私は あきらめない！

モーションポートレート　ソフト開発で路線対立

発想生かせる環境に

「新分野でも役立つと信じる」

ソフト開発のモーションポートレート（東京・品川）は顔写真を加工して自在に動かすことができる技術が強みだ。藤田純一社長はソニーで画像処理技術などを手掛けていた旧ソニー木原研究所で社長を務めた。木原研が2006年に本体に吸収されたのを受け、翌07年に元同僚7人で新会社を設立。路線対立による創業メンバーの分裂を経て、現在は自社技術の新分野への応用などにも積極的に取り組む。

藤田社長

木原研は、ソニー元専務で世界初の家庭用VTRを開発した故木原信敏氏が1988年に立ち上げました。廃止に伴い、私を含めて約70人の研究者が本体の技術開発本部に移りました。ソニーではビジネスを広く利用されています。

顔写真から3次元キャラクターを作り出すことができる。

まばたきしたり口を動かしたりしながら、音声と組み合わせれば、話しているように見えます。業務用ゲーム機やインターネット上の販促キャンペーンなどに

新たにやろうとすると、まず「何千億円の利益になりますか」と聞かれます。自由に研究やビジネスができる環境を求め、会社設立を決意しました。

モーションポートレート技術を使えば、1枚の顔写真から3次元キャラクターを作り出すことができる。

創業メンバーとは、自由に、面白いソフトが開発できる環境を求めて共にやってきた。しかし会社の方向性を巡り、次第に亀裂が生じてきました。彼らは消費者向けのスマートフォンアプリなど、開発者の発想力が生かせる案件をやりたがった。一方、私は消費者向けは無料アプリも多く、収益化が難しいという立場。結局、5人の創業メンバーが会社を離れました。

13年にかけて技術者など8人を迎え、新たなスタートを切った。

まさしく今が「第2創業期」です。過去の経緯を踏まえ、利益の基盤は成り立たせつつ、とがったアイデアの開発にも手を広げられればと考えています。今度は技術者が新しいことに挑戦しやすい環境を作ろうと心がけています。企業向けと消費者向けを2対1程度の割合で手掛け、10回中1回成功すればいいと思っています。

その試みのひとつが、昨年11月に米国で提供を始めたアプリだ。

自閉症患者のコミュニケーションを助けるタブレット（多機能携帯端末）向けアプリ「Inner Voice」の配信を始めました。自閉症の子供は話しかけられても、コミュニケーションがうまく取れないことが多い。しかし、端末上にある本人のアバター（分身）が代わって話すことで、自身の気持ちや感情を表現できるようになったそうです。今まではエンターテインメント性の強い活用法が主でしたが、「心のケア」という新分野でも我々の技術が役に立つと信じています。

（広沢まゆみ）

特注品を年100種類

産業用誘電加熱器　山本ビニター

乾燥や解凍、用途幅広く

技あり中小　強さの秘密

山本ビニター（大阪市、山本泰司社長）は電波を使って様々な物を温める産業用誘電加熱器の国内トップメーカーだ。標準品を大量生産するだけでなく、顧客の要望に沿った付加価値の高い特注品に注力。木材の乾燥用や冷凍食品の解凍用など年間100種類程度の装置を受注生産する。蓄積した技術を生かし医療機器にも展開する。

シェア推定4割

大阪府八尾市にある同社の工場。約5000平方メートルに及ぶ敷地内には、所狭しと開発中の機械が並ぶ。銀行通帳などを入れるフィルムケースの製造機や木材の接着プレス機、長さ30メートルに及ぶ冷凍食品の解凍機と、用途も大きさも多種多様だ。

これらの装置はすべて電波が発するエネルギーでものを温めたり、乾燥したりする「誘電加熱」と呼ばれる技術が使われている。身近なところでは電子レンジに採用されている技術だ。材料に合わせて周波数や出力を調整することによって、金属以外のほとんどの物が対象となる。

《会社概要》
- ▽設　立　1953年
- ▽本　社　大阪市天王寺区上汐6の3の12
- ▽売上高　37億円（2013年1月期）
- ▽従業員　130人
- ▽事業内容　電波を使った誘電加熱装置

職人が五感をフルに働かせて立体的な回路を組み立てる

誘電加熱器はかつて大手企業も参入し、市場には十数社がひしめいていた。しかし、ここ数十年で淘汰が進み、「生き残っているのは3～4社」（山本社長）とされる。国内で年間100億円ほどの小さな市場だが、山本ビニターは専業メーカーとして技術を磨き上げ、推定4割のシェアを握る。

中核となるのが、高周波の発振源となる電子管などで構成する立体的な回路を組み立てる擦り合わせ技術だ。電子機器のように、半導体などの部品を平面のプリント基板に決められた手順で組み込めば済むということにはならない。

コイルの巻き方や据え付けの角度など、「職人が五感をフルに働かせて微調整を重ねるアナログな世界」（山本社長）という。同社は大阪府の技術者表彰制度「なにわの名工」に選ばれた2人を抱えるなど、現場に熟練技術者を配置。高周波の出力、時間、圧力などをきめ細かく制御する。

課題は海外展開

もう1つの強みが全社で約70人の技術者の半数以上を占める設計・開発部隊だ。材料や用途など顧客の要望に合わせて周波数や出力を設計。八尾工場内には約20種類の試験装置を備え、顧客企業の立ち会いのもとで品質試験を行う。持ち込まれるのは、大手ハンバーガーチェーンが輸入牛肉を解凍する大型装置など、標準品では対応が難しい案件ばかりだ。

年間で1000件以上の持ち込み案件のうち、製品化にこぎつける確率は1割ほど。試験費用は「持ちだし」になることも少なくない。だが特注品の価格は1千万円以上と300万円程度の標準品を大きく上回る。その結果、価格競争に巻き込まれずに済み、創業以来、赤字を計上した経験はなく、無借金経営を続けている。

製造現場だけでなく、医療分野にも展開する。京都大学医学部と共同で高周波によってがん細胞を加温して死滅させる装置を開発しており、国内外の医療機関に累計200台以上を出荷している。年内には新バージョンの発売も準備中だ。

課題は海外展開だ。中国や欧州などからも引き合いはあるが、「現状は、国内の仕事に対応するだけで精いっぱい」（山本社長）という。このため、高い技術力を持ちながら、海外売上高比率は10％未満にとどまっている。

ただ、円高是正で、現状では海外企業と比べたコスト競争力が増しているのは間違いない。まずは手狭になった八尾工場を拡張して生産性を高め、輸出を増やしていく考えだ。

（鈴木健二朗）