



MR

田口達也

(アポプラスステーション株式会社
営業本部CSO営業統括部担当部長)

製薬企業の競合が激しい今、MRにも医療情報の以外の「プラスアルファ」が求められている。アポプラスステーション株式会社営業本部CSO営業統括部の田口達也担当部長は、医療経営士の資格を「医療機関の経営層の視点を取り入れたMRの育成」の第一歩として取得。社内で後進の育成にもあたっている。



社内に医療経営士がおらず 自身が有資格者に

——現在、御社でどのような業務を担当されていますか。
当社の事業は、MRの派遣やM

R活動の受託などを行う「CSO事業」と、保健師や看護師、薬剤師、医師などの医療従事者の派遣・紹介を行う「メディカルジョブ（MJ）事業」を2本柱としています。私は、営業統括部長直轄として、リソースマネジメントと薬事に関

する業務を担当しています。リソースマネジメント業務に関しては、製薬業界未経験の新人社員の能力・適性に応じたプロジェクトへの配属支援とプロジェクト配属後の継続教育、ブラッシュアップ研修などを任されています。また、

薬事に関しては、安全管理責任者として委受託業務にかかわる薬事全般を担っています。当社では、MRの知識やスキル向上のために「アポプラスカレッジ」を2012年10月に開講しました。ここには疾患別の専門領域

“付加価値の高いMR” 病院長や事務長と経営の話ができる

について学ぶ学術系のカリキュラムやMRの面談スキルアップのカリキュラム、さらに医療制度・診療報酬などを学ぶビジネス知識カリキュラムがあり、私はビジネス知識を教えています。一方、医療経営士の資格取得コースもあり、そこでは私を含めた2人が講師をしています。

——医療経営士の資格を取得しようと考えたきっかけを教えてください。

アポプラスカレッジのビジネス系カリキュラムの立案・実施を担当しており、MR認定試験取得後、次のステップとして、疾患・製品知識に加え、医療全体を理解するコースを検討していたときに当社の高田龍三CEOからのアドバイスもあり、医療経営士取得を決めました。病院側の立場で医薬品情報を提供できるMRを育成するというビジネスコースの目的に適しているかと判断したからです。

当時、社内に医療経営士がいなかったため、医療法や診療報酬の

講義を行っていた私が担当を任せられたのですが、すでに開講まで3カ月をきっていました。通常業務の傍ら、講義用のパワーポイントやeラーニング用の問題作成を行いながら受験をし、無事に合格することができました。これで胸を張って講義ができるかとほっとしたのが本音です。

病院長や事務長の立場から 医薬品を見るようになった

——ご自身もMRですが、なぜ医療経営士の資格がMRにも役立つと考えたのですか。

MRは医療用医薬品のスペシャリストとして、医療従事者に適正な使用情報を提供し、使用実態下での安全性情報を収集することが基本業務ですが、医薬品の知識だけでは臨床現場の医師には面談できず、経営の舵取りをする病院長や事務長にはなかなか相手にしてもらえません。最近ではMRの訪問規制が厳しくなっており、医師

との面談も難しくなっています。

MRは、「自社の製品を処方してください」というワンウェイの活動になりがちです。しかし、医療経営の視点を理解することで病院側とWin-Winの提案が可能になると考えています。また、資格取得後に各地の医療経営士の研究会・勉強会に参加することで、経営に携わる人たちに会えるチャンスがあります。そうした人たちの人脈などによりMR活動の幅を広げられると考えました。

——医療経営士の資格を取ってからは、MRとしての物事の見方に変化はありましたか。

医薬品について、製薬会社やMRとしてだけでなく、病院長や事務長の経営的な視点でも見るようになりました。医療経営士のテキストは、MRのテキストと違って「臨床試験は、病院経営にどんな利益をもたらすか」など、病院経営者の立場で記述されています。同様に、生命倫理の考え方も医師側の視点から書かれており、病院

側の考え方や価値観を知ることができ、MRの教育研修にとっても役に立っています。また、医療経営士の資格は、クライアントである製薬企業へのPR材料にもなっています。

——今後の抱負をお聞かせください。

近いうちに医療経営士2級を取得したいと思っています。2級は病院のマネジメントの専門的な知識が得られるからです。また、今年中には2級の取得講座を開講できるように準備を進めていきます。MJ事業部でも医療従事者の紹介・派遣業務をすすめるにあたって、医療経営士の勉強、資格取得への取り組みを始めています。営業所長クラスの人、一步先のMRを目指す人にも、医療経営士をおすすめしたいです。



たぐち・たつや

1959年、群馬県出身。83年、新潟大学理学部生物学科卒業後、研究生を経て、84年、外資系製薬会社入社。MRとして大学病院担当後、98年、本社へ異動。マーケティング、研修部門にて市場分析、医療制度・診療報酬、各種ITプロジェクト担当。その後、内資系製薬会社にて2製品のプロダクトマネージャー、外資系広告代理店にてMR教育研修部部長、他1社を経て2011年、アポプラスステーション株式会社入社。13年、医療経営士3級を取得。以後薬事関係、MRリソースマネジメント業務を担当しながら医療経営士社内講師兼任

