



2014.09.11

特集記事

特集記事

「音声」「感情」認識技術のトップランナー

【我が社の拡大と成長の展望】

eVOICE
横内 一仁 代表取締役

会社の拡大と成長の展望を横内代表に聞きました。



—創立をされたきっかけは何ですか？

M&Aで4社が合併して大きくなったデジタルテクノロジー（eVOICEの前身）が、リーマンショックを境に経営が苦しくなり、私のボイスソリューション事業部が事業譲渡されることになりました。そこで私は、訳が分からない何処かに譲渡されるくらいなら、自分で経営をしようという決意をしたのがきっかけです。

—どうしてこの業種に目をつけたのですか？

私は元々、富士通ビー・エス・シーに19年間勤務をしていました。そこで、コンピュータのソフトウェアを作っていて、最終的にはその中でも音声に特化したものを中心にやっていました。

その後、富士通系列のベンチャー企業であるアニモを経て、デジタルテクノロジーに転職をしました。職歴に共通するのは、音声系のビジネスを手がけているということでしたし、デジタルテクノロジーでは、執行役員 音声ソリューション事業部長を任されていたので、そのまま音声事業を継続することになりました。

—創業後、経営は順調でしたか？

初年度は順調でした。しかし、創業2年目に起こった東日本大震災をきっかけに、受注していたものが延期になったり、中止になったりして予定していた収入が得られなくなった時期がありました。その当時は、やむなくリストラなどをしてのいでいる状態でした。

しかし最近では、日本の景気が回復してきたのも影響して経営は順調です。また、大企業だけを相手にするのではなく、クラウドを有効活用したストックビジネスにシフトをして成長しようと考えています。

今までのお客様は大企業でしたので1つ1つの契約額が大きかったのですが、現在はクラウドを有効活用したストックビジネスでコツコツと稼いでいます。「塵も積もれば山となる」ですね。

—特にご苦労なされた点は何ですか？

仕事をコンスタントに取ることです。忙しい時期は、受けきれない量の依頼が来ますが、仕事がない時には、こちらから営業をしに行っても断られますので、やはり、仕事をコンスタントに取ってこることが1番難しいと思います。

また、ソフトウェア製品として販売している、通話録音装置（電話録音）と連携したキーワード・スポッティング（NGワード検索など）の出荷も大規模案件が年1回程度と少なく、安定した収入が保守費用だけでは運用資金の確保が難しいですね。そこで、小規模案件ではありますが月10件程度の販売が見込めるパートナーと現在協議中です。

—今後の展望や夢をお話し下さい

私たちの身の回りにはPC・スマホ・タブレット等の電子機器を、キーボードやマウス無しで、声だけで操作をできるようにしたいと思います。また、声だけで本人を特定する機能も日本に普及させていきたいと思っています。

欧米では大手金融機関を始めとして電話やスマホで音声認識機能を導入していて、ログインや取引では声で本人確認する声紋認証機能を使っています。欧米では音声認識の導入は当たり前前に普及していて、声紋認証の普及も進んでいます。しかし、日本では、まだまだ普及が遅れているので、私はそこにビジネスチャンスがあると思っています。

また、ソフトバンクが「Pepper」を販売していますが、Pepperは音声認識だけではなく感情を認識することができます。Pepperの感情認識機能は、弊社のエンジンではありませんが、弊社独自の感情認識エンジンも開発済みなので、日本でのシェアを拡大していきたいと考えております。

あと何十年後かにはコンピュータが人間の脳を超えと言われていますが、そこで大事なのは、コンピュータに人間のことを「理解」させ「応対」すること。目はカメラで画像認識（話者特定、表情認識、行動分析）、耳はマイクで音声認識・声紋認証・感情解析、口はスピーカで音声合成など、それらを一貫して手掛かけられるようなインタフェースを実現させたいですね。

ナイトライダー「ナイト2000」や2001年宇宙の旅「HAL9000」の世界が実現できる未来は直ぐそこかも！

株式会社eVOICE

〒105-0012

東京都港区芝大門1-1-12 高山ビル4F

TEL：03-5408-5757

FAX：03-6809-1785

事業内容

1. 音声ソリューション開発、販売事業
2. テレフォニーソリューション開発、販売事業
3. ソフトウェア開発事業
4. 前各号に付帯する一切の業務

<http://www.evoice.co.jp/>