

人間のように意味を理解できるAI、「AEI」を日本経済の起爆剤へ

株式会社pluszero

代表取締役社長 森 遼太 氏

AIによって人間のように自然な会話や文章を作ることが出来るChatGPTが世界中で話題になっているが、5年前に既にChatGPTのようなAIの出現を予想し、それを多くの企業の経営改善に活用することで日本経済を良くしたい、という高い志のもとで設立されたのが(株)pluszeroだ。

近時は、ディープラーニングを必要とする従来のAIよりもさらに高度な、自然言語処理に特化した第4世代AIの開発に取り組み、「人間のように意味を理解できる」Artificial Elastic Intelligence(AEI)という独自の技術コンセプトを掲げる同社。そのAIコンセプトを具現化した「仮想人材派遣」というサービスが注目され、2022年10月に東証グロスへ上場した。同社代表取締役社長の森 遼太氏に、上場までの経緯や取り組みを聞いた。

一事業内容とその特徴についてお聞かせ下さい

弊社の事業は、AI機械学習や数学・統計技術、数理モデルなどを用いて、企業の経営課題を解決するソフトウェア・システム開発を行うソリューション事業と、AIの言語処理能力を利用した「仮想人材派遣」と呼ばれるサービス型事業の2本立てです。

日本では、まだAIという技術の特性に関して詳しい情報が流通しているとは言えず、いざ経営にAIを活かそうと考えても、なかなか考えの取っ掛かりを見つけないことが難しいということがしばしばあります。

そこで、我々はディスカッションパートナー的な形で入らせて頂きながら、クライアントの曖昧な課題を具現化し、AIを使ったソリュー

ションサービスを提供しています。課題の深掘りから解決まで一気通貫で行える点が弊社の強みです。

また、様々な大学研究室から少しずつ人材を集めてきており、ある分野にだけ特化して強いのではなく、複雑な課題や変化球のような課題であっても解決できる点も強みです。

一正社員と同じ位のインターンが在籍しているそうですね

はい。多くの英知を結集して難しい問題を解いていきたいという考えから、労働力というよりは研究者としてインターンを受け入れています。

現在、AIの論文本数は加速度的に増えており、一人ですべてをカバーするのは不可能です。よって、全国の研究室から一人ずつ社員を

採用したいという野望はあるのですが、弊社の規模では現実的ではないので、それを補うためにインターンの受け入れをしています。

一IPOを目指すことになった背景やきっかけは

設立間もない、今から3年ほど前に経営計画を立てていた時、約3年後に資金のボトルネックが発生することが分かりました。

それに対する資金調達を、ベンチャーキャピタルから行うと、期限を切られて結果を求められてしまう恐れがあり、我々の考えているゴールや時間軸と少しずれると思いました。また、CVC(コーポレートベンチャーキャピタル)から出資を受けると、特定の会社の色が付きすぎてしまう恐れがあります。

そもそも我々は、成長カーブを追

い求め、収益を高めたいというよりは、「我々でなければできない言語処理領域のサービスを展開したい」という思いが強かったので、IPOという形で、広く多くの方々に我々を知って頂く機会を作りつつ、資金を調達していくことを選択しました。

―上場の取り組みで苦労した点はありませんか？

会社の創業目的でもある AI 開発に対して、投資家様の理解を深めて頂くことに苦労しました。

上場準備に入った当時は、世間の AI に対するイメージは乏しく、AI を使った具体的なサービスに対する理解を得られにくい状況でした。「将来 ChatGPT のような AI が出てくるよ」と言っても、信じてもらえないため、投資して頂くハードルが高く、証券会社などからは、すでに売り上げが立っていた AI を使ったソリューション事業を前面に押し出したエクイティストーリー(投資家に向けて強みや成長戦略を説明すること)の作成を勧められました。

それでも、初めてのロードショー(上場承認を受けた後、株式公開前に機関投資家に向けて行う会社説明会)の際は、「説明が難しく、よく分からなかった」というようなフィードバックを多く頂いてしまったので、以降は投資家の反応を伺いながら、説明内容を調整していくことに注力しました。

大変でしたが、その過程の段階で

学ぶことは非常に多かったです。

―上場をして良かったことはありますか？

設立当初は、大学で研究したことをどのように商売に繋げ、会社を組織していけば良いのだろうかと悩んでいました。

しかし、上場を目指す過程において証券会社や監査法人から、「こういう仕組みをするために〇〇が必要」等、具体的なご指導やアドバイスを頂くことで、少しずつ会社としての体裁が整ったことはメリットです。

また、採用活動で送るスカウトメールに対しての返信率が非常に高くなりました。

営業においても、引き合いの声を多く頂けるようになりました。

我々は営業専属社員がいないため、お問い合わせが大事なのですが、そういう意味では、営業チャンスが非常に増えました。

加えて、弊社が上場したことで、「社員の親御さんが喜んでいた」というような話を聞くようになりました。社員自身が良い会社で働いているという誇りを持つきっかけが増えたことで、上場準備の多くの苦労が報われたなと思います。

―今後の展望についてお聞かせください

5年後に「pluszeroって、すごいものを作ったね！」と多くの方に言われるようなアプリケーションを



代表取締役社長 森 遼太 氏

複数個作り上げていることを目標としています。我々がやりたいことは ChatGPT のような AI に、さらに機能を付加することで、今まで出来なかったようなサービスを提供し、多くの経営者の方に AI を身近に感じ、利用して頂くことで、日本経済の起爆剤となる役割を果たすことです。その活動の先に、満を持してスタンダードやプライム上場という結果があるのが、理想ですね。

Company Data

株式会社pluszero (TDB企業コード 442023897)

【設立】2018年7月

【本社所在地】東京都世田谷区

【代表取締役】森 遼太 氏ほか1名

【収入高】7億2,607万円
(2022年10月期)

【従業員数】120名(2022年10月時点)

【事業内容】AI・自然言語処理技術などを活用した各種ソリューションの提供・研究開発及びコンサルティング

【上場年月日】2022年10月28日

【上場市場】東証グロース
(コード: 5132)