

Hey! みんな元気かい?

第 11 期 OG 山田 彩華

ご無沙汰しています。第 11 期の山田です。前回エッセイを寄稿してから 4 年経過していました。4 年前は、当時の上司や同僚との心温まるエピソードと異動の報告をした覚えがあります。今回はそこから 4 年間の出来事の報告です。4 年をぎゅっとまとめると、「大病して、武田薬品で全国 1 位の実績を収めて、退職して、クラレに転職しました」です。情報がやや過多ですので、今回はトピックごとに小話を展開していこうと思います。長文・駄文で申し訳ないのですが、ご容赦ください。

◆人間が健康に過ごせる時間はあまりに少ない

「人生観変わるよ」

海外に行っただけで帰ってきたやつが言いがちなセリフ第 1 位である。大体これを言うやつは、2 週間の短期語学研修を留学と誇張する傾向にあるだろう。そんな穿った物の見方しかできない私がこのセリフを言うことになるとは。

2022 年 7 月某日、何の前触れもなく私の左脚が通常の 3 倍に腫れあがり、膝が見えなくなった。異常な浮腫に加え、感覚がほとんどない。MR でもわかる、典型的な静脈血栓症だ。病院にかかったところ、即 1 週間入院となった。血栓が心臓や肺に飛んだら死ぬので、トイレに行くのも車いすの絶対安静だ。原因は何か。1 つ、長時間運転、2 つ、ピルの服用、3 つ、詰まりやすい体質、である。1 つ目の長時間運転は、発症 3 か月前に奈良県担当に異動になり生活環境が大きく変わったことに起因する。往復 1 時間越えの通勤運転に加え、WEB 会議の普及により車内から会議に出席することが増えた。気が付けば運転席にて 1 日 8 時間超、運転席で同じ姿勢を取り続ける状態だった。2 つ目のピルは生理に関する諸問題で必須アイテムであったが、わずかに血栓リスクを上昇させる副作用がある。3 つ目に、これは入院検査にて初めて知ったが、私の血管は先天的に狭窄している部分があり、詰まりやすい。言われてみれば、人より明らかに疲れやすく、血圧が低いのに蛋白尿が出やすい。それでいて腎機能には問題がない。そんな不思議体質と 29 年間付き合ってきたが、今回の診断で全部腑に落ちた。この血管が悪さしていたか、と。どれか 1 つだけなら耐えられたかもしれないが、複数の要因がそろって数え役満発症である。退院後も違和感なく歩けるようになるまで 3 か月を要し、それまでは麻痺する脚を引きずっての外回り活動となった。

早い発見と適切な処置、そして若さが幸いして、大きな後遺症もなく（軽度はある）快復したが、長距離運転は避けた方がよいことになった。ピルの服薬を中止しても、血管の狭窄がある以上、リスクを抱えることは推奨できないだろう。MR の仕事の半分は運転と言っても過言ではないので、実質 MR 引退勧告で

あった。病気により仕事に制限がかかることが、人生のこんなに早期に生じるなんて。そして何より、命の危機をこんなに早く体験するなんて。気軽な臨死体験と例えられるバンジージャンプなんかよりも何倍も死を間近に感じられた日々であった。いまだに長距離飛行機は乗れない。健康は、なんて脆く崩れやすいのだろうか。製薬会社に勤めて9年、おそらく多くの社会人よりも健康について、生きることについて考える機会も多く、病に苦しむ人を見てきただろう。だが、自分の身に降りかかり始めて「理解」することもある。正直、めちゃくちゃ怖かったし不安だった。明日が当たり前に来ると思えるのはすごい奇跡だ。体が動くうちに、やらねばならないことがある。私は何のために働き、なんのために生きるのか。三十路を目前に深く考えることとなった。

◆会社のための自分じゃなくて、自分のための会社

運転に制限がかかったにもかかわらず異動が認められなかったので武田薬品を退社した。転職～会社との交渉に関するエピソードの大部分は、私個人のnoteにて記事にしている。興味があれば詳細はそちらをご参照いただきたい(1)。転職当時は、直面する現実と可能性の間で漂う悩みの多い期間であった。というのも、中途採用となればある程度の経験が求められ、通常であれば今の営業職を生かした延長線上の仕事で職探しをするのが妥当な線である。しかし、体調を踏まえたときに営業職を続ける体力的な不安、そして、当時は29歳だったので、未経験でも採用してもらえるポテンシャル採用の可能性、この間でうろろろしていた。人生観が変わった私は自分に問うことになる。「私は人生の長い時間をかける仕事でこれから何をしたいのか」と。ただお金を稼ぎたいのか、とんでもなく出世して名声を得たいのか、はたまた、やりがいや社会貢献を求めるのか。

「医療に携わりたいです。」

これが私の出した答えだ。製薬業界に9年弱携わり、思うことはたくさんあっても、それでもなお、医療・製薬などに携わりたいのである。文系も文系である、慶應義塾大学商学部在学、あるいは卒の皆さんに医療業界はあまり人気がないことは知っている。だからこそ言いたい。「医薬品業界はいいぞ～」と。

まず、ホワイトだ。給与水準も高く、自由度も高い。次に、なんだかんだ専門職なのでつぶしが効く。人材が特殊な分、多くの学習を要される面は確かにあるが、それゆえに、医薬品業界内での転職は比較的簡単だ。加えて、営業先が医者という教育水準の高い層なので、いわゆる「困った人」に出くわすことがなく、ストレスが少ない。そして何より、商品売る意味を強く感じられる。営業職として様々な業界に就職していった同期のうち、現役で営業を続けている人はそう多くない。営業職を離れる理由として、「自分が売っている物(サービス)が本当に必要かわからない、お客さんをだましているような気持ちになる」というのが大半のところだ(山田調べ)。セールスを続ける上でも業績を上げる面でも、意義を感じられないのは致命的だと思う。製薬はそれがない。世に出る薬は有効性が科学的に裏付けられて厚生労働省の審査を通過している。似たような薬があるケースは多いが、それでも何等かの必要があるから上市されるのだ。最近では希少疾病にフォーカスした薬剤の導入がどの企業も多く、私もそのような薬の販売に携わった

が、薬を待っている患者さんに届ける喜びは確かにある。またその薬を使用して、快方に向かったと医師を通じて聞くことができる喜びも大きい。誰の、何のために私が薬を売るのか、明確な意義を見出すことができ、自分の存在を問う必要性がない。私はこれからも仕事でこういう喜びを感じたい。だから医療に携わりたいと思う。

武田薬品に在籍した最後の2年は、再生医療等製品の販売にも携わっていた。再生医療のポテンシャルを感じる一方で、生産技術の未熟性や、再生医療そのものの発展の遅さに疑問を持つようになった。そこでふと思ったのだ。再生医療こそが私が人生をかけて取り組むテーマなのではないかと。再生医療なら熱意をかけて頑張れる仕事なのではないかと。そして、再生医療をテーマに転職活動を行い、化学メーカーである株式会社クラレに転職した。なんと、文系学士卒の私が、化学メーカーの研究開発本部に在籍することになったのだ。周囲は当然、純度100%の理系、それも旧帝大のマスター、ドクター卒の巣窟だ。人生って何があるか本当にわからない。クラレでは、細胞を培養するのに必要な足場材を開発している。私はその販売として製薬会社やアカデミアを訪問したり、マーケターとして情報を集め開発にフィードバックしたり、あるいは、製品の価格を決め、パンフレットやホームページを作ってどのようなメッセージを発信するか、どのようなプロモーションをするか、どの企業と組むかを考えたりしている。マーケティングの基本である4Pのすべての決定に関われる。医薬品業界の仕事と小野ゼミの勉強がはじめて繋がった。人生の伏線回収だ。日々、わからない用語やハイレベル英会話に困まれ頭はパンクしているが、小野ゼミの知識・MRとしての営業スキルを活かせる部分も多く、毎日がとにかく楽しく、転職は成功だ、と今のところ言えるだろう。

(1)転職～退職についての記事

https://note.com/xio_lung_bo/n/n9b9b5d30785f?sub_rt=share_pw

◆営業職ってなんだろう

私は執念深い人間である。就活を終え武田薬品のMRになると決めたとき、「慶應出て医者と言いなりになって頭下げる仕事じゃん」と、デリカシーのかけらもない一言を放った同級生くんのことを、10年経った今でも許してない。9年弱営業職を経験し、私は営業職がすごく好きだと思っている。しかし、営業職の世間一般のイメージは、「ノルマがきつい」、「飲み会が多い」、「根明じゃないと無理」、「得意先に媚びる仕事」といった、ネガティブなまたは、生まれつき才能が有る人しかできないといったものが多いのではないだろうか。ノルマや、飲み会は会社と業界によるので議論しないが（製薬はいずれもほぼない）、性格にかかわる部分と、仕事内容に対しては、反論を申し上げたい。

まず、私の体感だが、MR職をやっている人のほとんどが根暗だ。本物の陽は2割くらいではないだろう。そして、営業成績は性格の明るさ度に相関しない。私は、営業とは訓練だと考えている。武田薬品では営業の心構えから、テクニックまで研修でしっかり叩き込まれるうえに、とにかく練習をする。得意先で

30分の面談をするのであれば、2時間は面談の準備に費やし、1回はロールプレイと称して実際に声に出して面談の模擬を行う。経験年数問わず、新卒から30年目のベテランまで全員やる。毎日やる。得意先から返ってくるあらゆる反応を予測し対策を立てる。得意先のことを調べる。より伝わりやすい洗練された言い回しはないか検討する。相手から思い通りの回答を引き出すために質問の投げかけ方を工夫する。そして、場数を踏むために1件でも多く毎日外回りに出かけ、経験を積む。だから、営業とは、才能がなくても訓練でできるようになるのである。性格が明るく人とコミュニケーションをとるのが上手でも、訓練を怠ると決定力が足りず数字をあげられない。営業の本質的な仕事とは、相手の機嫌を取ることではなく、提案し、議論し、製品を使ってもらおう交渉をすることだからだ。得意先側だって、ご機嫌取りを簡単に見破る賢さが当然ある。根明で人当たりがいい営業担当よりも、派手さはなくとも言葉で伝える力が強い営業やクリティカルな質問ができる営業の方が私は脅威に感じる。

私も根が明るくない。人見知りだし、人間関係なんて正直面倒だ。4年前のエッセイでも、もがき、苦しんでいる様子が見えるが、成長スピードは遅いほうだと思う。数字がついてこず腐っていた時期もある。しかし、執念深さだけはあった。No デリカシー同級生くんを許さないその執念深さは、武田薬品で全国1位の実績という結果を引き寄せた。退社寸前の軌跡である。正直運がよかった部分があるが、神様が9年の頑張りに対してくれたプレゼントだと思えば素直に喜びたい。ここまで、まるで営業をわかったような口ぶりだが、まだまだ奥深い仕事であり、わからないことだらけである。しかし、私の営業は、転職して異なる業界に来てもしっかりと通用する訓練された「技術」だと思う。だから再度言わせてほしい。営業とは訓練である、と。そして、他の多くの仕事も訓練が必要なのは同じなので、詰まるところ、営業職は特別でもない仕事なのだ。

慶應大学をはじめ、いわゆる高学歴と呼ばれる層が営業職を避ける傾向にあることを大変悲しく感じている。せっかく賢い頭脳を持っているのに、訓練したらとても優秀な営業になれるのに、といつも思うのである。営業とマーケティングは切っても切り離せない関係だ。賢い頭脳で上手なマーケティングをしても、営業がダメだと物は売れないし、反対も然りだ。今の私の直感的な感覚では、マーケティングの仕事をしたのであれば、営業の経験はあったほうがいいのかと思う。野球界で言われている「良い選手が良い監督になるとは限らないが、プロ野球の経験はあった方がいい」みたいなことだと思う。「良い営業が良いマーケターになるとは限らないが、外回りして実際の市場状況は知っておいたほうが良い」的な。私は、「悪くない営業」だったと思うので「悪くないマーケター」以上を目指して今の仕事を極めたい。

◆「チュチュの実」は理想だよ

ここまでダラダラと、何のために働くのか、何がしたいのか、何のために生きるのか、などここ数年私が考えてきたこと書かせてもらった。2018年に寄稿したエッセイを参照すると、「ステキな三十路お姉さんを目指して、1年1年豊かに年を重ねられますように」書いてあった。三十路を迎えた今、熱意を向けられる仕事があり、生きる喜びとなりうる趣味も娯楽もある。内側からあふれるエネルギーに燃えており、こ

こ数年で一番心身のコンディションが良い。これはなかなかステキな三十路お姉さんなのではないだろうか。そうであるならば、次は素敵な四十路に向けてまた1から積み重ねていきたい。何よりも、周囲の人も私自身も健康な時間が1日でも多くあって、楽しく暮らしてほしいと切に願う。「人々の健康と医療の未来に貢献する」。これは武田薬品の旧ミッションである（今は「Better Health, Brighter Future」に変更。）。新卒でミッションに共感できる会社に入社できたことは大変良かったと思う。我ながら新卒の会社選びは大成功だった。会社を辞めても私の根幹はここにある。素晴らしい医療技術を早く創出できるよう、楽しみつつもますます仕事に励みたい。

◆仕事でないお話も少しだけ...

今年度は、同期石塚の結婚式（3月）、OB白石さん&第11期インゼミ（久米さん欠席）でBBQ（5月）、第10期笹本さんと鳥取旅行（6月）、同期石塚・第12期生中原さんと小籠包の会（11月）、海外から一時帰国した同期の並木さんにご飯 with 石塚（11月）、笹本さんとPETROLZの会（12月）など小野ゼミの友人たちと触れ合うイベントが多数ありましたが、1枚も写真を撮りませんでした。どうもすみません。勤務地東京なので、これからも仲良くしてください！そして、石塚多いな！！いつも誘ってくれてありがとな！！久米さんは元気なのか???