

製薬企業編

日本の製薬企業は大きな再編時代に突入している。特に最近の傾向を見ると、主力品の特許切れが響き、世界最大の米国市場が減速する中、成長著しい新興国市場の取り込みがグローバル展開に欠かせない状況になってきた。また新興国市場が注目されることで、革新から生み出される新薬と共に後発品の役割が改めて浮かび上がってくる。日本でも2年前に新しい薬価ルールを試行的に導入した。新薬と後発品の役割を明確に位置づけ、革新に挑戦する新薬企業に開発投資を促す一方、特許の切れた製品は後発品に道を譲ることを目的にしている。今後の製薬企業は、新薬と後発品の共存地図が鮮明になっていく可能性が高いと言えそうだ。

昨年、製薬企業を取り巻く環境が激変期にあることを改めて示した年となった。国内大手は、引き続き主力品の特許切れを迎える「2010年問題」に直面。そのマイナス影響をカバーするため敢行した大型の企業買収をもってしてなお、業績に与える影響の大きいことが明らかになった。

そこで1つのカギに浮上してきたのが新興国市場の獲得だ。米国市場の減速もあり、台頭著しい新興国の成長取り込みが優先課題に浮上した。5月に武田薬品が1兆円を投じてスイスのナイコメドを買収したのも、新興

国進出の出遅れをカバーするため「時間を買う」判断だった。先手を打ってインド後発品企業のランバクシーを買収した第一三共をはじめ、国内大手も新興国戦略の強化に乗り出している。

もう1つの傾向は提携だ。これまで国内製薬企業は、自社で研究開発から販売まで手がけてきた。ただ、新薬開発の成功確率が低下し続ける中、逆に研究開発費は高騰に歯止めがかからないのが現状。各社とも研究開発費の捻出に苦勞する中、リスク分散の必要性か

ターゲットは新興国

ら、お互いの強みを生かす提携劇が活発化し始めた。特に創薬のシーズを見つけるため、大学や研究機関と手を組む「オープンイノベーション」という言葉が一般化し、新薬の創出には、様々なプレイヤーが一丸となって取り組む必要があるとの認識が浸透し始めている。

後発薬も存在感高まる

さらに、ジェネリック医薬品市場の活性化も注目される。後発品の普及率の低い日本は、世界市場から見れば“新興国市場”。これをチャンスと見た海外の後発品企業や新薬企業が挙って参入、事業機会が大きく広がろうとしている。

病気に苦しむ患者に届ける医薬品は、新薬も後発品も役割は同じ。革新によって新薬を世に出し、特許が切れた後は安価で患者に提供する。こうした医薬品のライフサイクルに自分がどういう形で関わっていきたいのか、各社の戦略をじっくり検討した上で、納得できる道を選んでほしい。

新薬を世に出す醍醐味

協和発酵キリン開発本部 小栗 絵美里さん

より患者さん目線で

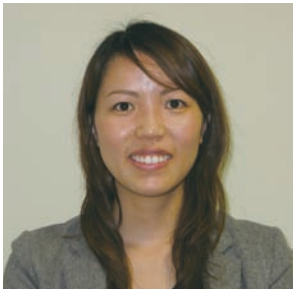
協和発酵キリン開発本部臨床開発第2部の小栗絵美里さんは、臨床開発モニターとしてパーキンソン病治療薬の開発業務に携わっている。モニターの仕事は、新薬の治験が正しく実施されているかをチェックする重要な業務。承認申請に必要なデータを揃えていく責任も大きい。治験薬を試した患者に効果があったときの喜びは、モニターにしか味わえない醍醐味でもある。新人時代は、責任医師や臨床試験コーディネーター(CRC)をはじめ、医療機関における人間関係の構築や調整の難しさに直面し、失敗や苦勞を重ねてきた。今は「患者さんのために」の思いを胸に、グローバルで活躍できる“開発ウーマン”になることが最大の目標だという。

小栗さんは、東京薬科大学大学院修士課程を修了後、旧キリンビル医薬カンパニーに入社。モニターとして貧血治療薬の開発を手がけた後、旧協和発酵との合併を経て、パー

キンソン病治療薬の開発に関わっている。

入社7年目の現在まで、一貫して開発現場の最前線に立ってきた小栗さんだが、幼い頃にアレルギー疾患を煩ったことがきっかけで、「副作用がない新薬の研究をしたい」との思いから、研究職を希望していた。しかし、就職活動を開始するに当たり、同じように患者へ新薬を届けられる開発職の存在を知り、この世界に飛び込んだ。

小栗さんに変化が芽生えたのは、パーキンソン病治療薬の開発を担当してから。いまは「より患者さんの目線に立つようになった」と実感している。これまで経験した貧血治療薬と違い、患者数が少ないパーキンソン病治療薬の治験では、治験薬を試した医師を介して患者から感謝の言葉を聞いたり、カルテか



先輩からのメッセージ

ら「この薬のおかげで症状が良くなって、リハビリに励めます」という患者の声を見つけたこともあった。「モニターをしてきて一番うれしかった」と小栗さん。新薬開発を手がけるモニターとして、大きなやりがいを実感できる瞬間となった。

今後、開発職を目指す学生には、「医薬品や疾患の知識については、薬学部の学生に大きなアドバンテージがあります。ただし、人を相手にする仕事なので、コミュニケーションスキルが最も大切です。視野を広く持ち、いろんなことにチャレンジしてほしいと思います」とアドバイスする。

特に6年制学生に対しては、「臨床現場を知っているという意味では、即戦力として期待しています。ただ、出張も多いので体力があることは大前提になります。自分の将来ビジョンを持ち、勉強だけではなく、バランスのとれた人に来てほしいですね」と後輩にエールを送る。

ACRONET

http://www.acronet.jp/ 人財開発および臨床ITに強いCRO

ACRONETは「ライフサイエンス企業のベストパートナー」を目指しています。

医薬品企業の臨床開発における課題(「スピード」「クオリティ」「セーフティ」)解決を提案できる専門家集団を目指しています。また、顧客から「依頼してよかった」と愛され、従業員からACRONETで働いていることを「誇りに思える」ヒューマンカンパニーを展開していきます。

フルサービスが提供できる真の「総合CRO」を目指しています。

臨床試験支援業務のフルサービスを提供、かつ臨床ITを駆使して「専門性」「コンサルテーションスキル」「グローバル化に対応できる能力」を有し、顧客に対して高品質(=受託業務の確実な履行だけでなく、新たな付加価値を提案)な成果が提供できるような総合CROを目指しています。

CRO業界の「オンリーワン企業」を目指しています。

当社でしか実現できず、他の追随を許さない「これぞACRONET」といわれる項目を下記3点で設定。各々でトップを目指していきます。【1.多様性のある優秀な人材の育成、2.臨床ITコンサルティング力、3.高品質の成果提供と顧客レポート】



企業概要

- 設立/2003年7月1日
資本金/1億円
代表者/加藤 浩一
売上高/39億円(2010年度)
従業員数/470名(2011年9月1日現在)
事業内容/臨床開発モニタリング、データマネジメント、統計解析、臨床システム、製造販売後調査、安全性情報管理、薬事コンサルティング、グローバル開発支援
事業所/東京本社、大阪

待遇と勤務

- 初任給/大卒211,000円 修士231,000円 ※2011年度実績
諸手当/通勤手当、時間外手当、出張手当
昇給/年1回
賞与/年2回
勤務時間/9:00~17:15 ※フレックス制度有
福利厚生/社会保険完備、退職金制度、健康診断、会員制福利厚生施設

日本CRO協会正会員 伊藤忠商事グループ企業 〒112-0002 東京都文京区小石川1-3-25 小石川大国ビル
株式会社ACRONET TEL:03-3830-1135 FAX:03-3830-1155
URL:http://www.acronet.jp/

お問い合わせ先
●採用研修室(recruit@acronet.jp)