

HERTA Security、自社製ライセンスングをジェムアルト Sentinel に換え、知的財産保護、データ暗号化、新たな収益モデル構築を達成

通り、あるいは空港、スタジアム、電車の駅のような場所にいる群衆をスキャンすることによって、安全とセキュリティに脅威を与える個人を自動的に特定できるソフトウェア技術を想像してください。人があなたの店に足を踏み入れたら、デモグラフィックスを即座に特定できて、そのデータを用いてその人固有のニーズを満たし、サービスを向上させるといったマーケティングの世界を想像してください。HERTA社のソフトウェア製品はこのすべてを可能にします。自社製ライセンスングシステムを、強力な暗号化、より多くのビジネスモデル、統合の柔軟性を提供する市販のソリューションと換えるために、HERTA社はジェムアルト Sentinel を選び、現在、この変更の恩恵を受けています。

企業

HERTA社はバイOMETリック セキュリティ ソフトウェア アプリケーションの世界的リーダーで、顔認証技術を専門とし、そのバイOMETリック技術は最も侵襲性が低く、最も広く受け入れられています。本人確認やアクセス制御としてよく用いられる顔認証は、グループ内の個人を特定する処理の自動化および加速のためにビデオ監視においても使用されます。また、顧客の記録とプロフィールへのアクセスおよびその作成にも役立ちます。さらに、顔認証はマーケティングにおいて用いることも可能で、顧客セグメンテーションとエンドユーザー エクスペリエンスをより優れたものにするデモグラフィックデータを作成できます。政府、法執行機関、銀行業、輸送機関、小売業を含む重要業種は、認証や監視から感情認識までに及ぶ適用領域で、HERTA社のソフトウェアを使用しています。

課題

最先端ソフトウェアのライセンスングを実施するために、HERTA社は自社製ソリューションを開発しました。しかし、強力な暗号化に欠け、多様なハードウェア プラットフォームに新しいライセンス モデルを実装できないことに加え、知的財産が損なわれる可能性があることから、HERTA社は市販のライセンスングおよびソフトウェア収益化ソリューションを探ることになりました。「当社は社内で開発したソリューションを使用していました。強力な暗号化が欠如していることは、当社の知的財産に対する最大の課題の1つでした。また、新しいライセンスング モデルの実施を可能にする堅牢なライセンスング ツールも欠けていました。処理には時間が掛かり過ぎ、当社の知的財産は侵害のリスクにさらされていました。」とHERTA社のプリセールス・運営マネージャーのNaha Ersin氏は説明しました。

顔認証のバリュー チェーンは複雑で、ソフトウェアとSDK（ソフトウェア開発キット）、ミドルウェア、データベース、モデリングと解析ソリューション、サービス、コンサルティングが含まれます。世界中の競合との競争が激しいこの市場では、複雑なビジネス エコシステムにHERTA社のソフトウェアがシームレスに統合できることが極めて重要でした。

「顔認証は、刻々と変化する成長市場です。複雑さを増し続けるこの市場の一員として、当社の使命は、バリュー チェーン内のさまざまな製品やアプリケーションとシームレスに統合される顔認証技術に重点を置いた付加価値のあるソフトウェア セキュリティ ツールを提供することです。堅牢なライセンスング ソリューションが欠如していることで、当社の知的財産を発展させ、保護する能力は制限されていました。」とHERTA社CEOのJavier Rodriguez Saeta氏は説明しました。

herta

「試用版を含め、現場でライセンスのアクチベーションと更新を行うために当社が用いていた処理は手作業の多いものでした。これにより追加費用生じ、製品化までの時間は希望よりも長くなりました。当社のコア コンピタンス『市場で最良の顔認証ソフトウェアを開発すること』に集中できるように、販売サイクルを減らし、社内ライセンスング処理を簡素化する必要がありました。」

— とERSIN氏は語りました



さらに、コンセプトの立証から最終実装まで、費用効率の高い方法で試用版を管理することがHERTA社にとって最優先でした。

HERTA社は、ソフトウェアに対し顧客が望む新たな支払方法を提供できませんでした。顧客は、有効化した機能とHERTA社のソフトウェアにアクセスできるメラの数に基づいて、ソフトウェアのライセンスを取得することを望むようになっていたのです。同社には、各顧客への配備を簡単にカスタマイズできるようにする強力なエンタイトルメント管理システムを備えたライセンスングソリューションも必要でした。そして、ソフトウェアは複数のパートナーと流通チャネルを通じて販売されるため、ライセンスングソリューションはすぐに流通させられる状態である必要がありました。

「お客様ご々の要件に基づいて製品機能を有効化できるようになることが当社の希望でした。さまざまなハードウェア プラットフォームを受け入れる必要もありました。そして、新しい製品ラインを発売する途中であったため、迅速にそれを行う必要がありました。」とErsin氏は語りました。

市販のソフトウェア ライセンスングソリューションには、いくつかの重要な要件を満たすことが求められました。会社の知的財産の保護に十分強力なものである一方で、機能ベースのライセンスングと現場での容易なりモット更新への対応に十分柔軟である必要もありました。パートナーや流通チャネルによるソフトウェアの販売をサポートする必要もありました。「基本的に、当社は運用費用を最適化し、削減し、製品化までの時間を加速させ、カスタマー エクスペリエンスを向上させるツールを探していました。」とErsin氏は述べました。

ソリューション

ジェムアルトSentinelを使用して満足していたHERTA社のある既存のは、ライセンスングおよびソフトウェア収益化にSentinelを検討するようHERTA社に勧めました。HERTA社はジェムアルトSentinelソリューションの機能と能力を評価し、Sentinel LDKで自社のソフトウェアIPを保護し、Sentinel EMSでライセンス モデル、エンタイトルメント、アクチベーションを管理し、Sentinel SLでライセンスングを実施することを最終的に選択しました。

強力な知的財産保護、柔軟なライセンスング ツール、容易な実装が、HERTA社がSentinelを選んだ理由でした。

実装

「Sentinelを選んだ時、ジェムアルトのソフトウェア収益化およびライセンスングのベストプラクティスを当社製品ポートフォリオに、そしてその延長線上で当社のお客様のエコシステムに実装することを決めました。」とRodriguez Saeta氏は述べました。

HERTA社は現地のジェムアルトのソフトウェア収益化チームと密接に連携して、実装プロセスを加速させ、新しいソフトウェア製品の立ち上げに対応しました。計画立案と実装には、HERTA社のエンジニアリングと開発チームが関わりました。カスタマー エクスペリエンスの検討を確実なものとするために、販売と運用の意見も取り入れました。最初にジェムアルトに連絡をとってからSentinelソリューションの実装を完了するまでにかかったのは、わずか3ヶ月弱でした。

HERTA社はSentinel LDK SLをWindows、Mac、Linux ARMプラットフォームで実行する顔認証の既存の製品構成に統合しました。ソース コードを暗号化にはSentinel Envelopeの機能が使用されました。そして、フローティング、ノードロック ライセンスング、試用版の時間ベースのライセンスングのエンタイトルメントの管理は、バックオフィスのSentinel EMSで行われます。

課題

- ソフトウェアIPの保護
- 新たなビジネス モデル要求の受け入れ
- 自社製ライセンスング システムの維持およびサポート

ソリューション

- Sentinel LDK SL
- Sentinel EMSアクチベーション ポータル

結果

- 企業秘密を守るための強力な知的財産暗号化
- 機能ベースで、デバイスあたりの新しいビジネス モデル
- 運用費用の削減
- 収入と利益の増加

結果

Sentinelによって、HERTA社はライセンスング業務を合理化し、新たなビジネス モデルを導入することで顧客主導の新しい収益の道筋を作ることができました。「結局、当社がジェムアルトから購入したものは、すぐに統合できる一連のライセンスングのベストプラクティスで、それはわが社に莫大な価値をもたらしました。」Sentinelは簡単に使えますが、機能が詰め込まれていません。Sentinelの配備以来、運用費用を削減できて、高い投資率およびカスタマー エクスペリエンスの向上につながりました。」とRodriguez Saeta氏は語りました。

社内スタッフの視点では、すべての分野の反応は良好です。運用部門は製品化までの時間とサポート費用の削減に満足し、マーケティングと営業部門は短い販売サイクルとカスタマー エクスペリエンスの向上から恩恵を受けています。

「非常に実装しやすく、すぐに使用できました。開始から当社の市販ソフトウェア ソリューションとの統合を終了するまでにかかったのは、わずか3ヶ月弱でした。現地プリセールス サポートを受けることが、迅速な実装に役立ちました。」Ersin氏はさらに語りました。「そして、Sentinelは直ぐに流通させられるため、試用から製品アクチベーション プロセスの能率化、物流コストの削減、販売サイクルの最適化が可能となりました。」HERTA社マーケティング担当役員Laura Blanc氏は次のことを付け加えました「カスタマーアクチベーション ポータルは、現場でライセンスを有効化するための素晴らしいツールです。高度にカスタマイズ可能で、カスタマーエクスペリエンスを向上させ、当社と個々のユーザーの関係を近づけてくれました。」

HERTA Security社の詳細については、以下のウェブサイトをご覧ください：www.hertasecurity.com/en

タレスについて

プライバシーを保護するためにあなたが信頼を寄せている人達は、そのデータを保護するためにタレスを利用しています。データセキュリティに関して、組織が重要な決断を下さなければならない瞬間はますます増えています。そのそれが暗号化戦略の策定、クラウドへの移行、コンプライアンス要件の順守のいずれであっても、タレスを利用すればデジタルトランスフォーメーションを推進できます。