

株式会社サウンドファン創業者宮原信弘さんへのインタビュー

高田純次さんのコマーシャルで有名なミライスピーカーは、創業9年となる(インタビュー時)株式会社サウンドファンの製品です。御年68歳で会社を創業した宮原信弘さん(同社名誉フェロー)にインタビューしました。このインタビューは、加藤弁理士が東京都立大学の同窓会誌に掲載された宮原さんの記事を見て同窓会にコンタクトを依頼したところ、宮原さんから「そちらに行っても良いですよ。」というお返事を頂いて実現したものです。



宮原信弘さん
(2022年11月弊所にて)

1. 宮原信弘さんへのインタビュー

ー 本日は弊所までわざわざお越しくださりましてありがとうございます。
早速ではございますが、改めてご経歴をご紹介ください。

私は大学卒業後、JVC ケンウッドに入社しました。電気工学科出身のため工場実習後の配属先は設計でした。しかし、設計はあまり自分に合わないなと感じていたところ、都合よく商品企画に異動となりました。所謂、ハイファイのコンポーネント事業部です。東芝とCDプレーヤーの共同開発を担当しアンプの開発も一緒に行いました。

(社長命令でイスラエルへ)

オーディオ・ブームが下火になったころ、無線事業部に異動となりました。当時の無線事業部の売上高は70~80億円でしたが、これを500億円にしろ、という社長命令があり私は社長室兼務となり技術投資を任されました。さて、投資先をどこにするかについてですが、当時からシリコンバレーに先端企業が集結していましたが技術の元はどこかというところイスラエルの企業が多くイスラエル発の技術がシリコンバレーで花を咲かせていることが多いのです。また、シリコンバレーの企業の株価は当時も高かったのでイスラエルの企業に投資することにしました。イスラエルでは30社~40社のベンチャー企業と面談を行いました。この中から、投資の見返りで特許を無償で使用させる(通常実施権を付与する)という条件を受け入れたベンチャー企業5社との交渉を行い、最終的に3社と共同開発契約を締結しました。

その後当初無線事業の中心であったアマチュア向けを業務用無線に軸足を動かしました。当時から30年経った今では無線事業は米国ではモトローラに次ぐ第2位のシェアを獲得する事業になりました。

(携帯電話の事業を拡大)

さて、話を当時に戻しますと、私は携帯電話をやりたいと考えていましたので、携帯電

話の開発企画を担当しました。イスラエルで留守番電話の音声デジタル化をやっていた7人程のベンチャー企業にデジタル携帯電話の音声コーデック（音声圧縮加工技術）を委託しました。その後の携帯電話の普及においてはこの会社、DSPCが開発したチップとNTTが開発したチップが市場を二分することになりました。DSPCはしたたかで自社のチップをソニーバージョン、京セラバージョンと区別しチップ搭載電話機メーカーから開発費を徴収していました。200万円程の仕事も欲しがっていたこのベンチャーは創業から10年後にはインテルに2000億円で買収されました。ベンチャーの夢実現を目の当たりに見ました。

（早期退社して起業）

このように私は会社員時代に技術開発とベンチャーの仕組みを学びましたので、2004年会社の早期退職制度に乗って59歳でJVCケンウッドを退職し、イスラエルの企業から技術の無償供与を受けて株式会社コパテルを起業しました。事業の中心は電磁気の影響を受けない光マイクの製造販売事業です。光マイクが使用されるのはMRIなどの医療機器でしたので病院や大学の研究所で需要がありました。この事業には6、7年関わりました。

（サウンドファンを創立）

そうしたところ、友人から自分の父親がテレビの音が良く聞こえなくなった、という話を聞いたことがきっかけで、その友人と株式会社サウンドファンを創立することにしました。私はこれまで何十社というベンチャーと話をした経験から事業として成り立つかどうかという感所は有りましたので会社を興しました。そして、大学の先生に相談しつついろいろ試作をして、友人の父親に聞かせたところ良く聞き取れるということで製品化を始めました。

一 ミライスピーカーは「ガイアの夜明け」（テレビ東京）や「がちりマンデー」（TBSテレビ）でも取り上げられています。

ミライスピーカーはもともと音のバリアフリーを目指して開発しました。メディアが取り上げてくれたのは、ひとつは難聴者でもテレビの音が聞こえるということ、もうひとつは70歳の爺さんが起業したということが面白いということでしょう。テレビが取り上げてくれたのは難聴者でもテレビの音が聞こえるというスピーカですが、それ以外にも音のバリアフリーで皆を幸せにしようと開発した製品が空港でも使われています。

一 それでは68歳で起業した経緯を教えてください。

起業するには、やり始めたらやり抜くぞ、という意志が100%ないとだめだと思います。起業してスカウトしたアントレプレナーも全く同じことを言います。一方、このアントレプレナーも同意見ですが、意志だけではダメです。顧客を理解することが必須です。このために、作っては上市して売れなければ再度作って上市するというサイクルを2、3回廻

して事業になるかどうかを見極めることが必要です。これは絶対良いはずだと思って走り出すと大抵失敗に終わります。私たちの場合には、発想があり開発があった上で、市場開発では誰が、どのくらい人数が聞くのかというターゲットユーザーとその需要規模とを想定しました。そして、新しい商品を上市してみても引き取って、新たな商品を上市するという試みを2、3回行いこれだったら売れるだろうという感触をつかみました。

(資金調達)

起業するに当たって一番重要なことは資金調達です。わが国ではベンチャーの90%、米国では95%が消えていきます。この原因のほとんどが資金不足です。もちろん事業が市場に適応できなかったということもありますがこれも資金不足が一因でしょう。ですので、資金確保ができるかどうかが一番重要です。起業にはまず資金調達が必須ですが、ベンチャーというだけで出資してくれる投資家はいないので助成金を獲得することを考えました。しかし、特許がないと助成金の獲得率が低いのです。したがって製造業を目指すのであれば特許の取得が重要です。特許は、最終的には自分の会社を守る事業防衛をするものだから必要であると認識されていますが、私どもの場合はそれ以前にまず起業する資金を獲得するために特許が必要でした。起業直後から複数の特許を取得したのは資金調達のためです。資金調達に成功したからこそ、初めは赤字があったものの事業継続が出来最近では業績が指数関数的に上昇したのです。もし資金調達に失敗していたら私どもの企業は存続できていなかったでしょう。

一 助成金を獲得するために特許の取得が必要であったということですね。

特許を取得する方法として、まず技術者が発明を例えば特許出願企画書などに書いて、特許事務所に依頼して申請をするというパターンが普通だと思いますが、私どもはこれでは不十分だと考えていました。私どもでは特許会議というものを行って、特許性のある発明の有無と、それを申請書(特許請求の範囲)にどう表現するかということ、また特許のみならず、どのような商標登録をするかということ、についても一緒に議論して進めるべきであると考えていました。特許のみならず商標登録をすることで、特許登録番号や商標登録番号を助成金申請のためのプレゼン資料に散りばめて、良く見せるようにしました。まだ製品が売れていない段階では知的財産権のバックアップがないと助成金の獲得が難しかったからです。

一 中小企業の経営者さんはモノ作りには熱心でも知的財産についてはあまり関心のない方が多いです。宮原さんはどうして知的財産に深くかかわったのでしょうか。

私は、前にいた会社(JVC ケンウッド)でも特許出願をしたりしていたので、特許とはずっと関わってきました。また、社長(創業時)の佐藤が起業セミナーで知り合った弁理士さんがいまして、ベンチャーを支援したいので手数料は取り敢えず請求しないから(上場

後は会社の株をくれればいから)、ということで協力してくれました。

一 人材確保はどのようにされているのでしょうか。

開発を含めて会社を成長させるには情報発信が重要だと考えています。助成金申請のための発表会を最大限利用しました。このような機会に自分たちはどのようなマーケティングをやるのかということをお願いしてきました。これが大当たりだったと思えるのは、この情報発信をみて、一人の若者がこのビジネスをやりたいと飛び込んできたのです。その人はワシントン大学ビジネススクールで MBA を取得して医療ビジネス業界にいた人です。また、同様にして広報担当の女性も飛び込んできました。結局、飛び込んできた人の力が会社に大きく貢献することになりました。当社は営業ゼロでミライスピーカーを 100,000 台販売しましたが、飛び込んできた一人によって、デジタルマーケティングを AI 化してリアルタイムで販売と在庫管理が出来たことが大きく貢献しています。このように、人材を集めるためにもマスメディアを利用することにしました。つまり、当社の情報発信をできるだけマスメディアに取り込んでもらうようにしました。特に、テレビ局が乗りそうなキーワード「シニヤによるシニヤのためのビジネス」はこのために考案したキャッチフレーズです。

一 ミライスピーカーを開発した経緯を教えてください。

開発のきっかけは、フェイスブックの友人から、名古屋大学の教授が面白い研究をやっているという話を聞かされたことです。この教授は普通の音響製品では（聞こえなくて）反応しない高齢者も蓄音機ならば良く聞こえるという調査結果を公表したのです。この理由を、蓄音機というものはレコード針の振動を曲がった、曲板であるラップから音を発するから遠くまで聞こえるのではないかと説明しています。私は、この現象を実現する方法はないかと思索して下敷きとオルゴールを思いつきました（弊所にて、宮原さんは持参したオルゴールに曲げた下敷きを接触させることで音が遠くまで聞こえるようになるという現象のデモンストレーションをご披露下さいました。）。

（コロブスの卵）

この特徴は音源から遠くにいても良く聞こえること、さらに横にいても後ろでも音が良く聞こえる、ということです。例えば、バイオリニストの高嶋ちさ子さんは、ストラディヴァリウスを奏でた音はそれがピアノッシモのような高音でもコンサートホールの隅々まで聞こえるのは、発せられる音がバイオリンの上下面よりもバイオリン側面の曲面から発せられる方が多いからでしょう、と感覚的に説明されています。また、慶応義塾大学の先生は、鈴虫は非常に小さな昆虫ですがその発する音が遠くまで聞こえるのは音を発する羽が曲面形状であるから、と説明されました。このように曲面から発せられる音は遠くまで聞こえることが経験上知られていました。しかしそれを商品として構造としてスピーカに作っている人はいなかったのです。

この現象を元に特許を取得しました。取得した特許の明細書をあとで見ると何だ！これなら私も出来ると思うでしょう。でもコロンブスの卵のように（ゆで卵を立てる方法・誰も出来なかったがコロンブスは少し強く卵を押しつけ底を潰して立てた）登録特許を見たら簡単で誰も出来るけど最初に気が付いて特許登録するのが大事です。

この曲面振動板音波発生現象の音波の可視化は早稲田大学の教授、理論解析は東京都立大学の教授に依頼しました。

2. インタビューを終えて

宮原さんのお話は中小企業・スタートアップの経営者の皆様に非常に参考になるでしょう。

- (1) 起業するためには資金調達が一番重要でありそのためには、特許を取得し商標を登録するなど知的財産権を取得して投資家などにアピールする。
- (2) 商品を上市するに当たっては顧客ニーズを十分理解する。
- (3) 商品開発の段階から弁理士が関与する。

さらに、

- (4) 弁理士は単に特許の明細書を書くだけでなく企業経営に係る知財戦略についてのアドバイスもできなければならない。

これは私にとって今後の弁理士研鑽に大きな励みになります。



宮原信弘さんと加藤佳史弁理士

宮原さんへのインタビューは1時間以上に及びました。本記事では割愛しましたが、高齢化と難聴、高齢者の難聴者率は日本よりもヨーロッパの方が高い理由、などについても分かりやすく解説頂きました。

お別れ前にJR吉祥寺駅近くのビアレストランでアルコールを入れて楽しいひと時を過ごしました。後日、宮原さんから「ドイツビールは旨かった！」と感想を頂き私も溜飲が下がりました。