

## 商標で他社製品との違いを明確化

### 株式会社ジャスミンソフト（沖縄県うるま市）

- ・ 沖縄県うるま市州崎5 - 1 トロピカルテクノセンター（TTC）内1F
- ・ 平成13年3月設立
- ・ 事業内容 Java、XML 技術を用いたパッケージソフトウェアの提供  
Java、XML 技術を核とした情報システムの設計・開発  
Java、WWW、XML、GIS、PKI に関する教育、コンサルティング
- ・ 従業者数 11人
- ・ お話いただいた人 総務企画・営業担当取締役 有銘政秀さん  
総務企画部 宮城克志さん

#### 付加価値の高いソフトウェアの開発を目指して創業

県内の IT 関連企業には、他企業への人材派遣や大手企業の下請け・孫請けを行なっている企業が多く、自社でパッケージ開発を行なっている企業があまり見られない。下請けなどの業務は、システム設計に携わることが少なく、ひたすらプログラミングやテストといった体力勝負の仕事になりがちで、利益も比較的少なく、そのために社員のモチベーションも上がらないという状況にある。この状況を変えたいと考えた贅良則氏（代表取締役）は、自身がソフト開発に関わってきた経験を活かし、付加価値の高いパッケージソフトウェア開発に特化した会社の設立に向けて動き出した。当時、同氏の所属していた株式会社トロピカルテクノセンター情報開発部の有志を中心に、インキュベーションプログラムを活用して平成13年3月にジャスミンソフトを設立。製品開発のコンセプトは、「自動化できる部分を見つけ徹底的に自動化する」ことにあり、単純作業は全て自動化し、よりコアな部分に技術と時間を効率よく使うことをめざすものであった。

付加価値の高いオリジナル商品を開発したかった贅氏は、長年その技術を追い続け、Java（Sun Microsystems 社が開発したプログラミング言語）に特化した製品開発に取り組む。Java、XML（文書やデータの意味や構造を記述するためのマークアップ言語の一つ）、GIS（地理的位置を手がかりに、位置に関する情報を持ったデータを総合的に管理・加工し、視覚的に表示し、高度な分析や迅速な判断を可能にする技術）に精通した若い専門スタッフを率いて、全国で勝負できる企業を目指し、独自のアプリケーションを開発、ウェブサイトを利用したパッケージソフトウェアの提供を行なっている。

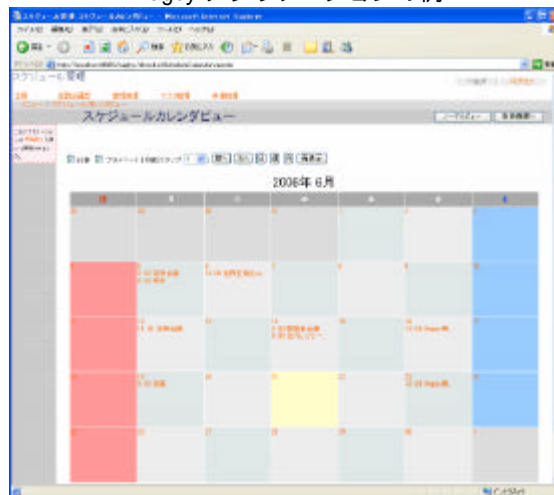
## 国や公的機関の支援を受けながら着実な成果

平成 14 年 11 月には国土交通省「一般家庭・教育分野における GIS アプリケーション開発事業」に採択され、翌年 3 月に「プログラム自動生成装置」で特許を出願、7 月には「平成 15 年度中小企業製品開発費補助金（沖縄県）」に採択されるなど、パッケージ商品の開発に国や公的機関の支援を効果的に活用しつつ進めた。

主力製品については、平成 16 年 4 月に Web アプリケーション自動生成ツール「JasmineSoftHarvest（現 Wagby）」を発表、同年 9 月には「プログラム自動生成装置」が特許公開されている。10 月には沖縄振興開発金融公庫から出資を受け、11 月には東京本部を開所するなど、積極的に事業を展開した。平成 17 年 3 月には、財団法人りそな中小企業振興財団・日刊工業新聞社主催「第 17 回中小企業優秀新技術・新製品賞」ソフトウェア部門優良賞を受賞している。その後も IPA（独立行政法人情報処理推進機構）の補助事業として「テストシナリオ自動生成システム」が採択されるなど、機能追加や利便性向上に注力し、製品開発を進めてきた。そして平成 18 年 5 月には、第 2 世代の Web アプリケーション自動生成ツール「Wagby」を発表した。これを機に Web 上での販売に加え、販売代理店方式も取り入れ、かつ価格体系の一新、無償版もダウンロード提供などを行った。

また、もう一つの主力製品である「住所正規化コンバータ」は国が提供する無償のデータを利用して住所から緯度経度へ変換するジオコーディングにも対応しており、他社の製品の 10 分の 1 から 15 分の 1 程度の値段で提供している。さらに日本オラクルのデータ統合ソフトウェアと連携し、「住所正規化コンバータ for Oracle」として顧客情報の統合ソリューションを提供している。

Wagby アプリケーションの例



## 商標へのクレームを受け知的財産対応を強化

開発者としては賛社長を含め現在 7 人の技術者がいるが、自社で開発した「プログラム自動生成装置」を特許出願した大きな目的は、自社の権利を侵害されないためである。当初、「JasmineSoftHarvest」というソフト名で販売を行っていたが、Harvest という語が他社の商標権に触れるということでクレームがついた経験がある。その際、

中途半端な対応をしては裁判沙汰になる可能性もあると考え、弁理士に相談しながら検討を重ねた。実際に相談していく中で、弁理士でもよく分からない点もあった。どこまで商標権の効力があるのかははっきりせず、実際に他社の権利を侵害しているのかどうか、裁判をしてみないとわからない状態であり、時間と費用をかけて中途半端な結果になるよりも、より検索のヒット率が高くなる名前に変えることを選択した。他社との類似を避けるため「Wagby」( Web application generator の頭文字 + by ) という造語を商標とした。その結果、現在では google などの検索でもトップ画面に上るようになり、認知度も上がってきている。

このような経験をふまえ、他社の製品との違いを明確にし、自社の製品を真似されないようにするために知的財産権の中でも特に商標に関しては気を配っており、重要視している。自社で開発し、単体で販売できる製品は全て商標を取っている。それから、ドメイン名の登録にも力を入れている。特に主力製品については、Wagby は <http://wagby.com/>、住所正規化コンバータは <http://anorm.jp/> のように徹底して独自ドメインにこだわっており、知名度と信用のアップを図っている。ドメイン名にプロバイダネームや社名がついているよりも、商品名を付けたほうが知名度や信頼を得るのに有効な方法だと考えている。

## メディアを活用して認知度のアップ、全国展開へ

Wagby については先行投資分を回収しなければいけないところ、エンドユーザーにはなかなか売れない状況が続いていたが、雑誌の取材にも積極的に応じるとともに、様々な場所で取り上げられることによって、また、2 度の解説本出版、販売体系の一新等々が奏功して徐々に認知度は上がってきている。また無償ダウンロードも月間約 1,000 本のペースを維持しており、手ごたえを感じ始めている。

一方、企業向けの利用において、Wagby は大規模システム開発にも活用されており、県内外での金融系、自治体、大学のシステム開発で実績がある。Wagby を使用し、基盤となる部分を自動で作ることで、コアな部分のプログラミングに時間をかけ作成することが可能となり、コスト削減、工期短縮など作業の効率化を実現している。自動生成が適用できる範囲にもよるが、概ね 3 割程度の予算削減でシステムを完成させることが可能とある。

このように IT にさほど強くないエンドユーザー向けと、大規模システム開発を手がける SI 企業向けの 2 面を持つ Wagby は、年に 2~3 回の機能アップを図っており、さらに SI 企業向けの複雑な処理にも耐えられるような格段の機能強化を 2007 年 9 月までに行う予定である。

また、国際化対応版も製作しており、将来的には海外進出も視野に入れているが、当面は国内の販売拠点を拡大し、実績作りに力を入れる。新たに北海道、四国、北陸

へ進出し、販売代理店を現在の 7 店舗から 10 店舗に増やす予定である。

また、東京本部での積極的な情報収集に加え、贅氏を含め数名の技術者が発起人となり、県内でも Java コミュニティを立ち上げており、会社としても支援している。現在、約 50 名の技術者が会員となっていて、定期的に勉強会を行っており、大学・企業等各方面の識者を巻き込んで、最新の情報収集に努めている。いろいろな活動が有機的に関連し、ようやく主力商品の「Wagby」の認知度も上がって販売面で期待が膨らんでいる。今後は公的機関の支援なしでも事業を展開できるよう、安定軌道に乗せていきたい。

本事例で紹介した知的財産の例

- ・プログラム自動生成装置（特許公開 2004 - 265278）
- ・W a g b y（商標登録第 4988995 号）