

難聴者の「聞こえ」を支援し

ユニバーサル社会の実現をお手伝い



代表取締役の佐野英一さん(左)と緒方正平さん(右)



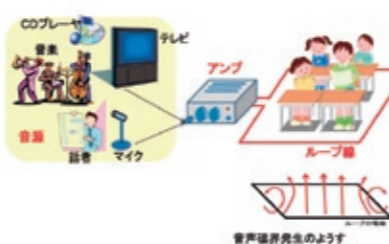
<DATA>
 (株)ソナール
 代表者/佐野 英一
 住 所/京都市下京区中堂寺薬田町93
 京都リサーチパーク6号館302
 TEL/075-315-5561 web/http://www.sonar-loop.jp/
 <事業内容>
 磁気ループの製造・小売

高度難聴者の不自由を解決

「磁気ループ」は、マイク等の音源からの音声や電気信号を変えてアンテナに送り、電線(ループアンテナ)で囲まれたエリア内に音声磁界を発生させることで、ノイズを遮断して目的の音声だけがクリアに聞こえるシステム。専用の受信機などが不要で、難聴者は補聴器等のモードを「T(テレコイル)」に切り替えるだけでよい。「点字表示や車いすスロープなどに比べ、難聴者をサポートするシステムは町中であまり見かけない」と佐野英一代表取締役。自社調査によると、国内の聴覚障がい者の数は約35万人と言われるが、補聴器の販売数は延べ700万台を超え、高齢化に伴う難聴者の数を含むと、実際には1千万人以上が聞こえに不自由を感じている。

「私たちが目指しているのは、軽度・中度難聴者はもちろん、高度・

磁気ループ(ヒアリング・ループ)の原理



(東京工業大学 中村健太郎先生イラスト使用)

出るように働きかけたい」という。

版など、難聴者の多様なニーズに応じてきた。同社の磁気ループは、全国各地の公共施設やスポーツ施設をはじめ、裁判員制度の補聴システムとして全国60ヶ所の裁判所に一括採用されるなど、着実にその社会的認知度を高めている。

高齢化やバリアフリーへのニーズを先取り

難聴者の社会参加を後押ししていくために、移動時の情報保障が一つの課題となっている。「車内の緊急放送が聞こえないために、不安や不便を感じている人は少なくない」と佐野さん。今から3年前、厚生労働省の障害者自立支援機器等開発促進事業の採択を受け、これまで建造物内に限られていた磁気ループを車両などの移動体に設置する技術開発に取り組んだ。「音響機器メーカーや

自動車メーカー、交通事業者、難聴者団体などの協力を得て、設置スペースや振動の問題などを、一つひとつ解決していった」と緒方さんは話す。バスを使った試験実験では、多くの難聴者がモニターとして参加。「アナウンスが途切れると、無音で不安になる」という意見が寄せられたことから、音声が入力されない時は静かなBGMをループに流すなど、利用者目線で技術の完成度を高めたという。

2011年秋から山口県萩市と宇部市を走る3台の路線バスで試験的に運用しているが、これまでトラブルもなく、難聴者から「他の路線にも広げてほしい」という声も多いという。さらに、公共交通機関での試みは、健聴者にも聞こえの支援を知ってもらおうきっかけになっている。難聴への理解が高いロンドンやニューヨークでは、多くのタクシーにヒアリングループが搭載されているという。また、日本

交通事業者も笑顔になる仕組みづくり

昨年、経営革新計画の承認と京都府元氣印中小企業の認定を受けた。「まずは地元の難聴者や京都に来られる観光客に移動体磁気ループの良さを体感してほしい」と佐野さん。同社は、公的認証を取得した後も京都商工会議所の経営支援員と二人三脚で、移動体向け磁気ループの普及に向けて、京都のバス会社や福祉タクシーなどとのコラボレーションを模索しているという。「関係が深い難聴者団体などに、磁気ループを搭載しているバスやタクシーの情報を積極的に提供し、交通事業者にもメリットが

解説！ 知恵のポイント

「顧客」と「顧客の顧客」の メリットを考え、市場を創造

ソナールが提供する磁気ループは、システムを利用するのは難聴者ですが、製品を購入する直接の顧客は国や自治体などの建物施設所有者であったり、バスやタクシーなどの交通事業者になります。

同社が磁気ループを開発したきっかけはエンドユーザーである難聴者からの要望によるものであり、移動体向けの磁気ループも難聴者団体から要望を受けた国に障害者自立支援機器等開発促進事業での応募を勧められて開発したものです。このようにユーザーや社会からのニーズが非常に高い製品ですが、難聴者における認知度とは対照的に、直接の顧客である行政や交通事業者などにおける磁気ループの必要性への理解はまだ十分とは言えません。

そこで同社では営業時に、費用を負担してもらう公共機関などにもメリットを感じてもらえるように、難聴者の現状を伝えているほか、強固なパイプを持つ難聴者団体などに積極的に設置施設の情報などを提供することで、施設への誘客や施設のCSRへの取り組みの発信にも注力しています。

公共財的な要素を持つ製品は単純に設備投資の採算性計算だけで見ると、「顧客」が導入するのは簡単ではありません。しかし、同社のように、「顧客の顧客」のメリットを広告宣伝費や集客などの「顧客」の経済性などに還元していくことで、民間事業者でも導入可能なところまで採算性のハードルが下がり、売り手、「顧客」、「顧客の顧客」の三者に利益をもたらすことが可能になるのではないのでしょうか。



山口県宇部市で試験的に運用されている路線バス(左)と車内掲示(右)



応援します! 創業・経営革新・知恵の経営に取り組む
 企業のご相談に具体的に答ええます。
 相談無料 TEL:075-212-6470 (知恵産業推進室)