

キャリアパスを考える

独立行政法人 科学技術振興機構
研究開発戦略センター フェロー
慶應義塾大学クリニカルリサーチセンター
客員准教授 山本 雄士

今日のメッセージ

- 如何にいいポジションにいるか自覚してくれ
- そのポジションを生かしきる術を知ってくれ
- あとは自分で生き抜いてくれ

どんなキャリアを歩むべきか？

経済とマネジメントの基本原理によれば、

「やり方を指定して強制するよりも、
目標を設定し実績を評価するほうが理に適う」



なぜキャリアを考えるのか？
キャリアの先にあるのは何か？

何のために生きるかを自問する

□ 自分の「V-KSA」を考える

- Vision
- Knowledge
- Skill
- Attitude

□ その中から優先順位を決める(戦略をたてる)

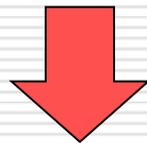


Ask yourself...

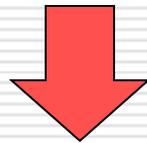
- Who will be your customer?
 - Why do they buy you or your value?
 - What you will address?
 - Are you a must-have item, or better-to-have item?
 - Why not people choose competitor's value?
 - Why you, other than anybody provide such value?
-

キャリア設計＝
自分が最も輝く道を歩むこと

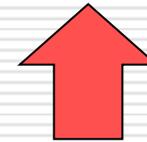
あなたが本当にやりたいこと



必要なもの



欠けているもの



生かせるもの



得意なもの

Father's Love (True Story)

米国のとあるサラリーマン

- Georgetown大学卒、弁護士として活躍
- 1997年 Harvard Business SchoolでMBAを取得
- 卒後、サンフランシスコで企業コンサルタントを開始
- 1998年3月 生後15ヶ月の娘が希少の先天疾患であることが判明
- 当時有効な治療法は無く、5歳が寿命と診断
- その数ヵ月後、弟も同じ疾病と診断される

Pompe病

- Lysosomal Storage Disorderの一つ
- α -glucosidase欠損症
- 劣性遺伝(4万人に一人)
- 国内約40例
- 多くは呼吸不全で死に至る



彼のその後

- 当時、類似疾患のGaucher病の治療(ERT)は開発されていたが、Pompe病の治療法開発は遅々として進まない
- Pompe病の専門医を訪ね、New Jersey州に転居
- 1999年 約1000万円の資金を集め、Children's Pompe Foundation (CPF)を設立。CPFで約1億円を調達し、Pompe病の研究に寄付
- オクラホマ大学のDr. Canfieldと出会い、Pompe病の治療法の可能性を知る
- 2000年 Novazyme Pharmaceutical設立、投資家から約8億円の資金を調達

そして、最終章

- 医薬品候補物質の開発は成功し、会社を約140億円でGenzyme社に売却。治験が開始。
- しかし、彼の子供たちは利益相反の観点から、治験対象から除外
- 彼が全役職から辞職して子供たちを治験に登録。
- 治療薬が奏功し、2010年時点で子供たちは健在。

熱意を形にする

～ 医療従事者だからこそ可能な挑戦もある

米国での科学 x ビジネスの潮流

□ Massachusetts Institute of Technology (MIT)の方針

「科学を重視し、実際的な問題に焦点をおき、学際的な研究を極め、産業界と連携する」

「Mind and Hand」

米国での科学 x ビジネスの潮流

□ Harvard大学学長 Summers(元国務長官):

「21世紀の大学は、20世紀の銀行のように重要な役割を担うはずだ・・・科学技術に重点を置き・・・技術とその使用は科学の重要な側面であり・・・産業との連携を強化するべきだ」

ViaCell社 米国臍帯血バンクの先駆け

- Cynthia Fisher女史が1999年に創立
- 彼女は、元IBMのセールスパーソン
- 臍帯血治療にヒントを見出し、
その「流通」がカギ、と見極める
- 1993年 Viacord社設立
 - シンシナティ大学子供病院と共同研究(独占)
 - FDAに対して、保存などの規制基準を例示
 - 16回以上無視されるも、それを記録

徹底したチームワークによる勝利

□ チーム

- Scientific Boardを設置し、学術的根拠を蓄積
 - 学会発表や、プレス発表ごとに彼らのお墨付きをもらう
- チームにFDAとの交渉に長けた元製薬マンを雇用
 - FDAの扱い方を指南

□ その連携と支援

- メディアとの協働で認知度を上げる
- 学会からFDAへの働きかけ
- 政治家からFDAへの働きかけ

米国のスタンダードとして、確固たる地位を築く

私のこれまでの経緯

自己紹介

- 1974年 北海道札幌市生まれ
- 1999年 東京大学医学部卒、内科研修
- 2001年 東京都立病院にて総合研修(循環器、救急など)
- 2003年 東京大学医学系研究科入学(循環器、不整脈)
- 2005年 Harvard Business School 入学
- 2007年 (独)科学技術振興機構に所属
- 2009年 慶應義塾大学を兼任

政策提言、病院経営支援、教職を兼務しながら現在に至る。
「病院経営のしくみ(日本医療企画)」を共著、「医療戦略の本質(日経BP社)」、「奇跡は起こせる(宝島社)」を翻訳出版。

当時、夢見た医療環境

- 充実したい
 - 本当に自分のやるべき仕事を優先、専念したい
- 貢献、手助けしたい
 - 目の前のこの患者さんを救うのは自分だ
- 報われたい、感謝されたい
 - 患者さん、家族、他のスタッフ、同業者、社会・・・
- 追求したい
 - もっと自分にできることがあるのではないか

・
・
・

当時の限りなく思いつきに近い仮説

医療のやりくりが必要ではないか

キャリア転換では「決断」が必要(だった)

- 労働環境を変えられる
- 知らないことにチャレンジできる
- アメリカに行ける
- 金持ちになるんじゃないか
- 単に凄い気がする
- × 負け犬か？
- × 戻るところはないんじゃないか？
- × 留学資金はどうする？
- × これまでのキャリアが生きるのか？
- × 今後どうやって生きていく？

詰まるところの判断

でも、とにかく必要な道だ

入学までのプロセス

- TOEFL、GMATのスコア
- 推薦状 3通
- 大学時代の成績
- エッセイ 5通
- 面接

Harvard Business School とは

- ハーバード大学の経営学大学院
- 修士(MBA)は2年のカリキュラム
- 一学年 10クラス 900人
 - 日本人は一学年約10人
- 全ての授業で「ケースメソッド」
 - 実際の事例に基づくディスカッション
 - 二年間で約600ケース

HBSでの必修科目

- 会計学
- ファイナンス
- リーダーシップ
- マーケティング
- オペレーション管理
- ビジネス倫理と法
- 起業
- ビジネス戦略
- 交渉術
- 国際ビジネス

ビジネスとマネジメント

経営学は方法論の集積

組織がSustainableに活動し続けるための方法論

- 経営学と経済学は全く異なる
 - 経営学は個々の組織への視点
 - リーダーシップなどのスキルの育成

- 経営学の目的は金儲けにあるのではない
 - 問題解決のための手法
 - 目標達成のための手段

経営の本質は「持続」

□ マネジメントの本質

「ある事業や組織活動を

持続的かつ効果的に運営すること」

□ ビジネスの本質は

「価値の創造と提供で対価を得る活動」

マネジメントで目指すもの

- 競争の中で生き残る(Sustainable)ような活動を如何に創出し、運営するか
- そのためのスキルとして
 - 効果的なDeliveryの為のMarketing
 - 生き残りの為のStrategy
 - 活動創出の為のLeadershipなどなど

解決方法の提示(必要な時間やお金を示す)が全て

まずは、

自分自身とそのキャリアの
マネジメントをせよ

Market yourself !

自分のエッジを決める＝キャリア設計

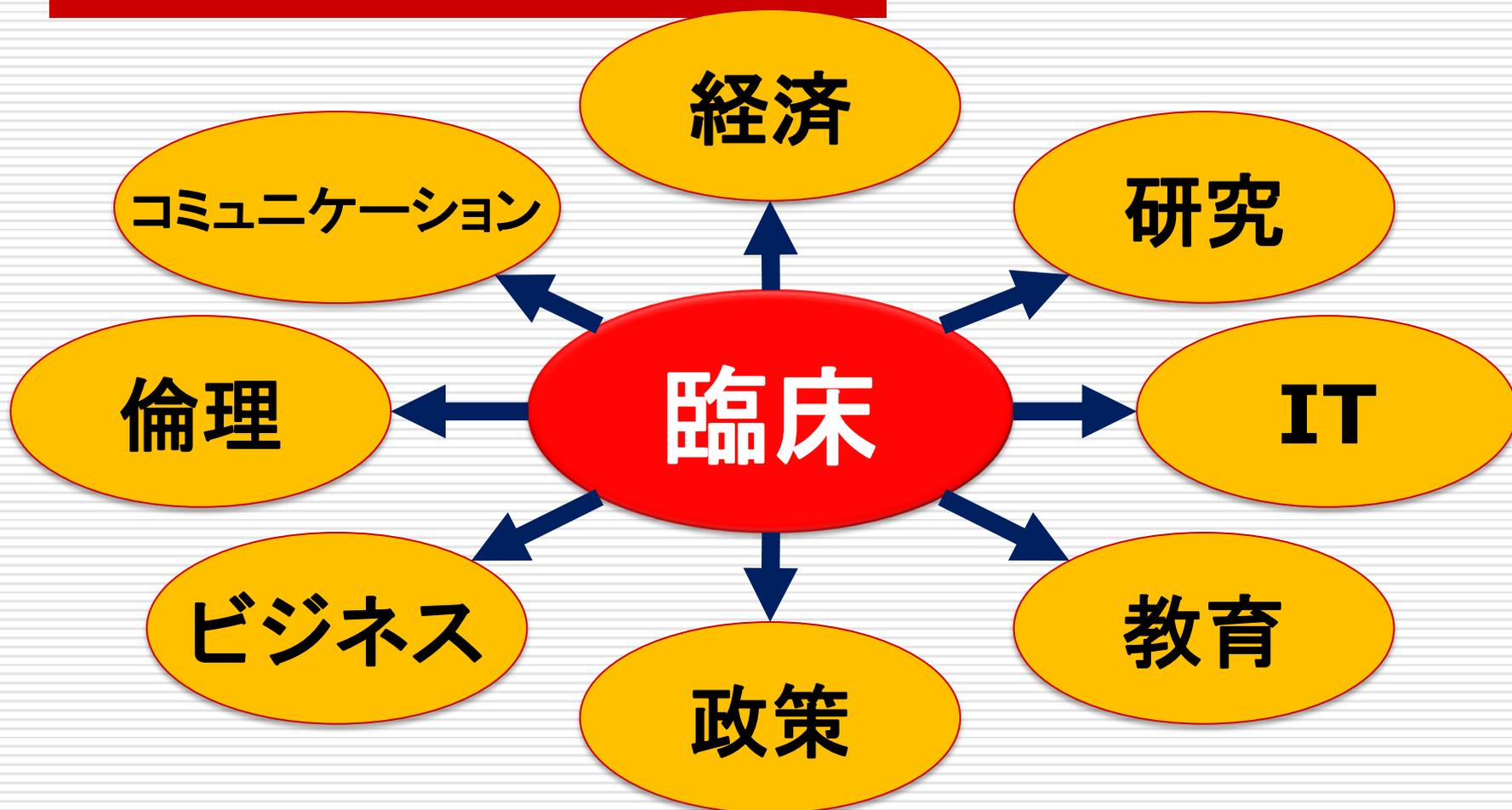
能力、可能性は十分

- 自分がこれまで一番好きだったもの
- 自分が一番輝いていた場
- 自分が周りからどんな役割を期待されたか



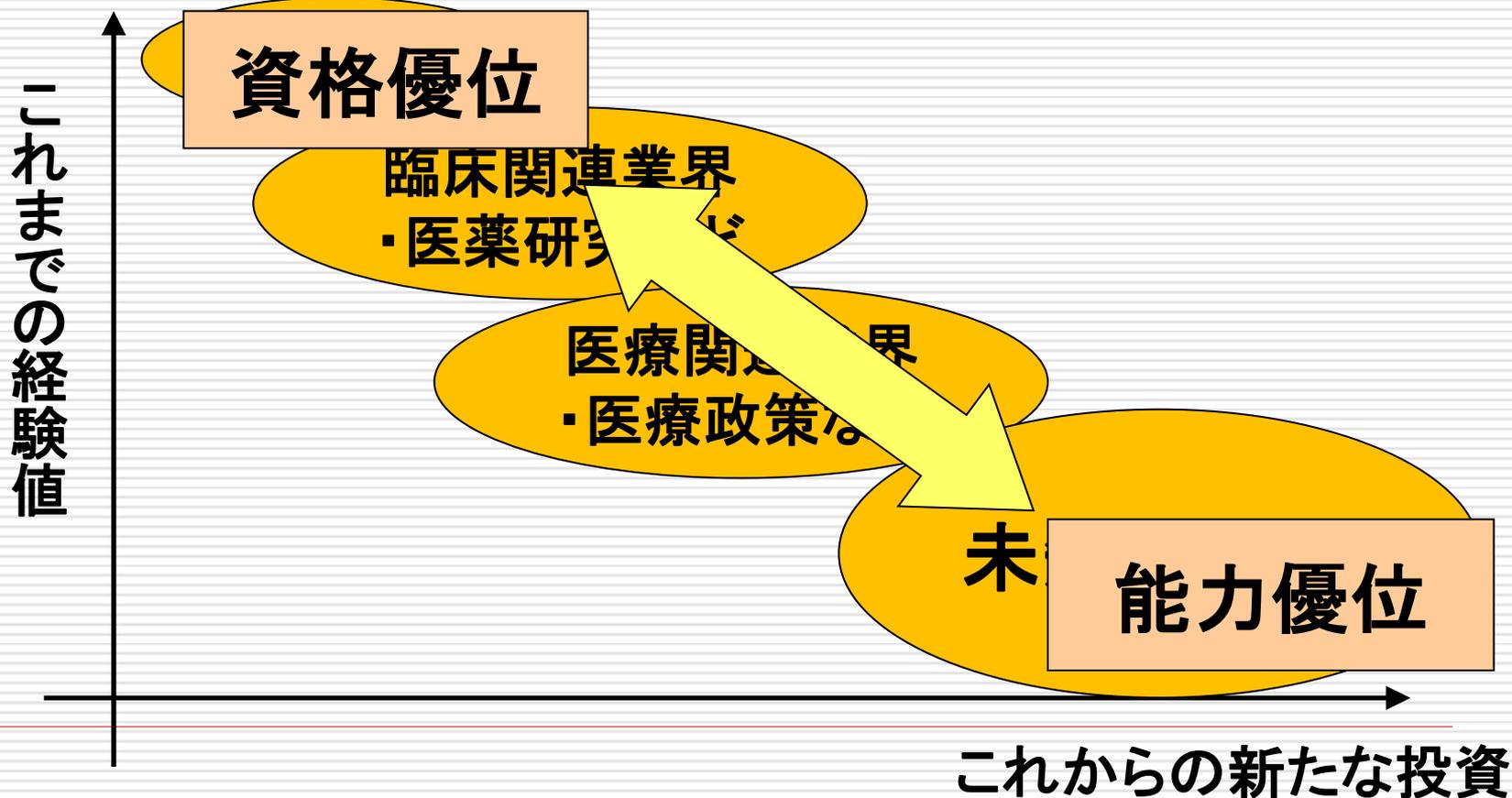
あとはどの可能性に賭けられるのか

臨床を取り巻く要素は無数
= 自分の活かし方も無数



ゲームのルールが全く異なる

これまでの経験の活用



医療のイノベーションによる
社会、家族、個人へのインパクトの
大きさを感じてほしい

そして、それを実現できる立場にあることも

What is “your own value”?