

翁 永 颯

JWord社長(36歳) ㊦

沈 海 寅

JWord社長(32歳) ㊦

中国のネット技術を導入して成功 2人が日本で見る夢とは？

アドレスバーに日本語を入力することで検索を可能にするサービスを提供する。もともと中国の技術を導入し日本語化したのは、若き2人の中国人社長だ。中国には優れたネット技術があると、さらなる新事業の立ち上げも意気込む。

interview by 柳生讓治 + photographs by 吉田明弘

翁 企業や芸能人の名前など検索したい言葉を、ブラウザのアドレスバーに日本語を入力することで、目指すウェブサイトにダイレクトに飛べるサービスを提供しています。またJWordは「ヤフー」「エキサイト」「グーグル」など各検索サイトの検索結果を切り替えて使用できる、同時検索タブ機能も

提供しています(90ページ参照)。複数のサイトの検索結果を同時に参照できるため、検索で得られる情報の幅が広がります。

沈 ヤフーやグーグル、ヒューレット・パカード(HP)のように、海外のIT情報技術系企業では創業経営者が2人というのはそれほど珍しいことではないですよ。そもそもJWordは何のサービスをする会社でしょうか？

日本の企業で、中国生まれ、中国育ちの社長は少ないと思えますが、そのうえ、1つの会社に社長が2人というのも珍しいですね。

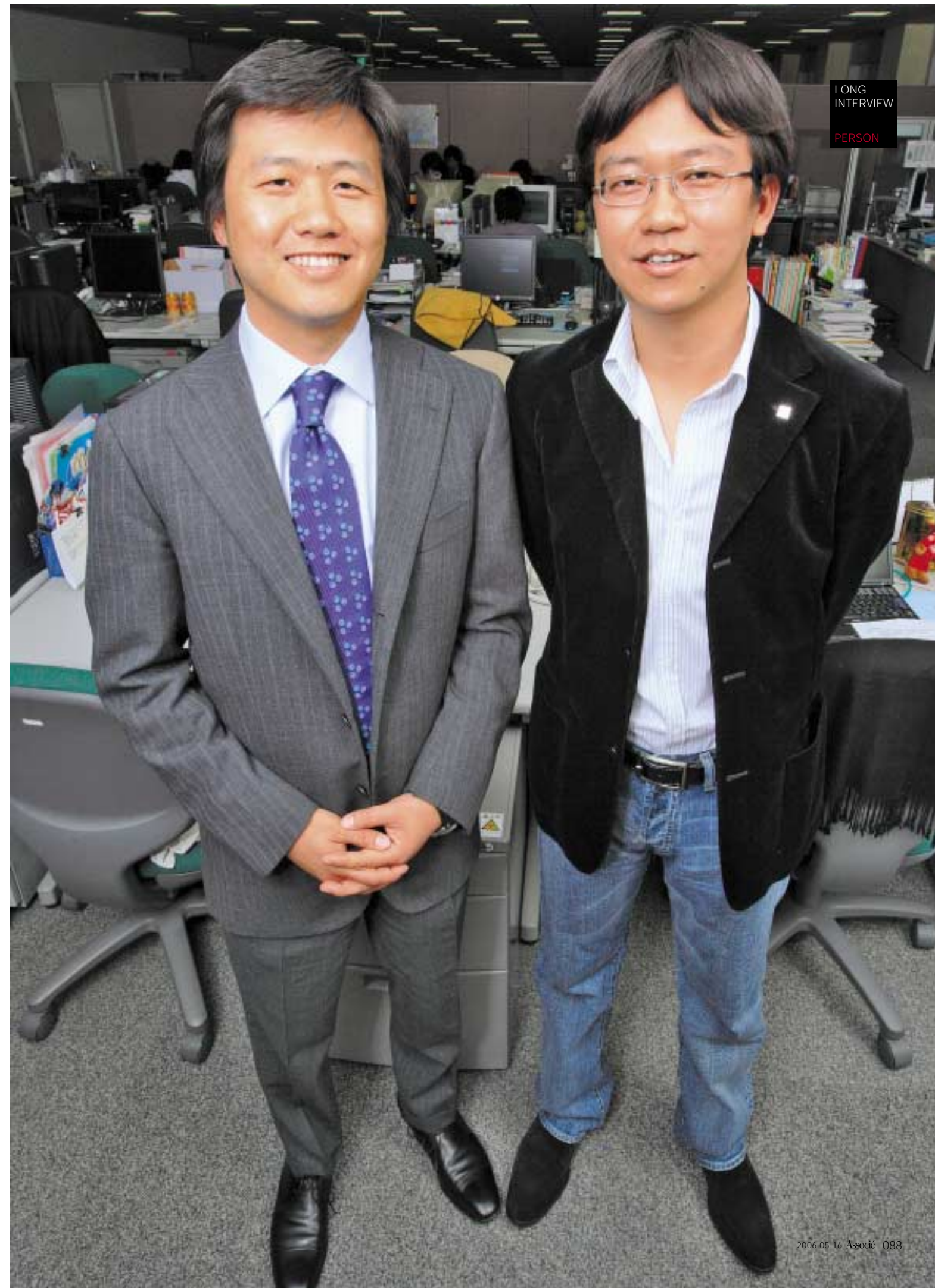
Ou Eihya(左)

1969年中国上海市生まれ。88年来日。一般入試で横浜国立大学に合格し90年入学。同大学大学院電子情報工学研究科で修士号を取得後、96年に伊藤忠商事に入社。エンターテインメントビジネスやITビジネスを手がける。2000年に沈氏と共同で、JWordの前身となるアクセスポートを設立、社長就任。2005年4月JWordに社名変更。

Shin Kaiir(右)

1974年中国上海市生まれ。知能が高く、4歳で小学校入学。93年に19歳で電子情報工学と管理工学の2学位で上海交通大学を卒業。中国の米国系自動車部品メーカーに勤務後、21歳の時、中国で起業。98年に来日し、システム構築会社にエンジニアとして勤務。2000年に翁氏と共同で、JWordの前身となるアクセスポートを設立、社長就任。

沈 我々が提携している「ヤフー」や「エキサイト」などの検索結果画面の目立つ位置に、赤い「マイク」を「真にならう方もいらしゃる」と思っています。このマークがついているのは、JWordにキーワードを有料で登録いただいている方



LONG
INTERVIEW
PERSON

です。これが私どもの主な収益となっていて、営業をお願いしている代理店での売り上げも含めたキーワードの販売総額は年間2005年度(約33億円)、弊社単体の経常利益は約3億4000万円です。

ユーザーはどうすればサービスを利用できるのですか？

沈 エキサイト、ビッグドロブなど、提携サイトからプラグインブラウザに機能を追加する小さなプログラムをダウンロードしていただきます。もっともNECやシャープ、エプソンダイレクト、HPなどのパソコンにはあらかじめインストールされています。現在日本でもネットにつながるパソコンは約6500万台と言われていますが、その約半分は累計3200万台のパソコンに既にインストールされているんですよ。

起業までの経緯はどのようなものだったのですか？

翁 2人も上海出身ですが会ったのは日本に来てからです。

私は中国の高校を出て1988年に来日し、日本語学校に通いながら勉強しました。日本人受験者と同じように横浜国立大学を受けて何とか合格したのが90年。大学院を出て、伊藤忠商事に入社し、エンターテインメントやIT系ビジネスなどを手がけました。

沈 私は、上海交通大学を卒業してエンジニアとして中国の米国籍自動車部品メーカーに勤めましたが、その後、中国で起業しました。その後、中国で起業しましたが海外への思いが募り、日本語を全く知らないまま来日しました。日本では当初、システム構築会社で働いていました。

翁 私たちは最初はメル友だったのですよ。中国に関するIT情報についての日本のメーリングリストを通じて、初めて会話を交わしました。実際に会ったのは99年11月ですね。その頃はまだ伊藤忠の社員だったのですが、最先端のネット技術を基にビジネスを立ち上げることがを模索していました。その時に、インターネットの最先端技術に明るい沈と出会い意気投合

しました。

外国で起業をすることについて不安はありませんでしたか？

翁 さほどありませんでした。そもそも私は外国人で、日本の会社の中で出世することに限界があるだろうとは思ってましたから、伊藤忠に入った当初からいずれば独立することを考えていました。沈 私は創業時にまだ20代半ばで、若いうちは何回失敗しても自分の肥やしになるんじゃないかという、楽観的な気持ちでした。

起業当初からJWordを手がけてきたのですか？

翁 いいえ。2000年にJWordの前身となる会社を起業し、オンラインで名刺を交換する仕組みを開発し事業化しました。名前や勤務先など個人情報をホームページ上で入力して電子名刺を作り、その名刺をパーチャルでやり取りするサービスです。沈 その技術を活用して大手百貨店の顧客管理システムを手がけま

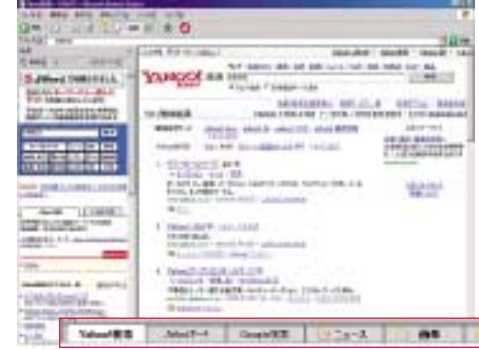
請負の仕事はやめた キーワードビジネスに舵を切った 会社への入金が半年間なくなった

した。顧客情報が自動的にアップデートされるので画期的だったと思いますが、成功とまでは言えませんでした。ほかのシステムの受託開発で糊口をしのぎながら電子名刺事業を続けたというのが実情です。紆余曲折の時期でした。

翁 今では笑い話で済ませられませんが、開発を請け負ったシステムの納品前には1週間で合計10時間しか寝られない苦しい状況が続きました。社員全員自宅に帰らず、会社近くに借りたワイークリマンスションで30分ずつ仮眠する。何件もの仕事を少人数で同時並行していたので、そんな有り様でした。沈 システムの受託開発事業で、数千円ほどの売り上げは立ちましたが、果たしてそれでいいのか？という疑念が強まりました。システム開発は本業ではない。新しいネットビジネスを起すのだという「初志」を貫徹しよう。

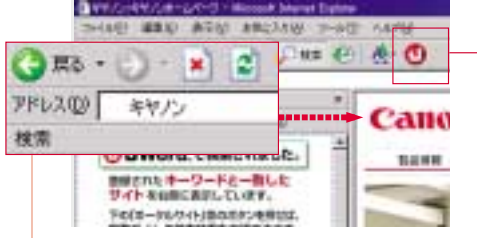
受託開発で収入は得られたのですが一切やめました。これからは「キーワードビジネス」に特化したと決断しました。翁 それからです、お金で苦労したのは、今までのお金になる事業

同時検索タブ機能



JWordをインストールして、主な検索サイトを使用すると、下部に「同時検索タブ」が出る。これを切り替えて使えば多様な検索結果を瞬時に見比べることができる。

アドレスバー検索



アドレスバーに日本語でキーワードを入力して、ENTERを押すと、当該ページにジャンプするか、もしくは検索結果を表示する。JWordをインストールするとこのボタンが表示される。

検索サイトの結果に表示される「J」マーク



Yahoo!やExciteなどの検索結果画面に時々出てくる赤いJマーク。JWordに登録されている印だ。

JWord=http://www.jword.jp/

をすべてやめて、JWordの開発と、キーワードの販売体制構築に全力投球したので、半年間入金がゼロだったのです。資金は底を突きました。避けて通れない道でしたが、倒産の危機が迫ります。みんなに意見を聞きました。当時、約20人いた社員は皆、状況を理解し、自ら給料を引き下げてついてきてくれました。

あの時、心の中でみんなに手を合わせました。逆境に全力で働いてくれた恩義を今も自分は忘れていません。結局、大変な苦労をかけたしまいました。社員の意思が一つになったように思います。

JWordの基本技術はどうやって開発したのですか？

沈 JWordは、中国で圧倒的なシェアを持つ中国語キーワード検索3721.comの技術を導入してスタートしました。このため当初の仕事は、その技術を日本語化する事業でした。ただし、中国語と日本語は漢字を使う点は同じでも、言語の特徴や構造が全く異なります。当初想定していた時間の3〜4倍はかかりましたね。

翁 スタート当初から、エキサイトなど大手検索サイトとパートナー提携し、多くの企業が参加する「コンソーシアム」のような形で事業化しました。もちろん営業体制も整えないとならない。規約も詰りめにならない。人は増やせないため、昼間は外回りの代理店営業や、他社と提携する交渉をして、夜、商品企画や技術開発、事務処理をするという狂気の生活を数カ月間続けました。帰りは早くて終電でした。

その後、ようやく事業が軌道に乗った。2004年にGMOインターネットの傘下に入るわけですね。現在の出資比率はGMOが70%近く、ヤフーが30%強。苦勞して立ち上げた会社の株をすべて手放したのは意外に思います。なぜでしょうか？

翁 その前に、少し説明が必要でしょうね。2002年にGMOインターネットの熊谷正寿社長に営業上の相談に乗っていただいたのです。私たちは、企業名などのキーワードを登録していただき、登録料を頂戴するという事業を主な収

