

スタートアップ深層 ～ 世界が注目する理由に迫る ～



環境負荷の低い弾性タンパク質を
独自の技術で人工的に生産



電話での代理店営業を
サポートするサービスを開発

毎年 1000 社近いスタートアップ企業が誕生するイスラエル。革新的な技術やプロダクトを生み出し、世界から注目を集めているスタートアップの中から、今回、Smart Resilin と CallVU の 2 社に彼らの創業過程や事業戦略、今後の展望、さらには日本市場への思いや本音を聞いた。

1.

Smart Resilin

Dr. Liron Nesiel (Nuttman)

CEO

遺伝子工学を用いて生産された「レシリン」とは

昆虫の表皮にある Resilin(レシリン)は、ノミが跳んだりハエが羽ばたくために使われる弾性タンパク質で、自然界で最も高い弾力性と伸縮性を持つ。「Smart Resilin 社 (以下:Smart Resilin)」はこのレシリンを、遺伝子工学を用いて人工的に生産する事で、史上初の高品質かつ「環境負荷の低い」代替材料として多くの商品に取り入れる事に成功した。

今回、Smart Resilin の CEO である Liron Nesiel (Nuttman)氏に取材を行った。

「バイオミミクリー」を目標とした Smart Resilin の設立

約 10 年前 Smart Resilin は「バイオミミクリー」 – 生物が何億年もの進化から生み出した構造や機能を模倣し新しい技術を作る事 – を目標として設立された。

当時ヘブライ大学で約 16 年間、共に研究した CSO(最高戦略責任者)である Prof. Oded Shoseyov に会社設立を提案され現在に至る。

Nesiel氏はヘブライ大学農学部にて分子生物学、タンパク質工学、生物工学の博士号を取得後、博士研究員としてレシリンを使ったタンパク質微細孔(生体ナノポア)の性質について学ぶとともに、その複合材料を開発した。

現在の Smart Resilin の CEO に就任する前は、同社の CTO(最高技術責任者)としてレシリン、またそれをベースにした商品開発のための技術基盤を構築し、革新的な商品の PoC(概念実証)を実行した。

スタートアップの会社を経営していく上で Nesiel 氏はこれまで様々な壁に直面し困難な場面が多くあったが、その分やりがいがあり、人との出会いから会社や自身を成長できたそうだ。

環境問題への取り組み

Smart Resilin は、レシリンを生分解可能な素材として開発しさらなる品質向上と環境問題に取り組むため、以前同社が研究を行っていたヘブライ大学から研究結果で得たデータの知的財産権のライセンス契約を得ている。

ゴムやナイロン、プラスチック素材の製品への代用が可能な点を活かし、特にスポーツシューズや縮毛矯正製品、フレキシブル画面素材への使用に力を注いでいるほか、3D プリント素材や航空宇宙関連製品にも活用されている。製品用途によってレシリンの取り入れ方を変える事で各製品のニーズにマッチさせている(図1)。「現在使われているプラスチックやナイロンの製品を1%でもレシリンに変える事ができれば環境保護に大きく貢献できる。」と Nesiel 氏は述べる。

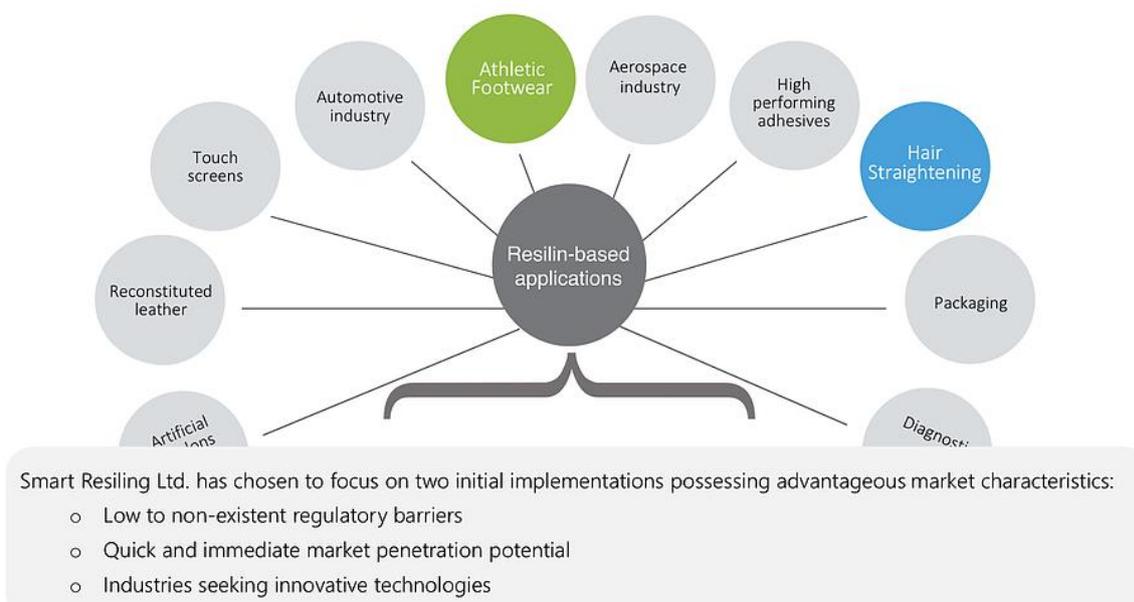


図1. レシリンの使用製品例
(同社 HP より)

成長の鍵となる「戦略的パートナーシップ」

Smart Resilin はこれまでヘブライ大学、米国の資金調達サイトであるエンジェルリスト、および投資会社からの資金面のサポートを受け、研究室規模での開発を行っているが、今後さらなる品質向上やより幅広い製品分野への応用、市場での商用化を実現するにはより多くの資金が必要だ。そのため資金調達は成功への鍵であり、資金調達完了から約2年で市場向けの商用化が可能と Nesiel 氏は述べる。また会社を成長させるため Smart Resilin の商品価値を見出し、投資だけではなく製品の共同開発などで協力し合える戦略的パートナーシップを求めている。

Smart Resilin はレシリンを取り入れる商品を選ぶ上で、その商品の市場の法規制が比較的緩い事、市場での高い普及率を望める事、優れた技術革新力を持つ事業会社が多くいる事に重点を置いている。レシリンの可能性を最も理解した Smart Resilin は今後市場で必ず成功するだろう。



Liron Nesiel (Nuttman)氏

CEO から日本企業に向けたメッセージ

今後レシリンを伸縮性や弾力性を必要とする電子機器やロボットのパーツに代用することで、品質向上につながります。

レシリンは「Society5.0」でロボットとの共存を目指し、物流や介護支援など多くの事を期待する日本に大きく貢献できると思います。

今は日本の化学薬品会社と戦力的パートナーシップを組んでいますが、今後他の企業とも提携する事で日本市場への参入を目指していきたいです。

<https://www.smartresilin.com/>

2.

CallVU

Mr. Tuval Lava

President,
Executive chairman

電話+資料共有+文書署名で電話でのやりとりを効率化する「CallVU」

Covid-19の影響により、保険会社、証券会社など様々な業界において非対面での営業の需要が高まっている。しかし、従来の方法による電話のみでのやりとりは、申し込み受付から契約完了までに何度も折り返し連絡をする必要があり、大変非効率である。そんな中で、CallVU社（以下：CallVU）は一貫したプロセスで非対面での代理店営業を完結させることができる革新的なサービスを提供している。



今回は、同社の社長 Tuval Lava 氏に取材を行った。

スマートフォンの台頭とともに、電話に新たな可能性を感じ起業した

同社は、コンタクトセンターソリューションを専門とする企業で働く人々によって創立された。創業者たちは、10年前にスマートフォンが現れたとき、新しいスタイルでの電話でのコミュニケーションの需要を感じて新たなサービスを展開しようと考えた。しかし、当時勤めていた企業の経営者からの反応があまり良くなかったこともあり、退職して独立する選択をした。

日本でも、アフラックでの導入がすすめられている

CallVUは、既に日本でもアフラック社での非対面型代理店営業の場で利用されている。支店に赴くことが前提とされていた保険の申し込みや契約の変更を電話で行おうとすると、「企業と顧客間で資料を同時に確認できない」「契約書のやりとりを行う際に、何度も折り返し電話をする必要がある」など、様々な問題が生じる。そんな中、同社のサービスでは、SMSによって顧客と共有されるwebサイトを通してこれらの問題が解決できる。具体的には、zoomのようにリアルタイムで資料を共有できる、DocuSignのようにオンラインで契約書へのサインができる、といった解決策が提供される。

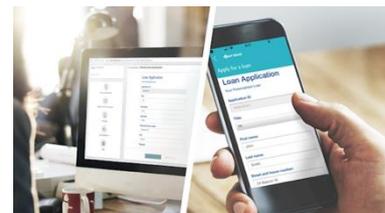


図2. CallVUの使用例
(<http://www.ice.co.il>)

また、それだけでなく、従来は電話での対話を通して行なっていた質問をweb上で行える、顧客がweb上で答えた回答をもとに自動でPDFを作成し共有する、などの機能も有しており、CX（カスタマーエクスペリエンス）向上や営業の効率化に大いに役立っている。

非対面化が進む中で、年齢や場所に関係なく利用できるサービスを目指す

「Covid-19の影響により、様々な年代の人にとって、銀行、保険会社、証券会社、クレジットカード会社、通信会社などのサービスプロバイダーとリモートでやりとりをしたいというニーズが大幅に高まりました。そんな中で、CallVUは、コードレスで簡単に実装でき、高速でシンプルなインターフェースを提供し、非対面でのやりとりをよりスムーズにしていきます。」とLava氏は語る。



Tuval Lava 氏

CEO から日本企業に向けたメッセージ

私たちは現在、日本市場への進出を加速させております。CallVU は日本の基準や品質要件に適合しており、今後は保険会社だけでなく、証券会社や通信会社などの販売パートナーとつながり、より多くのお客様にサービスを提供できるよう積極的に活動しています。

<https://callvu.com/>