

セキュリティで最先端空港や原発の監視カメラネットワーク、他社に先駆けてマスク着用の顔認証システムを実現――

# 「とにかく他社に真似できないオンラインワンの技術をーデジタル化社会に貢献していく」

「テクノロジで突出して、他社が真似できないものをどんどん生み出して、さらにリファインして高みを目指したい」。松村氏の目標は高い。事実、監視カメラのネットワーク構築や、セキュリティ分野でなくてはならない、「小粒でもピリリと辛い」を地で行く企業を育て上げた。さらにコロナ禍でマスク着用が増える中、マスクをしたままでも顔認証が行える技術も開発。松村氏が目指す企業像とは――。

日本テクノ・ラボ社長  
**松村 泳成**  
Matsumura Eisei

## 厳しい環境でも動く カメラネットワーク

―― コロナ禍で産業界は大きな打撃を受けていますが、日本テクノ・ラボさんは業績を見ると堅調に推移していますね。

**松村** 影響はありましたね。

我々は法人向けビジネスを行っています。お客様は機械・装置を作っている企業が多いんです。その商品の引き取りが遅れるなどして市場に出ていけないという悩みがありました。しか

し、その中でも増収増益を何とかやり遂げようという思いで仕事をしています。

―― 事業としては大きく、プリンターコントローラー事業、セキュリティ事業を手掛けているですね。

**松村** 私どもが起業した32年前は、受託開発が主体でした。

しかし受託開発はいわば「一品料理」です。商品を収めたら終わり、また次の仕事を探すという日々でした。そこである段階からは自社製品を開発し、それを磨いて商品力を高めるとい

う形に戦略を変更したのです。

現在の当社はイメージング&プリンターコントローラー事業、ストレージソリューション事業、セキュリティ事業、受託開発事業の4部門で構成しています。

中でも最近、注目をしていただいているのはセキュリティ事業です。我々はこの分野で大規模な監視カメラネットワークを提供しています。例えば、新東京国際空港（成田空港）にはカメラが約4000台設置されていますが、私どものシステムで

管理・制御しています。

また、日本全国の原子力発電所で、熱を感じる非常に高性能なカメラのネットワークを構築しているのです。

―― このカメラネットワークの強みは？

**松村** 一つは大規模ネットワークに非常に強いということです。例えば、多くのカメラを一元管理したい時に、他社の場合には人を何人も張り付ける必要がありますが、当社のシステムは数人の人間でカメラを管理することが可能です。

また、当社のシステムはカメラの種類を問いません。ネット

ワークの中に異なるメーカーのカメラ、赤外線カメラ、防爆カメラ（危険環境でも使用できるカメラ）、人感センサーといった全てをミックスして、1つのソフトで統合的に管理することができます。これが実現できるのは我々だけと自負しています。

―― 非常に厳しい環境にも耐え得るシステムを提供している

**松村** ええ。他にも日本国内

に100カ所ほど存在する活火山を、気象庁が24時間監視していますが、このソフトウェアは我々が提供しています。

この場合、山の麓や火山灰が降ってくるような厳しい環境にありますから、カメラの性能だけでなく電源、通信の確保が重要になります。電源は何かなのですが、通信の方が難しい。我々はそれを無線LAN、衛星通信など混合したネットワークを駆使して、映像に遅延がないような形を実現しています。

## 日本経済が縮小する中 どのように生き残るか？

―― 松村さんは「世界オンラインワン」の商品づくりを目指しているそうですが、そこに込めた思いを聞かせてください。

**松村** 今後、日本は人口減少に伴って、経済活動がシュリンクしてくると思います。その中でどうやったら生き残ることができるか？ということ、私は常に考えています。

人が減りますから人海戦術は使えませんし、消費もシュリンクしますから安売りもできない。ユーザーは本当に必要なものしか買ってくれません。

そうなる「世界オンラインワン」でなければいけない。テクノロジで突出して、他社が真似できないものをどんどん生み出して、さらにリファインして高みを目指す。頭の勝負ではありませんが、それを現実のビジネスとして追求し、良いものを生み出していくというのが私の目標であり、当社のあるべき姿だ

ろうと思っています。

―― 今は国内の売上比率が高いですが、海外展開をどう考えていきますか。

**松村** 海外展開は、まさにこれからですが、相当可能性があると考えています。市場としては、欧米は成熟して元気がないと思いますが、アジアには勢いを感じています。

―― 取引相手は広範囲にわたっていますが、既存分野からの広がりは出てきていますか。

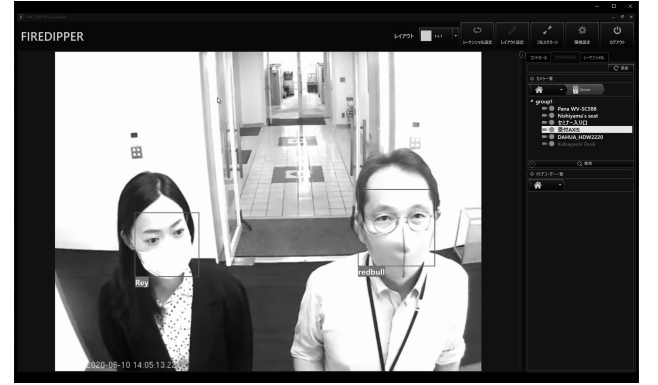
**松村** 例えば、イメージング&プリンターコントローラーでは、インクジェットヘッドを応用した超高速プリンターを製造している、日本を代表する有力印刷機械メーカー2社に、我々の商品を主要部品として供給しています。

足元では食品の包装紙の印刷が主ですが、今後さらに段ボールのカラー印刷という大きなマーケットにニーズが広がる可能性があります。

―― 「世界オンラインワン」の技術を持っていると、その技



まつむら・えいせい  
1949年6月山梨県生まれ。74年山梨大学工学部卒業後、日本ミニコンピュータ入社。78年日本デジタルイクイップメント入社、84年マサチューセッツ・コンピュータ取締役営業部長、89年日本テクノ・ラボ設立、社長に就任。



日本テクノ・ラボの映像監視ソフトウェアはマスクをしたまま顔認識ができる。これは日本初の技術だという

術を求める顧客との出会いがあるということですね。

**松村** 我々がいくら売り込んで、やはりお客様のニーズと合わないダメなんです。

例えばコロナ禍で、ほとんどの方が日常的にマスクを着用するようになりましたが、当社の映像監視ソフトウェアの持つ顔認証機能は、マスクをした状態でも認証ができますし、複数人がいる状態でも高速に人物の特

定が可能です。これは日本初のシステムになります。

また、この顔認証機能と、検温サーモカメラによる検温機能を連携させることにより、不特定多数の人物の検温を行うことができます。これはコロナ禍で高まったニーズと言えます。他にも、カメラ映像から物体を自動的に検出するという機能もあります。例えば高速道路に設置して、それが一般乗用車なのか、トラックなのか、バイクなのか、人なのかを、その色までも識別することができます。

## 紙による情報漏洩を防ぐソリューション

—— ほぼ全産業を取引相手にできる仕事ですね。

**松村** そう思っています。セキュリティといっても分野は多岐にわたりますが、これもイメージング&コントローラー事業の中で、印刷物からの情報漏洩を防止するソフトウェアがありますが、これはメガバンク、大手証券会社などが採用していま

す。さらに直近、中央官庁への導入が決まりました。

このソフトは、印刷の指令を出した際に、その印刷物の中身を全てチェックし、キーワードとして登録された文字列が、文書の中に一つでもあると、それを止めることが可能です。そして「この文書を、誰かが印刷しようとしている」ということを通知できるのです。

情報漏洩に関しては、ネットワークを通じた流出は防げるようになりましたが、紙による流出は防ぐのが難しいです。紙に印刷して持ち出すと従来は痕跡が残りましたが、紙による流出の意味で、我々の技術は重要なソリューションになると考えています。

—— 今回、菅内閣は「デジタル庁」を創設し、日本のデジタル化を強力に進めようとしています。御社の活躍の場も増えそうですね。

**松村** それを願っています。これまでコンピュータを使えば、あっという間に終わるよう

なもの、人を介することで遅々として進まないという面がありました。規制改革で、我々の持つ技術を生かすことができる舞台が増えることを期待しているのです。

—— 技術が重要になる仕事ですが、人材育成の考え方を聞かせてください。

**松村** 正直に申し上げれば、以前は学校の成績が良い人間ばかりを採用しようとしていました。実際そういう人間も採りませんでした。しかし、我々のようなベンチャーがそういう人間を抱えて、サクセスストーリーまで乗せるのは非常に難しく、どうしても辞めてしまうのです。

結果、一流大学を出ていなくても、技術をコツコツ習得した人間が残ってくれて、主力として活躍してくれています。

その意味で、青田刈り<sup>①</sup>で、ブランドを求めるといった考え方は現実的ではありません。入社した時は普通の人材だったとしても、ある方向に時間をかけて教育することで一人前になって

もらう方針で進めています。会社に対するロイヤリティ（忠誠心）、社会に出て、自分が育ってきた環境を大事にできる人間を育てていければと思っています。

## ソフトウェアの世界に大転換が起きる中で起業

—— ところで松村さんは、1974年に山梨大学工学部を卒業して、日本ミニ・コンピュータに入社していますね。この動機は？

**松村** 当時、旧通産省が「ミニ・コンピュータ」という、メインフレームより小さい、小型コンピュータのメーカーを日本に作るということ、タケダ理研工業（現・アドバンテス）、シャープ、豊田工機（現・ジェイテクト）、アイダエンジニアリングといった企業を募って、米国の技術ライセンスを取得して設立した国策会社でした。この会社で6年間、コンピュータの営業に携わりました。その後、「ミニコンの雄」と呼

ばれていた、米国のデジタルイクイップメントの日本人で、日本デジタルイクイップメントに移ります。この会社でも営業でしたが、怖くなるくらい製品を売ることができて、トップセールスとなることができました。

ただ、外資でしたから、一営業マンから見ると、米国の本部で全て決まってしまうっており、意思決定のプロセスが全く見え、日本側では何もできないことにもどかしさを感じていました。このままで終わりにたくない

—— そして1989年、日本テクノ・ラボを創業したと。

**松村** 当時は世の中が不況の入り口にあり、特にコンピュータ業界はドラスティックに環境が変わってきていました。米国のIBMやHP、日本ではNECや富士通といった伝統的なコンピュータの設計・製造をしている会社の状態が難しい時期に差し掛かってきたのです。時代としてはインテルやモト

ローラによる「マイクロコンピュータ」が登場し、ハードや半導体メモリーの価格が安くなりました。そしてソフトウェアの分野でも「UNIX」というオペレーティング・システム（OS）が出てきました。

UNIXはどこかの企業を持ち物ではなく、オープンソースで、みんながシェアをして改良できる状態になっていました。これは一つのパラダイムシフトだったと考えています。

普遍的な技術が誰にでも手に入るようになって「ガレージ産業」と言われるくらいに参入障壁が下がり、ソフトウェアがサードパーティになり、コンピュータの要素技術が全て標準化された、ある意味で独占の時代が終わってしまったのです。自分にとつてもチャンスだと考えて、起業することにしました。

—— 創業から30年以上が経ちましたが、この間、ほぼ黒字決算で来ていますね。

**松村** ええ。赤字決算は本社を移転した際に1度だけありま

した。その費用に加え、退職金制度を廃止して精算したんです。引き当てもありましたが、割増で支払ったことで赤字となりました。起業から30年以上経っていますが、あつという間ですね。

—— バブル崩壊時ですから環境的には厳しかったですね。

**松村** ええ。「溺れる者は藁をも掴む」ということわざがあります。当時は本来、コンピュータと縁のない大手メーカーが新規事業を起こそうと、コンピュータ分野に投資をしていました。当時の私は相談する企業から見ると「藁」だったのだと思っと思っています。多くの企業さんが相談に來られました。

—— そうした相談に応じた、課題を解決するコンサルティング機能は重要ですね。

**松村** そう思います。会社はサイズだけではわからない面があると思います。どんな仕事をしているか、何を情報として知っているかがやはり大事なのだと思います。