2018-04-23

**陳如月**

**日本2017年合約MR減少9.5%**

一直穩步成長的CSO[[1]](#footnote-1)（**Contract Sales Organization委託**銷售機構）產業到了關鍵時刻。根據日本CSO協會的調查，8家會員公司中，2017年從事合約MR有3515人，比前一年減少了9.5％。該協會希望在2022年將外包率（所有MR中合約MR的比例）提高到10％，但眼前卻低於6%。

根據日本CSO協會4月公佈的「日本CSO業務調查報告」的結果，截至2017年10月1日，8家會員公司從事合約MR有3515人，比前一年減少9.5％，這是自2009年開始調查以來最大跌幅。



該協會分析減少的主因是，「藥界在進行MR組織的整編，連帶也影響合約MR的就業人數。」根據日本MR認證中心的「MR白皮書」，日本的MR人數在2013年到達最高峰的65,752人，之後連續下降三年。CSO協會會長阿部安孝 (APO PLUS STATION總裁) 說：「在初級照護領域營業額大的廠商受到學名藥置換率增加的情況，正在進行人員的整編，應該是最主要的原因。」



**有增加2000人的空間**

學名藥的使用擴大和健保長期收載藥品的銷售額減少、藥價降低、從初級照護領域轉移到專科領域....。隨著市場環境的急劇變化，對任何廠商來說，營業體系的重新評估也是重大的課題。也可以說，減少MR已成為藥業的趨勢。

在這種情況下，CSO協會提出2022年的外包率（合約MR占所有MR的比例）提高到10％左右的目標，這與歐美的比例相當。如果總MR人數保持當前水平，估計2022年合約MR將增加到6000人以上。阿部會長表示，期待「即使MR減少10％至57,000人，如果外包率為10％，合約MR仍有增加約2000人的空間。」

然而，2017年合約MR在總MR的佔比停留在5.6％，比前一年下降了0.5%。在過去幾年中，佔比在5~6％間增減，並且已經不再像過去那樣急劇增加了。木﨑弘副會長 (CMIC Ashfield總裁) 表示：「對這個產業來說，這2、3年很挑戰。」

**期待中小型廠商擴大利用率**

雖然合約MR減少，但利用CSO的廠商數量持續增加。在2017年有116家，比前一年增加13家，這是自2010年以來的第二高（增加16家）。

支持利用的企業數增加是來自中小企業的增加。少於500位MR的廠商使用CSO自2009年以來增加了三倍以上。因為學名藥廠商加強在醫院市場的業務而擴大利用CSO，因此該協會期望中小型廠商擴大使用。



除了空缺補充和新藥上市等以往的需求，最近又加上產假和育嬰假的對應也增加。阿部會長的想法是，雖然工作方式改革和女性的活躍成為企業經營的重要課題，但「減少加班和建立婦女友善工作環境這樣的經營課題，CSO希望透過與製藥公司合作來提高外包率。」

2018是CSO在日本開始服務以來20年的里程碑。該協會看到，①中小型廠商擴大使用;②在一些廠商已經進行了人事調整的背景下，合約 MR的人數將在2018年內轉為積極。在這里程碑的ㄧ年，能否有動力實現「外包率 10%」的目標？

 ※　　　※　　　※

　在台灣，2017年4月健保藥價調降57.1億元，超過7,600項產品平均降價3.5％。2018年5月1日藥價調降73. 82億元，有7,476項藥價調降。因為實施「全民健康保險藥品費用分配比率目標制 (DET)」，至少將在2018~2020年持續限制健保藥費的整體支出。大多數治療類別藥物的銷售量下降，尤其感覺器官用藥、消化系統和代謝用藥以及呼吸系統用藥的絕對下降幅度最大。相反地，C肝用藥以及癌症用藥則大幅成長。

MR的質和量隨著市場的趨勢而改變，我們必須洞燭機先、充實自己，強化自己的價值。

–End–

1. 委託銷售機構 (CSO)意即[產品](https://translate.googleusercontent.com/translate_c?depth=1&hl=zh-TW&prev=search&rurl=translate.google.com.tw&sl=zh-CN&sp=nmt4&u=http://wiki.mbalib.com/wiki/%25E4%25BA%25A7%25E5%2593%2581&xid=17259,15700023,15700124,15700149,15700168,15700173,15700186,15700201&usg=ALkJrhhSMNh1aHPuHzX4rQ7zG13CpRENHg) 持有人將[產品銷售](https://translate.googleusercontent.com/translate_c?depth=1&hl=zh-TW&prev=search&rurl=translate.google.com.tw&sl=zh-CN&sp=nmt4&u=http://wiki.mbalib.com/wiki/%25E4%25BA%25A7%25E5%2593%2581%25E9%2594%2580%25E5%2594%25AE&xid=17259,15700023,15700124,15700149,15700168,15700173,15700186,15700201&usg=ALkJrhjcKF6W0HiAf-56m4_VuB6CkieR0g)服務外包給專業機構來完成，這不同於國內藥界長期通行的代理方式。CSO 專注於銷售環節的外部服務，代理模式則是將[藥品](https://translate.googleusercontent.com/translate_c?depth=1&hl=zh-TW&prev=search&rurl=translate.google.com.tw&sl=zh-CN&sp=nmt4&u=http://wiki.mbalib.com/wiki/%25E8%258D%25AF%25E5%2593%2581&xid=17259,15700023,15700124,15700149,15700168,15700173,15700186,15700201&usg=ALkJrhgWsJ2OpD8gHLBd68LxAEoBoli-lw)出廠後幾乎所有環節都交給委託代理商完成。 [↑](#footnote-ref-1)