

ホワイトペーパー エグゼクティブサマリー

ライセンスシステム導入の費用対効果

CodeMeter ユーザー企業 4 社の ROI 分析

ソフトウェア販売を基盤とするビジネスでは、ソフトウェアの保護・ライセンシングソリューションを「社内開発するか、購入するか」という極めて大きな決断を迫られることになります。製品導入の価値を測る指標として重要となるのは、利用目的、要件、そして最新のソリューションがどのように知的財産（IP）を保護やソフトウェアセキュリティ、斬新なライセンシング戦略に取り組んでいるかを把握することです。本ホワイトペーパーでは、ROI（Return On Investment、投資利益率）について、ソフトウェアビジネスを手掛ける実際の CodeMeter ユーザーへのインタビューをもとに詳細な分析を実施しました。インタビューを実施した4社は、それぞれ異なるユースケースをもち、CodeMeter ユーザーの傾向を反映していると言ってもよいでしょう。4 社のうち 2社は小規模の会社、1 社は中規模の会社、そして最後の1 社は大規模の会社であり、扱う製品も、シミュレーションソフトウェアから 3D プリントデータ、マシンエンジニアリング、ERP ソフトウェアと様々です。

4 社すべてに共通して、ROI の計算には初期費用が含まれます。初期費用には、ソフトウェアの保護とライセンシングにかかる費用から、CodeMeter を既存のバックオフィスとプロセスに統合するための開発コスト、そして統合後のサポートコストを含みます。これら初期費用に加え、ライセンシングシステム使用時に発生する運用コストも考慮する必要があり、これもまた、ユーザーの規模や具体的なニーズによって大きく異なります。また、必要となるライセンスコンテナの種類と料金は、ソフトウェア、ハードウェア、クラウドのどれを選択しても運用コストに直接影響します。

しかし、実際に ROI を計算すると、こうしたコストとは対照的に、4 つのケースすべてにおいて収益の増加がみられることが分かります。不正コピー防止により得られた追加的な収益、悪質な競合他社から自社の IP を確実に保護することで可能となる市場の拡大、そして何よりも重要な要素である、新たな販売チャネル、新たなライセンスオプション、そして新たなビジネスモデル（例：サブスクリプションモデル、ペイ・パー・ユーズモデル、ペイ・パー・フィーチャーモデル）の導入で得られた収益、これらが合わさりプラスの ROI が実現します。

多くの企業が CodeMeter 導入から 1 年以内に到達する損益分岐点までと、より長期的（3 年間）な見通し、これら 2 つの期間で最終的に CodeMeter の ROI が算出されました。その結果、企業規模によって大きく差はあるものの、非常に高い投資効果が得られることが明らかになりました。大・中規模の企業では、3 ～ 4 倍以上（357 ～ 405 %）、小規模の企業では、約 7 倍（661 ～ 745 %）との結果でした。また、初期費用は1年以内に回収され、その後はランニングコストのみ発生するため、その効果は長期にわたって持続、あるいは拡大すると言えます。つまり、企業が大規模であるほど、規模のメリットを最大限に生かすことができ、長期的に費用対効果を実感できます。

ホワイトペーパーをダウンロード

2026-03-03

sales-jp@wibu.com | www.wibu.jp

WIBU SYSTEMS