

# Vaxtor社がソフトウェアベースのライセンスリングへの移行により、収益アップと顧客満足度向上を実現

Vaxtor Recognition Technologies社は、ナンバープレート認識技術に特化したスペシャリスト集団です。この業界できわめて重要となる、高度な光学文字認識(OCR)テクノロジーを専門としています。Vaxtor社は駐車場やセキュリティから法執行機関、スマートシティに至るまで、さまざまな分野に高性能かつリアルタイムのナンバープレート自動認識(ALPR)をはじめとするOCRソリューションを提供しています。

Vaxtor社は、高度なOCRテクノロジーによって現実の問題を解決。同社のソフトウェアは、カメラ、スキャナー、PCベースのプラットフォーム、モバイルデバイスといったさまざまなデバイスに組み込まれています。信頼性、柔軟性、導入のしやすさ—これらが、Vaxtor製品に共通する特徴です。同社は次世代のOCRテクノロジーと、リアルタイムのレポート機能や優れたカスタマーサービスを上手く組み合わせることで、絶えず変化する市場のニーズに応えるソリューションを提供しています。

## 課題

Vaxtor社は長きにわたり、全OCR製品を自社開発し、そのライセンスをハードウェアドングルによって付与してきました。しかし最近になって、同社のOCR製品が、世界中の工場ではカメラを製造しているAxis、Mobotix、Hawhaといった複数のグローバルブランドに採用されるようになりました。ハードウェアキーの処理、プログラミング、配送のプロ

セスをグローバルレベルで確立するのは困難です。状況をさらに複雑化しているのが、アプリストアベースのソフトウェアや使い捨てのライセンスリングの場合にハードウェアキーを応用できないという事実です。Vaxtor社はグローバルでの競争優位性を維持するうえで、純粋なソフトウェアベースのライセンスリング環境に移行する必要がありました。

Vaxtor社は一企業として、良好なカスタマーエクスペリエンスの重要性と、顧客の契約から利用開始までの遅れがそのエクスペリエンスに与える影響を認識しています。同社はビジネス目標として、既存顧客を維持し、増やしていくことを重要視していますが、これを可能にするのは、製品を使用した顧客のエクスペリエンスが良好だった場合のみです。契約から迅速でスムーズな利用開始までのスピードアップが鍵を握っています。

## ソリューション

Vaxtor社は長きにわたり、ハードウェアキーベースのソフトウェアライセンスリングテクノロジーに関してThales Sentinelと提携してきました。ライセンスリングテクノロジーのデジタル化を目指すにあたり、同社がThales Sentinelとのパートナーシップの拡大を求めたのはごく自然なことでした。Vaxtor社はThales Sentinelとの連携によって、既存のテクノロジーを取り除いてゼロから始めるという複雑で時間のかかるプロセスを回避できたのです。



「当社は多くの代替ソリューションを検討しましたが、すべての要件を満たすことができたのはThales Sentinelだけでした」

— José Ignacio García López氏(ソフトウェア開発ディレクター)

「Sentinelは当社の製品ラインを保護するうえで不可欠です。迅速なカスタマーエンゲージメントを実現できるライセンスオプションの柔軟性と通知が、収益やリピート顧客の確保に好影響を与えています」

— Jason Cook氏(グローバルビジネス開発ディレクター)



Vaxtor社にとっては、既存のテクノロジーと新たなテクノロジーの両方に対応できる、単一かつ共通の環境を構築することが不可欠でした。ソフトウェア開発ディレクターのJosé Ignacio García López氏は次のように述べています。「ハードウェアとソフトウェアの両方のライセンスキーへの対応だけでなく、クロスプラットフォームにも対応する、それが可能なのはSentinelだけでした」。続けて同氏は、Thales Sentinelが「当社が求めていた、試用版ライセンス、製品版ライセンス、マルチアクティベーションライセンスのすべてに対応できる柔軟性」も備えていることを挙げています。最終的に、Vaxtor社は既存のハードウェアドングルとの互換性を維持しつつ、より柔軟かつスケーラブルなソフトウェアベースのソリューションへと移行し、顧客それぞれのニーズに最もマッチする選択肢を提供することができました。

García氏は次のように指摘しています。「当社は多くの代替ソリューションを検討しましたが、すべての要件を満たすことができたのはThales Sentinelだけでした」

## 導入とその成果

Vaxtor社がThales Sentinelを導入した際、クロスプラットフォーム対応も必要でしたが、そこで大きな懸念事項や問題は発生しませんでした。Thales Sentinelを同社のライブラリに統合するのにかかった期間は2週間足らずです。García氏は次のように述べています。「複数のプラットフォームにわたって、当社のソリューションにライブラリの一部を静的オブジェクトとして組み込みました。このことは、私たちにとって大きなメリットでした。当社のソリューションのコア要素はマルチプラットフォーム対応と完全な移植性です。コードを1行も変更せずにライセンスシステムを移植できたことは大きく、ソリューションを展開するうえで非常に助かりました」

すべてのソフトウェア製品にThales Sentinelを適用したVaxtor社は、Sentinelソリューションによって実現されたメリットを最大限に活かしています。Vaxtor社のグローバルビジネス開発ディレクターであるJason Cook氏は次のように説明しています。「異なる地域にいる複数の従業員が、VPN経由でシステムにログインし、ライセンスを生成して注文に応えられるようになりました」。同社の顧客は、ライセンス生成に関する通知メールを受け取ったら、顧客向けポータルでそのアクティベーションを行うことができます。同時にVaxtor社のスタッフにも、顧客がライセンスのアクティベーションを行うたびに自動通知が届きます。

Cook氏は次のように述べています。「Sentinelは当社の製品ラインを保護し、カスタマーエクスペリエンスを維持するうえで不可欠です。ライセンスオプションに関するこれまでにない柔軟性と、自動化された通知により、当社にとって極めて重要である、迅速なカスタマーエンゲージメントを実現できています。このことが、収益やリピート顧客の確保にかなりの好影響を与えています」

「Sentinelは、当社の変化する多様な顧客のニーズを満たせる、柔軟で緻密なライセンスングサービスを実現してくれます。スムーズで扱いやすいライセンスング管理が、Vaxtorの卓越したカスタマーサービスに対するすばらしい評判を維持するのに役立っています」

– Jason Cook氏(グローバルビジネス開発ディレクター)

しており、ソフトウェアベースのライセンスングの導入により、その高水準のサービスを引き続き顧客に提供できます。Cook氏は次のように述べて、締めくくりました。「Thales Sentinelは、当社の変化する多様な顧客のニーズを満たせる、柔軟で緻密なライセンスングサービスを実現してくれます。スムーズで扱いやすいライセンスング管理が、Vaxtorの卓越したカスタマーサービスに対するすばらしい評判を維持するのに役立っています」

## Thalesについて

顧客のプライバシーを保護すること、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