

IoTベースのビルシステムメーカーがソフトウェア主導の成長を加速

DEOS社は、50年以上にわたってビルディングオートメーションシステムを製造してきた大手企業です。暖房、換気、空調、照明といったビル施設の要素をIoTベースの効率的なシステムに統合する、サステナブルな製品やソリューションを生み出しています。

DEOS社は効果的で信頼性の高い、革新的な制御システムを製造するとともに、顧客と連携することで計画や導入をスムーズに行えるよう支援しています。建設業者、プランナー、ビル運営会社などのロイヤルカスタマーが同社を選択するのは、最高品質のインテリジェントな製品や卓越したカスタマーサービスが提供されることをよく知っているからです。

多くの顧客に選ばれるために、DEOS社は、ビルディングオートメーションシステムの製造に加え、ハイエンドのプラントプログラミングソフトウェアの提供も行っています。このソフトウェアがあれば、顧客は現場のビルディングオートメーションシステム全体のプログラミングを通じて各種機能をマッピングし、生産性を最大限に高めることができます。あらかじめ用意されたシステムグラフィックスの広範なライブラリを活用することで、ビルスのプログラミングを安全に、すばやく、簡単に行えるのです。

課題は多くとも原因は1つ

DEOS社のソフトウェアが業界に対してプラスの影響を与えるまでに、時間はそうかかりませんでした。

このソフトウェアは使いやすく、導入効果が大きいので、顧客は時間と予算の両方を節約できます。しかしDEOS社は、現状に満足することの危険性を認識していました。同社が長期にわたって成長を続けることができたのは、市場の需要や新興テクノロジーに上手く適応してきたからです。DEOS社は、顧客に対して常に適切なソフトウェアを提供していくうえで、進化が必要だと認識していました。同社が目標としたのは、ソフトウェア主導の収益モデルという未来に向けて、自らを進化させるソフトウェアソリューションを生み出すことです。

DEOS社はソフトウェアの進化を目指すにあたり、複数の課題を明確化しました。以前から顧客の側では、ソフトウェアを直ちにダウンロードしたいというニーズがあったものの、同社はハードウェア dongle を通じてソフトウェアを物理的に届けていました。ビジネス面では、使用量ベースの価格設定モデルのニーズがあったものの、同社の分断された環境ではユーザーセントリックなアプローチに対応できませんでした。また、同社は特定のフィーチャをロックすることで複数の価格帯を設けたいと考えていたものの、同社にはカタログ化の十分な能力がありませんでした。そして、DEOS社はデータドリブンなビジネス意思決定に強い関心を抱いていましたが、既存のソフトウェアには販売後の利用状況データを同社に送信する機能がありませんでした。

いずれの課題も元をたどれば、同社のソフトウェアが採用していた、旧式のライセンスリング/エンタイトルメントプラットフォームに行き着きます。同社のソフトウェアに備わる機能自体は先進的でしたが、そのソフトウェアの設定や提供に利用していたインフラストラクチャは時代にそぐわない不十分なものでした。変革の時が来たのです。

DEOS.AG

「ライセンスソリューションの開発が自社のコアコンピテンシーではない。この重要なことに気づいて、当社は業界のソリューションとしてSentinelを選択しました」

— Thorsten Javernik氏 (DEOS社取締役会メンバー兼ITマネージャ)



緻密なソリューションを求めるなら、エキスパートに外部委託

DEOS社はビジネス目標を達成するうえで、旧式のライセンス/エンタイトルメントシステムによって生み出されたギャップを解消する必要があることを認識していました。

DEOS社は、新しいシステムの検討を始めた当時、独自のクラウドベースのライセンス/エンタイトルメントシステムが最も妥当ではないか、と考えていました。独自の体験を実現できるようなライセンス/エンタイトルメントプラットフォームの構築なら、社内のエンジニアが最適だと考えていたのです。幸いにも、同社は構築作業に着手する前に、時間をかけて選択肢の調査を行いました。その入念な取り組みにより、明らかな結論が導き出されました。それは、「プラットフォームを自力で構築するのは困難かつ非効率」ということです。Thales Sentinelのようなライセンス/エンタイトルメントのエキスパートと提携する方が合理的だったのです。

取締役会のメンバー兼ITマネージャであるThorsten Javernik氏は、柔軟性の高い新ライセンス/エンタイトルメントシステムの推進派でした。当初は引き続き自社で開発することを考えていたものの、Javernik氏は「ライセンスソリューションの開発が自社のコアコンピテンシーではない。この重要なことに気づいて、当社は業界のソリューションとしてSentinelを選択しました」と説明しています。数十年にわたる経験を有するチームに外部委託する方が、自社開発よりも合理的だと悟ったのです。

Javernik氏は、Thalesとの提携が理にかなう理由として、「自社開発のシステムがすぐに不安定化してしまう運命にある」点も挙げています。同氏は次のように表現しています。「自社開発のソリューションを採用していたら、継続的なメンテナンスやさらなる開発作業が必要だったでしょう。それを長期にわたって行うのは不可能だったと思います」

インフラストラクチャの再編により全面的な変革を実現

Thales Sentinelには、ハードウェアライセンスからクラウドベースのソフトウェアサービスへの移行を図る企業を支援してきた豊富な実績があります。DEOS社はSentinelプラットフォームの展開から数か月以内に、自社のソフトウェアを設定、セグメント化、配信するための新システムを導入できました。

扱いにくく無駄の多いドングルはもう必要ありません。顧客はソフトウェアをオンラインで購入し、所有するローカルデバイスに直ちにダウンロードできます。エンタイトルメント/ライセンスインフラストラクチャの変革により、DEOS社は自社製品をセグメント化・カタログ化できるようになりました。コードを変更することなく、ソフトウェアに誰がいつアクセスできるかを簡単に調整できます。また、DEOS社はユーザーベースのライセンスによる新たなビジネスモデルをテストすることもできます。同社は今後、さらに多くのフィーチャを収益化の対象として、クラウドベースのサービスを実現し、エンタイトルメントを管理することで、継続的な収益を確保する予定です。

課題：

- ・ 現状の延長線上にあるクラウドサービスへの進化によって顧客のニーズに応える
- ・ ビジネス上の合理的な判断に活かすための利用状況データを取得する
- ・ 革新的なビジネスモデルに対応できるようなフィーチャベースの製品パッケージを作成する

ソリューション：

- ・ Sentinel LDK
- ・ Sentinel CL

成果：

- ・ 購入が容易になった結果、顧客満足度が向上
- ・ 自社と顧客の間でデータを自在に送受信
- ・ 新たなビジネスモデルをテストし、ソフトウェアによる収益を増やすことが可能に

DEOS社は、旧式のライセンス/エンタイトルメントによって生み出されたギャップの解消に成功しました。その結果、まずは短期的な目標を達成し、そのうえで、今後のさらなる成長の土台を築くことが可能になったのです。

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