

ケーススタディ

THALES
Building a future we can all trust

キヤドマック、 **Thales Sentinel** を活用により事業成 長を拡大

板金加工用CADソフトウェア
のライセンス運用最適化を実現

cpl.thalesgroup.com

株式会社キャドマックは、板金業界向けのCAD/CAMソリューションを開発しており、主に産業オートメーション企業を対象としています。1993年に設立された同社は、MACsheet BBX、TouchPocket、DataPocket等で構成されるソフトウェアポートフォリオにより、中小規模の製造業者が2D・3D設計データをもとに板金の切断・曲げ加工を行える環境を提供しています。直接販売と約50社のパートナーを通じて3,000社の顧客にサービスを提供し、同社は専門性の高い製造分野において確固たる地位を築いてきました。

同社のソフトウェアは、顧客の環境にクラウド/オンプレミスで導入されています。事業拡大に伴い、従来のライセンス基盤では運用面・商業面の柔軟性に限界が生じ、2023年、同社はエンタープライズ水準で柔軟に拡張可能な新たなソリューションを求めることになりました。

課題

キャドマックは、収益の加速、運用の効率化、ライセンス使用状況の可視化、そしてソフトウェアおよびIPの保護を実現したいと考えていました。その中で、以下の課題に直面していました。

1. ビジネス拡張性の欠如

従来のライセンスモデルは売り切り型の永続ライセンスであり、十分な収益化が困難でした。同社は、無償トライアル付きのサブスクリプション、柔軟なライセンス体系、機能別アドオン、オフライン環境への対応などを通じて、より高い収益創出を目指していました。

2. 手作業かつ複雑なライセンス運用

外部の開発パートナーがライセンスの生成・管理を手作業で行っており、ライセンス有効化のためにオンサイト訪問が必要でした。この依存関係により、製品提供までに数日から数週間の遅延が発生していました。

“ Sentinelは、現在のビジネス成長と将来の事業拡張を支える重要な基盤です。”

— 渡邊 光行 氏
株式会社キャドマック 開発部 部長

3. 可視性とセルフサービスの不足

従来の仕組みでは、同社、販売代理店、エンドユーザーのいずれもライセンスを自律的に管理できず、使用状況の把握も困難でした。営業・開発チームがライセンス有効化や更新対応に時間を割く必要があり、リソースの非効率な使用につながるとともに、ユーザーが求める即時アクセスを妨げていました。

4. セキュリティ強化の必要性

同社は、ソースコードのリバースエンジニアリング防止や、不正なソフトウェア使用への対策強化を必要としていました。

これらの理由から、同社は堅牢で柔軟なソフトウェアの提供および収益化を支えるプラットフォームを求めています。

ソリューション

キャドマックは、技術力の高さと、日本語対応を含む地域に根ざしたサポート体制を評価し、Thales Sentinelを採用しました。日本チームと要件を詳細に検討した結果、クラウドホスト型で柔軟かつセキュアなライセンス基盤として、Sentinel Entitlement Management System as a Service (EMSaaS) を導入しました。

Sentinel EMSaaSは、Sentinel Licensing Development Kit (LDK) および、リバースエンジニアリング、改ざん、海賊版、不正ライセンスから保護するSentinel Envelopeを含む包括的なソリューションです。

Cadmac

Sentinelにより、同社は製品ポートフォリオ全体でライセンス運用を標準化し、複数の柔軟なライセンスモデルをサポートできるようになりました。さらに、オフラインの製造拠点とネットワーク接続されたエンタープライズ環境の双方に対応したライセンスアクティベーションを実現し、顧客満足度を向上させています。

ビジネスのメリット

- 迅速なライセンス提供により顧客満足度を向上
- 無償トライアル付きサブスクリプションへの柔軟な対応
- 手作業がなくなり、社内業務が効率化
- ライセンス有効化と管理に対するユーザー可視性と制御を向上

「これまでのようにライセンスを個別に手動でインストールする必要はなくなり、現在はライセンスを直接配布し、ユーザー自身がオンラインで自律的に管理できるようになりました」と、渡邊 光行氏（開発部 部長）は述べています。「オンライン・オフラインを選択できることで、柔軟性に対するニーズにも応えています。」

同社は、要件定義から本番稼働に至るまで、Thalesの日本チームと密に連携し、技術的な助言や最適化された提案を受けてきました。定期的なコミュニケーションにより、進化するビジネスに合わせてライセンス戦略を継続的に改善しています。

成果

Sentinelの導入により、キャドマックの業務運用と顧客体験は大きく改善されました。ライセンスの運用プロセスが簡素化され、手作業が削減されるとともに、特定の担当者や外部パートナーへの依存が解消されました。

現在、同社は800件以上のライセンスアクティベーションを管理しており、それぞれが基本製品とアドオンの複数有効化をサポートしています。これは、導入拡大と、複雑なライセンス要件に対応する高い能力を証明しています。

実現された主な機能：

- アドオンを含むサブスクリプションなど、複数のライセンスモデルへの対応
- オンライン/オフライン双方に対応したハイブリッド有効化
- ライセンス管理の一元化
- ポータルを通じた顧客セルフサービス
- 将来的な自動化およびシステム連携に向けた基盤整備

同社は、永続ライセンスに依存した従来の販売モデルから脱却し、サブスクリプションや従量制モデルを導入することで、アップセル、クロスセル、更新といった新たな収益機会を創出しています。

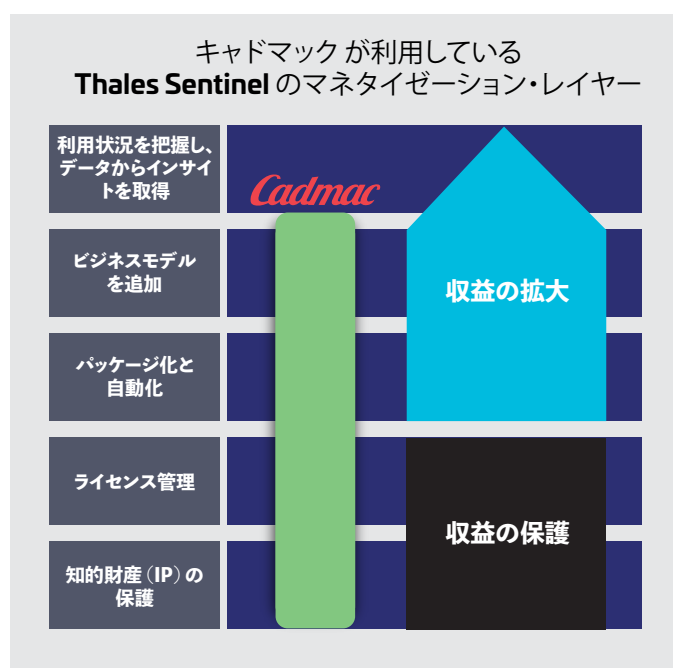
顧客側では、ライセンスを即時に有効化できるようになり、導入遅延が解消され、生産性が向上しました。柔軟なライセンス構成により最適な環境を提供でき、安定性向上によってライセンス起因の問題も低減しています。

今後の展望

キャドマックは、ライセンスのワークフローと受注管理を連携させ、事業拡大に対応できる基盤を確立しました。今後は、社内プロセスのさらなる自動化や、クラウドベースライセンスの検討を進めていく予定です。

また、ライセンスデータを活用し、顧客の利用状況に即した製品提供を行うことで、さらなる収益拡大を目指しています。

「Sentinelは、現在の事業成長だけでなく、将来のビジネス拡大に向けた基盤です」と、渡邊 光行氏（開発部 部長）は述べています。



まとめ

キャドマックは、手作業で制約が多かった従来のライセンス運用から、Thales Sentinelを活用した柔軟で成長に対応可能な仕組みへと移行しました。これにより、運用効率が向上し、市場ニーズに迅速に対応できる体制を確立しています。

現在、同社は、板金製造業という専門分野のニーズに応えながら、ソフトウェア収益化のさらなる拡大に向けて歩を進めています。

Thales Sentinelについて

Thales Sentinelは、ソフトウェアのライセンス管理・保護・収益化を実現するプラットフォームです。ソフトウェアによる新たな収益機会を創出し、業務の効率化や顧客満足度の向上を図るとともに、ビジネスに役立つデータや洞察を得られるよう支援します。

高い評価を受けている技術を基盤に、100カ国以上・30を超える業界において、数千社の顧客に利用されています。

Thalesについて

Thalesはサイバーセキュリティ分野におけるグローバルリーダーとして、企業がアプリケーション、データ、認証情報、ソフトウェアを安全に保護できるよう支援しています。

統合プラットフォームにより、リスクの把握を向上し、サイバー攻撃への対応力を高めるとともに、コンプライアンス対応を支援します。また、数十億人のユーザーに対して、安全で信頼性の高いデジタル体験の提供を実現しています。