

No.125 会社訪問

代表取締役 CEO 松本 剛弥 氏

インナーリソース
株式会社 Inner Resource

会社プロフィール

代表者：代表取締役CEO 松本剛弥

本社：〒103-0027 東京都中央区日本橋2-1-17 丹生ビル2階

TEL：03-6869-0528

設立：平成29年（2017年）6月

事業内容：ウェブコンテンツの企画・制作・管理・運営

システムの開発・管理・運営

広告及び販売促進に関する業務など

URL：<https://irsc.jp/>

聞き手：南 明則（広報副委員長） 西岡 光利（広報委員） 岡田 康弘（事務局長） 取材・編集：クリエイティブ・レイ株式

INNER RESOURCE

研究者に寄り添った革新的な研究支援システムを提供
『わからない』にITで立ち向かうベンチャー企業

— 御社の事業内容について、お聞かせください。

弊社ではITを使った研究支援事業を展開しています。日本の研究現場の現状について、ノーベル賞をとられた先生方をはじめ、多くの研究者が危惧されておられますが、今日の研究者たちは研究予算の削減や研究時間の不足など、さまざまな問題や負担を強いられています。そのため雑務に忙殺され、研究に没頭する時間が確保できないと訴える研究者も少なくありません。そういった研究者を取り巻く課題をITを駆使して解決し、よりよい研究環境を提供していくことが私どもの事業です。

弊社の根幹をなす事業には2つの柱があります。そのひとつがクラウド購買ソフト「ラボナビ」です。試薬、器材、理化学機器の見積り発注はもちろんのこと、研究購買に係る疑問をサプライヤー(商社)にチャット形式で相談することが出来る「問い合わせ機能」、リアルタイムにラボの予算状況が分かる「予算管理機能」、毒劇物管理にも対応した「在庫管理システム」など、研究者の雑務の負担を減らす機能が盛りだくさんです。

各研究機関では3社以上に相見積を取る、その見積額を比較し、ラボ・施設内での共有、管理をするといったさまざまなルールが取り決められていることが殆どです。そもそも3社からの見積り取得が面倒くさいということもありますし、ある大学の研究室では紙の「購買ノート」という帳簿で購買情報を管理していましたが、こうした作業には情報の蓄積や記録をさかのぼることに手間がかかります。エクセルでデータを管理していたとしても管理者が変わるたびにフォーマットも変わったり、引継ぎが上手くいかなかったりと様々な課題を抱えています。こうした問題を解決したいという想いが「ラボナビ」を開発する出発点となりました。

一部の研究機関などでは専用の購買システムが整備されているのですが、なかなか普及するまでには至っていません。予算が潤沢にある機関では比較的スムーズに会計システムの導入が進むのですが、予算が厳しい機関はなかなかそうはいかないのです。購買システムを導入したいと検討されている機関は少なくありませんが、導入する際のコストが高く、

経営資料

研究者発想のシステムではないため、研究者にとって使いやすい仕組みになっていないことによって、よりよい購買システムが普及していかないというのが実状のようです。

その解決案として7月から提供を開始したのが、研究室単位から使え、研究者目線で使いやすさを追求した「ラボナビ」です。このシステムの特徴は単純な見積り依頼だけではなく、納期まで時間を要する場合の代替品の提案など、研究者の立場に立った有益な情報が一画面で得られること。研究者同士で

情報の共有が簡単にできるのもポイントです。業界のルールに則りながら、シンプルな操作性で日常の煩雑な作業を軽減できることが「ラボナビ」の強みだと自負しています。

2つ目の柱である研究環境のシェアリングプラットフォーム「SmaLab」はバイオを中心としたレンタルラボをホームページで公開し、ラボを使いたい研究者とマッチングさせることを目的としています。おかげさまで各メディアで紹介記事を取り上げていただいたことで、反響も上々です。


ラボナビ だから できること。

研究業界の無駄を無くす



(クラウド購買システム)

見積もり・発注を ラボナビで一括依頼。	発注履歴をらくらく管理。 脱アナログ・脱エクセル。	ラボ内の購買履歴を共有。 支出・予算管理がクリアに。
<p>対人、電話、メール、FAX、WEB。 見積もりを様々なルートで 業者に依頼するのは 手間と時間がかかるもの。</p>  <p>簡単操作で最大3社へ 見積もり依頼が即完了。 発注までラボナビ内で遂行できる!</p>	<p>見積書や発注・購買記録の管理に 手間取っていませんか？ エクセルを打ったり、資料を渡ったり、 探す作業は時間の浪費化。</p>  <p>過去の履歴確認や検索が 簡単かつ確実に。 効率良く楽なデータ管理ができる!</p>	<p>「いつ」「誰が」「何を」「いくらで」「どこから」 大事な情報を、ラボ内で共有するのは 手間取っていませんか？</p>  <p>グループ共有機能で ラボ内の情報を共有。 担当者不在でも状況が把握できる!</p>

今までのやり方を、ラボナビで“ちょっと”変えてみませんか？

イノベーションを起こす

場所の提供だけではなく、

研究機器・研究消耗品の調達・廃棄などサポートも充実

 SmaLab

(オープンレンタルラボ)



借り手(企業様/個人様)



情報の登録

依頼承諾



貸し手(施設提供側)

経営資料

——創業の経緯や当時の様子をお聞かせください。

起業する以前、私はサプライヤー(商社)に勤務していました。商社に勤める前は外資系保険会社の営業マンだったのですが、6年前に家族がある難病指定を受けたことが大きな転機となりました。担当医の先生によると、難病の原因は不明。解決策もわからないと言われました。科学や医療が進歩したこの現代で、未だに何もわからない病気があるのかと絶望したことをよく覚えています。

それでもこの宣告をきっかけに、自分なりにいろいろ調べてみました。すると、世の中には原因不明なことがたくさんあることに気づき、やがて「世の中から『わからない』ことをなくしたい」という強い気持ちが生えてきました。この先の人生を考えた末に、世界で解明されていない『わからない』ことをひとつでも潰すために何か行動を起こせないのか。

果たして『わからない』をどうやったら潰せるのか、今から研究者になってそれを解明していくのか、それとも研究のスペシャリストたちを広くバックアップすることで『わからない』ことを潰していくのか、自分は後者だろうという結論に至り、まずは業界のことを勉強するために研究業界に特化した専門商社に転職しました。

いざ商社に飛び込んで研究者と話をしていくと、そこには様々な悲鳴と課題があって、なかなか優秀な研究者が研究に没頭できていないという問題があることに気づかされました。商社に3年ほど勤務した後、独立。私にしか出来ない研究者の徹底支援で『わからない』ことを潰すための新しいアクションとして立ち上げたのが、現在の「インナーリソース」です。

——これまでに経営者として強く印象に残った出来事や喜びを感じた出来事などがあれば、お聞かせください。

先日、慶応大学のイベントでプレゼンを披露させていただきました。プレゼン終了後、慶応大学医学部で助教授として勤務されている、ある女性の研究者から声を掛けていただきました。その先生は以前にラボナビに関するインタビュー記事を読まれて、弊社の事業とラボナビに強い関心を抱いたとおっしゃっていました。先生は、今回私が慶応大学でプ

レゼンを行うということを学内の告知で知り、会場までわざわざ駆け付けてくださったと知って、たいへん感激したことを覚えています。

その先生のお話によると、これまでリーダーとしてスタッフをまとめる作業であったり、書類作成などの事務作業であったり、なにかと研究以外の負担が積み重なってしまい、なかなか研究に没頭できないことに長年悩んでいたものの、それを解決する効果的な方策をなかなか見出せずにいたそうです。私のプレゼンを聴けて、とても嬉しかったと言ったださり「ラボナビ」を活用することで今までの研究に関わる人の環境が少しでもよい方向へ変えられるよう、これからも広めていって欲しいというお言葉をいただきました。この時の出来事は純粋に嬉しかったです。

東京でこうした問題があるのであれば、おそらく地方であればあるほど、こうした課題は深刻化しているのではないかと思います。先生のお言葉にあったように、「ラボナビ」をもっと広めていかなければと決意を新たにしました。

——これまでに経営上もっとも困難だった時期や出来事などがあれば、お聞かせください。

立ち上げた当初は非常に苦しかったです。弊社のようなベンチャー企業を応援してくれる会社もあれば、その逆であまりよく思わない、否定的な考えの会社もありました。実績がない中で我々の話をしっかり聞き、協力してくれたサプライヤー(商社)様には感謝しても感謝しきれません。

以前、私自身が商社に勤務していたことは先ほど申し上げましたが、私が考える商社とは単に商品をメーカーから卸すということではなく、研究者への情報提供をはじめ、研究者の助けとなって研究促進を促すコンサルタント的な存在だと捉えています。今は必要な物があれば、クリックひとつで発注が可能です。すでにこの研究業界でもECサイト化の波が来ています。そんな時代だからこそ、商社は研究者の抱えている問題をしっかりとヒアリングして、その解決に向けた最適な情報や製品を提供することが、商社としての存在意義ではないでしょうか。

「ラボナビ」は商社で得た経験の集大成だと私自身は考えています。

経営資料

「ラボナビ」のサイト内には「見積り」、「発注」以外に「問い合わせ」という機能があります。ここでは、新しい装置の導入を検討している研究者が、どんなメーカーの製品を選べばいいのか、といった相談を書き込み、数社に問い合わせができるように設計されています。対人で行う場合、1社に問い合わせると、商社からの回答をもらうまで何日も待つことになり、必ずしも満足のいく回答が得られるわけではありません。研究のパートナーとしてコンサル力に長けた商社を選んで、活用していただく。そういった役割を「ラボナビ」の「問い合わせ」機能が担っていただければと考えています。

— 御社の経営理念や経営方針などをお聞かせください。

弊社は新しく会社を興したばかりですし、エンジニアと営業スタッフを合わせて社員5人の小さなベンチャー企業ということもあり、経営理念や経営方針などは今のところ打ち出していません。まずは全力で「貪欲に研究支援を推し進めていく」といった姿勢で研究支援を行い、よりよい未来を作りたいと考えています。



— 御社の現在の課題、今後の事業目標などをお聞かせください。

現在の一番の課題はインナーリソースという会社、「ラボナビ」というサービスを一人でも多くの研究者、一社でも多くの会社に知ってもらうことだと捉えています。電話での案内やセールストークだけでは説明しきれない特徴が弊社にはたくさんあります。日々、試行錯誤を繰り返しながらそういった問題をなんとか解決し、より多くの企業にインナー

リソースの存在を認知していただくことで、さらなる販路の拡大につなげていただければと考えています。

「ラボナビ」は2年後の2020年末までに企業だけで800社の導入をめざす数値目標を設定しています。

一方、「SmaLab」に関して言えば近い将来、全国展開を目標として設定しています。まずは首都圏からスタートし、大阪をはじめとする関西エリア、名古屋などの中部エリア、九州エリア、仙台、そして北海道まで至る地域を網羅したいと考えています。

— 座右の銘や愛読書、敬愛する歴史上の人物、心掛けているモットーなどがあれば、その理由と合わせてお聞かせください。

「信念を持って動き続けること」をモットーとして心掛けています。

私は有名大学出身というわけではなく、特段優秀な人間でもありません。そんな私の唯一の強みが上記の言葉です。当然リスクはあると思うし、不安もあります。私には行動を起こす理由と、やり通す信念があります。ここだけはブレさせず、今後も動き続けていこうと思います。

そうすると不思議なことに、本当に苦しい時に、しっかりとサポートしてくれる仲間や、協力者の方々が現れてくれます。感謝しながら、突き進むのみです。

— 当協会に対してご意見・ご要望などがございましたらお願いします。

協会は、私どものような起業したばかりのベンチャーにとって、とても頼りになる存在だと考えています。協会にはもっとベンチャー企業が参入しやすくなるための働きかけや機会を設けていただくと嬉しいです。私のようにひとりだけで行動していて、つながりが持たず、苦しんでいる経営者はたくさんいます。我々としてもこういった支援事業に取り組む中で様々なバイオベンチャーの方々と出会う機会も増えていくので、協会にご紹介できることもあると思います。

会員企業の皆様が一堂に会する懇親会なども開催されるとお聞きしました。参加させていただき、結びつきを強めていただければと考えています。どうぞよろしくお願いたします。