

貴社に最適な CADライセンス モデルの選び方

CADツールのライセンス形態やトレードオフ評価について、また、組織にとっての最重要事項を補強するよう調整されたライセンス モデルの選び方について紹介する、実践的なガイドです。

はじめに

CADソフトウェアのユーザーは、進行中のプロジェクトを抱える大企業から短期的なニーズを持つ新興企業まで、多岐にわたります。業界に詳しくなくても、たった1種類のCADライセンス モデルではすべての組織をカバーできないことは想像できるでしょう。しかし、一部の大手CADソフトウェア パブリッシャーは、従来の永久ライセンス（購入して所有）からサブスクリプションベース（従量制）のライセンス形態へと切り替えを進めています。

永久ライセンスは、通常は設備投資費（CapEx）として扱われる一括購入です。これは従来、財務の責任者が、長期的な減価償却や無形固定資産の償却を通じてコストを相殺するために好んで使用してきました。一方、サブスクリプション ライセンスは、月単位、四半期単位、または年単位で購入でき、通常は販売費及び一般管理費（販管費：OpEx）に分類されます。

これらのライセンス モデルを理解し、ビジネス目標に合わせて調整することは、これまで以上に重要になっています。

CAD業界ではサブスクリプションベース（従量制）への移行が続いており、複数の主要ベンダーがすでに切り替えを終えています。拡張性の高いクラウド インフラストラクチャが普及し実用されていることで、永久ライセンス モデルからの移行がしやすくなったとはいえ、変更するかどうかは、最終的にはビジネス上の意思決定事項です。さらに、サブスクリプションベースの SaaS（Software as a Service）では更新が自動化されているため、IT コストを最小限に抑えることができます（各ライセンス モデルの長所と短所については、セクション2で包括的に説明します）。

しかし、今日の市場をリードするCAD企業の1つであるSOLIDWORKS®は、現在もCapExとOpExの両ライセンス モデルを提供しています。CADソフトウェアのライセンス取得に関しては、前述のとおり、プロジェクトのスケジュール、予算の制約、ビジネス目標の違いな

どがあり、どんなケースでもうまくいく汎用的な意思決定というものはありません。たとえば、ソフトウェアを2〜3か月間レンタルしているスタートアップ企業と、10年以上にわたってCADプラットフォームを標準化している実績豊富な企業とでは、大きく異なります。

SOLIDWORKSは、両方のオプションを提供することで、各社がビジネス モデルに応じて最適なほう（導入費用が低額で拡張性が高いサブスクリプションと、長期的な投資となる安定した永久ライセンス）を選ぶようにしています。

このeブックでは、次の問題について説明します。

- ライセンスの比較（CapExとOpEx）
- CapExとOpExの戦略的な長所と短所
- 企業規模別に見たCAD購入傾向の進化
- CADライセンス評価に関する5つの重要な質問
- 戦略的視点から見たCADライセンス

このeブックの目標は、エンジニアリングと財務の意思決定者が、ライセンス モデルを金銭面、運用面、戦略面から把握し、比較できるようにすることです。お客様の収益を保護しながら、ビジネスや製品開発目標をサポートしたいと考えています。

ライセンスの比較 (CapExとOpEx)

企業は、永久ライセンス (CapEx) の予測可能性や所有権管理のしやすさを取るか、サブスクリプション ライセンス (OpEx) の身軽さや導入費用の安さを取るかを判断する必要があります。それぞれのメリットとデメリットを理解することは、戦略的なソフトウェア投資を行う組織にとって重要です (表1参照)。

CapEx/永久ライセンスは買い切りのモデルで、購入代金は減価償却の対象となる長期資産として扱われます。一方、OpExライセンスは期間ベース (サブスクリプションベース) であり、購入代金は毎年の経常費用に分類されるため、年間予算として正当化しやすい傾向が強くなります。

CapExとOpExのライセンス モデルには、所有権と柔軟性のトレードオフが反映されています。適切な選択をするためには、財務目標、ITリソース、企業の成長や変革のスピードに対する期待事項など、さまざまな要因があります。

表1: CapExとOpExの主な違い

	CapEx (永久)	OpEx (サブスクリプション)
所有権および期間	- 一括購入。 - 特定のソフトウェア バージョンを恒久的に使用する権利。	- 継続的に発生する費用。 - ソフトウェアを一定期間 (1か月間、3か月間、1年間など) 使用する権利。
会計処理	- 数年かけて減価償却される設備投資費 (資産) として扱われます。 - 導入費用は高額になります。	- 販管費とみなされます。 - 少額の定期的な支払いで、長期資産ではありません。
アップグレードとサポート	- 基本料金には含まれません。 - 更新/サポートを利用するには、1年ごとのメンテナンス プランが必要です。	- 料金に含まれています。 - アクティブなサブスクリプションで、更新、新バージョン、サポートを利用できます。
長期的なコスト	- 長期の使用でトータル コストが削減します。 - およそ4〜5年を超えると最も経済的です。	- 導入費用は低額ですが、累積費用は増えていきます。 - 数年後に永久ライセンスとメンテナンス費の合計を超える可能性があります。
柔軟性と拡張性	- ライセンス数は固定。 - スケール アップの際は、新しいソフトウェアやITへの支出が必要になる場合があります。 - スケール ダウンは困難です。	- スケール アップ/スケール ダウンに柔軟に対応します。 - スケール アップの際、追加のITリソースは不要です。 - スケール ダウンは簡単です。
アクセスと移植性	- ハードウェア サーバーまたはネットワーク ライセンス サーバーに紐付けられています。 - IT管理は高額かつ複雑な可能性があります。	- クラウド接続 (期間利用タイプを除く)。複数のデバイスからアクセスできます。 - IT管理が容易で追加コストがかかりません。
キャッシュフローへの影響	- 高額な費用を一括で前払いすると、設備投資予算に影響を与えます。 - 継続的な更新は任意です。	- 月額払いでキャッシュフローが平準化し、他の投資に資金を回す余裕が生まれます。 - 更新が含まれます。

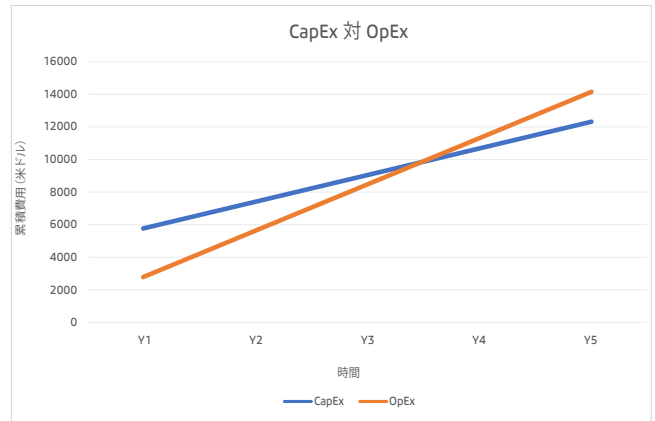
CapExとOpExの戦略的な長所と短所

業界全体を見ると、主要CADベンダーは従来の永久ライセンスモデルからSaaS (Software as a Service) モデルへの転換を図っています。少し前まで、CADソフトウェアは正規販売代理店を通じて永久ライセンスを購入し、オンプレミスでインストールし、オプションでサポート料金を支払う、というのが標準的な購入方法でした。しかし近年、CADソフトウェアには検討すべきライセンス オプションが増えています。

永久ライセンス (CapEx) とサブスクリプション ライセンス (OpEx) のメリットとデメリットを細かく検討する価値は充分にあります。CADライセンス モデルを評価する際には、コスト、柔軟性、リスク、長期目標との整合性について、各モデルの長所と短所を比較検討する必要があります。

永久ライセンス (CapEx) のメリット：

- **長期的なコスト削減：**ソフトウェアを5年以上使用する予定なら、永久ライセンスは長期的なコスト削減につながります。通常は、5年分のサブスクリプション料金よりも、同じもの（および任意で支払うメンテナンス費）を一括で支払ったほうが、トータルでは安くなるからです。つまり、長期使用の総所有コストが下がります。
- **所有権と安定性：**永久ライセンスの場合、購入したソフトウェア バージョンの恒久的な使用権が「付与」されるため、将来の予算が少なくなっても、ツールやデータへのアクセスが保証されます。また、使い慣れた安定的なソフトウェア環境を維持でき、変更を強いられることがありません。たとえば設計会社は、特定のバージョンのSOLIDWORKSが自社のニーズに合っている場合、追加コストを負担せずに数年間使用し続けることができます。
- **資産価値と減価償却：**ソフトウェアの購入は固定資産に計上できます。ソフトウェアをCapExとして扱うことを好む企業もあります。ソフトウェア ライセンスは貸借対照表上の資産となり、減価償却を通して税制上の優遇措置を受けられる可能性があるからです。また、設備投資として処理することもできます。企業によっては、エンジニアリング ツールや設計ツールなどの長期的な投資は、短期的な販管費 (OpEx) の予算ではなく設備投資としたほうが、承認を得やすい場合があります。
- **継続的な支払いが不要：**永久ライセンスは、一度購入すれば恒久的に使用できます。有効期限はありません。メンテナンス費用の支払いをやめたとしても、最後に取得したバージョンの使用権は残ります。予算の削減によってソフトウェアを使用できなくなるリスクはありません（ただし更新はできなくなります）。



永久ライセンス (CapEx) のデメリット：

- **導入費用が高額：**1つのチームで複数ライセンスを購入すると導入費用が高額になり、設備投資予算を圧迫する場合があります。また、ソフトウェアを十分に活用できなかった場合、財務上のリスクを招く可能性があります。キャッシュフローが少ないスタートアップや中小企業にとって、高額な導入費用は障壁となり得ます。
- **継続的なメンテナンス費用：**通常、ソフトウェアを最新の状態に保ち、サポート対象にしておくには、年1回のメンテナンスが必要です。この追加料金が、数年間にわたって総所有コストに上乗せされます。メンテナンスをやめると、ソフトウェアはすぐに古くなり、時間の経過とともに互換性の問題が生じます。
- **低い柔軟性：**永久ライセンスを購入すると資金が拠出されます。エンジニアリング チームの縮小や大型プロジェクトの終了などでニーズが変化した場合、投じた資金は取り戻せません。スケール ダウンは難しく、スケール アップには新たな設備投資が必要です。また、すでに初期投資を行っているため、異なるソフトウェアへの切り替えはさらに困難です。急速に変化する市場では、このような柔軟性の欠如が不利に働く可能性があります。
- **テクノロジー ロックイン：**多くの場合、永久ライセンスでは、アップグレード料金を払い続けられない限り、特定のバージョンを長く使うことになります。アップグレードを続けないければ、新機能に触れたり、新しいファイル形式を試したりする機会を逃してしまいます。長期間にわたって更新されていない永久ライセンスは、テクノロジーが陳腐化したり、サードパーティ製ソフトウェアとの互換性がなくなったりする場合があります。また、パッチを定期的に適用していない古いソフトウェアを実行すると、セキュリティ リスクにさらされる可能性もあります。

サブスクリプション/期間利用ライセンス(OpEx)のメリット:

- **導入費用と予見可能な経常費用が低額:** 通常、サブスクリプションの支払いは四半期に1回か1年に1回となり、導入費用は大幅に削減されます。これは、小～中規模の企業にとって大きな負担となり得る参入障壁を下げます。費用が分散され、事業予算の1項目としての予見性が高まります。ソフトウェアをCapExとして購入する場合と比較して大きな急増がないため、予算管理が容易になります。
- **常に最新バージョンとサポートを確保:** サブスクリプションが有効な間は、自動的に、最新のリリース、機能、修正プログラムを利用できます。個別のアップグレード コストやメジャー バージョンの移行を計画する必要はありません。ソフトウェアは、定期的なオンライン アップデートを通じて継続的に進化します。全ユーザーが同一バージョンを使用していることになりやすいため、地理的に離れたチーム間のコラボレーションが容易になります。料金にテクニカル サポートが含まれており、追加料金なしで利用できます。
- **柔軟性と拡張性:** OpExライセンスは柔軟性に優れています。追加のCADシートが3か月間だけ必要になったら、期間利用ライセンスを追加し、後で解約できるため、必要なところに必要なだけ費用をかけられます。プロジェクトベースの企業や流動的なワークロードにとっては、この身軽さが極めて貴重です。同様に、成長局面では多額の設備投資をせずにサブスクリプションを追加できますし、規模を縮小する場合は、次のサイクルで一部のサブスクリプションを契約更新しないという選択ができます。
- **クラウドおよびコラボレーション機能へのアクセス:** 最新のCADサブスクリプションの多くには、クラウド接続機能が備わっています。たとえば、指定ユーザーのサブスクリプションでは複数のデバイス(オフィスのPCと自宅のノートPCなど)の使用が許可されているため、クラウドにあるデータにどこからでもアクセスできます。一部のCADベンダーは、クラウド ストレージやコラボレーション プラットフォームをサブスクリプションにバンドルすることで、ワークフローを改善し(CADモデルを簡単に共有する機能やWebベースの表示機能など)、オンプレミス インフラストラクチャの必要性を軽減しています。基本的に、多くのSaaSモデルには、CADソフトウェアライセンスに加えてサービスのエコシステムも含まれています。
- **会計上のメリット:** 財務的な観点から見れば、資本に直接関係しない販管費にはメリットがあります。ソフトウェアは経常費用として処理できます。この費用は、収益が拡大しているときは増やし、停滞しているときは減らすなど、事業活動に沿って調整します。テクノロジーは急速に進化するため、財務担当責任者の多くはOpExの柔軟性を好みます。経常費用をすばやく簡単に調整する1つの方法は、必要に応じてサービスを利用したり、利用を停止したりすることです。この方法なら、陳腐化する資産を所有するリスクを減らせます。また、高額な導入費用を一定額の予見可能な支払いに転換し、不規則な資金支出を避けることもできます。こうすれば、キャッシュフローの改善や予算計画の簡素化を図れます。

サブスクリプション/期間利用ライセンス(OpEx)のデメリット:

- **長期的なコストが上昇する可能性:** サブスクリプションは、短期的には安価でも、長期的には一括購入より高額になる可能性があります。前述のように、一般的には3年程度の連続使用で、サブスクリプションの合計支払額が永久ライセンスとメンテナンス費用の合計を上回ります。ですから、ソフトウェアをたとえば10年間使用する計画であれば、サブスクリプションは全体的な金額が相当高額になると思われます。
- **継続的な支払い義務:** サブスクリプションでは、支払いが止まるとソフトウェアを使用できなくなります。この「ソフトウェアを借りている」という状態は、予算が削減されたり、資金援助がない状態でプロジェクトが一時停止したりしたとき、リスクになります。ツールが利用できなくなり、残存価値もないということもあり得るからです。5年間支払っていても、有形のソフトウェア製品は手元にはないのです。支払いを続けるよう「ロックインされた」と感じるお客様は、料金が値上がりしたり、想定したほどソフトウェアを使用しなかった場合に不満を感じる可能性があります。
- **ベンダーやインターネットへの依存:** 特にクラウドベースのSaaSでは、ユーザーはベンダーのサービス可用性に頼らざるを得ません。ベンダーがサービスを停止したり、インターネット接続に障害が発生したりした場合、仕事が妨げられる可能性があります(CADサブスクリプションの多くは依然としてソフトウェアをローカルにインストールしますが、クラウド ライセンスでは定期的なインターネット接続検証が必要です)。また、更新版が継続的にリリースされるため、新しいバージョンを採用するタイミングをユーザー側で制御しづらく、更新によって作業が中断されないことを信じるしかありません。サブスクリプションにクラウド ストレージが含まれている場合、ユーザーは、ベンダーのセキュリティ ポリシーとデータ ポリシーが自社の要件を満たしているか確認する必要があります。
- **会計と予算に関する認識:** 組織によっては、運営予算の増加に上限が設定されていることがあります。OpExの柔軟性は、裏を返せば、毎年正当化が必要な経常費用項目が存在するということです。サブスクリプション コストは、ベンダーの値上げや割引期間の終了によって年々上昇する可能性があります。また、買い切りの資産とは異なり、OpEx支出は同等の製品やサービスを購入していた場合の価格を合計額が上回った場合、厳しい調査を受けることがあります。潤沢な資金を持つ企業は、賃貸料を永遠に払い続けるより、資産(CapEx)と捉えて投資し、貸借対照表に計上したいと考えるかもしれません。

要するに、長期的なコスト効率、完全な所有権、安定した環境を求める組織、特に先行投資の資金力がある組織にとっては、CapEx/永久ライセンスが有利なものです。一方、OpEx/サブスクリプション ライセンスは、柔軟性、初期費用の手頃さ、および最新テクノロジーを確実に使用できるという点において優れています。多くの場合、その判断は、財務的なアプローチや、日常業務でエンジニアリング ソフトウェアをどのように使用しているかによって異なります。

企業規模別に見たCAD購入傾向の進化

CADソフトウェアの購入パターンは進化しており、永久ライセンスからサブスクリプション ライセンスへと移行した場合の影響は、中小企業、スタートアップ、中堅企業、大企業と、会社の規模によってさまざまです。

中小企業やスタートアップの場合

これまで、最上位のCADソフトウェアは導入費用が高く、小規模企業にとっては購入が難しいものでした。永久ライセンスを2つほど購入してみたものの、アップグレード費用がネックとなり、古いバージョンを使える限り使い続けたり、もっと安価な製品に乗り換えたりした企業もあったでしょう。

現在の購入モデルは、サブスクリプション ライセンスや短期利用が可能なライセンスなどを通じてプロのCADツールにアクセスしやすくなっており、中小企業やスタートアップに非常に有利です。たとえば、スタートアップ企業が2〜3か月間だけSOLIDWORKSを使用したり、小さな機械工場が高額な設備投資をせずに1年間のサブスクリプションを利用したり、ということが可能です。OpExモデルの導入費用の安さは、スタートアップや転換期の企業にとって、ますます魅力的なものになっています。

その結果、現在では中小企業も大企業と同じハイエンドCADを使用しやすくなっており(新規事業参入時に有利)、必要なものに対して必要な期間だけ支払う傾向が高まっています。ツールをアクティブに維持することと経常費用を払い続けることが、トレードオフの関係になっています。その他の隠れたトレードオフ: トップクラスのCADツールは、「使いやすい」という謳い文句のわりに、簡単には習得できません。

中堅企業

中堅企業に多かったのは、コア ユーザーの分を永久ライセンスで購入し、年1回のメンテナンス費を支払うというパターンです。その年の需要の増減を把握できない状態で、将来の成長を予測し、十分な数のライセンスを購入しなければなりません。不況が続き、メンテナンス費用がかからないようアップグレードを先送りしていた企業は、古くなったソフトウェアを使い続けました。

現在、中堅企業はサブスクリプション モデルの採用に今まで以上に真剣に取り組んでいます。中にはハイブリッド方式を採用している企業もあります。たとえば、事業の拡張や新規プロジェクトに対応するため、古い永久ライセンスをいくつか残した状態で、新しいシートのサブスクリプションを購入している企業もあります。しかし、重要なのはコスト管理です。そのため、OpExを管理するため、固定価格での複数年契約について交渉するケースも見られます。

傾向は管理しやすいサブスクリプションへと明らかに向かっていますが、一部のソフトウェアを固定資産にすべきか、すべてを経費に計上すべきかについては、社内で議論になることが多いようです。利用可能な資本を持つ一部の中堅企業は、長期に使用するユーザー向けに永久ライセンスを数本購入し、流動的なニーズはサブスクリプションで対応する方式を依然として採用しています。

大企業

大企業は、永久ライセンスを大量に購入し、専用のITチームが管理する方式を取ってきましたが、OpExベースのサブスクリプションを採用する割合が増え続けています。エンタープライズ契約では、指定ユーザー モデルを中心に、すべてのエンジニアが最新リリースを使用できるようにすることができます。この方式では互換性の問題が解消され、コラボレーションが向上します。また、サブスクリプションは拡張性にも優れています。

あるプロジェクトで年間50のCADシートが必要になった場合、一時的に追加することは簡単です。永久ライセンス モデルのように計画外のCapExが莫大な金額になったり、少なすぎるライセンスをチーム間で取り合ったりすることはありません。

CADソフトウェアをOpExに切り替えることには予算的なメリットがありますが、同時にベンダーの価格設定や製品ロードマップへの依存度も高まります。大企業の場合は、更新を続けても費用が急増しないという確信が必要になり、交渉材料としてベンダーの変更をちらつかせることもあります。皮肉なことですが、サブスクリプション モデルは少なくとも理論的にそれを容易にします。しかし、実際にはデータ移行が大きな障壁となっています。



あらゆる規模の企業が、価値についてより多くの質問をしています。CapExモデルでは、一括購入したソフトウェアを10年間使い続けることになりませんが、OpExモデルでは、ソフトウェアとその更新が経常費用に見合っているかを年1回評価できます。ソフトウェア ベンダーにとっては、これが奇しくも、お客様の生産性を高め、最終収益にプラスの影響を与える高価値のソフトウェア機能を提供しようという健全なプレッシャーとして働いているかもしれません。

さらに、中小企業が、OpExではなくCapExとして支出しなければならない資本注入を受ける可能性があることは注目に値します。SOLIDWORKSの現在のライセンス モデルは両方のアプローチをサポートしており、チームはソフトウェア購入を財務戦略に合わせて柔軟に調整できます。

CADライセンス評価に関する5つの重要な質問

CADソフトウェアのライセンス オプションを評価する際、エンジニアリング チームや調達チームの担当責任者は、価格だけでなく、それ以上のことを検討する必要があります。CADベンダーと社内の関係者に次の重要な質問をすることで、情報に基づく意思決定が可能になります。

1.どのライセンス モデルを利用できるか。

ベンダーは、永久ライセンス、サブスクリプション ライセンス、またはその両方を提供していますか？両方の場合、予想される使用期間において、コストの差はどれくらいになりますか？（例：3年または5年で比較）たとえば、SOLIDWORKSは期間利用ライセンスと永久ライセンスの両方を提供していますが、他のCADベンダーの中には、現在はサブスクリプションのみを提供しているところもあります。利用可能なライセンス オプションをすべて明確にするよう、ベンダーに頼んでください。その詳細から、交渉や予算編成の戦略の骨子が見えてくるからです。

2.サブスクリプションはどの程度構造化されているか。

サブスクリプション (OpEx) モデルは、月単位、年単位、または複数年単位のいずれでしょうか？トレーニング、サポート、クラウドストレージ、ビューアなどの追加ツールは含まれていますか？契約更新条件について：価格は固定されていますか？それとも毎年変動する可能性がありますか？より多くの機能を備えるサブスクリプション レベルについて質問しましょう。より多くのサブスクリプションを、同価格で、あるいはより長期的に購入する場合は、1つ上のレベルを交渉してみましょう。3年間の料金に固定すると、予想外の費用増を回避できてよいかもしれません。

3.ライセンスの移植性と共有の仕組みはどうなっているか。

ソフトウェアの使用者、使用場所、ライセンス設定がチームの働き方に合っているかどうかを確認してください。メンバーがリモートワークの場合や複数のオフィスから参加している場合は、特に注意が必要です。ライセンスは単一のユーザー（指定ユーザー）またはマシンに紐付けられていますか？それともフローティング ネットワーク ライセンスですか？指定ユーザー サブスクリプションの場合、1人のユーザーが2台のデバイスにログインできたり、自宅での使用権限を2台目のインストール場所でも使用できたりしますか？ネットワーク フローティング ライセンス (SOLIDWORKSの永久セットアップでは一般的) の場合は、ユーザーのチェックアウト方法を確認しておきましょう。

4.更新しないとどうなるか。

サブスクリプションを選択する前に、更新しないとどうなるかを確認してください。解約後も、ファイルを開いたり表示したりできますか？猶予期間や復帰オプションはありますか？クラウドベースのツールの場合は、すべてのCADデータを標準形式でエクスポートできることを確認します。ファイルの所有権はもちろん作者にあります、アクティブなライセンスがなくても開くことはできますか？

5.ライセンスの譲渡や拡張に関するポリシーはどうなっているか。

永久ライセンスの場合は、譲渡可能かどうか確認してください。別の事業部門に譲渡できるでしょうか？一部の使用許諾契約には譲渡に関する制約があります。サブスクリプションの場合は、期間中にさらにユーザーを追加できるか、更新時にライセンスを削除できるかを確認します。チーム メンバーが各国から参加している場合は、ある地域で購入したライセンスを別の地域で使用できるかどうかを確認しましょう。多くのベンダーが、地域、国、またはサイト固有のライセンス制限を適用しています。この場合、グローバル チームの柔軟性が制約を受ける可能性があります。

企業固有の質問に上述の質問を加えることで、CADライセンス オプションに取り急ぎ必要なコストや機能について全体像を捉えられるだけでなく、ベンダーのパートナーシップの方法や柔軟性についても把握できます。CADソフトウェアは、金銭的にもプロセス的にも長期的な投資になることが多いため、企業の財務モデル (CapExとOpEx) に適合し、ニーズに合わせて拡張できるライセンス モデルが必要です。また、適切なツールで成功をサポートしてくれるベンダーも必要になります。



戦略的視点から見たCADライセンス

適切なCADライセンス モデルを選択するには、コストだけでなく、戦略的な整合性も検討することが重要です。CapEx (永久) モデルと OpEx (サブスクリプション) モデルのどちらかを選ぶ際には、自社がツールにどのように投資をし、キャッシュフローをどのように管理し、成長に向けてどのような計画を立て、変化にどう適応するのかを、判断に組み入れなければなりません。先行投資が可能で安定性を好む企業は、永久ライセンスを取得すれば、所有権の確保と長期的なコスト削減が可能になります。規模を速やかに調整し、状況にすばやく対応する必要があるチームには、柔軟性が高く、支出を予測できて、常に最新のツールが提供されるサブスクリプションが適しています。

どのモデルにもメリットがあり、どちらがより優れているということはありません。

正しい選択は、ビジネスの規模、予算承認プロセス、IT戦略、製品開発アプローチなど、各社で異なります。ハイブリッドアプローチはますます一般的になっています。特に、コアユーザーにとっての長期的な安定性と、短期的なニーズに対する柔軟性のバランスを求めている中堅企業では、この傾向が顕著です。

CAD設計が進化するように、ライセンスに対するアプローチも進化する必要があります。

ソフトウェア ベンダーがクラウドファーストを推進し、サブスクリプションベースのモデルへの切り替えを図るなかでは、意思決定の前に、必ず適切な質問をするようにしてください。オフィスが1つであるか、各地に分散しているかにかかわらず、ライセンス構造、更新ポリシー、更新しない場合のデータ アクセス、チームのワークフローとモデルのサポート状況を検討してください。

何より大切なのは、現在の要件に適合するだけでなく、将来の拡張にも対応できるCADライセンス モデルを選ぶことです。いま適切な意思決定をすることが、予算を保護し、チームの生産性を最大限に高め、ビジネス目標に沿った確実なソフトウェア投資を可能にします。

戦略にライセンス モデルを合わせるのであって、その逆ではありません。

ダッソー・システムズは、人々の進歩を促す役割を担います。1981年以来、バーチャル世界を開拓し続け、消費者、患者、そして市民のより良い生活を実現しています。

ダッソー・システムズの3DEXPERIENCEプラットフォームを活用することで、あらゆる規模、業種の37万社のお客様が、共同作業、想像、そして価値ある影響を及ぼす持続可能な技術革新を可能にしています。

詳細については、www.3ds.com (英語)、www.3ds.com/ja (日本語) をご参照ください。



ヨーロッパ / 中東 / アフリカ

Dassault Systèmes
10, rue Marcel Dassault
CS 40501
78946 Vélizy-Villacoublay Cedex
France

Asia-Pacific

Dassault Systèmes
17F, Foxconn Building,
No. 1366, Lujiazui Ring Road
Pilot Free Trade Zone,
Shanghai 200120
China

アメリカ大陸

Dassault Systèmes
175 Wyman Street
Waltham, Massachusetts
02451-1223
USA

**Virtual Worlds
for Real Life**

**DS DASSAULT
SYSTEMES**