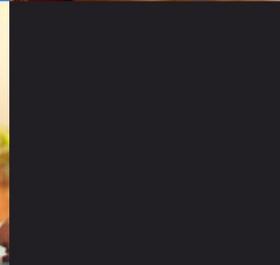
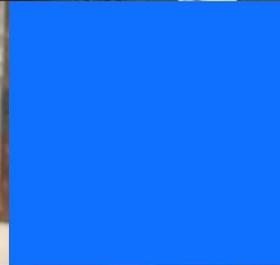
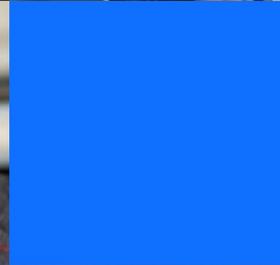
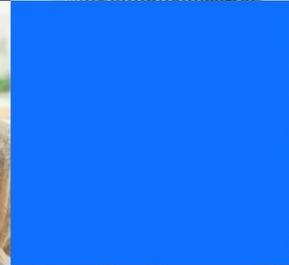
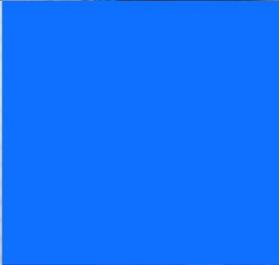


ビジネス・ パートナー様と IBM

未来の共創



目次

エグゼクティブ・サマリー	03	次世代の成功を導くソリューションの開拓	20
<hr/>		パートナー様への支援	21
IBM との協業	04	ハイブリッド・マルチクラウド・プラットフォームの活用	22
<hr/>		IBM Cloud: クラウドへの迅速かつ安全な移行	23
IBM との協業によるチャンスの拡大	06	IBM Data and AI: データの価値を引き出す新たな方法	24
ビジネスを成長、拡大させる 6 つの方法	07	IBM Watson: ビジネスのための AI プラットフォーム	25
新しいテクノロジーの活用	08	IBM Security: お客様のビジネス構造に セキュリティを組み込む	26
イノベーションのための投資、迅速なイノベーション	09	IBM Blockchain: ビジネス・パートナーを 業界のリーダーに	27
業界固有の専門知識の活用	09	IBM Services: 協業によるリソースの最大化	28
顧客規模および範囲の拡大	10	IBM IT インフラストラクチャー: 要件の厳しい ワークロードもサーバーとストレージで最適化	29
知識とスキルの習得	11	IBM グローバル・ファイナンス: 売り上げの増加と 成果の拡大	30
市場競争力の強化	12	<hr/>	
<hr/>		IBM パートナー・サポート・デスク	31
ビジネス・パートナーシップの可能性を探る	13	<hr/>	
IBM PartnerWorld	14	免責事項	32
IBM Skills Gateway	15		
Seismic at IBM	15		
同じ志を持つイノベーターのコミュニティーで チュートリアル、ツール、インスピレーションを共有	16		
クラウドとコグニティブの時代に、個々のニーズに対応	16		
世界的認知度の活用と収入源の拡大	17		
IBM 組み込みソリューション: 成果を生む組み合わせ	18		
MSP Hub: サービス・プロバイダー、 システム・インテグレーター、ISV の成功を支援	19		



エグゼクティブ・サマリー

成長と信頼を図り設計、構築されたパートナーシップ

めまぐるしく変化するこのデジタル・ディスラプションの世界において、皆様はビジネスの成長と拡大を目指しておられることでしょうか。企業はイノベーションと差別化、そして新たな収益機会の拡大を進める一方で、コストを削減し新規顧客の獲得に努めなければなりません。競争力を維持するために、企業はビジネスを変革し、新しい市場で次世代のソリューションを提供しようとしています。このような取り組みに着手するのは困難なように思えますが、それを一企業が単独で行う必要はありません。

このガイドは、貴社が **IBM** とのビジネス・パートナーシップを活用して、ソリューションを差別化できる先進的テクノロジーを統合しながらビジネスを拡大、成長させる方法を示すことを目的としています。事業規模やビジネス・モデルの種類を問わず、**IBM** はリソースと専門知識で皆様に支援いたします。

IBM とのパートナーシップによって、以下の 6 つの領域で新たな機会を最大限活用できます。

- 新しいテクノロジーの活用と統合
- イノベーションのための投資、迅速なイノベーション
- 業界固有の専門知識の活用
- 顧客規模および範囲の拡大
- 知識とスキルの習得
- 市場競争力の強化

IBM との提携によって自社のビジネスをさらに発展させてください。現在、そして将来を見据えて変革を進めている貴社のパートナーとして **IBM** をご活用ください。

IBM との 協業

優れた技術と専門知識による問題解決



IBM と提携することで、パートナー様は、IT 業界における長年の経験と最大規模のネットワークを利用することができます。このような専門知識と継続的な進化は、パートナー様が、IBM が持つソリューション、サービス、そしてお客様との関係を活用し、お客様にとって優れた価値を共同で実現できることを表しています。

IBM の「ビジネス・パートナー憲章」は、次の指針に基づいています。



パートナー様なくして IBM のビジネスは成り立ちません。
IBM は、パートナー様と効率的かつ有益な関係性を維持することに努めます。



パートナー様との対等な協業関係を維持します。
パートナー様と IBM は一致協力し、ケイパビリティ、専門知識、およびオファリングを結集して唯一の顧客価値を実現します。



ビジネス・パートナー様の成功を支援します。
IBM は、パートナー様が市場機会の獲得を目指し、新しい技術が出現し市場が進化する中で可能性を最大化できるように支援します。



パートナー様にとって業界で最良のパートナーとなるよう努めます。
IBM は、パートナー様が利用するビジネス・パートナーのエコシステムにおいて、あらゆる面で価値を得られるよう努めます。



コグニティブ時代特有の機会を獲得すべく、ビジネス・パートナー様と協力します。
パートナー様は、コグニティブ・コンピューティングを活用してビジネスの中核部分を変革するという歴史的な機会をつかむことができます。



IBM 社員の基本的価値観においてパートナー様との信頼関係を築いていきます。
すべてのお客様の成功、企業および社会に役立つイノベーション、そして、あらゆる関係における信頼と個人的責任の維持に向けて全力を尽くします。



IBM との 協業による チャンスの拡大

ビジネスを成長、拡大させる 6 つの方法

ビジネスを成長、拡大させる 6つの方法

IBM との協業によって、パートナー様は他に類のない 6つのメリットを得ることができます。これらはパートナー様のソリューション、サービス、お客様との関係にさらなる価値をもたらすことを目的としています。

よりスマートなアプリケーションやサービスの開発から知見の向上に至るまで、IBM と PartnerWorld® はあらゆる面でサポートを提供します。必要なときに必要なリソースをご利用ください。

新しいテクノロジーの活用

イノベーションのための投資、迅速なイノベーション

業界固有の専門知識の活用

顧客規模および範囲の拡大

知識とスキルの習得

市場競争力の強化



新しいテクノロジーの活用

2022 年までに、70% の企業がハイブリッド/マルチクラウド管理のテクノロジー、ツール、およびプロセスを統合し、パブリッククラウドとプライベートクラウドの管理を一体化するでしょう。¹

そのために、企業は適切なテクノロジーを配備する必要に迫られます。IBM とパートナーシップを締結することで、パートナー様とそのお客様はデジタル変革による成長、拡大に必要なイノベーションを活用できるようになります。

マルチベンダー・クラウドの導入を支援する、世界で唯一の改ざん防止用 DBaaS でパブリッククラウドのデータを保護する、Red Hat OpenShift を使用した自社独自のハイブリッドクラウド・ソリューションにセキュリティーを組み込むなど、いずれの場合においても、IBM Cloud は最も適切かつ効率的な方法でお客様のビジネスや技術上のセキュリティー問題を解決します。

IBM のクラウド、データやアナリティクス、および人工知能の機能によって、製品/サービスへのインテリジェンスの組み込み、データの能力強化、ブロックチェーンによる取引のデジタル化など、さまざまな対応が可能になります。

さらに、1 度作成すれば、オープンかつセキュアなクラウドのどこにでも展開が可能です。

¹IDC FutureScape: Worldwide IT Industry 2020 Predictions — European Implications

70%

の企業が 2022 年までに
ハイブリッド/マルチクラウド
管理のテクノロジー、ツール、
およびプロセスを統合する。

その他の IBM 情報

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM 組み込みソリューション](#)

[IBM Developer](#)

[IBM Ecosystem Advocacy Group](#)

イノベーションのための投資、迅速なイノベーション

パートナー様は、自社のオファリングを差別化し、収益の増加を図りたいと考えていらっしゃるでしょう。

お客様がクラウドやその他の先進テクノロジー、例えば AI、ブロックチェーン、IoT などの導入を進める中、IBM リソースはクラウドネイティブ・アプリケーションの迅速な開発とデプロイメントを後押しします。

例えば IBM コード・ライブラリーでは、あらかじめ用意された再利用可能なセクションを自社のソリューションに直接組み込んで、コーディング・プロセスを効率化できます。さらに、わずか数回のクリックで、フル・マネージドの Red Hat OpenShift クラスタを IBM のパブリッククラウドにデプロイできます。

IBM の開発担当者との 1 対 1 の面談、信頼できる他のパートナーとの協業によるスキル・ギャップの解消、認定済み研修カリキュラムを使用した社内スキルの向上なども可能です。準備ができたなら IBM Garage にアクセスし、共創による新しいアイデアの創出や発展に必要な体制を構築してください。

業界固有の専門知識の活用

お客様は以前にもまして、カスタマイズされた業種別のソリューションをサービス・プロバイダーに求めています。したがって、現在と将来において自社の業界で何が役立つかを知ることは、ビジネスの強力な味方になります。

IBM と一致協力し、IBM の広範囲な知識とエンゲージメントの経験を生かすことで、他社よりも一歩先んずることができます。こうした業界固有の専門知識は、競争の激しい環境で貴重な新規顧客を見つけ出すための基盤となります。

パートナー様は、Watson など主要なコグニティブ・アプリケーションの知識を高め、IBM の業界専門家とのグローバルな調査を通じて専門知識を蓄積できます。IBM の専門家へのご相談のみも可能です。



その他の IBM 情報

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM Developer](#)

[IBM 組み込みソリューション](#)



顧客規模および範囲の拡大

サービス・プロバイダーは、販路を拡大し利益を生み出すために、常に新規顧客を探しています。世界中の各市場で実績のある IBM の専門知識は、対象顧客に対する理解を深め、参入すべき新しい重要な市場分野を特定するのに役立ちます。

自社のソリューションをできる限り多くのお客様に届けるために、Global Solutions Directory に登録すると、そのエントリーが見込み顧客、他のビジネス・パートナー様、IBM 販売ネットワークに公開されます。

ただし、拡張が容易で各国の新規顧客のニーズに対応できるインフラストラクチャーも必要になります。20 業種にわたる数千の企業から信頼を得ている IBM® Cloud™ は、デジタル変革を促進して、クラウドへの移行を早期かつ安全に実施し、拡大と成長を実現します。

その他の IBM 情報

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM NextGen Partners solutions](#)

[IBM My Digital Marketing](#)

[IBM Partner Marketplaces](#)

[IBM Global Solutions Directory](#)

知識とスキルの習得

私たちはビジネスや技術における次の重要課題がいつ発生するか、あるいはそれがどのような課題であるかを知ることができません。ある予測では、2022年までに78%の企業が、企業のユース・ケースに合わせて多様な技術イノベーションを調整してトランスフォーメーションを大規模に推進することができる技術サービス・ベンダーと提携するとされています。²

では、皆様のビジネスにとって次の課題は何でしょうか？

その課題に対応するための十分な備えが、競合他社に先んじるか後れをとるかを分けることになります。

現在の市場で優位に立ち、新しい市場を開拓するために、お客様、パートナー企業、専門家から成る IBM エコシステムを自由にご利用いただけます。パートナー様は、技術検証、オンライン研修、デモ、開発システムなどを活用して、ソリューションの効果を最大化し、従業員のスキルを向上させることができます。

IBM は、世界各国のビジネス・パートナー様に対し、ソリューションを迅速に改善するためのリソース（開発チームにアクセスできます）、対象分野の専門家による支援、リモート研修およびサービスを提供します。

² IDC PERSPECTIVE The Monetization Ecosystem

その他の IBM 情報

[IBM PartnerWorld](#)

[Seismic at IBM](#)

[IBM Skills Gateway](#)

[IBM NextGen Partners solutions](#)



市場競争力の強化

パートナー様は、統合型ソリューションの開発/販売をサポートするために設けられた豊富な特典を活用して、成長への新たな道を見出し、収益性を増大させることができます。

選択したコミットメント・レベルに基づいて、自社のソリューションに組み込む IBM テクノロジーの価格を設定することで、予測コスト・モデルを簡単に作成できます。

パートナー様がデジタル市場 (オープン・クラウドの Red Hat Marketplace など) でオファリングを販売およびプロビジョンする際には、IBM が世界規模での新しい見込み顧客の開拓や、ソリューションの早期収益化を支援します。

さらに、パートナー様は、IBM Business Growth Funds、共同マーケティング、IBM の無料マーケティング・オートメーション・プラットフォームを利用して、デジタル・マーケティングを構成、強化できます。

これは皆様のアイデアを利益に転換するためのパートナーシップです。

その他の IBM 情報

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM 組み込みソリューション](#)

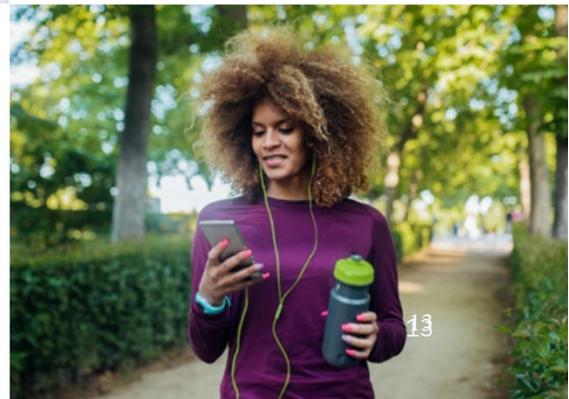
[IBM Partner Marketplaces](#)

[IBM My Digital Marketing](#)



ビジネス・パートナー シップの可能性を探る

充実したエコシステムへの参加でビジネス
の成長を促進



IBM PartnerWorld

各企業は、他社とは一線を画す価値を生み出す機会を探しています。だからこそ IBM PartnerWorld プログラムは、パートナー様が重大なトランスフォーメーション、すなわち従来型のプラクティスからビルド、サービス、再販という 3 つの基本分野を中心としたプラクティスへの転換を遂行できるよう支援します。

IBM PartnerWorld は企業の規模を問わず、IBM 製品を販売する企業から使用する企業まで、従来のリセラーからクラウド・ベースで誕生した新興企業まで、さらにはソリューション・アーキテクトからデプロイメントの専門家まで、多岐にわたって対応いたします。IBM はまず、そして常に、パートナー様の立場からパートナーシップを考えています。

IBM **PartnerWorld プログラム**は次の 3 つの主要項目を基盤としています。

成長促進



ビジネス・パートナー様のビジネス・モデルに合わせた最適化

PartnerWorld プログラムのフレームワーク

ビルド、サービス、再販に合わせて設定された特典と最適化された階層

ビルド・コンピテンシーおよびサービス・コンピテンシー

構築およびサービスのパートナー様の技術力とお客様成功事例を証明するための新しいコンピテンシー

再販コンピテンシー

IBM は、パートナー様の利益の最大化に必要な情報、製品、サポートを終始一貫して提供します。

イノベーションの実現



トラックによる合理化

ビルド・トラック

製品オフファリングを構築するビジネス・パートナー様向けの特典

サービス・トラック

付加価値のあるサービスを提供するビジネス・パートナー様向けの特典

再販トラック

IBM の製品とサービスを再販するビジネス・パートナー様向けの特典

価値の創出



特典の統一

IBM パートナー・パッケージ

カスタマイズされた特典パッケージによる開発、学習、テスト

IBM パートナー・サポート・デスク

PartnerWorld を快適にお使いいただくためのパーソナライズされたサポート

必要なときに必要なサポートを受けることができます。電話、E メール、ライブ・チャット、または Watson 搭載の PartnerWorld Adviser をご利用ください。

IBM Skills Gateway

今すぐ IBM Skills Gateway で優れた学習体験を。

Skills Gateway の個人別コースやコンピテンシー・ロードマップを利用すると、販売、マーケティング、技術的なスキルやケイパビリティを習得できます。Skills Gateway が提供する個人別設定には多数のメリットがあり、あなただけが利用できるコンテンツにアクセスできます。IBM は、学習者と IBM との関係性、および関心領域（トピック、職種、スキルなど）に基づいてコンテンツを提供します。

IBM Skills Gateway は 170 カ国以上で提供され、優れた IBM ビジネス・パートナー様と協力して高度な認定済みのトレーニングを提供しています。個別に編成された学習課程は、所定の IBM テクノロジーや職務におけるスキルを磨くのに役立ちます。さらには、最先端分野の識者や技術およびビジネスの専門家と一緒に、30 を超える世界各地のイベントに参加することもできます。

認定を取得しましょう - IBM のバッジと認定資格は、あなたがお客様や同僚にとってかけがえのない人材になるための努力を後押ししてくれます。

Seismic at IBM

Seismic は IBM およびパートナー様の販売員を、最も関連性の高いコンテンツに迅速かつ簡単につないで販売活動を支援する、**セールス・イネーブルメント・プラットフォーム**です。

強力な検索ツールを備えた Seismic では、販売員が販売サイクルのどこにいても販促活動や専用コンテンツの作成を行うことができます。

Seismic は、数千件に及ぶ検索可能な最新の販促資料、お客様向けプレゼンテーション、ニュース記事を用意すると共に、Salesforce などのプラットフォームに取り込むことで、市場や現場で IBM メッセージを統一することができます。

Seismic の特徴

- IBM とパートナー様の両方の販売担当者にとってワンストップのプラットフォームです。
- 動的かつ高速のコンテンツ・ソースであり、更新も容易です。
- 販売担当者がお客様にコンテンツを送信し、自身のエンゲージメントを追跡する手段となります。
- 販売担当者同士が資料について対話し、協力できる場所です。
- IBM の新製品のリリースや更新を常に把握しておくための照会先となります。
- それぞれの役割に応じて各ユーザーのエクスペリエンスをカスタマイズできます。

「Seismic で販売担当者が販促活動や専用コンテンツの作成を行うことができます」

同じ志を持つイノベーター のコミュニティで、 チュートリアル、ツール、 インスピレーションを共有

IBM Developer: パートナー様の必要に応じた技術サポート

新規需要や極めて重要なディスラプションなど、各組織は折に触れて技術的支援を必要とします。そんな時に役立つのが、即座にアクセスできる IBM Developer です。

IBM Developer は、教育用リソースや即時の技術サポートを提供するオンライン・センターです。IBM Developer には新たな開発に関する解説やビデオのほか、活発なコミュニティがあり、IBM の専門家や開発者から助言を受けることができます。また、IBM コード・ライブラリーを検索し、あらかじめ用意されたコードの一部を自社のソリューションに直接組み込むこともできます。

IBM NextGen Partners solutions: イノベーションを促進、共有するポータル

独自のソリューションを作成するにはどうすればよいでしょうか? IBM テクノロジーをどのように活用すれば、次世代への取り組みにおいてお客様を支援できるでしょうか?

IBM NextGen Partners solutions は、企業やその価値提案、オファリングの簡単なデモなどを紹介する短い動画を配信することで、革新的な次世代ソリューションを宣伝、共有できる理想的な場所です。

IBM の支援で世界中に自社のソリューションを紹介しましょう。

クラウドとコグニティブの 時代に、個々のニーズに対応

IBM パートナー・パッケージで成長を加速

IBM パートナー・パッケージでは、16,000 を超える IBM ソフトウェア・ソリューションにアクセスできる Software Access Catalog、IBM Cloud クレジット、研修/資格認定時の払い戻し、専門家のガイダンスなどさまざまな特典が用意されています。「エントリー」「アドバンスト」「プレミアム」「エンタープライズ」の4つのパッケージの中から貴社のニーズに合うものをお選びいただけます。

世界的認知度の活用と収入源の拡大

IBM Global Solutions Directory: 対象顧客を世界規模で拡大

Global Solutions Directory にソリューションを登録すると、有効にマーケティングを展開できます。登録によってお客様、IBM ビジネス・パートナー様、および IBM 販売ネットワークにおけるオファリングの認知度と訴求効果が高まります。

これは顧客の裾野を広げるまたとない機会です。さらに、このポータルには IBM と提携している数千社のビジネス・パートナー様による最新のイノベーションが掲載されているため、自社のお客様の課題に合わせて総合的なソリューションを開発できます。

IBM Partner Marketplaces: デジタル方式のエンゲージメントと販売、迅速な収益拡大

IBM Partner Marketplaces を通じてデジタル方式でソリューションを販売すると、ただちに提供できるようすべてが自動的にプロビジョンされるため、お客様が必要としているサービスを素早く届けることができます。

お客様の注文をリアルタイムのエンドツーエンド・ビューに表示することにより、お客様との関係性を正しく維持しながら、少ない手間で高い収益を得ることができます。

適正化されたイネーブルメント、マーケティング・キャンペーン、共同マーケティング支援金などによって、需要の創出と活性化も促進されます。

パートナー様は、希望する IBM Cloud アグリゲーターと共にオンボーディングを行い、初日から販売を開始できます。



IBM 組み込みソリューション: 成果を生む組み合わせ

サービス・プロバイダーは、他社より抜きん出るために一層の努力が必要です。これは、より優れた機能をお客様に提供しつつ、堅実で持続可能な料金体系と利益率を維持することを意味します。IBM との提携によって IBM テクノロジーを組み込めば、他社との差別化を図ることができます。

データや洞察に基づいた戦略を導入する企業が増えつつある中、業界と連携した IBM の市場進出モデルによって、バリュー・チェーンのデジタル変革は安定的に強化されます。

ご希望の無料トライアルを利用して、効果的なソリューションを迅速かつ容易に構築してください。

IBM と 提携する 理由

拡大

潜在的利益の拡大

- 製品の強化
- 販売開始を早期化
- 新規市場への参入
- IBM お客様チームの業界専門知識と IBM コンテンツの知識を活用し、ビジネスの成長を支援

利点

市場をリードする専門知識による利点

- IBM グローバル・ファイナンスिंग
- 業界最高レベルのミドルウェアやソフトウェアを揃えた豊富なポートフォリオ
- 実績と信頼性、高い可用性と拡張性を兼ね備えたソフトウェア・ソリューション
- オープン・スタンダード、オープン・アーキテクチャー
- 組み込みオートメーションによる生産性の向上と運用コストの削減
- 多数の分野に対応できる優れた技術力
- 共同マーケティング支援金の利用 (基準を満たしている必要があります)

削減

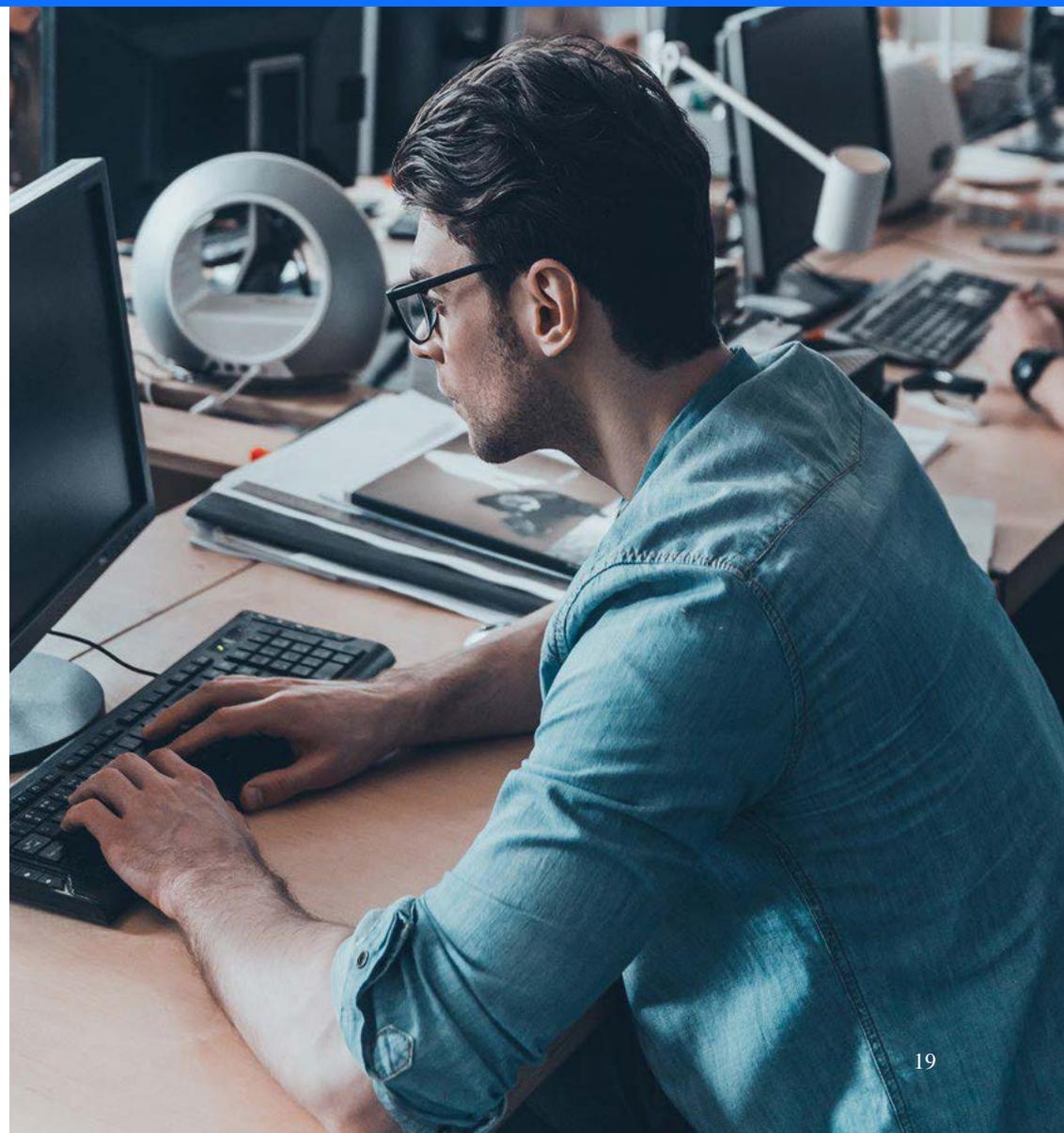
パートナー様のリスクの削減

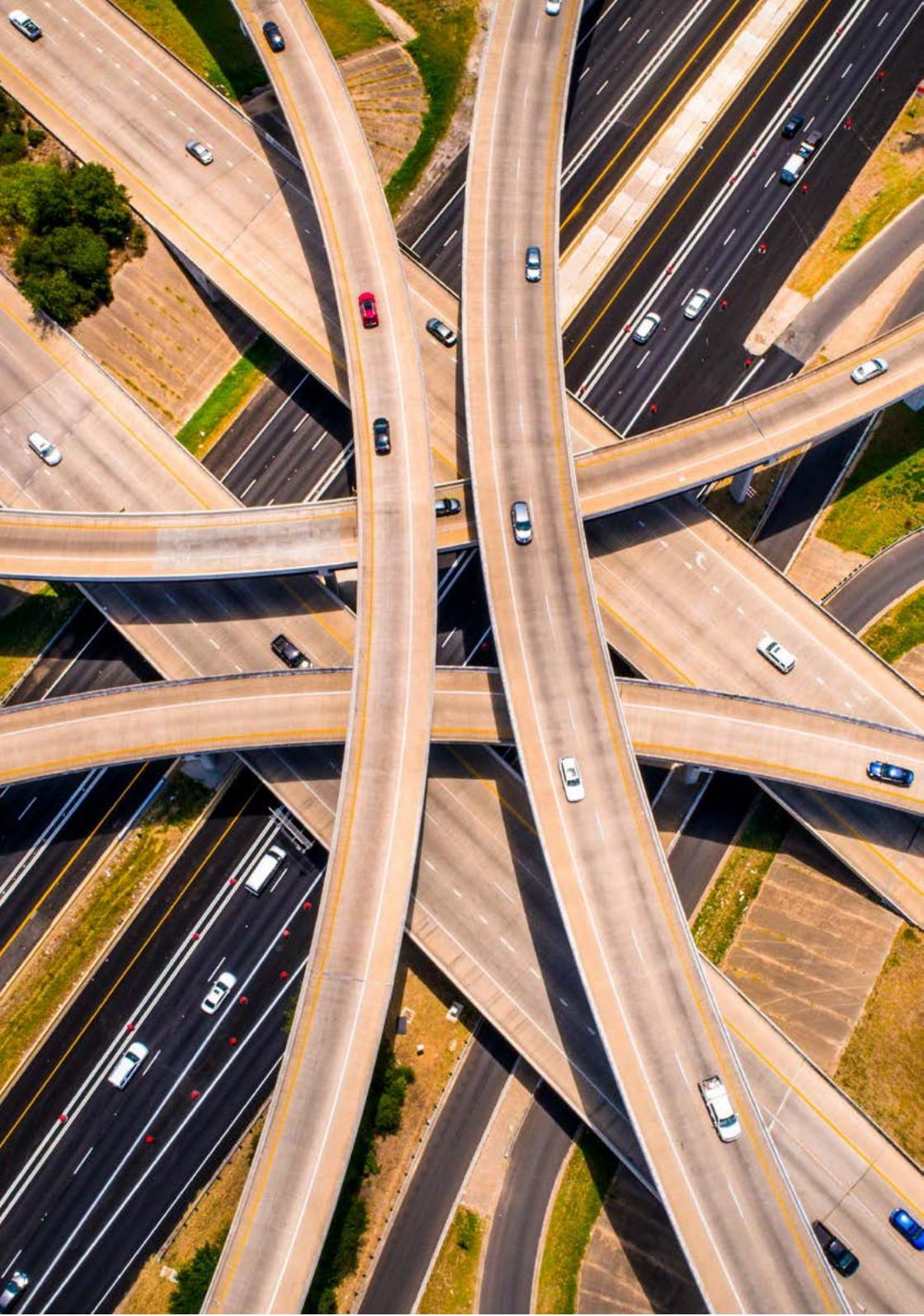
- 明瞭な料金体系
- 柔軟な課金オプション
- 複数年ライセンス
- 開発コストの低減
- 市場投入の早期化
- 必要に応じたサポート
- 高い拡張性

MSP Hub: サービス・プロバイダー、システム・インテグレーター、ISV の成功を支援

MSP Hub では、テクノロジー業界で起こっているあらゆる状況について、常に最新の情報を入手できます。ブログ、動画、e-book、ソート・リーダーの論文、インフォグラフィックなどが定期的に更新されています。自社の事例や体験を送信すれば、**MSP Hub** に参加して自社ブランドの認知度を高めることができます。

登録して専門的なコンテンツやソート・リーダーシップの資料、洞察などにアクセスすると、業界の進歩のスピードに遅れずついていくことができます。最新のトレンドやソーシャル・メディアの記事も確認できます。





次世代の成功を導く ソリューションの 開拓

最新技術による変革がビジネスを活性化

パートナー様への支援

IBM は創業以来ずっと、技術革新のために変化を繰り返し、時代ごとにお客様自身の変革も実現してきました。IBM が開発してきた技術とサービスは、現在および将来にわたって最良の業務が行えるようお客様を支援しています。

IBM Cloud は、よりスマートなビジネスを実現するクラウドです。グローバルに利用できる IBM のパブリッククラウドやプライベートクラウドのプラットフォームなど、希望する場所でアプリケーションのイノベーションやモダナイゼーションを行えます。IBM の優れた専門知識と実績のあるメソッドを利用すれば、複雑なワークロードを移行してモダナイズし、今日のクラウドに対応することができます。迅速かつ安全にクラウドに移行する方法を IBM Cloud で見い出してください。

IBM Data and AI ソリューションでは、パートナー様とのお客様がこれまでにない方法でデータの価値を引き出し、AI 対応を強化することができます。データを AI やハイブリッドクラウド環境に適応させることにより、将来の成果を予測および計画し、より価値の高い仕事ができるよう人材を最適化し、意思決定とプロセスをインテリジェント機能で自動化し、ビジネス・モデルを再構築できます。

IBM Watson には、機械学習における最新のイノベーションが組み込まれています。Watson はオープンなマルチクラウド・プラットフォームであり、AI のライフサイクルを自動化することができます。高機能なモデルを一から構築することも、事前に構築されたエンタープライズ・アプリケーションを使って価値実現までの時間を短縮することもできます。

IBM Security - 将来のサイバー脅威への備えは今のうちに行ってください。IBM Security は、革新的でコグニティブな防御の統合システムを提供し、アプリケーション、人、データを保護します。IBM は先進的な脅威調査と実績ある専門知識によって、脅威の防止、コンプライアンスの検証、ビジネスの成長を支援します。IBM はどのような場面でも、クラウドへの安全な移行をお手伝いします。

IBM Blockchain は、トランザクションの記録や資産追跡のプロセスを円滑化します。これによって部門や分野、業界や組織、国や文化をまたいで各社が連携しつづ、信頼性と透明性を維持することができます。

IBM Services - IBM はあらゆる規模の企業に対応できる、ビジネス・パートナーであり技術パートナーです。IBM はパートナー様と協力して、それぞれのニーズに特化したソリューションを設計します。先進的テクノロジーと IBM の高度な R&D ラボを統合し、パートナー様のデジタル変革を成功させます。IBM は今まで多数のお客さまのビジネス成長をグローバルに支援してきました。IBM は持続的な価値を提供して実社会での他社との差別化を可能にし、企業のクラウドへの移行を促進します。

IBM インフラストラクチャー - IBM サーバー、ストレージ、およびソフトウェアのソリューションを使用して、最も要件の厳しいワークロードに対処できます。これらの高性能テクノロジーはクラウド向けに最適化され、AI、ビッグデータ、コグニティブ・アプリケーション、セキュアなトランザクション処理に対応できるよう設計されています。高機能で柔軟な Red Hat® のオープン・ハイブリッド・マルチクラウド・テクノロジーと、大規模で広範囲な IBM Systems を組み合わせると、企業がクラウドへの移行を加速し、デジタル変革を攻略するためのツールとなります。

IBM グローバル・ファイナンス は、世界最大の IT 専用ファイナンス事業であり、60 を超える国で、小規模な企業から Fortune Global 100 に掲載されている大多数の企業に至るまで、さまざまなお客様にサービスを提供しています。

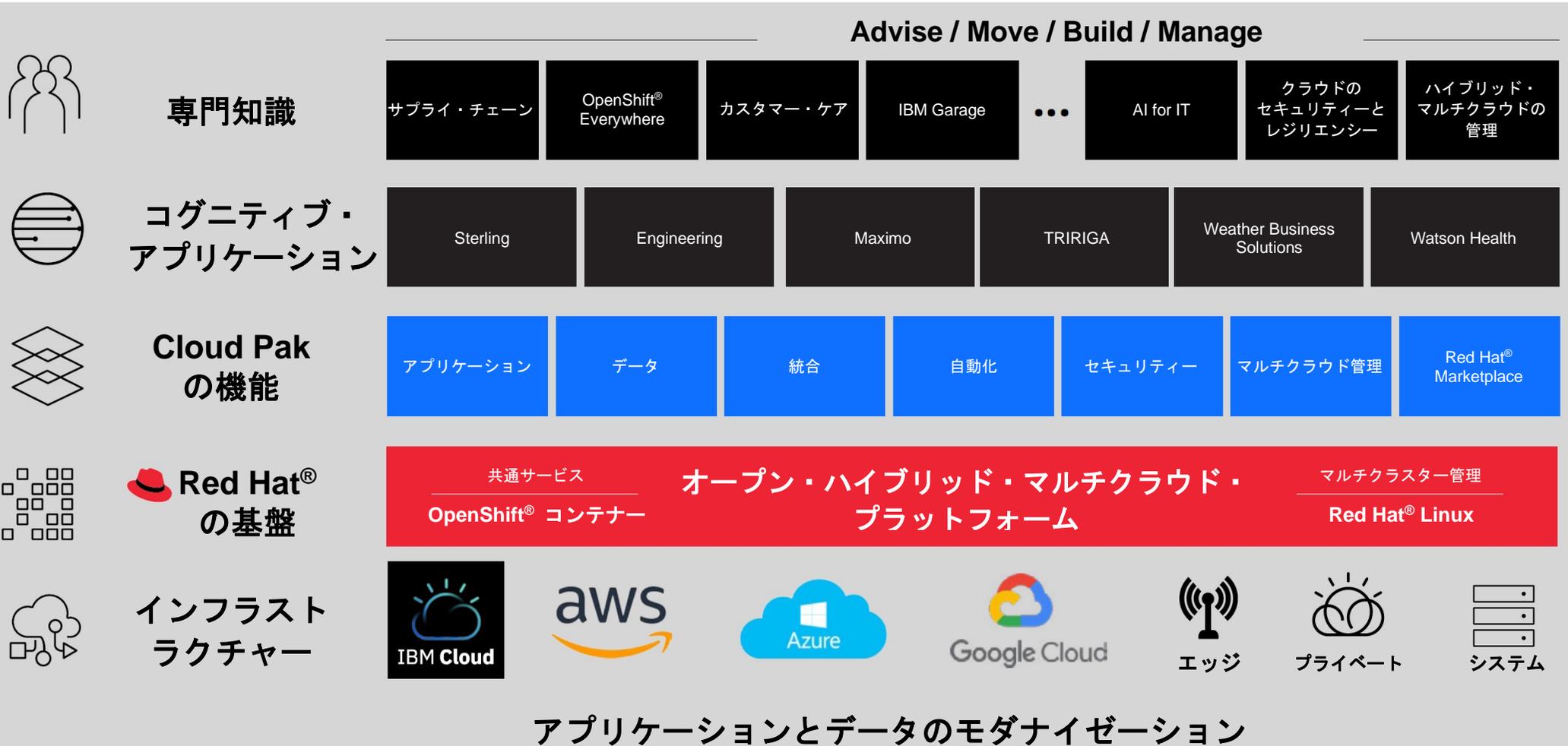
IBM Edge Computing は、ライフサイクル全体に対応したエッジ環境であり、ビジネス・ロジック・アプリケーションやアナリティクス・アプリケーションを安全に作成、デプロイ、実行、監視、保守、拡張できるよう支援します。

ハイブリッド・マルチクラウド・プラットフォームの活用

ビルドは 1 度だけ
希望する場所にデプロイ

場所を問わないイノベーション
任意のテクノロジーを使用可能

自由な移動
最適化によるコスト削減



IBM Cloud: クラウドへの迅速かつ安全な移行

1 度のビルドで希望する場所にデプロイ

次世代のクラウドでは、変化する市場と顧客需要を素早く察知して対応する能力が求められます。IBM の次世代型ハイブリッド・マルチクラウド・プラットフォームでは、最良のアーキテクチャーとアプローチを選択し、アプリケーション、データ、およびワークロードに関する最も重要な要件に対処し、自社およびお客様のビジネスに役立てることができます。Linux や Kubernetes などのオープン・テクノロジーを基盤とするオープン・プラットフォームは、充実したエコシステムを備え、デプロイメントの場所を自由に選択できます。このプラットフォームを使用すると、データやアプリケーションを任意のクラウドで安全にデプロイ、実行、管理でき、ロックインのリスクもありません。

基盤は Red Hat®

スマートとはオープンであること。オープンとはスマートであること。 IBM と Red Hat® は連携して、ビジネスにとってのハイブリッドクラウドの真価を引き出します。高機能で柔軟な Red Hat® のオープン・ハイブリッドクラウド・テクノロジーに、大規模で広範囲な IBM のイノベーションと専門知識を組み合わせることで、お客様のクラウドへの移行を加速するために必要なツールや人材の利用が可能になります。

IBM パブリッククラウド

最もオープンで安全なビジネス向けパブリッククラウド。 Kubernetes やコンテナを基盤とするオープン・アーキテクチャーによって、クラウドを利用したビジネス・イノベーションは次の段階に入りつつあります。だからこそ IBM は 2 年をかけて、オープンソース・ソフトウェアとエンタープライズ・グレードのインフラストラクチャーを基盤にしたパブリッククラウドを再構築しました。IBM パブリッククラウドには、信頼性が高く安全なソリューションや、イノベーションへのアクセス、中核的インフラストラクチャーとネットワークにおける最良の選択肢が用意されています。すべては、改良され、受賞歴のあるユーザー・エクスペリエンスを通じて提供されているものです。これはまったく新しいクラウドであるだけでなく、実地試験を行って信頼性が実証されており、パートナー様とそのお客様の中心的事業の運用にお役立ていただけます。

IBM Cloud Paks

コンテナ化された企業向けソフトウェア。 IBM Cloud Pak™ では、企業向けのコンテナ化されたソフトウェア・ソリューションを使用して、より迅速かつ安全な方法でパートナー様とそのお客様の中核的ビジネス・アプリケーションを任意のクラウドに移行できます。各 IBM Cloud Pak™ にはコンテナ化された IBM ミドルウェアと、開発および管理用の共通ソフトウェア・サービスが含まれ、共通のインテグレーション層の上に配置されています。これらは開発時間を最大 84%、運用費を最大 75% 削減するよう設計されています。IBM Cloud Paks は Red Hat® OpenShift® が稼動する環境であれば動作し、Red Hat OpenShift on IBM Cloud で生産性とパフォーマンスを発揮できるよう最適化されています。



「弊社ではことあるごとに IBM Cloud サービスを利用しました。ソリューションの監視のように技術的なことも、反応の早い UI などの対話操作も、すべて IBM Cloud で解決できました」

- Mark Lucente 氏、Zilker Technology (IBM ビジネス・パートナー)、マネージング・パートナー

[動画を見る](#)

IBM Data and AI: データの価値を引き出す新たな方法

データ分析と AI 分野で IBM と提携するという事は、新しいレベルの洞察を見出して、お客様をビジネス改革へと導くことを意味します。基本的には、データを AI 対応にするところから始める必要があります。IBM Data and AI ポートフォリオの内容は、セルフサービス・アクセスから、統合やガバナンスを含むクラウド・ベースのデータ・ツールまで多岐にわたります。IBM Data and AI では、データを AI とハイブリッドクラウド環境に適応させ、信頼性と透明性を維持し、ビジネス全体で AI を活用することができます。例えば、IBM Cloud Pak for Data は事前に統合された堅牢なエンドツーエンド・プラットフォームで、データおよび分析のあらゆるニーズに対応します。

お客様と自社の人材をデータで補強すると、過去から学んで現在の目標を達成し、次世代の計画を立てることができます。分析と AI の機能をソリューションに組み込むことで、収益を大幅に拡大する一方、お客様の新しいケイパビリティを実現できます。AI 対応の強化に IBM をお役立てください。

車や農作物からコンベヤー・ベルトまで、ほぼすべてのものを接続することで、IoT は企業運営の方法を変えつつあります。IoT データと AI を結合すると、企業は貴重な洞察を導き出して運営におけるほぼすべての側面を改善し、革新的で新しいビジネス・モデルを実現できます。実際、アナリストの予測によると、2024 年までにユーザー・インターフェースの対話操作の 50% 以上で AI 対応のコンピューター・ビジョンが使用され、2025 年までに新しいエンタープライズ・アプリケーションの 90% 以上に AI が搭載されます。³

Watson IoT™ プラットフォームは、クラウドでホストされるフル・マネージド・サービスで、IoT (モノのインターネット) の開発を合理化することを目的としています。これにより、IoT データからより多くの価値を引き出すことができます。パートナー様は、お客様が AI と IoT を使ってデータの能力を引き出し、資産管理の改善、不動産や施設の最適化、ソフトウェアおよびシステム・エンジニアリングの改良などが行えるよう支援するとともに、自社のデジタル変革を前進させることができます。

³IDC 2020 Worldwide IT Predictions Web キャスト (IDC 上級副社長兼主任アナリスト Frank Gens 氏)

「IBM の IoT と AI の機能によって、まったく新しい製品を市場に投入できます。Karantis360 ソリューションを利用して、高齢者は自立した生活をより長く続けることができます」

- Tim Payne 氏、Karantis 360 Ltd、最高マーケティング責任者

IBM Watson: ビジネスのための AI プラットフォーム

Watson はオープンなマルチクラウド・プラットフォームであり、ビジネスの AI ライフサイクルを自動化することができます。Watson を使用して、新しいアプリケーションや機械学習モデルを作成して予測の精度を高め、意思決定やプロセスを自動化することができます。また、従業員がより価値の高い作業に注力できるよう、時間の使い方を最適化できます。

AI の潜在能力の利用が進むにつれて、企業は多様なソースのデータを使用し、最高レベルのツールやフレームワークをサポートし、さまざまな環境でモデルを実行しなければなりません。IBM Watson は、企業がクラウドネイティブなデータを整備し、AI モデルやアプリケーションをより簡単かつ迅速に任意のクラウドで構築、実行、管理できるように設計されています。場所を制限せずに、データがどこにあっても AI を取り込むことができます。

注目ポイント

世界では数千社の IBM のお客様が、Watson の 2 つの主要オファリングである Watson Assistant と Watson Discovery を活用して、既に Watson と AI からビジネス価値を引き出しています。それには 4 つの基本的な使用パターンがあります。

- **Watson Assistant for Customer Self Service:**
お客様が必要な情報を検索できるよう支援すると同時に、コール・センターのコストを削減し、顧客満足度を高めます。
- **Watson Assistant for Employee Self Service:**
AI 搭載の自動支援機能を配備して従業員の生産性を高めます。
- **Watson Assistant for Agent Assist:**
担当者がお客様の問い合わせをより適切に処理できるようにし、解決時間を短縮します。
- **Watson Discovery for Expert Assist:**
複雑なビジネス・コンテンツから洞察を導き出し、すべての従業員をエキスパートに育てます。

「Watson API を当社のソリューションに統合するのは実に簡単でした。これで検知時間を短縮し、森林火災による住民、経済、社会への世界的影響を削減することができます」

- Vasco Correia 氏、Compta Emerging Business、国際ビジネス担当部長

IBM Security: お客様のビジネス構造に セキュリティを組み込む

組織は急速に変化するセキュリティ環境に適応しなければなりません。法規制の遵守と苛烈で高度なサイバー攻撃によって、イノベーションの活用、ビジネス・ニーズの把握、防御の一体化を実現できるセキュリティ戦略の必要性が高まっています。脅威を検知、調査、阻止するために、組織はこれまで以上にセキュリティの専門家や世界をリードするソリューションを必要としています。IBM Security との連携で、多様なコグニティブ・ソリューションのポートフォリオと、魅力的な IBM ビジネス・パートナー・プログラムをご利用いただけます。

この強力な組み合わせは、新たな市場の獲得、新しいスキルの育成、収益性の高いオフリングの開発に役立ちます。IBM Security では、パートナー様とお客様が協力して以下の主要領域に対処することができます。

戦略とリスク

お客様向けのセキュリティ戦略を策定し、コンプライアンスを改善し攻撃に備えます。

脅威マネジメント

Security Operation Center、Security Analytics Platform、Response and Threat Hunting ソリューションの最も強力なツールと機能を使用して、即座に脅威に対応します。

デジタル・トラスト

データ保護、アプリケーション・セキュリティ、ID および不正管理、クラウドおよびモバイル・セキュリティ、エンドポイント管理などを実行できるソリューションによって、デジタル変革とお客様のビジネスの成長を促進します。



IBM Blockchain: ビジネス・パートナーを 業界のリーダーに

イノベーションとインスピレーションが融合する IBM Blockchain ビジネス・パートナー・エコシステムに是非ご参加ください。人間同士でも組織同士でも、信頼性が高まれば協力関係が発展します。世界中の企業が IBM Blockchain ソリューションを使用して、新しく築いた信頼関係と透明性をサプライ・チェーンや国際貿易、国際決済、世界の食料供給、環境維持への取り組み、その他多数の活動に取り入れています。リソース、ネットワーク、パートナーシップを利用してお客様のアイデアを実行に移し、新たな利益を生み出し、新しいビジネス・モデルを拡張することができます。ビジネスを発展させるための最適なオプションをご確認ください。

貴社の希望	確認事項	対応策
IBM Blockchain プラットフォームに自社ブランドのブロックチェーン・ソリューションを構築したい。	ブロックチェーンの製品開発プロセスが開始されている、または ibm.biz/partnerstart に開発したいブロックチェーン・コンセプトがある。	Embedded Solution Agreement (ESA) を申請し、IBM Blockchain プラットフォーム上で付加価値ソリューションを作成する。
ブロックチェーン・ネットワークを構築するお客様を支援したい。	お客様のブロックチェーン・ネットワーク構築を支援するために必要な、ブロックチェーンおよび垂直業界に関する専門知識。	IBM PartnerWorld で IBM ビジネス・パートナーとして登録する。IBM ビジネス・パートナー・リセラー契約を締結し、IBM Blockchain プラットフォームを再販する。
既存のブロックチェーン・ソリューションの認知度を高めたい。	ブロックチェーン・ソリューションを使用したビジネスが確立されている。	ソリューションを提出して Ready for IBM Blockchain エンブレムを取得し、自社のオフリングを宣伝し他社との差別化を図る。 Ready for IBM Blockchain ソリューションに認定されたら、IBM Global Solutions Directory に自社のブロックチェーン・ソリューションを掲載する。
お客様のブロックチェーン・ネットワークの実装を IBM に委託したい。	お客様の業界とブロックチェーンに対する抱負をよく理解している。	IBM ビジネス・パートナー・リセラー契約を締結する。可能な場合は委託料を受け取るために、 Sales Assist のビジネス・パートナー・プログラムに登録する。

「私たちが行っているのは、こうした素晴らしいアイデアにテクノロジーを取り入れることです。何かの先駆けとなる人は、世界に役立つことを実行するためのアイデアを持っています。弊社ではそれを実現するために、数十年にわたってテクノロジーを利用しています。私たちは、人々から支持される真正性や透明性をブロックチェーンによって得られるよう、スタートアップ企業を支援しています。

- Bill Stark 氏、Cognition Foundry 社長

IBM Services: 協業によるリソースの最大化

4 つの主要サービスの協業モデル

Services Attach

チャンネルへの最初の入口。リセラーにハードウェアおよびソフトウェア・トランザクションへのメンテナンスの追加を勧めることに重点を置いています。

Services Clothing

ハードウェアの販売を補強または「保護」するオファリング。ビジネス・レジリエンシー・サービス、テクノロジー・サポート・サービスなど。

Services Collaboration

技術サービス・プロバイダー様と協力してサービスを販売、提供する、ケーブル接続やその他の手動サービス。

Services Integration

一部の技術サービス・プロバイダー様は「Made with IBM」戦略を導入し、IBM Services を自社のソリューションに組み込む必要があります。

4 つの基本報酬アプローチ

再販

契約締結、料金、または再販

契約締結、料金、または「委託契約」

再販または「委託契約」

[今すぐ始める](#)

IBM IT インフラストラクチャー: 要件の厳しいワークロードもサーバーとストレージで最適化

企業の IT 担当者はクラウドに将来性を感じていますが、クラウドへの移行は最初に思っていたよりもはるかに複雑で費用がかかります。ミッション・クリティカルなデータやアプリケーションをクラウドに移行する場合、大抵は再構築というきわめて負担の大きい作業が発生します。そのために時間とリソースが必要になり、クラウド移行の費用は跳ね上がります。言うまでもなく、オンプレミスからクラウド環境への移行はリスクを伴い、組織はセキュリティー違反やコンプライアンスの問題、サイトのダウンタイムなどに対処しなければなりません。こうした理由から IT リーダーは「データの安全性を維持し、不確定要素を回避し、パフォーマンスを改善しつつ、組織をクラウドに移行して最新のインフラストラクチャーに進化させるにはどうすればいいのか?」という疑問を抱きます。

IBM には世界で最も強力かつセキュリティーに優れたインフラストラクチャー・ポートフォリオがあり、お客様のクラウド対応を支援します。このポートフォリオは最も要件の厳しいワークロードに特化して設計されており、ハイブリッドおよびマルチクラウド環境に適したアジャイル機能と、データ保護やコンプライアンスに対応できるセキュリティーを備えています。

IBM インフラストラクチャー・ポートフォリオのサーバーおよびストレージ製品には IBM Research のイノベーションが注入され、IBM の多彩なポートフォリオの重要な機能が組み込まれています。IBM Research の活動は、量子コンピューティングや高性能コンピューティングなどの分野において、重要なテクノロジーの進歩に道を開くものです。それによって次世代の商用システム向け機能が実現されます。

IBM は IBM インフラストラクチャーを通じて、今日の新しい環境で成功するためのイノベーションと最先端の機能を IT リーダーに提供します。

「IBM Power Systems と IBM ストレージを使用することで、SAP HANA on the IBM FlashSystem を採用した SAP アプリケーション向けに提供するパフォーマンスと可用性が向上しました。これにより、お客様は重要な SAP アプリケーションの実行速度を高め、ビジネスに付加価値を付けることができます。」

- Dannie Lynge Havgaard 氏、itelligence Nordic、セールス・マネージャー (マネージド・サービス)

IBM グローバル・ファイナンス: 売り上げの増加と成果の拡大

IBM グローバル・ファイナンスの柔軟な支払いソリューションを利用して、コスト効率がより高くお客様にとって魅力的なソリューションをご提供ください。

IBM グローバル・ファイナンスの柔軟な支払いオプションは、お客様の IT ライフサイクル全体を通して適用でき、パートナー様のビジネスの成長を継続的に支援します。パートナー様の利点は次のとおりです。

- 迅速な請求処理によって支払いが早期化されます。
- IBM 製品 (該当する場合は IBM 以外の製品も含む) の販売におけるあらゆる支払い関連のリスク負担を IBM に依存できます。
- お客様に支払い据え置きオプションを提供し、予算関連の遅延を解消します。
- 見込み顧客にソリューションの利点を強調し、価格設定や値引きの圧力を減らします。
- 回収の強化や支払い期間の延長によってキャッシュ・フローを改善し、運転資金を増やします。
- お客様がファイナンスの取引数を増やすと、パートナー様にインセンティブが支払われます。
- ファイナンス期間中またはその終了時にオプションを提供し、ビジネスを継続させます。

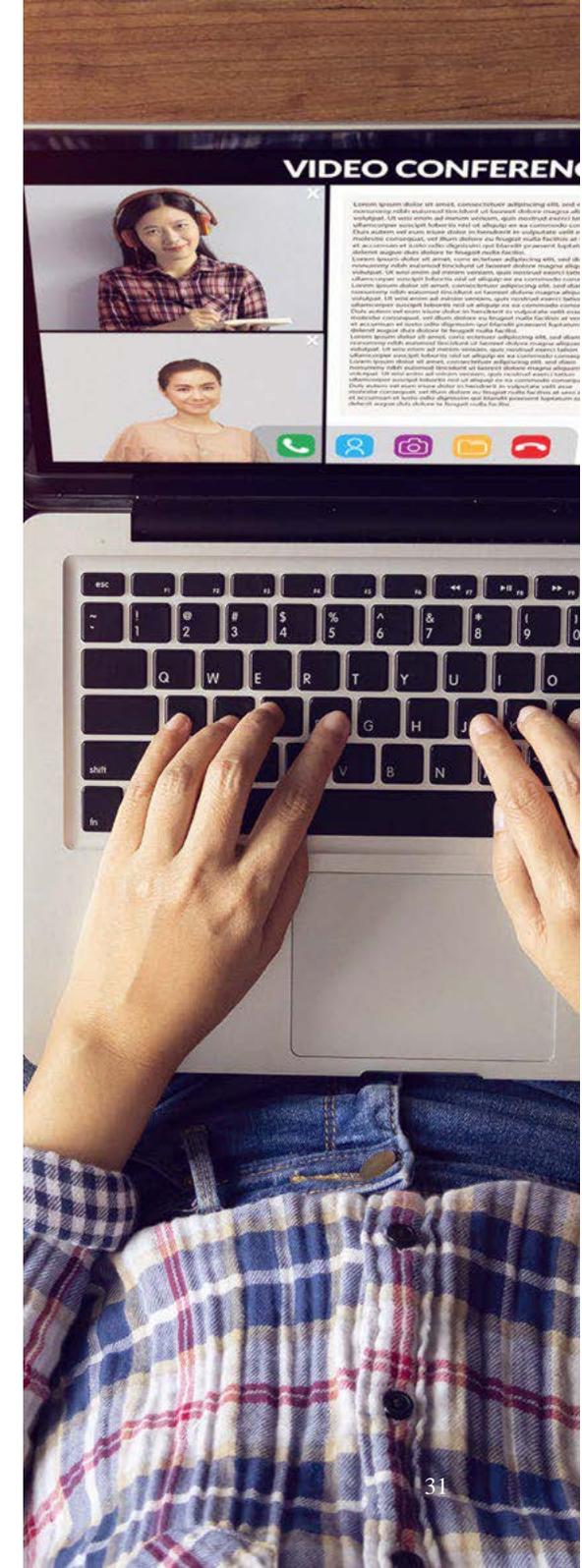
IBM ビジネス・パートナー様は、運転資金を利用して日常業務での支払いを最適化したり、収入額に応じて投資を調整したりできます。



さあ、IBM との協業を始めませんか？

IBM PartnerWorld プログラムの内容やメンバー登録に関するお問い合わせはこちらまで

[IBM パートナー・サポート・デスク](#)





© Copyright IBM Corporation 2020

IBM Corporation
New Orchard Road
Armonk, NY 10504
Produced in the UK

2020 年 5 月

IBM、IBM ロゴ、ibm.com および Cognos は、世界の多くの国で登録された International Business Machines Corporation の商標です。

これらおよび他の IBM 商標に、この情報の最初に現れる個所で商標表示 (® または ™) が付されている場合、これらの表示は、この情報が公開された時点で、米国において、IBM が所有する登録商標またはコモン・ロー上の商標であることを示しています。これらの商標は、その他の国においても登録商標またはコモン・ロー上の商標である場合があります。現時点での IBM の商標リストについては、www.ibm.com/legal/copytrade.shtml をご覧ください。

他の会社名、製品名およびサービス名等はそれぞれ各社の商標です。

本書に記載の製品、プログラム、またはサービスが日本においては提供されていない場合があります。日本で利用可能な製品、プログラム、またはサービスについては、日本 IBM の営業担当員にお尋ねください。