



2025 年 12 月 11 日

報道関係 各位

ネットアップ合同会社

NetApp、堅固なパートナープログラムにより

APAC でチャネルリーダーシップを強化

**APAC 地域で NetApp の AI ソリューションを販売できるパートナー数が 3 倍に増加し、
NetApp のチャネル戦略がパートナーの市場展開を力強く後押し**

ネットアップ合同会社（本社：東京都中央区、代表執行役員社長：斉藤 千春）ーインテリジェント データ インフラストラクチャ企業である NetApp®（NASDAQ: NTAP）は、同社の代表的なパートナープログラム「Partner Sphere」による成果および新たな強化内容を発表しました。本プログラムは、パートナーの戦略的成長を加速させ、競争力と差別化を支援することを目的としています。

NetApp は、企業の複雑化するデジタル変革ニーズに応えるべく、パートナーのスキル強化を支援する包括的な枠組みを刷新し、AI、クラウド変革、サイバー レジリエンス、データインフラのモダナイゼーションなど、ビジネスの優先領域に沿った 16 種類のソリューション コンピテンシーを提供します。

また、NetApp は複数の販売モーションを支援しながら、パートナーの収益機会を最大化するために、プログラムのインセンティブおよび特典を設計しました。これにより、パートナーは新規顧客へのリーチを拡大し、ビジネス基盤を広げるためのリソースを活用できます。たとえば、パートナーは「Partner Demo Gear」を利用し、顧客向けの PoC（概念実証）やラボ環境で NetApp ソリューションを実演することが可能です。さらに、「Services Certified」トラックを通じて、NetApp と連携しながらサービス提供能力を強化し、コンサルティング型のサービス設計を実現できます。これにより、[2025 年に 3,254 億 1,000 万米ドル規模に達すると予測される APAC の IT サービス市場](#)の成長を取り込み、サービス収益の拡大が期待されます。

Partner Sphere プログラムのコンピテンシーおよび認定制度の刷新以降、NetApp の AI ソリューションを販売・流通する認定パートナー数は前年比で約 3 倍に増加しました。パートナーエコシステムの強化に向けたこれらの取り組みが評価され、NetApp は「Gartner® Peer Insights™ Customers' Choice 2025」を受賞しました。さらに、The Channel Company が発行する「CRN」誌において「2025 5-Star Storage Vendor Program」にも選出されました。

NetApp APAC チャネルセールス & アライアンス担当シニアディレクター Ganesan Arumugam は次のように述べています。

「APAC はイノベーションの中心地であり、急速に成長を遂げるためには、レジリエンスを備え、データストレージを一

元的に管理できる堅牢かつモダナイズされたインフラストラクチャ基盤の支援が不可欠です。これにより、企業はデータと AI ソリューションの価値を最大限に引き出すことができます。NetApp の Partner Sphere プログラムは、こうしたニーズに応える形で、パートナーが信頼性とスケーラビリティに優れたストレージソリューションを地域の企業へ提供できるよう支援しています。パートナー各社は、この呼びかけに応え、NetApp の業界最先端のポートフォリオを活用して新たな市場や顧客セグメントへ進出し、収益成長と顕著なビジネス成果を生み出しています。

Partner Sphere プログラムは、パートナーの支援と能力開発に重点を置き、エコシステム全体の実行力と影響力を高めるための各種メリットやインセンティブを提供しています。主な取り組みは以下のとおりです。

1. スキルコンピテンシーとトレーニングの提供

エージェント型 AI、クラウド データ モダナイゼーション、ランサムウェア対策などの分野において、21 種類のスキルパスおよびトレーニングプログラムを用意しています。マネージャーやチーム向けにカスタマイズ可能なモジュールを通じ、よりパーソナライズされた学習体験を提供します。その一例として、NetApp は顧客の AI ソリューションライフサイクル全体に焦点を当てる形で、AI ソリューションコンピテンシーを刷新しました。

2. サービス対応によるビジネス拡大支援

NetApp は、「Services Certified」トラックを通じて、パートナーが新たな収益源を創出し、ビジネスを拡大できるよう支援しています。具体的には、需要の高い NetApp ソリューションを提供するための革新的なサービスを自由に開発できる環境のほか、「NetApp Services Certified」バッジを活用した共同ブランド化による市場認知度の向上、さらに NetApp 主導・ディストリビューター主導・パートナー主導といった柔軟な体制でのサービスポートフォリオ構築を可能にしています。

3. インセンティブに基づく評価

パートナーの成長段階に応じて特典やサポートが拡充される段階的なティアリングシステムを採用しています。これにより、収益機会とインセンティブを強化し、新規顧客の獲得に注力できる環境を整備するとともに、共同投資を促進しながら NetApp ソリューションの需要を喚起しています。

関連情報

[About NetApp Partner Sphere](#)

NetApp について

NetApp は 30 年以上にわたり、エンタープライズ ストレージの普及から、データと AI が定義するインテリジェント時代まで、世界のリーディング企業が変化を乗り越えるための支援を行ってきました。現在 NetApp は、データをイノベーション、レジリエンス、成長の原動力へと変えるインテリジェント データ インフラストラクチャ企業です。

その中核にあるのが NetApp データ プラットフォームです。これは、あらゆるクラウド、ワークロード、環境にわたりデータを接続・保護・活性化する、ユニファイドかつエンタープライズ グレードのインテリジェント基盤です。業界をリードするデータ管理ソフトウェア/OS である NetApp ONTAP の実績に基づき、AI Data Engine や AFX による自動化機能を備え、スケールに応じた可観測性、レジリエンス、インテリジェンスを提供します。

NetApp データ プラットフォームは、ストレージ、サービス、制御を分離設計することで、企業がより迅速にモダナイズし、効率的にスケールし、ロックインに縛られずイノベーションを加速できるようにします。さらに、世界最大のクラウドにネイティブ統合された唯一のエンタープライズ ストレージ プラットフォームとして、あらゆるワークロードを一貫したパフォーマンス、ガバナンス、保護のもとでどこでも実行できる自由を提供します。

NetApp は、常にデータを「準備万端」に整え、脅威から守る準備、AI を駆動する準備、次のブレイクスルーを生み出す準備をしています。だからこそ、世界で最も先進的な企業が、インテリジェンスをアドバンテージへと変えるパートナーとして NetApp を信頼しています。詳細については、<https://www.netapp.com/ja/> をご覧ください。ネットアップ合同会社は NetApp の日本法人です。また [X](#)、[LinkedIn](#)、[Facebook](#)、[Instagram](#) で NetApp をフォローしてください。

NetApp、NetApp のロゴ、および www.netapp.com/TM に記載されているマークは、NetApp, Inc. の商標です。その他の会社名および製品名は、各社の商標である場合があります。