

製薬企業

生き残り競争が本格化

「2010年問題」というキーワードを聞いたことがあるだろうか。これまで国内の大手製薬企業は、全世界で数千億円を稼ぎ出すブロックバスターを成長エンジンとしてきた。それらの主力製品が、最大の医薬品市場である米国で相次ぐ特許切れを迎え、売上が激減する事態を指している。それが現実のものとなったのが昨年で、様々な再編劇が繰り広げられてきたが、今年もその傾向に変わりはないと予想される。知的集約型産業の製薬企業にとって、特許は事業の屋台骨を支える最大の財産であり、生命線でもある。その意味で、2010年問題は、製薬企業の特徴をよく表している。今、国内の製薬企業は、特許のある新薬を出し続けるかどうか大きな決断を迫られており、大手、準大手、中堅にかかわらず、将来の生き残りに向けたビジョンを打ち出している。しかし、大企業に就職したからといって、自分の力が発揮できるとは限らない。まずは各社が目指す方向性をじっくり研究した上で、納得できる会社を選びたい。

昨年は、まさに「2010年問題」の影響が明らかに表面化した年だった。もちろん各社は、手をこまねているわけではなく、積極的な買収・提携によって、今後の大きなビジネス機会となるバイオ医薬品や新興国市場を手中に収め、特許切れのマイナス影響を最小限に抑えようと必死だ。例えば、大手の中で対応が

遅れていたアステラス製薬も、約3700億円を投じて米国のバイオ企業「OSIファーマシューティカルズ」の買収に踏み切った。新薬の特許切れは、世界最大の医薬品市場である米国で事業展開を行ってきた会社の宿命でもあるが、逆に言えば、海外展開に踏み出さなければ、国内大手が大きく業績を拡大するこ

ともなかった。

足元の日本を見ると、昨年4月に薬の公定価格を決める制度の大改革があり、新薬を出せない企業に厳しいルールとなったが、今のところ各社とも国内の業績は順調だ。しかし、当面は乗り切ることができても、欧米や新興国を目指して海外展開を拡大させるか、キラリと光る新薬を創出していくスペシャリティーファーマになるのか、または後発品参入を含めた事業転換を決断するか、各社の生き残りをかけた選択は待ったなしの状況にある。

その意味では、激動期にあつてさらなる再編劇がいつ起こってもおかしくないという状況は昨年と変わりはない。それだけに、長期的な業界環境を予測するのも非常に難しい状況にあると言え、薬学生の皆さんは進路に頭を悩ませるかもしれない。そんな時期にあるからこそ、まずは各社のビジョンや戦略をじっくりと検討し、自分の目指す道を明確にしてから就職活動を行い、納得できる人生の選択をしてもらいたい。

第一三共・医薬営業本部

荒木 絵美さん

第一三共の医薬営業本部学術政策部営業研修グループ（北関東）主任の荒木絵美さんは、明治薬科大学を卒業後、医薬品情報担当者（MR）を13年経験し、今年10月からMRを指導する「フィールドコーチ」（FC）を務めている。MR時代は、病気に苦しむ患者と向き合い、医師に新たな治療を提案することで、大きな成長を遂げてきた。簡単に医療情報が入手できる時代を迎える中、「MRの情報提供活動だからこそ、できる医療貢献がある」と信じ、FCへのチャレンジを決断。研修を通じて、会社の製品戦略をMRの情報提供活動に結びつける「橋渡し」を行っている。

MRの研修を担当

荒木さんは、1997年に第一三共のMRとして入社。入社当初は、医師に対して、自社製品を説明するだけで精一杯だったとか。そんな中、自社製品に捉われることなく、患者に焦点を当てたMR活動が大事だと気づかされたエピソードがある。

ある日、医師から治療に関する相談を受け

活躍には「まず疾患から理解」を

た。脂質異常症に多く見られる眼瞼黄色腫患者で、なかなか症状が回復しないという。そこで荒木さんは、自社販売している別の脂質異常症の薬剤を提案。すると見事に、患者の病態は改善した。

「文献から、黄色腫の発症する原因はいくつかあり、別の脂質異常症の薬剤が高い奏効率を示していることが分かった」と荒木さん。「自分の情報提供が、医師の処方に生かされたことがうれしかった」と振り返る。これを契機に、医師からの信頼を獲得し、これまでは聞くことができなかった治療方針なども、教えてもらえるようになった。治療に困っている医師に質問されたときに、自社製品群で患者の病態を改善できる薬剤がない場合には、他社品を薦めることもあったという。

こうした実績が評価され、10月にフィールドコーチに就任。MRとしてやり残した思いもあったが、新たなチャレンジを決断した。現在、北関東支店が管轄する10営業所を担当し、約100人のMRを相手に研修を行い、自社戦略の浸透に力を注



いでいる。

荒木さんは、「会社の戦略が正確にMRの活動につながる研修を実施し、得意先からの反響やニーズを次の研修に生かす。そのサイクルによって、第一三共MRの評価向上につながる」とFCの役割」と話し、MRが活躍するためには、「薬剤よりも、まず疾患から理解を」と訴えている。

今後、MRを目指す薬学生に対しては、「医師とのコミュニケーションを築く上で、大学時代に学んだ薬学知識が自然と生かされる」と薬学出身者のアドバンテージを強調する。薬学6年制がスタートし、医療分野で活躍できる人材を育成しようとする動きが進められる中、「医師から求められるMR活動にも直結する」と期待を寄せる。

ver. Future
~つねに、一步先へ~

マツモトキヨシ

薬剤師(新卒・中途)募集中!

■会社概要

社名	株式会社マツモトキヨシ
事業概要	ドラッグストアおよび保険調剤薬局のチェーン店経営
本社	〒270-8501 千葉県松戸市新松戸東9-1
創業	1932年12月26日
設立	1954年1月8日
代表	代表取締役社長 吉田 雅司
以下、マツモトキヨシホールディングス概要 (2010年3月)	
資本金	210億8,600万円
売上高	3,930億700万円
従業員数	11,000名(正社員換算)
店舗	全国42都道府県 1,176店舗 (2010年4月1日現在)



株式会社マツモトキヨシ

〒270-8501 千葉県松戸市新松戸東9-1

問合先:人事部採用課

<応募者専用フリーダイヤル>

0120-047-300

<http://www.r-matsukiyo.com/>

