

【レポート】第 25 回あきた Get-one ビジネス チャンス交流セミナー（小松守氏）

2021 年 1 月 27 日

毎回多彩なゲストスピーカーをお招きし、秋田の起業家や活力的なビジネスパーソンに役立つ「ビジネスの卵を発見する」、あきた Get-one ビジネスチャンス交流セミナー。

25 回目を迎える今回は、大森山動物園園長を務める小松守氏にお越しいただきました！

獣医でもあり、生態学や動物学にも精通しつつ、日夜動物の本能と対峙しながら社会と繋がる小松さん。そんな小松さんが語る「動物の生き抜き戦略とビジネス戦略」は、自然豊かな秋田だからこそ、またコロナ渦の今だからこそそのビジネスチャンスを見つけるヒントになるかもしれません。

現存する動物に秘められた生き抜き戦略とは？ ビジネスで新たな活路を見出すためにはどのようなパターンがあるのか？ ビジネスとは全く異なる視点から、ビジネス成長を図る戦略のヒントについて語っていただきました！



小松守（こまつ・まもる）／ 秋田市大森山動物園 園長

人と動物のふれあいの中、どこか互いに「こころ」を通わせて欲しいという願いを込め、「動物と語らう森」をテーマに掲げた動物園づくりを進め、今年で創立 48 周年目を迎える。講演会「生命(いのち)の授業」の講師、秋田のラジオ番組「まめだすとーく」出演など、多岐に渡り活動している。

経営の大切なこととは？ ～動物園の観点から～

秋田市にある大森山動物園の園長を務める小松さん。動物のお世話をする一方、動物園を経営していくうえで大切にしていることがあるといいます。それがお客様のニーズを考えること、テーマ設定、動物の継代と福祉、集客の4つです。

ここに、ビジネスにも通じるところがあるのではないかと話します。

例えば、動物園の「テーマ設定」がまさにその1つ。小松さん、そして大森山動物園は、人と動物のふれあいの中、どこか互いに「こころ」を通わせて欲しいという願いを込め、「動物と語らう森」をテーマに掲げて動物園づくりを行っているそうです。

秋田に動物園があることによってどのような効果がもたらされるのか、また教育や都市機能、観光資源としての経済効果などを意識しながら、動物園を運営しています。

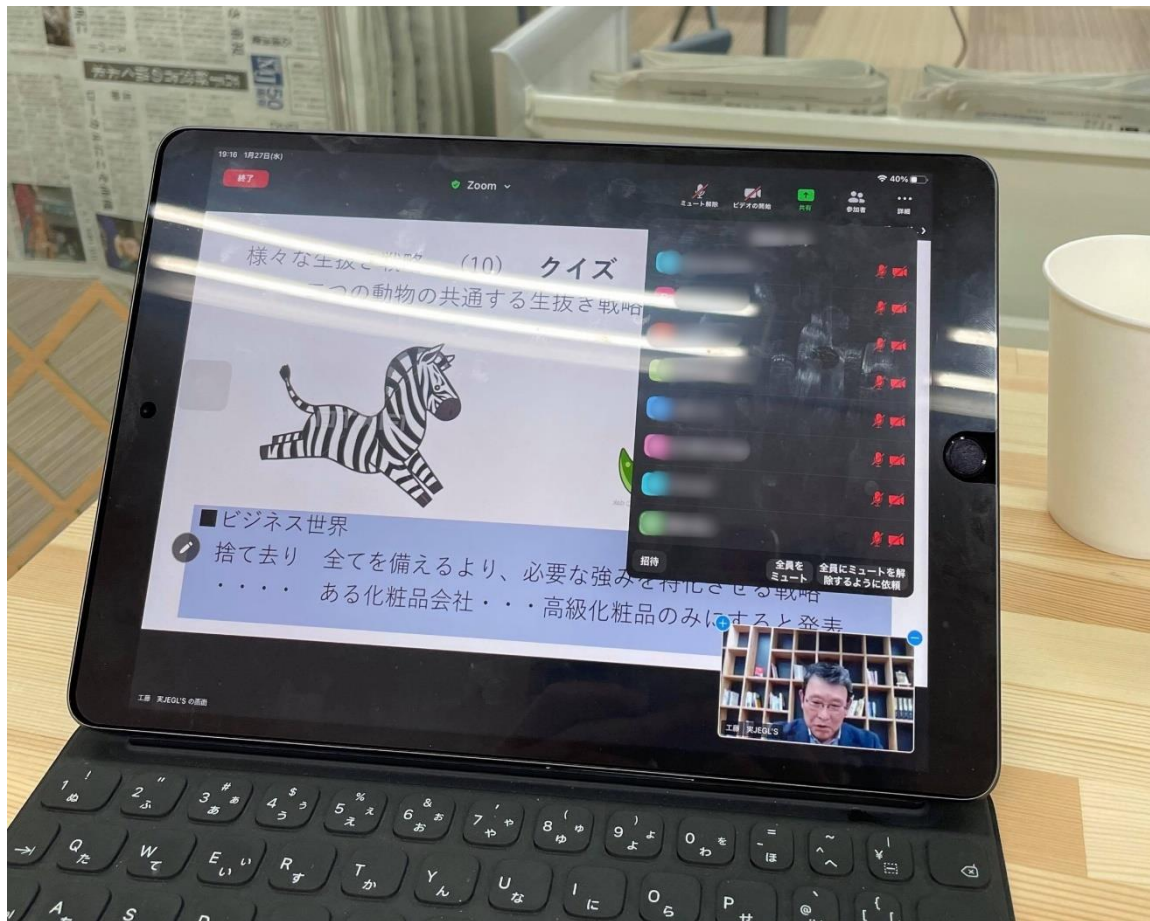
このように様々な要素が基盤となって、一つのビジネスとしてまわっているのです。

しかしながらビジネスである以上、成功や維持をかけて人間同士の競争が行われているのも事実。大きな利益や社会貢献を生み出す会社もあれば、経営を続けられなくなる企業も出てきます。

その時、小松さんが注目したのが生態系でした。現存する動物も、過酷な環境変化に形や動きを適応（進化）させ、競争しながらニッチ（生き場）を獲得するために、強みや違いを活かして生き抜いてきたからです。

もちろん動物と人は異なりますが、どちらも生きようとする点は同じ。

ビジネスではどのように強みを発揮し、存在場所を獲得していけばいいのか？ 本セミナーでは象からネズミまで、動物はどのように生き残ってきたのかという事例をもとに、新たな切り口からビジネス戦略を模索していきました。



今回はコロナの影響でオンラインでの開催へ。ある意味これもまた、環境変化に応じた変化なのかもしれません。

それぞれの強みを最大限に活かせる戦い方を

さて、いよいよ現在の動物はどのように生き残ってきたのか迫っていきます。が、なんとセミナーではキリン、象、ホッキョクグマ、ラクダ、コアラ、タヌキ、ライオン、川魚、鷹、フクロウ、シマウマ、ヘビ、ガラパゴスゾウガメ、ネズミ、サルなど…多様ながら全く異なる環境で生き残ってきた動物の観点からビジネスの成功戦略を探って行きました。

ここでは実際にタヌキとライオンの具体例をご紹介します！

まずタヌキと言えば、山から下りてきて畑を荒らしてしまうというような事件を聞いたことがある方もいるかもしれません。しかし、それこそが生き残る戦略だったのです。

タヌキはもともと食肉目という分類からも分かる通り、肉食動物でした。ところが、環境の変化に伴い肉が食べられなくなると、果実や昆虫、草本植物、さらに地域によっては魚や甲殻類、小型哺乳類、大型獣の死骸、残飯や生ゴミも食べるように。

これがタヌキの生き抜き戦略、対象を柔軟に変えるいわゆる“ニッチシフト”なのです。

最近ではフィルム会社による医薬品開発も話題になっていますが、それもまさにこのニッチシフトにあたります。「それまで続けてきた事業に限定せず、社会や需要変化に対応、柔軟な発想で新たな展開を生み出していく」こともまた、行き詰った事業でも新たな活路を見出すヒントになるかもしれません！

一方で、自らが変わるのではなく、環境を変えることで生き残ってきた動物もいます。それが、同じ大型ネコ科ヒョウ属であるライオンやトラです。

ライオンとトラは分類からも分かるように、非常に似た生態、つまり競合関係でありながらサバンナと森林に分かれて棲むことによって競合することを避けているのです。

ビジネス業界でも、内容が似ている事業は数多く存在します。しかし、だからと言って自分の事業の方向性を変えていくのではなく、他の事業と距離をとる、エリアを変えたり絞ることで、そこで高いシェアをとるというビジネス展開も隠れた大きなチャンスになるかもしれません。

変化を恐れず、次々とチャレンジを。

このように、ビジネスが生き残っていくための様々な戦略を動物の生き方をヒントに模索してきましたが、ここにはある共通点があるといいます。それが「変化」です。

強いものが生き残るのではなく、賢いものが生き残るものでもない。唯一生き残ることが出来るものは、変化できるもの、というC・ダーウィンの言葉があるように、

「環境変化に適応し変化し続けること、そして変化を感じる力・感性を大事にしてほしい」

と小松さんは強調します。象やネズミのように大きい強み・小さい強みもあれば、ライオンやトラのように競合を避ける生き方もある。ラクダやホッキョクグマ、コアラのように他の動物が入ってこないニッチを探す方法もある。

人類も生き抜くために、食虫類的祖先から木に登るなど「挑戦・チャレンジ」することで進化を遂げてきました。

挑戦を忘れたら進化のチャンスはどんどん削がれていく、一方で「新たな空間（ニッチ）獲得に挑戦すること」「形や動きを変え、情報統合能力を高めること」の大切さを動物は教えてくれる。だからこそ変化を恐れず次々とチャレンジしてほしいと小松さんは話します。



普段のビジネスの話では聞くことのできない、動物に隠されたヒントも！

画面越しにも関わらず、説明に熱が入ります！

現在はコロナ禍で今までとは異なった環境に置かれていますが、その中でも感染しないため、ビジネス業界で生き残っていくためには変化が求められています。

今後、コロナと共存・コロナ収束後に成功するためにどのようなビジネス展開を描くのか。本セミナーで学べた生き残り戦略もまたその一つの鍵になりそうです。

もしかしたら、秋田からも今までにないビジネスが日本で流行るかもしれませんね！

今回も最後までご覧いただき、ありがとうございました！

中林遼太郎