



■ゲスト■

QAL startups取締役社長
久野 知氏

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。

久野：確かにその本質を理解していないと、動物医療の領域との連携は難しいですね。自分たちが参入したいと考えている狭い範囲の理解だけでなく、全体の構造を理解していないと、やはり新規参入はしづらと思います。もっと言えば、表面的な事柄だけでなく、産業や市場としての構造を理解することがなによりも大切になってくると思います。あくまでペットファンとしてのビジネスと、動物医療ビジネスには違いがありますからね。ただ、そうは言うても、飼い主側に動物医療という面だけを押しかけて普及させることは難しいと思うのですが。

生田目：確かに事業を作るうえでは獣医学としての知識だけでなく、ビジネスに関する知識は必要ですね。獣医療の構造上の本質に沿った形で、ペットと動物医療の架け橋になるスタートアップであれば、積極的に支援していきたいです。本質から外れたものでは、結果的に事業にはなりません。

久野：そうですね。そうならないためには、動物医療に関する知識や技術だけでなく、やはり、ビジネス上の基礎スキルと情報を持つことが重要だと思います。また、動物医療だからといって、獣医師だけでなく動物看護師やトリマー、ペット関連事業の従事者の方々にもどんどん参入してほしいですね。

新規参入企業が成功するためには

動物病院規模の変化といった統計データについても正しい情報を得ることは難しいと思います。

生田目：動物医療における参入事業は、自社の事業のみに特化しているものや、ペット市場・獣医療市場のどちらかにのみ焦点を当てているものが多く、業界内のルールや、動物医療の本質、ビジネスの本質をしっかりと意識できている企業や事業はほとんどないのが現状です。

生田目：正しい情報をキャッチすることができないから、現場のニーズを解決するような事業を作ることができていないのでしょうか。また、大前提として、本質的に動物医療は、「目の前の動物を救うこと」と「飼い主様のため」が根本にあります。そのため、この業界に新規参入して成功するためには、単独で事業を作っていくのではなく、それを今担っているスペシャリストたち、そして業界内の企業とのアライアンスをしっかりと組む必要があると思います。ただ、そのようなアライアンスをちゃんと組めるような場が足りないのが現状です。

久野：そうですね。この業界自体が閉鎖的であるという面も1つの理由だとは思いますが、そもそも外部から新規参入するための情報を集めることが難しいですね。実際にどのような要望があるのかといったニーズに関する情報だけでなく、獣医師数の推移や、動物病院数、

生田目：そうですね。そのバランスは大切だと思います。だからこそ、動物医療側から情報開示や働きかけをもっとすることが大切になると思います。

事業を興すうえで必要なこと

スタートアップへの希望

久野：最近、スタートアップイベントに参加する獣医学生や獣医師が増えてきたと感じます。それは、獣医療業界を発展させるうえでとても良い傾向だと思いますが、こういう場所に参加する為には、もっとビジネスに関する知識も必要だと思います。しかし、獣医学生や獣医師がビジネスに関する知識を身に付ける機会が現状は少ないので、そういうことをしっかりと学べる場を作りたいと思っています。

久野：昔も今も、獣医師には外の情報に触れる機会や、ビジネススキルを磨く機会が少ないと感じています。自分の場合は、やりたい方向性が決まっていて、それに向かうための業務と必要なステップとして、継続的な情報インプットもビジネススキルを磨くことも続けられています。では、それこそ獣医師に限らず、起業を目指す人が事業を興すうえで必要なものはなんのでしょうか？

生田目：できる限り自分で学び、得た知識や情報を活用することはもちろん重要です。それがなければ事業を興すことはできません。

ただ、実務の進め方や業務の癖、交渉の間合いといった、経営者になるうえで重要な事柄を身に付けるには、メンターを付けてその人の真似をすることが近道になります。教材として整えられたものから学ぶことは限られています。それらを学び、身に付けることはもちろん必要ですが、生身の人間からしか学ぶことができない重要なことも存在します。



久野 知

久野：なるほど。生身の人間からしか学べないこと、確かに重要ですね。今は社員として企業に所属するだけでなく、業務委託やアライアンス・スタートアップ支援など様々な形があります。だからこそ、どのスタイルを取るのかだけでなく、どのようにして良質な情報やスキルに触れるかが重要なポイントになりますね。資金調達だけを目的としたイベントも多くありますが、経営者として重要な出会いができるのかということにも着目して、QAL startupsではスタートアップの支援を行っています。



生田目 康道

獣医師。小動物臨床医として勤務後、製薬会社での営業・新商品開発、動物病院の立ち上げ、社団法人の立ち上げを経験。エデュワードプレス社にて事業開発および事業統合を行い、獣医学生の就職マッチングサービスを行う株式会社HIPPOS、獣医師への手術・講義映像を制作・配信する株式会社エレファントピクチャーズ2社の立ち上げ、同代表取締役社長に就任。2020年に株式会社QAL startupsに参画し外部企業への立ち上げサポート、市場調査を担当。2021年より取締役社長に就任。外部アライアンスやマッチングサービスを中心に、ペットと飼い主が「もっと動物病院に行きやすい世の中を作る」ための事業開発を行う。

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。

■QAL startups オープンイノベーションプログラム■

「オープンイノベーションプログラム」は、QAL startupsとビジネスアイデアやビジネスプランをお持ちの法人企業または個人が、「QAL = Quality of Animal Lifeの向上」というテーマに沿った新しいサービス/事業を開発する共創型プロジェクトです。

8月以降スケジュール

- 第3弾：QAL startups × エレファントピクチャーズ
「手術動画の記録・保管方法 - 動物病院での手術中・手術後に、ペットオーナーへの説明にも有効な動画記録・保管の方法 -」
- 第4弾：QAL startups × QIX（予定）
- 第5弾：QAL startups × みるペット（予定）

《 対談後記 》

ペット産業市場へ新規参入を検討する企業は多く、近年は、スタートアップとして何らかのプロダクトを開発、導入し、新規参入するプレーヤーも増え始めている。獣医師や専門職としての経験から不足しているモノやコトに気づいて起業する人。異業種での経験や、生活者としての経験から足りない領域を見つけて起業する人。バックグラウンドは違っても『ペットとペットオーナーの生活の質の向上』につながるものが大半である。

起業して事業を軌道に乗せるためには、〈ペットや動物医療、その市場に関する正確で偏りのない情報〉と〈ペットや動物医療でなくとも通用できるビジネスの技術〉が必要だ。第2期を迎えたQAL startupsでは、事実に基づいた正確な情報発信と、そのビジネスを担うチーム編成のサポートをすることにより、このような事業が連続的に生まれる場を作りたいと思う。