2022-03-01

**譯者**．**陳如月**

如果是大企業，平均新資「超過1000萬日元」，但…藥業業務員「MR」的嚴峻現實

所謂MR（Pharmaceutical Representative），是拜訪醫療機構、提供關於其公司產品資訊、收集有關處方結果的資訊的工作。在醫藥品產業也被稱為「業務」，但正因為是處理專業資訊、以醫師與藥師等醫療專業人士為對象的工作，所以與其他行業的業務員相比收入更高。大型製藥公司的平均薪資超過1000萬日元的情況並不少見。聽起來是個穩定的職業…。（譯註：2020年GDP per capita，日本40,146美元，台灣28,383美元）

# MR人數不斷减少…進入「MR生存時代」了嗎？

在日本，「MR生存時代」的到來，已經傳好幾年了。但是，在這次新冠肺炎疫情中，幾乎無法拜訪醫療機構，感覺一下子變得現實了。原本MR人數就有减少的傾向。根據MR認證中心的《2021年版MR白皮書》，2020年度（截至2021年3月31日）日本國內的MR人數為53,586人，比前一年度减少3,572人，减少6.7%。此外，從2013年達到頂峰（65,752人）以來連續7年减少，下降的速度正在加快（圖1）。即使業績良好，招募「自願退休人員」，也抑制採用新員工... MR減少的直接原因是，許多製藥公司已經決定招募自願退休，同時抑制新錄用。通常，執行退休招募給人公司業績惡化的印象，但日本藥業即使經營業績還不錯，也有很多要求自願退休的情況。這背後，是對日本國內市場前景的危機感。目前日本的處方藥每年有約10兆日元的市場規模。然而，為了控制人口老齡化而不斷膨脹的醫療費用，日本多年來一直在調降藥價，每兩年調整一次。而且，從2021年開始，藥價每年都會調整，今後，日本國內的處方藥市場的增長不太值得期待，甚至有縮小的可能性。因此，製藥公司放眼未來，减少MR的數量，以降低占固定成本大部分的勞動力成本。

* **能生存下來的是**「**專業的高水準MR**」

雖然今後「MR的必要性」也不會消失…與非處方藥相比，處方藥的效果要強得多。必須慎重使用。因此，將專業的資訊傳遞到醫療現場，並收集處方結果等的資訊，這樣的MR職務是不可能消失的。從醫師和藥師那裡聽到很多需要MR的聲音。但是，像以前那樣頻繁地去醫療機構競爭見面頻率的活動方式很有可能會改變。結合線上等數位科技和面對面的即時交流的混合活動方式今後將成為主流。另外，在醫療現場的需求越來越大的是目前為止沒有足夠治療方法的疾病的新藥。特別是在癌症、中樞神經系統和自體免疫疾病等領域，新藥的出現備受期待，在市場整體銷售額趨於飽和的情況下，這些領域的藥品銷售額都大幅增長（圖2）。但是，負責這種新藥的MR需要高度的專業性。在了解疾病相關知識的同時，還要關注最新的研究動向，達到能和醫師討論的程度。因此，對於想要在「MR生存時代」大展身手的MR來說，平時收集資訊並提升自己是不可或缺的。可以說，作為藥品治療（藥物治療）的合作夥伴，追求真正的MR的時代已經到来。

* **MR的職涯是？**

在日本，MR的職涯是從進入製藥企業後半年左右的公司內部研修，然後通過MR認證考試(12月)合格，取得MR認證證書開始的。MR認證考試是由業界團體MR認證中心進行的，MR認證證書不是官方頒發的，但是很多製藥企業都要求取得MR認證。取得MR認證證書後，MR被分配到各區域的分店和營業所，拜訪負責區域的醫院或診所等。年輕人通常先處理用於病例相對較多的疾病所使用的藥物，大多負責診所和小規模醫院。累積一定程度的經驗後，通過內部招募等方式調動負責大學附設醫院或是接受轉診的基幹醫院 (非大學附設醫院) **。**在這種情況下，很多MR都是專司癌症、中樞神經系統和自體免疫疾病等特定專科領域產品的MR工作，在公司裡也受到矚目**。**當然，並不是所有的MR都是專科領域的MR，依企業的不同，也有MR累積負責基層醫療的經驗後，負責銷售非處方藥的藥房。此外，也有一部分人轉到總公司的行銷部門或是MSL（Medical Science Liaison）部門。MR的另一個職涯是跳槽。近年來，雖然實施自願退休的製藥公司不斷增加，但另一方面，也有聘請在專科領域有經驗的高水準MR的需求。CSO（Contract Sales Organization：委託銷售機構）也成為人們關注的跳槽目標。屬於CSO的約聘MR負責處理其被派遣的製藥公司的藥品。

它的特點是區域限定等靈活的工作方式，以及透過負責各個領域的藥品磨練其專業。這不僅對男性MR來說是職涯發展的有力選擇，對於在結婚、分娩和育兒之後重視工作與生活平衡的女性MR來說也是如此。雖說是「MR生存時代」，但MR的職涯也有很多選擇。有計劃地磨練技能和專長很重要，但根據自己的人生規劃，自主建立職涯是完全有可能的，這種意識很重要。如果在大公司工作，平均薪資「超過1000萬日元」，雖然收入高但未來不穩定，因為要掌握處方藥品的資訊，和醫師、藥師等醫療專業人士互動的工作，所以和其他產業的業務員相比，MR的收入更高**。**如果是大型製藥公司，平均新資「超過1000萬日元」的情況並不少見。另外，MR經常調動工作，所以房租補貼是慷慨的，而開車直接回家的人很多，因此往往提供免稅的工作日津貼。此外，由於每天忙得團團轉，幾乎沒有考慮過金錢問題的人，不管是男性還是女性都不在少數。結果顯示，與收入相比，儲蓄少，對投資和資產管理的關心也很淡薄。但是，為了在即將到來的「MR生存時代」中生存下來，儘早掌握有關投資和資產運用的資訊和知識，也就是說，「金融素養」應該會是一股巨大的力量。具體來說，在更好地利用比其他業務員多的收入和福利待遇的同時，也能加深對將來的保障，獲得穩定的補充收入。如此一來，你的人生規劃和MR的職涯都會有更多的選擇，更有可能過上更充實、更幸福的生活。

(資料來源：Gentosha Gold Online)