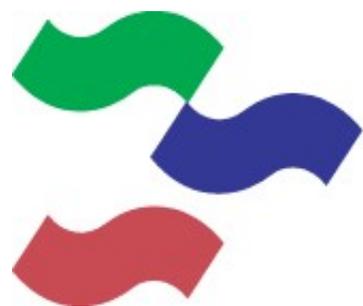


# OSSビジネスで生き残る

Dehenkenが語る  
～ 25年の試行錯誤と継続のヒント ～

講師 畑中 豊司(はたなか とよし)  
株式会社データ変換研究所 代表取締役

2025年10月17日  
OSC On Line Fall 2025



# Dehenken



## プロローグ

1999年、Webの黎明期。  
LinuxをベースとしたOSSが、世界を変え始めていた。

そのとき、自らの手でコードを書き、製品を育て、  
オープンソースと共に歩む会社、「Dehenken(デ変研)」が誕生した。

そして今、Dehenkenの物語は、新しいページをめくろうとしている。

これは、OSSという思想とともに歩んだ25年の記録。

その試行錯誤と継続の知恵を、  
これからの人たちに引き継ぎ、  
さらにその先の未来へと繋げていくための物語です。



1. OSSとの出会いと起業(5分)
  2. 変化するOSSの世界とビジネス(10分)
  3. 25年を支えた試行錯誤(10分)
  4. いま考える、OSSビジネスの要点(8分)
  5. これからの若い世代に伝えたいこと(3分)
- 結び(+質疑応答)



# 1. OSSとの出会いと起業

起業：1999年ごろ

自分で道を切り拓きたいと思った

上司のビジネスセンスに疑問を感じた

家のローンが終わったため、チャレンジできた



## OSSとの出会い: Linuxに衝撃

家でLinuxを動かし、衝撃を受けた

OSSは「手段」であり、目的ではなかった。

「使えるから使う」

「役に立つから活用する」という考え方だった。

これを使えば一人でも仕事ができると思えた。

Web時代の到来と低コストが追い風となった。



1. OSSとの出会いと起業(5分)
  2. 変化するOSSの世界とビジネス(10分)
  3. 25年を支えた試行錯誤(10分)
  4. いま考える、OSSビジネスの要点(8分)
  5. これからの若い世代に伝えたいこと(3分)
- 結び(+質疑応答)



## 2. OSSとビジネスの現実

OSSは「無償の奉仕、善意の活動」と見られがち

だが、実際には企業や個人の  
明確な戦略に基づいて使われている。

仕事として行うなら収益化は必須である。

「無料＝善意」は幻想であり、  
どこかでバランスを取る必要がある



## OSSの分類とビジネス活用

分類名	主な目的	主な担い手	代表例
貢献型	社会・技術への貢献	個人・研究者	Linux初期、Python
戦略型	企業の成長・マーケティング	大手企業	Android、React
共創型	技術基盤の整備・業界連携	複数企業・団体	Kubernetes、OpenStack
自己実現型	キャリア形成・ポートフォリオ	個人開発者	GitHubの個人OSS
開放型	純粋な善意・自由な共有	誰でも	小規模ツール・スクリプト集

Dehenkenは「貢献型」と「戦略型」の中間技術を生かし、社会に還元しつつ、収益性を確保する形を目指している。



## 価格戦略の変遷と決断

2000年 DocCat 販売開始した

当初は「パーソナル版：4,600円」と  
「サーバー版：168,000円」だった。

パーソナル版は廃止し、  
サーバー版は920,000円に値上げした。

「高価格＝信頼感」も成立した



## OSSの公開と非公開の線引き

自社の技術的強みや収益の根幹を守るため、コア技術は非公開とした。

一部をオープンにする戦略は取らなかった。

安価なパーソナル版が  
商用運用に使われる例もあったため、  
制限を明確化し、  
パーソナル版は終了した。



## 変化する競争環境

GitHubそのものが「最大の競合」となった。  
世界中のソースコードが  
閲覧・利用可能になったためである。

OSSとAIが融合する時代に突入し、  
オープン型・API課金など  
新たな戦略が可能になった。

昔も今も競争相手は世界中にいる



1. OSSとの出会いと起業(5分)
  2. 変化するOSSの世界とビジネス(10分)
  3. 25年を支えた試行錯誤(10分)
  4. いま考える、OSSビジネスの要点(8分)
  5. これからの若い世代に伝えたいこと(3分)
- 結び(+質疑応答)



### 3. 売上につなげる仕組み

著作権で保護し、  
ビジネス利用を可能にしている。

翻案権: 開発キットとして販売(200万円~)。

複製権: ライセンス形式で販売  
(売上の数%)。

保守費用: 年間契約(60万円~)。



## 個別客先向けカスタマイズの重要性

日本企業向けには必須

標準品だけでは対応が難しい場合が、  
ほんとうに多い

現在、10社以上に対応を行っている

#ifdefで分岐させる

カスタマイズは重要な収益源であり、  
顧客維持につながる



## 品質管理と教育

Microsoft 365との連携は、  
半年ごとに再検証(4月10月)している

ISO9001の認証を取得

ISOで定められた  
定期的な教育訓練を実施



## 少人数での運営体制

コロナ禍以降の出勤状況は以下の通り。

月曜： 全員出勤

火～金： 交代制

水曜： 開発全員会議  
(ISO会議などを集中して行う)



## ドキュメント化と社外対応

社内ではwikiで管理している

社外向けには3カ月ごとに  
開発報告書を作成している

OEM顧客向けQ&Aは  
限定公開エリアで提供している



## 信頼は最大の資産

問い合わせには原則即日対応している  
(15時までの受付分)。

翌日、1週間後、3カ月後などの再回答も  
行っている

フェイスツーフェイス、メール、Zoomなど、  
顧客との信頼関係がすべての基盤となる



1. OSSとの出会いと起業(5分)
  2. 変化するOSSの世界とビジネス(10分)
  3. 25年を支えた試行錯誤(10分)
  4. いま考える、OSSビジネスの要点(8分)
  5. これからの若い世代に伝えたいこと(3分)
- 結び(+質疑応答)



## 4. OSSビジネスの基本構造

無料に見えても、実際にはコストがかかる

OSSを「使えるようにするため」には、  
知識や支援が必要となる

「動線設計」が重要  
興味を持った「川上」から  
有償サービスの「川下」へ誘導する



## サポートとコスト感覚

問い合わせや対応にはコストがかかる

有償化の判断やQ&Aの公開活用が鍵となる

メンテナンス対応こそ  
「有償サービス」と捉えるべきである



## 公開と非公開の境界線

有料版は「自動化・効率化」といった  
「時短」の価値を提供する

無料版は「できるけど手間がかかる」  
バージョンにする  
(だいたい手間は普通にかかる)

この境界を明確にすることが戦略となる



## 小さな会社の戦い方

顧客の近くにいることが強みとなる。

ネットワーク環境を活かしたメールや会議に加え、リアルでの打ち合わせも重要。

フットワークと信頼で勝負する。

「価値にお金を払える人」を見極め、  
無料を前提とする顧客には  
深入りしない。



## 名指しされる価値

「あの人に聞こう」と思われる存在になること。

継続してきたことが信頼に変わる。

生き残ること自体が信頼の証明となる。



1. OSSとの出会いと起業(5分)
2. 変化するOSSの世界とビジネス(10分)
3. 25年を支えた試行錯誤(10分)
4. いま考える、OSSビジネスの要点(8分)
5. これからの若い世代に伝えたいこと(3分)

結び(+質疑応答)



## 5. 若い人たちに伝えたいこと

OSSで成功するのは簡単ではない。

好きなことでないと続かない。

「40にして立つ」という言葉があるように、  
覚悟の年齢がある。

米MITの研究(2018年)によると、  
最も成功した起業家の平均年齢は45歳。  
30歳未満よりも40代の起業家の方が  
成功確率が約2倍高い。



## 「勝つ」より「残る」価値

信念と継続があれば、生き残ることができる。

小さくても積み重ねた時間が力になる。

継続することで、未来が変わる。



終わりに

話を聞いてくださってありがとうございます。

OSSとともに歩んだ25年

これからも一緒に面白くしていきましょう

本プレゼンのキーワード

「無料は幻影」

「残ることが最大の価値」

「生き残ること自体が信頼の証明」



1. OSSとの出会いと起業(5分)
2. 変化するOSSの世界とビジネス(10分)
3. 25年を支えた試行錯誤(10分)
4. いま考える、OSSビジネスの要点(8分)
5. これからの若い世代に伝えたいこと(3分)

## 結び(+質疑応答)

(この話を聞いて変な気持ちになっても、  
自己責任でお願いします。  
住宅ローンは残っていますか  
奥さんは、働いていますか)



## 資料1

### 発表者プロフィール

畑中 豊司（1961年4月30日生・大阪府東大阪市出身）

#### 学歴:

滋賀大学 教育学部 卒業（1984年）

#### 職歴:

1984年: オムロンソフトウェア株式会社入社

1999年: 同社退社、Dehenken創業（有限会社）

2000年: 株式会社データ変換研究所へ組織変更

2017年: クアッドキューブ株式会社 創業

2022年: 株式会社アックス社外取締役就任



## 資料2

商号: 株式会社データ変換研究所  
英語表記: Dehenken Limited  
資本金: 2,000万円  
設立: 1999年9月2日  
認証: ISO9001(品質マネジメントシステム)

キャッチコピー: 「テキスト抽出技術」は  
Dehenkenの独自開発ブランドです

ロゴと意味:  
3本波線 = Procedure / Function / Library  
(ソフトウェア開発の3階層の処理の水準)



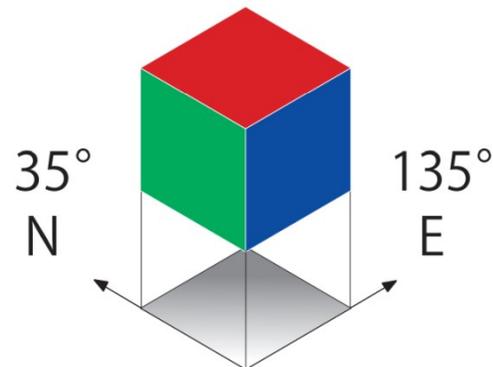
デザインコンセプトロゴ  
「変換道」  
創業20周年記念後  
「20th Anniversary 変換道」



## 資料6

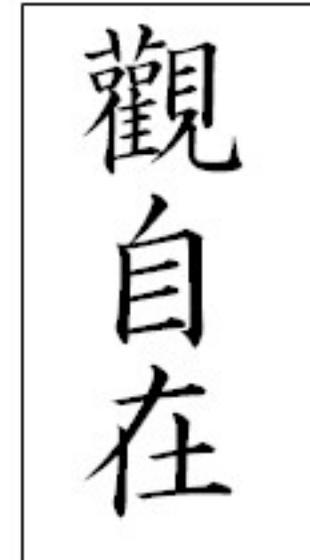
## 子会社概要 (QuadCube)

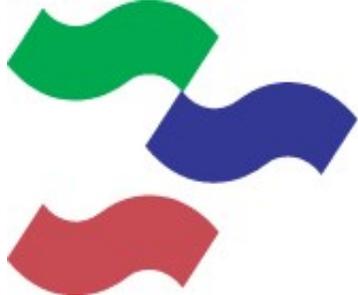
商号: クアッドキューブ株式会社  
英語表記: QuadCube Limited  
資本金: 500万円 (Dehenken 100%出資)  
設立: 2017年2月3日  
事業目的: ソフトウェア開発 / 販売 / プロモーション  
標語: 「観自在」...バーチャル立方体で世界を観る



QuadCube

ロゴ3色: ベストフィット / リソース管理 / リスク評価





# Dehenken

