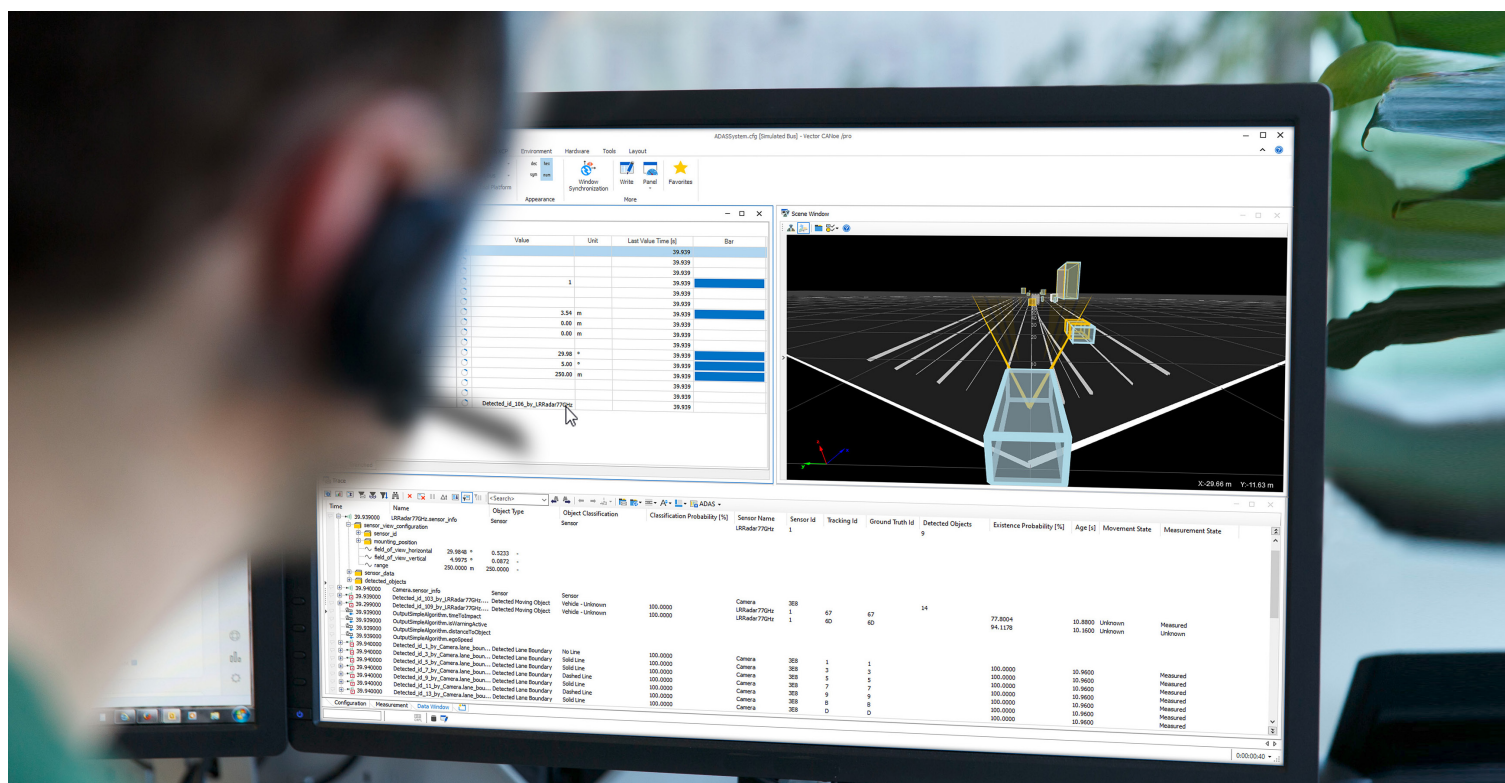




## ライセンス管理の一元化とサブスクリプションの活用でベクターツールを効率的に運用

ヒューマン・インタフェースシステム (HMI) などを手掛ける東海理化は、増加するベクターツールのライセンスを効率的に管理するために、ベクターの「エンタープライズライセンス契約 (ELA; Enterprise License Agreement)」を導入しました。併せて、サブスクリプションライセンスを活用し、業務の変動に対応しています。

### HMI 製品などの電子化を背景にベクターツールを利用中

愛知県に本社を構える東海理化は、人の意思をクルマに伝える「ヒューマン・インタフェースシステム (HMI)」、大切なクルマを守る「セキュリティシステム」、および、クルマに乗る人の安全を守る「セーフティシステム」を主な事業の柱とする中堅サプライヤーです。

古くはパワーウィンドウスイッチなどのメカスイッチを得意としてきた同社ですが、クルマの電子化の流れに伴って、近年はスイッチなどについても電子化が進んできたと、電子制御システム技術部 第4設計室1グループでグループ長を務める伏見 晃氏は説明します。

「ヒューマン・インタフェースやセキュリティシステムは、単純なオン/オフ信号のハードワイヤードから、いわゆるパイワイヤとして CAN バスなどの車載バスに接続され、ソフトウェアで制御される時代へと変化を遂げつつあります (図1)」(伏見氏)。

電子化の進展に伴って開発/テスト環境も整備が進められていて、ベクターのツールだけでも、ECU ネットワーク全体の開発とテストを行う「CANoe」、テスト設計ツールである「vTESTstudio」、AUTOSAR (同社はベクターの「MICROSAR」を採用) の SW-C の設計ツールである「DaVinci Developer Classic」などが多数導入されています。

「CANoe を筆頭に、今後必要なライセンス数がさらに増えていくことは確実で、製品を担当する各設計室から追加ライセンスを要請されることも増えてきました」と伏見氏は説明します。

### 初期費用が安く、急な増強にも最適なサブスクリプションライセンスを活用

こうした背景を踏まえて、東海理化が活用を進めているのが、ベクターの「サブスクリプションライセンス」です (表1)。

ベクターでは2020年1月から、すべてのツール/ソフトウェアを対象に、従来の永久ライセンスでの提供に加え、1年間有



図 1. 東海理化が提供する製品の例。

高級車のセンターコンソールに配置されるタッチパッド(左)、暗号化無線通信技術を用いてクルマの施錠や開錠を行うスマートキー(右)

効なサブスクリプションライセンスでの提供も行っています(「VTシステム」などのハードウェアを除く)。

サブスクリプションライセンスのライセンス料金は永久ライセンス料金に比べて安価に設定されていますので、プロジェクト期間が決まっている場合、あるいは開発／テスト作業が突発的に発生したときなどの導入に適しています。

伏見氏は、「ベクターのライセンスのうち、現在は半分以上をサブスクリプションライセンスで導入しています。各設計室からの要望に応じて速やかに増強できるのが最大のメリットです」と評価しています。

なお、サブスクリプションライセンスは年単位での更新が可能ですが、長期で使用した場合の総費用は永久ライセンスのほうが安価になります。たとえば「CANoe Pro」の場合、永久ライセンスに年間保守を適用しない場合は、3年目以降は永久ライセンスのほうが総費用が下回ります。また、永久ライセンスに年間保守

を適用した場合は6年目以降は永久ライセンスのほうが安くなります(図2)。

### セルフサービス型の ELA に切り替えて ライセンス管理を社内で一元化

増え続けるライセンスの管理を円滑化するために、東海理化では、従来の「エンドユーザーライセンス契約 (End User License Agreement)」(以下、EULA) から、多数のライセンスが使われているお客様向けにベクターが2018年から提供している「エンタープライズライセンス契約 (Enterprise License Agreement)」(以下、ELA) への切り替えを行いました。

ELAは、ベクターツールの運用の自由度を高めたいというお客様のニーズに応じて設定されたもので、永久ライセンスおよびサブスクリプションライセンスの両方を対象に、次のような管理

|           | 永久ライセンス                                                  | サブスクリプションライセンス |
|-----------|----------------------------------------------------------|----------------|
| ライセンス期間   | 永久                                                       | 購入の翌月から1年間     |
| 更新        | 不要<br>(ただし1年ごとに再アクティベーションが必要)                            | 1年単位で更新可能      |
| 費用        | 3年以降(保守契約なし)または6年以降(保守契約あり)で<br>永久ライセンス < サブスクリプションライセンス |                |
| バージョン・アップ | ・保守契約が必要(有償)<br>・有償アップデート                                | 常に最新バージョンを提供   |
| 会計上の処理※   | 無形固定資産として計上し5年間で<br>減価償却(20万円以上の場合)                      | 前払費用として一括計上    |

表 1. 永久ライセンスとサブスクリプションライセンスのおおまかな比較

※ 2022年10月末時点の情報。サブスクリプションライセンスおよびELAの詳細や契約条項についてはベクター・ジャパンまでお問い合わせください。  
ソフトウェア購入に関する会計処理は、1本あたりの金額、利用目的、サブスクリプション期間、企業規模(特例)などによって異なります。

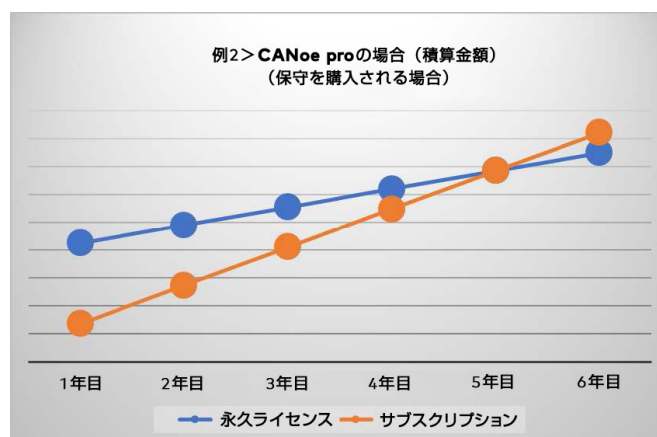
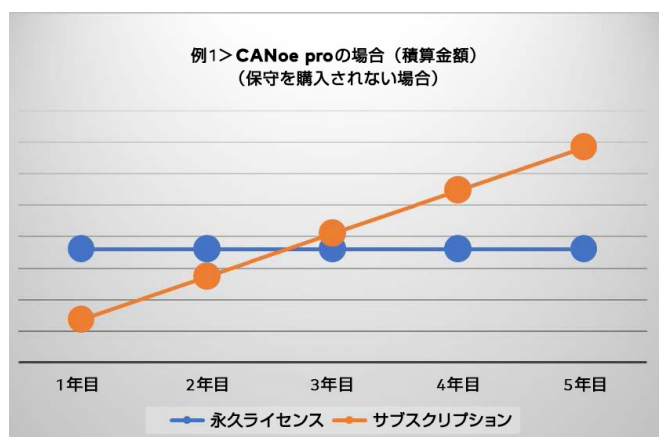


図 2. 永久的ライセンスとサブスクリプションライセンスの総費用の比較。

年間保守契約を結ばない場合は3年目以降、年間保守契約を結んだ場合は6年目以降に、永久的ライセンスのほうが安価になる

を「ベクターライセンスポータル」サイトを通じてお客様側で行っていただくセルフサービス型のライセンスとなっています。

- ・ライセンス情報の確認（ID、期間、バージョン、オプション類など）
- ・アクティベーションおよび解除
- ・アクティベーションキーの生成
- ・ユーザーまたはデバイスへのライセンスのアサインや再アサイン

なお、お客様の企業として EULA と ELA を排他的に選択していただく必要はなく、一部のライセンスを EULA、一部を ELA、といった契約や、ある部門は EULA、別の部門は ELA、といった契約も可能です。

「これまでは製品開発を担当する各設計室の各担当者が個別にベクターのツールを調達し、それぞれでライセンスを管理していたため、ある設計室ではライセンスが不足しているのに、別の設計室ではライセンスが余剰になることもあるなど、非効率な運用となっていました。また、各担当者が個別にベクター・ジャパンにライセンスの照会を行っていましたので、ベクター・ジャパン側

#### エンタープライズライセンス（ELA）

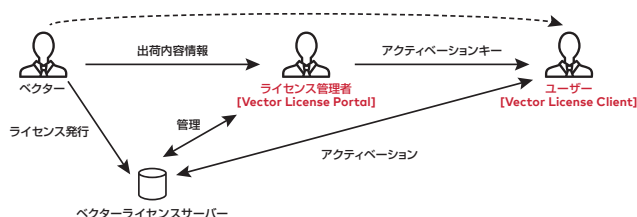


図 3. エンタープライズライセンス契約（ELA）におけるライセンスの流れ。ユーザーに対するアクティベーションキーの発行などは、社内のライセンス管理者が担当

の負担もかなり大きかったと聞いています」と伏見氏は振り返ります。

同社はベクターツールの調達とライセンス管理を第4設計室に一元化するとともに、ELA のベクターライセンスポータルを通じてライセンスを管理する形態に改めました。

「週に1～2回の頻度でポータルにアクセスし、アクティベーション期限の確認や社内ユーザーへのアサインを行っています。また、ライセンスに関してベクター・ジャパンに問い合わせることなく社内で行えるようになったことも ELA のメリットとして挙げられます。ポータル画面もとても分かりやすく、ライセンス管理の効率化が実現できました」と伏見氏は説明します。

ベクターツールのユーザーである電子制御システム技術部ソフトウェア開発室1グループでグループ長を務める小島隆弘氏は、「たとえば追加の CANoe が必要になったときに、従来は

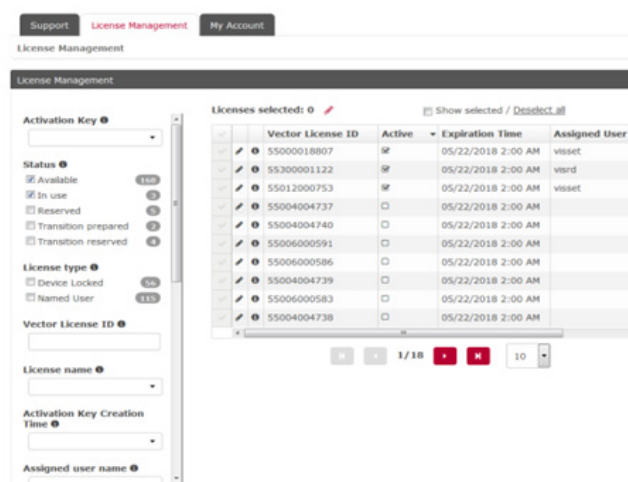


図 4. ベクターライセンスポータルの画面の例。ライセンス ID、ライセンスのステータス、ライセンス満了日、割り当てユーザー名などを確認できるほか、アクティベーションの更新やアクティベーションキーの発行、ユーザーやデバイスへのアサインなどが可能

都度購入を検討しておりましたが、現在は第4設計室が窓口となり、使用していないCANoeの割り振りや必要な際の購入手続きを実施してくれるので、スムーズかつ速やかな増強が実現され、すごく助かっています」とメリットを述べています。

### 調達とライセンス管理の一元化で 全社視点での投資最適化が可能に

同社はベクターツールの調達とライセンス管理の一元化を通じて投資および設備の最適化を進めていく考えです。「手始めに、長期利用時にコストメリットのある永久ライセンスと、業務量の変動に適したサブスクリプションライセンスの比率を見直して、投資コストの最適化を図っていく計画です」と伏見氏は説明します。

また、小島氏は、「今後さらに電子化が進んでいきますので、CANoeを筆頭にベクターツールの必要数が減ることはありません。伏見のチームと連携しながら、効率的な運用を進めていきたいと考えています」と述べています。

以上のように、東海理化におけるライセンス管理の一元化、サブスクリプションライセンスの活用、およびELAへの切り替えは、ライセンス数が多い場合の好例と言えるでしょう。ベクターではお客様のニーズに最適なライセンスを提案していきます。

#### 画像提供元：

図1：株式会社東海理化

表紙画像、図2、3、4：ベクター・ジャパン株式会社

記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。  
所属、役職、諸元、ソリューション名などは、2022年10月時点の情報です。

#### ■ 本件に関するお問い合わせ先

ベクター・ジャパン株式会社 営業部

(東京) TEL: 03-4586-1808 (名古屋) TEL: 052-770-7180

E-mail: sales@jp.vector.com