2019-07-22

**陳如月**

**目標是新藥上市和擴大適應症的時機–日本藥業就業市場趨勢（2019年7月）**

在日本，專門支援服務藥界就業的「Answers」「MRBiZ」的專職顧問每月報告藥界就業市場的趨勢。

本篇分享2019年7月的日本藥業就業市場新聞。台灣的藥業環境和日本固然不同，不過，不同工作類別的職缺趨勢以及職能需求，或許有相近之處可供參考。

* **整體上招募件數增加，行銷和MSL等新的工作機會增加更多**

2019年7月藥業的職缺數量與上個月相比有所增加。

|  |
| --- |
| **[ 2019年7月]職種別招募件數的增減 (與上個月比）** |
| **職 種** | **上個月比** | **職 種** | **上個月比** |
| **研 究** |
| **基礎研究** | **+3%** | **🠅** | **Process研究** | **-2%** | **🠇** |
| **藥理研究** | **+6%** | **🠅** | **前臨床研究** | **+8%** | **🠅** |
| **開 發** |
| **開發企劃・PM** | **-4%** | **🠇** | **CRA** | **-5%** | **🠇** |
| **QC・QA・稽核** | **+10%** | **🠅🠅** | **藥事** | **±0%** | **🠆** |
| **MW** | **+5%** | **🠅** | **DM/統計分析** | **-2%** | **🠇** |
| **PV・PMS** | **-5%** | **🠇** |  |  |  |
| **製 造** |
| **品質管理/分析研究** | **+1%** | **🠅** | **品質保證/CMC藥事** | **+2%** | **🠅** |
| **製劑研究/製劑技術** | **-2%** | **🠇** | **製造技術** | **-1%** | **🠇** |
| **生產技術** | **±0%** | **🠆** | **製造** | **+3%** | **🠅** |
| **MR/行銷/學術** |
| **MR** | **+6%** | **🠅** | **行銷** | **+15%** | 🠅🠅 |
| **MA・MSL** | **+9%** | **🠅** | **學術・DI** | **+6%** | 🠅 |
| **其 他** |
| **Licensing・事業開發** | **+2%** | **🠅** | **管理藥師** | **-4%** | **🠇** |

從工作的類別來看，「行銷」（増加15%）、「QC・QA・稽核」（増加10%）等有增加。另一方面，「開発・PM」和「管理藥師」（減少4%）等減少。

 在銷售和學術方面，行銷和MSL等出現了新的職缺。所有這些都比以往任何時候更注重疾病知識。

 在開發方面，QC、QA、稽核和MW (Medical writing，醫學寫作)等的招募也增加了。QC、QA、稽核的招募大多以精通GxP經驗豐富的人為對象，MW則是從職員到管理職都有廣泛的需求。

* **「本月受矚目的工作類別：行銷」目標是新藥上市和適應症擴大的時機**

與上個月相比，本月的行銷工作增加了15%。最顯眼的是產品行銷和品牌行銷工作。不久前，還出現了與數位行銷相關的招募，但現在平靜下來了。

行銷人員的採用往往有隨著新藥上市和適應症擴大而進行的趨勢。很多是在上市的2年~1年半前為目標開始招募，可以說招募的時機比較容易預測的職業種類[[1]](#footnote-1)。

招聘大多需要「新藥的上市經驗」或「疾病領域的經驗」。與幾年前相比，重視疾病領域經驗的招聘有所增加。主要原因在於，癌症、難治性疾病、罕病等，專業性更高的藥物增加。

* **沒有經驗的人很難**

沒有行銷經驗的人幾乎沒有可以應徵招募的機會。從MR等公司內部調動的情況也多，從外部聘用無經驗者的企業真的非常少。此外，僅限於有MSL經驗者等對疾病有高度知識的人，或是即使沒有藥品行銷經驗但在其他行業有數位行銷經驗的人。

目前，招募行銷的幾乎都是外資企業。錄用需要具備業務經驗之外，還要具備英語能力。外資企業的行銷大多是基於全球統一的產品策略進行工作的，與海外的交流也頻繁。

在行銷的跳槽中，「上市經驗」、「疾病經驗」、「英語能力」這三項是重點。因為是受歡迎的職業，所以出現招募的話應徵者眾，很快地抓住招聘資訊可以說是跳槽成功的第一步。所以可以說，及早掌握就業資訊是跳槽成功的第一步。

(取材自AnswersNews)

–End–

1. 日本的處方新藥在取得藥品許可證之後，必須申請健保價格。健保價格原則上在取得藥品許可證後的60天至遲90天內收載。 [↑](#footnote-ref-1)