

対談/製薬業界の魅力を掘りおこす

日本化薬株式会社
保野 直樹氏

×
ブライトゲート株式会社
桐田 博史氏

日本化薬株式会社
保野 直樹氏



ブライトゲート株式会社
桐田 博史氏
元ヤンセンファーマ株式会社
採用担当

司会 今回は製薬業界の魅力を多くの薬学生の皆さんに知っていただきたいと思いい対談を企画しました。どうぞよろしくお願いたします。

桐田氏 それでは最初に自己紹介をさせてください。私は自動車メーカーの採用を行い、さらにヤンセンファーマの採用に9年間たずさわりました。一昨年、自分の会社を起こし、薬学生の支援を行っております。

今もある「MRは営業職」という昔のイメージ

桐田氏 本日は、日本化薬さんの魅力を伺わせてください。イメージとしましては、御社では医薬事業が二番目の柱という位置づけですか。

保野氏 弊社では化学・医薬・自動車安全部品・農薬などの事業領域で新製品の創出を行っています。環境省エネ、医療、安全の3つの分野を成長分野と定めて事業展開をしております順位付けはありません。

桐田氏 医薬品事業で募集される職種を教えてください。

保野氏 研究・開発、MR、生産管理やプロセス、信頼性・品質保証など幅広く採用しています。職種ごとの採用を行い、年度やそれぞれの職種により採用人数が異なります。MRは例年10名程度を採用しています。

MRでは薬学部生を積極的に採用したいのですが、応募は少ないですね。薬学部生は古いMR像を信じている人が多いようです。皆さんMRの仕事内容が変わっていることを知っていますが「そうはいつでも…」と周囲から聞いている過去のMR像が頭の片隅にあるようです。大学のキャリア教育に呼んでいただいてお話をすることがあります。学生さんに「MRについてどんなイメージをもっていますか」と質問してもとくに反応がありません。しかしインターンシップを経験した学生は「思っていたイメージとは全く違いました」とおっしゃいます。やはり古いMRのイメージをもっているようです。

桐田氏 学生さんと話をしますと、最初は「MRって営業でしょう」という学生さんがおられます。そんな中で「MRは販売じゃないんだよ」と話をして、だんだんわかってもらえる人が増えています。

製薬業界をめざす学生さんの中には、最初は大手の製薬メーカーを志す学生さんが多いようですが、企業研究を進めていくと兼業メーカーも良いのではないかと人も増えていると思われれます。研究開発職は人気がある反面、各社とも採用数が少ないですね。

保野氏 弊社も開発職は若干名の募集です。弊社はバイオ後続品にも挑戦していますし、がん分野を訴求していますので専門性が高くなります。

桐田氏 薬系の場合「いずれがん領域の仕事がしたい」という希望をもつ学生がいます。しかしなぜがん領域なのかと聞くと明確な考えをもっている人は少

ないようです。がんに関わる魅力を教えてください。

保野氏 がん領域で研究職を希望される方は専門性が高いことを理解されていると思います。しかしMR職では専門性が高すぎると感じて躊躇する人もいるのではないのでしょうか。弊社はがん分野に注力していますので、採用されればどの職種もがんに関わります。学生さんは、弊社のMRががん領域を扱っていることをご存知ないようです。この対談を通じて少しでも理解を深めていただければと思います。

魅力としては、弊社が扱うがん関連の品目数が多いということです。がんの薬を扱うことの重要な点は、使用すると様々な副作用が起こる為、その副作用のコントロールが重要になります。また、がんの治療では副作用が生じて薬剤を変えることもあります。そのため治療に関する多くの情報が必要です。様々な品目をもっていることはメリットとなります。



日本化薬株式会社
保野 直樹氏

がん治療薬専門メーカーのがん専門MRの働き

桐田氏 MRはどんな瞬間に仕事の面白みを感じるのでしょうか。

保野氏 MR活動の醍醐味は医師に薬物治療に関する情報提供できることです。つきなみですが先生に「あの薬効いたよ」といっていただいたときが一番嬉しく感じると思います。しかしがん治療は患者さんも先生も大変苦労しておられますから、その言葉には他の分野とは違う重みがあります。それだけにMRは嬉しいと感じるのでしょうか。

患者さんの病態・症状は個々に違い、先生はそれに対して最適な治療方法はないかと考えておられます。弊社のMRは品目数や豊富な情報をベースに情報提供しています。患者さんの症状に応じた情報提供が功を奏して実際に患者さんの治療に役に立つことがあります。

これは、先生との信頼関係を築いた結果、得られる喜びだと思います。

桐田氏 信頼関係を築くためにどんなことをやっておられるのでしょうか。

保野氏 効果と副作用の情報を正確に伝えることでしょうか。抗がん薬は効果だけでなく副作用の発生頻度が他の薬剤に比べても高い。品目数が多いということも、重要な部分になると思います。他の領域の疾患では治癒する、もしくは治癒ということが前提にあります。がんの場合も治癒することがありますが、治癒しないケースも多かったです。効果はあるが副作用によって薬剤を変えざるを得ないことがあります。薬剤の変更は他の領域と比べると多くあります。

例えば、患者さんの病状を知らなければ情報提供できません。患者さんの症状や病状を教えてください。ご一緒していただこうとしても信頼関係がなければ話を聞いてもらえません。我々にはこれまで築いてきた信頼関係があるからこそ情報提供ができています。

桐田氏 がん分野で他に難しい点はありますか。

保野氏 がん分野を得意にしていますので訪問する先は比較的規模の大きい病院が中心です。病院は訪問規制が厳しくなっていますので、短い時間に必要な情報をお届けしなければなりません。個別の患者さんの治療についてご相談いただくこともあり、短時間で情報を収集・提供できるような勉強もしています。

桐田氏 がんの品目数はどのくらいでしょうか。

保野氏 ジェネリック薬を入れて抗がん薬は32種類、がん関連製品を入れる

と41種類です。(平成28年2月末現在)

桐田氏 それだけの品目があるとMRも大変だと思いますが、部位はどうでしょう。

保野氏 これだけの品目がありますので、全身にわたる領域をカバーしているといえます。がん領域に拘りを持ち、多くの先生方との信頼関係を築いてきました。もちろん新たな先生にご使用いただかなければならないケースもあります。そのような場合、MRが先生に製品情報を提供する際は、製品だけでなく対象となる疾患などの周辺知識も勉強していなければなりません。そのため本社や支店等にあるサポート部門が支援をしています。また定期的に勉強会や研修なども実施しています。

また弊社では平成14年より「がん専門MR制度」を導入しています。MRの中でとくに高い専門性と交渉力をもつMRが「がん専門MR」として大きな施設を担当します。日本化薬では全員ががんを扱いますので全員が専門知識をもっています。そのベースの上に「がん専門MR」には国内外の学会に参加させて最先端のがん治療を学び、さらに高い専門性を身につけます。「がん専門MR」として海外の学会参加は楽しみでもあるようです。

桐田氏 「がん専門MR」になるには試験や資格が必要ですか。

保野氏 試験による審査はありません。支店長推薦を受けたMRを対象に選抜しています。

桐田氏 「がん専門MR」の方は何人くらいおられるのでしょうか。

保野氏 420-430人のMRのうち100人ほどが「がん専門MR」です。

桐田氏 御社は、製薬メーカーの中でもまじめな会社という印象があります。まじめな会社という姿勢は継続されていくのでしょうか。

保野氏 弊社は「まじめな会社だね」といわれることが多いようです。自分たちには分からないことですが、エビデンスに支えられた情報提供をコツコツと行っていることが評価されているのではないのでしょうか。まじめな会社は弊社の特色かもしれません。弊社の医薬事業の規模に対してMR数は多いのではないのでしょうか。がん分野が中心ですので先ほど述べたように専門性の高い情報提供が必要とされています。患者さんを中心にした考えがあり、丁寧な対応が必要だと考えています。



ブライトゲート株式会社
桐田 博史氏

画期的な技術・高分子ミセルの上市が待たれる

桐田氏 製薬業界はセールスよりもサイエンスという方向にあります。その対策はいかがでしょう。

保野氏 がん領域では、先ほどお話した通り患者さんの状態は様々でその患者さんにあった治療法が必要になります。その為には、エビデンスはもちろんの事、適正使用の為にもきちんとした情報提供をしなければなりません。そういう意味では、弊社のMRはもともとセールスというよりはサイエンスという方向にあったかもしれません。

桐田氏 医薬部門に所属する全員ががんに関わっておられるためもともと専門性が高いというわけですね。他の事業分野との技術的な連携はされるのでしょうか。

保野氏 技術融合を掲げていますが、融合によって新しいものを創るのは難しいところです。しかし現在開発を進めている高分子ミセルは機能化学品の樹脂

技術で培った高分子技術との融合によった得た成果です。

高分子ミセルは低分子医薬品と高分子技術を融合させたものです。低分子の医薬品は正常な細胞にも作用して副作用を生じさせることがあります。高分子ミセルは、低分子化合物を高分子のカプセルで包む技術です。分子が大きいためすきまのない正常細胞付近の血管から漏れ出にくいため正常細胞に作用することが少なく、一方でがん細胞付近の毛細血管はすきまがあるためカプセルをがん細胞に到達させることができます。副作用を抑えながらがん細胞を攻撃する DDS 技術です。

桐田氏 これは凄いですね。薬学部生の興味を集めそうな技術ではないでしょうか。

保野氏 現在、上市に向けて準備を進めているところです。この技術は様々な薬剤に応用できますし、更なる用途への発展の可能性もあると思います。高分子ミセル製剤では世界初の薬剤ですから上市すれば大きな注目を集める存在になると期待しています。

桐田氏 バイオ医薬品への取組みも活発ですね。

保野氏 がん領域の製品構成に低分子化合物とバイオ医薬品の両方をもっていることは特徴です。製薬業界では新薬を上市することが難しくなっていますがジェネリック医薬品をラインナップすることを積極的に行っています。

日本化薬は、私が MR をしていた平成 15 年に弊社として最初のジェネリック抗がん薬であるカルボプラチンNKが上市されました。現場には「なぜジェネリック医薬品だ」という思いがありました。一方でがん治療に関わる医療は高額になり、患者さんの負担が大きくなっています。がん領域でジェネリック医薬品やバイオ後続品は患者さんの経済的なメリットになりますし、増大する国の社会保障費を抑制することに貢献しています。現在では抗がん薬のラインナップを充実させるためにもジェネリック医薬品の展開は正しかったと思います。

特に患者さんの負担の大きなバイオ後続品の治験も行われており、信頼性が高いと言えるのではないのでしょうか。バイオ医薬品は競争が激しいですが患者さんへ安価で品質の高いバイオ後続品をお届けできるよう今後もますます活動していきます。我々は新薬メーカーですから治験を行うことができる強みを活かして開発しています。

桐田氏 バイオ医薬品で上市が近い薬はありますか。

保野氏 現在はトラスツマブのバイオ後続品の開発治験を進めています。

桐田氏 お話を伺うと抗がん剤を 32 種類ラインナップしていることは大きな特徴ですね。

保野氏 「ここまで製品を揃えている会社は世界的にみても他にはない」と言われたこともあります。ラインナップの品目が多いため、がん領域の医薬品の副作用、相互作用など豊富な情報をもっていることは弊社の特色です。MRは最新のがん治療の情報を得る為に学会に参加することもあります。学会で話される講演や文献にはがん領域特有の流れがあり、慣れば理解できます。弊社のMRは品目、領域ががん分野に集中しているため日頃よりこれらの文献等に接しております。その為治療効果だけでなく副作用などの的確な情報提供ができます。



まじめでコツコツ。自分で考え行動できる人

桐田氏 新卒採用にあたり、こういう人が欲しいというお考えはありますか。

保野氏 コツコツ真面目にやるような人ですね

桐田氏 今回は薬学部生を対象にしたお話を伺っていますが、文系学部出身の人には大変ではありませんか。

保野氏 たしかに文系学部出身の人は不安を抱えて入社してきます。しかし毎日が勉強です。患者さんがおられ、先生が困っておられる姿を見て積極的に勉強し、調べ、疾患について探求していきます。患者さんの治療の役に立っているということがモチベーションになっているようです。1-2年経てば自信をもって情報提供できるレベルになっていきます。先生からもしっかり対応できていると評価をいただいているようです。それがやり甲斐になっているのでしょう。弊社の3年での離職率は低い方で、多くても5%程度という状況です。

桐田氏 離職率5%は低いですね。仕事を楽しんでおられる方が多いのではないのでしょうか。そのような中で「活躍しているのはこういう行動ができる人」というようなものはありますか。

保野氏 これという特別な特徴はないと思うのですが、やはりコツコツと地道に先生方を訪問している人でしょうか。

桐田氏 この人は凄いというのはどんな人でしょう。

保野氏 先方から相談を受けるようなMRでしょうね。例えば「こんな症状の患者がいるが、どうだろうか」とご相談を受けることがあります。それはがん分野が特殊であり、疾患の重さということも際立っているのでしょう。弊社には薬局からの質問も多く寄せられます。副作用や薬剤の調整に関する質問もあり、薬のプロからもがんに強みをもつ会社と評価されています。

桐田氏 先生方から声をかけられるということは他の分野では少ないと思います。ところで採用にあたり、まじめでコツコツに加えてさらに必要な要素はありますか。具体的にはどのような人材でしょう。

保野氏 自分で考え、活動できる人です。業務上、相談しながら仕事を進めることは大切なことですが、自分で考える習慣があることも重要と考えています。

一般的に「なぜ？」という疑問や難しい問題に対して時間をかけて考えない傾向があるようです。インターネットが発達し、スマートフォンなどで調べると一時的な解決が得られます。その情報が正しいか間違っているかを確認することもなく終わってしまうのでしょうか。深く考えることができる人を採用したいですね。課題をみつけて自分で考え、実践できる人は重視されます。

桐田氏 2017年採用は採用スケジュールが変更されました。更には2018年に変更があるのではとも言われていますがこれについてお考えはありますか。

保野氏 毎年変わるとなると混乱しますから、当分はそのまま変わらないかと予測しています。我々も当惑していますが、このスケジュール変更は企業よりも学生や大学の方がお困りではないでしょうか。

桐田氏 3月から情報を発信するのでは時間がないという懸念があると思います。その点はいかがでしょう。

保野氏 3月・4月は大学だけではなく、会社側も自社の会社説明会をすると予測されるので学内の相談会と同じ時期に重なることになります。参加する学生の数が予想できませんし場合によっては企業のキャンセルもあるのではないのでしょうか。大学では予定していた就職に関する行事スケジュールが狂っていると思います。しかも6月から採用開始では大学の授業が行われている時期です。弊社では学生の希望に合わせ事業、職種毎に選考を行っています。医薬事業部以外の採用もあり業界毎に環境が異なりますから予定が変わると大変です。

司 会 学生さんにはここで伺ったお話を就活に活かしていただきたいと思います。本日はありがとうございました。