

カシオ計算機：Sentinel RMS&EMSを 採用し新しいビジネスモデルを確立

従来のハードウェアを主体とした教育用関数電卓のビジネスを補完するソフトウェアを主体とした新しい収益モデル

G-SHOCKなどの時計、電子辞書、電卓、電子楽器、デジタルカメラなどをグローバルに提供する日本有数のメーカーであるカシオ計算機株式会社（以下、カシオ）は、同社が世界規模で展開している教育用関数電卓のビジネスにおいて、教育現場におけるニーズの変化により、従来のハードウェア単体の販売をソフトウェアを利用したライセンス・ビジネスで補完することで、市場の変化に対応できる新たな収益源を確保していく必要がありました。同社は、そのビジネス・モデルを構築し、ソフトウェア収益化を図るための優れた技術と豊富な導入実績を持つSentinel RMS & EMSの採用を決定しました。

背景

カシオは、1974年にパーソナル関数電卓「fx-10」を発売して以来、40年以上、関数電卓を販売してきました。三角関数計算やn進法計算などの高機能を備える関数電卓製品は当初、ビジネス用途を目的に開発されていましたが、中学・高校の授業の中で使用されるようになってから、中高生の数学教育用製品として再定義し、開発・製造するようになり、現在では世界中の中学・高校における数学教育の現場で利用されています。

カシオでは、従来大きなポスターや絵を使って関数電卓の操作方法や勉強方法を教えていた先生がより効率的に教えられるような補助教材として、2003年より先生向けの関数電卓シミュレーターソフトの販売を開始しました。これは、授業のプレゼンテーション用途や教材作成用途のソフトウェアで、電卓販売のオプションとして位置づけられていたものです。

その一方で、近年は学校でノートパソコンやタブレットが普及し、生徒が電卓の代わりにソフトウェアを使って数学を学習することが増えてきました。その環境の中でカシオの製品も「先生用の電卓シミュレーター」から「生徒用の教育ツール」へと進化させる必要が発生し、同時にライセンスによるソフトウェアの収益化が急務となってきました。

要件

カシオは、関数電卓（ハードウェア）においては業界でも圧倒的有利な立場を築いている一方、数学のソフトウェアについてはまだまだ提供し始めたばかりの状況でした。ソフトウェアとなると競合がフリーソフトである点が、ハードウェア・ビジネスとの大きな違いでした。また、ここ数年、パソコンやタブレットなどのICTデバイスを使った授業が増えてきており、先生が教えるためのツールのみならず、生徒が学ぶためのソフトウェアを提供する必要が出てきました。

カシオは、このような状況下で、同社製品を選択してもらうには、ハードウェアで培った数学教育商品開発の実績・ノウハウとサポート体制を活かした製品・体制を、各顧客にあった柔軟なライセンス形態で提供していくことが重要であると考えようになりました。

ソフトウェアの販売方法についても、当初は単一ライセンスし付与できなかったCD-ROMによる販売から、急増するICTのニーズに対応できるようインターネットを利用したダウンロード販売、ライセンス販売へとビジネス・モデルを進化させていく必要に迫られました。

CASIO

「複数のベンダーを慎重に比較検討した結果、予算内の導入コスト、トータルコスト、および国内における充実した技術サポートによる安心感を提供してくれる点で、タレスを採用することにいたしました。また、少額の投資から始められるスモールスタートができる点も高く評価しました。弊社のシステムへの実装後の結果にも大変満足しております」

— 事業戦略本部 教育BU関数戦略部 戦略部長の佐藤 智昭氏



ソリューション

ソフトウェア・ビジネスへと大きく舵を切るにあたり、カシオ社内にはソフトウェア販売のためのオンライン認証（アクティベーション）に必要なセキュリティのノウハウを持ち合わせていなかったため、外部のベンダーの専門サービスを利用することが検討されました。

ベンダーの選定では、オンライン認証のソリューションを持つ複数の有力ベンダーを比較検討した結果、最終的にタレスのSentinel RMS&EMSを採用することを決定しました。採用決定後、タレスから開発テスト環境の提供を受け、ソフト開発を始めてから組み込みまで3か月、そしてオンライン販売用ウェブサイトや既存の販路を活用して販売するための「ライセンスカード」の作成に2か月の期間をかけて、2015年6月にタレスのシステムを利用したライセンス販売を開始しました。

タレスのSentinel RMS/EMSは、カシオのソフトウェア製品を販売するためのライセンス部分を担当プラットフォームとして利用されています。これにより、ライセンス数や期間、各国の環境に応じた柔軟なライセンス販売を実現しています。

タレスの採用について、カシオ計算機株式会社 羽村技術センター 事業戦略本部 教育関数BU 商品企画部長の佐藤 智昭氏は、「複数のベンダーを慎重に比較検討した結果、予算内の導入コスト、トータルコスト、および国内における充実した技術サポートによる安心感を提供してくれる点で、ジェムアルトを採用することにいたしました。また、少額の投資から始められるスモールスタートができる点も高く評価しました。弊社のシステムへの実装後の結果にも大変満足しております」と述べています。

成果

カシオでは、一部先進国においてライセンス・ビジネスに移行したことで、北欧を中心にソフトウェアを生徒向けに販売できるようになったことがジェムアルトを採用した大きな成果の一つに挙げられています。

「ソフトウェアのライセンスができていなければ、ハードウェアからソフトウェアの移行に対応できず、いくつかの市場を失っていたことでしょう」と先述の佐藤氏は述べています。

また、カシオが以前、CD-ROM版（永久ライセンス）を展開していた頃は、CD-ROMを一度配布してしまうと永久に使えてしまうため、学校現場へのプロモーション目的での配布が難しかったのですが、期間限定のライセンスによりプロモーション目的での配布が可能になり、ハードウェアの販売促進にも効果的に活用できるようになるという副次的なメリットを得る事もできました。

今後の課題・目標

カシオのソフトウェア・ビジネスへの移行は、ハードウェアからソフトウェアへの移行を迫られている国や地域では非常に歓迎されている一方、まだソフトウェアがハードウェアのオプションとして位置づけられている地域では、永久ライセンスから期間限定ライセンスになったことへの不安の声があるため、国ごとの環境変化の違いを解決していくことがカシオにとっての今後の課題となります。

また、システム面では、現在、カシオがソフトウェアを販売するオンラインショップとジェムアルトのEMSは直接、接続されておらず、EMSでライセンスコードを発行し、そのコードをオンラインサイトに手入力する必要があります。今後のソフトウェア・ビジネスの拡大に伴い、将来的には両システムをつなげ、プロセスの効率化を進めていきたいとしています。

課題/要件

- 従来、関数電卓を使った授業の先生用補助ツールとして「電卓シミュレータソフト」を販売していたが、近年、ノートパソコンやタブレット上でソフトウェアを利用した学習方法が教育現場に普及してきたことで、製品も従来の「先生用の電卓シミュレータ」から「生徒用の教育ツール」へと進化させ、ソフトウェアの収益化の仕組みを確立する必要があった。
- 従来、ソフトウェアの提供はCD-ROMのコピーガードの仕組みを使用していたが、CD-ROMだと単一のライセンスしか提供できなかったほか、MDMを採用する学校も増えて、対応が困難になってきた。
- また、CD-ROMによる提供の場合、オンライン販売や柔軟なライセンス展開が行えず、ソフトウェアでの収益化において大きな障害となった。
- カシオは、オンライン認証にまつわるセキュリティに関するノウハウを持ち合わせていなかった。

ソリューション

- タレスのSentinel EMS&RMSを採用し、カシオ製ソフトウェア製品を販売するためのライセンス部分を担当プラットフォームとして利用している。

カシオは、ソフトウェア・ライセンスを展開することで、オンラインでソフトおよびライセンスを提供・販売するマルチプル・ライセンス・モデルに移行しています。同社は、次の目標として、フローティング・コンカレント・ライセンスの提供を挙げています。現在は、ボリュームライセンス（1台/10台/30台/100台）を販売していますが、一部の学校のニーズにはそぐわないため、フローティング・コンカレント・ライセンスを段階的に準備していく計画です。さらに、まだ検討段階ではありますが、ソフトウェアやウェブサービスの拡大に対応すべく、CLS（クラウド・ライセンス）の提供も視野に入れていきます。

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。

決断の瞬間のための、確実なテクノロジー。