



ディナレッジ株式会社

代表取締役 柴坂 仁志 氏

事業内容／AI、統計、数理最適化を用いたプロダクトの開発、
データ分析・活用・運用支援コンサルティング



本社／滋賀県彦根市本町1丁目3番21号

ウモレギソウ

サテライト／滋賀県彦根市馬場1丁目1番1号

滋賀大学内

設立／令和4年7月(2022年)

従業員／3名



「大学連携信用保証料割引制度」利用者に聞く AIを活用した配車サービスと コンサルティングで企業の課題を解決

経緯 会社員と大学院生、二足のわらじを経て起業へ

中小企業が抱える課題について、膨大なデータを解析することで解決に取り組む「ディナレッジ株式会社」。代表取締役の柴坂仁志氏は、大阪にあるステンレス鋼材の卸売加工企業「能勢鋼材」に在籍しながら滋賀大学データサイエンス研究科を修了し、同大発ベンチャーの第4号として2022年に起業しました。

きっかけは能勢鋼材の総務部門でシステムの開発・管理を担当していたときのこと。「製品や材料のトラック配達について、荷物の内容や順路を決めていたベテランの配車係が異動になった途端、業務が上手くまわらなくなつたんです」と振り返る柴坂氏。属人化していた業務をシステム化するため、既存のソフトや開発ベンダーを探しましたが、上手く合致するものが見つけられずにいたところ、2018年に滋賀大学と帝国データバンクの共同研究センターが設立されたことを知ります。そこでセンターの研究に対して、自社のデータを提供することで三者が連携協定を結び、柴坂氏がプロジェクトの窓口になりました。

開発が順調に進んでいた2020年、データサイエンス研究科(大学院)が社会人の受け入れを奨励していることを受けて、社を代表して柴坂氏が同研究科の修士課程に進学することになりました。修了後は開発したシステムをパッケージ化して販売する目途も立ち、同社で事業部を設けることも検討しましたが、大学発のベンチャー認定制度が設立されたこともあり、能勢鋼材を親会社として起業に踏み切りました。

現在 現場から生まれたシステムの強み

開発したAI配車サービスは「Hi-SIA」と命名。能勢鋼材やその関連企業を顧客として想定し販売をスタートしたところ、関連外の異業種企業からも手ごたえがあり、売上を伸ばしています。大企業なら時間も予算もかけられますが、中小企業では費用対効果の高さとスマートスタートできることが大切。中小の現場で生まれ、現場で検証を重ねて育ったシステムという点がHi-SIAの強みです。

また、データの分析・活用・運用支援のコンサルティング業務にも力を入れており、他の大学発ベンチャーと連携しながら中小企業の課題解決に取り組んでいます。「データだけを見るのではなく、じっくりと話を聞き取り、課題を洗い出す作業が最も重要」と柴坂氏。例えば不良品の検出には画像解析など最新の技術を取り入れることもできますが、「コストに見合う効果があるかを見極めるようアドバイスするのは、私が総務畠出身だからかもしれませんね」と笑い、「場合によっては『DX化は不要』という結論を導き出すこともあります」と柴坂氏。

2025年春には、相談窓口として認知を広めていくためにオープンスペースを兼ねたサテライトオフィスを開設。彦根城下の築100年を超える民家を改装した「ウモレギソウ」は大きな話題を呼び、データサイエンスを学ぶ学生や起業家の活動拠点になっているほか、セミナーなどの会場としても活用されています。

未来 第二のアプリケーション開発へ

データサイエンスがめまぐるしく進化を遂げるなか、ディナレッジではHi-SIAに続く第二のアプリケーションの開発を進めており、製造工程の最適化やスケジュール管理などにもAIを活用していきたいと考えています。AI導入というと、人の仕事が奪われるようなイメージを持つ人もありますが、柴坂氏は「あくまでも業務の効率化が目的で、そこから生み出された時間を活かすのは人」といいます。Hi-SIAを導入した能勢鋼材でも、配送拠点やトラックの台数を減らして大幅にコストが削減できましたが、何より効果が大きかったのは、ドライバーからのネガティブな声が減り、モチベーションが上がったことだったとか。

起業したことで、一社員とは違う大きなプレッシャーも感じるという柴坂氏ですが、「長年にわたり企業内の課題やコストと戦ってきたことは私のアドバンテージ」と語り、その知見と経験を活かした活躍が期待されます。