



「顧客に、チーム全員に、成すべきことに、まっすぐ向き合う」ことを当社のコンパスに掲げ、新事業にチャレンジする栗山規夫代表取締役CEO

成長の鍵を握る 新たな事業への挑戦

株式会社ユニラボ（東京都品川区）

株式会社ユニラボは、B to B一括見積りサービス「アイミツ」を展開している。市場の大きさに比して参入企業の少ないB to B領域にいち早く着目し、圧倒的なカテゴリー数ときめ細かなサポートによりフロントランナーの座を獲得した。どのような発想で事業を立ち上げ成長させてきたのか、そして次なる挑戦は何か、栗山規夫代表取締役CEOにお話を伺った。

受発注のインフラを 目指し会社を設立

株式会社ユニラボが提供する「アイミツ」のサービスにはどのような特徴がありますか。

栗山社長 「アイミツ」は「相見積り」から付けた名前で、発注したい企業と受注したい企業を適切にマッチングすることを目的として、内容・価格・実績・地域といったさまざまな軸で企業を絞り込み、一括で見積り

を取得し受注者を選定できるサービスを提供しています。発注者の利用は無料で、カテゴリーにもよりますが、ご紹介が成立した際に受注者に手数料が発生するのが一般的です。受発注を変革するインフラを創ることを目指して立ち上げました。

特徴としては、業界カテゴリーを固定していないことと発注者は何回でも無料で使える点が挙げられます。ホームページ制作やシステム開発、チラシ、看板製作の発注から税理士への依頼まで、100近いカテゴ

日本最大級のBtoB受発注プラットフォーム

アイミツは全国の発注先、外注先、アウトソーシング業者の特徴や実績、サービスの情報をまとめた日本最大級の発注先業者の検索サービスです。情報システム、営業、総務、専門家、海外展開など多岐にわたる分野で、概要や料金相場を比較できます。目的に合わせて、地域や価格だけでなく実績などで絞り込み、見積りを依頼することができます。発注先業者の選定から相見積り、案件に合わせたコンペの開催など、より安く、より良い取引を手間なく実現させたサービスです。



アイミツ 最適なマッチング
アイミツコンシェルジュ(AI)が選んでいます。

発注者
発注決定の支援

- ・相手を絞りたい
- ・価格相場を知りたい
- ・評判を知りたい
- ・見積もりが簡単

受注者
発注力の提供

- ・得意な領域でマッチしたリードを知りたい
- ・自社で集客工数がかからない【ノウハウがない】

栗山 創業して7年間は自己資本経営でしたが、少しでも道を踏み外すような背景があったのでしょつか。

栗山 創業して7年間は自己資本経営でしたが、少しでも道を踏み外すような背景があったのでしょつか。

創業から7年、自己資本経営からの転換

単月黒字化できたのは仲間のがんばりが大きかったと思います。

2019年に「第二創業期」と位置づけ、初めてベンチャーキャピタルからの出資を受けました。どのような背景があったのでしょつか。

とすぐに会社が傾いてしまうような財務体質でした。組織の壁にぶつかり、カテゴリーを増やしたいが社員を増やせず、思うように進められないといった問題がありました。社員は夢を持って集まってきたのに、資金を投入せずに成長できない状態は、経営者として仲間に対して不義理に感じ、正しくないのではないかと思うようになりました。借入ではなく資本で資金を調達すると、簡単には元に戻れないため悩みまし

栗山 前職ではインターネット関連企業でeコマースプラットフォームの事業企画の仕事をしていました。入社当時は従業員100人ほどのベ

栗山 前職で「ITで中小企業を強くする」というテーマに取り組んでいたこともあり、今後同じテーマでいこうと考えました。当時はスマートフォンが普及し始めた時期で、IT業界では数多くのBtoCのサービスが登場していました。一方で、BtoBの領域は一部の大手企業が参入していたものの、力を入れて

栗山 前職で「ITで中小企業を強くする」というテーマに取り組んでいたこともあり、今後同じテーマでいこうと考えました。当時はスマートフォンが普及し始めた時期で、IT業界では数多くのBtoCのサービスが登場していました。一方で、BtoBの領域は一部の大手企業が参入していたものの、力を入れて

栗山 前職で「ITで中小企業を強くする」というテーマに取り組んでいたこともあり、今後同じテーマでいこうと考えました。当時はスマートフォンが普及し始めた時期で、IT業界では数多くのBtoCのサービスが登場していました。一方で、BtoBの領域は一部の大手企業が参入していたものの、力を入れて

栗山 前職で「ITで中小企業を強くする」というテーマに取り組んでいたこともあり、今後同じテーマでいこうと考えました。当時はスマートフォンが普及し始めた時期で、IT業界では数多くのBtoCのサービスが登場していました。一方で、BtoBの領域は一部の大手企業が参入していたものの、力を入れて

栗山 前職で「ITで中小企業を強くする」というテーマに取り組んでいたこともあり、今後同じテーマでいこうと考えました。当時はスマートフォンが普及し始めた時期で、IT業界では数多くのBtoCのサービスが登場していました。一方で、BtoBの領域は一部の大手企業が参入していたものの、力を入れて

栗山 前職で「ITで中小企業を強くする」というテーマに取り組んでいたこともあり、今後同じテーマでいこうと考えました。当時はスマートフォンが普及し始めた時期で、IT業界では数多くのBtoCのサービスが登場していました。一方で、BtoBの領域は一部の大手企業が参入していたものの、力を入れて

栗山 前職で「ITで中小企業を強くする」というテーマに取り組んでいたこともあり、今後同じテーマでいこうと考えました。当時はスマートフォンが普及し始めた時期で、IT業界では数多くのBtoCのサービスが登場していました。一方で、BtoBの領域は一部の大手企業が参入していたものの、力を入れて

栗山 前職で「ITで中小企業を強くする」というテーマに取り組んでいたこともあり、今後同じテーマでいこうと考えました。当時はスマートフォンが普及し始めた時期で、IT業界では数多くのBtoCのサービスが登場していました。一方で、BtoBの領域は一部の大手企業が参入していたものの、力を入れて

栗山 前職で「ITで中小企業を強くする」というテーマに取り組んでいたこともあり、今後同じテーマでいこうと考えました。当時はスマートフォンが普及し始めた時期で、IT業界では数多くのBtoCのサービスが登場していました。一方で、BtoBの領域は一部の大手企業が参入していたものの、力を入れて



自戒の念も込めて「企業を存続させるには、新規事業に挑戦し続けるしかない」と語る栗山CEO

なげて多くの企業に貢献するインフラになることを目指します。

——すでに立ち上げている新規事業はありますか。

栗山 カテゴリーを増やす取組みの一環として、2020年にクラウドサービス(SaaS)選びを支援する「アイミツSaaS」を立ち上げました。勤怠管理や経費精算といった業務にクラウドサービスを利用する企業も増えてニーズが高まっているため、特に力を入れています。

また2021年には中堅・大企業の発注者を獲得していくべく、「アイ



対面作業で生まれるアイデアや関係性を重要視し増した本社オフィス



リラックスした状態で打合せもできるこだわりの芝生スペース

ミツ」に「受発注を変革するインフラを創る」、ミッションに「すべては

急成長の中で貫く 創業時からの文化

——当社が掲げる経営理念についての思いをお聞かせください。

栗山 当社は経営理念として、ビジョンに「受発注を変革するインフラを創る」、ミッションに「すべては

便利のために」、バリューに「まっすぐ」を掲げています。創業当初から言葉にはしていましたが、正式に制定したのは2017年です。バリューについては、2017年に6個のバリューを定義していましたが、2019年の中から一つに絞ったという変遷があります。

——改めて制定したのはどんな理由なのでしょう。

栗山 それまでのバリューは6つもあると散漫な印象がありました。組織が拡大する中で、最も大きな課題に絞ってシンプルに定義しました。全従業員と意見を交換し、「顧客やチームメンバー、そして成すべきことにまっすぐに向き合うことがまだできていない」という結論を出しました。この意識を共有するために、メンバーと経営層が業務内外問わず自身の考えを語り合う「まっすぐフライデー」や四半期ごとに実施するMVP表彰で「まっすぐ賞」を新設しました。こうした取組みにより浸透してきたと思います。

ただ、標語を掲げて制度を整備する取組みは、表面的なものに過ぎません。重要なのは具現化するまっすぐな人が社内にいるということ

ミツCLOUD」をリリースしました。コンプライアンス強化の流れの中で、不正取引を防ぐための相見積りが必須になりつつあります。しかし、多くの企業では過去の発注履歴が共有されず、毎回の発注作業に時間がかかることがあります。こうした課題を解決するべく、発注作業を簡便化し社内で発注履歴を共有できる仕組みを提供しています。

——新規事業の立ち上げではどんなことが大切になるのでしょうか。

栗山 基本的に新規事業はうまくいかないことが多いです。前職でも事業撤退の局面に何度も遭遇しました。新規事業には「ちょっとやってみてうまくいかなければすぐにやめよう」という考えのものもあれば、当社で言うところの「アイミツSaaSやアイミツCLOUDのように大きな投資をしているので絶対に失敗できない」というものもあります。状況はさまざまですが、いずれにしてもひるまずに挑戦する胆力が必要なのだと思います。

——企業が事業を立ち上げるうえで、どのような悩みが多いのでしょうか。

栗山 ニーズの掘り起こしに尽きると思います。ニーズを探る方法の一

す。組織が拡大する中で「まっすぐ」な人を採用し続けることが重要だと考えています。

——コロナ禍でリモートワークが普及しましたが、今後に向けてオフィスの在り方についてはどのような考えをお持ちですか。

栗山 対面で仕事をする中で生まれるアイデアや関係性を大切にしています。そのためコロナ禍の中で、オフィスを増床しました。

オフィスでは、靴を脱いで仕事をする環境をつくっています。創業期はマンションの一室からスタートしたこともあって、もともと靴を脱いで仕事をしていました。その後は一般的な事務所に移転したのですが、現在もカーペットを敷いて靴を脱いで仕事をしています。

芝生のスペースがあるのもこだわったポイントです。ここで会議もしますし、リラックスした状態で打合せをする時もあります。また上司と部下だけでなく、仲間同士でも1対1の関係構築が重要だと考えており、ちょっとした相談がしやすいように小さな会議室を多数用意しています。

基本的に「会社で仕事をしよう」と

——今後の事業展開についてお聞かせください。

栗山 私が創業時に思い描いたアイミツと比較すると、今のアイミツは2合目といったところでしょうか。今後はさらなるカテゴリーの拡大とコンシエルジュの質向上によって規模を追求し、新規事業やM&Aにつ

ユニラボ に学ぶ 3つのポイント

- Point 1 市場の大きさに比して参入企業の少ない BtoB領域にいち早く着目
- Point 2 シンプルなフレーズで経営理念を掲げ全社員が共有
- Point 3 新たな事業に挑戦を続けるには胆力が必要

——最後に、全国の中小企業経営者に向けて、また新事業へ挑戦する方に向けてメッセージをお願いいたします。

栗山 私はいつも「企業を存続させるには、新規事業に挑戦し続けるしかない」と自分への戒めも込めて言っています。当社は「アイミツ」「アイミツSaaS」「アイミツCLOUD」の3つの事業がありますが、IT業界が成熟している中、現状維持で生き残ることは困難です。「常に新しいものを作り続けていく」という揺るがない想いで突き進んでいきたいと思っています。

(聞き手 ライター 山際貴子)

つにインタビューやアンケート調査があります。しかし、アンケートで使いたいと要望があっても、サービスが世に出た時にその人が使うとは限りません。つまり本当にニーズがあるかは事業を始めてみなければわからないということになります。そのためインターネット関連のビジネスにおいては、できるだけ小さく製品を作り、実証実験で反響を確かめてから大きくしていく、いわゆるリリーンスタートアップが鉄則です。インターネット関連のビジネスに限って言えば、ここ数年でこうした事業立ち上げに関する手法や分析ツールが充実してきたので、新事業を始めやすくなりました。

——働きやすさについて他に工夫されているところはありますか。

栗山 男女問わず育児休暇は有給休暇と同様に取りやすい雰囲気になっていると思います。私自身も去年双子が生まれて、1カ月育児を取りました。取締役会には出席しましたが、信頼できるスタッフのおかげでそれ以外の仕事はせずに育児に専念しました。家族にも喜ばれましたし、子どもと過ごす時間が持ててよかったです。

新たな事業へ 挑戦し続ける

——今後の事業展開についてお聞かせください。

栗山 私が創業時に思い描いたアイミツと比較すると、今のアイミツは2合目といったところでしょうか。今後はさらなるカテゴリーの拡大とコンシエルジュの質向上によって規模を追求し、新規事業やM&Aにつ

unilabo
株式会社 ユニラボ

本社：東京都品川区東五反田三丁目20番14号
住友不動産高輪パークタワー 12階

代表者名：代表取締役 CEO 栗山 規夫
資本金：1億円
従業員：187名(2022年7月現在)
事業内容：BtoB受発注プラットフォーム「アイミツ」の運営

会社設立：2012年
ホームページ：https://www.unilabo.jp