

獣医師が会社に勤めることとは

日本イーライリリー株式会社
エランコアニマルヘルス事業部
CAHビジネスリーダー
根本 洋史

今の仕事(マネジメント)

- * 組織のマネジメントサイクルを回す！

- * Plan(P) → Do(D) → See(S)

- * 経営資源の最大化

- * ヒト : 採用・評価・コーチング・モチベート

- * モノ : 新製品導入・既存品の価値最大化・需給バランス

- * カネ : 予算策定・経費獲得・進行状況確認・予測・長期計画

- * 情報 : 販売動向、外部環境動向、未来の予測

企業獣医のパターン

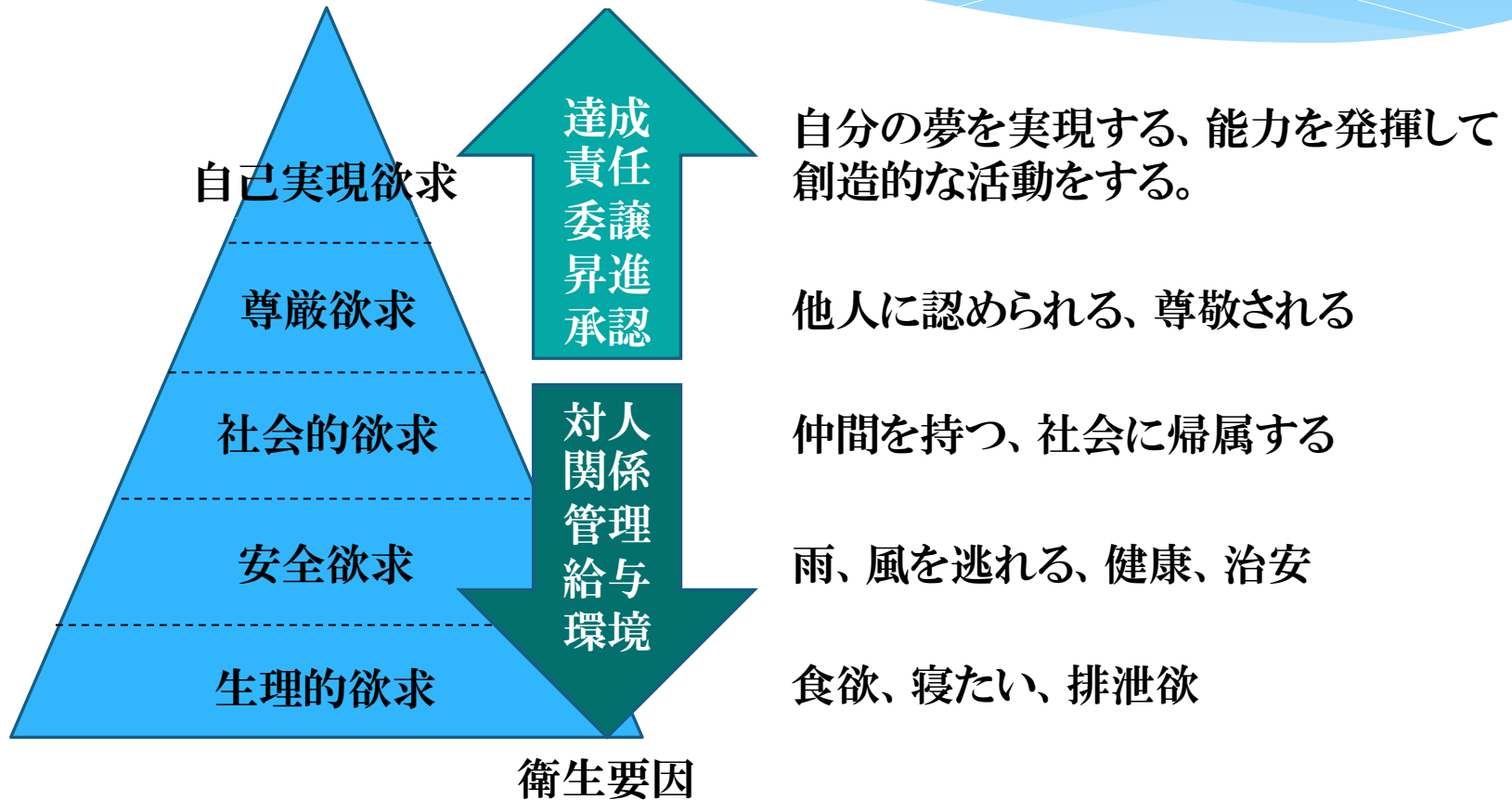
- * 研究関係(製薬、化粧品、食品など)
 - * 基礎、スクリーニング、安全性研究所など
- * 実験動物関係
- * 開発関係
 - * CRO(臨床試験)、承認取得、TA&BD
- * 営業関係
 - * 医薬MR、**動物薬**、飼料、医療機器、総合商社
- * 臨床・農場(乳業、食品、大規模動物病院、大手ブリーダー)
- * マスコミ(新聞・専門誌・科学誌)
- * コールセンターなど相談窓口

何故企業に勤めている？

- * 最初は親との妥協案
- * でも・・・続けていたら面白くなった
- * やりがい(モチベーション)を感じる
 - * 自分の適性との合致
 - * 努力が成果に結びつく実感
 - * 獣医師資格のアドバンテージ
 - * 新薬の発売などにより大きな影響を与えられる

マズローの欲求5段階説

ハーズバーグ
動機づけ要因



働くということ

- * 欲求を満たすためのその人なりの手段
- * 欲求が満たさせるとモチベーションを感じる。
- * 人間の欲求とは？

プロセスは同じ

- * 臨床獣医のプロセス

- * 検査→診断→治療→フォロー

- * マーケティングのプロセス

- * リサーチ→マーケティングプラン→実行→フォロー

- * 営業のプロセス

- * 訪問(ニーズ調査)→提案方法決定→提案→フォロー

開業獣医との違い

* 開業獣医

- * 病院の経営 (リスク?)
 - * 経営方針
 - * お金の調達・管理
 - * スタッフの育成・管理
- * 臨床 (飼主、ペット)
- * 技術研鑽
- * 自分の時間 (取り難い)
 - * 趣味
 - * 家族との時間

* 企業獣医

- * チーム・担当地区の運営
 - * 方針・行動予定
 - * 予算管理 (売上・経費)
 - * チームコミュニケーション
- * 営業 (獣医師・たまに飼主)
- * 自己研鑽 (研修)
- * 自分の時間 (土日は・・・)
 - * 趣味
 - * 家族との時間

結 論

- * 仕事は自己実現の手段
- * 獣医の仕事の思考プロセスとしては大差ない
- * どんな仕事が良いかは
 - * どんな自己を実現させたいか
 - * どんな環境が好ましいか
 - * そのためにどんな瞬間がモチベーションになるかなど結局、何が自分に一番合っているかである。
- * 職業に貴賤なし、自分のやりたいことをやるべし。