データシート

Infinidat とパートナーシップを結ぶ理由

Lenovo INFINIDAT

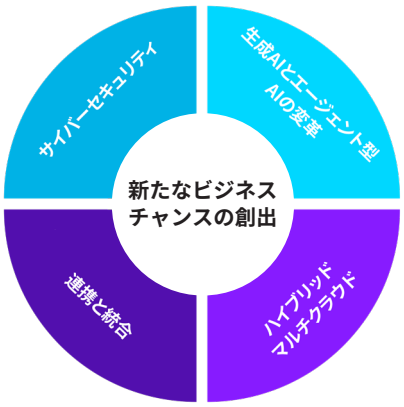
エンタープライズ向けITインフラストラクチャ ソリューション販売のビジネスチャンスを拡大

次世代データ保護インフラストラクチャによるサイバー攻撃の阻止、AIとエンタープライズ向けストレージの統合

Infinidat は、IT ソリューションプロバイダーとシステムインテグレーターに最適なパートナーです

エンタープライズ市場で新たなビジネスチャンスを獲得して、売上と収益を拡大

高い収益性、予測可能性、優位性を短期間で確実に実現できます

エンタープライズ市場の変化が新たなビジネスチャンスを創出	Infinidat とパートナーシップを結ぶ理由	Infinidat がパートナーに提供するメリット
	Infinidat とパートナーシップを結ぶことで、他のストレージベンダーと提携した場合より多くの収益が得られます。 Infinidat は、業界で最も協業しやすいストレージソリューションプロバイダーとして、短期間での価値実現、取引の最適化、迅速な ROI 回収を支援します。 受賞歴のある Infinidat の強力なストレージプラットフォームにより、収益と利益率の拡大につながる新しいサービスを創出できます。	▪ 高収益 ▪ 利益率の2桁増 ▪ 競争力の強化 ▪ 高い収益性 ▪ 企業のお客様へのビジネス価値 ▪ 高度なプロフェッショナルサービス ▪ 技術的なイノベーション ▪ 予測可能性 ▪ SLA の保証 ▪ 信頼

Infinidat の概要

- エンタープライズ向けストレージソリューションおよび次世代データ保護ソリューションの主要プロバイダー
- サイバーレジリエンスを備え、業界で高く評価されているエンタープライズ向けストレージソリューションの広範なポートフォリオを提供
- 業界最高レベルのパフォーマンス、業界屈指の低レイテンシー、100% の可用性保証、AI/ML を活用した高度な自動化を特長とする、マルチペタバイトスケールのエンタープライズ向けストレージを提供
- 高可用性を実現する独自の3重冗長と、比類のない高パフォーマンスのストレージアーキテクチャを採用
- テクノロジーパートナーの広範なエコシステム

Infinidatが多くのパートナーに選ばれる理由

- 強力な知的財産(IP)ポートフォリオ
- 柔軟な利用モデル
- SLAの保証
- エンタープライズ向けストレージにおけるグリーンITのリーダー
- Kubernetes、OpenShift、OpenStackなど、コンテナベースのクラウドネイティブプラットフォームをサポート
- 主要なすべてのデータ保護ソフトウェアとの統合が可能

業界リーダーとしてのInfinidatの実績

Infinidatは10年以上にわたり、エンタープライズ向けストレージ市場において確固たるリーダーの地位を築いてきました。現在もチャネルパートナーと密に連携して、世界中の大手企業やサービスプロバイダー(CSP、MSP、MHP)にソリューションを提供しています。Infinidatには、これまで多くのお客様やパートナーの競争力強化を支援してきた確かな実績があります。

- Fortune 50企業の26%がInfinidatのソリューションを採用
- Gartner Peer Insightsのプライマリーストレージプラットフォーム部門で「Customers' Choice」に7回選出
- 企業のお客様の97%が「他の人にInfinidatを推奨する」と回答
- パートナーへの貢献が評価され、Infinidatのチャネルパートナープログラムが4年連続で5つ星評価を獲得(CRN)
- TechTargetとCRNの両方がInfinidatをエンタープライズ向けストレージ部門の「Top Innovation of the Year」に選出
- 2025年FMSカンファレンスにおいて、AIイノベーションの「Best of Show」アワードを受賞
- サイバーレジリエンスの「Hot Company」および「Editor's Choice」として選出(Cyber Defense誌)
- CRNが世界のトップ「Channel Chiefs」としてInfinidatのチャネルリーダーを選出

さらなる成長をもたらす新たなサービスをInfinidatで構築

Infinidatの柔軟かつ機能豊富なストレージプラットフォームを基盤にサービスを構築することで、新たな収益源が得られます。

理想的なストレージソリューションプロバイダーであるInfinidatとパートナーシップを結ぶことで、受賞歴のあるInfiniBox®ソリューションとInfiniGuard®ソリューションを活用した新しいサービスの構築に専念できます。

Infinidatの専門技術と能力を、収益拡大につながるサービスの構築にお役立てください。

Lenovo
INFINIDAT

Infinidatのパートナー支援

Infinidatは、自動化によるIT運用の簡素化、生成AI（GenAI）とエージェント型AIの統合、ストレージインフラストラクチャのサイバーセキュリティ/サイバーレジリエンスの劇的な強化、グリーンITの推進、パフォーマンスの向上、データセンターやストレージにおける設備投資コストと運用コストの大幅な削減を可能にするサービスを企業に提供できるよう、パートナーの皆さまを支援します。

他のストレージベンダー（Infinidatの競合他社）と提携した場合は、既存のサービスと競合する可能性がありますが、Infinidatのソリューションはそうした心配がまったくありません。Infinidatは信頼できるパートナーです。

チャネル中心の
エンタープライズ向け
ストレージソリューション
プロバイダーとして、
Infinidatは、パートナーの
成長と収益拡大を支える
重要な役割を果たしています。

数字で見るビジネス価値と優れた技術

ROI/投資回収期間

InfiniBoxの投資回収期間は11か月以内です。IDCの調査によると、Infinidatのお客様は大きなビジネス価値を実感しており、年間平均利益は1億2900万ドル、5年間のROIは162%に達しています。Infinidatのエンタープライズ向けストレージソリューションに移行した企業では、平均して、ストレージ運用コストがほぼ半分に減少しています。

グリーンIT

最も類似したエンタープライズクラスの競合他社と比べて、Infinidatは、より電力効率に優れたストレージシステムを提供しています。ワット数/TB（物理実効容量）で比較した場合、InfinidatのInfiniBoxプラットフォームは競合システムより3～7倍電力効率に優れています。

ストレージの統合

Fortune 500のある製薬会社は、InfiniBoxに統合することで、50%のコスト削減と9か月でのROI回収を実現しました。

Fortune 500に入る金融サービス会社は、コストを70%削減し、設置面積を80%縮小しました。さらに、ストレージ管理作業が40%軽減されたことで、コストを30%節約できました。Fortune 100の別の金融サービス会社は、フロアタイル288枚分を占めていた競合他社のオールフラッシュアレイを、フロアタイル61枚分のInfiniBox SSAフラッシュソリューションに置き換えました。最初の2年間で節約できたコスト（設備投資コストと運用コスト）は6,200万ドル以上になります。

200億ドル規模のある小売会社は、他の3社のストレージベンダーが提供する24台のアレイを2台のInfiniBoxシステムに置き換えました。その結果、フロアタイル18枚分を占めていた設置面積がわずか2枚分に縮小され、設備投資コストと運用コストを1,000万ドル削減できました。

jp_sales@infinidat.com

DS-WHYINFPARTNERS-251020-JP | © 2026 Infinidat, a Lenovo company

Lenovo
INFINIDAT