

#3

医療科卒業生リレーエッセイ

ナインシグマ アジアパシフィック社セミナーにて講演中の筆者。写真左。



プロフィール: 緒方清仁 (2008年卒)

愛媛県立松山南高等学校卒業。筑波大学 看護・医療科学類を2008年に卒業後、人間総合科学研究科フロンティア医科学専攻へ進学。2010年に同専攻を卒業後、2010年4月より2015年3月まで株式会社ヤクルト本社中央研究所 基礎研究二部にて腸内細菌叢や乳酸菌飲料に関する基礎研究業務に従事。2015年4月に株式会社ナインシグマ・アジアパシフィック社へ入社し、技術仲介という立場から企業の研究開発、事業開発におけるオープン・イノベーションを支援。2018年1月より同社ディレクターとして医薬品メーカーを中心に食品・医療機器といったライフサイエンス分野のプロジェクトを統轄、並びに新規プログラムの企画・運営に従事。

基礎研究職から新たなキャリアパスへの挑戦 —生命科学分野のオープン・イノベーションを牽引する—

ナインシグマ・アジアパシフィック株式会社
ディレクター 緒方 清仁



2008年に医療科学類(当時の看護・医療科学類 医療科学主専攻)を卒業した緒方清仁といいます。学類を卒業してから10年が経過しますが、大学院修士課程、食品メーカーでの研究職、コンサルティングとキャリアを積んできました。皆さんにとって直接の参考になるかは分かりませんが、私が学類、修士課程からメーカーへの研究職を選んだ経緯や全く違う畑へ進もうと考えたきっかけを綴りたいと思います。

私は、筑波大学の医療科学へ進学しようと思ったのは、特に高い志があった訳でも、筑波大学へ特別な思い入れがあったという訳でもありませんでした。私は2期生だったので、大学を卒業してどのようなキャリアパスがあるのかということも分からず、何となく入ったのですが、今にな

って振り返ると当時の選択は正しかったなと思います。医療や臨床検査学を学ぶ中で当初は臨床検査技師として医療機関で研鑽を積むこともいいなと思った時期もありましたが、3年次の後半から配属された研究室で研究というものに初めて触れて、徐々に研究者になるという思いが強くなっていきました。卒業研究から修士課程まで、解剖学・発生学研究室(高橋 智教授)で指導を受け、主に膵臓の内分泌細胞の分化に関する研究を行っていました。高橋研で非常に充実した研究環境を用意してくれていたことも研究者志望の気持ちを強めた要因かもしれません。これは会社員となっても同じことが言えますが、やりたいことや打ち込める仕事ができることと同じくらい、環境ということとはとても大切だと思っています。居心地がよい、成長させてくれる、自由がきく、尊敬できる(目標となる)先輩や先生がいるなど良い環境の定義は様々かと思いますが、高橋研は居心地と自由という点が当時

の私にフィットしていたのだと思います。当時は就職活動の解禁が1年生の11月でしたので、修士課程へ進学して早々、会社員としてのキャリアを歩むのか、アカデミックポストを目指して博士課程へ進むのかを選ぶ必要はありませんでした。博士課程へ進むという気持ちを持っていたのですが、就職活動を経験することもいいだろうと考えて、周囲の同期と一緒に就職活動を受けました。



大学院生時代、高橋研での集合写真。

製薬企業の研究職を第一志望に活動を行った結果、ヤクルト本社の研究職として採用されました。ヤクルトは乳酸菌飲料のイメージが強いと思いますが、抗がん剤の研究開発も行っています。一次面接、二次面接、最終面接と医薬品研究への思いを語りましたので、当然その部門での採用だろうと思っており、医薬品研究ができるのであればメーカーに行くこともいいなという思いが内定を貰ってから徐々に強くなりました。この時点では分からなかったのですが、実は乳酸菌や腸内細菌の基礎研究部門での採用だったようで、これが判明するのは入社後に正式な配属が通達された時点でしたので（内定を貰ってから一年半後）、当時の私には医薬品研究以外という気持ちは全くありませんでした。さて、実際に内定を貰ってから、博士へ行くという選択肢がなくなったかという点、これは卒業して入社する最後の最後までどちらが正しいのか自分の中で納得する答えを導くことはできませんでした。ただ一点、メーカーを選んだきっかけを挙げると、自由や居心地の良さを一旦捨てて、厳しく成果が求められるであろうメーカーで研鑽を積むことは自分にとって今後のキャリアにプラスとなるだろうと思ったことでした。そうやって、自分を納得させつつ、かつ叶はずのなかった医薬品研究への期待と希望を抱きながら筑波大学での6年間を終えました。

ヤクルト本社の研究職として社会人生活をスタートさせましたが、ヤクルトは入社後研究が手厚い企業でした。ヤクルトと言えばヤクルトレディを思い浮かべる方も多いと思いますが、ヤクルトレディの方はヤクルト製品をお客様へ届けるという使命のもと活動されており、実際の営業活動（お届け先の開拓）は社員の仕事です。新入社員もそのヤクルトの根幹となる活動を経験するといった目的で1か月間（研究開発などの技術職は1年）の開拓活動を行いました。内容はあまり言えないので省略しますが、研究職に入った私にとってはかなりヘビーな内容でした。結局20数軒の新規顧客の開拓ができ、今となってはいい経験だったなと思えるようになりました。

ました。社会人としての心得や営業に関する研修を終え、いよいよ研究所での研修がスタートとなりましたが、全ての研究室を一通り体験するという研修で、約4か月の研修プログラムでした。そして4月に入社してから半年以上が経過した11月にいよいよ正式な配属となるのですが、この時によく私が医薬品研究ではなく、乳酸菌や腸内細菌に関する基礎研究部門であったことを知ることとなります。えっという思いはありましたが、社会人を選んだ者としては、それを受け入れ、また何かの機会があれば医薬品研究に携われるといいなという気持ちを持ちつつ、ここでやっという気持ちと気持ちを切り替えました。結論を言うと、この時基礎研究部門であったことが後のキャリアを考える上でも、研究者としてのスキルアップにおいても良かったと思っています。基礎研究部門の内容は、乳酸菌や腸内細菌に関する基礎的な知見の蓄積も大きな目標の一つですが、一方で、ヒトを対象にして、疾患と腸内細菌との関連性を明らかにすることや、ヤクルト製品の効果を明らかにするという使命も持っています。そこで、国内外の大学の臨床の先生とプロジェクトを行うことや社内の別部門と共同したプロジェクトなどに携わる機会が多くなっていきました。私たちの部署で開発した技術を部外の人や社外の人に活用してもらって新たな成果を上げていくという中で、その調整・仲介役という立場となり、その面白さも理解していくようになりました。仲介役が面白いと思うようになるのと時を同じくして、自身のキャリアについても深く考えるようになりました。皆さんがどのようなイメージを持っているかは分かりませんが、ヤクルトは安定しており、研究にも力を入れている、とても良い企業だと私は思っていました。そのため、そこで定年まで仕事以外のプライベートも充実させつつ研究者としてのキャリアを歩むことも選択肢としてありましたし、おそらくそれが正解だと思っている方も多いことでしょう。ただ、10年後、20年後自分はどうなっているのだろうと考えた時に、



株式会社ヤクルト時代、タイへの出張中。

少し危機感を覚えるようになりました。ヤクルトの研究者として優秀であれば、どこへ行ってもやっていける研究者かという点、決してそうではないだろうと思いました。そう思っていたヤクルト5年目の年末に、現職であるナインシグマという企業があることを知りました。詳しくは後ほど紹介しますが、オープンイノベーションの旗振り役として技術の仲介をしている企業で、ヤクルトで自分が行っていることをより大きな規模で実施できるのではという期待感とやってみたくという気持ちになり、転職することを決めました。先程言いましたが、ヤクルトは良い企業ですし、ナインシグマへ移ることは研究の道を離れるということを意味しています。そういった意味でこの決断に至ることは容易ではありませんでしたが、ヤクルトで研究者として誇れる成果を残せたことが、もう研究を離れてしまってもいいかなと思えるきっかけとなりました。ヤクルトでの5年間で共著も含めて8報の英語論文を発表できたこと、国際・国内学会での発表、特許出願など、ここで研究者を辞めても、研究に携わっていたことを証明できる材料がありましたので、変に未練を感じることもないし、この立場に固執しなくてもいいかなと思えました。その時は、あまり思っておりませんでした。今になって強く思うこととして、今いる環境で誇れる成果を残せた上で転職したことは、とても大切であったなということです。新たな環境へ飛び込むと初めは上手いかなことが多いですし、不安なことも多いです（ナインシグマへ移った時もそうでした）。そういった時に、何が支えとなったかという点、ヤクルトで頑張れたということでした。

よく周辺の人をライバルと捉えて、その人に負けたくないという方がいますが、私の場合はヤクルトで頑張れた自分がナインシグマの自分にとってのライバルであり、過去に負けまいと頑張ろうと思いました。これは私だけでなく、転職が上手いっている方も良く言うのですが、今いる環境でピークにいる、一番脂がのっている時に移ることが転職成功のコツだと思っています。と後付の理由もいろいろ書きましたが、5年間お世話になったヤクルトを去り、ナインシグマでのキャリアをスタートさせることとなりました。

現職であるナインシグマについて簡単に紹介させていただきますが、日・米・欧の3拠点でオープンイノベーションの促進のための技術仲介を行っている企業です。オープンイノベーションは最近のはやり言葉ですので、知っている方もいるかもしれませんが、企業単独では国際的な競争に勝ち抜けなくなっている現代、優れた技術を持っている大学の先生やベンチャー企業（もちろん大企業同士のこともあります）とコラボレーションすることで新たな製品や価値を作り出すといった考え方です。日本でもここ数年で急速に浸透している考え方であり、多くの企業が取り組んでおります。オープンイノベーションの成果で皆さんの身近な例を挙げると、フィリップス社のノンフライヤーは有名な話です。ノンフライヤーを使ったことがある方もいるかと思いますが、油を使わずに揚げ物を作る家庭用の調理家電であり、日本でも爆発的なヒットとなりました。健康志向が高まっている現代社会で、油を摂りたくないけど、揚げ物は好きなので、そういったものを作り出したいという思いは多くの家電メーカーが思っており、研究開発を進めていたと思います。フィリップス社もその一つでしたが、油を使わずに、揚げ物の食感を実現する家電を作り出すことはできていませんでした。そういった時に、技術者がわずか2名しかいないベンチャー企業の技術がフィリップス社へ持ち込まれたことをきっかけに、これまで行き詰っていたポイントをブレイクスルーすることができ、ノンフライヤーの開発に至りました。フィリップス社はグローバル大企業であり、多くの研究者・技術者がいますが、それでも解決できなかった課題を小さな企業が解決して新たな価値を生むことができたというオープンイノベーションの成功事例の一つです。その他にもいろいろな事例がありますが、もしご興味があれば、個人的にお聞きください。現職では、そういったオープンイノベーションを促進する役割にあり、大企業が解決できない課題を解決できる先生や企業を世界中から見つけるという業務を行っています。とてもやりがいのある仕事と思っていますし、ナインシグマ自体は小さな企業ですので、

個人の責任も大きくなります。今は、ディレクターという立場で、新規事業の企画・立案、オープンイノベーションに関する講演、営業、実際に技術を探するというオペレーションなど、大企業であれば部門を分けて進める業務を一気通貫で進めています。大変だなと思う方もいるかと思いますが、成長にとってはとても良い環境かなと思っています。また、ナインシグマで私は製薬企業を中心とするライフサイエンスの統轄をしており、社会人になるときに思っていた医薬品研究に間接的ではありませんが、携わることができています。思い続けていれば、どのような形であれば叶う時が来るもんだなと思いました。コンサルティングという仕事は、あまり長く同じ場所に留まるものでもなく、私も2018年3月31日でナインシグマへ移って3年となりますので、そろそろ次どうするかを考える時にきているなと感じています。ヤクルトから移ってきたときのように、ナインシグマでやり遂げたと誇れることも多々ありますので、色々と考えて次どうするかを決めようかなと思っています。

取り留めもなくこれまでのキャリアについて書きましたが、私は幸運にも、これまでの選択はいずれも大成功だったと言えるものでした。ただ一方で、後悔しないように頑張ったことにも要因の一つかなとも思います。後悔したと感じるのも個人の気持ち次第なので、せっかく飛び込んだ環境であれば、後悔しないように自分自身を成長させていくことが必要だと思います。ただ、迷うことも多々出てくると思いますので、そんな時には友達や先輩に相談してみてください。筑波大学の医療科学を卒業した方は多様なキャリアを歩んでいますので、卒業生に相談してみるものひとつかもしれません。長くなりましたが、最後まで読んでいただき、ありがとうございました。何か参考となる部分があれば幸いに思います。

編集後記: 医療科学類の卒業生をリレー形式で追う本企画。第3回目は研究職から転職し、現在はライフサイエンス企業間でのオープン・イノベーションを仲介する現場で活躍している緒方さんにお願ひしました。医療科学類卒業生のキャリアパスを知ってもらうことで、現役生が将来の進路選択を考える上でのよいきっかけになってくれれば幸いです。

また、「ぜひ、リレーエッセイを書きたい!」という医療科学類関係者の方を随時募集しております。

制作: 桐枝会 (筑波大学 医療科学類同窓会) 医療科卒業生リレーエッセイ編集チーム

