

近況報告 等

第6期 OB 横内 拓幸

小野ゼミの皆様、こんにちは（初めまして）。第6期の横内拓幸と申します。業務の関係であまりOB・OG会に参加が出来ず、大変口惜しく思っております。寄稿の依頼を頂戴し、書面にて主に業務を中心に、近況のご報告をさせて頂きたいと思っております。

私は、2010年に明治製菓(株)に入社し、3年半の間、名古屋の地で営業活動に従事しておりました。営業活動は就職活動中より望んでいた業務であり、非常に良い経験をさせて頂いた一方で、客先との関係に逐一、頭を悩ます毎日でもありました。そのような状況の中、今度はゼミ活動にて学んできたマーケティングの知識を生かし、全社の方向性について影響を及ぼすことが出来る業務に従事したいという欲求が膨れ上がっていき、積極的に社内でもそのような意思を表明しておりました。

一昨年の2013年の秋、転機が訪れました。医薬品部門のマーケティング部署への異動が言い渡されました。ご存知の方もいらっしゃるかとは思いますが、医薬品業界は一般の消費財の業界とは違い、様々な制約がマーケティング立案時にも高いハードルとして存在しています（ex.薬剤の価格は薬価として厚生労働省により固定されている、医薬品医療機器等法によりプロモーションが制限されている等）。制約の多い業界の中で、いかにして効率よく売上を上げていくのか？ そのようなマーケティング施策はどのようなものなのか？ それを検討立案していくことが現在、私が従事している業務の内容になります。特に強調しておきたいのは、施策の効率性を吟味する際に用いているのは、小野ゼミで出会った多変量解析技法を用いているということです。よく学生時代に学習した内容の中で、社会人になって役に立つものはほとんどなかったと言及している方が多くいらっしゃいますが、そういう意味では私は幸せであったのかもしれませんが。小野ゼミに入ゼミをし、ゼミを介して培ったもの全てが現在の私の業務に直結しているといっても過言ではないことでしょう。この場をお借りして、小野先生をはじめとする諸先輩方に御礼を申し上げます。これからも小野ゼミ生としての名に恥じないようより一層業務に邁進し、自身のプレゼンスを高めていきたいと考えます。最後にはなりましたが、乱筆にて、読みにくい箇所が多々あり、誠に申し訳ございませんでした。小野ゼミと小野ゼミの皆様のご健勝とご発展を願っております。（宣伝：今年もインフルエンザが流行っております。うがい手洗いにはイソジンをお役立てください！）



© Netto

イソジンのマスコット
キャラクター、カバくん