

キャピタル・アイ特別企画：～新規上場企業のいま～



株式会社エーアイ

エーアイ（4388） 音声合成で微妙な感情を表現



吉田大介社長

音声合成技術を応用した製品やサービスを手掛けるエーアイが、昨年6月に東証マザーズに上場してから1年2ヵ月が過ぎた。上場当時を振り返りつつ、事業の現状や今後の展開を、吉田大介社長に聞いた。

■ 予実管理を徹底

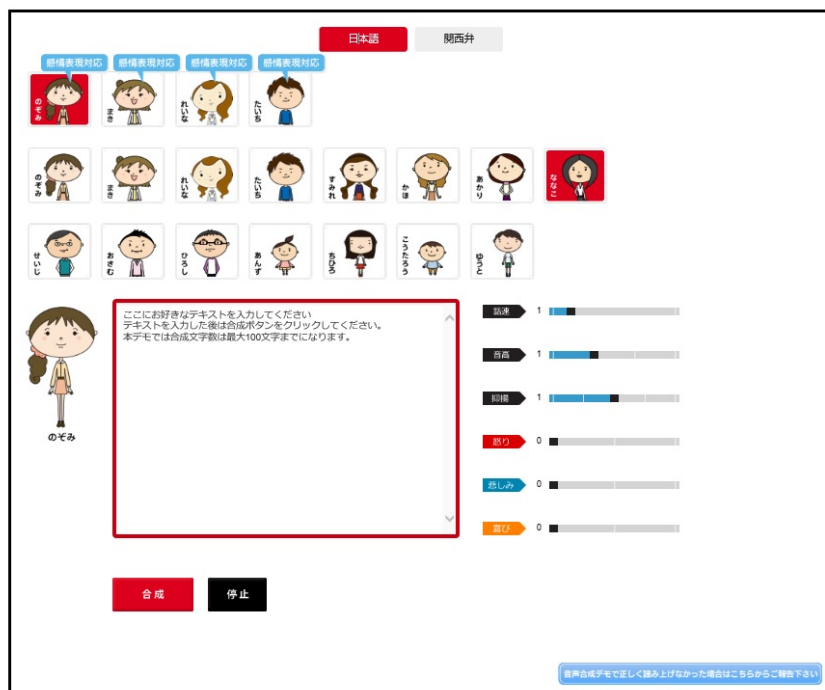
― 上場前後での変化は

上場の目的は人の採用で、特に技術者系は非常に採用しにくい状況が続いており、上場によって解消できるのではないかと考えた。応募者の人数が増えてレベルが上がり、採用の選択肢が広がったことが一番大きな変化だった。社員数は、上場前の2018年3月時点で28人、2019年3月期末では36人。現時点では40人ほどで、人員増強が進んでいる。顧客からの問い合わせ件数が増え、その顧客の規模も大きくなった。

― 上場準備でのエピソードは

証券会社の指導の下に準備を進めたが東証の審査が非常に厳しく、消耗した。具体的には、予実管理を徹底的に追及された。音声合成の場合、明確なマーケットに対して製品を頑張って売れば良いというものではなく、小さなマーケットがたくさん広がっている。そこをどう開拓していくかが予算の話になる。それに対してコストのほとんどが販管費であり、人員を計画的に採用できれば予実は合う。上場まではなかなか人が採れず、積んだ予算が使われずに結局プラスになる。結果オーライではなく、予実を的確に見ることが求められた。計画時点での予算の適正化に努め、最近では管理の精度が上がってきた。

内部統制に関しては、特に意識が高まった。業務フローや規定類は一通りあるが、それらの整合性を常にチェックして、齟齬があれば、いずれを変えるべきか議論して、てきぱき進める。現実に即して動くために、上場後も常にバージョンアップを続けている。



「AITalk®声の職人」では 17 人分の声を使い
ナレーションを作成することができる

— 上場会見の際に話題となった新製品の状況は

他言語対応については、米国のニュアンス・コミュニケーションズと昨年 10 月に技術提携を公表し、粛々と開発を進めている。日本語以外にも 50 ほどの言語をアプリケーションやサービスに組み込む。たとえば日本語のテキストを入力すると我々の音声合成エンジン「A I t a l k」を介して日本語の音声再生される。英語を入力するとニュアンスのエンジンで英語が再生される。これを一つのインターフェイスでシームレスに使える。最初の目標はカーナビへの導入だ。

■ 先行事例から新たな引き合いも — 業務の現状について

非常にありがたいことに、この 1～2 年、音声インターフェイスというキーワードで、世の中に音声合成が認知されてきた。4～5 年前までは音声合成の技術を知っている人はほとんどいなかった。当社の製品に「声の職人」という音声を作るパッケージソフトがあるが、使い方を提案する際には、以前であれば、まず音声合成の仕組みから全部説明する必要があり、手間がかかっていた。

もう一つは採用事例が増えてきたため、事例に合った形での利用方法を紹介できる。「声の職人」では、e ラーニングのコンテンツに音声を付けることが増えている。最近のトピックとしては中外製薬に採用された。製薬会社は MR（医薬情報担当者）向けなどに大量に e ラーニングのコンテンツを作成する。許諾を得て事例をホームページで紹介することで、他の製薬会社での利用が広がっている。



既に多言語ニーズにも対応しており、英語や中国語、韓国語のナレーション作成が可能。地方公共団体からの引き合いも多いという

—AI の利用は

DNN（Deep Neural Network）を使った音声合成開発を継続してきて、かなりメドが立ってきた。年に一度開かれるインタースピーチという世界的な音声関連の学会があり、そこで我々の研究者の論文が採択され、発表する。音声合成の分野でも DNN の深層学習が使われており、その中の、ある処理についてがテーマだ。

—どんなことができるのか

一例として、微妙な感情表現がある。いまでも A I T a l k では感情表現が可能だが、それぞれの音声辞書を個別に用意して言葉をつなぐため、明るくしゃべらせると、全部明るくなってしまう。ちょっと明るい、ちょっと悲しいといった微妙な表現が難しい。そこで、一つの音声辞書から、少し明るい声や嬉々とした声、悲しい声などを作れるエンジンを開発している。基本的にはコーパス（自然言語をデータベース化したもの）に基づき、A I T a l k のノウハウを継承しながら、内部での処理が新しいエンジンとなる。

■規模よりも利益

—業績は下期偏重型か

大事なマーケットとして、自治体に納入する防災行政無線関連分野がある。防災機器メーカーの大手のほとんどは当社の製品を使っており、自治体の予算執行が 1～3 月に集中するため、どうしても第 4 四半期に固まることが多い。今期は、国の政策と思うが、第 1 四半期に入ってきている。今年は防災系が順調に推移すると見ている。

—経営の方向性は

規模よりも利益の拡大を念頭において経営に当たっており、営業利益率 20～30% の中間を維持していく。そのために人員を増やしているが、そうするとコストがかかり、売り上げを増やさなければいけない。基本的には利益の方から見ていく。

ライセンス提供が主なビジネスモデルであるため、製造原価や販管費などの固定費を超えると利益になる。マーケット開拓が最重要と考える。

提携に関しては、まだまだ音声合成の使われ方は広がっていくと思っていて、音声合成だけで役に立つなら自社のみで、音声合成サービスを広げるために音声認識や翻訳が必要であれば、その会社と提携を進めていく。



継続的な研究開発活動に加え、合成音声についてのエヴァンジェリスト的な活動にも余念がない

―投資計画については

これまで体系立てた人材教育をできていなかったため、採用も含めて人に対して必要なお金を使っていきたい。また、ディープラーニングを使おうとすると高速のマシンが必要になる。その調達も、一部だがこれから始めていく。

―株主へ一言

当社は個人株主が多い。何年かの長期スパンで見te応援してもらいたい。配当について、今期は未定だが、できるだけ利益を上げて応えていければと思っている。

―上場を考えている企業に向けて

企業としてのステージが上がるため、違った景色が見える。メリットとデメリットはある。想像以上に管理コストはかかるが、それは最初から計算しておけばよい。信用度や知名度が上がることは本当にそうだと実感した。その点で壁にぶつかっている企業は、上場を目指してよいのではないかな。



「音声合成を知る人が増え、利用を提案した際に積極的な関心を伴って“それは使える”という反応が返ってくるようになった」と話す吉田社長

画像などの出典：エーアイ

[2019/10/3 : キャピタルアイ・ニュース 鈴木 洋平]