

科学研究費助成事業 研究成果報告書

平成 29 年 6 月 15 日現在

機関番号：33903

研究種目：基盤研究(C) (一般)

研究期間：2014～2016

課題番号：26380484

研究課題名(和文) 職業集団のプロフェッショナル化による企業評価の効果に関する実証研究

研究課題名(英文) The change of firm's evaluation in professionalization of occupational group

研究代表者

吉成 亮 (Yoshinari, Akira)

愛知工業大学・経営学部・准教授

研究者番号：00509135

交付決定額(研究期間全体)：(直接経費) 2,400,000円

研究成果の概要(和文)：本研究では、第1に、職業集団によるプロ化推進を、教育・訓練と仕事の自律性という2要因の観点から、企業評価という具体的指標に基づき実証した。その結果、2要因ともに拡大・増加するにつれて、職業集団によるプロ化は推進されていることが判明した。第2に、職業集団が製薬各社に及ぼす効果を分析した。その結果、利益率の高い製薬会社がより多くのMRを雇用し、教育の制度が充実していることが判明した。

本研究では、職業集団がMRのプロ化を促進することによって、MRが所属する企業評価を向上させるという結果を予想した。その結果、製薬会社の大手企業ではそのようなMRが企業評価に貢献することを見出すことができた。

研究成果の概要(英文)：Firstly, in this study I demonstrated promotion of professionalization by occupational groups based on concrete indicators such as firm's evaluations from the viewpoint of two factors, education/training and work autonomy. As a result, as both factors expanded and increased, it turned out that professionalization by professional group was being promoted.

Secondly, we analyzed the effect of professional group on pharmaceutical companies. As a result, it turned out that some pharmaceutical companies with high profit margin employ more MR, and the educational system are rich.

I anticipated that the professional group will promote MR professionalization, thereby improving the corporate evaluation to which the MR belongs. As a result, major pharmaceutical companies have found that such MR contributes to corporate evaluation.

研究分野：経営組織論

キーワード：職業集団 プロフェッショナル 企業評価 製薬会社

1. 研究開始当初の背景

本研究は、社会からの強い要請によって、職業集団がメンバーのプロフェッショナル化(以下、プロ化と呼ぶ。)を促進するにつれて、職業集団のメンバーが所属する企業評価に及ぼす効果の検証を目的とする。この目的を達成するためには、これまで一部の理論が存在するもののほとんど実証されていないという研究上の困難が存在し、その困難を克服するために、以下3つの課題を設定し、これらの課題を中心に本研究を構想している。

第1に、企業の従業員がプロ化するにつれて、その企業への社会的な評価にどのような効果を及ぼすのか?である。第2に、職業集団のメンバーがプロ化するにつれて、その職業の社会的な役割をどのように確立するのか?である。第3に、職業集団がどのようにメンバーのプロ化を推進するならば、そのメンバーが従業員として所属している企業への社会的な評価にどのような効果を及ぼすのか?である。

上記のととの課題は、理論的にも実践的にも、関連している。本研究は上記の課題の中で、の課題を特に取り上げる。なぜならば、これまで は特に筒井(2009)をはじめとし、宮下(2001)、藤本(2005)などの経営組織論,2005において、 は古典的にHughes(1951)をはじめとし、Abbott(1988)、Beckman(1990)などのプロフェッションの社会学において、すでにそのメカニズムを理論的に解明されているものの、 と を包摂する の課題は、一部の研究(Bailey and Barley,2011;Barely and Kunda,2006;Barley,1986)をのぞいて、これまで理論的にも実証的にもほとんど解明されておらず、これらの例外的研究においてもその一部しか解明されていないからである。

ではなぜ と を包摂する の課題は、これまで解明されていないのか。なぜならば、企業におけるそれぞれの職業は、いわゆる職種として、およそ企業に従属するものであり、その職業集団が企業全体に影響力を及ぼす可能性は低いと考えられてきたからである。それゆえ の課題は重要度が低く、ほとんど実証的に解明されていない。以上が本研究の背景である。

2. 研究の目的

しかし の課題の重要性はこれまで低かったものの、近年、 の課題の重要性は一部の業界において高まりつつある。具体的には一部の公立病院において近年、MR (Medical Representative、医薬情報担当者と翻訳される)という職業集団から認定された資格を持たない製薬会社の営業担当者への入構を禁止している事例のように、職業集団が企業全体に影響力を及ぼす可能性は高くなっている。それゆえ と を包摂する の課題は、現在、その重要度が高まりつつあり、現在そのメカ

ニズムを解明することが急がれている。

これまで、職業集団の教育・訓練が中小企業の業績に及ぼす効果を、中小企業の営業利益を指標に測定している。その結果、職業集団の教育・訓練が企業評価を向上させることを実証している (Yoshinari and Yamamoto,2011;吉成・山本,2013)。

本研究は、これまでの研究を進展させるために、下の図2に示すように、a) 職業集団のメンバーのプロ化を、 $\alpha-1$) 教育・訓練の必要性と、 $\alpha-2$) 仕事の自律性という2要因に分解する(Beckman,1990)。そして職業集団のメンバーが、 $\alpha-1$) 教育・訓練をより長期的に受けることによって、また $\alpha-2$) 仕事の自律性をより高めることによって、a) 職業集団のメンバーがプロ化し、 \textcircled{a} 職業集団がさらに $\alpha-1$) と $\alpha-2$) という2要因のプロ化を推進することによって、 \textcircled{b} そのメンバーが所属する企業評価に及ぼす効果を実証的に検討する。

具体的には、製薬業界のMR(医薬情報担当者)を本研究の対象にする。MRは製薬会社の営業担当者であるものの、価格交渉禁止(1991年)、認定資格(1997年)、接待規制(2012年)という社会からの強い要請によって、医療従事者への医薬品情報提供者としてプロ化している職業である。



すでに申請者が実施している、国内主要製薬会社11社(内資4社・外資7社)の聞き取り調査によれば、職業集団が主導的にMRのプロ化を急速に推進していることが判明している。そこで、 \textcircled{a} 職業集団がMRのプロ化を促進することによって、 \textcircled{b} 製薬会社の企業評価に及ぼす効果の実証分析を期間内で明らかにする。

3. 研究の方法

本研究の目的を達成するために、国内製薬上位20社のMR(医薬情報担当者)を対象に、職業集団MR認定センターがMRの $\alpha-1$) 教育・訓練の必要性、 $\alpha-2$) 仕事の自律性という \textcircled{a} プロ化の2要因を推進することによって、 \textcircled{b} 製薬各社の企業評価に及ぼす効果を測定する。その方法は $\alpha-1$) と $\alpha-2$) というプロ化の2要因を、製薬各社の研修部長と医療従事者への聞き取り調査とアンケート調査によ

って、企業評価を、製薬各社の収益性・成長性・社会性によって測定する。α-1) 製薬各社の、MR への教育・訓練、α-2) 医療従事者への、MR の仕事の自律性、⑥ 製薬各社の企業評価という各測定結果の相関関係を検討し、本研究の目的を達成する。

おおまかに本研究の目的を達成するためにこの研究を3つの研究に分割する。第1の研究では、国内において事業を展開している製薬業界の上位20社(医療用医薬品の中で先発医薬品を販売する内資企業および外資企業)のMR (Medical Representative、つまり医薬情報担当者)を対象にする。そして④ 職業集団である公益財団法人 MR 認定センターがMRのプロ化を推進することによって、α-1) 国内製薬各社がどれほどMRの長期的教育・訓練を実施しているのかを、製薬各社への聞き取り調査とアンケート調査によって、質的と量的両側面からの解明を計画している。一方の調査が不十分であった場合、他方の調査結果のみで対応する。

具体的には、第1期・医薬品営業担当者のプロパーからMRへの名称変更(1993年～)、第2期・MR認定資格の制定(1997年～)、第3期・MRの厳格な接待規制(2012年～)の3期にMRのプロ化の期間を分割し、各期の製薬各社のMRの長期的教育訓練の程度を測定し比較する。そして、それぞれの時期に製薬各社がMRに対してどのような内容の教育訓練(OJTとOff-JT)を、どれほどの時間をかけて実施したのかを調査する。さらに、職業集団であるMR認定センターが④ MRのプロ化を促進することによって、製薬各社がMRの教育・訓練を、第1期から第3期になるにつれて、次第に長期的に実施するようになっていのかどうかを、プロ化の要因α-1) 長期的教育・訓練の必要性として検証する。

第2の研究では、国内において事業を展開している製薬業界の上位20社のMRが医薬品の情報を提供している医療機関および医療従事者を対象にする。そして、④ 職業集団のMR認定センターがMRのプロ化を促進することによって、α-2) 医療従事者がMR認定資格保持者の仕事を受容しているかを、医療機関への聞き取り調査とアンケート調査によって、質的と量的両側面からの解明を計画している。一方の調査(質的か、それとも量的か)が不十分であった場合、他方の調査のみで対応する。

具体的には、第1の研究と同様に、第1期(1993年～)、第2期(1997年～)、第3期(2012年～)の3期にMRのプロ化を分割し、各期の医療従事者によるMR認定資格保持者の仕事を受容度を測定し、比較する。そして、医療機関がそれぞれの時期にMR認定資格者以外の営業担当者を入構禁止にしたのか、また、医師および薬剤師がMR認定資格者の仕事に対してどれほど満足しているかを調査する。

その結果、医療機関および医療従事者が

MR認定資格保持者の仕事を受容していればいるほど、MRの仕事の自律性が向上していると捉える。つまり、どれほど医療機関および医療従事者がMR認定資格保持者の仕事を受容しているかどうかを、プロ化の要因α-2) 仕事の自律性として検証する。

最後に第3の研究では、第1の研究と同様、第1期(1993年～)、第2期(1997年～)、第3期(2012年～)の3期にMRのプロ化を分割し、⑥ 各期の企業評価を製薬各社の収益性・成長性・社会性によって測定する。企業評価の収益性は各社の総資本経常利益率、成長性は各社の売上高伸率、社会性は各社の法令遵守・サポート体制によって測定する。

そして④ 職業集団のプロ化の推進による、第1の研究におけるMRのα-1) 長期的な教育・訓練の測定結果と、第2の研究におけるMRのα-2) 仕事の自律性の測定結果が、⑥ 製薬各社の企業評価の測定結果に与える効果(相関関係)を分析する。その結果、④ 職業集団がそのメンバーのプロ化を促進することによって、⑥ 職業集団のメンバーが所属する企業評価を向上させることを実証する。

4. 研究成果

第1に、職業集団と企業の関係というこれまで研究されていない分野に対し、④ 職業集団によるプロ化推進を、α-1) 教育・訓練とα-2) 仕事の自律性という2要因の観点から、⑥ 企業評価という具体的指標に基づき実証した。実証した結果、-1) 教育・訓練と-2) 仕事の自律性という2要因ともに拡大・増加していることから、職業集団によるプロ化は推進されていることが判明した。しかしながらすべての企業の企業評価に職業集団のプロ化が正の相関があるように関係しているとは必ずしも言えない可能性があることを見出している。

第2に、他の業界と比較して利益率が高いものの、十分に解明されていない製薬業界を対象に、すでに国内主要製薬会社11社から聞き取り調査を実施した結果をさらに精査し、職業集団が製薬各社に及ぼす効果を分析した。その結果、利益率の高い製薬会社がより多くのMRを雇用していることは確かであり、その教育訓練にしても利益率の高い企業順により充実した制度を敷いている可能性が高いことが判明した。

本研究では、④ 職業集団がMRのプロ化を促進することによって、社会の中でMRが果たす役割を確立し、その結果として⑥ MRが所属する企業評価を向上させるという結果を予想した。その結果、製薬会社の大手企業ではそのようなMRが企業評価に貢献すること見出すことができたものの、中堅企業になるにつれて、その評価とは異なり、MRを大手企業同様に雇用しているものの、その評価を、特に利益の側面で享受しているとは言い難いことが見出された。

本研究は製薬業界という限定的な対象の知見であるものの、本研究後の研究では、本研究で得られた知見を他の業界に応用し、職業集団が企業全体に影響を及ぼし、企業が職業集団の関係を管理する必要性を示す結果となった。

< 主要な引用文献 >

筒井 万理子、「医薬品の普及過程 - 医薬品の採用者間の情報共有における MR の役割 - 」日本経営学会誌、Vol.23, pp.87-97, 2009 年。

Diane Bailey, Stephen R. Barley. "Teaching-learning ecologies: Mapping the environment to structure through action." Organization Science. Vol.22, pp.262-285, 2011.

Stephen R. Barley, Gideon Kunda. "Itinerant Professionals: Technical Contractors in a Knowledge Economy" in eds. America at Work: Choices and Challenges. New York: Palgrave Macmillan, 2006.

Stephen R. Barley. "Technicians in the workplace: Ethnographic evidence for bringing work into organization studies." Administrative Science Quarterly. Vol.41, pp.404-441, 1991.

5 . 主な発表論文等

〔雑誌論文〕(計 3 件)

Akira Yoshinari 2015 " Evaluation of Firm by Products Categorized." 査読有、International E-journal of Advances in Social Sciences.Vol.1, No.3, pp.430-435.

吉成 亮 2015 年「製薬会社における営業部門の OJT 分析」査読有、『日本経営診断学会論集』第 15 巻 pp.10-15.
DOI:http://doi.org/10.11287/jmda.15.10

吉成 亮 2015 年「変革的カテゴリによるカテゴリ集合体の再構築」査読有、『経営情報学会誌』第 35 巻第 3 号 pp.44-57.

〔学会発表〕(計 9 件)

吉成 亮「健康、医学経営・経済学との接点」日本教育医学会 地方月例研究会 第 32 回大会,招待講演(愛知工業大学)2016 年 11 月 12 日

吉成 亮「製薬会社の経営戦略を実現する OJT」日本経営診断学会第 49 回全国大会(愛知工業大学)2016 年 10 月 9 日

吉成 亮「市場における批評家の役割」日本経営診断学会第 48 回全国大会(近畿大学)2015 年 9 月 26 日

吉成 亮「製薬会社における MR の営業能力とその育成」日本経営診断学会第 46 回全国大会(愛知工業大学)2013 年 10 月 12 日

Akira Yoshinari " Creation of multiple categories in a new market." 2016 ISPIM Innovation Summit (Kuala Lumpur, Malaysia). 2016 年 12 月 5 日

Akira Yoshinari " Breaking Product Categorical Robustness." International Conference of Applied Business and Management (Porto Portugal). 2016 年 6 月 23 日

Akira Yoshinari " Robustness of Categories in the Product Market." International Conference on Business, Information, and Service Science (Taipei, Taiwan). 2015 年 8 月 6 日

Akira Yoshinari " Relationships between sales representatives and Clients as Complementary Asset. The Proceeding of 31st Annual Pan-Pacific conference (Sakai, Japan). 2014 年 5 月 29 日

〔図書〕(計 1 件)

吉成 亮「起業としてのインディペンデント・コントラクター(独立請負人 IC)の台頭」『自分で企業をつくり、育てるための経営学』齊藤毅憲・渡辺峻編著、第 8 章、文眞堂 2017 年、総ページ数 152 頁

〔その他〕

ホームページ等

6 . 研究組織

(1)研究代表者

吉成 亮 (YOSHINARI, Akira)
愛知工業大学・経営学部・准教授
研究者番号: 00509135

(2)研究分担者

()

研究者番号: