

# 医師の“悩み”に応えられるMRに

## 大学病院担当として活躍

アステラス製薬の医薬品情報担当者(MR)として活躍している大辻みなみさんは、朝7時半には自身の担当施設である順天堂大学医学部附属順天堂医院に到着し、医師が外来の診察室や医局に来るのを待つ。他社MRが何人も待機している中で「一步先に、前に出て、医師に話しかけられるかどうか。わずか1分が勝負」と大辻さんは強調する。医師との信頼関係は厚く、事前にアポイントを取らなくても医師と面会はできるが、忙しい医師と話せる時間はせいぜい3分程度。薬剤に関する伝えるべきメッセージと医師からの情報取得を短時間に凝縮できるかがMRの腕の見せどころとなる。

### アステラス製薬 大辻 みなみさん

大辻さんは、実家が診療所で父親が医師、母親が薬剤師の医療従事者の一家に生まれ、幼い頃から「医療」が身近にあったのだという。母親が調剤しているところを見ているうちに、薬によって病気が治ることに幼心から興味を持ち始め、自然と薬学の道を志すようになった。

薬学部6年制の第1期生として金城学院大学薬学部に入社。就職活動中に薬剤師かMRで進路を迷っていたが、医師や薬剤師が必要とする情報を提供し、積極的に提案できるMRの仕事が自分に合っていると思い、MRへの道を決断。大辻さんは、「自分とドクターとの関わりが直接仕事になることにやりがいを感じられると思った」と話す。

2012年にアステラス製薬に入社してから半年の研修を経て、順天堂大学を約3年半担当している。MRとして重要なのは、医師からの信頼を得ること。入社したての頃は、病院に行っても何をしたいのか分からず、医師も簡単には心を開かない状況で「私は何の仕事をしに来たのだろう」と思い悩むこともあった。同じチームの先輩や時には他社のMRにも相談をしながら、日々の業務に取り組むことで、少しずつ乗り越えていった。

医師が日常の診療の中で何に困っていて、MRに対してどのような情報を

求めているのか。“医療従事者視点”を大事に情報提供することで、医師も徐々に話を聞いてくれるようになった。

地道な活動が実を結び、「大辻さんの提案のおかげで患者が良くなりまし



た」と医師から感謝されることも。「すごく幸せで涙が出るほどうれしかった」。その経験がMRとして成長するパワーにつながっている。

1回の面会で医師と話せるのはたったの3分間。大辻さんは「寒くなりましたね」という会話から入っていき、血圧や血糖値の話をして、自分が扱う

薬剤の話につなげるといった流れを事前に頭の中で構想し、医師が診療する患者1人ひとりの症例や医師自身が抱えている課題を聞き出す。

そのため「疾患に関する最新の知識を持っていないと、ディスカッションも提案もできない」と話す。事前の準備が大切だ。医師の良きパートナーとして、MRに求められるハードルは高いが、高度な要求にも応えられるよう、「研修でいろいろと勉強するが、それでも全然足りなくて、日々勉強だと思う」とさらなる高みを目指している。

MRという職業は、医療の最先端を学ぶことができ、キーオピニオンリーダー(KOL)と呼ばれる特定の疾患領域に影響力を持つ医師や専門家とも話す機会もある。大辻さんは「真摯にドクターと向き合い、さらにドクター越しにいる1人の患者さんの未来とも向き合える誠実な人こそ、MRになってほしい」と学生たちにメッセージを送る。

## 製薬各社 新薬開発が鍵

製薬企業は、莫大な研究開発費を投じて新薬開発を行い、承認取得後に販売することで収益を最大化するビジネスモデルが特徴。しかし、新薬開発の成功確率の低下や医療費の高騰を背景に、国が決めた医薬品価格である「薬価」を引き下げる政策もあり、過去に比べ事業環境が厳しくなっているのも事実だ。今後の成長の鍵は、新薬開発とグローバル化にかかっているといても過言ではない。

医療用医薬品の2015年度国内医薬品市場は、調査会社IMSヘルスの調べで、初めて10兆円を突破した。昨年は、C型肝炎を根治する治療薬が販売されるなど売上1000億円以上の大型製品が4つに上った。

製薬企業の成長を支えるのは新薬だ。新薬には特許期間が付与されており、その間は独占的に販売することができる。薬価も特許期間中は引き下げない新薬創出加算制度が試行的に導入されており、一定の収益が見込める。治療満足度が低く、患者数が多い疾患で新薬を開発すれば、一気に成長することができる。

特許期間満了後は、長期収載品と呼ばれるカテゴリーに入る。同じ有効成分を持つジェネリック医薬品(GE薬)の参入が認められており、製品売上の減少期に突入することになる。ただ、日本では海外に比べ、永らく長期収

載品が使われ続けたため、新薬開発にかかるコストが高騰。開発成功率も低下したことを背景に、主力品については特許が切れても売上を最大化する経営努力を続けてきた。

ここにきて事業構造の転換に迫られるようになってきた。医療費高騰を受け、先発品に比べ安価なGE薬の使用を促進する政策が取られるようになった。昨年発表された「骨太の方針」では、17年央にGE薬の数量シェア70%、18年から20年の早い段階で80%に引き上げる目標が掲げられ、長期収載品に依存したビジネスがいよいよ難しくなってきた。

厚生労働省は、「医薬品産業強化総合戦略」を策定し、新薬メーカーに期待される役割を、世界展開できる革新的医薬品の創出と位置づけ、今後新薬が創出できなかった新薬メーカーは事業転換が迫られ、日本の新薬メーカーもM&Aなどによる事業規模の拡大を視野に入れるべきと提起した。製薬企業で構成された日本製薬工業協会も10年後の製薬産業の姿を示した「産業ビジョン2025」を発表し、日本発医薬品の海外展開を促した。

国内の製薬各社は、新薬を生み出すべく経営資源を重点疾患領域へ投下させるために事業の選択と集中を進めており、それ以外の事業は他社への売却などで本体から切り離しを進めている。そして海外進出も加速させ、既に大手企業では海外売上比率が60%台に到達するなど、成長の活路を新興国市場に求める動きが強まっている。

### 事業の選択と集中、路線へ



(調剤薬局) ファーマライズグループ

全国に **275** 店舗 展開中! **希望の勤務地** で働けます

マイページに登録

希望勤務地制や資格取得の推進など、ファーマライズには“入社したい理由”があります!

### 勤務地をお選びいただけるので、 ライフスタイルが実現しやすいです



弊社の人事スタッフが、皆さまのご相談に親身になってのります。

自分の希望の勤務地で働くことができるので、ライフスタイルを構築しやすく、仕事にも熱意を持つことができるのが、弊社の最大の魅力です!

### 手厚い国試対策で 皆さまをサポートします

弊社は、基礎科目勉強会の開催(東京大阪)や、メディセレのウィークエンドコース無料受講等、国試合格に向けた万全のサポートを提供しています。

- ※ ウィークエンドコースとは
- ・ 6月~12月、毎週日曜日に開催
- ・ PC、スマホ受講コース有

### 薬剤師の資格取得を応援

弊社は、調剤薬局に求められる[健康サポート薬局]という新たなステージで活躍できるよう、薬剤師の方々の様々な資格取得を応援しています。



ファーマライズホールディングス株式会社

〒164-0011 東京都中野区中央一丁目38番1号

TEL : 0120-127-510 (応募者専用フリーダイヤル)  
E-mail : hr-sun@pharmarise.co.jp  
URL : http://www.pharmarise.com



ファーマライズグループの店舗はこのマークが目印です。