

NetApp Partner Sphere プログラム、 フラッシュとクラウド顧客の複雑な要求に対応

パートナー優先のプログラムにより、NetApp の戦略に沿ったインセンティブを提供すると同時に、
顧客価値の向上と成長の加速を実現

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：中島シハブ） -- クラウド主導、データ重視のソフトウェアを提供するグローバル企業、NetApp®（NASDAQ：NTAP）は、Partner Sphere プログラムの開始を発表しました。このプログラムは、パートナー優先の企業文化を推進し、コラボレーションとイノベーションのエコシステムを構築することで、フラッシュ収益の拡大、クラウド導入の加速、パートナー主導のソリューションとサービスの活用による市場シェア拡大を目指す、NetApp の取り組みをさらに強化するものです。

Partner Sphere プログラムは、パートナーが顧客ベースの成果を促進し、競合他社に打ち勝つことによって収益を増加させることができる、直接販売、委託販売、共同販売といった営業活動の間をシームレスに移動可能な統合提携モデルを提供します。

NetApp は、パートナー主導のサービスが Partner Sphere プログラムの際立った特徴になると考えています。このプログラムでは、3つの重点分野に沿って11のサービス認定トラックと19のソリューション コンピテンシーが用意されており、パートナーはサービスのポートフォリオを拡大して、お客様にとって信頼できるアドバイザーとなることができます。また継続的なサービスの提携を通じて、より大きな価値を引き出し、収益成長を加速させます。

NetApp のワールドワイドパートナー組織担当シニアバイスプレジデントであるジェニ・フリンダースは、次のように述べています。「NetApp は、パートナーシップをパワープレーと捉えており、Partner Sphere プログラムによって、パートナーとの協業方法を再定義し、真の競争優位性を生み出して、パートナーとお客様の双方に大きなビジネス成果をもたらすことを目指しています。当社の新しい提携モデルと階層システムは、フラッシュとクラウドにおけるパートナー企業の事業拡大を促進するもので、彼らのプログラムレベルが上がるにつれて、相互の価値も高まります」

NetApp のアジア太平洋地域シニアバイスプレジデント兼ゼネラル マネージャーである Andrew Sotiropoulos は次のように述べています。「アジア太平洋地域の企業が次の成長フェーズを促進するために新しいテクノロジーを採用しているこの時期に、Partner Sphere プログラムを開始できることを嬉しく思います。この新しいプログラムは、NetApp のパートナー各社が市場のニーズに合わせてコンピテンシーを展開し、サービス ポートフォリオを拡大するのに役立ちます。また NetApp とパートナー各社とのコラボレーションとイノベーションの取り組みも強化されるため、お客様のフラッシュおよびクラ

ウド技術の導入が促進され、より強力なビジネス成果を実現できるようになります」

以下はパートナー企業のコメントです。

HwaCom Systems ゼネラル マネージャー Gary Chen 氏は次のように述べています。「当社は NetApp に強い信頼を寄せており、台湾事務所が開設される以前から NetApp の先駆的なパートナーとなり、順調に歩んできました。HwaCom と NetApp は 30 年にわたり共に進化と成長を遂げ、現在も台湾最大のパートナーの 1 社です。今後、Partner Sphere プログラムのアップデートを最適化することで、厳しい市場において競争優位性を創造する顧客ソリューションによる革新を促進し、成長を図ることを楽しみにしています」

World Wide Technology (以下 WWT) グローバル パートナー アライアンス担当上級バイス プレジデント Bob Olwig 氏は、次のように述べています。「WWT は、新しい Partner Sphere プログラムの NetApp Prestige Partner となることを大変喜ばしく思っています。NetApp がソリューション コンピテンシー主導のプログラムに移行したことは、顧客重視の成果を提供するという彼らの姿勢を示すものです。これは、データ管理の簡素化とセキュリティに全体的に焦点を当てた、最善のソリューションとサービスを提供するという当社の取り組み姿勢と非常によく合致しています」

Insight 戦略アライアンス担当バイス プレジデント Matt Collins 氏は次のように述べています。「当社との関係を管理する NetApp チームとワールドワイド パートナー組織全体は、まさにパートナーの意味を体現するものです。当社のビジネス目標や優先事項をよく理解している NetApp のパートナーチームは、当社との関連性を高め、社内外の関係を発展させ、当社と共同で製品を開発することで、当社の顧客ニーズに応えようと継続的に努力しています。また、独自の差別化された視点を提供する新たなテクノロジーに、常に「身を乗り出す」姿勢を共有しています。サービスの提供から、マルチハイブリッド型の統合クラウド、業界全体にわたる人工知能の活用まで、認知度を高め、プロジェクトを実現するためのキャンペーンを作成し、実行したいという願望は、常に絶えることはありません」

Eviden an Atos company AI&ビジネス コンピューティング担当、グローバル アライアンス マネージャー Nicolas Rouby 氏は、次のように述べています。「Eviden は Partner Sphere プログラムに参加し、NetApp との協業を通じて当社の顧客にさらなる価値を提供できることを喜ばしく思っています。NetApp のソリューションを利用することで、当社はすでに非常に拡張性の高い BullSequana SH エンタープライズ サーバーや NetApp AFF ストレージなど、業界をリードするアプリケーション管理ソリューションを市場に提供しています。また、当社の Google Cloud Bare Metal ソリューションでは、2000 台以上の BullSequana S サーバーに最大 260 台の NetApp のストレージ ノードを使用しています」

NetApp は今後も、パートナーとのエコシステムと連携してお客様の成功を促進し、市場での展開を加速させ、製品の強化を通じて将来のビジネスチャンスを拡大していきます。

追加情報

[NetApp Partner Sphere プログラム](#)

[NetApp changes the partnership game with new Partner-centered engagement model](#)

NetAppについて

NetAppはグローバルなクラウド戦略で業界をリードする、Data-Centricなソフトウェア企業です。デジタル変革が加速する時代にデータを活用してリードする組織を支援します。クラウドでの開発、クラウドへの移行、オンプレミスでの独自のクラウドレベルのエクスペリエンス構築など、データセンターからクラウドまでのアプリケーションを最適な状態で実行できるシステム、ソフトウェア、クラウド サービスを提供しています。NetAppは、多様な環境にわたって機能するソリューションを通じて、組織が独自のデータ ファブリックを構築し、いつでもどこでも、必要なデータ、サービス、アプリケーションを適切なユーザにセキュアに提供できるようにしています。詳細については、www.netapp.comをご覧ください。また、Twitter、LinkedIn、Facebook、InstagramでNetAppをフォローしてください。

NetApp、NetAppのロゴ、<https://www.netapp.com/company/legal/trademarks/>に記載されているマークは、NetApp, Inc.の商標です。その他の会社名と製品名は、それを所有する各社の商標である場合があります。