

# 闊達な議論を生む藤沢の精神を継ぎ 製薬大手が信頼する開発支援目指す

製薬会社がある病気に効きそうな物質を発見しても、その時点ではクスリとは呼べない。物質の安全性や有効性を試す臨床試験を通過して初めて、クスリとして製造や販売を当局に承認申請できる。昨今、「開発コストの削減」「スピードアップ」などの理由で、こうした臨床試験の業務をアウトソーシングする製薬会社が増えている。その受け皿となっているのが、CRO（医薬品開発業務受託業）と呼ばれる企業で、国内外に多く存在している。

2005年に創業したCROのリニカルは最後発組といえよう。それでも顧客には武田薬品工業やエーザイといった製薬大手が居並び、信頼性の高さがうかがえる。業績も順調に伸び「創業から3年で上場する」という目標も実現した。

急成長を実現する強みは何か。リニカルを率いる秦野和浩は「CROは製薬会社の言われた

とおりに仕事をこなす『下請け』になりがちだ。だが、われわれはプロ集団として提案や意見が言える『パートナー』になれる」と分析する。それを可能にする人材が集まっているのだ。

## 藤沢の開発部隊から 山之内との統合を きっかけに独立

秦野が製薬会社の開発担当者を目指したきっかけは、大学在学中に聞いた「創業の『花形』は（臨床試験を進める）開発部隊」という言葉に感銘を受けたためだ。最初に就職したのは中堅製薬会社のマルホ（大阪府）。希望どおり開発部に配属され、充実した毎日を通じた。

「夜遅くまで仕事があり、休日も論文を読んで勉強した。しんどい毎日だったが楽しかった」。転職を迎えたのは33歳のとき。

仲介者を通じて、旧藤沢薬品工業（現アステラス製薬）への転職を打診された。

# 起・業・人

Number  
324

はたの・かずひろ／1965年京都府生まれ、45歳。昨年7月、米食品医薬品局の査察が入った際、「まったく問題はない。過去5年に見た製薬会社やCROで最高の内容だった」と太鼓判を押され「自信になった」。

「藤沢が当時手がけ、『免疫拒絶反応』を死語にした大型薬『FK506』（プロGRAF）は、効能を広げる途上にあった。その開発に携われるなら、と心を決めた」。そして、臓器移植などに限られていた同薬の効能を、関節リウマチや潰瘍性大腸炎に広げる開発に携わる。

藤沢では、社内に溢れる仕事への情熱に肌が合った。「上司・部下の垣根が低く、開発方針をめぐって部長と2時間ぐらい怒鳴り合ったこともある。プロジェクト会議で発言しないと、勉強してないからだ、出て行け！と退席させられるほどで、サムライが多かった」。

**そ**んな風土に心酔し、「骨を埋めるつもりだった」が、

04年に浮上した山之内製薬との統合話（06年に両社でアステラス製薬を設立）を機に秦野の気持ちは変化し始める。統合によって藤沢の文化が損なわれる恐れがあったからだ。大阪拠点

## わが社は これで勝負！

特にCRO事業では、「製薬大手の一流薬の開発に携われる」ことや、裁量労働制で成果が給与に反映される点が、優秀な人材が集まる魅力の源泉。仕事の割り振りや報酬面で性差がなく、女性社員が全体の6割を占める



の閉鎖によって世話になった派遣社員や既婚の女性社員が退社に追い込まれることに承服できない気持ちもあった。そして04年11月に腹を決める。

「独立したる」——。05年6月、臨床試験を担当していた同僚やアシスタントなど9人でリニカルをスタートさせた。

赤、青、黄の地色に、白抜き「L」——それが、リニカルのロゴマークだ。社名の頭文字



Saori Umebara/REAL

# 秦野和浩

## リニカル社長

Linical Co., Ltd.

### 製薬大手のニーズに 対応できるように ガン分野を強化

である「L」を「F」に変えれば、藤沢のロゴにそっくりである。藤沢は歴史からその名を消したが、「精神を承継したい」との秦野の思いが込められている。

起業当初は、製薬大手に営業して回っても、経験のないCROに仕事を任せてはくれなかつ

た。そのため最初の資本金3100万円が底を突く前に、厚さ1センチほどの事業計画書を手にベンチャーキャピタルを回り、4社から計1億円の資金を集めた。これを元手に人を採用するうちに、仕事の糸口もつかめるようになった。

営業に日参し、土下座も厭わぬ秦野の熱意に根負けし、武田が1年間の臨床担当者派遣で仕事ぶりをみることを条件に、後

に仕事を発注してくれた。また藤沢の元役員の紹介で、ある製薬大手から初めて臨床業務を部分受託した。おかげで、キャッシュも回り始める。

今年度の開発要員数は1700人超と前年度比2割増。CRO事業ではモニタリング、品質管理、コンサルティングの3業務にこだわる。前述の武田への派遣は信用を得て仕事を取るための例外で、「愛社精神が薄らぐから」と派遣業には手を出さない。また秦野の「自分は藤沢に育ててもらった。今度は若い人を育てたい」という願いに共感して

**開** 集まるのは若手に限らず、製薬大手出身のベテランも含まれる。発布陣を強化しつつ、次の成長ステージを目指す。「ガン分野への本格進出」だ。

の成長ステージを目指す。

「リニカルに集ってくれる人を豊かにしたい——それが今のいちばんの目標」と語る秦野は、「経営より開発がしたい」と冗談めかした一瞬前と変わって、経営者の顔をしていた。

「リニカルに集ってくれる人を豊かにしたい——それが今のいちばんの目標」と語る秦野は、「経営より開発がしたい」と冗談めかした一瞬前と変わって、経営者の顔をしていた。

（敬称略） 本誌・柴田むつみ

### ガン分野増強で 収益性は 一時的に低下



\*各年3月期