



関内どうぶつクリニック
牛草 貴博

対
談

生田目 康道
QAL startups

QAL startups

■ゲスト■

関内どうぶつクリニック 代表
牛草 貴博先生

獣医療を起点とし、人とペットの間にある課題を解決するスタートアップスタジオ「QAL startups」。その中心メンバーにして、獣医師・連続起業家である生田目康道（QAL startups代表取締役）が獣医師業界の様々なキーパーソンとの対話を通じ、様々なビジネスヒントを提供していく連続対談シリーズ。

獣医療業界における新規事業開発

生田目：牛草先生は、多く企業と接点をお持ちだと思うのですが、業界内外の企業が動物医療業界での新規事業に挑戦することについて、どのように受け止めていますか？

牛草：この流れは当たり前の流れじゃないかと思っています。ごくごく普通の話ですね。実際に小規模事業者が多く、経営・運営の安定化がされていない業界にもかかわらず成長市場であるので。企業戦略上狙うのは当然だと思います。

チャンス領域はどこか

生田目：また、チャンス領域はどこにあると思いますか？企業はどの

領域を狙ったら成功確率を高められると感じますか？現状の新規参入企業で、カバーしきれていないと感じる点も含めてお願いします。

牛草：実際ところ、新規事業を興す場合、「フードや製品を作る」とか「デジタルでプラットフォームを作る」という面から入ることが多いと感じています。他に「動物病院の売買に関わる」「デジタルでメンバーを集める」という類似パターンも多いですね。あと、小規模事業者が参入する場合は、祖業からの派生で事業を拡大しようとしている単品商売が多いですね。また、事業承継という分野はずっと注目されていて、ニーズ自体はあると思います。実際に困っている人がいて、提供されているので市場としてのニーズはあはずです。つまり、困っている人が

いて、資金を拠出する人がいるから成り立ちはします。

ただ、獣医療市場にとって必要なか、動物病院業界の成長に貢献するかは慎重にならないといけないと考えています。とはいえ、動物病院も個人事業としてやるだけでは厳しい状況になっているので、法人事業として経営を行うことが求められていると感じています。実際に働く方も、ある程度法人化された企業を求め、人が集まる法人ほど、個人事業主的な経営体制から脱却する必要がより出てきます。

注目の事業領域は？

生田目：獣医療の発展という観点から、新規参入事業で注目領域はありますか？

牛草：獣医療領域で考えると、腸内フローラや再生医療の分野ではないでしょうか。飼い主さんに遡及できるものとして十分に可能性を感じます。一方で、足りない領域は、前述の話と同様に女性獣医師の活躍の場ですね。他業界でもある 이슈 だと思えますが、人件費は高騰するトレンドにあります。また、過去10年の獣医学部卒業生から資格を取得した獣医師には、女性割合が高くなる傾向にあります。さらに、働き方が多様化している現状に対する獣医療業界の対応は不十分で、女性のライフステージに併せて獣医師として働く機会創出スキルが不足していると思います。総合臨床医ではなく、特定臨床医。具体的には麻酔・画像・病理

の分野に可能性があると考えます。

業界外から新規参入にみられる傾向

生田目：色々な事例のお話を聞く機会が多いと思いますが、動物医療業界に参入しようとする企業に、不足している視点があるとすれば、どのような事がありますか？

牛草：様々な方とお話していく過程で、自分の中で整理しているのですが、動物・ペットの事業を目指すプレイヤーの方にとって、より充足するとよい視点が2つあります。

- それは、
- ・(そのサービス/プロダクトは)楽しいことなのか？
 - ・(そのサービス/プロダクトは)便利を提供できているか？
- どんな事業を見ても、飼い主が楽しいと思う/便利を提供できる事業じゃない限り、スケールを期待する事は難しいと思います。飼い主が楽しいと思う仕組みを作ろうとしているのか？便利を享受できる体験を創出しようとしているのか？その視点が欠けているものが散見されます。獣医療という、疾患やトラブルというネガティブな面を治療することに主眼を置いていると、つい忘れがちになってしまいますが、そもそもペットを飼うという行為の根本的理由は“楽しみたい”からです。ペットに服を着せる、ペットにおやつをあげる、すべてはペットを飼うことで自分が楽しくなるための手段なんです。あえて楽しくないことはしたくない、苦しいことはもったいや、な

はずです。楽しむためのプロセスだと捉えると、病気や通院を全面に押し出す事で不安にしてほしくないという心理が存在すると思います。もう1点、大切な視点は、飼い主さんにとって便利を提供できていることです。

楽しむためには面倒なことはしたくない。飼い主さんのライフワークの中で既存にある面倒な点を、少しでも便利にしてくれる点も事業には重要な点だと考えています。



牛草 貴博

関内どうぶつクリニック 代表
動物再生医療センター病院 技術顧問
セルトラスト・アニマル・セラピューティクス株式会社 顧問
東京センチュリー株式会社 プロフェッショナルアドバイザー
株式会社ブーリアン 顧問
株式会社レーマン 経営戦略顧問

新規参入時に散見されるNGワード

生田目：牛草先生は、業界外の企業と接する事が多いと思います。その時に記憶に残る、ありがちなNGワード(笑)、あれば教えてくださいますか？

牛草：癒し/未病/猫ブーム/IoT/ビッグデータ/DXなどでしょうか？いずれも、トレンドワードを安直に使われている印象を受けますね。「獣医さん」とも言われた事がありますが、獣医師で良いと思います。「獣医さんにも学閥があるんですか？」とも言われた事があります。ビジネスのお話は歓迎しますが、単に“儲かる”は嫌煙される可能性が高いと思います。先ず、『飼い主さんに何ができるか？/何を提供できるか？』と考えるのが、動物医療従事者だと思います。

生田目：なるほど、大変勉強になります(笑)



生田目 康道

獣医師、連続起業家。2003年に独立起業。その後17年で動物医療領域を起点とした7社の創業と経営を経験。2009年には、株式会社ペティエンスメディカル(現株式会社QIX)代表取締役社長に就任。ペットとペットオーナーに"本当に必要なモノ"を提供すべく顧客ニーズと時代変化を見据えた数々の商品を手掛ける。

2018年12月より掲げた、動物の生活の質(Quality of Animal Life)つまりQALを向上させるというビジョンのもと、2020年に株式会社QAL startupsを設立。業界内外のパートナーとともに、QAL向上に資する各種プロダクトと事業の開発に取り組んでいる。

《 対談後記 》

この対談シリーズでは動物医療市場における事業開発が主なテーマ。動物医療や動物病院市場への新規参入を検討している法人、新規で独立起業を考えている起業家予備軍を想定した対談内容となっている。第一回目は、自ら独立開業をした動物病院経営者でありながら様々な企業の事業開発や新規参入を支援している牛草先生にお話を伺った。ありがちな失敗事例や最近のトレンドを具体的に伺ったのでぜひ参考にしてもらいたい。外から見てみると青い芝に見えるが、実態を把握しづらい動物医療市場。マーケットが求めているものから発想することができればまだまだ参入の余地は大きいと改めて実感した。