

音声合成 VoiceText の実用化の技術的な課題と成功事例

金田隆志^{1,a)}

概要：2003年に音声合成 VoiceText の事業を始めてから、約10年が経過した。内部的、外部的な事業環境の変化を経験しながらも、課題を乗り越え、現在まで事業を継続してきた。本稿では、事業の経緯、実用化の課題、成功/失敗事例について述べる。

1. 事業開始の経緯

音声事業は、2003年にペンタックス株式会社で始まった。語学学習向けのMP3プレイヤーの販促品として、英語の音声合成ソフトを配っていたのだが、音声合成ソフト単体で販売できないかという上層部の意向により、音声事業が始まった。当時は音声合成という言葉の認知度が低く、営業マンは商談先がなく一日中会社の椅子に座っている状況であった。運良く商談機会を得ても、当時保有していた日本語女声の音声合成「Miyu」の品質が低く、全く売れない状況であった。

2. 音声合成「Misaki」の開発 [1]

Miyuに対する市場の評判は、「おばさんのような声」、「イントネーションが不自然」、「読み上げ速度が遅すぎる」というものであった。Miyuを継続して販売するのを諦め、Miyuの欠点を克服した新しい日本語女声話者を開発することとした。VoiceTextは波形接続方式の音声合成であり、声優の録音データの品質が製品に大きな影響を与える。そのため、声優の選考時に「20代を想起させる若い綺麗な声」、「ナレーションスキルが高い」、「若干速めに安定して読める」という点に関して気を配った。複数名の声優のオーディションを行った結果、運良く事前に想定していた条件に近い声優が見つかった。その後、音声の録音と、音声合成の開発を行い、2006年に二人目の日本語女声話者「Misaki」を発売した。

Misakiを購入した顧客の評判をまとめると「声が若く綺麗」、「音声合成とは思えない人間のような読み上げ」という声が多かった。Miyuは不評であったが、Misakiは高評価を得て、多くの注文の獲得につながった。

3. 音声合成アプリケーション「GlobalvoiceEnglish」の開発 [2]

2005年頃、「SDK販売によるライセンスビジネスでは大きな成長は見込めない」「音声合成による革新的なアプリケーション/サービスを創造できる企業こそが、大きな収益を獲得できる」という意見が社内で大勢を占めた。そこで、アプリケーションを開発することとなった。複数のアプリケーションを企画、開発したが、どれも成功には至らなかった。自信をなくしていたのだが、語学学習分野の顧客から、音声合成を使った語学学習アプリケーションが欲しいという要望が寄せられた。既存の語学学習アプリケーションはすでにコンテンツが含まれていて、自分で教材を作ることができない。音声合成を使えば、自分で好きな音声教材を作れるのではないかという大学の先生からの要望であった。

このような経緯で、開発したのがGlobalvoiceEnglishである。主な機能は、英文テキストを英語で読み上げるだけである。音声合成の話者は英語男女声2名、日本語女声1名が搭載されており、複数の話者による掛け合い（対話）を行うことができる。生徒は音声教材を使って、リスニング、シャドウイング学習をすることができる。

結果は、大学の先生方に好評で、CALL教室向けに毎年一定の売上を確保している。下記2点が成功の理由と考えている。

- 必要としているお客様が確実に存在する
- 目的がシンプルではっきりしている

講演では、買収等の環境変化に対応しつつ、市場から頂く課題に対し、どのような答えを出してきたかをさらに紹介する。

参考文献

- [1] VoiceText「Misaki」, <http://voicetext.jp/samplevoice.html>
- [2] GlobalvoiceEnglish, http://voicetext.jp/pdf/GVE3_A4_2013.05.pdf

¹ HOYA サービス株式会社
HOYA Service Corp., Nakano, Tokyo 164-8545, Japan
^{a)} takashi.kaneda@mb.hoya.co.jp