

トレンド通信

日経BP総合研究所 上席研究員
渡辺 和博／わたなべ・かずひろ



1986年筑波大学大学院理工学研究科修士課程修了。同年日本経済新聞社入社。IT分野、経営分野、コンシューマ分野の専門誌編集部を経て現職。全国の自治体・商工会議所等で地域活性化や名産品開発のコンサルティング、講演を実施。消費者起点をテーマにヒット商品育成を支援している。著書に『地方発ヒットを生む 逆算発想のものづくり』（日経BP社）。

小さく始めることの大切さ

和歌山県の田辺市に「ソマノベース」という小さな林業ベンチャーの会社があります。社員は20代半ばの奥川季花さんが一人で、時に応じて数名の業務委託チームで活動している会社です。この小さな会社が、中小企業庁が発行する2022年版の「小規模企業白書」に『土砂災害リスクの低い山づくりという地域課題に向けた取組を収益性も確保しながら事業として進める企業』として取り上げられています。経済産業省や農林水産省が主催する研究会に登壇するなど、多方面で注目されています。

近年、集中豪雨などで山林の山崩れによる被害が毎年のように出ています。この状況に対しては、山に木を植えて山林を保全し、災害リスクを減らす必要があります。一方で、都市部の大企業や個人の中にはSDGsの機運の高まりの中で、なんとか環境対策に貢献したいと考えているところが増えていきます。この両者をつないで、実際に苗を育てて山に植え、山林を維持する活動まで面倒を見るという役割を果たすのがソマノベースの仕事です。奥川さんは田辺市の「木を切らない林業」をキャッチフレーズにした林業事業所「株式会社中川」に籍を置きながら、個人でソマノベースの事業も展開しています。

日本では、山林を整備して災害リスクを減らすことは、とても大きな社会課題です。これを解決するには膨大な予算や人手がかかり、それこそ国家としての一大事業になります。課題が大きすぎて、とてもビジネスのベースには乗りません。国や自治体としてもなかなか手を付けられないテーマです。

奥川さんは、誰も動かなければ状況は少しも変わらないと、全体から見ればとても小さな規模ながら、きちんと事業ベースに乗せたスキームを提案しました。その背景には、奥川さん自身が、2011年に地元の和歌山県を襲った集中豪雨による山崩れで被災した経験があります。それが小さくても、課題解決に向けて動き出す動機になっています。

ビジネスの世界では、とにかく早く具体的なアクションを起こして、製品やサービスを形にして市場に投入し、その反応を素早く取り入れながら改善・改良を繰り返していく「リーンスタートアップ」や「アジャイル開発」という手法が注目されています。

ビジネス環境が良いときは、じっくり練ったビジネスモデルを大きな設備投資を伴う方法で始めても、事業が立ち上がれば成功が見込めました。ところが、現在は市場環境がどんどん変わります。たとえ国内の状況に大きな変化がなくても海外情勢が急変して、とばっちりを受けることも珍しくありません。ビジネスを実現する手段としての技術やインフラもどんどん進化し続けます。

こんな時代だからこそ、小さく始めて、品質や提供方法を改善しながらサステナブルに事業を展開する考え方が大事なのだと思います。ただ、行き当たりばったりで右往左往しないようビジョンや志は、しっかり大きく持つ必要があります。囲碁・将棋の世界でいう「着眼大局・着手小局」は、現代のビジネスにこそ生きている言葉なのだと思います。

編集後記

6月中旬頃から暑い日が続いています。

新型コロナの新規感染者が依然として多いものの、ワクチン接種などで重症者が少なく、政府は観光促進施策の「県民割」、そして「全国旅行支援」の実施を予定しているため、利用して今年の夏は涼しい所で過ごしたいと思っています。

宿泊・旅行者にとっては「県民割」などの観光促進策は嬉しい反面、直前になってから施策の実施を発表されると、準備や従業員への周知などで負担になるように思われます。

また、以前から宿泊・ツアー予約していたお客様が、急に観光促進施策の対象期間に入ることが決まり、割引などの恩恵を受けようと思うと一旦キャンセルして、割引対象のプランに新規申し込みしないといけない条件になるかもしれないため、政府は期日に余裕をもって、早く施策を決めて欲しいと思います。(針田健二)

