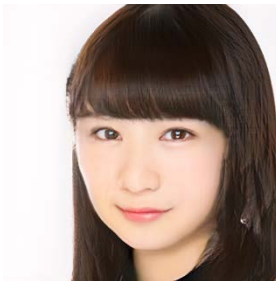




代表取締役社長 岡田 侑貴



AIと共に創造する社会を実現する



社名：株式会社データグリッド

所在地：〒606-8501

京都府京都市左京区吉田本町 36 番地 1

京都大学国際科学イノベーション棟西館 B1 階

設立：2017年7月5日

代表者：代表取締役社長 岡田 侑貴

URL：<https://datagrid.co.jp/>

事業内容：クリエイティブ AI の開発

AI 関連システムの開発及びコンサルティング

## 事業内容

### 事業内容・会社の特色

GAN（敵対的生成ネットワーク）<sup>1</sup>と呼ばれるAIの先端技術を活用し、「生成タスク」を対象とする「クリエイティブ AI」を開発。この基幹技術を用いて、AIがクリエイターの想像を刺激し、人とAIが共創する社会を目指している。

「クリエイティブ AI」とは、音楽・文章・絵画などのクリエイティブな事柄を自動で生み出すAI（人工知能）を示す造語。一般的なAIは、自動車の自動運転のように外部状況の認識や予測するようなAIが多いが、当社は入力されたデータに基づいて、新しいデータを生み出すAI開発を行っているところが特徴である。具体的には、アイドルの写真を学習することで架空のアイドル画像を生成するほか、ファッションモデルの画像を学習することで、架空の全身モデル自動生成プログラムの開発を行っている。

平成29年7月設立と業歴は浅いものの、生成AIの開発により業界内で知名度を増しており、株式会社アエリア（JASDAQ 上場）と共同事業の展開や、NVIDIA（ニューヨーク証券上場）のパートナー企業に認定されている。また、ベンチャー向けやプログラミング企業向けの展示会などに登壇してスピーチを行っているほか、各種メディアにも取り上げられたことで注目度は高まっている。令和元年9月にはICC サミット KYOTO2019「スタートアップ・カタバルト」にて準優勝するなど実績を有しており、上場企業などの大手先からの問合せが増加している。

令和元年10月より株式会社アーバンサーチ、株式会社 NTT ドコモ関西支社とアパレル企業向け画像生成システムの実証実験を開始し、新たな案件を確保している。今後については、生成AIの研究開発を進め、他社と連携しながら展開していく意向である。

<sup>1</sup> 2種類の人工知能（AI）が競い合うことでお互いの性能を高め合う、機械学習の手法の1つ。現実を模倣したデータを作り出すAIと、その完成度を判定するAIから成る。AI同士が敵対関係にあることからGenerative Adversarial Network（敵対的生成ネットワーク）の頭文字をとって「GAN」と呼ばれる。



## 起業ストーリー

### 創業経緯・事業分野の選択理由

大学在学中に起業。社長の祖父も大阪府で専門商社を営んでいるほか、実兄も起業家であることから、起業に対する心理的なハードルは低かった。事業分野選択のきっかけは、大学でのAIの機械学習分野の研究が面白く感じたから。これまでのAIの使われ方は「AIによる予測」（株価、融資判断等）や「AIによる認識」（自動運転の画像認識等）が全体の9割以上を占めていた。しかし大学での研究で、GANと出会い、それまで活用されていた機械学習の技術とは全く異なるアウトプットであることに感動した。このGANの分野はまだビジネスに活用されておらず、伸びてくる分野だと思い当社を立ち上げた。

### 事業の最終目標

今後、クリエイティブAIのワンプロダクトだけでなく進めることはせず、複数プロダクトでの展開を志向する。また、海外展開は必要不可欠と考えている。理由は2つ。まず、画像や動画生成の分野は、ビジュアルしか扱わず、言語的な壁がないため、B to Bのプロダクトで、国に関係なく使うことが可能である。また、現在の日本におけるデジタルの分野は、市場が小さい。そのため、海外展開をして、世界の市場を獲りに行きたいと考えている。具体的には1～2年後を目途にアジア・ヨーロッパでの展開を目指しており、エクイティファイナンスの活用や海外人材の手配を進めている。

既に、モデル生成のリリースを出してからは、海外からも大きな反響があり、ビジュアルの面でやっていることは国が違っても共通していることを証明している。この反響を受けて国内だけにとまらず、海外に進出していこうと考えている。



### 起業家コミュニティとの関わり

#### 起業家コミュニティへの参加状況

起業家コミュニティには属していないものの、技術的なメンターからのアドバイスを受けている。当社はDeep30 投資事業有限責任組合（人工知能(AI)研究で著名な東京大学の松尾豊研究室の関係者により構成する、深層学習などAI技術に特化したVCファンド）からの出資により、資金面だけではなく技術面での支援も受けている。しかし資本政策等についての相談相手はいないため、起業家コミュニティへの加入や経営者仲間とのつながりを

増やしたいと考えている。東京と比較すると関西は起業家コミュニティがあまり活発ではないので、盛り上げていきたい。

### 起業環境の整備に向けて

#### 支援機関に期待すること

以下の3つの項目を検討してほしい。

##### ① 支援施策のとりまとめ

創業して間もない頃に、各自治体の創業支援施策の情報を集めるのに苦労した。中央官庁のHP等も確認したが情報の網羅率が低く、支援機関の事務局担当者から直接教えてもらったりすることが多かったため、支援施策をとりまとめた一覧を作成してほしい。

##### ② バックオフィスに関する知識の支援

人事・経理・法務・財務・総務といったバックオフィスの知識も創業後後継い。例えば、創業後1年間は土業の方々（弁護士・税理士・司法書士等）との面談を月1時間までは無料で受けることができるような支援施策があれば有難いと思う。

##### ③ 交渉時の支援

投資家への交渉などについても、最初は知識・経験がなく難しい。そういった場面で支援してもらえるような体制があると有難いと思う。

### 学生、若者に期待すること

現在の事業でも京都大学の学生と一緒に仕事をする機会が多いが、基本的には何事にも挑戦することを大切にほしい。ただし、挑戦するうえで「とってはいけないリスク」（Ex.1 億円の借金を背負う、人体を欠損する等）が含まれていないかしっかりと確認してほしい。失敗しても最低限の生活の保障を確保したうえで、失敗と挑戦を繰り返し成長してほしい。

