

海外事業部の若手より

(※本稿は2019年末に執筆したものです)

海外事業部
田中 貴張

初めまして。2019年3月に東京農工大学農学部共同獣医学科を卒業し、同年4月より海外事業部に配属された田中貴張(たなかたかはる)と申します。今回は海外事業部レポートをさせていただきます。皆様にお会いする機会はなかなかございませんが、海外事業部の業務について少しでも興味をもっていただけましたら幸いです。

現在、海外事業部員は5名で構成されアジアを中心に製品輸出事業を主に行っています。普段は社内で仕事をしていますが、必要に応じて海外へ出張し、取引先の代理店や農場の管理獣医師との協議、学会への参加などを行っています。私たちが現在行っている業務は、1.海外の動物用医薬品市場調査、販売戦略の立案、2.製品の登録、3.販売製品の契約、海外への製品出荷、4.海外の販売代理店への製品販売業務サポート、5.最新の学術知見の情報収集、6.感染症やワクチンに関する学術資料の作成及び提供などです。学術とマーケティング・営業の仕事をまとめて行っていると考えるとわかりやすいかもしれません。

学術資料の作成では、大きな注意点があります。それは、国によって感染症の発生状況、ウイルスや細菌の野外株の型が異なるということです。まず、その国での感染症の発生状況を知らないと弊社製品の需要ニーズがどの程度あるのかわかりません。そして、その国での流行株の型がわからないと、ワクチン株との交差性を判断できません。私たちの製品は、日本で多く発生している血清型や遺伝子型の株をもとに開発されています。しかし、海外では野外株が日本での株と同じとは限らないので、私たちの製品と交差性はあるのかを確認しなければなりません。そこで、最新の学術知見の情報収集が重要となります。現地販売代理店との情報交換や文献検索、政府研究機関、大学等の学術機関とのコミュニケーションなどを通じてそれぞれの国に適した資料・情報の提供をするとともに、日本国内でも有益な情報は学術担当に共有をしています。併せて、出張時に代理店の担当者、畜産農家らと協議や勉強会を行い、感染症、ワクチンについての理解をお互いに深めています。

このように、獣医学の知識を大いに活用した仕事がある一方で、マーケティング、契約関連業務、輸出業務も並行して行わなければならない重要な業務です。国によって飼養家畜数、農場形態、販売されている他社様の製品など様々な点で異なるため、それらの情報収集・把握・分析をする必要があります。また、海外で製品を販売するにあたり、各国の代理店との契約締結、製品登録・更新に必要な書類の準備なども行っています。そして、各代理店からのオーダーをもとに、製造された製品の出荷や出荷に必要な書類の準備をするといった輸出業務もあります。

海外出張では、代理店とのビジネス協議、農場の主要人物との会合などを行います。また、学会や展示会があれば、発表や出展をすることがあります。頻りに海外へと出張することは難しいため、出張前には代理店とのやりとりを重ねて出張スケジュールを調整し、出張内容をより充実したものとします。さらに、出張で必要な資料の作成などの準備を入念に行うため、出張前は非常に忙しくなります。具体例として、2019年9月のタイ出張についてお話したいと思います。この出張では、タイに2週間近く滞在して、WVPAC (World Veterinary Poultry Association Congress)にブースを出展するとともに、ポスターの発表を行いました。その後、タイの取引先代理店でビジネス協議をし、さらに営業担当の方々と感染症、ワクチン製品についての勉強会を実施しました。そして、いくつかの企業農場の主要人物を訪問しての会合や、カセサート大学との豚ワクチン共同野外試験の打ち合わせ等の大学と連携した協議などを行いました。

海外に出張すると、ほぼ例外なく「あなたは獣医師ですか?」と尋ねられます。これはなぜかという、海外ではセミナーや勉強会で話をしたり、展示会や学会で出展したりする人間は獣医師であることが一般的だからです。それらの場では、製品に関する話はもちろんのこと、薬学、微生物学、繁殖学、病理学など様々な分野に話題が及び、包括的な獣医学の知識が必要となります。また、海外では獣医師の日常業務に大きく依存した畜産業界となっているように見受けられます。こういった点から、海外での仕事において獣医師であることが重要視されているのではないかと思います。

なお、私たちが出張するアジア諸国の中には、高病原性鳥インフルエンザやアフリカ豚熱が現在発生している国がありますが、弊社で定めた行動指針に基づき、これらの病原体を持ち帰らないように出国前からの準備、帰国後の対応を徹底しております。また、養鶏、養豚について実際に現場を知る必要があるということで、学術・安全管理担当の同期と一緒に入社直後の昨年7月に養鶏、養豚農場の研修を受けました。大学時代にSPF豚農場の見学をしたことはありましたが、実際の作業に従事し、ワクチン接種をするといったことは初めてでしたので、貴重な経験となりました。また、養鶏場は、通常ならば立ち入ることすら難しいため、鶏舎の設備、作業内容など新鮮なことばかりでした。中でも、ワクチン接種は羽数が非常に多く、かつ注射投与だったため、1羽ずつケージから出して投与する作業は非常に労力のかかるものでした。この研修を経たことで、「衛生管理」「ワクチン接種」と一言で表せることでも、現場では大変な苦勞があるのだということが理解出来ました。

最後に、この仕事のやりがいについてお話ししたいと思います。第一に、海外の人たちと英語を通じてコミュニケーションをとる仕事ができる点です。言語の違い、文化の違いはあれども、目標のために協力して仕事をするのは非常に魅力的だと感じます。第二に、獣医学の知識を存分に活用して仕事ができる点です。前述したように、海外では感染症に限らず様々な分野の話になることがありますし、資料の作成や学術知見の収集では論文などを読むこともしばしばです。大学で培った獣医学の知識が少しでも社会に還元できることを嬉しく思います。第三に、マーケティング、契約業務、輸出業務といった私にとって未知だった分野の仕事ができる点です。例えば、FAB、SWOT、DA、NDA、FOB、CIFという用語を皆さんはご存知でしょうか。恥ずかしながら、私は入社するまで一つも知りませんでした。これらはマーケティング、契約、貿易の用語であり、海外で事業を展開していく上で不可欠なものばかりです。このような新しい領域について学び、自分の手の内に収めるのは大変なことではありますが、挑戦しがいのある仕事に取り組んでいると実感しています。そして、世界の畜産業に貢献できる業務に携わっていることです。これらのことが、私にとって仕事の大きな魅力となっています。

末筆ながら、まだまだ発展途上にある海外事業部ですが、皆様のお力になれるよう、そして日本と世界の畜産業に少しでも貢献できるよう邁進して参りますので、今後とも何卒宜しくお願い申し上げます。

	プラス要因	マイナス要因	
内部環境	Strengths (強み)	Weaknesses (弱み)	FOB (Free On Board)  <p>輸出貨物が本船に積み込まれるまでの運賃、保険料を輸出側が負担する。</p> <p>輸出貨物が本船に積み込まれた後は運賃・保険料を輸入側が負担する。</p>
外部環境	Opportunities (機会)	Threats (脅威)	
SWOT分析			CIF (Cost, Insurance and Freight)  <p>輸出側が輸入港までの運賃、保険料を負担する。</p>

貿易取引条件（インコタームズ）の一例

- **DA (Distribution Agreement/Distributorship Agreement)** : 販売店契約
- **NDA (Non-disclosure agreement)** : 秘密保持契約
- **FAB (FABE) 分析** : 製品やサービスなどについてFeature (特徴)、Advantage (優位性)、Benefit (顧客利益)、Evidence (証拠) の観点から分析すること

海外事業部の業務で使われる用語例