

The

「最優」を
つくるチカラ。

Cutting

Edge

受付
18.1.16
キャリアセンター



KAKEN PHARMACEUTICAL CO., LTD.



「最優」をつくるチカラ。

企業にとって、規模の拡大は重要なテーマです。
しかし科研製薬は、それ以上に大切なことがあると考えています。
それは、どれだけ患者さんのクオリティ・オブ・ライフに貢献したか、
つまりどれだけ「笑顔」をもたらしたか、です。
患者さんが少なくても医療の遅れている分野にこそ、そのニーズはあります。
数字や規模を追うのではなく、患者さんにとって真に価値ある薬を提供する。
そのために、科研製薬は独自の道を歩んでいきます。
情熱を胸に、最先端の製品で、最優の成果をつくる。
そんな、世界に強い存在感を示す製薬会社となることが、
私たちのめざす未来です。

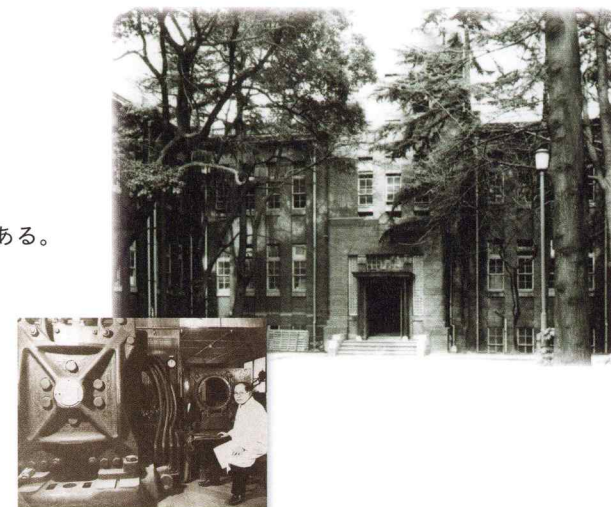
[科研製薬がめざす道]

情熱を胸に、
最先端の製品で、
最優の成果を。

Roots

源流は理化学研究所に

科研製薬のルーツは、
1917(大正6)年に創設された財団法人理化学研究所(理研)にある。
理研は、仁科芳雄、湯川秀樹、朝永振一郎など
数多くの優秀な科学者を輩出した研究機関。
太平洋戦争の終結とともに一旦解体されたが、
1948(昭和23)年、仁科芳雄を初代社長として
株式会社科学研究所が発足。
これが現在の科研製薬の母体となっている。



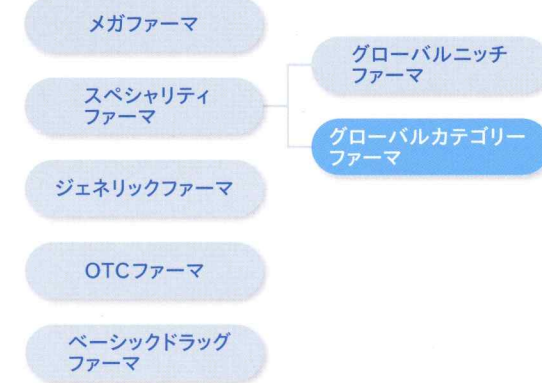
Position

グローバルカテゴリーファーマ

製薬会社にはいくつかのタイプがある。
世界市場で一定の地位を獲得するメガファーマ、
後発医薬品を安定的に供給するジェネリックファーマ、
セルフメディケーションに対応して
一般医薬品を中心に開発するOTCファーマ*など。
科研製薬はいずれにもあてはまらず、
得意分野に研究開発を絞り込んで国際競争力を発揮する
「グローバルカテゴリーファーマ」という特徴的な位置づけである。

* OTC=Over The Counter

製薬企業の分類



Philosophy

「あなたに笑顔」科研製薬の願いです

一人でも多くの方に笑顔を取りもどしていただくために
優れた医薬品の提供を通じて患者さんの
クオリティ・オブ・ライフの向上につとめる。
これが科研製薬の企業理念である。
研究から開発、生産、営業、さらに管理にいたる全社員が、
患者さんやその家族、また医療関係者といった
すべての方々に「笑顔」をもたらすことに、
このうえない喜びと誇りを感じている。
そして、この喜びと誇りこそが、
企業活力の大きな源泉となっているのだ。



得意領域に数多くの「最先端」を。

製薬業界の中でも「グローバルカテゴリーファーマ」という

特徴的なポジションに位置する科研製薬。

その強みが発揮されるのは、整形外科、皮膚科、そして外科といった治療領域である。

これらの得意領域に集中して取り組み、優位性をいっそう高めていくことが、

重要な経営戦略のひとつだと考えている。

整形外科



代表製品
【アルツ】

ヒアルロン酸を主成分とする関節機能改善剤。関節内に投与することにより、中高年層に多い「変形性膝関節症」「肩関節周囲炎」「関節リウマチにおける膝関節痛」の症状改善に寄与する。1987年の上市以来、今日も多くのドクターに採用されている。

代表製品
【セプラフィルム】

術後癒着を防止する目的で開発された半透明のシートである。湿性組織に付着した後、周囲の水分を吸収してゲル化し、創部に約7日間バリアとして存在することで癒着防止効果を発揮。生体吸収性の物質のため、外科的除去は不要だ。

皮膚科



代表製品
【フィブラストスプレー】

何らかの理由で損傷を受けた臓器や組織を、幹細胞などを用いて復元させる医療が「再生医療」。当製品は世界初のヒトbFGF（塩基性線維芽細胞成長因子）製剤であり、皮膚潰瘍や褥瘡、熱傷潰瘍に対して治療の期間短縮に優れた効果を発揮する。

外科



The
Cutting Edge
Story

従来の
常識を覆す
最先端!!

『クレナフィン』 開発と販売の 舞台裏

2014年9月、科研製薬は爪白癬治療剤クレナフィンを発売した。

科研製薬が創製した新規トリアゾール系化合物エフィナコナゾールを有効成分とする日本初の外用爪白癬治療剤である。

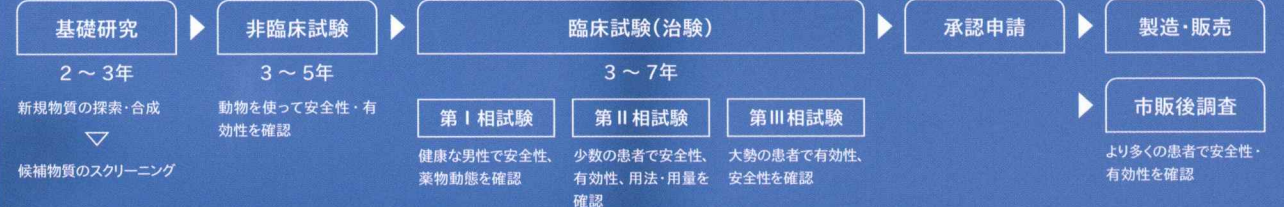
開発、学術、営業の各部門を牽引したキーパーソンに取材し、

数々の困難を乗り越えて自社開発品を世に送り出した

取り組みの軌跡をたどる。



■新薬開発の流れ



一般的に、新薬の研究開発から発売には10年以上のスパンが必要とされるが、クレナフィンも例外ではなく、その基礎研究ステージからかなりの期間を費やしている。ここで紹介するのは、治験以降の取り組みである。

爪白癬(爪水虫)とは、水虫の原因となる白癬菌が爪に入り込んだもので、放置すると爪の肥厚や変形が進行し、靴を履くときに痛みが生じたり、歩きにくくなったりする。日本では10人に1人が爪白癬とされている。爪白癬の治療には有効な外用薬がなく、経口薬が広く使用されていた。しかし肝障害や薬物相互作用が生じることが問題となり、合併症などのために使用できない患者も多い。したがって、全身性の副作用を回避できる外用の爪白癬治療薬が望まれていたのである。クレナフィンの開発には、米国・カナダと国際共同治験を実施するなど、多大なエネルギーを要したが、現在は医療現場で高い評価を得る薬剤に成長している。



国境を越え、第III相試験を共同で実施

2008年のある日、家田は経営企画の一員として、研究開発本部より提案があった爪白癬の外用薬(後のクレナフィン)の国際共同治験に参加すべきと経営陣に進言した。科研製薬等の国内中堅製薬会社では国際共同治験の経験がなく、また大手製薬会社でも複数企業による共同開発での実施はほとんど例がなかった。

翌年4月、家田は社命により臨床開発部長として国際共同治験を仕切ることになる。はからずも進言したことを自ら実行する役回りとなったのである。家田はすぐに米カリフォルニア州に飛び、米国企業と治験プロトコルについて協議した。当局との協議の結果、一部の小規模試験の追加により、メキシコでの第II相試験データを活用した開発計画が認められ、第III相検証試験から行うことが可能になった。

「海外との共同作業でも、大切なのはスキルだけではなく、仕事への想いに裏打ちされたパートナーとの信頼関係です。日本の規制当局への治験届出において、タイムリミットが厳しいときがあったのですが、それに間に合わせるため、米国側カウンターパートは現地時間23時に上司の自宅にて書類にサインを受領し、スキャンしたファイルを24時にオフィスから送信してくれました。必死に間に合わせてくれた相手の想いが伝わってきました。この人となら、この先どんな困難があっても、共に乗り越えられる。そう確信しました」

信頼できるパートナーと想いを出し合う

第III相検証試験では、日本で243名、米国・カナダを含めると合計1,655名の症例を集めているが、家田はこのすべての症例について、共同治験を担った米国側カウンターパートとともに、深夜2時から朝8時まで、約6週間連日電話会議を行い、詳細に内容を分析している。国内外の出張先でもこの会議を欠かさなかったという。

「米国企業の幹部からは『ミスター・イエダは1日48時間働いているのか?!』と笑いながら言われました」
FDA(米食品医薬品局)の査察の際は、米国に駆けつけて協力した。日本の規制当局の調査の際は、米国の担当者が応援に来てくれた。ここでも信頼と想いがモノを言ったのである。
「爪白癬に関しては、化合物の選択、薬効薬理、製剤設計などさまざまな面でノウハウを蓄積できました。新薬創生センターでは、

クレナフィンの特許が満了するのを見据えて、すでに新しい薬剤の開発が着々と進んでいます」

画期的な成功となった国際共同治験だが、家田の視線は早くも未来に向けられている。



地道な情報活動、しかしドラマチックな成果

土方は学術部長として、営業企画部、医薬営業部と協力しながらクレナフィンの販売戦略を構築する役割を担った。

爪白癬は国民の10人に1人が罹患しているとされており、爪白癬以外の疾患で医療機関を訪れている人も含めて、潜在患者は極めて多いと考えられた。そこで、幅広い診療科で使われることを前提に、疾患啓発の広告を展開するなどボリュームを狙って派手に仕掛けることが検討された。一方、大事な薬剤だからこそスタート

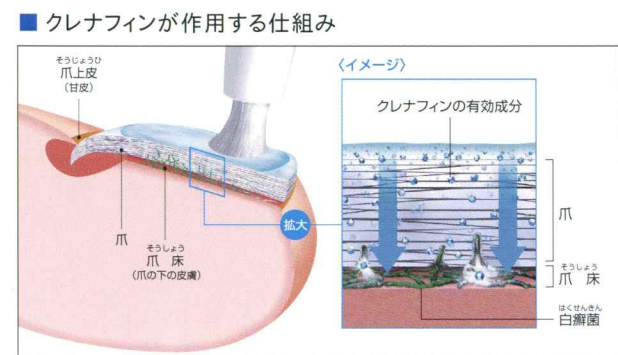
■ クレナフィン上市までの道程

1992年頃	—————	KP-103創製
1996年	—————	外用足白癬治療剤としての治験開始
1998年	—————	採算性の観点から開発中止
1998年~1999年	—————	爪白癬適応の可能性が発見
2006年	—————	米国パートナー企業に導出
2007年	—————	米用途特許登録
2008年	—————	爪白癬に適応とするP II 成功
2009年~2011年	—————	Global P III
2012年	—————	製造販売承認申請
2014年	—————	製造販売承認

は慎重に行くべきだという意見も強かった。侃々諤々(かんかんがくがく)の議論の末、あえて皮膚科のドクターに絞って情報提供していく地道な戦略を採ることになった。

「爪白癬の原因となる白癬菌は、爪の下の部分に多い。このため、爪に塗った薬剤の効果も、爪を透過して下の部分まで届くかどうかポイント。従来の薬剤は、爪に多く含まれているケラチンと結びついてしまい、爪の下に届きませんでした。クレナフィンはケラチンと結びつきにくいので、爪の下にまで届き効果を発揮します。皮膚科のドクターにこのメカニズムをきちんと理解していただくため、プロモーションの方法を考え込みMRへの教育を徹底して行う正攻法でいくことにしました。」

2014年7月、国内製造販売承認が得られ、MRがすべての皮膚科をターゲットに訪問し、説明したり学会でセミナーを開催したりして情報提供を始めた。地道かつ丁寧な営業努力が奏功し、皮膚科専門医からの評価が高く、当初の想定を大きく超える売上となった。「支店の学術担当者が、治愈した患者さんの爪の写真を送ってくれました。薬の効果に喜んだドクターが提供してくれたものです。この写真を見た時は、長年に渡る研究、開発の並々ならぬ苦労や、販売戦略を巡る熱い議論のことを思い出し、涙が出るほど感激しました。プロモーションはオーソドックスでしたが、成果はドラマチックでした。この感動を全社員で分かち合えたことが、今後の科研製薬の大きな強みになっていくはずです」



The Cutting Edge Story

『クレナフィン』開発と販売の舞台裏



「オリオン作戦」でさらなる市場開拓へ

石井はクレナフィンが発売された2014年当時、兵庫・奈良・和歌山をエリアとする大阪西営業部長を務めていた。「クレナフィンの発売にあたり、支店間シェア、生産性(MR1人当たりの売上)ともに1位を取ろう!と号令をかけていました。新製品の発売は大きなチャンスだけに、MRの目つきがいつもと違っていました」

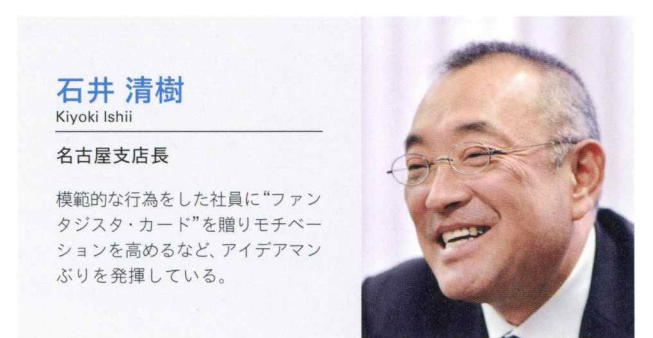
だが、この上げ潮ムードは石井が2年かけて作り上げてきたものだった。2012年に着任した当時、大阪西営業部の業績は石井の目から見て物足りないものだった。

「MRは頑張っているのに、業績につながらない。キーマンとなるドクターを把握しきれておらず、そこにアプローチするという基本動作が十分にできていなかったのです」

基本動作に忠実に取り組むように指示したところ、みるみる業績が上向いてきた。ちょうどその時期に、クレナフィンの製造販売承認が得られ、プロモーション解禁となったのである。「発売されるまでの約2カ月間、期待感を高める映画宣伝のような感じで、まずは『基本動作プラス皮膚科医全軒訪問』をやろうと呼びかけました」

石井の号令にMRたちが応え、大阪西営業部は発売3カ月の時点で全国トップの成績を獲得、ロケットスタートを切って会社全体のムードを一気に盛り上げた。

その後名古屋支店長となった石井は、皮膚科に訴求する薬剤としてクレナフィンを含む3剤にターゲットを絞り、3つ星にちなんで「オリオン作戦」と命名、さらなる販売の拡大に取り組んでいる。「クレナフィンはまだまだ多くの市場を残しています。今後も市場開拓が楽しみでなりません」



研究



科研製薬の仕事
より詳しくは
WEBで



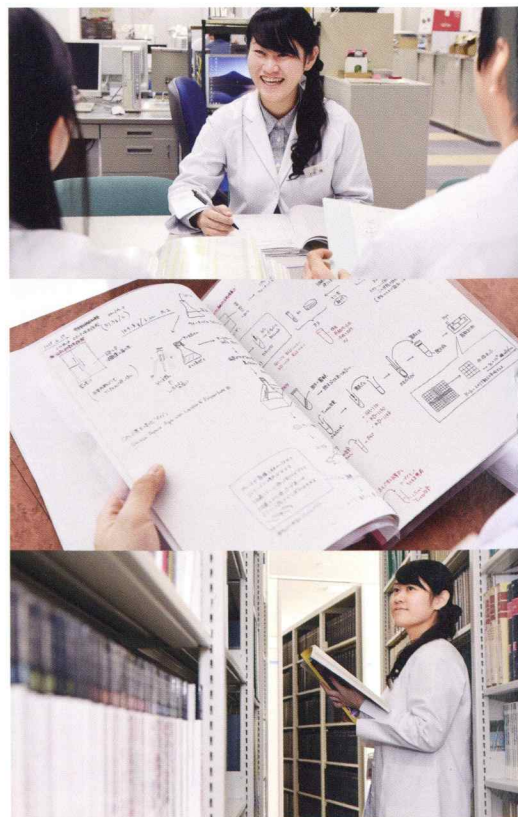
「手がけた薬を世に出したい!」。そんな熱い思いが研究の支え。

創薬	新薬創生センター薬理部	上田 茜 Akane Ueda
	2015年入社 理工学研究科理工学専攻修士課程修了	
	子どもの頃から習っている色鉛筆画が得意。実験ノートも絵解きで記載する独自の工夫をしている。	

私がいま取り組んでいるのは真菌領域の薬効薬理研究です。創薬段階では、薬効を評価し、薬のタネとなる化合物を見つけ出すこと、開発段階では、承認申請に向けて必要なデータを取得すること、市販後は薬の特長をアピールするデータを取得して育薬に貢献する役割を果たしています。

真菌領域では、入社の前年に爪白癬の外用薬としてクレナフィンが発売されたばかりで、入社1年目の終わりごろに、営業部門からの要請で、同薬の特長を示すデータを出すことになりました。既存の評価系がなく戸惑っていたところ、上司から「ないなら新しく作ればいい」とあっさり言われ、目から鱗が落ちる思いでした。短期間で結果を求められるプロの厳しさを実感しましたが、先輩と協力しながら1,500本もの試験管を並べ実験を繰り返し、よい結果を得ることができました。最終的に論文にすることができた時は、大きな達成感を味わいました。

時には試験に使うデバイスを手作りするなど、町工場のような作業をすることもありますが、それがまた楽しみでもあります。「手がけた薬を世に出したい」というシンプルですが熱い思いが、いくつもの壁を乗り越えていく研究の大きな支えです。



化合物のデザインに想いを込める。

創薬	新薬創生センター合成部	浜田 翔平 Shohei Hamada
	2013年入社 薬学研究科創薬科学専攻修士課程修了	
	旅行、登山、スキーなどオフタイムはアクティブに過ごす。イングランドを1周したドライブが最近のよい思い出。	

合成部は薬のタネであるリード化合物を探索し、それをより薬にふさわしい化学構造へと最適化することで、新薬を創出する役割を担っています。設計・合成した新規化合物は、薬理活性、物性、薬物動態、安全性などについて評価を受け、課題の改善に取り組むサイクルを繰り返します。一つの臨床化合物を創出するまでに、数年間の時間をかけて数千個もの化合物を作っていきます。

科研製薬に入社を決めたのは、面接時、研究内容をプレゼンした私に対し、鋭い質問を連発する面接官がいたため。その方は入社後、直属の上司となりましたが、発想、知識、マネジメント力と何を取っても素晴らしく、今でも憧れの人です。

新薬を創出するには何度もブレークスルーが必要ですが、化合物のデザインに自らの想いを込め、世界で唯一無二の化合物を生み出すという仕事はクリエイティブな魅力に溢れています。ただし、一人の力でできることではありません。さまざまな専門性を持つ仲間とのチームワークが大切に、科研製薬には自由に議論できる風土と情熱を持った素晴らしい仲間がそろっています。将来は自らテーマを提案してチームを牽引し、患者さんを助ける画期的な新薬を生み出すことに貢献したいと思っています。



生産

科研製薬の仕事
より詳しくは
WEBで



開発

科研製薬の仕事
より詳しくは
WEBで



困難を解決するのがプロセス化学の楽しさ。グローバルな視野で活躍したい。

CMC	CMCセンター原薬部	伊東 進 Susumu Ito
	2009年入社 薬学研究科薬学専攻修士課程修了	
	アメリカ留学時の休日には家族と各地への旅行を楽しんだ。また、留学時の友人とは今も交流がある。	

原薬部は、医薬品原薬プロセスルートの開発、他部署の試験のための候補化合物の供給、実製造のための工業化研究、技術支援および工程改良研究などを担っています。スケールアップに伴い反応が進行しなくなったり、予想外の不純物が生成してしまったり、さまざまな困難にぶつかりますが、そうした問題を解決するのがプロセス化学の楽しさであり、私たちの仕事の醍醐味といえるでしょう。

科研製薬には、意欲ある若手にチャンスを与えてくれる風土があります。私は入社5年目の時、論文博士制度を利用し博士号を取得しました。このチャレンジについて上司に相談したところ、即答で了承してください、業務時間外での実施のサポートをしてくださいました。その後、米国カリフォルニア大学バークレー校に2年間留学し、新規不斉触媒の開発研究および医薬品製造・品質保証の規制に関するプログラムを受講する機会も得ることができました。

留学時に経験した、世界トップレベルの研究室での研究生活、プログラムへの参加、現地での英語学習、そしてさまざまなバックグラウンドを持つ人達との交流を通して得られた「グローバルな視野」を活かし、医薬品研究開発へ貢献したいと思っています。



若いうちから幅広い仕事を経験、成長できる環境が魅力。

臨床 開発	臨床開発部	福原 いづみ Izumi Fukuhara
	2013年入社 薬学研究科薬科学専攻修士課程修了	
	中学生から続けてきたバスケットボールは、今も週2回プレー。最近はアロマテラピーにも興味を持っている。	

臨床開発部では、新しい薬の候補物に対して、ヒトでの有効性と安全性を確認する臨床試験(治験)を実施しています。計画立案、実施医療機関の選定、関係者への説明会の実施、カルテを閲覧するモニタリング、医師との面会、データの回収、治験総括報告書の作成、承認申請書の作成など幅広い仕事があります。

科研製薬の場合、仕事を細分化している他社とは違って、若手のうちからさまざまな仕事を体験することができます。入社1年目の時、製造販売後試験のモニタリング業務を担当し、沖縄、金沢など遠隔地にも足を運びました。また、入社2年目には、治験総括報告書のライティングを経験しました。セミナーや学会に参加する機会も多く、自分を成長させてくれる恵まれた環境です。

幅広い仕事を体験できたため、臨床開発の全体像がわかり、新しく治験を始める時に注意すべきポイントが理解できました。現在、私は研究段階にある薬の候補物について、研究所の方々との会議に参加して治験の準備を進めています。初めて第1相試験から一貫して携わることができそうなので、今はワクワクした気持ちでいっぱい。ぜひ治験を成功させて、上市まで持っていきたいと意気込んでいます。



営業



科研製薬の仕事
より詳しくは
WEBで



学術



科研製薬の仕事
より詳しくは
WEBで



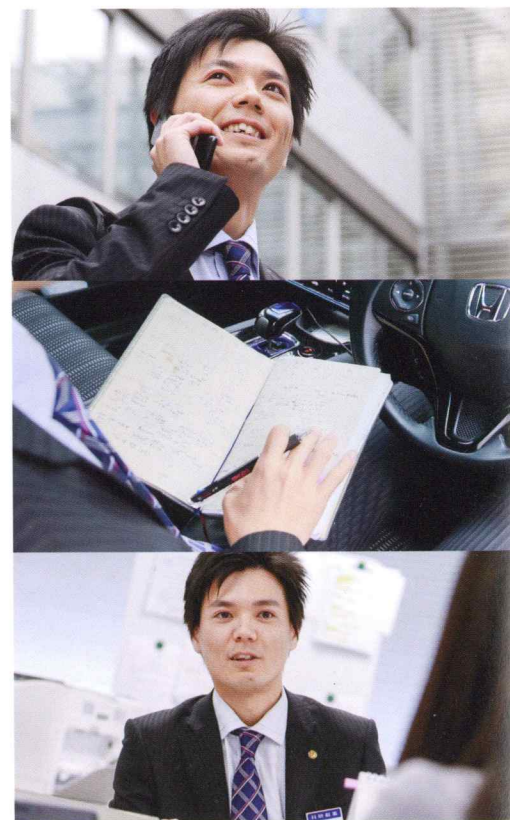
薬剤の特徴を理解していただく正攻法こそが、最強の営業活動だ。

MR	東京第一営業所	市成 秀一 Shuichi Ichinari
	2006年入社 総合人間自然科学研究科理学専攻修士課程修了	
	真摯に仕事に向き合うMRの顔から、休日はイクメンに大変身、 まだ幼い息子の育児に奮闘している。	

東京第一営業所は6つの大学病院と、首都圏を中心とするエリアを管轄しています。その中で、私がリーダーを務める4人のチームで、2つの大学病院と、数軒の中小病院・開業医を担当しています。

大学病院のドクターは、それぞれの専門領域で指導的な立場にあり、担当MRには全国への波及効果を考えた営業活動が求められます。学会に足を運んだり、研究会の講師や講演をお願いしたりしながら、ドクターとの信頼関係を築くことが基本ですが、私はあえて人間関係だけを重視した営業はしないように心がけています。担当が変わったとたんに関われる関係ではなく、担当が変わっても継続できる関係を築くべきだと考えているからです。科研製薬の薬剤の有用性や適正な使用法について、きちんと理解していただく正攻法こそが、最強の営業活動だと思います。

私の今後の課題は、マネジメント力を高めること。数年前、私の担当施設で採用品が競合品に切り替えられそうになった時、当時の上司は今までの私の行動を叱責するのではなく「どう対応するか、一緒に考えよう」と言ってくれました。この一言にどれだけ救われたかわかりません。仲間の背中をそっと押すような言葉を持つ人間になりたいと思います。



世界初の歯周組織再生剤の発売に際し、資材作成を担当。

学術	学術部	今西 加芳 Kaho Imanishi
	2014年入社 薬学部薬学科卒	
	学生時代はバスケットボールのサークル所属だったが、現在は会社のバレーボール部に在籍し、試合にも参加している。	

本社学術部は各人が担当製品について、学術戦略の企画、プロモーション用の資材作成、MRの支援など幅広い業務を担当しています。月1回、支店学術部員が本社に集まる会議が開かれており、本社学術部員は各担当製品について、支店学術部員に対してレクチャーする役割も担当しています。

科研製薬では、2016年12月、組換え型ヒトbFGF(塩基性線維芽細胞成長因子)を有効成分とする世界初の歯周組織再生剤リグロスを発売しました。私は発売前の4月から9月まで、この製品の担当者として、学術戦略の立案や資材の作成に携わりました。担当に決まった時は、「入社3年目の私でいいの?」と驚きましたが、若手にも責任の大きな仕事を任せるのが科研流です。

リグロスは、歯周病治療の一つであるフラップ手術の際に使う外用薬です。科研製薬が歯科用薬剤を扱うのは初めてという中で、歯科医師から手術法、臨床開発部の社員から治験時の状況を教わるなど猛勉強。パンフレットやMR教育用資材の制作をするのは本当に大変でしたが、承認申請資料や文献を手に何度も検討を重ね、なんとか完成にこぎつけました。この時の安堵感と達成感は、今も忘れられません。

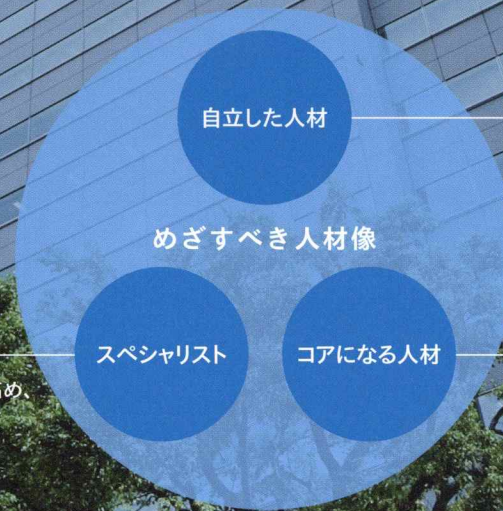


「科研製薬の人材育成理念」

「変革と創造への挑戦」
を念頭に、活力のある
人材を育成する。



科研製薬では、人材育成を企業経営の根幹にかかわるものとして、全社員の能力の向上を図っています。
 科研製薬の現状と取り巻く環境の変化を的確に把握し、新たな発想を持って自ら実行する社員こそ科研製薬を担う人材であると考えています。
 教育研修では、次世代リーダーの計画的な育成をめざしたプログラムを実現しています。
 例えば新入社員の場合、『新入社員総合研修』を皮切りに、職種別の研修に1年を通じて取り組みます。
 MR職の社員には、『新入社員総合研修』後に「MR導入教育」を行い、業界・医薬品に関する基礎知識、当社の製品知識、病医院訪問時のマナーを身につけます。
 さらに、医薬情報の提供・収集・伝達に関する技能を習得する「実務教育」や、医療現場での「実地研修」、12月に行われるMR認定試験のフォローなど、サポート体制は万全。
 2年目以降も各種継続研修を行います。
 めまぐるしく変化する企業環境に対応する柔軟性や、新しいことに取り組む創造性を持った人材の育成をめざしています。

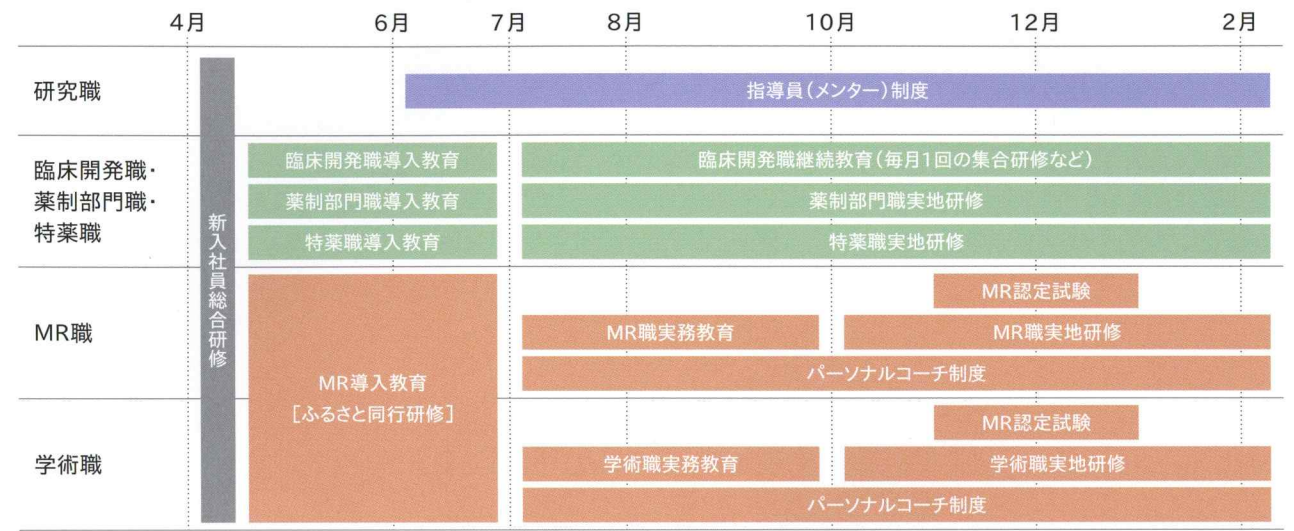


主体的に課題をとらえ、
分析・解決し、
さらにチャレンジしていきける人材

与えられた職務を
遂行する専門性を高め、
その職務の
業界水準以上の人材

将来、会社の中核を担うことが
望まれる人材

【新入社員教育】～「変革と創造への挑戦」を支える人材の育成～



■ 新入社員総合研修(全職種共通)

入社式終了後、新入社員全員で外部の研修施設へ移動し、研修がスタートします。約1週間をかけ、社会人としての心構え、ビジネスマナー、企業理念、会社組織、医薬品業界などについて講義を受けます。講義だけでなく、グループワークやプレゼンテーションなども実施されますので、各自に積極性が求められます。

■ 指導員(メンター)制度(研究職)

入社1年目の研究員には二人の指導員が付き、一人は業務指導員として業務に関する指導にあたり、もう一人の「メンター」と呼ばれる指導員が業務以外について面倒を見るという制度。文献の検索方法や実験の指導といった実務面のみならず精神面でフォローすることで、新人研究員の自立を支援します。



■ MR導入教育(MR職・学術職)

MR職・学術職の社員には、新入社員総合研修後から引き続き「MR導入教育」が行われます。文系出身者でも分かるよう、十分な時間をかけて密度の濃い研修を実施しています。業界・医薬品に関する基礎知識や当社製品の知識の習得、病医院訪問時のマナー、ロールプレイングや説明会訓練など、現場を想定したプレゼンテーション練習も繰り返し行われます。

■ パーソナルコーチ制度(MR職・学術職)

MR職・学術職は、7月の実地研修から、年齢の近い先輩の中から些細な悩みやプライベートな事柄も相談しやすいパーソナルコーチを決め、新入社員の自立を支援します。



【その他の制度】～それぞれのキャリア形成を実現するために～

自己申告制度
～希望する職務や勤務地を申告する～

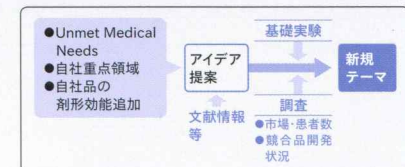
科研製薬では、本人の希望と会社の方針をできる限りマッチングさせるべく、「自己申告制度」を導入しています。これは、社員一人ひとりから会社に対して直接、本人の現況、仕事内容、人事異動などの希望を伝える制度。文書で申告することで、社員は自分に自信があるのは何か、また今後そのスキルをどのように活かしていきたいか、などについて考える

ことにつながります。さらに自己申告制度は、社員のポテンシャルの活用、モラルアップとともに、社内活性化を促進する施策としても位置づけられています。



テーマ提案制度
～新規研究開発テーマを自ら立ち上げる～

研究開発本部に所属する社員全員を対象に、新薬の種になりそうな研究テーマや創形工夫・



創形追加などの研究テーマを募集するのが「テーマ提案制度」。提案者の年齢も提案内容もさまざま、採択された場合には研究開発計画が立てられ、実際に研究がスタートします。



育児休業制度
～育児と仕事の両立を実現するために～

科研製薬では1992年より「育児休業規程」を設け、結婚・出産後も働き続けたいという社員を支援しています。この考え方は各職場にも浸透し、取得経験者は、「育児休業の取得について上司や同僚も理解してくれ、復帰しやすかった」「育児中、残業や休日出勤などの急な対応ができないことについて理解があった」などの感想を述べています。当社の育児休業は、

最長で子供が1歳6カ月になるまで。また、小学校3年生修了前まで、1日につき1時間の範囲で所定労働時間を短縮することができるようになっています。



みなさんへの メッセージ

わが社の社員は、組織の歯車ではありません。
一人ひとりが頭をフル回転させ、自ら“エンジン”となって、
最初から最後まで仕事を完結させることをめざしています。
当然、一人の社員に対する期待も大きく、
若い社員にも責任ある役割が任されます。
期待に応えるには、勇気ある“挑戦の行動”が必要です。
その中で、壁に突き当たることになるでしょう。
しかし、「努力はウソをつかない」。
努力し真剣に行動を起こし、壁を打ち破ろうとする
その“勢い”が、自身を磨き“魅力ある人間”に鍛え上げるのです。

為せば成る。——私の好きな言葉です。
迷った時には、自らを鼓舞するために思い出す。
若いみなさんにも、この言葉を贈ります。
どうかこれからの人生、果敢に挑戦し
自身を強くすることに徹していただきたい！
人と人が輝き、それによって会社もキラリと輝く。
ぜひ、そんな科研製薬を共に築いていきましょう。

代表取締役社長 **大沼 哲夫**



Corporate Profile

概要

科研製薬株式会社
KAKEN PHARMACEUTICAL CO.,LTD.

代表取締役社長
大沼哲夫

創業
1948年3月1日

資本金
238億5,338万円(2016年9月30日現在)

株式上場
東京証券取引所第一部(コード4521)

主な事業内容
医薬品、医薬部外品、医療機器、動物用医薬品、
農業薬品、飼料添加物の製造販売、
及び不動産の賃貸

従業員数
1,436名(2016年9月30日現在)

売上高
1,076億2,700万円(2015年度)

経常利益
347億4,300万円(2015年度)

売上構成比
代謝性医薬品 27.7%
感覚器用薬及び外皮用薬 30.7%
循環器官及び呼吸器官用薬 12.8%
農業薬品等 4.4%
その他 24.4%
(2015年度)

事業所

本社
〒113-8650 東京都文京区本駒込2-28-8
Tel:03-5977-5001(総務部) Fax:03-5977-5131

札幌支店
〒060-0033 北海道札幌市中央区北三条東7-342
Tel:011-222-2717 Fax:011-222-2737

仙台支店
〒980-0801 宮城県仙台市青葉区木町通1-1-25
Tel:022-221-6226 Fax:022-223-3145

東京支店
〒171-0033 東京都豊島区高田3-12-10
Tel:03-5950-1121 Fax:03-5950-2417

東京第二支店
〒171-0033 東京都豊島区高田3-12-10
Tel:03-5950-1121 Fax:03-5950-2418

名古屋支店
〒466-0015 愛知県名古屋市中区御器所通2-27-1
Tel:052-745-7811 Fax:052-731-7400

大阪支店
〒541-0044 大阪府大阪市中央区伏見町3-3-8 科研大阪ビル
Tel:06-6231-8888 Fax:06-6231-8744

中四国支店
〒730-0806 広島県広島市中区西十日市町9-9 広電三井住友海上ビル
Tel:082-232-0088 Fax:082-232-0212

福岡支店
〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東1-9-11 大成博多駅東ビル
Tel:092-481-0770 Fax:092-481-0760

静岡工場
〒426-8646 静岡県藤枝市源助301
Tel:054-635-2290 Fax:054-635-6924

新薬創生センター
〒607-8042 京都府京都市山科区四ノ宮南河原町14
Tel:075-594-0787 Fax:075-594-0790

CMCセンター
〒426-8646 静岡県藤枝市源助301
Tel:054-635-2292 Fax:054-635-6924



〒113-8650 東京都文京区本駒込二丁目28番8号 TEL:03-5977-5015(人事部) FAX:03-5977-5992

<http://www.kaken.co.jp>