

<p>ソリューション、およびエンタイトルメント管理ソリューションを引き続き提供してまいります。合併の詳細については、既存のお客さまにお送りした<a href="#">公式発表</a>をご参照ください。</p> <p>詳細情報</p>	<p>Device (CPD) などの機能向上が行われます。</p> <p>詳細情報</p>
--	--

Gemaltoのソフトウェア収益化製品担当上席副社長、Shlomo Weissは、[TMCSnet](#)の記事の中で、「2014年はソフトウェア収益化市場が脱皮した1年だった」と振り返り、「2015年はソフトウェア主導でさらに前進する年になるだろう」と予測しています。

同記事でWeiss氏は、ISVがハードウェアセントリックなライセンスングからユーザーセントリックなライセンスングへの不可避的なシフトにさらに注目し、対面のカスタマー営業とバックオフィス業務の両面で“見える化”の必要性に気づくようになるとの見方を示しています。

また、2015年に注目すべきエリアとして、Weiss氏は次の5分野を挙げています。

1. 市場力学およびビジネスモデル
2. カスタマーエクスペリエンス（ISV向け、およびそのカスタマー向けの機能向上）
3. エコシステム
4. IoT（モノのインターネット）がもたらす影響への準備
5. セキュリティの重要性

氏は、今後、収益化のチャンスがますます加速されていくことと、その結果、ISVと企業は一律に、ソフトウェアライセンスング・ソリューションおよびエンタイトルメント・ソリューションを、単なる思いつきのレベルでとらえることができなくなるだろうと予測しています。

イベント▼

Sentinel コーポレート・ライセンス管理でのエンタイトルメントとプロテクションの最新情報

Q1 2015



Webキャスト - エンタイトルメント管理は、どのように利益を生むことができますか？

ソフトウェアベンダーにとって、一元化ツールを使用してライセンシング事業およびエンタイトルメント事業を管理できるようになることは大きなメリットです。エンタイトルメント管理システムを正しく活用すれば、さまざまなビジネスオペレーションを自動化し、対象ビジネスへの洞察力を高めることができます。

AIE Webセミナーでは、プロセスの合理化、コスト削減、ユーザーエクスペリエンス向上のために、エンタイトルメント管理システムを最大限に活用する方法について説明しています。ぜひ、ご参加ください。

このWebセミナーでは、以下のテーマを学習することができます。[4月2日14:00にWebセミナーを行いますのでぜひご参加ください。](#)

- 有益な報告書とはどのようなものか
- エンタイトルメント管理システムによって自動化の可能な業務とは
- EMSを“見える化”する方法

オンラインで皆様とお会いできるのを心待ちにしています

「エキスパートに尋ねる（AIE）」は、四半期ごとに新しいセッションをお届けしているWebキャストシリーズです。ライセンシング、エンタイトルメント管理、ソフトウェア保護領域の新しいトレンドを

紹介しています。

最新セッション「ビジネスにとって最高のライセンスモデルとは何か」にアクセスするには、[こちらをクリック](#)してください。

製品リリース

Sentinel ニュースレター - ライセンス管理でのエンタイトルメントとプロテクションの最新情報 Q1 2015

製品リリース

Sentinel LDK 7.3がリリースされました。新バージョンでは、Sentinelの独創的なソフトウェア保護、ライセンスング、エンタイトルメント管理システム機能がAndroidアプリケーションでも利用できるようになりました。

Sentinel LDKは、包括的かつ独創的なソフトウェア収益化ソリューションを提供します。ソフトウェア

アパブリッシャーはSentinel LDKを用いて、エンドユーザーエクストリームエンスを向上させ、ソフトウェアを安全に保護しながら業務プロセスを単純化することができます。

Sentinel LDK 7.3は次の機能を提供します

**Sentinel HL/SLにおけるAndroidのサポート**

Sentinel LDKはAndroidプラットフォーム用アプリケーションを保護できるようになりました。保護されたアプリケーションは、Sentinel HL/Sentinel SLの両方のライセンスキーとの互換性を備えています。

**全キータイプでのネットワークライセンシングのサポート（Basic/Netキーを除く）**

ドライバレス構成のすべてのSentinel HLキー（Basic/Netキーを除く）が、ネットワークライセンシングをサポートするようになりました。このライセンシングは、従来Sentinel HL Netキーでのみサポートされていました。この新機能は有料オプションとなります。

**VMライブマイグレーションサポート**

ゲスト仮想マシン（VM）上の保護されたアプリケーションは、VMライブマイグレーション機能によって、権限外のライセンス複製を防ぎながら、物理的に異なるホスト間で自由に移行することができます。この機能はSentinel LDK 7.2で初めて導入されたものですが、7.3リリースではSentinel EMSによって機能が完全にサポートされるようになりました。

**仮想クロック（V-Clock）**

V-Clock機能は、Sentinel HLの全モデル（Basicを除く）で時間ベースライセンシングを可能にします。このライセンシングを用いることでカスタマーは、ライセンスを特定の日時（秒まで指定可能）で期限切れになるように設定できます。この機能はSentinel LDK 7.2で初めて導入されたものですが、7.3リリースではSentinel EMSによって機能が完全にサポートされるようになりました。

Sentinel LDKについて詳しくは[こちら](#)をご覧ください。最新版、バージョン7.3.0.10は、[こちら](#)でダウンロードできます。



Sentinel RMS  
Flexible Application License Management Software

## ライセンス管理ソリューション「Sentinel RMS」の最新リリース8.6に備わる新機能

Sentinel RMSは、信頼性の高いライセンス適用・利用コントロールを司るソリューションです。ソフトウェアおよびテクノロジーベンダーに、アプリケーションの導入・使用時のコントロールおよび「見える化」の機能を提供します。RMSは、拡張性と柔軟性にすぐれたライセンス管理に重点を置くことで、中・大規模の企業に導入されたアプリケーションのライセンスングに最適なソリューションです。

Sentinel RMS 8.6は次の機能を提供します

- 各ベンダー固有の**Isolated License Managers**
- 各ベンダー固有の**Isolated License Managers**は、単一環境で複数のライセンスマネージャインスタンスを実行できるようにします。各インスタンスの構成を互いに分離させることで、エンドカスタマーにおける導入作業を簡単にします。
- Custom Persistence Device (CPD)**
- Custom Persistence Device (CPD)** 機能は、RMS/パーシステンス情報を任意の場所に保存して管理するための機能です。この機能によりソリューション導入にあたっての柔軟性と拡張性を向上させます。

Sentinel RMSについて詳しくは[ここをクリック](#)するか、[最新バージョンをダウンロード](#)してください。

成功の要因

Sentinel ニュースレター - ライセンス管理でのエンタイトルメントとプロテクションの最新情報

成功の要因

成功の要因

Q1 2015

製品リリース



### カスタマーからコンサルタントへ

ライセンスングシステムの設定について検討する機会、どこから始めたらよいのか分からない場合があります。専属ライセンスングエキスパートであるAdrian Pearceなら、ライセンスング戦略を成功裏に策定・実践するユニークなパースペクティブを分かち与えてくれるでしょう。

前職の英国解析ソフトウェア会社でプロダクトマネージャを務めたAdrianは、ライセンス承認メカニズムの開発、導入、保守からエンドツーエンドのビジネスプロセスおよびシステム統合までの、ライセンスングプロセスの全ステージに携わっていました。2014年、氏はカスタマーからGelmatio Sentinel (前SafeNet) のPSチームのPrincipal Consultantに転じました。氏は、潜在および既存カスタマーが各企業にとって最適なライセンスング構造およびエンタイトルメント構造を実装する取り組みに対して緊密な支援を行っています。

組織がいかなるソフトウェア販売モデルを採用しようとも、将来のどこかの時点で、ライセンス適用およびエンタイトルメント管理という課題を解決する必要があります。Adrianは、この課題には、不必要

々煩雑さを完全に避けるにあたって早晚直面することだしと、次のように指摘しています。「ライセンス適用およびそのエンタイトルメント管理は、最初から計画していたというより、ある意味土壇場で追加するものかもしれない。私の経験上、そういう局面が確かにあったのです」

これらの構成要素を自社のライセンスング戦略の中に取り込む洞察力を持つことは重要ですが、それだけでは十分ではありません。**Adrian**はカスタマーに、ソフトウェアライセンスングを開発/ベースクタイプの側面のみから見るばかりでなく、ビジネスレベルの観点から見ること推奨しています。氏はプロダクトマネージャの経験からくる観点から、技術と製品が開発される様子を観察し、氏の組織が向かっていてビジネスの方向性を理解しました。「それと私は、まさに、2つの訓練をまとめて実行することで、1つのソリューションを作っていたのです」

**Adrian**は9年間、在籍したソフトウェア会社のポートフォリオの中で、ハードウェアキー・ライセンス、ソフトウェアベース・ライセンス、そして自家製エレメントに重点を置いて、ライセンスング施策を担当しました。氏が手付けたあるプロジェクトは、従来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の全体を、すべてソフトウェアベースのライセンスメカニズムで置き換えるという大規模なものでした。

**SafeNet**の **RMS**をソフトウェア会社のライセンスングソリューションに統合する—**Adrian**の意思決定は実に豊かな成果を達成しました。この統合はその他の実装と共にきちんと動作するうえ、会社のバクオフィスにも統合できるという高い柔軟性を実証したのです。氏はこう語っています。「この経験が、現在の職務につながったばかりでなく、カスタマーの挑戦をくみとり、理解することを可能にしたのです」

**Adrian**は、ハードウェアライセンスからソフトウェアライセンスへの移行を、進むべき正しい方向の1ステップとして理解しているのでしょうか。「ライセンスングの必要新興マーケットに注目するのはもはややけることのできなない流れだと思えます。ライセンスが組織の周りに集まるユーザー、またはは使用しているさまざまなデバイスの周りに集まるユーザーをフォローする。そういったことがますます

重要になっていきます。プロジェクトを通じて達成しようとした重要なポイントの1つは、既定のライセンスリングの仕組みだったハードウェアのドングルを実際に置き換えることでした」

それでは、ユーザーのパスワークタイプから見て完全なシナリオとは何でしょうか。注目のクラウドベースのライセンスリングには、明らかなメリットが多数あります。もちろん、遮断されたネットワークの問題を見逃さないことも必要ですが、**Adrian**は、孤立または遮断されたネットワーク環境に**Sentinel Cloud**ソリューションを導入するという課題をクリアするにあたって、このソリューションに備わる複数の実装方法が、考え方のヒントになると説明しています。「カスタマーとして、私はしばしば**SafeNet**に、世の中にはまだ接続されていないマーケットがある事実を喚起してきました。クラウドにはクラウドならではの良さがありますが、構内サポートを必要とする旧来のソフトウェア会社の環境のことも思い出ししてほしいと」

これまで**Adrian**は、主として継続的なサブスクリプションモデルに従事してきましたが、従量制のモデルであれば、その会社はさまざまなソフトウェア価格の設定モデルを探究できるはずだったと述べています。氏はそれ以後、進化を遂げ、現在、**Sentinel Cloud**ソリューションがこの機能を提供していることを喜んでいます。「私にとって、これはおそらく最も興奮する製品であり、**SafeNet**がカスタマーの要望に対する対応力が高いことの証拠です」

現在、氏はソフトウェアの新しい販売方法を模索しているカスタマーに、たとえ自社ソフトウェアの**SaaS**版を提供していても、クラウドライセンスリングモデルを検討するようにアドバイスしています。「カスタマーの立場で見ると、**Gemalto** (前**SafeNet**) が持つ現行の製品スイートは、今世の中にあるすべてではないとしても、ほとんどのビジネスモデルを探究するためのオプションをすでに提供しているのです」

**Adrian**は、この記事の読者が以下のような警告にも耳を傾けることを望んでいます。「さまざまなライセンスモデルを自社のカスタマーに提供する柔軟な能力を持っているからといって、ソリューションを自ら構築することだけは避けるようにしてください。私は所属する組織内で独自にソリューションを構

Sentinel

ニュースレター

企業ニュース

▼

Sentinel ニュースレター - ライセンス管理でのエンタイトルメントとプロテクションの最新情報

Q1 2015

企業ニュース

成功の要因 ▲




security to be free

Gemalto、SafeNetを買収

2015年1月吉日

お客様各位

拝啓 貴社益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。



2014年8月8日、セーフネットは、デジタルセキュリティ業界の世界的リーダーであるGemalto（ジェムアルト）社による買収に合意したことを発表いたしました（[こちら](#)のニュースリリースをご参照ください）。この度、すべての規制機関の承認を受けて2015年1月7日付で買収手続きが正式に完了し、セーフネットは正式にジェムアルトに統合されたことをお知らせいたします。セーフネットとジェムアルトの統合により世界最大級のセキュリティ企業が誕生し、エッジからコアまであらゆるデジタルID、トランザクション、データ、ソフトウェアアプリケーションを保護する業界最先端のラインアップが拡充されました。

これまでジェムアルトは個人情報およびサービスを管理するデジタルセキュリティのトップ企業として、一方、セーフネットはソフトウェア収益化ソリューション、データ暗号化、企業向け認証サービスのトップ企業として、30年以上にわたり情報セキュリティ業界の革新的リーダーであり続けてきました。両社の相互補完的な技術と卓越した人材の統合により、すべてのお客様およびパートナー企業様のご要望にお応えできるようソリューションをさらに充実し、技術革新を加速してまいります。

この買収により、ジェムアルトはソフトウェア収益化分野の世界的リーダーとなり、引き続きソフトウェアプロテクション、ライセンシング/コンテンツ管理ソリューションをSentinel製品ラインとして提供してまいります。ジェムアルトは業界リーダーの地位をさらに強化し、お客様に最大の価値をご提供できるようSentinel製品ラインを展開していくことをお約束いたします。すべてのセーフネット製品およびジェムアルト製品は引き続きサポートされることにご留意ください。ジェムアルトはセーフネットを買収するまでソフトウェア収益化製品を有しておりました。したがって、セーフネットのSentinel製品ラインと重複する製品はございません。

ソフトウェア収益化事業の運営は、買収前と変わらず、同じ人員および体制にて行ってまいります。また、セーフネット製品およびジェムアルト製品ご購入およびサポート依頼の方法は、当面の間、変更いたしません。将来的に何らかの変更を行う場合は、お客様への全般的なサービス向上につながるよう

鋭意努力し、改めて詳細をご通知の上、実施させていただきます。

セーフネットはこれよりジェムアルトとして引き続きお客様へのお約束を果たしてまいりますので、今後とも変わらぬお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。ご質問やご不明な点がございましたら、お手数ですが担当営業までお問い合わせくださいますようお願い申し上げます。まずは略儀ながら書中をもってご挨拶申し上げます。

敬具



Shlomo Weiss  
ソフトウェア収益化担当シニアバイスプレジデント  
Gemalto



Ansgar Dödt  
ソフトウェア収益化グローバルセールス担当  
シニアバイスプレジデント  
Gemalto