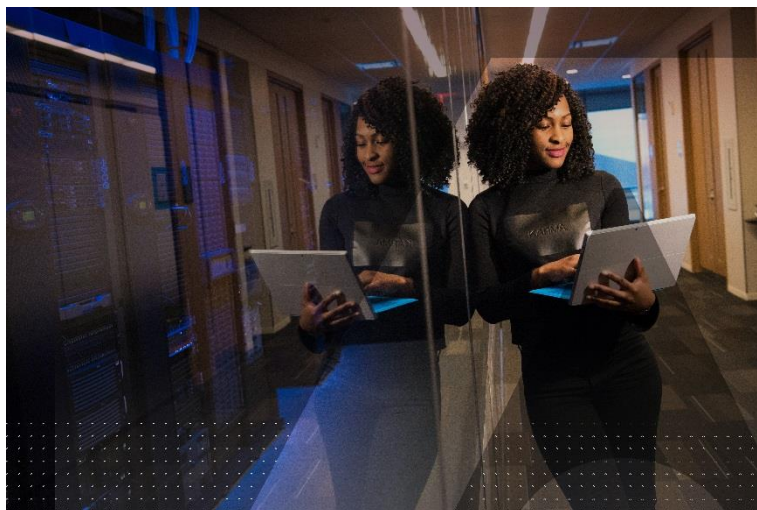


タレス、ソフトウェアビジネスの価値最大化に向け Sentinel ソリューションに Zuora と Cylint の機能を統合

- エンドツーエンドのソフトウェアライフサイクル管理の統合が企業のソフトウェアビジネスの収益性を向上
- 市場動向把握やリード獲得の確実性を高めるデータドリブンなアプローチが不正競争から IP とソフトウェアを保護



デジタルセキュリティの世界的リーダー企業であるタレスは、Zuora ならびに Cylint との提携により、タレスの顧客はソフトウェアビジネスからの収益拡大と共に、エンドユーザー側におけるコンプライアンスの水準を高めることが可能になります。

ソフトウェアのライセンス管理、オンライン配信および保護機能を提供する世界有数の製品ブランドである「Thales Sentinel」は、ソフトウェアビジネスを展開する企業の収益力を高めるだけでなく、運用効率の改善、顧客満足度の向上に加え、ソフトウェア利用状況の把握により、価値あるビジネスインサイトの取得を支援します。Sentinel ソリューションに Zuora 社と Cylint 社の機能が統合されることで、エンドツーエンドのライフサイクル管理がさらに強化されます。この結果、顧客のソフトウェアビジネスにおける収益力向上を可能にしています。

サブスクリプションライセンスと請求業務の最適化

タレスは、Zuora との提携によって、請求業務とライセンス管理機能を統合したソフトウェア市場を牽引していきます。Sentinel ソリューションは、シームレスで快適な顧客体験の提供を実現できるため、サブスクリプション型ビジネスへの転換を求めるあらゆる業界の企業を支援します。

このたびの機能統合を受け、ライセンスを活用したサブスクリプションビジネスモデルについてご紹介するオンラインセミナー「Subscription Done Right」を、タレスと Zuora 社にて共催いたします。サブスクリプションビジネスを展開する上での重要な成功要因や収益化のポイントをご理解いただける機会としてご活用いただけます。

【開催概要】

- テーマ: Subscription Done Right(日本語開催)
ソフトウェアビジネスの収益を最大化するライセンスとサブスクリプション
- 日程: 2021年7月1日 14:00-15:00
- 受講料: 無料(事前登録制)
- 参加対象者: 経営管理部門、事業企画・新規事業開発部門、製品企画部門、研究開発部門、生産管理、ソフトウェア従事者
- お申し込み: <https://www5.thalesgroup.com/subscription-licensing-to-maximize-revenue-Zuora-Thales>
- 主催・協力: タレス DIS CPL 株式会社、Zuora Japan 株式会社

Zuora の ISV's & 技術提携部門グローバルヘッドのクリティスティン・ハーガン(Kristin Hagan)氏は、「サブスクリプション経済®において企業が価値を提供するには、効果的かつ効率的なデジタル技術へのアクセス管理が不可欠です。これと同時に、顧客にシームレスで安全な顧客体験の提供が必要とされます。このたびのタレスとの提携により、サブスクリプションサービスのアクセシビリティと操作性を高度化できるだけでなく、拡張性と柔軟性に優れたソリューションを共通のお客様に向けて提供していきます。これにより、安定した長期的な事業成長が可能になります」と述べています。

『Achieve Subscription Licensing Success with Expert Advice from Zuora and Thales (Zuora と Thales の専門家が考えるサブスクリプションライセンスによる成功の獲得)』と題したウェビナーを 2020 年 12 月 8 日に開催しました。詳細は[こちら](#)(英語)をご覧ください。

ソフトウェアのコンプライアンス管理が収益性を向上

タレスの Sentinel ソリューションは、エンドユーザーライセンス契約に基づいたソフトウェアの使用範囲を制御することで、ソフトウェアベンダーの収益最大化を支援します。Cylynt が提供する著作権侵害対策およびコンプライアンス管理の技術を本ソリューションに組み込むことで、ソフトウェアの悪用を収益へと転化させる強固なソリューションとして高度化されます。タレスの顧客は、市場動向把握やリード獲得の確実性を高めるデータドリブンなアプローチが可能になるため、不正競争から IP とソフトウェア保護を実現させると共に、コンプライアンス強化にも貢献します。

タレスのソフトウェアマネタイゼーション部門バイスプレジデントのダミアン・プロット(Damien Bullo)は、「世界中のお客様にとって、企業成長の要は収益性を高めることです。現在の市場において、企業はサブスクリプションライセンスを主軸としたリカーリング型ビジネスモデルでのソフトウェア提供が求められます。そのためには、購入から使用料金の請求に至るまで一貫通したシンプルな操作性をエンドユーザーに提供できることが、市場進出には必要不可欠になっています。同時に、ソフトウェアベンダーとして既存顧客からの収益を確実に最大化させることを重視しているため、当社は Cylynt との提携を非常に歓迎しています。今後は、お客様ご自身でエンドユーザー側のコンプライアンス管理を従来以上に細かく制御することが可能になります」と述べています。

Cylynt の CEO であるテッド・ミラッコ(Ted Miracco)氏は、「持続可能な販売戦略のもと、高品質なソフトウェアを提供する重要な利点は、自社のソフトウェアがエンドユーザーにどのように使用されているのかを把握できることにあります。しかし忘れてはならないことは、努力の結晶から開発されたソフトウェアもリバースエンジニアリングなどの技術によって復元が可能であるという点です。このたびのタレスとの提携により、ソフトウェアプロバイダーは知的財産を不正競争から保護しながら、安心して顧客に関する重要なインサイトを取得できるようになります」と語っています。

タレスと Cylynt は、両社のソリューションがどのようにソフトウェアの悪用を、増収や収益回復へ転化させるかを紹介したウェビナーを開催しました。詳細は[こちら](#)(英語)をご覧ください。

タレスについて

タレス(本社:フランス・パリ、Euronext Paris: HO)は、コネクティビティ、ビッグデータ、人工知能、サイバーセキュリティ、量子コンピューティングといったデジタルやディープテックのイノベーションに注力するテクノロジーのグローバルリーダーとして、社会の発展に向けた基盤形成により、誰もが信頼できる未来の構築を目指しています。

意思決定者への支援に注力するタレスは、防衛、航空、宇宙、陸上交通、デジタルアイデンティティ&セキュリティ市場向け製品・サービスを提供すると共に、企業・団体・政府機関などあらゆる組織の重要性の高い業務遂行に貢献しています。

68カ国に8万3000人の従業員を擁するタレスの2019年度売上高は、190億ユーロを記録しています(ジェムアルトの12カ月間分を含む)。

本記者発表文の公式バージョンはオリジナル言語版です。翻訳言語版は、読者の便宜を図る目的で提供されたものであり、法的効力を有していません。翻訳言語版を資料としてご利用になる際は、法的効力を有する唯一のバージョンであるオリジナル言語版と照らし合わせて頂くようお願い致します。

<https://cpl.thalesgroup.com/about-us/newsroom/thales-collaborates-with-zuora-and-cylynt>

PRESS CONTACT

Thales Japan PR 事務局(プラップジャパン)

担当: 沖山/住川

Email: Thales@prap.co.jp

タレスについて、下記もご覧ください

タレス・グループ

セキュリティ

高解像度画像のダウンロード

