Sentinel LEAP
SafeNet
ソフトウェア ライセンシング ソリューション ニュース
Q3 2013

Sentinel EMS 2.8

Sentinel EMS 2.8はソフトウェア開発会社にさまざまな利点を提供します。詳しくはこちらから。

もっと詳しく知る

TechTubes Sentinel Support Videos

弊社の LicensingLive! Video Cloud Channel を訪れ、SafeNet Sentinel製品の最新のサポートと教育についての短いビデオを視聴ください。

もっと詳しく知る

Sentinel Cloud3.2

Sentinel Cloud 3.2の大きな新機能として、ソフトウェア開発会社とエンドユーザは、オンプレミスソフトウェアにおいてもCloud接続ライセンスを使用できるようになりました。 これは、ソフトウェアライセンス業界において非常に大きです。

もっと詳しく知る

お問い合わせ

03-5776-2751

企業ニュース

Home

お客様は使ってないソフトウェアにお金を支払うことにうんざりしています

使っていないものに誰もお金を払いたくありません。販売されているソフトウェア全体の10-30%程度は、実際には全く使われていない「シェルフウェア」であることが報告されています。使用ベース課金のビジネスモデルは、お客様全員に大きな利益をもたらし、そして長い間求められたソフトウェア開発会社とエンドユーザ間の透明性を実現させます。SafeNetのShlomo Weissの発表では、企業がビジネスモデルをうまく進化させ、実際の使用状況に応じて顧客に課金する方法と、その実現の仕方を発表しました。

ソフトウェア開発会社は、使用量ベース、従量課金のビジネスモデルを通じて、自社のサービスとソリューションを収益化しようとしています。エンドユーザは、彼らが実際に利用するソフトウェアに対してのみ支払っていることを確認しようとします。"シェルフウェア"の全体のコンセプトは、使わないのに支払いをすることですが、これはオンプレミスアプリケーションの問題であり、クラウド形態で使用する際には消滅していくものと予想されます。多くのソフトウェア開発会社は、クラウドを即金払いものもと位置づけていますが、実際はサブスクリプションモデルとしてそれを提供しています。ではどのようなソリューションがあるのでしょうか?

米国のソフトウェア産業協会であるSIIAの2013 All About the Cloudのプレゼンテーションの中で、SafeNetのShlomo Weissは、ソフトウェア開発会社を従量課金制に移行さる動機付けと、いくつかの事例を説明しました。純粋なクラウドかオンプレミスかに関わらず、使用ベースのビジネスモデルを検討することが必要です。オンプレミス提供会社の場合、自社のマーケットシェアを確保することが重要です。オンプレミスでアプリケーションを提供しながら、従量課金モデルで"クラウドのような"体験を提供できるようにしたいと考えます。純粋なクラウドベンダの場合は、使用状況ベースのビジネスモデルが必要なオンプレミスの顧客に適した革新的なビジネスモデルが必要です。

言うは易し行うは難しですが、Shlomo は、3つの実際的な例を紹介しました。純粋なクラウドベンダ、クラウドサービスを提供するオンプレミスベンダ、そして純粋なオンプレミスベンダの例です。さらにShlomoは、利用ベースのビジネス•モデルに対する4つ一般的な反論を紹介し、それらをどのように克服するかを説明しています。Shlomoのプレゼンテーションをチェックして、各例について詳細を理解し、成功事例をヒントにしましょう。

業界ニュース

業界ニュース

企業ニュース

クラウドに移行しますか?

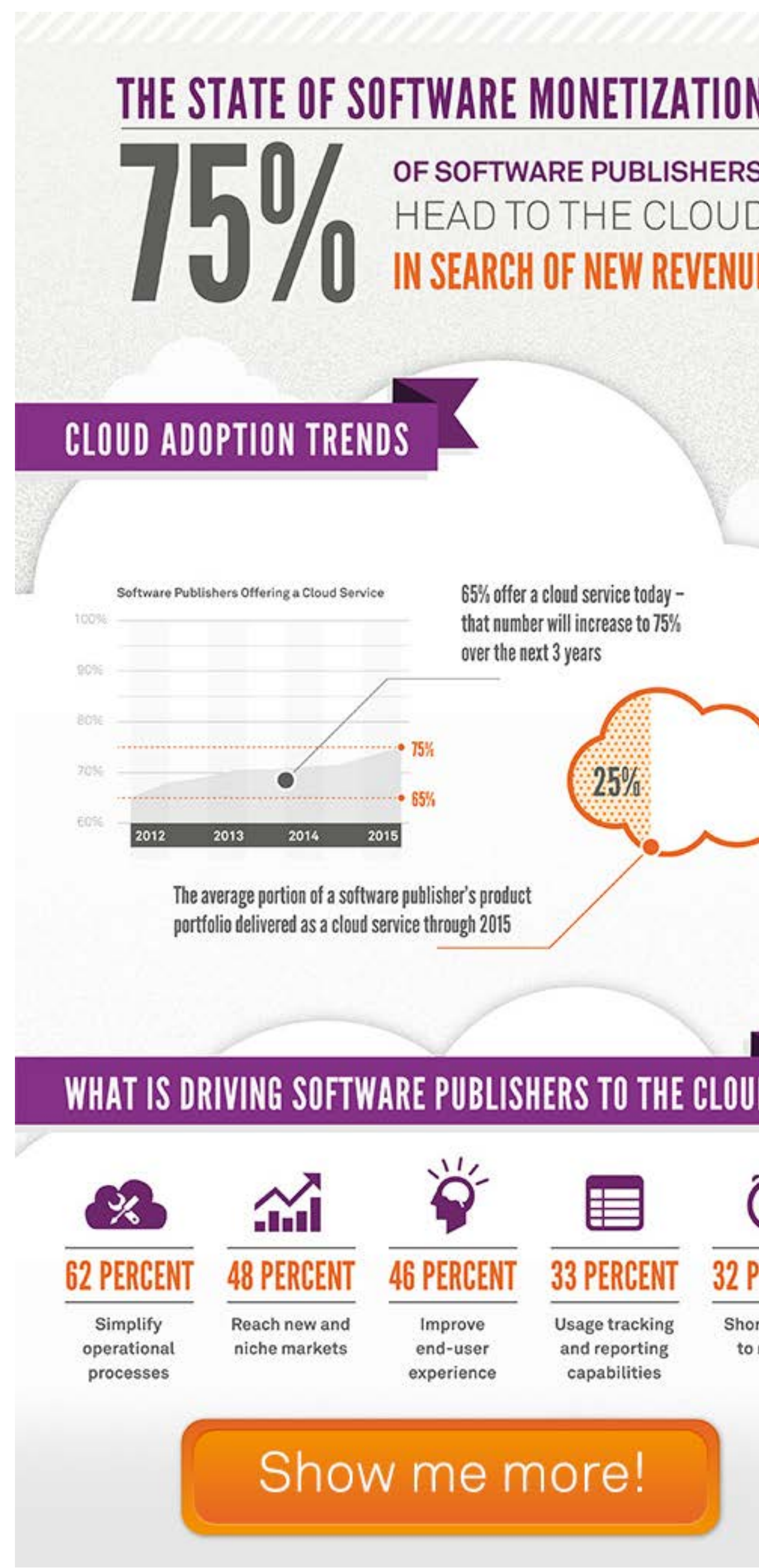
ソフトウェア開発会社の75%が、新たな収益を求めて2013年の間にクラウドに移行します。「私たちは開発者として、SaaSの採用が拡大することを期待しています。ユーザも同様に、クラウドが提供する恩恵を活用することを望んでいます。」米国のソフトウェア産業協会であるSIIAのソフトウェア部門の副社長、Rhianna Collierはこのように説明しています。

ソフトウェア収益化のマーケットリーダーであるSafeNet, Inc.と米国のソフトウェア産業協会である Software & Information Industry Association (SIIA)は、共同調査の追加結果を発表しました。 この調査では600人以上のソフトウェア開発者と200人の企業向けソフトウェアのエンドユーザが参加し、現在のトレンド、採用率、およびクラウドベースのソフトウェア配布の動機を公表しています。

主な調査結果:

- ソフトウェア開発会社の四分の三は、2013年末までにCloudに移行する計画を立てており、2017年までにハイブリッドモデルで占めることを予測しています。
- ソフトウェア開発会社の半数以上が、Cloudによる運用コストの削減を期待していますが、25%はまだ、導入への最大の障壁として、コストと複雑さを掲げています。
- 企業のエンドユーザの35%は、ソフトウェア使用の一番の問題として、柔軟性のないライセンシングを挙げています。ソフトウェア開発会社の半数近くは、クラウド化によるエンドユーザ操作性の向上を期待しています。

分析画像でより詳しく見てみましょう!



イベント

イベント

業界ニュース

バックオフィス業務の改善

それぞれサイクルの異なる各種バックオフィスシステムを、すべて自分たちで管理をしようとしていませんか？バックオフィス業務の仕組みを改善するときがきました。専門家である私たちがお手伝いします。

多くのお客様にとって課題となっているように、世界中のソフトウェア開発会社がマニュアル作業によるライセンシングプロセスを自動化できないのは、バックオフィスに問題があるからだと考えています。システムが複雑になりすぎて、そのシステムをそれ以上使うことができなくなってしまう、ということもよくあることです。企業は自社のサービスを向上させ、顧客満足度を向上させたいと考えていますが、どこから始めたらいいのかが分からないのです

ここから開始 – 最新のウェブセミナーAsk the Experts では、「ライセンシングに関わるバックオフィス業務の改善」というテーマで、ビジネスプロセスを自動化させながら、顧客満足度を向上させるにはどうすればよいのか、ご説明しました。当社の顧客がバックオフィスをどのようにして合理化したか、そしてエンタイトルメント管理やビジネス自動化によってどのようにして時間とお金を節約したかについて学んでください。このセッションは、次のような内容を提供します。

- 機能を果たしきれていないバックオフィス業務と関連した主要なライセンシング上の問題を引用
- 現在の仕組みを変えることに関する主たる関心事や心配事に回答
- エンタイトルメント管理と自動化を通じて得られるビジネス上のメリットの詳細を解説
- SafeNetの最新バージョンのSentinel EMS、SafeNetのライセンシングとエンタイトルメント管理の全貌を紹介

バックオフィスの仕組みを複雑で収拾がつかないようにしないためにSafeNetのウェブセミナーをご覧いただき、バックオフィス革命の検討を始めましょう。

製品スポットライト

製品スポットライト

イベント

Sentinel Cloud3.2リリース

Sentinel Cloud 3.2の大きな新機能として、ソフトウェア開発会社とエンドユーザは、オンプレミスソフトウェアにおいてもCloud接続ライセンスを使用できるようになりました。 これは、ソフトウェアライセンス業界において非常に大きなイノベージョンです。

主な機能と特徴:

- オンプレミスアプリケーションのための次世代ソフトウェアライセンシング– クラウドライセンシングは究極のライセンシングプラットフォームを提供します。これは、従来のオンプレミスアプリケーション用に改善された機能と結合したもので、ソフトウェア開発会社へ完全な制御と可視性を提供します
- ユーザ中心のライセンシング -インストールした端末ではなく人（ユーザ）へライセンスの配布と使用権を与えます
- 仮想化環境向けに改善されたライセンシング機能 - クラウドライセンシングは、ノードロックに縛られない仮想化環境で展開されたアプリケーション用のソフトウェアライセンシングを解決します。
- 使用ベースの料金設定 – オンプレミスアプリケーションのための新しいビジネスモデル- 使用ベースのライセンスモデルにより、ユーザはソフトウェアを使用し、使用状況に応じて課金されます。この機能により、エンドユーザの詳細な使用状況を把握することができ、製品開発等などへのインサイトを得ることができます
- オンプレミスと、クラウド配信サービスの共通バックオフィス - オンプレミス配信、クラウド配信の両方に同じエンタイトルメント管理機能を提供します。
- リモートコントロール – Sentinel Cloudを使用してオンプレミス配布したアプリケーションのライセンスを管理すると、ソフトウェア開発会社はライセンスの状況をリモートコントロールでアクセスすることができます。サービスの一時停止や、サブスクリプションの開始の実行、また、ライセンスが最後に使用された時間を確認することもできます。
- サービスとして配信されたライセンシングプラットフォーム – ソフトウェア開発会社のビジネスのライセンシングプラットフォームを導入することは非常に困難でした。Sentinel Cloudでは、エンタイトルメント管理システムとライセンスマネージャの両方がSafeNetのSentinel Cloudで提供されており、これにより、ライセンシングに付随するITコストが削減でき、オペレーションの制約がなくなります。

詳しい資料はこちらからダウンロードできます。

Sentinel EMS 2.8新リリース

Sentinel EMS 2.8はソフトウェア開発会社にさまざまな利点を提供します。アクティブディレクトリへのLDAP認証、電子ソフトウェア配信ポータル、およびOracleとWebLogicのサポートにより、顧客満足度を向上させ、コストを削減します。詳しくはこちらから。

Sentinel EMSは、すべてのライセンスおよびエンタイトルメント管理機能を持つ集中化されたツールをソフトウェア開発会社に提供するウェブベースのソリューションです。Sentinel EMSは、バックオフィスシステムにとって非常に便利なインターフェースであり、さまざまな高度なデータ収集およびレポート機能を持っています。これらの機能を利用することで、顧客はビジネスの運営を向上させ、エンドユーザの満足度が高まり、結果として収益を伸ばすことにつながります。

Sentinel EMS 2.8は、ソフトウェア開発会社に次のような利点を提供します。

- 既存のディレクトリサービスを介しながらEMSでの内部アクセスの集中管理
- 電子ソフトウェア配信ポータルにより、ソフトウェア開発会社はエンタイトルメントに関するエンドユーザに対するソフトウェアとパッチの配信を管理することができる
- 企業のデータセンタ技術の標準に準拠しながら必要な技術を柔軟にサポート

これらの利点は、柔軟な技術オプション、内部サポートや生産コストの削減、ユーザ管理の簡素化、顧客満足度の向上などをソフトウェア開発会社にもたらします。

EMS 2.8をこちらからダウンロード頂けます。

成功の要因

成功の要因

製品スポットライト

セールスエンジニアへのインタビュー

SafeNetのセールスエンジニアの仕事内容はどんなことですか？実は、私たちも同じ疑問を持っています。SafeNetの北米のセールスエンジニア、Dave Readにインタビューしましたのでぜひご覧ください。

Dave Readはイギリスに生まれ、ロイヤル ホロウェイ ロンドン大学で学び、財務および経営学で学士号を取得しました。Daveは2004年にSafeNetに入社し、セールス部門に勤めた後、セールスエンジニアの職に就きました。2008年にDaveはイギリスからアメリカに移住し、業務に従事しています。Daveはバックオフィスの統合やWebサービス、Sentinel RMS、Sentinel LDK、Sentinel Cloudに精通しています。

セールスエンジニアの実際の業務について

一般的に、セールスエンジニアのプロセスは常にエンジニアリングだけにフォーカスされていますが、それが全体像ではありません。「顧客が何をしたいのか?」、「それはどのように現在のバックオフィスシステムに適合するか?」、「変更にかけるコストに値するだけの大きな問題を抱えているか?」 - といった内容を理解せず、単に技術ベースの質問への回答に終始しがちです。私にはセールスのバックグラウンドがあるので、過去の状況を単に技術要件の観点で見るのではなく、実際のビジネス問題に照らし合わせて見ることができます。

セールスエンジニアとしての一日を簡単にご紹介いただけますか?

食べて、寝て、ライセンシングに取り組むこと - その繰り返しです。

セールスエンジニアに典型的な日というのはありません。ある日はオフィスに出勤し、ある日は15時間家で仕事をし、またある日はお客様のところへ出向き、業務フローやアイディアについてプレゼンテーションします。この仕事は常に新しいチャレンジがあり、それがとても楽しみでもあります。

セールスエンジニアになってよかったと思うことは?

お客様と密接に仕事ができることです。セールスエンジニアの本当のスキルは、お客様の問題を聞いて情報を吸収し、技術要件とビジネスニーズの両方を満たすソリューションを提供することです。プロセス全体の一部となり、提案したソリューションを実装した結果としてお客様からサクセスストーリーを聞く、これに勝るものはありません。

仕事以外では何をして過ごしますか?

うーん、良い質問ですね。世界に1つのライセンスとエンタイトルメントソリューションを保有していなければ、おそらくボートやスキート射撃をしているでしょう。私は辛い食べ物も好きです - 辛ければ辛いほど美味しい！インド料理と韓国料理が大好きです！