

MRという仕事

大塚製薬株式会社
神戸支店医薬1課
徳島隆寛

兵庫医科大学 2017年度第6回インテンシブセミナー

本日の内容

- ① MRの定義
- ② 一日のスケジュール
- ③ MR職の特徴
- ④ MR不要論に対して
- ⑤ 仕事のやりがい

①MRの定義

MR : Medical Representative 医薬情報担当者

医薬情報担当者とは、医薬品の適正な使用に資するために、医療関係者を訪問すること等により安全管理情報を収集し、提供することを主な業務として行う者をいう。

「医薬品等の製造販売後安全管理の基準に関する省令」
(厚生労働省令第135号) より



MR

「製薬協コード・オブ・プラクティス」より

3. MRの行動基準

MRは医療の一端を担う者としての社会的使命と、企業を代表して医薬情報活動を遂行する立場を十分自覚し、次の事項を誠実に実行する。

- (1) 自社製品の添付文書に関する知識はもとより、その根拠となる医学的、薬学的知識の習得に努め、かつ、それを正しく提供できる能力を養う。
- (2) 企業が定める内容と方法に従ってプロモーションを行う。
- (3) 効能・効果、用法・用量等の情報は、医薬品としての承認を受けた範囲内のものを、有効性と安全性に偏りなく公平に提供する。
- (4) 医薬情報の収集と伝達は的確かつ迅速に行う。
- (5) 他社および他社品を中傷・誹謗しない。
- (6) 医療機関等を訪問する際は、当該医療機関等が定める規律を守り秩序ある行動をする。
- (7) 関係法規と自主規範を遵守し、MRとして良識ある行動をする。

「製薬協コード・オブ・プラクティス」より

4. プロモーション用印刷物および広告等の作成と使用

会員会社が作成するプロモーション用印刷物、専門誌（紙）における広告、医療関係者向けウェブサイト、スライド、動画等のプロモーション用視聴覚資料およびその他のプロモーション用資料は、医薬情報の重要な提供手段であることを認識し、その作成と使用に当たっては薬事法およびこれに関連する製品情報概要記載要領等の自主諸規範に従い、記載内容を科学的根拠に基づく正確、公平かつ客観的なものにする。

- (1) 効能・効果、用法・用量等は承認を受けた範囲を逸脱して記載しない。
- (2) 有効性、安全性については、虚偽、誇大な表現または誤解を招く表示・レイアウト、表現を用いない。とくに「副作用が少ない」等安全性を特徴（特性）のひとつとする場合には、限定条件なしには用いず、その根拠となるデータの要約を付記する。
- (3) 有効性に偏ることなく、副作用等の安全性に関する情報も公平に記載する。
- (4) 他剤との比較は、客観性のあるデータに基づき原則として一般的名称をもって行う。
- (5) 他社および他社品を中傷・誹謗した記載をしない。
- (6) 例外的なデータを取り上げ、それが一般的事実であるかのような印象を与える表現はしない。
- (7) 誤解を招いたり、医薬品としての品位を損なうような写真・イラスト等を用いない。
- (8) 品名のみを主体とする広告では、記載事項は名称（販売名）、薬効分類名（製品タイトル）、規制区分、一般的名称、薬価基準収載の有無とし、併せて当該製品に関する資料請求先を明示する。
- (9) プロモーション用印刷物および広告等は、会員会社内に医療用医薬品製品情報概要管理責任者等を中心とする管理体制を確立し、その審査を経たもののみを使用する。

入社前のMRのイメージ...



入社後、これまでの実感

- 入社前のイメージとは、大違い
- 責任感が必要
- エリアで自社医薬品を扱うのは自分だけ
→自分しか情報提供する人間はいない

誰と会っているの？

→ 医療従事者のみ（医師・薬剤師・看護師など）

＊ MRから患者さんへ直接お薬の情報をお伝えできません。

薬事法（現：医薬品医療機器法）

（特定疾病用の医薬品及び再生医療等製品の広告の制限）

第六十七条 政令で定めるがんその他の特殊疾病に使用されることが目的とされている医薬品又は再生医療等製品であつて、**医師又は歯科医師の指導の下に使用されるのであれば危害を生ずるおそれが特に大きいものについては、厚生労働省令で、医薬品又は再生医療等製品を指定し、その医薬品又は再生医療等製品に関する広告につき、医薬関係者以外の一般人を対象とする広告方法を制限する等、当該医薬品又は再生医療等製品の適正な使用の確保のために必要な措置を定めることができる。**

CMも疾患啓発や会社名の提示のみで、製品名はNG



②MRの一日

【講演会の無い日】

7:30 家出発
↓
8:00～9:30 担当エリアの代理店へ
↓
帰社（時にはそのままエリアに残ることも）
↓
12:00～13:30 開業医回り
↓
15:00～病院回り
↓
19:00～帰社（家に直帰もしばしば）
↓
21:00 帰宅

【講演会の有る日】

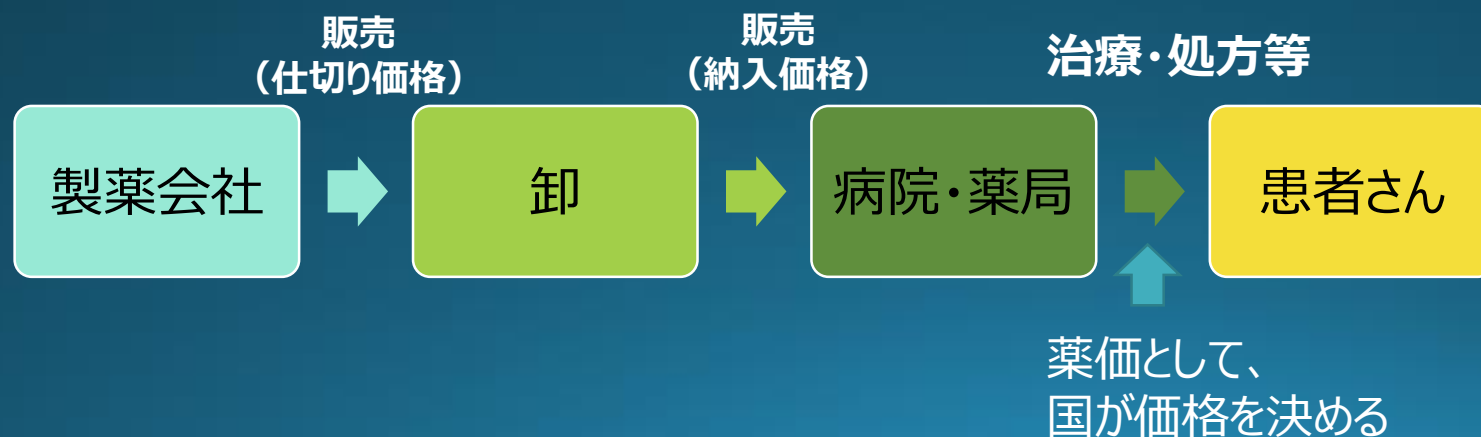
7:30 家出発
↓
8:00～9:30 担当エリアの代理店へ
↓
帰社（時にはそのままエリアに残ることも）
↓
12:00～13:30 開業医回り
↓
15:00～病院回り
↓
18:00 講演会会場
↓
19:00 講演会開始
↓
21:00 講演会終了
↓
22:00 帰宅

③MRの仕事の特徴

- 医薬品メーカーの営業マン ➡ **売上・利益を稼ぐ**（ここは他業界と共通）

他業界の営業と何が違う？

- 価格に関与できない
- 生命に直接関係するものを扱う（倫理観が必要）



領域性MRをとっているメーカーが多い

- 武田薬品

- ① 循環器・糖尿病・代謝性疾患
- ② 消化器・中枢・泌尿器・骨・免疫疾患
- ③ オンコロジー

- イーライリリー

- ① 中枢神経
- ② 糖尿病・成長ホルモン
- ③ 筋骨格、オンコロジー

製品の価値を高める・MR知識の向上させるための措置

大塚製薬のMR領域は、全5領域

医療関連事業製品



中枢神経

精神科担当



抗精神病薬
レキサルティ
2015年米国発売
2017年カナダ発売



抗精神病薬
エビリファイ持続性水懸筋注用
日米欧など30カ国以上で販売



抗精神病薬
エビリファイ
約60カ国・地域で販売

ジェネラル担当



抗てんかん剤
イーケプラ
小児から成人まで使用



経皮吸収型
ドパミンアゴニスト剤
ニュープロ パッチ
パーキンソン病治療薬



情動調節障害(PBA)
治療薬 ニューデクスタ
世界で唯一のPBA
治療薬、米国で販売

循環器・腎、消化器 他



V₂-受容体拮抗剤・利尿剤
サムスカ
体液貯留、低Na血症治療



V₂-受容体拮抗剤・ADPKD治療剤
サムスカ/JINARC
世界初のADPKD治療剤



抗血小板剤
プレタール
日本ではOD錠を販売



胃炎・胃潰瘍治療剤
ムコスタ
10カ国以上で販売



カリウムイオン競合型アシッドプロトンポンプインヒビター
タケキャブ
武田薬品と共同販促

がん

オンコロジー担当



造血幹細胞移植前治療薬
プスルフェクス
全身放射線照射に
代わる処置薬



白血病治療薬
アイクルシグ
2016年日本発売

感染症



多剤耐性肺結核治療薬
デルティバ
2014年欧州、日本で発売
世界保健機構(WHO)の
必須医薬品リストに掲載

眼科



緑内障・高眼圧症治療剤
ミケルナ配合点眼液
2つの有効成分を配合
千寿製薬と共同販促

眼科・皮膚科担当



ドライアイ治療剤
ムコスタ点眼液
目の粘膜修復作用と
ムチン産生促進を
併せ持つ

診断



ヘリコバクター・ヒロリ
感染診断用剤
ユービット
呼気の検査により
簡便に感染診断

領域性のメリット・デメリット（私見）

	企業側	病院側	MR側
メリット	- 注力する製品が明確化される。 - MRの実績評価がわかり易くなる。 - 事業部門の競争が激化し、実績upに繋がる。	MRの知識レベルが向上し、担当領域に関して専門的な話ができる。 - 領域に特化した製品を扱うので必要に応じて現担当領域に関して深い情報を得る事が出来る。 - 適性使用が促進される。 - 患者数が多い疾患に対して有効な新薬（CNS、代謝、抗がん剤など）の開発が進む。	- 専門領域に特化した知識が得られる。 専門領域の製品や診療科だけの活動になるので仕事に集中できる。 - 知識レベルで専門性の高い抗がん剤専門MRなどは、転職市場で市場価値が高くなる。
デメリット	- 領域事業部制をとる為に横の連携（領域事業部同志の連携）が悪くなる。 - エリアに複数のMRを配置する事になり、効率が悪くなる - 生産性が悪くなる。	MRが複数になるので、病院窓口がわからなくなるケースがある。 - 担当領域以外の医薬品についての問い合わせには答えられない。	専門領域以外の問い合わせには即答できない場合が出てくる。 - 限られた領域だけの知識が深くなるので、異なる領域への転職が難しくなる。

④MR不要論

- 以前は、自由に病院内の医局に出入りし、様々なコミュニケーションを取ることが出来た。
(将棋、麻雀、スキー旅行etc..)
- 最近では、アポイント制の病院が増加、接点回数も限られている。また、インターネットの普及により医薬品情報が簡単に手に入る様になった。
- 製薬業界でも様々なルールが課され、以前と比べて厳しい状況に置かれている。
- そこで、何か付加価値を自身につけることで病院・医師に役立ちたいという流れがある。



これからの医療現場を担う「医療経営士」

財務的資源戦略 &
マネジメント

知的・情報資源戦略 &
マネジメント

物的・サービス資源戦略 &
マネジメント

人的資源戦略 &
マネジメント



〔職業別構成〕

・第 21 回資格認定試験

病医院勤務者	受験者数 343 人 (8.5%)	合格者数 124 人 (6.4%)
医療関連企業勤務者	受験者数 2,931 人 (72.6%)	合格者数 1,544 人 (80.2%)
金融機関	受験者数 435 人 (10.8%)	合格者数 129 人 (6.7%)
大学生・短大生	受験者数 21 人 (0.5%)	合格者数 2 人 (0.1%)
その他(個人等)	受験者数 305 人 (7.6%)	合格者数 125 人 (6.5%)

・第 1 回～第 21 回累計

病医院勤務者	受験者数 4,671 人 (20.8%)	合格者数 2,231 人 (22.3%)
医療関連企業勤務者	受験者数 7,469 人 (33.3%)	合格者数 4,015 人 (40.1%)
金融機関	受験者数 7,540 人 (33.6%)	合格者数 2,531 人 (25.3%)
大学生・短大生	受験者数 230 人 (1.0%)	合格者数 72 人 (0.7%)
その他(個人等)	受験者数 2,508 人 (11.2%)	合格者数 1,155 人 (11.5%)

%)

ト 3



受

し、

級」

※各

武田薬品 医療圏に“コーディネーター”を試行導入 地域での患者の動き把握、情報収集確実に

公開日時 2016/10/13 03:52

Twitter

印刷

武田薬品で日本事業のトップを務める岩崎真人・取締役ジャパンファーマビジネスユニットプレジデントはこのほど、本誌のインタビューに応じ、医療圏内の医療提供体制の情報収集のため、医療圏に非常業務部門の専任担当者を試行的に配置したことを明らかにした。専任担当者の名称は現時点では決まっておらず、“コーディネーター”とのイメージという。2018年度以降本格化する地域包括ケアシステムでは、医療圏を所管する自治体などさまざまなステークホルダーによって地域の医療提供体制を再構築し、患者は病状に応じて医療やケアを受ける場が変わる。コーディネーターは多様なステークホルダーとコミュニケーションをとり、地域ごとに異なる医療提供体制を把握する。



■「医療経営士」の取得推進 チームリーダー以上は全員

コーディネーターは医療圏全域のマネジメントを担うが、医療現場で治療やケアの流れにのる患者の動きを個別にフォローアップするのはMRの役目となる。この点について岩崎氏は、「医療圏域内の機能分化や連携においては、医療経営の観点が必要で、患者の受診・ケアの流れが決まる。MR自身が医療の経営側に立ち、経営の観点からどのような行動がとられるのかを肌でわかる必要がある」として、MRによる医療経営士の取得に着手していることを明らかにした。すでに有資格者は100人以上という。ヒト、モノ、情報をマネジメントするチームリーダー以上の社員全員に取得させる計画で、「早い段階で計画を達成できるとみている」と述べた。

コーディネーターは医療圏全域のマネジメントを担うが、医療現場で治療やケアの流れにのる患者の動きを個別にフォローアップするのはMRの役目となる。この点について岩崎氏は、「医療圏域内の機能分化や連携においては、医療経営の観点が必要で、患者の受診・ケアの流れが決まる。MR自身が医療の経営側に立ち、経営の観点からどのような行動がとられるのかを肌でわかる必要がある」として、MRによる医療経営士の取得に着手していることを明らかにした。すでに有資格者は100人以上という。ヒト、モノ、情報をマネジメントするチームリーダー以上の社員全員に取得させる計画で、「早い段階で計画を達成できるとみている」と述べた。



Medical Management Specialist

MMS ニュース

2016
5
月号

●発行／一般社団法人
日本医療経営実践協会
(JMMPA)
〒101-0033 東京都千代田区神田岩本町
4-14
神田平成ビル7F
●編集／日本医療企業
●毎月1回発行(通巻63号)

34 <http://www.JMMPA.jp/>

特集

製薬企業における医療経営士への積極的な取り組み

MRによる医療経営士の資格取得が急増
付加価値の高い情報提供を目指す

製薬企業の競争が激しさを増すなか、医療経営士の資格取得に取り組むMRが急増している。2月21日実施の第17回3級試験では製薬企業をはじめ医薬品卸売会社から187人が受験。その数は全受験者の約16%にのぼる。3級試験における受験者数の推移や資格取得者のコメント(2面)から、増加の背景を探る。

医師が語るMRが医療経営士を取得する意義

鈴木 祥生氏

社会福祉法人聖隷福祉事業団
聖隷横浜病院
脳血管センター長・脳血管内治療科部長
医療経営士2級



MRは医薬品の品質、有効性、安全性に関する情報を医師を中心とした医療従事者に提供し、医薬品の適正使用を促していくことが主な業務になります。私が研修医だった頃は、MRがいつも医局にいて、さまざまな話を聞くことができたのですが、最近では訪問規制の強化やインターネットで医薬品情報入手できるようになったことで、MRと直接会う機会が減りました。そのため医師とMRの直接的なつながりが希薄になってきているように感じます。そうしたなかで医療制度や医療法、診療報酬等の知識を学び、医師とのコミュニケーションの幅を広げようとするMRが増えているのだと思います。

医師は医学教育のなかで医療経営について学ぶ機会がほとんどありません。私自身、診療科の長になって初めて組織マネジメントを学ぶ必要性が生じ、医療経営士の資格を取得しました。医療経営士のテキストには、医療機関の考え方や価値観を学ぶために必要な要素が網羅されており、医療を取り巻く社会情勢や環境の変化など医療人として不可欠な幅広い知識を身につけることができます。多くのMRの方に医療経営士の資格取得にチャレンジしていただけることを期待しています。

MR
中心
くこと
つち
最近
手で
た。そ
てい
療報
げよう
医
んど
ジメ
た。医
学部
情勢
につ
取得

業同士の競争が激しさを増しているなか、医師がやることを

MR認定センター・近澤事務局長 医療経営士取得「MRがサイエンスから遠ざかることに危機感」

公開日時 2017/07/11 03:52

 Twitter

 印刷



MR認定センターの近澤洋平事務局長は7月9日、都内で開催された第20回日本医薬品情報学会総会・学術大会（JASDI）で講演し、医薬品の適正使用に資する情報の収集・伝達・提供がMRの担う役割だとの考えを示した。その上で、一部の大手製薬企業が医療経営士などの資格取得推進に向けた動きがあることについて、「右へ倣えとやっている気がする。MRとは何なのか」と指摘。「本質的な仕事は、医薬品情

報の収集と伝達・提供。これがしっかりできた上で付加価値的なサービスをするのはよいが、経営支援が本質的なサービスになって、その見返りに処方頂こうというような動きになると、それはMRではない。単なるセールスマンになってしまっ、サイエンスの世界から遠ざかって、MRの存在意義がなくなるという危機感をもっている」と述べた。

MR不要論に思う事

- ネット等の情報ツールは、One Wayでしかない
- 先生方に直接お話して、その時に疑問に思われていること、患者さん毎に対する治療方針など、双方向の会話を通じて医療に貢献できる部分も少なからずあるのでは？
- そのためには、MR自身の知識の向上は不可欠である
- その他、自身に付加価値をつけ、1人の患者さんからエリア全体の医療に貢献していく姿勢が必要

⑤MRのやりがい

- 自社製品の売上が上がることは、他の業界を同じく営業としての醍醐味の一つ
- 患者さんへの貢献が最もやりがいを感じている
 - 先生方と、自社医薬品が貢献できる患者さん像を共有していく

パーキンソン病の患者さん

- 整形疾患を持つ70代の男性
- ほぼベッド上で過ごしており、特に起床後に動きが悪く、朝方3時頃にL-dopaを内服しないと動けなくなる状態であった（腰痛もあり）
- この患者さんにニュープロパッチをご処方。
- すると、貼って3日くらいでベッドから起き上がれるくらいにまで動きがよくなり、腰痛も改善。用量を上げると、朝方のL-dopaも飲まなくてよかった。
- 発売後、間もない症例だったので、今までの治療でうまくいかなかった患者さんに治療貢献出来たのは大変うれしかった。

腹膜透析の患者さん

- 患者さんは軽度認知症があり、ご家族と暮らしている。
- ただ、心不全の増悪で溢水気味。このままだと血液透析に移行しないといけない。
- ご家族の希望もあり、なんとか血液透析は避けたい
- そこで、弊社利尿剤のサムスカを短期入院で導入し、溢水状態改善を図った
- 結果、心不全増悪に伴う溢水状態は改善。そのまま血液透析に移行せずに家族と暮らすことが出来た。

心不全再入院を減らす試み

～エリアでの心不全連携を強める～

【当初】

病院様で看護師さんに心臓リハビリに関するwebセミナー勉強会を実施。

その際にアンケートを取った結果、現在高齢の心不全再入院が多く、困っている現状を知り、講演会の形で多職種の心不全治療連携をエリアで考える試みを企画。

心不全再入院を減らす試み

～エリアでの心不全連携を強める～

Heart Team Conference

～心不全の再入院予防を考える～

謹啓、先生方におかれましてはますますご健勝のこととお喜び申し上げます。

さて、この度、学術講演会を下記の要綱にて開催いたしたくご案内申し上げます。
先生方におかれましてはご多忙中のことと存じますが、万障お繰り合わせのうえ、
ご出席賜りますようお願い申し上げます。

謹白

日時 11月9日（木） 18:30～20:00

場所 スペースアルファ神戸
〒651-1301 兵庫県神戸市北区藤原台北町4丁目27

座長：たかた内科クリニック 院長 高田 幸浩 先生

講演① ～看護師の立場から～

演者：済生会兵庫県病院 慢性心不全認定看護師 谷口 誠二 先生

講演② ～医師の立場から～

演者：尼崎中央病院 循環器内科 中村 憲史 先生

←エリアの開業Dr
地域連携の中心

←エリアの心不全診療中核病院
から再入院に関する現状をお話
頂く

←心不全専門のDr

本日のまとめ

- MR職は、薬事法で定められた営業職である
- 営業職として、患者さんとは直接お話しせず、医療関係者に面会している
- 以前のプロパー時代とは異なり、世間から見ても全うな仕事となってきた！？
- MR不要論もあるが、MR個人毎に「自分に何ができるか」を担当のエリアで考え、医療に貢献していく姿勢を持つことで存在意義は必ずある（薬を売るだけではない）