または「Public」ステータスのソリューションのみがドロップダウンリストに表示されます。
- 残りのフィールドに入力します。
- 保存と送信を選択します。

以下によって共有されたオポチュニティに を追加する場合 AWS:

- [AWS Partner Central](#) にサインインします。
- 販売、オポチュニティを選択します。
- オポチュニティリスト内で、オポチュニティ ID 列で編集するオファリングを選択します。
- プロジェクトの詳細を選択します。
- [Edit] (編集) を選択します。
- ソリューション提供フィールドまで下にスクロールし、フィールドをクリックします。
- ドロップダウンリストから関連するサービスを選択します。
  - 注: ドロップダウンには最大 10 のソリューションが表示され、別のソリューションを確認するには、ソリューション ID (soln-abcdefghijklm など) またはソリューションの名前で検索します。ソリューション ID は、AWS Partner Central のソリューション内で使用できます。
  - 注: 「Limited」または「Public」ステータスのソリューションのみがドロップダウンリストに表示されます。
- [保存] を選択します。

## ソリューションの基本的な技術レビューをリクエストする

FTR を取得して、ソフトウェア製品、マネージド、コンサルティング、またはプロフェッショナルサービスの各タイプの送信されたアクティブなソリューションを検証できます。FTR は、ソリューションの技術的なリスクを特定して軽減するのに役立ちます。

## FTR をリクエストするには

1. [AWS Partner Central](#) にログインします。
2. [ソフトウェアソリューション](#)または[サービスソリューション](#) AWS の基本技術レビューガイド、およびソリューションタイプの FTR チェックリストをダウンロードして確認します。
3. ナビゲーションバーから、ビルドとソリューションを選択します。
4. 検証するソリューションをクリックします。
5. 検証タブに移動し、検証のリクエストを選択します。
6. 自己評価チェックリストに記入し、このファイル、アーキテクチャ図、およびソリューションに関連するその他の必須または補足的なドキュメント、およびソリューション固有のお客様の成功を示すケーススタディをアップロードします。注: ドキュメントのアップロードあたりの最大ファイルサイズは 3MB です。
7. Request Foundational Technical Review を選択します。

## AWS Partner Solution Finder (PSF) にソリューションを公開する

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

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

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

## AWS Marketplace でマルチ製品ソリューションを発行する

詳細については、[「マーケット AWS プレイスでマルチ製品ソリューションを発行する」](#)を参照してください。

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

Partner AWS Solution Finder のリストからソリューションを削除するには、AWS Partner Central で制限をマークします。AWS Partner Central では、ソリューションの詳細ページでこれを行うことができます。

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

1. [AWS Partner Central](#) にログインします。
2. ナビゲーションバーから、ソリューションの構築を選択します。
3. 削除するソリューションを選択し、ソリューションの詳細ページに移動します。
4. 右上のセクションの可視性の更新をクリックします。
5. ソリューションのステータスを「制限付き」に設定します。

制限付きステータスのソリューションは、Partner Solution Finder、AWS Marketplace、ACE オポチュニティで検出できません。

# AWS Partner Central Builder Guide 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
<a href="#">更新されたビルダーガイド</a>	AWS Partner Central でソリューションを作成するための新しいガイダンスを追加しました。ソリューションの作成と管理に関するコンテンツ構造を強化しました。	2025 年 11 月 30 日
<a href="#">2 番目のリリース</a>	AWS Partner Central Builder Guide の 2 番目のリリース。	2024 年 6 月 25 日
<a href="#">最初のリリース</a>	AWS Partner Central Builder Guide の最初のリリース。	2023 年 11 月 2 日

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