

# 産学連携が出発点

～ROOTACE・ルータス（ソーシャル・ブックマーク）サービスの展開～

調査研究部 工藤 松太嘉

企業名	株式会社ユニティ
事業内容	オープンソースによるシステム開発 インターネットサーバの運用管理
代表者	山下 優之
資本金	1,500万円
従業者数	7名
住所	大阪府大阪市中央区大手前1-7-31
URL	<a href="http://www.uni-ty.com/">http://www.uni-ty.com/</a>

## ▶▶ 1 はじめに

代表者の山下優之氏とは、財団法人大阪産業振興機構が主催する創業者向けセミナー「起業家育成スクール」からのお付き合いになります。

山下氏は2003年にセミナーを受講されると同時に、エルおおさかにある起業家インキュベーション施設「エルインキュ」に入居され、株式会社ユニティを立ち上げられました。創業に関する様々な公的サービスを受けられながら、3年間の入居期間（平成15年6月～平成18年5月）を経て、昨年よりOMMビルにて事業展開を図っておられます。

今回、ご紹介する事例は、公的機関との連携を密にしながら、企業の成長を遂げている企業であり、産学連携のモデルケース事例です。

## ▶▶ 2 きっかけは大阪商工会議所

株式会社ユニティが経営革新計画を計画するに至ったきっかけは、大阪商工会議所の大阪中央地域中小企業支援センターからのダイレクトメールでした。平成18年10月に経営革新へのチャレンジを決意して、それから同センターが主催するセミナーに週1回、計4回受講しました。

株式会社ユニティの創業からの悩みの一つに、下請け受注体質からの脱却というものがあります。主な事業は、ユーザーからの受注で成り立っており、スポット等の割合も高く、受注が安定的でないことや継続した収入源にはなりにくいため、受託開発業務からの脱却を図ろうと考えていました。

このため、創業期より自社開発システムをこつこつと進めており、これまで「セイフティボックス」「くちこみネット」「サポートメール」を開発し、なかでも携帯モバイル端末からホームページを作成したり、ネット上で写メールを加工・保存できる「くちこみネット」は、現在30万人の会員、月間3億プレビューのサイトに育っています。

くちこみネットの成功は、営業力や販売力で弱みがあった同社にとって大きな自信になったとともに、「企画から開発、運営管理まで自社一括で行える」「小回りのスピードが速い」という自社の強みを自覚することができました。

「くちこみネット」の仕組みは「ユーザーにより増殖、増大するWEBサービス」が今後大きなビジネスチャンスとなるということに気づく発端になりました。

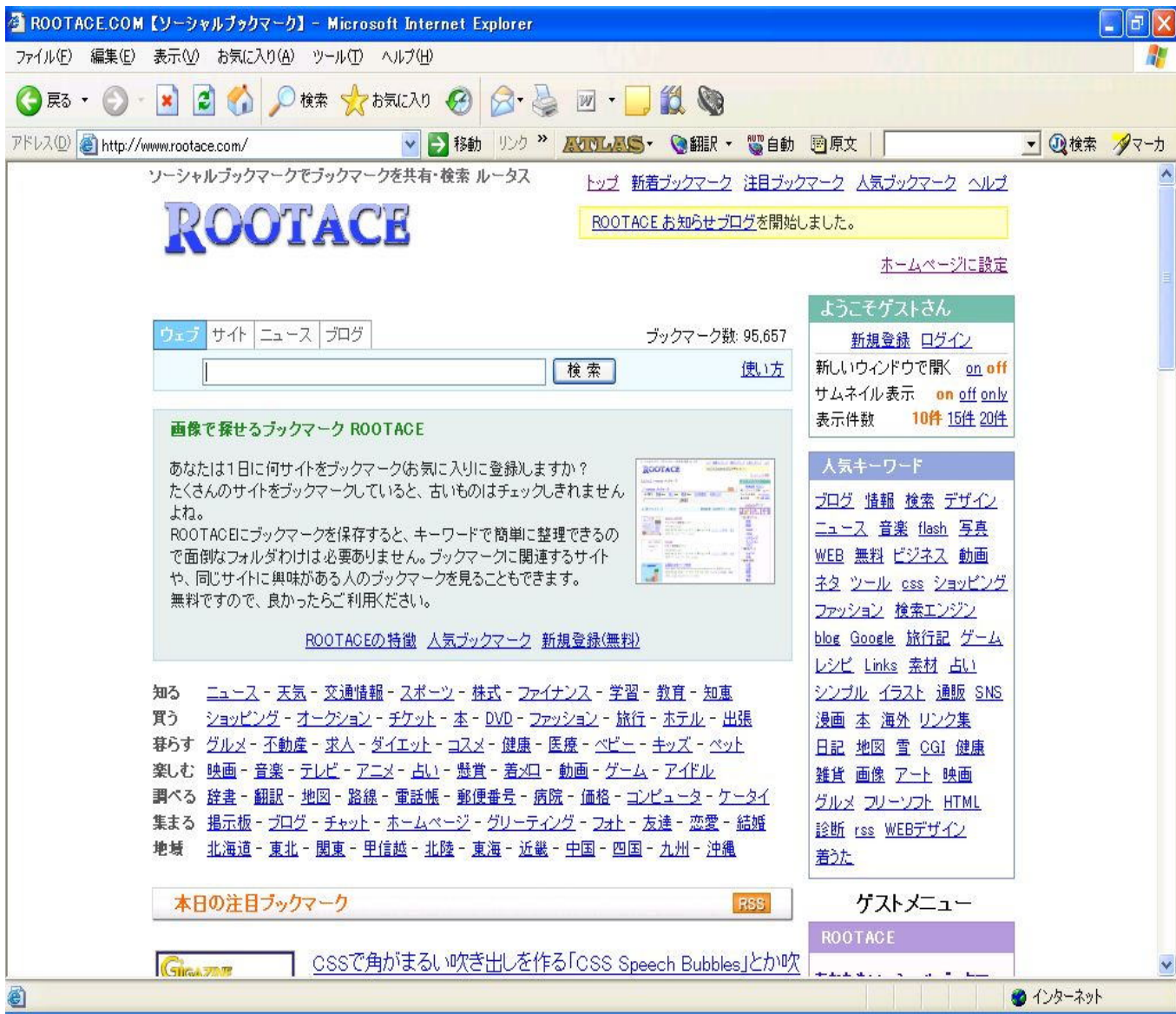


### ▶▶ 3 ROOTACE (ルータス) の誕生

今回、経営革新計画に承認された「ROOTACE (ソーシャルブックマークサービス)」とはユーザーがピックアップしたサイトや情報をブックマーク情報として共有することにあります。これにより、ユーザーは有益な情報に接するチャンスが増えるとともに、必要とする情報に早くたどりつくことができ、またユーザーにより様々に多様化してサービスを楽しむことができます。

例えば、ヤフーやグーグルといった検索サイトは、様々な情報が収集・分析されて、検索結果が順位付けされていますが、その「順位付け」はブラックボックスであり、なぜあのサイトが1位なのかはわかりませんし、本当に必要な情報にたどり着くまでに時間やコストが必要となっています。これに対し、ルータスではメンバーがブックマークしたサイトや情報が多い順や日付順で検索でき、必要な情報や最新の注目情報を一瞬で選別することができます。

こうして選別された有益なインターネット情報に加えて、ルータスの優れている点は、共有可能な社内のナレッジデータを整理できる点であり、情報を探す時間を大幅に削減することができます。例えば、工場の現場では、整理整頓を徹底し、工具がどこにあるか一目瞭然にして置くことが求められますが、ルータスは情報の分野において、必要なファイルがどこにあるか、一目瞭然にすることができます。このことにより、情報の散逸やファイルの紛失を防ぐことができます。



ソーシャルブックマークサービス「ROOTACE」

<http://www.rootace.com/>

#### ▶▶ 4 安定的な収益源

第二の特長は、ユーザーによって、収集する情報や知識、サイト数が増えるとともに、ユーザーが閲覧するページ数も増えることによって、広告収益が増えるビジネスモデルとなっています。有益な情報が詰まっているポータルサイトは、ユーザーが訪問する数やクリックするページ数が月間で何億ビューにもなり、これに伴って広告代理店から安定的な広告収入が得られます。

また、多くの人が集まることによって、提供するサービスも多様化し、新たな収益源を発見する機会にもなります。こうした機会をうまく捉えて、企業向けの事業サービスを充実させていきたいと考えています。

#### ▶▶ 5 今後の展開

平成19年1月に経営革新計画として承認され、早速、大阪商工会議所のサポーターの方から今後の事業展開についてのアドバイスを受けています。

また、インターネットサービスの拡張によって数年後のIPOも視野にいれており資本提携・業務提携なども積極的に行う予定です。

事業名となっている「ROOTACE」とは、根っこを意味する「ROOT」と一番を意味する「ACE」からきており、「根っこで人々を支えながら、1番になるサービス」を意味しています。多くの人々を根っこで支えるサービスを今後も、多くの人々のアドバイスを受けながら展開していきたいという山下社長の謙虚な姿勢にこそ、事業成功の秘訣があるのかもしれませんが。

最後に、御多忙なところ、本稿作成にご協力を頂きました山下優之社長様に対し、この場をお借りして御礼を申し上げます。