

# そのデータも変化にさらされる

ベリタス: 情報を重視する多くの先進  
企業が信頼するバックアップテクノロジー

パートナーサクセスキット

# 目次



## 概要

### 将来を見越したバックアップが 世界中で求められる理由

デジタル時代に対応するためにすでに企業は大規模な変革を進めています。収益力と競争力を維持し、コンプライアンスに対応するためには、積極的な対応が求められます。こうした取り組みの中心となるのがデータですが、データはこれまでにない勢いで増加を続けています。そのような中、お客様は拡大する規制要件への対応など、かつてないほど難しい問題に直面しています。

### デジタル時代のビジネスに求められるデジタル保護

デジタル時代のビジネスでは、データの保護に新たな意義が生まれています。それは、適切に管理すれば、情報は価値ある資産として活用できるというものです。バックアップのアプローチを明確に定義することは、今やどのお客様の情報管理戦略にとっても非常に大切な要素となっています。今こそ将来に目を向けるときです。将来を見越したバックアップを始めましょう。

このドキュメントは、パートナー様が現在の市場機会と実績ある業界最先端のテクノロジーを最大限活用できるように用意されました。

データの力を活用することで、どのように複雑さを軽減し、データの増加に対応し、俊敏性を高めることができるかをお客様に説明してください。

# バックアップ市場の大きなチャンス

業界アナリストの予測では、情報管理市場は 2019 年に 170 億ドルに拡大するとみられ、さらに 70 億ドルが次世代のテクノロジーに投資される可能性があります。データが毎年 39% ずつ増加していることを考えれば、これは驚くほどの金額ではありません。<sup>1</sup>

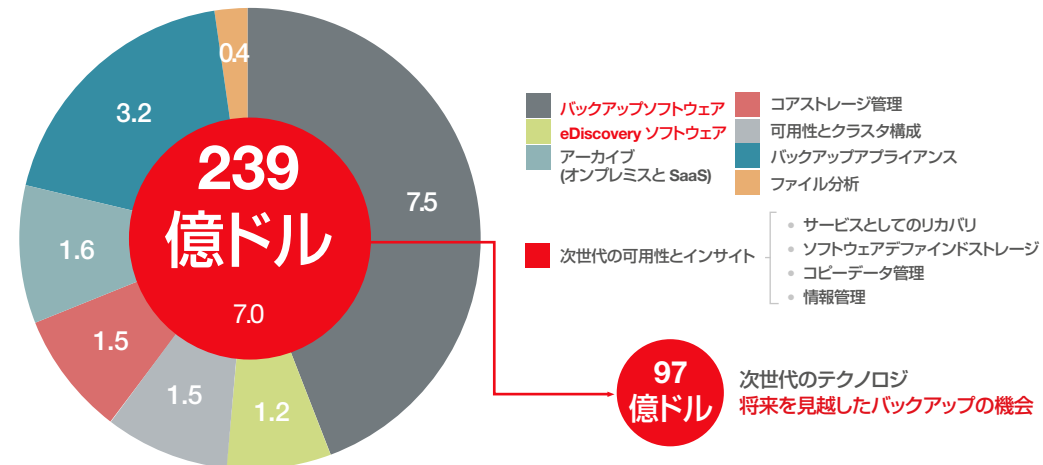
このような大きな機会をもたらす情報管理市場では、収益の 87 億ドルをバックアップソフトウェアとアプライアンスが占めると予想されています。これは、2015 年の 64 億ドルから 36% の増加です。さらに 97 億ドルの収益が、ベリタスの将来を見越したバックアップテクノロジーによってもたらされると予想されています。まさに今、ベリタスは急成長を続けるこの市場に乗じる準備を進めているところです。

したがってパートナー様は、収益の拡大を目指すにあたって、正しい場所に目を向けているといえます。

企業は今、転換点を迎えており、情報インフラを再評価する必要に迫られています。その理由は、企業のインフラのおよそ 41% は今後 3 年間おそらく更新されることなく放置され、お客様はこのようなインフラに 2050 万ドルを注ぎ込むことになるからです。

## ベリタスのすべての市場機会

2019 年予測 (進出可能な市場 + 隣接市場)



1. IDC 社、「Worldwide Data Protection and Recovery Software Forecast 2015-2019」:  
2016 年は 69 億ドル、2019 年は 82 億ドル、世界の年間平均成長率は 6.3%

# パートナー様のビジネス機会

## 信頼されるバックアップアドバイザになるために

今後もデータが増加し続け、多くの困難が生まれることが予想されますが、お客様の戦略立案とコスト削減を支援することで、信頼のおけるアドバイザという立場を確立できます。こうしたパートナー様を支援するために、ベリタスでは、困難な問題をもたらすデータに関する情報や統計のレポートを公開しています。

Veritas Data Genomics Report レポートで状況を詳しく見る [▶](#)

## ベリタスのメッセージをさらに強化

バックアップとリカバリのリーディングカンパニーとして長年の実績を持つベリタスは、お客様と協力しながら、次のようなさまざまなデータ保護の問題を発見、分析、解決しています。

- 過剰な複雑さ
- データの増加と無秩序な拡大
- 高まる一方の期待
- 可視性の欠如

一方、業界ではこのような問題に対して後ろ向きの対策を続けています。

## その場しのぎの解決策

“どのツールを使っても構わないので、当社の重複排除専用アライアンスにデータをすべて入れてください。”

“当社のハードウェアを利用して、独自のバックアップインフラを構築してください。”

“パフォーマンスを向上させるには、インフラを追加すればいいだけです。”

“データの内容を把握するには、まずすべてのデータをスキャンする必要があります。”

“仮想マシンには当社のソリューションをご利用いただけますが、それ以外には別のソリューションをお使いください。”

# ベリタスはバックアップのトップ企業

既存のお客様も、これからのお客様も、大きな問題に直面していることは間違いありません。しかし、パートナー様にとっては大きなチャンスとなります。最適な企業と連携し、最適な製品を取り扱うべきです。

## 将来に向けた適切な戦略

ベリタスはバックアップのトップ企業であり、世界の Fortune 500 企業の 86% と取引しています。ガートナーのマジック・クアドラントでは、バックアップとリカバリ部門のリーダーとして認定されています。ベリタスは自らの豊富な経験に基づいて、お客様が将来に向けた情報管理に取り組むための戦略設計を支援しています。

## ベリタス製品で複雑さを軽減

オンプレミス環境と仮想環境の混在による複雑さを軽減するため、お客様はバックアップを統合して高速化できるソリューションを必要としています。ベリタスは、統合バックアップアライアンス市場でのシェアを 5 年間に 0% から 40% まで拡大し、2 桁の成長を続けています。お客様にはまず、パートナー様の支援とサービスによってバックアップの統合と高速化を実現できるという点を説明してください。

## ベリタス製品で高度なバックアップを実現

お客様は生産性向上とコスト削減の実現に向けてバックアップインフラの再構築に取り組んでいます。その結果、専用バックアップアライアンス (PBBA) 市場が急成長しています。実際、10 社に 7 社が今後 1 年以内に PBBA ソリューションの評価を行う計画を立てています。ベリタスと連携して、この機会をしっかりと捉えましょう。ベリタスは統合アライアンスのトップ企業であり、業界の平均より 4 倍速く成長を続けています。

ベリタスではこれを「将来を見越したバックアップ」と呼んでおり、4 つの柱から成ります ▶

# 将来を見越したバックアップを実現する製品群

今は、将来を見越したバックアップ戦略をお客様に提案する絶好の機会です。この戦略は 4 つの柱から成り、それぞれの柱が実績ある業界最先端のベリタスのテクノロジーに対応しています。

シンプル	拡張性	アジャイル	優れたインサイト
<ul style="list-style-type: none"><li>統合バックアッププラットフォームを利用</li><li>複数の単体製品を削減</li><li>高度な自動化を実現</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>パフォーマンスを最大化</li><li>容量を最大化</li><li>ほぼ無制限にクラウドに拡張</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>迅速なリカバリ</li><li>セルフサービスで提供</li><li>ハイブリッドクラウドと統合</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>バックアップデータをインデックス付け</li><li>データを可視化</li><li>リスクを把握</li></ul>
統合型プラットフォーム	大規模企業クラスのパフォーマンス	データオンデマンド	詳しい情報を獲得
NetBackup アプライアンス + ソフトウェア	ワークロードクラウドコネクタ	Copilot For Oracle NBU Self Service	Information Map
<a href="#">詳細はこちら</a>	近日リリース予定	近日リリース予定	<a href="#">詳細はこちら</a>

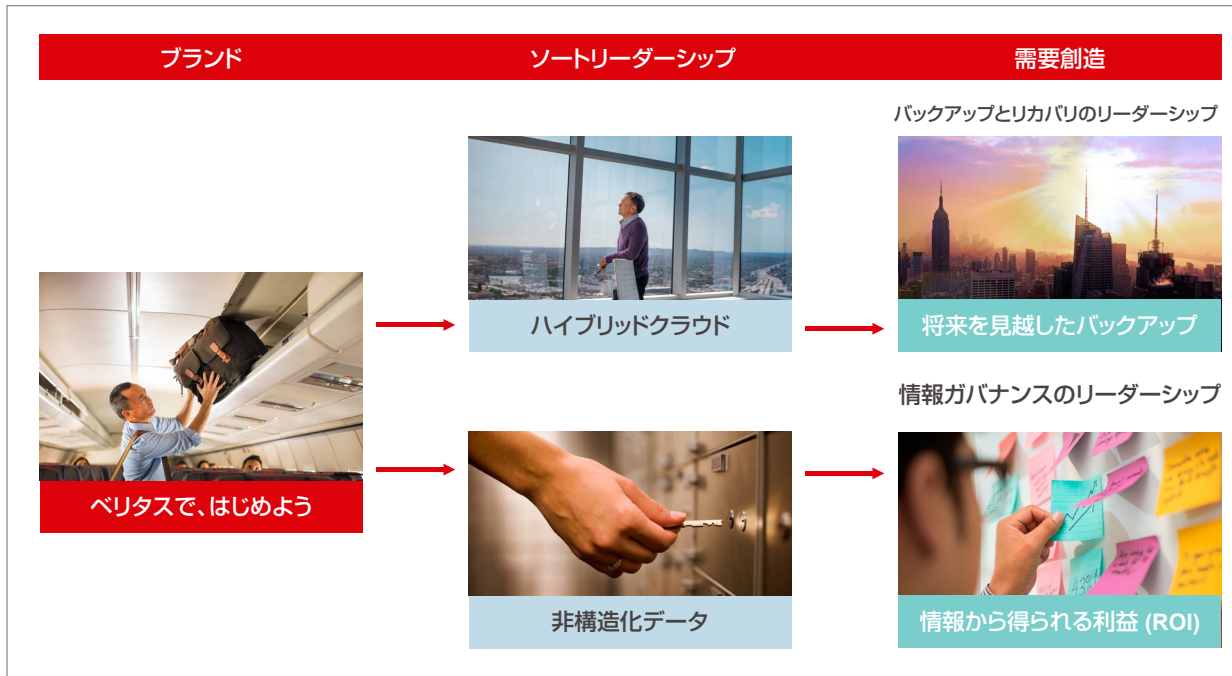
# ターゲットのプロファイル

購買者	主な考慮事項	将来を見越したバックアップ製品の購入における役割
IT 担当バイスプレジデントまたはディレクター	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業の目標に合わせた IT リソースの調整</li> <li>決められた予算内での経費の管理</li> <li>成長に向けた計画と予算の作成</li> <li>IT スタッフの効率とモラル</li> <li>ベンダーの管理と交渉</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>購入する製品の最終決定</b></li> <li>検討する製品の選定</li> </ul>
バックアップ管理者 ストレージ管理者	<ul style="list-style-type: none"> <li>データの損失</li> <li>バックアップ処理時間</li> <li>適切なタイミングでリストア要求に対応</li> <li>日常の保守作業の負担</li> <li>キャパシティ計画と新規開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>検討する製品の選定</b></li> <li>新製品の継続的な管理</li> <li>実践的な評価の実施</li> </ul>
仮想マシン (VM) 管理者	<ul style="list-style-type: none"> <li>VM の中断の防止</li> <li>新しい VM のプロビジョニングと VM スタックの管理</li> <li>VM ツールとテクノロジーの専門知識の維持</li> <li>バックアップはあくまで臨時的業務</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>実践的な評価の実施</b></li> <li>新製品の継続的な管理</li> <li>実稼働環境への新製品の配備</li> </ul>
データベース管理者 (DBA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>データベースシステムの中断の防止</li> <li>データベースのプロビジョニングとパフォーマンスチューニング</li> <li>データベースツールとテクノロジーの専門知識の維持</li> <li>バックアップはあくまで臨時的業務</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>実践的な評価の実施</b></li> <li>新製品の継続的な管理</li> <li>実稼働環境への新製品の配備</li> </ul>
IT 運用担当者	<ul style="list-style-type: none"> <li>日常的問題への迅速な対応</li> <li>サービス品質</li> <li>チケット解決率</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>新製品の継続的な管理</b></li> </ul>



# 「将来を見越したバックアップ」 キャンペーン

ベリタスと連携し、「将来を見越したバックアップ」キャンペーンを共同ブランドで展開すれば、とても明確なメッセージをお客様に伝えることができます。つまり、バックアップとリカバリのソリューションを最大限に活用しながらビジネスを推進するにはベリタスしかないというメッセージです。



TOP 5 PITFALLS TO AVOID IN YOUR DATA PROTECTION STRATEGY

VERITAS

FORWARD THINKING BACKUP

Data Protection for the Digital Business

VERITAS

1. Learn to adjust to your business  
2. Don't rely on your own connectivity  
3. Copy protect what you can't see  
4. Keep security environments fresh  
5. Don't protect your backup

of Business

ness enable require IT to be more agile and responsive to changing technologies whether critical machine or cloud development strategies are diverse. However, this can lead to new vulnerabilities if your solutions for strategy, a single platform or solution, to handle the variety of data types, point solutions, which prove to be costly and time consuming." "Create support and cloud environments with a track record of leadership and capable of

# 多くの機会を創出する

需要生成キャンペーンを活用する方法はたくさんあります。最初は、Grid で利用できるリソースを確認し、キャンペーンの展開を検討し、利用可能なソーシャルコンテンツを最大限に活用することから始めましょう。

## Grid で利用できるキャンペーンリソース

Grid には、需要の生成とパイプラインの拡大に使用できるマーケティング用の資料とリソースのセットが用意されています。この資料のロゴや連絡先を自社のものに変えるだけで、電子メールキャンペーンやランディングページを展開できるようになります。

リードはすべてパートナー様のものになります。電話やメールで簡単にフォローアップできるので、パートナー様のブランドをタイミングよく強化できます。

- 包括的なナーチャリングキャンペーンの開始
- 連絡先のインポートと管理
- キャンペーンの結果の追跡と分析
- リードをセールsteamに自動で直接通知
- 補足の資料や文書を収録した関連資料ライブラリの利用

Veritas Grid を今すぐ利用する [▶](#)

## 需要を拡大するための2つの新しい方法

Grid では、次の2種類のキャンペーンのどちらかを選んで実施できます。

### キャンペーンボックス

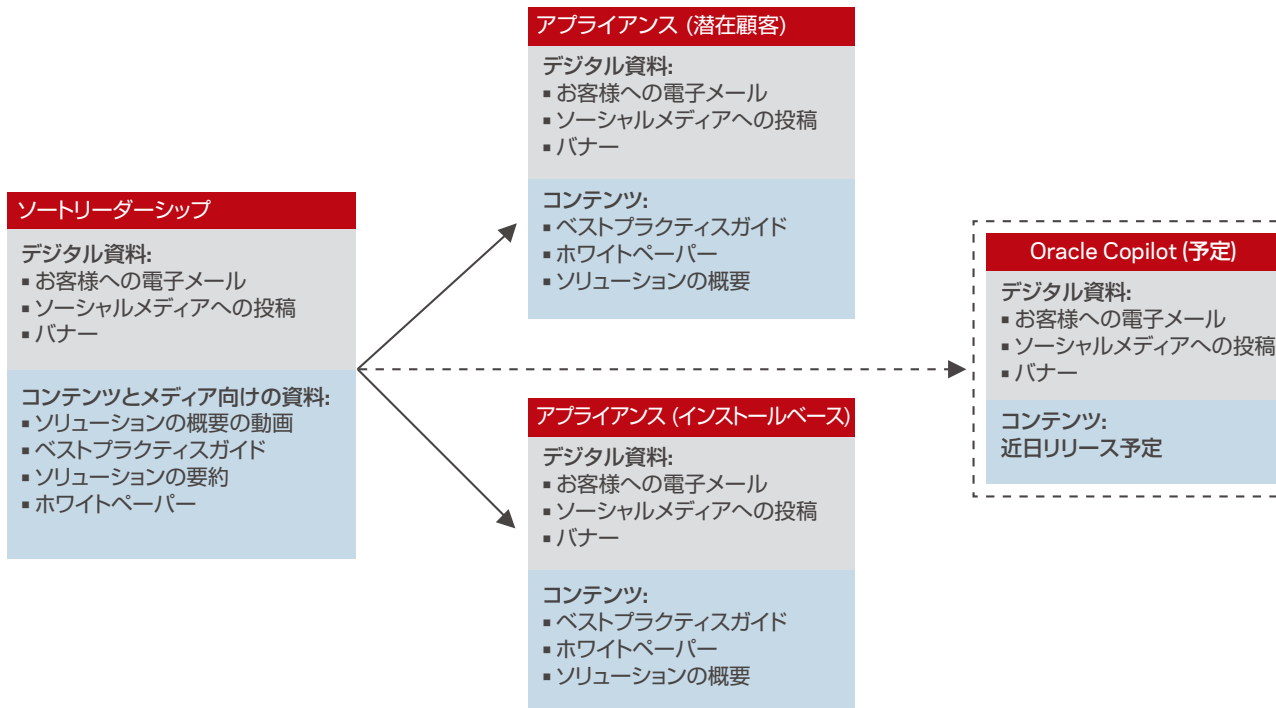
Grid で直接キャンペーンを展開します。あらかじめ用意されたさまざまなキャンペーン資産を選び、自社のビジネスモデルに合わせて CTA (行動喚起) 対策をカスタマイズしたキャンペーンを作成します。

### カスタマイズキャンペーン

ベリタスのキャンペーン用資料を自社の既存のキャンペーンに統合して利用します。ニーズに合わせてキャンペーン用のツール、コンテンツ、メッセージを活用することで、魅力的な価値提案を行うことができます。

# GRID でのキャンペーン

## Grid にある「将来を見越したバックアップ」キャンペーン資料



ベリタスでは、需要生成キャンペーンの第 1 弾として「将来を見越したバックアップ」キャンペーンを展開しています。これは、次の 3 つの販売目標を達成するためのキャンペーンです。

- 既存のお客様に対する NetBackup ソフトウェアとアプライアンスのアップグレード/アップセル
- バックアップとリカバリの完全な新規顧客の獲得
- Oracle データベースを利用しているお客様へのクロスセル (近日リリース予定)

キャンペーンを今すぐ始める 

# 販売の促進

## NetBackup Analyzer

NetBackup Analyzer の評価プロセスを利用すると、お客様の NetBackup の配備状況を分析し、NetBackup 環境を改善および強化できる機会を見つけ出すことができます。

レポートを作成して、お客様にコストやリスクの増大をもたらす可能性がある非効率な領域を発見できます。Veritas NetBackup Analyzer サービスでは次のことが可能です。

- 投資の最大化
- データ損失リスクの軽減
- データ保存の効率化
- データアクセスの高速化と簡素化
- データリカバリの効率化
- 仮想マシン設定の効率化
- ミッションクリティカルなアプリケーションの完全な保護
- ストレージ費用の把握
- 運用コストの削減
- バックアップの高速化

お客様のバックアップ戦略を強化しながら、パートナー様は確実に付加価値を提供できます。

このツールは、ベリタスのシステムエンジニアの密接な協力のもとでご利用ください。NetBackup Analyzer の評価プロセスをよりうまく活用するため、販売機会についてパートナーマネージャにご相談ください。

### プロセス:

- ① データを集める
- ② ベリタスが分析を行う
- ③ カスタムレポートを受け取る

次の2つのレベルのレポートを作成できます。

### 1. 概要

企業レベルの意思決定者を対象としたレポートです。営業担当者がお届けします。

### 2. NetBackup プロファイル

より詳しい内容が掲載されたレポートです。システムエンジニアが技術部門の意思決定者にお届けすることができます。

# 収益性を最大限に高める

## 案件登録プログラム

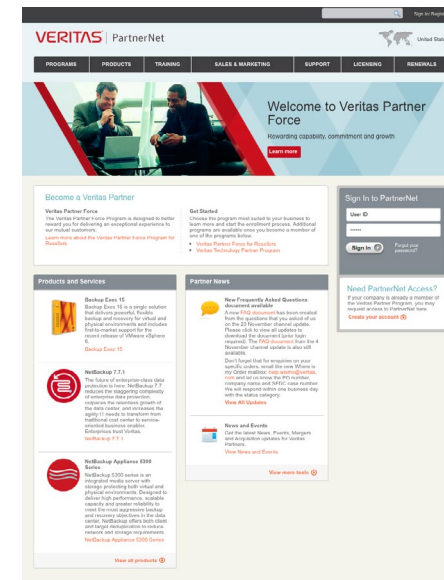
このプログラムでは、該当する製品に関して、増額となる販売案件の特定、開発、成約を積極的に行った場合、認定パートナー様に対してリベートが用意されます。

(注: 当プログラムの日本での適用につきましては、弊社担当者にご確認ください。)

また、案件は以下のいずれかである必要があります。

- 新しいエンドユーザーの顧客アカウント
- 既存顧客アカウント内の新規製品の販売案件
- 既存の顧客の新規プロジェクト

詳細はこちら (ログインが必要です) ▶



## 次のステップ

### パートナーマネージャと連携…

#### 計画

1. パートナーサクセスキットをダウンロード
2. 市場機会に関するガイドから市場の情報入手
3. パートナー様のビジネスに合ったキャンペーン方法と資産を選択
4. ベリタスパートナー開発メントファンド (VPDF) の申請書を送付 (該当する場合)
5. 利益の機会を把握 - ORR、マージンビルダー

#### 販売支援

1. 販売プレイブックを活用
2. 活動内容と指標に同意
3. VPDF プロジェクトが承認されていることを確認 (該当する場合)
4. Grid で進捗状況を追跡および分析
5. キャンペーンを開始

#### 評価

1. 終了した活動について定期的なフィードバックを提供
  - リードの数
  - パイプライン
  - 案件登録プログラムの ID 番号
2. 指定された期限までに Q4 請求を完了

# パートナー様を成功に導くために

ベリタスでは、パートナー様があらゆる機会を最大限に活用できるように支援しています。また、お客様がデータの増加に対応し、情報の持つあらゆる価値を理解できるような最先端のテクノロジー製品を提供しています。

## ベリタスパートナーフォース

パートナー様がこれまでにないほどスムーズにベリタスと連携し、利益を上げることができるよう、ベリタスは常にパートナープログラムの改善に取り組んでいます。プログラムと今後の計画についての情報は、こちらでご確認ください。

[ページを見る](#)

## PartnerNet

ベリタスとの提携についてのあらゆる情報を確認できるポータルです。市場機会に関するガイドやパートナー様向け販売プレイブックなどのリソースを入手するには、販売とマーケティングのセクションをご覧ください。

[PartnerNet にログインする](#)

## ベリタスパートナー販売支援

パートナー様がベリタス製品を販売して収益を上げるのを支援するため、ベリタスベンダーとして活動を開始するプロセスをシンプルにしました。

[今すぐ見る](#)

## ベリタスパートナーニュース

自信を持ってベリタス製品を販売していただくため、最新ニュースやベリタス幹部からのメッセージなどの情報を提供しています。

[Veritas Voice \(AMS\)](#)

[Veritas Connect \(EMEA\)](#)

[Veritas VSpeak \(APJ\)](#)

## ベリタスパートナー様向け販売プレイブック

ベリタスのセールsteamやパートナー様は、モバイルからアクセスできる販売支援ツールを利用して、商談を効果的に進めたりさまざまなタイプのお客様に販売したりする際に必要な情報にいつでもどこからでもアクセスできます。

[今すぐダウンロードする](#)

## ベリタスディストリビューションハブ

情報管理製品を販売する絶好の機会を活用できるように、ベリタスのディストリビュータがパートナー様に接触し、研修やサポートを提供します。

[ページを見る](#)

## Veritas eLibrary

ベリタスの製品ポートフォリオに関するオンデマンド方式の Web ベーストレーニングモジュールが多数用意されており、無料でご利用いただけます。

[今すぐ見る](#)

## ベリタスパートナーフォースキャンペーン

ベリタスの最新情報を確認できる専用のパートナーフォースキャンペーンページです。今すぐブックマークしてください。

[ページを見る](#)

# サポート窓口

## パートナー様のサポート

### パートナーサービスが提供する販売サポート窓口

次のような点について、販売前と販売後にパートナー様をサポートいたします。

- 製品情報
- アクティブ化
- 購入プログラム
- 製品ライセンスと価格
- ライセンス移行
- ライセンス証書の再発行
- 製品のアップグレード/ダウングレード
- インストールベースレポート
- 更新 ID と購入証明書
- 一時キーと評価用キー
- パートナープログラム
- PartnerNet

[CustomerCare@Veritas.com](mailto:CustomerCare@Veritas.com) ▶

## お問い合わせ先

その他の情報やサポートについては、パートナーマネージャにお問い合わせいただくか、次の宛先まで電子メールでご連絡ください。

米国、カナダ、中南米 (AMS):

[AMSChannelComms@veritas.com](mailto:AMSChannelComms@veritas.com) ▶

ヨーロッパ、中東、アフリカ (EMEA):

[EMEA.ChannelMarketing@veritas.com](mailto:EMEA.ChannelMarketing@veritas.com) ▶

アジア太平洋および日本 (APJ):

[APJ.ChannelMarketing@veritas.com](mailto:APJ.ChannelMarketing@veritas.com) ▶



# サポート窓口

## Grid での支援

キャンペーンの計画、開始、フォローアップでサポートが必要な場合は、Grid マーケティングアドバイザが専門的なマーケティングサービスを提供いたします。次の宛先まで電子メールでご連絡ください。

[Veritas@elasticgrid.com](mailto:Veritas@elasticgrid.com) ▶

テクニカルサポートについては、次の宛先まで電子メールでご連絡ください。

[Enquiries@elasticgrid.com](mailto:Enquiries@elasticgrid.com) ▶

または、お電話でお問い合わせください。

EMEA: +40 3100 051 641

APJ: +61 2 8396 5700

北米:

北米: +1 801-416-0801

ラテンアメリカ:

ブラジル: +55 (11) 3527-1940

メキシコ: + (52) 55 6717-2934

その他: + (1) 305-671-2312

## PartnerNet

PartnerNet は、ベリタスとの提携についてのあらゆる情報を確認できるポータルです。

パートナープログラムに参加すると、パートナー様に合った製品情報、セールスおよびマーケティングツール、プログラム特典を活用できます。

[今すぐ登録またはサインインする](#) ▶

VERITAS™  
Partner Force