

2019年 5月23日 木曜日

日刊薬業

第15152号



発行所：株式会社じほう
 www.jiho.co.jp
 本社/〒101-8421
 東京都千代田区神田猿樂町1-5-15
 支局/〒541-0044
 大阪市中央区伏見町2-1-1

©2019じほう

アポプラス、IBDの専門CMR育成

2割をスペシャリティーに

スペシャリティーの職能を持つコントラクトMR (CMR) 需要が増加する中、アポプラスステーションはオンコロジーと中枢神経系 (CNS) 領域に加え、炎症性腸疾患 (IBD) 領域専門のCMRを自社で育成している。

IBDの国内患者数は潰瘍性大腸炎が約17万人、クローン病が約4万人とされ、その数字は年々増加傾向にある。安部俊輔CSO事業部長はIBD専門CMR育成の背景として、全国にいるキーオピニオンリーダー (KOL) が約100人と少なく、事業の展開がしやすい点を指摘。また、医師によって診断や治療法選択が大きく異なる上に、通常のプライマリ領域と比べ治療期間が長く、医師と患者の信頼関係構築が重要になってくるため「MRとしても、しっかり治療してもらうためのやりがいがある」と説明する。

育成プログラムは約半年で、e-ラーニングを中心とした自己学習と、KOLの基調講演も組み込む集合研修、専門医とのロールプレイを経て、卒業試験を受験する。2017年から開始したプログラムはこれまで21人のIBD専門CMRを育成した。

オンコロジーやCNSのプログラムも同様で、CNSではより現場に即した対応を身に付けるため、親会社のクオールの薬剤師によるワークショップも実施する。オンコロジーはこれまで20人、CNSは6人の専門CMRが誕生しており、同社は約500人のMRのうち100人を今年度中に専門MRにすることを目標とする。

●ジェネラリストの先にスペシャリスト

同社は20年度中の完成を目指し、MR育成プログラムの再編を進めている。異業種から入社したMRを対象とした1年次・2年次研修や、ジェネラリストとして幅広い領域の知見を身に付ける「G MR」のカリキュラムがあり、IBDやオンコロジー、CNSの専門領域を育成するコースをその上に位置付けている。CSO事業部の阿部直樹能力開発部長は「まずG MRとして周辺知識を身に付けないと、専門プログラムにチャレンジできない仕組み。生活習慣病もガイドラインレベルは知っておかなければ、専門領域の周辺疾患に対応していけない」と制度設計の意義を説明する。

同社はこれらの育成プログラム全体で教育担当者16人を自前で持つ。安部事業部長はオンコロジーは領域が広いと、さらに担当者を増やす必要があるとし、そうした教育体制について「これを大変だと思うか、最低限とするかによって考え方は変わってくるが、これは最低限だと思う。われわれの業種は人材育成に投資する以外に伸び

社長ニュース

- 【2面】 卸連、新会長にメディパルHDの渡辺氏
- 【4面】 アヴィ日本法人、「マヴィレット」大幅伸長
- 【5面】 本庶氏への特許料、約4年で26億円

2019年 5月23日 木曜日

日刊薬業

第15152号

ていく余地はない」と語った。

●「薬剤師専門MR」や「後発品専門MR」も視野

安部事業部長は地域包括ケア推進に向け、さまざまな環境で薬剤師に情報を的確に提供する必要性が増すことから、今後「薬剤師専門MR」を育成する可能性も言及。また、複雑な相互作用などに加え、流通改善や医療制度、医療経営などの情報も理解する「後発医薬品専門MR」も育成すれば、総合的な医療貢献につながれると述べた。

また、一連の研修プログラムは外部に提供していく意向も示し、「特許や著作権の問題を解決しなければいけないが、今後の一つの柱かなと思う」と将来を見据えた。

日刊薬業 2019年5月23日掲載 [許諾番号2019523_02]

株式会社じほうが記事利用を許諾しています。