

柔軟なライセンスングがミシュラン社のソフトウェア主導の成長を加速

ミシュラン社は、自動車タイヤのグローバルメーカーとして知られています。自動車だけではなく、自転車からスペースシャトルに至る、あらゆる乗り物のタイヤの製造で世界的に有名なミシュラン社が、ソフトウェア主導の収益獲得へと戦略を転換しつつあるのです。

ミシュラン社のような大企業にとって、この転換は決して簡単ではありません。同社は年間収益が200億ユーロを超え、世界中に10万人以上の従業員を抱えています。その卓越した品質は、全事業で高い評価を得ています。

画期的なシミュレーションソフトウェア

ミシュラン社のソフトウェア製品の1つが、スポーツカーメーカーやモータースポーツチーム向けに開発された革新的なシミュレーションソフトウェア「TameTire」です。この専門性の高いソフトウェアは、車両走行中のさまざまなフォース、トルク、温度に応じたタイヤの挙動を予測します。

TameTireは、メーカーがコストを抑えつつ、より堅牢かつ高スピードの車種を開発するのに役立ちます。また、モータースポーツチームが車両を極めて安全かつ利便性の高い形でテストし、微調整するのに役立ちます。

ミシュラン社は、この分野のテクノロジーにおけるイノベーターにして、唯一のプロバイダーです。TameTire担当のIT

開発マネージャであるPierre-Yves Mauriere氏は次のように説明しています。「ミシュランのシミュレーションテクノロジーは非常に価値が高いと自負しています。当社は明確にこの分野のソリューションのマーケットリーダーであり、その地位を維持したいと考えています」

ミシュラン社はソフトウェア開発に注力したいと考える中で、同時に、ソフトウェアIP(知的財産)保護の重要性も認識していました。同社はそれを実現するために、あるソフトウェアライセンスングソリューションプロバイダーと提携することにしました。

残念ながら、当初選定したインテグレーターと提携している間、ミシュラン社は顧客にソフトウェアを直接販売することも、顧客の変化するニーズに応えることもできませんでした。そのパートナーと提携したことで、ライセンスングプロセスが時間のかかる扱いにくいものに—これは、ミシュラン社のニーズとは正反対の結果です。

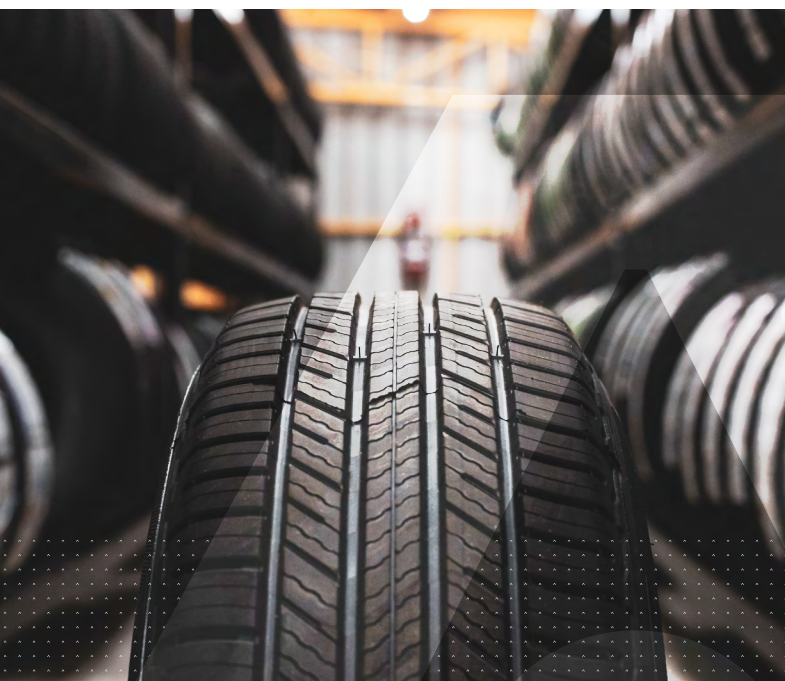
適切なソリューションを見いだす

ミシュラン社は、ソフトウェアライセンスングの新たな手段を探し始めました。同社は、IPの盗用や侵害のリスクを冒すことなく、顧客にソフトウェアを直接販売できるライセンスング管理システムを求めていました。顧客の要望にすばやく応じるための機能も、そして、導入しやすく使いやすいシステムも求めていたのです。



「ミシュランのシミュレーションテクノロジーは非常に有用です。当社は明らかにこの種のソリューションのマーケットリーダーであり、その地位を維持したいと考えています」

- Pierre-Yves Mauriere氏 (TameTire担当IT開発マネージャ)



ミシュラン社に適したのは、単一のベンダーが提供するクラウドベースのソリューションです。ソリューションには、同社のデータベースへの依存度を下げるとともに、社内のスタッフに膨大な作業を求めることのない、最高レベルのセキュリティが必要になります。

Mauriere氏は次のように述べています。「当社はリアルタイム機能、幅広い互換性、暗号化ソリューションを備えたドングルライセンスを提供する必要がありました。暗号化ソリューションは、提供済みのライセンスに関連するデータを必要に応じて暗号化するためのものです」

複数の選択肢について、実現可能性の調査を実施した結果、ミシュラン社は、Sentinelプラットフォームのクラウドベースのソフトウェアライセンスソリューションが自社の要件を満たしていると判断しました。Mauriere氏は、「Sentinelは、インターネットに接続されていないコンピュータを含め、当社が要件としていたほぼすべての対象システムと互換性がありました」と述べています。

運用開始

Sentinelの採用決定から導入までは数か月しかかかりませんでした。その後のベータ段階でのバグ対応も2か月で済みました。ミシュラン社が選んだのはクラウドベースのソリューションなので、導入は同社の予想よりもはるかに簡単でした。社内でホストされるソリューションを選択した場合と比較して、IT部門の関与の度合いも低くなりました。Sentinelの導入が簡単かつスピーディだったからです。

Pierre-Yves Mauriere氏は次のように述べています。「現在は、ライセンス関連の管理にかかる時間が大幅に減っています。外部の顧客にソリューションを展開するのに1日もかかりません。以前は1か月以上かかっていました。Thales Sentinel Software Monetizationのプラットフォームのおかげで、新規ライセンスの生成も顧客のサポートも非常にスムーズです」

ライセンスングの整備により、同社は顧客の要望に対して柔軟に対応できるようになりました。同社のソフトウェアは複雑ですが、そのライセンスングが複雑である必要はありません。Thales Sentinelプラットフォームの活用により、ライセンスングがミシュラン社の成長を妨げることはなくなりました。

ライセンスング管理にかかる時間や労力が減れば、ソフトウェアの価値を高め続けるための作業に時間を割くことができる、というメリットも得られます。Pierre-Yves Mauriere氏はこう指摘して締めくくりました。「自社のソリューション向けに、他の革新的な機能を開発するための時間が増えました」ソフトウェアライセンスングについてThalesと提携することで、ミシュラン社のエンジニアは、顧客に適切に提供できるかどうかを心配することなく、未来の先進ソフトウェアを自由に開発し続けることができます。

課題：

- ・ ソフトウェア販売から収益を生み出す
- ・ 貴重なIPを保護する
- ・ コアコンピテンシーに注力できるように開発リソースを解放する

ソリューション：

- ・ LDK、HL、SL、Fit

成果：

- ・ ライセンスを基盤としたスケーラブルな収益源
- ・ セキュアかつスピーディなソフトウェア展開
- ・ インターネット接続の有無に関わらず、どこからでもソフトウェアを利用可能

「Thales Sentinelを採用して、ライセンス関連の管理にかかる時間が大幅に減っています。おかげで、自社のソリューション向けに他の革新的な機能を開発するための時間が増えました」

ミシュラン社について

ミシュラン社は、世界最大規模で、長い歴史の中で多数の顧客に支持されているタイヤメーカーです。世界初の着脱式空気入りタイヤの発明に伴い1889年に創立された同社は、以来、自動車・運輸の業界で最先端のイノベーションを主導してきました。現在、全世界の69か所の生産施設を拠点に、自転車からスペースシャトルに至る、あらゆる乗り物のタイヤを供給しています。

Sentinelについて

Sentinelは、ソフトウェアのライセンスング、配信、保護を担う、世界有数のブランドです。当社のソリューションは、新たな収益源の創出、経営効率の改善、顧客満足度の向上、貴重なビジネスインサイトの獲得を促進します。

Thalesについて

顧客のプライバシーを保護することと、自分たちのデータを保護すること——その手段としてThalesが信頼をもって選ばれています。今日、企業は、データセキュリティにまつわるさまざまな“決定的瞬間”に直面しています。暗号化戦略の構築、クラウドへの移行、コンプライアンス対応などはThalesにお任せください。それらを緊密に支援することで、貴社をデジタルトランスフォーメーションに導くことができます。

決定的瞬間に対する決定的技術