



## ケーススタディ

# ジェムアルトSentinelでインテリジェント医療機器とインフォマティクス ソフトウェアのライセンスリングとパッケージング ライフサイクルを管理

あるインテリジェント医療機器とインフォマティクス ソフトウェアのトップ メーカーは、医療市場向けハードウェア機器と関連ソフトウェアの自社の膨大なポートフォリオのライセンスリングとパッケージングを、社内部門がより容易に管理できるようにするソリューションを必要としました。そのソリューションは、同社が最適な価値を世界中の医療関連の顧客に最適な価値を提供することを可能にするジェムアルトSentinel LDKでした。

## 背景

この会社は、がん治療のために世界中の医療施設によって使用される医療機器とソフトウェアを開発、製造しています。2,000を超える世界の医療施設が顧客基盤であり、毎年新製品を発売する同社は、販売地域に関わらず、最も適切なハードウェアとソフトウェア製品と機能のセットを生産するためにさまざまな地理別市場と顧客のニーズを常に監視しています。

## ビジネス上の課題

同社のポートフォリオは、20種類を超えるハードウェア デバイスとソフトウェアから構成され、製品にパッケージングの際に選択可能な機能は合計200以上あります。非常に多くのパッケージングの組み合わせでのパッケージングが可能であり、毎年新製品を発表するサイクルを持つ同社には、幸いにもライセンスリングとパッケージング プロセスを簡素化するためのライセンス管理システムがありました。

## 企業

がん治療するために世界中の医療施設によって使用されるインテリジェント医療機器とソフトウェアのトップメーカー

## 課題

- > レガシーライセンスリングシステムに関連するメンテナンス費用が高額
- > 既存ライセンスリングシステムは時代遅れ
- > 既存システムのアップグレードは大規模で非常に費用の掛かるプロジェクト

## ソリューション

- > Sentinel LDK
- > プロフェッショナルサービス

## 結果

- > 使い勝手の改善
- > セキュリティの強化
- > 柔軟性の向上
- > 経営判断に役立つ製品と機能の使用量情報の獲得
- > メンテナンス費用の削減
- > EFP、BI、CRMの統合による運用費用の削減

しかし、ライセンスとパッケージングプロセスを簡素化するために同社が採用したこの元のライセンス管理システムが時代遅れなものとなってサポートが終了してしまい、アップグレードが必要な時がきました。

同社の事業プロジェクト リーダーは、アップグレードを調査した際、「アップグレードは大規模で非常に費用の掛かるプロジェクトとなる。」ことに気づき、「市販されている他のライセンスも検討しよう。」と決断しました。

### より良いソリューションの調査

同社は要件をより詳細に確認し、多くの異なるライセンス管理ツールの検討を行いました。「当社製品には、2個の機能だけ持つものもあれば、50個の機能を持つものもあります。そして他の機能に依存するもの、他の機能からは全く独立のものがあります。当社が必要としたのは、製品をパッケージする際に適切に物事を処理するための柔軟性、および、そのすべてを追跡する方法でした。」と事業プロジェクト リーダーは述べました。

「当社の要件に基づいて機能を評価するだけでなく、総保有コストも調査しました。現在の製品をアップグレードする費用に加えて、メンテナンスと運用の費用も検討しました。そしてもちろん、新しいライセンス管理ツールを用いてゼロから始めることにかかる費用を調査しました。」と彼は続けました。

「当社製品には、2個の機能だけ持つものもあれば、50個の機能を持つものもあります。そして他の機能に依存するもの、他の機能からは全く独立のものがあります。当社が必要としたのは、製品をパッケージする際に適切に物事を処理するための柔軟性、および、そのすべてを追跡する方法でした。」

～ 医療機器メーカーの事業プロジェクト リーダー

### ソリューション

慎重な検討の後、この会社は自社のインテリジェント医療機器向けのライセンスとパッケージングプロセスを管理するためにジェムアルトSentinel LDKを選択しました。

「結局のところ、当社にとってSentinel が群を抜いて最良の選択肢でした。使い勝手は最も良く、セキュリティは最も強く、柔軟性は最も高かったです。」とプロジェクト リーダーは進んで語っていただきました。

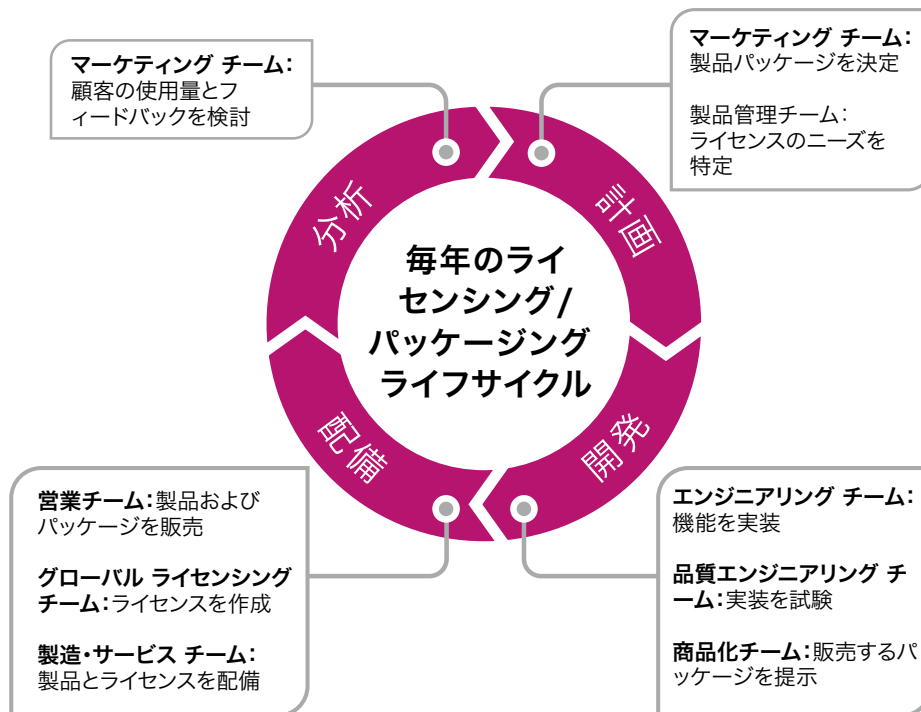
Sentinel LDKを利用し、同社は世界中のさまざまな地域に対する最適な特徴と機能を備えたハードウェアとソフトウェア製品のプロビジョニングプロセスを管理しています。

### 実装

プロジェクトを開始するために、同社はジェムアルトのプロフェッショナル サービス チームと協力し、具体的な要件に対してSentinel LDKをカスタマイズしました。「ジェムアルトの人々は、とても率直で親しみやすく、頼りになり、当社が抱えるどの問題にも迅速に対応してくれました。プロフェッショナル サービス チームは、一緒に作業しやすく、比較的速やかにベースの製品に必要な調整が行われました。」とプロジェクト リーダーは述べました。

Sentinel LDKは、購入後、新しい機能の使用法に関して顧客が適切なトレーニングを受ければ、製品の特徴と機能をすぐに適合させられる柔軟性を提供します。

Sentinel LDKによって、ライセンスとパッケージング ライフサイクルが可能となり、製品発売のために企業の社内チームが行う方法と完全に同調することで、そのプロセスが簡素化されます。



**計画:** 計画段階で、Sentinel LDKによって、同社のマーケティング部門は市場調査に基づいて必要とされる製品パッケージを決定することができました。そこから、製品管理チームはどの機能にライセンスを与えて追跡するか、提供するライセンスの種類はノードロック、フローティング、多数ある利用可能な他のオプションのひとつのうち、いずれにするのかを決定しました。

**開発:** 開発段階で、エンジニアリング チームは機能を実装し、品質エンジニアリング チームはそれらの機能の実装を試験しました。試験が完了すると、Sentinel LDKによって、同社の商品化チームは、世界中のいろいろな市場における販売に向けて、すぐに販売できるさまざまな製品にハードウェアとソフトウェアの特徴と機能をパッケージすることができました。

**配備:** 配備段階の間に、営業、グローバル ライセンシング、製造とサービスなどの社内チームは、適切なソリューションの販売、ライセンスリング、個々の顧客への配備が行われるよう取り組みました。Sentinelライセンスリング システムは、プロビジョニングとライセンスリングのためにSAPと統合されます。今後は、BIとCRMツールなどのその他のバックオフィス システムとの統合が計画されています。

**分析:** Sentinel LDKによって、マーケティング チームは顧客のソフトウェアとシステム機能の使用量データを追跡、監視できるようになり、同社はデータを分析して、どの機能が使用されているかのインサイトを得ることが可能となりました。採用された機能に関するデータは非常に貴重な情報をもたらし、製品担当マネージャーは新たなチャンスと動向を把握できるようになりました。さらに、製品ライセンスリングとパッケージング ライフサイクルが一巡したため、次のサイクルのための計画を始める際、機能採用に関するこれらのインサイトは、同社が今後の開発とトレーニングのリソースをどこに集中させるべきかを決定することに役立ちました。

## 結果

Sentinel LDKを配備して以来の同社の体験は、メンテナンス費用の削減、使い勝手の良さ、セキュリティの強化、柔軟性の向上など、良好なものとなっています。同社では、Sentinelライセンスリングを同社のバックオフィス システムに統合した結果として運用費用も削減され、Sentinelから得た製品と機能の使用量情報を用いて、より多くの情報に基づいた経営判断を行うことができるようになりました。

## この医療機器メーカーについて

この会社は、小線源療法、放射線手術、陽子線治療、放射線療法での疾患治療に用いる医療機器とソフトウェアの世界トップクラスのメーカーです。同社は、診療所、画像診断センター、医療機関の管理用インフォマティクス ソフトウェアも開発しています。

## ジェムアルトSentinelソフトウェア収益化ソリューションについて

ジェムアルトは、オンプレミス、組み込み、クラウドベースのソフトウェアベンダー向けのソフトウェアライセンスングおよびエンタイトルメント管理ソリューション市場をリードするプロバイダーです。ジェムアルトSentinelは、セキュアで、柔軟性が高く、将来性の高いソフトウェア収益化ソリューションに関して、ソフトウェア業界で最も信頼されているブランドです。詳しくは、当社ウェブサイトをご覧ください：

[www.gemalto.com/japan/software-monetization](http://www.gemalto.com/japan/software-monetization).

## 対話に参加してください



> Facebook

<https://www.facebook.com/Sentinel-Software-Monetization-1758261374199865/>



> LinkedIn

<https://www.linkedin.com/showcase/10586190/>



> Twitter

[https://twitter.com/Sentinel\\_SM](https://twitter.com/Sentinel_SM)



> Google+

[plus.google.com/u/2/106533196287944993975/posts](https://plus.google.com/u/2/106533196287944993975/posts)



> Sentinelビデオ クラウド

[https://www.youtube.com/channel/UCO\\_hjzzJXm0wE7L1kxZjfcg](https://www.youtube.com/channel/UCO_hjzzJXm0wE7L1kxZjfcg)



> ブログ

<https://sentinel.gemalto.com/blog>

**お問い合わせ:** すべての事業所所在地と問い合わせ先情報については、当社のウェブサイトをご覧ください:

[www.gemalto.com/japan/software-monetization](http://www.gemalto.com/japan/software-monetization)

**フォローする:** [sentinel.gemalto.com/blog](https://sentinel.gemalto.com/blog)

 **GEMALTO.COM**

**gemalto**  
security to be free