

自ら起業し、 遠隔地間コミュニケーションの未来を開く

株式会社 SOBAプロジェクト

京都市下京区中堂寺粟田町93 京都リサーチパーク6号館 従業員数12人

産学共同プロジェクトを主導して遠隔地間ビジュアルコミュニケーションのベースとなるミドルウェア「SOBAフレームワーク」を開発。その事業化をトップに進言し、容れられて新しい会社がスタートした。テレビ会議システムほか、数々の遠隔地間コミュニケーションツールを世の中に送り出している。自分たちの技術を信じ、いくつもの困難を乗り越え、新しい事業を切り開いてきた乾和志社長のタフな生きざまは、自信を失いつつある若者たちにも大きな勇気を与えてくれるだろう。

■テレビ会議システム

いまの私たちは、インターネットを通じて、当たり前のように鮮明な画像や動画を見、音楽を聞いている。しかし、かつては文字や画像が見えるだけだった。動画が見られ、音声聞こえるようになったのは、光ファイバーを使ったブロードバンドの普及により、大容量のデータを瞬時に送受信できるようになってからのことである。これにより遠隔地間のコミュニケーションに大きな革命が起こった。

そのひとつがテレビ会議システムの進化である。従来からのテレビ会議には、専用ハードウェア、専用のテレビ、カメラ、マイクが必要で、専用回線を通して、映像と

音声を電話回線で送受信していた。システムは高価で、いくつかの拠点に設けられた専用のテレビ会議室にみんなが集まらないと会議が開けなかった。

それがいまは驚くほど簡便になっている。SOBAプロジェクトが開発したブロードバンドによるテレビ会議システム「ソーバ・ミエルカ SOBA mieruka」がそうだ。



テレビ会議システムでの会話



乾和志社長

インターネットにつながったふつうのパソコンとウェブカメラとマイクスピーカーがあれば、いつでもどこでもテレビ会議を開くことができる。会議参加者の顔が見え、声が聞こえるだけでなく、同時にパワーポイントやワードやエクセルなどの画面を映し出すことができ、その画面を操作しながら会議をすすめることができる。実際は東京や大阪やニューヨークや、みんなバラバラの遠隔地にいるのに、「セッション」と呼ばれる共有空間がそこに生まれ、まるで同じテーブルを囲んでいるかのように会議を開くことができるのだ。

必要なソフトは「株式会社SOBAプロジェクト」のホームページからインストールする。ソフト利用料は、5ユーザー月額2万6250円から。ほぼ東京・大阪間の1人分の新幹線往復料金である。

■ 離れていてもいつもそばに

SOBAというのは、Session Oriented Broadband Applicationsの頭文字からきて



セッションの画像

いる。複数の人々が映像や音声や文字情報などを双方向でやりとりするビジュアルコミュニケーションの部品群を「SOBAフレームワーク」と総称し、部品の組み合わせによって、テレビ会議システムだけでなく、遠隔教育システムや遠隔医療システムにもなる。

「離れていてもいつもそば(SOBA)にいると感じられるような、距離を越え、時間と経験を共有できる技術の提供によって、私たちは世の中に貢献していこうとしているのです」と、「株式会社SOBAプロジェクト」の乾和志(いぬい かずし)社長は言う。目元の涼やかさが印象的な人である。

乾さんは、いま「SOBAフレームワーク」による遠隔地間コミュニケーションをビジネスの現場や市民生活の中に広げるために全力を傾注しているが、ここに至るまでに乗り越えるべきいくつものハードルがあったという。

■いつか起業したい

乾さんは1986年に大手制御機器メーカー、オムロンに入社した。当時のオムロンは京都大学と共同で「UNIXワークステーション」というコンピュータの開発を手掛けていて、乾さんはその研究現場に配属された。「UNIXワークステーション」は当時、次世代のコンピュータと目されていた。乾さんは、やがてコンピュータの先進地の視察を命じられて渡米し、シリコンバレーに行く機会を得る。

自由の国、アメリカでは、技術者たちは自信があれば当然のように自分で起業し、自分がめざす自分だけの道を歩みはじめる。終身雇用の日本の大企業では、定年までそこで働き、組織の中の自分の地位が上がっていくのをめざすのがふつうで、乾さん自身もそうするものと思いでいたが、何人ものアメリカ人技術者と交流を重ねるうちに「いつの日か自分も起業したい」と思うようになったという。

だが、マイクロソフト社のウィンドウズNTの登場により市場環境が大きく変化し、オムロンはワークステーション事業から手を引くことになった。乾さんが所属する「UNIXワークステーション」事業は消滅した。

■SOBA フレームワークの開発

オムロンはもともとリレーやスイッチや

シーケンサーなどのFA機器の会社だったから、乾さんがコンピュータの専門技術者として会社に居続けるには、自分で仕事をつくり出す必要があった。そこで、かつて一緒に仕事をした京都大学の研究者たちともう一度何かをやろうということになり、いろいろブレーストーミングする中で、映像や音声や文字情報などを双方向でやりとりできるネットワークアプリケーションを開発しようということになった。

社外の人たちとプロジェクトを立ち上げるにはかなりの予算が必要になる。まずは乾さん自身がその研究に専念することを会社に了承してもらう必要がある。さらに研究のための施設も、コンピュータも、新たな人材の採用も必要になる。再三にわたって技術本部長を説得し、技術本部特別枠の予算を出してもらえることが決まって、「SOBAフレームワーク」の開発プロジェクトがスタートした。1999年のことである。

プロジェクトチームにはオムロンと京都大学のほか、東大、東工大、早稲田、慶応の各大学の研究員が参加し、さらにNTTコムウェアが加わった。それらを束ねる形で京都高度技術研究所に管理団体となってもらい、文部科学省の委託研究費を申請。その研究助成金によって研究を続け、テレビ会議システム、遠隔教育システム、遠隔医療システムなどのベースとなるアプリケーションソフト「SOBAフレームワーク」を開発した。



SOBAプロジェクトのオフィスがある京都リサーチパーク

■株式会社 SOBA プロジェクトの

スタート

プロジェクトによる研究は許可したものの、オムロンにはこの研究成果を自社で事業化するという計画はなかった。研究成果をそのまま単なる知的所有権として保有するだけにとどめず、事業化して実際に世の中の役に立てるには、研究を主導してきた乾さん自身が動くしかない。そう確信して、別会社をつくって事業化することを技術本部長に提案したという。だが、一蹴された。「そんなこと、できるわけないやろ！」の一言だった。それでも、何度も繰り返し訴えた。創業家一族の当時の立石義雄会長にも直訴し、上司から非常識だと叱られたこともある。最後にテレビ会議システムの実験機まで用意して、この技術の向こうに広がる洋々たる可能性を訴えた。根負けした技術本部長が、一緒に社長に会いに行き頼んでくれることになり、「わかった。好きなようにやってみろ」の一言を引き出した。

こうして「株式会社SOBAプロジェクト」がスタートした。文部科学省の研究助



SOBAプロジェクトのオフィス

成金の支給期間が満了する2カ月前、2005年1月のことである。

プロジェクトが終了し、京都大学ほか各大学とNTTコムウェアの研究者が去り、乾さんと、当初は派遣社員で、その後直接雇用になり替えられた4人の技術者だけが残った。新会社はその5人でスタートした。4人のうちの1人に社長職を引き受けてもらうことにし、乾さん自身はオムロンから出向の副社長という立場で、実質的に経営のすべてを引き受けた。

■副社長から社長へ

起業後は、予想外の仕事に忙殺された。それまで経営の勉強などしたことはなかったが、その都度本を読み、自分で調べ、あるいは人に聞きながら1つひとつ前にすすめた。

最初の大仕事は資金集めだった。オムロンの出資は8%。乾さん自身も同額を出資し、残りの資金を出資してくれるベンチャーキャピタルを探した。いくつものベンチャーキャピタルを回り、「離れていてもいつもそば(SOBA)にいると感じられる

ような、距離を越え時間と経験を共有できる技術を提供する…」という企業理念を訴え、システムの直接販売と代理店を通じた販売、相手先のニーズに合わせたシステムの受託開発というビジネスモデル、それによる売上目標を説明して、将来性を買ってくれた2社からの出資が決まった。

次いで、新会社がビジネスをはじめするために、5年間の研究で得られた知的所有権を引き継ぐ必要があった。当初の契約ではオムロン、NTTコムウェア、京都高度技術研究所の3社が均等に権利を持つという取り決めだったが、そのうちの京都高度技術研究所が保有する権利を「株式会社SOBAプロジェクト」が譲り受け、事業スタートの体制がようやく整った。

実験室でモノをつくるのと工場で生産するのが違うのと同様、「SOBAフレームワーク」も実際に実用化しようとすればさまざまな手直しが必要だった。5人はほとんどこの作業にかかりっきりになり、乾さんもそれに取り組みつつ、その傍らでシステムの販売先の開拓に奔走した。

そんな中でひとつの事件が起こる。ある取引先が倒産し、4000万円の受託開発費が回収できなくなったのである。その損失を埋めるためにベンチャーキャピタルに追加の出資を頼み込んだが不調に終わった。結局は家賃の安い事務所に引っ越し…などの方法で損失を穴埋めしたのだが、その損失処理を巡って社長と副社長の乾さんとの間

で意見が対立した。結局、社長に降りてもらい、乾さんが社長の地位に就くことになった。

オムロンからSOBAプロジェクトへの出向の条件の中に、取締役は認められていたものの、代表取締役社長になることは認められていなかったため、乾さんはこのときオムロンを退職して独り立ちすることを決めた。2011年3月、「離れていてもいつもそば(SOBA)に…」をめざす乾さんの小さな船が、母船を離れ、大海の中に漕ぎ出した瞬間だった。

■ビジュアルコミュニケーションが 生活を変える

会議システム「ソーバ・ミエルカ」は、簡便さと圧倒的なコストの安さが評判となって、その後順調にビジネスの世界に浸透している。その無料体験版「ソーバ・シテイ」の利用登録者数はすでに5万人を超えるという。

会議システムから発展したさまざまな使い方も広がっている。

たとえば、遠隔教育システムは、学習塾や高校、大学などで利用されており、学校に集まらなくても先生と何人かの生徒がセッションを共有し、画面上で相手の表情を確かめつつ教科書や生徒の解答画面を映し出して個別に指導することができる。

遠隔医療システムでは、自宅療養する患者にタッチパネル式の端末機を持ってもら

い、それに血圧計、心電計、体脂肪計などのデータをブルーーツースで送信する。遠隔地の医者は患者と対話しながら、それらのデータを見て、あるいは病院に保存された過去のデータと見比べて診察を行う。

このほか、端末を無人店舗や小型店舗に設置して、来店したお客様に遠隔地の担当者がネットを通じて対面しながら製品・サービスについて説明したり相談に応じたり、あるいは、端末をプラント現場に持ち込んで、遠隔地の専門家がリアルタイムで現場の状況を確認し、作業者に指示を与えるようなシステムもつくり出されている。

遠隔地をネットで結んだ双方向のコミュニケーションは、ビジネスや人々の生活に、これまでになかった便利さを提供しつ



S O B Aスクールの画面

つある。

最後に「起業してよかったと思いますか」ときいてみた。「ええ、いや、まだまだこれからだと思います」

乾さんの頭の中に広がるビジュアルコミュニケーションの未来像は、まだまだこんなものではないのかもしれない。

取材・執筆 山口 幸正 (やまぐち ゆきまさ)

《プロフィール》

外資系食品製造業人事部勤務の後、産業教材出版業勤務。全国提案実績調査を担当し、改善提案教育誌を創刊。1985年に独立し創意社を設立、『絵で見る創意くふう事典』『提案制度の現状と今後の動向』『提案力を10倍アップする発想法演習』『提案審査表彰基準集』『改善審査表彰基準集』『オフィス改善事例集』などの独自教材を編集出版。40年にわたって企業・団体の改善活動取材。現在はフリーライター。

●創意社ホームページ <http://www.souisha.com> 「絵で見る創意くふう事典」をネット公開中