

製薬企業との契約のもとで営業活動を請け負う医薬情報担当者(MR)の数が減ってきている。医薬品販売業務受託機関(CSO)で構成する日本CSO協会によると、契約MR数はピーク時の2014年に4148人。それが17年は3515人に落ち込んだ。

### 早期退職が影響

この背景を、日本CSO協会の阿部安孝会長(アポプラスステーション社長)は「製薬企業は社員に早期退職制度へ手を挙げさせておきながら契約MRは切らない、とはなかなか言えない」と話す。

製薬各社は薬価制度改革や後発医薬品の普及といった事業環境の悪化を受け、リストラを行ってきた。大日本住友製薬は16年に早期

## 進化する受託機関

～医療の変化に対応

3

退職を募集し、295人が応募。マネジャーを含む国内MR数は、16年度末時点で15年度末比200人減の1260人となった。田辺三菱製薬は職種別の人数が明らかでないものの、16年3月に634人が早期退職した。

18年度に入った後も、アステラス製薬や大正製薬ホールディングス(HD)が早期退職制度の導入を発表した。公表に至っていない

アポプラスは人材育成に力を注ぐ(IBD専門MRの育成プログラム)



アポプラスは人材育成に力を注ぐ(IBD専門MRの育成プログラム)

# CSOががんなど専門領域深耕

CSOががんなど専門領域深耕

CSOががんなど専門領域深耕

CSOががんなど専門領域深耕

CSOががんなど専門領域深耕

CSOががんなど専門領域深耕

CSOががんなど専門領域深耕

### 研修で価値向上

そこでアポプラスは19年度に、がんまたは炎症性腸疾患(IBD)の専門知識を持つMRを17年度末比6倍以上の約100人に増やす。IBDは消化管に原因不明の炎症を起す慢性疾患の総称。具体的には潰瘍性大腸炎やクローン病を指し、大手だけでなく中堅の製薬企業でも治療薬を販売・開発する動きが活発化している。

## 契約MR 育成進め単価維持

専門MRとして育てられる人材は原則として通常の業務をこなしつつ、専門医の講演を聴いたり、医師との面談の訓練を行ったりする研修を月に1-2回受ける。阿部社長は「価値あるMRを育てることで、値下げ圧力の防止にもなる。今、メーカーさんは契約MRを高いと思っている。高かろう長かろうでなければいけない」と気を引き締める。

阿部社長は、製薬企業が自前ではこうした研修を行っていくとも分析する。専門医の立場からすると、特定のメーカーの求めに応じた研修は引き受けづらい。一方、「まさにCSOは中立的なので好意的に見ていただければいい」。今後も人材育成の実効性を向上させることが望まれる。

