

Case Study

アドバンスト・メディア Sentinelの採用により ビジネス目標を達成

ハードウェアライセンスから
クラウドへ、ライセンスの
柔軟性と運用効率化を実現

cpl.thalesgroup.com

THALES
Building a future we can all trust



株式会社アドバンスト・メディアは、革新的な音声認識技術で業界をリードしている日本のソフトウェア企業です。音声認識分野のパイオニアとして知られる同社が開発したAmiVoiceは、先進的な音声認識技術を用いたソフトウェアとして注目されています。AmiVoiceの大きな特長は、話し手の声や話し方のパターンを事前に学習することなく音声を認識することができるため、様々な話し手を理解して正確にテキスト化する能力を持っています。

AmiVoiceの応用範囲は広く、民間企業や公共セクター、医療機関など、様々な分野で利用されています。

例えば、コールセンターでは顧客対応の効率化、医療分野では医師の音声入力をサポートして診断記録の迅速化に貢献し、会議や講義の書き起こしにも活用されています。このように、AmiVoiceは音声認識における高い精度と汎用性により、企業の生産性向上やデジタルトランスフォーメーションの推進に大きく貢献しており、今後もさまざまな場面での活用が期待されています。

アドバンスト・メディアの主力製品である「AmiVoice ScribeAssist」は、PCにインストールして使用するスタンドアロン型の議事録作成ソフトウェアです。オンライン、対面を問わず、会議音声を実タイムでテキスト化でき、企業、教育機関、官公庁など500件以上の導入実績があります。

多くの企業は、個人情報や機密情報の管理に対して、厳しいセキュリティ基準が設けられています。しかし、ScribeAssistのメリットは、スタンドアロン型で会議の録音データがPCに保存されるため、インターネット接続が不要でデータ漏洩の恐れがないことです。

アドバンスト・メディアが、ScribeAssistのライセンス管理とエンタイトルメント管理に採用したソリューションが、タレスのSentinelでした。

課題

従来まで、ScribeAssistのライセンス管理には、USBドングルと呼ばれるハードウェア型のライセンスが利用されていました。このUSBドングルにはライセンスが書き込まれていて、PCのUSBポートに挿すことによって、ユーザーはScribeAssistを起動できるようになります。

しかし、USBドングルは物理的に配送が必要となるため、注文から納品までのリードタイムが長くなります。配送コストがかかるだけでなく、在庫管理にも手間がかかります。USBドングルの紛失や破損によって、顧客の業務の中断が長引くリスクもありました。

さらに、COVID-19のパンデミックによってリモートワークが一般化し、より柔軟なライセンスオプションのニーズが高まりました。ユーザーからは、オフィスでの利用を前提とする物理的なUSBドングルに依存するのではなく、メールやクラウドを介して管理できるライセンスが求められるようになりました。

これらの期待に応えるため、当初、アドバンスト・メディアは自社でのライセンス管理システムの開発を検討していました。



Advanced Media, Inc.

しかし、ScribeAssistの機能強化や、製品品質の全体的な向上に集中しているため、ライセンス管理のための開発リソースを割くことは困難でした。さらに、ユーザーの使用データの収集機能が必要となるなど、ライセンス管理の機能要件が膨らむことによって、ライセンス管理システムの開発には予想以上の開発工数が必要でした。

自社によるライセンス管理システムの開発は、アドバンスト・メディアの開発リソース不足をさらに悪化させ、ビジネス戦略や開発ロードマップに大きなインパクトを与えることを意味していました。

これらの問題を解決させたのが、タレスのSentinelです。

タレスのソリューション

アドバンスト・メディアは、自社の課題に最適なソリューションを提供できるSentinelのライセンスングとエンタイトルメント管理の導入を決定しました。

Sentinelは以下のようなソリューションを提供することによって、アドバンスト・メディアのビジネス目標の達成に貢献しました。

- **クラウド型のエンタイトルメント管理**
クラウド型のエンタイトルメント管理であるSentinel EMS as a Serviceによって、サーバーの構築やメンテナンスが不要となりました。
- **ファイル形式とクラウド形式の両方のライセンス提供**
Sentinel RMS + SCLによって、ファイル形式のソフトウェアライセンスと、常時接続型のクラウドライセンスの両方を提供でき、多様なライセンスニーズに対応できるようになりました。
- **スタンドアロン型とフローティング型のライセンスモデル**
Sentinel RMS + SCLは、同時に使用するユーザー数を制御するフローティング型ライセンスと、スタンドアロン型ライセンスの両方を提供でき、ライセンスオプションの柔軟性を向上させました。
- **ユーザー利用情報の収集**
Sentinel RMS + SCLは、ユーザーの利用情報をクラウドに収集し、データ分析によって製品戦略や事業戦略の策定に活用できるようになりました。
- **カスタマーポータル提供**
ScribeAssistユーザーが、自分自身でライセンスをアクティベーションできるカスタマーポータルを提供し、ユーザーエクスペリエンスを向上させました。

導入成果

Sentinelの導入により、アドバンスト・メディアは新規顧客の拡大を実現しました。ソフトウェア型とクラウド型のライセンスの採用により、物理的なライセンスの配送や在庫管理が不要となり、コストの削減に貢献しました。さらに、ScribeAssistの受注から利用可能になるまでのプロセスが短縮され、ユーザーがセルフサービス可能なカスタマーポータルを利用できるようになったため、顧客満足度を向上させました。

また、アドバンスト・メディアは、ライセンスに関連する開発とメンテナンス作業が不要となり、ScribeAssistの機能拡張と品質向上に集中するビジネス目標を達成しました。

Sentinelの導入にあたって、志村氏は「自社のビジネスモデルに合わせたトレーニングを受け、導入プロセスをスムーズに進めることができた」と振り返っています。タレスのSentinelを利用することによって、アドバンスト・メディアは顧客からの要望に迅速に応え、ビジネスモデルと市場における競争優位性を強化する戦略を実現させています。

“導入の決め手になったのは、Sentinelが様々な課金体系やライセンス管理方法に対応している点です。Sentinelなら、自社が実現したいライセンスモデルのみならず、将来的に出てくる潜在的な市場ニーズにも対応できると信じられたからです。また、利用ログなどのレポートを含めて、ライセンスに関する情報をエンタイトルメント管理で一元管理できる点も評価しました。さらに、WEB APIが提供されており、バックエンドシステムとの連携・統合、自動化が可能であることも決め手となりました。”

志村 亮一 氏
株式会社アドバンスト・メディア VoXT事業部 事業部長

今後の展開

アドバンスト・メディアは、将来的に新しい課金体系の導入を計画しています。利用した機能に応じて料金が発生するオプションライセンスを設定するなど、ユーザーのニーズに応えたライセンスプランの提供を目指しています。

また、CRMとエンタイトルメント管理を連携させ、受注情報をもとにエンタイトルメントを自動で発行することによって、ワークフローの効率化を図ります。これにより、入力ミスが削減され運用効率のさらなる向上が可能になります。

アドバンスト・メディアは、今後もSentinelを活用することによって、ライセンス管理の運用効率を高め、ScribeAssistの機能拡張に注力していく方針です。ScribeAssistをより導入しやすく、製品とサービス品質をさらに高め、顧客満足度をさらに向上させることを目指しています。

タレスについて

皆様がプライバシー保護を委ねている企業の多くが、タレスの製品で自社データを保護しています。データセキュリティに関して皆様が直面する「決定的に重要な局面」は増加する一方です。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遵守など、どのような局面であっても、デジタルトランスフォーメーションのセキュリティ確保ならタレスにお任せください。

「決定的に重要な局面」には、それにふさわしいテクノロジーを。