

梶田 秀章 様のインタビュー

梶田 秀章 様

(オクシリア株式会社)

高度なAI開発力で、熟練社員の“暗黙知”を資産に!技術継承の課題を「スキルAUX」で解決



資金調達額

21,300,000円
(目標額:8,000,000円)

支援者数

88人

プロジェクトの概要

—— 驚異的な成長市場。独自のポジションで地位確立を狙う

AIシステム市場は、今まさに急速な成長フェーズに突入しています。

IT専門調査会社によると、日本国内の市場規模は2024年の約1.0兆円(前年比約41.6%増)から2028年には約2.8兆円に達する見込みで、2023年から2028年におけるCAGR(年平均成長率)は約30.6%にも上る勢いです。

AIを動かす基盤構築の領域は超大手企業によって寡占されている一方、AIを実際に「活用する側」においては、自社でAIを構築しチャットサービスを展開するような企業群と、それをカスタマイズ・代理販売する企業群に大別されます。

現時点では、AIを活用した「企画」や「マーケティング」に特化したプレイヤーは多くありません。

私たちは、技術力・カスタマイズ能力・マーケティング力を活かし、高度なAI開発力で様々な既存サービス・システムの“インターフェースをAI化”することを目指します。

創業メンバーが上場企業や証券会社傘下の企業などの業務最適化システムを多数手掛けてきた実力派エンジニアであることが強みです。このAIシステムの業界において新たなサービス、新たな価値提案によって、独自のポジショニングを築けるものと考えています。



—— ベテラン社員のスキルや技術を継承

私たちは、企業が直面する人材不足やスキル継承の課題に対し、SES(システムエンジニアリングサービス)、受託開発、そしてSaaSという3つの事業軸からソリューションを提供しています。

中でも今後の成長ドライバーとして注力していくのが、企業の知見をAIに蓄積・活用する「スキル集積AI」サービスです。

このサービスは、企業に日々蓄積される膨大な文書・ノウハウ・手順・暗黙知をAIモデルに学習させることで、導入企業独自の業務ノウハウや知見を誰でも再利用できる仕組みです。

これにより、属人化した知識を企業資産として有効活用することが可能になります。

現在日本の労働者人口が減っていく中で、日本人のスキルや技術をどうやって継承していくのが問題視されています。この生成AIを使った業務支援システムを活用することで、日本の労働者不足の課題を解決し、日本経済の底上げができると考えています。

たとえば製造業では、熟練技術者の暗黙知や手順をAIが学び、新人教育やトラブル時の対応支援に活用可能です。
この仕組みを高度化すれば、医療・司法・会計など、専門知識が求められる領域においてもスペシャリストの意思決定を支援するAIとしての展開が期待できます。

クラウドファンディングを利用した目的



株式型クラウドファンディングを利用したのは、単なる資金調達ではなく、投資家の方から事業についての評価をいただけるところが魅力に感じたからです。

投資にたけている方々が、投資をするかしないかという点で純粋に自分たちの事業説明を聞き、質疑応答の後に判断してくださるプロセスはとても貴重だと感じました。
事業の成長性について、投資家の方からお褒めの言葉をいただいた時はとても嬉しかったです。

また、今後株主となる方どのようにコミュニケーションを取っていけばよいのかという漠然とした不安もありました。
しかし、クラウドファンディングを通じて個人投資家と説明会等でコミュニケーションを取る機会が増えたことで、株主がどのようなことに関心があり、思いがあるのかが明確になり良い気づきや経験になりました。

支援を行った取扱ECF事業者に対する感想



—— かゆいところに手が届くサービス

今回利用したECF事業者さんは、とても手厚いサポートをしてくださいました。
クラウドファンディングをスタートする前から、私たちの会社や事業について詳しく調べてくださっていてとても心強かったです。

プロジェクトを開始してからも、質問には迅速に回答してくださり、投資家へ向けた説明の際はアドバイスをしていただく等、手厚くサポートしていただきました。

また、クラウドファンディング達成後の株主とのコミュニケーションでも定期的に今でもサポートしていただいています。

ECF事業者さん専用のシステムで、株主名簿の管理、月々のIR、株主総会の招集、委任状の収集・集計などが可能です。
株主総会の招集についてもご協力いただき、法務局へ提出する資料作成もお手伝いいただきました。
クラウドファンディング後も伴走して細かいところまでサポートしてくださる事業者でとても助かりました。

クラウドファンディングを利用して、良かった点・苦労した点

—— 良かった点

- 事業について生の声が聞けたこと
- 目標額を大きく上回り、開発を進めることができたこと
- プロジェクト終了後も株主とコミュニケーションを取ることができたこと

—— 苦労した点

- 説明会の内容を毎回ブラッシュアップすること
- 法務局への届出等の書類を準備すること

今後、クラウドファンディングを利用する方へのアドバイス

—— 事業をいかに表現できるかが大切

株式型クラウドファンディングを行う上で、自分たちの事業をしっかり表現することがとても大切だと思います。投資家の方へ向けた説明会を何度も行い、そこでいかに自分たちの事業に興味を持ってもらえるかが重要なポイントです。何を目指して、どのようなものを作り、どれだけの市場に投下すればどれだけの成果が出るのか、投資家の方へ説明できるように準備しておくことが大切です。

また、プロジェクトでの募集期間中にも、説明会で質問があったところが株主の方の関心が高いところだと知り、その部分の説明を重点的にブラッシュアップして対応しました。

そしてクラウドファンディング終了後もサポートしてくれるECF事業者さんを選ぶことも大切です。プロジェクトが終了したら終わりではなく、資金を集めてからが本当のスタートなので、その後もアドバイスをしてくれるECF事業者さんを見極めることも大切だと思います。



すべての事業にAIの力を。
可能性を広げるパートナー、オクシリア。

Auxilium numquam negandum est ei qui indiget.