

# 独立系ベンチャー企業における OSSとビジネス

平成17年7月29日

株式会社ユヒーロ

代表取締役社長 伊藤寛之

# 講演内容

- 私とユヒーロのご紹介
  - 私のご紹介
  - 株式会社ユヒーロのご紹介
- OSSとベンチャー
  - OSSとベンチャーの相性
  - OSSとベンチャーの問題点
  - OSSへの新しい風潮
- 当社の取り組み
  - ユヒーロファーム構想
  - 今後の取り組み

# 私とユヒーロのご紹介



# 自己紹介

[名前]伊藤寛之

[年齢]29歳

[経歴]

- |               |                |    |
|---------------|----------------|----|
| • 1996年4月     | 慶應義塾大学 環境情報学部  | 入学 |
| • 2000年3月     | 慶應義塾大学 環境情報学部  | 卒業 |
| • 2000年4月     | 株式会社テクノインフィニタス | 入社 |
| • 2000年4月～9月  | サイベース株式会社      | 出向 |
| • 2000年10月～3月 | みずほ証券株式会社      | 出向 |
| • 2001年3月     | 株式会社テクノインフィニタス | 退社 |
| • 2001年7月     | 株式会社ユヒーロ       | 設立 |

# 大学時代

## □おもちゃとしてのパーソナルコンピュータ

✓父からもらったラップトップ

## □OSSとの出会い

✓好奇心の実現→FreeBSDのインストール

✓学生寮でのOSSを利用した常時接続環境の構築

## □村井研究会

✓近未来ネットワーク環境のもとでエンドユーザーを対象にしたipv6ネットワークの構築

# 社会人時代

## □サイベース株式会社

✓テクニカルサポート業務の経験から

**障害が起きる前にそのシグナルに気付け！**

## □みずほ証券株式会社

✓データベース管理者としての経験から

**障害が起きる前に  
そのシグナルに気付くことなど不可能！**

## ビジネスチャンス×ビジネスチャンス

### □2つの業務を通して感じたギャップ

- ✓ビジネスにおけるギャップ→ビジネスチャンス
- ギャップを埋めるためのソリューションが存在しない

### □OSSマーケットの誕生

- ✓新しいマーケット→ビジネスチャンス
- ニッチな市場こそベンチャービジネスのチャンス

# HiTo!のコンセプト

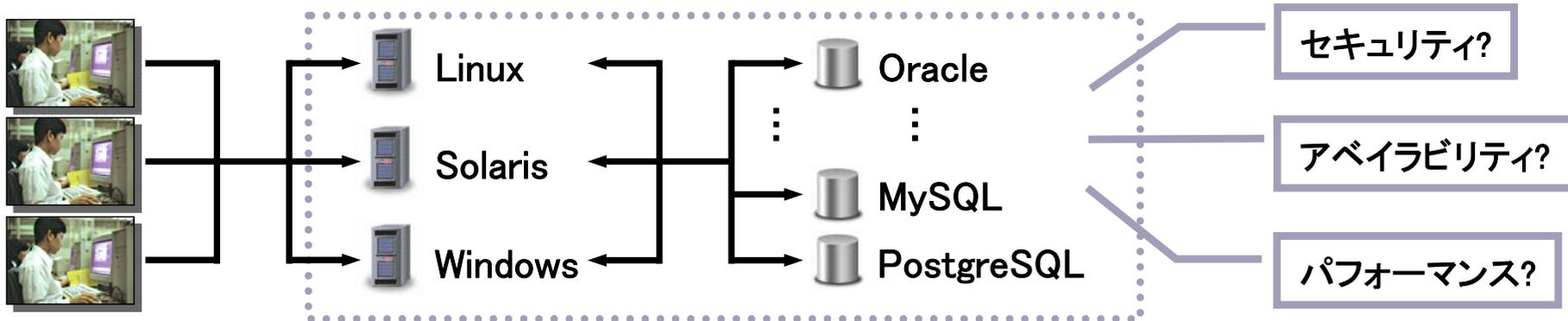
## □OSS市場向け運用監視ツール

- ✓OSSの市場をローエンドからミドルレンジそして、最終的にはハイエンドエンタープライズに押し上げるツール

## □監視者の視点に立った設計

- ✓必要な情報を過不足なく提供し、障害検知、障害対応のやり易さを追及した設計

# HiTo!の機能概要



HiTo!の導入により...



# 株式会社ユヒーロ

[社名] 株式会社ユヒーロ



[設立] 平成13年7月

[社員数] 11名

社会人 …6名

学生 …6名

[本社] 東京都大田区東馬込2-1-6

[技術研究開発本部] 神奈川県藤沢市湘南台

# 弊社の社名、ロゴのご説明

弊社の社名、ロゴには

- お客様にとって何か一つ、世界で唯一の役割を担う企業でありたい
- 人や地球に優しいIT価値を創造していく企業でありたい

という思いが込められています。

# 慶應義塾大学 湘南藤沢キャンパスとの連携

- 慶應義塾大学湘南藤沢キャンパスとの連携により競争力を確保。
  - 経験の浅い学生を短期間に教育し、研究開発スタッフとして活用。
- ✓ オープンソースをはじめとする先端技術の獲得
  - ✓ 技術に対する思想や理論の獲得
  - ✓ 教育制度の確立

# 当社の実績-プロジェクト

- 世界最大級デジタルプロモーションシステムの構築
  - 大手飲料メーカーのデジタルプロモーションシステムを構築
- 東証一部上場 証券会社のWebサイト構築・運用
  - 地方銀行・国会議員などのWebサイト運用実績もあり
- 24時間365日の監視ソリューションの提供
  - サーバ運用に関する技術を網羅的に提供
- オープンソースソフトウェアを使ったシステムの構築
  - TV番組企画・制作会社の経理システムやスポーツクラブの統合管理システムなどを構築

# OSSとベンチャー



# OSSとベンチャーの相性

## □ ベンチャー企業の役割

- ✓ ニッチなマーケットへの切り込み

## □ ニッチなマーケット

- ✓ 将来的に持続性のあるビジネスチャンスとなるかは不透明

## □ ビジネスのプロトタイピングの重要性

- ✓ 初期コストを抑える形でのビジネスプロトタイピングが必要

# OSSとベンチャーの問題点①

## 多産多死な起業形態

- 初期導入のコストを押させられるために、ビジネス開始時の敷居が大変低い。

# 教育制度としての課題

## □面白いアイデアによる起業

✓企業経営の経験値の不足

## □直ちに暗礁に乗り上げるリスク

✓教育制度の整備の重要性

## □日本経済衰退のリスクへ

✓ユヒーロで挑戦

# 事業インフラとしての課題

多産多死型ベンチャーからの脱却

→OSSAJが果たすべき役割の模索

## □ 事業評価方法の確立

- ✓ OSSベンチャー設立時に、技術やアイデアを企業経営の視点から評価

## □ 資金調達方法の確立

- ✓ OSSベンチャーは、銀行の融資を当てに出来ない

## □ 経営ノウハウの確立

- ✓ OSSベンチャーは、技術者が経営を兼ねる傾向が強い

# OSSとベンチャーの問題点②

## 技術に対する低い信頼性

- ノーブランド技術であるがゆえに、エンタープライズよりのBtoBでは導入に慎重。

# 信頼性としての課題

## □政府による導入事例の増加

- ✓政府の取り組みによる信頼性の向上

## □OSSへの新しい風潮

- ✓低コストが決定的要因ではない

- ✓技術要件に基づいての選択

# 当社の取り組み



# OSSカンパニーとしての素養

## □Rubyの松本さんとの議論から

- ✓オープンソースを利用したソリューションの提供
- ✓オープンソース化したオリジナルプロダクトの所有

# OSSカンパニーとして

- オープンソースソフトウェアを利用する人たちが少しでも増えるように努力すること。
- オープンソースを利用する人たちがより快適に利用できるようにサポートしていくこと。
- 自社のソフトウェア「HiTo!」を将来的には、オープンソースとすること。

# ユヒーロファーム構想

## □OSSをモデルに人材のオープン化

- ✓会社単位にではなく、創り上げようとしているビジネスモデルに対して適切な人材が集うような企業モデルの構築
- ✓集った人々がお互いに感じ合い刺激し合うことによって、一人一人が既存の殻を破り、夢と希望にあふれる日本創りを担う人材となっていくことを目指す構想

# HiTo!ビジネスの目標

## □運用監視の現場での目標

✓システム管理者にコーヒープレイクを取り戻す事

## □マーケットでの目標

✓OSSのマーケットをエンタープライズのマーケットへと押し上げるための、キラープロダクトとなる事

## □日本の未来への目標

✓パッケージソフトウェア販売型のベンチャーが難しいとされる日本において、次の世代を担う人々が夢と希望を抱き、新たな挑戦心を芽生えさせられるような成功モデルとなる事