

Microsoft 365 パートナー支援プログラム 「C&S Partner Club for Microsoft 365」を開設

～SB C&S 独自のプログラムで販売パートナーの Microsoft 365 ビジネスをサポート～

SB C&S 株式会社（以下「SB C&S」）は、マイクロソフトが提供する Microsoft 365 の導入前の相談から導入後の活用支援、技術者の育成、リード獲得まで販売パートナーを総合的に支援するプログラム「C&S Partner Club for Microsoft 365」を開設します。

Microsoft 製品のサブスクリプションサービスである Microsoft 365 は、Word、Excel、PowerPoint など多くの企業で利用されている Microsoft 365 アプリケーションに加え、Microsoft Teams をはじめとするグループウェアやセキュリティまでオール・イン・ワンで利用できるサブスクリプションサービスです。初期費用を抑え、常に最新バージョンを利用でき、セキュリティも強化できるといったサブスクリプションサービスならではのメリットが注目され、業務効率化やテレワーク・リモートワークを推進する企業にとっての最適なソリューションの一つとなっています。

SB C&S では、2014年に「Microsoft 365 相談センター（旧・Office 365 相談センター）」を開設し、Office 365（現在の Microsoft 365）サービスリリース当初から、法人への導入支援を行っています。2022年度は、年間100万人を超える方にご利用いただき、13,000件を超えるお問い合わせに対応しました。また、Microsoft 365 の最新情報をコンスタントにお届けする「(ショートウェビナー)テレワーク相談会」シリーズでは、約1,400名（うち、販売パートナーは約5割）にご参加いただいています。

オンプレミスの Office（買い切り型の永続ライセンスの Office）にも依然として多くの需要がありますが、Microsoft 365 Copilot をはじめとする昨今における AI の勃興という背景を鑑み、SB C&S では販売パートナーやエンドユーザーのクラウドシフト・DX マインドの醸成をいち早く推進しています。これまで以上の情報発信、お問い合わせへの対応、販売パートナーの営業支援、スキルアップ支援などを目的に、この度「C&S Partner Club for Microsoft 365」の開設に至りました。

「C&S Partner Club for Microsoft 365」では、既存のサポートメニューの強化に加え、新しく販売パートナー向けの勉強会の開催、エンドユーザー向けの勉強会の開催、案件獲得の支援などを追加し、Microsoft 365 の導入と活用を一層支援していきます。

【「C&S Partner Club for Microsoft 365」の主なサポート内容】

- ・ **Microsoft 365 のスペシャリスト 6名によるサポート**
 - 年間問い合わせ対応実績 13,000件以上。6名の専任メンバーが販売パートナーからのご相談に対応します。
- ・ **専用ウェブサイトの設置**
 - Microsoft 365 の最新情報、ライセンスの考え方、セミナー情報など、Microsoft 365 に関するあらゆる情報を取り揃えています。
<https://licensecounter.jp/microsoft365/>
- ・ **登録件数 9,000 件以上の SB C&S 独自の FAQ サイトの設置**
 - SB C&S を通してご契約いただいたエンドユーザー向けのサポートとして、9,000件以上のナレッジを蓄積した FAQ サポートサイトを提供。利用開始後に発生する問題の自己解決に役立つ FAQ を日々アップデートしています。また、障害発生の際などにはサポートサイトを通じてお問い合わせいただけます。販売パートナーも、ご契約ユーザーの代理としてサポートサイトをご利用いただくことができます。

※ご利用には会員登録が必要になります。

- ・ **販売パートナー向け勉強会「虎の穴」の開催**
 - Microsoft 365 のさらなる拡販を目指す販売パートナー向けのセミナーを、月に一回程度開催します。ご都合がつかないかたでも動画配信で受講いただけます。
 - 開催形式：オンライン・オンサイト開催、オンデマンド配信
 - 開催時間：約1時間
 - 内容（例）：Intune、Power BI、Power Apps、Defender for Business など
- ・ **販売パートナー向け資格取得バウチャーの提供**
 - MS-900、MS-500 といった、Microsoft 365 に関連する Microsoft の資格取得のためのバウチャーを無償提供します。
- ・ **エンドユーザー管理者向けトレーニングビデオやセミナーの提供**
 - 「C&S M365 Club」に加入している販売パートナーを通じて Microsoft 365 をご契約いただいたエンドユーザーの管理者向けに、Microsoft 365 の使い方の基礎をレクチャーするトレーニングビデオやセミナーを無償提供します。
- ・ **Power Apps Basic パック、Power BI 導入 Standard パックの無償提供**
 - 短時間でエンドユーザーに代わって業務アプリの作成やデータ管理のダッシュボードを作成することにより、エンドユーザーに Microsoft 365 の利用メリットを体験いただけます。Microsoft 365 のアップセルにもつながり、同じような導入案件の獲得にもつながります。
- ・ **リード獲得支援**
 - 販売パートナーと SB C&S による導入事例や対談記事を外部メディアに掲載し、新たなリード獲得に繋がります。

【「C&S Partner Club for Microsoft 365」に関するお問い合わせ】

<https://licensecounter.jp/microsoft365/form/inquiry/>

【「C&S Azure Club」名称変更について】

「C&S Partner Club for Microsoft 365」の開設に併せて、Microsoft Azure 販売パートナー向けの支援プログラム「C&S Azure Club」を「C&S Partner Club for Azure」に名称変更します。Microsoft Defender シリーズや Microsoft Copilot の登場により、Microsoft Azure と Microsoft 365 という製品の垣根はなくなりつつあります。今後はより一層、販売パートナーにおける Microsoft Azure および Microsoft 365 のビジネスを両輪で支援していきます。

日本マイクロソフト株式会社 業務執行役員 パートナー事業本部 副事業本部長 コーポレートソリューション営業統括本部長 滝本 啓介 氏からのコメント

販売パートナーの営業力・技術力の育成プログラムなどを通じて、販売パートナーの Microsoft 365 ビジネスをサポートする「C&S Partner Club for Microsoft 365」の設立を心より歓迎します。

SB C&S 株式会社は、Office 365（現・Microsoft 365）サービスイン当時から、製品に特化した相談窓口「Office 365 相談センター（現・Microsoft 365 相談センター）」を運営し、Indirect Provider として日本全体のクラウドトランスフォーメーションに大きく貢献されてきました。

近年、日本マイクロソフトは Copilot をはじめとした「AI」領域に注力しており、Microsoft 365 は「ただの Office」ではなくなっています。このような状況を踏まえ、売り手である Indirect Reseller の営業力・技術力の育成はますます重要な課題であると考えております。「C&S Partner Club for Microsoft 365」を通じて、日本全体のクラウドシフト、デジタルシフトがまた一歩前進することを願っております。

日本マイクロソフトは今後も SB C&S 株式会社との強力な連携を通じて、お客さまのデジタルトランスフォーメーションの推進に貢献してまいります。

- Microsoft、Microsoft 365、Microsoft Teams、Office 365、Intune、Power BI、PowerApps、Excel、PowerPoint は、米国 Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標または商標です。
- Microsoft 365 は、Microsoft Corporation が提供するサービスの名称です。

- **SoftBank** およびソフトバンクの名称、ロゴは、日本国およびその他の国におけるソフトバンクグループ株式会社の登録商標または商標です。
- その他、このお知らせに記載されている会社名および製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です。