



ケーススタディ

Sentinelの導入で市場ニーズに応え、バックオフィスの合理化とコスト削減を実現——Stryker

かつては、“普通の”医療機器メーカーであったStrykerは、今や世界有数の医療技術企業です。同社の業容はインテリジェントメディカルデバイスの製造を手がけるまでに発展しましたが、その動作やメンテナンスには、自社開発したソフトウェアが欠かせません。

同社は現在、次の転換期の真ただ中にあります。自社の医療機器ハードウェアを、サービスベースのモデルへの転換に挑んでいるのです。資本支出予算の縮小が続く今日の病院と外科医のニーズに応える目的からです。この転換を実現すべく、StrykerはSentinel Cloudを選びました。

ビジネス上の課題

Strykerは以前、SDC3のライセンスの有効化および施行にハードウェアドングルを使っていました。SDC3とは外科医が手術室で使う装置のことであり、これがあると手術がスムーズに進みます。

SDC3は、HDビデオキャプチャーや病院情報システム(HIS)との統合といった機能のほか、滅菌野の管理をやすくして手術室のセットアップを合理化してくれるデバイス管理機能を備えています。手術室がいつも同じ状態に保てる一方で、施術者の好みに合わせた設定も可能です。

ハードウェアドングルは、SDC3のライセンスを施行するには効果的でしたが、運用面に問題がありました。

ソフトウェアに対応したドングルを用意しデバイスのあるところに発送するのに、相当なコストと時間がかかっていたからです。

Strykerの見積りによれば、ドングル1個を準備して発送するのにかかる内部コストは約400米ドル、発注から納品までは最短でも3日間を要しました。

「病院にとっては、非常にフラストレーションのたまることでした。」

SDC3が目の前にあっても、ドングルが届かなければ特定の機能が使えないからです」とStrykerのシニアマネージャーであるサイド・エルフアディル・サイード氏 (Saeed Elfadil Saeed) は当時を振り返ります。

課題/要件

- > 時間のかかる注文処理
- > ライセンスモデルを拡大して市場ニーズに応えること
- > 製品の即日アクティベーション
- > Strykerの製品&バックオフィスすべてを対象とした、組織全体でのライセンス&エンタイトルメント管理

ソリューション

- > Sentinel EMS
- > Sentinel Cloud Connect
- > バックオフィスの統合
- > ライセンシングワークショップ&ライセンスングブループリント

成果

- > 経営の合理化
- > ライセンスモデルの拡大
- > 運営コストの削減
- > カスタマーエクスペリエンス&満足度の改善

ほかには、ドングルの管理の問題や、なくしたドングル、交換用ドングルからむサポートコストの問題もありました。

さらにStrykerは、SDC3と特定の機能の試用版が提供できませんでした。

「資本支出(CAPEX)予算の縮小する中、当社の高価値製品のライセンスをもっと柔軟に供与できなければならないことに気づきました。たとえば、機器の代金を前払いで購入していただく代わりに、使ったときだけ病院が代金を支払えるようにすることなどで」とサイド氏は話します。

「変化の 때가来たのです」

要件

Strykerは、ソフトウェアを受注したときに行うライセンスドングルの発送の手間を極力減らす必要がありました。また、発注とアクティベーションが同日中に行えるようにしなくてはなりませんでした。

この新たなライセンス管理プラットフォームは、同社の製品すべてを対象としたエンタイトルメント/ライセンス管理システムを組織全体に構築できることが求められます。そればかりか、同社の導入しているOracleシステムおよびSalesforce.comシステムと簡単に統合できるようにする必要がありました。

この新たなシステムは、市場ニーズに応える手段として、試用版、同時利用ユーザー、サブスクリプション、従量制といった新たなライセンスモデルもサポートできなければなりません。

また、分離ネットワークのサポートも必要でした。

「しかたがないので、自前でライセンスングシステムを構築しようと考えていました」とサイド氏は言います。

「しかし、それはわれわれの専門分野ではないことにすぐに気づきました。

われわれの専門は外科医を助けることです。

ライセンスングのエキスパートではないのです」

ソリューション

Strykerは、ライセンスング技術ベンダー3社を候補に挙げ、詳細な評価を行いました。その結果、ジェムアルトのSentinelソリューションを選びました。

Sentinelソリューションは、Sentinel EMSとSentinel Cloud Connect (ジェムアルトがホスティングを行う)から構成されます。

Sentinelチームは、対象となるユースケースの洗い出しと検討を行うため、Strykerのライセンスングプロジェクトチームと一緒に、ライセンスングワークショップを催しました。

Sentinelチームは、すべてのユースケースを2つのプロジェクトフェーズに分けました。

続いてジェムアルトは、ワークショップの成果を元に、ライセンスングブループリントを作成しました。

「具体化にあたり、段階的アプローチをとることにしました。早く有用性を示すことで、ライセンスングプロジェクトの第2フェーズに向けて上層部の協力を取りつけるためでした」とサイド氏は説明します。

システムの構築

20種類のライセンスングユースケースをサポートする第1フェーズでは、ライセンスングバックオフィスプラットフォームとしてSentinel Cloud ConnectとともにSentinel EMSを導入しました。

Sentinel EMSは、ライセンスの定義、ライセンスの生成、ライセンス利用状況データの収集といったすべてを管理します。

Sentinel Cloud Connectは、クラウドに設置されたライセンスサーバーとして動作します。Sentinel APIに統合されたサービシングアプリケーションです。

Strykerはさらに、SDC3のライセンスングをハードウェアドングルからクラウドでのライセンス施行へと移行しました。最終的には、どの製品のライセンスングもSentinel EMSで行う計画を立てています。

この第1フェーズでは、クラウドライセンスングインフラストラクチャがSDC3で利用できるようになりました。Strykerの現在のライセンスモデルと、試用版の新たなライセンスングを共に実施できるようにするためです。

第2フェーズでは、Sentinel EMSとOracleを、そしてSentinel EMSとSalesforce.comを連携・統合して、現在のバッチジョブスクリプトを廃止しようとしています。

第2フェーズでは、サブスクリプションや使用量に応じた後払いオプションなど新たなライセンスモデルの導入も計画しています。ほかには、分離されたネットワーク環境をはじめとして、より多くのユースケースをサポートする計画も立てています。

成果

Strykerは、クラウドライセンスングとともにSentinel EMSを導入した結果、経営プロセスが合理化され、かかるコストを大幅に削減することができました。

Strykerの製品と機能が試用可能になったうえ、製品を瞬時にアクティベーションできるようになり、カスタマーエクスペリエンスも大きく向上しました。

サブスクリプションライセンスングと、使用量に応じた前払い/後払いライセンスング。これらが加われば、病院も外科医も、厳しい資本支出予算をオーバーすることなくStrykerの最新医療機器が使えるようになります。

「Sentinel Cloudを利用したライセンスングシステム構築プロジェクトの第1フェーズでは、何の問題もなく有用性が示せました。続く第2フェーズを始めるのに必要な上層部の支援も難なく取りつけることができました。それほどの大成功でした」とサイド氏は胸を張ってそう語ってくれました。

Strykerについて

Strykerは、世界有数の医療技術企業であり、その顧客とともにヘルスケアの発展に努めています。

同社は、整形外科、内科、外科、ニューロテクノロジー、脊椎といった多様な分野で画期的な製品/サービスを幅広く提供することで、患者のために、そして病院のためにベストなアクションに取り組んでいます。

Strykerは世界100か国以上に拠点を展開しています。

詳細については、www.stryker.comにアクセスしてください。

ジェムアルトについて

ジェムアルトは、SafeNetを傘下に収めることで、オンプレミス、組み込み、クラウドのソフトウェアベンダーに向けたライセンス/エンタイトルメント管理ソリューションで業界をリードするプロバイダーとなりました。

ジェムアルトのSentinelは、セキュアで、柔軟性と将来性を兼ね備えたソフトウェア収益化ソリューションとして、ソフトウェア業界で最も信頼されているブランドです。

お問い合わせ先: すべてのオフィスの所在地と連絡先情報につきましては、www.gemalto.com/japan/software-monetization をご覧ください。

フォローする: licensinglive.com

👉 GEMALTO.COM

gemalto
security to be free