



MR誕生100周年記念 「MR実態調査」 ～医療の一翼を担うMR像に関する調査～

2012.8.10



M3, Inc.



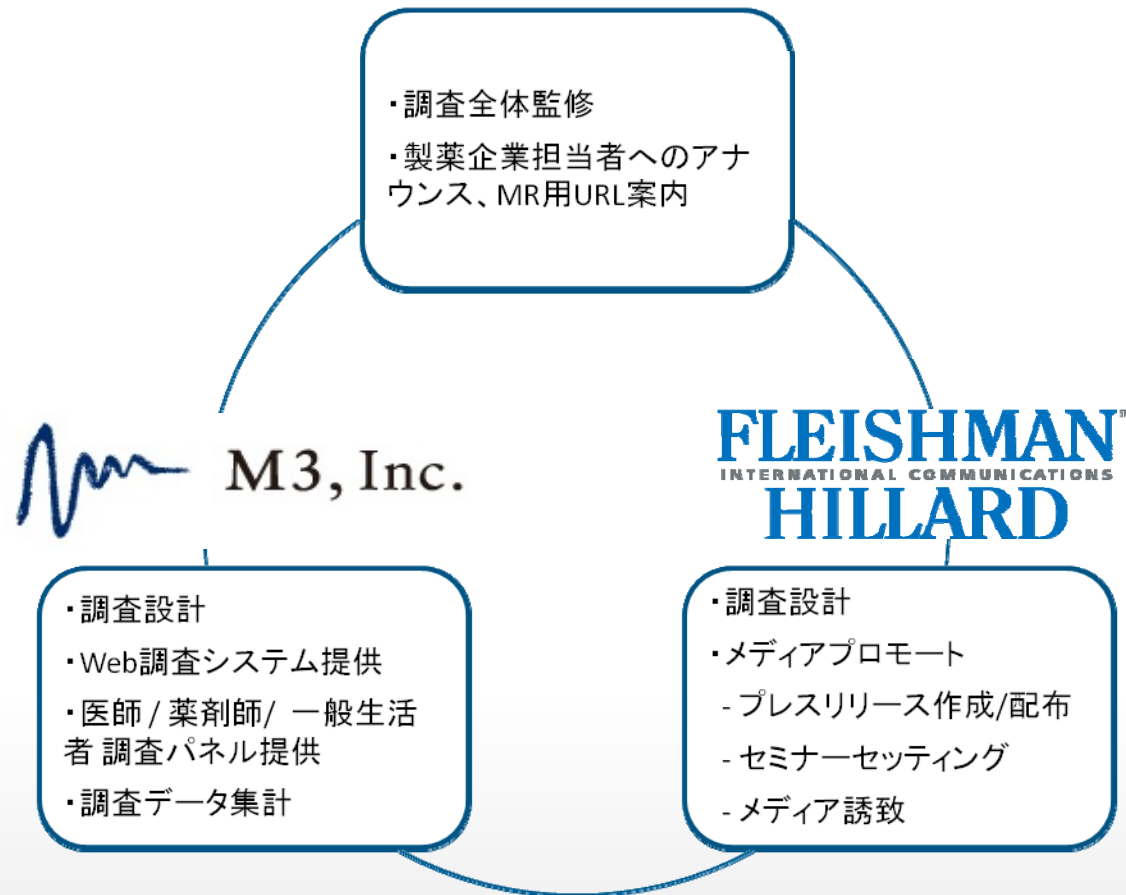
はじめに: 背景

- 2012年現在、透明性ガイドラインの施行、ジェネリック医薬品の浸透、外資系企業の台頭など、製薬会社を取り巻く医療環境は大きく変化
- 本年がMR生誕100周年である事に合わせ、製薬企業全体が取り組む姿勢、MRの存在意義を広く世間に理解を深め、業界全体の透明性や認知向上に結び付けたい



- 「医療の一翼を担うMR像」調査を実施、リリースで広く理解を深めてもらう為のファクトをアンケートにより収集
- 同時に MRと医師、薬剤師とのギャップを調査、および一般消費者の目線での状況を把握しておく事で、今後のMR活動、あるべき姿も検証

はじめに: 3社間の役割



アンケート内容

	医 師	薬 剤 師	M R	一般営業職
Q1 訪問頻度・人数	○	○	○	○
Q2 情報源	○	○	○ 医師、薬剤師とも	-
Q3 MRに必要な能力	○	○	○	-
Q4 MR伝えて欲しい情報	○	○	○	-
Q5 接待自主規制について	○	○	○	-
Q6 今後のMR環境の変化	○	○	○	-
Q7 10年、20年後のMR	○	○	○	-
Q8 MRからの良かったエピソード	○	○	○	-
Q9 上級MR認定制度について	○	○	○	-
Q10(Q2) 営業(情報提供)上、欠かせないスキル	-	-	○	○
Q11(Q3) 営業(情報提供)上、心がけている点	-	-	○	○
(Q4) 社内研修を受けている頻度	-	-	-	○
(Q5) MRの認知度	-	-	-	○
(Q6) MRに対するイメージ	-	-	-	○
(Q7) MRに転職してみたいと思うか	-	-	-	○
Q 勤務地など属性情報	○	○	○	○

アンケート回答者および回収期間

	回収対象	回収期間
医 師 n=2,129	H P (100床以上) 1,068 G P (100床未満) 1,061 <i>m3.com 登録状況での属性情報</i>	 m3.com 会員医師
		2012年4月20日
薬剤師 n=529	病院薬局 322 保険調剤薬局 207	 m3.com 会員
		2012年4月20日
MRなど n=16,827	MR 13,727	 各協力製薬会社
	チームリーダーなど 1,852	
	課長・所長など 1,248	
一般営業職 n=1,000	1,000	m3提携調査会社 AIPパネル
		2012年4月20日 ～4月27日

アンケート回答者属性

医師	勤務先の形態		診療科系統別		病床数別		勤務先の経営形態		年代別	
	HP	1,068人	内科系	1,363人	19床以下	883人	大学病院	178人	20代	32人
	GP	1,061人	外科系	660人	20～199床	466人	国公立病院	289人	30代	432人
			その他	106人	200～499床	454人	一般病院	783人	40代	814人
					500床以上	326人	医院・診療所	868人	50代	687人
							その他	11人	60代	133人
									70代以上	31人

薬剤師	勤務先の形態		役職別		年代別	
	病院薬局	322人	薬局長、薬剤部長、科長	158人	20代	30人
	保険調剤薬局	207人	管理薬剤師	106人	30代	195人
			DI担当薬剤師	78人	40代	167人
			薬剤師	187人	50代	119人
					60代	18人

MRなど	役職別	
	課長、所長など	1,248人
	チームリーダーなど	1,852人
	MR	13,727人

診療科系統の内訳

内科系=1,363

一般内科	669
循環器内科	169
消化器内科	134
精神科	119
小児科	98
呼吸器内科	61
神経内科	41
腎臓関連	20
血液内科	17
その他の内科系	35

外科系=660

外科	159
整形外科	111
脳神経外科	73
産婦人科	64
皮膚科	61
泌尿器科	57
耳鼻咽喉科	51
眼科	51
心臓血管外科	10
呼吸器外科	10
形成外科	7
その他	6

その他系=106

放射線科	35
麻酔科	32
救急	10
リハビリテーション科	8
緩和ケア科	4
透析	4
ペインクリニック	2
形成	1
健診	1
研修医	1
公衆衛生	1
産業医	1
集中治療	1
神経	1
腎臓	1
病理	1
輸血・細胞治療科	1
臨床検査科	1

■ アンケート概要

■ 訪問頻度・人数

■ 医薬品の情報源

■ MRに必要な能力

■ MR伝えて欲しい情報

■ 接待自主規制について

■ 今後のMR環境の変化

■ 10年、20年後のMR

■ 上級MR認定制度について

■ 営業(情報提供)上、欠かせないスキル

■ 営業(情報提供)上、心がけている点

■ 社内研修を受けている頻度

■ MRの認知度

■ MRに対するイメージ

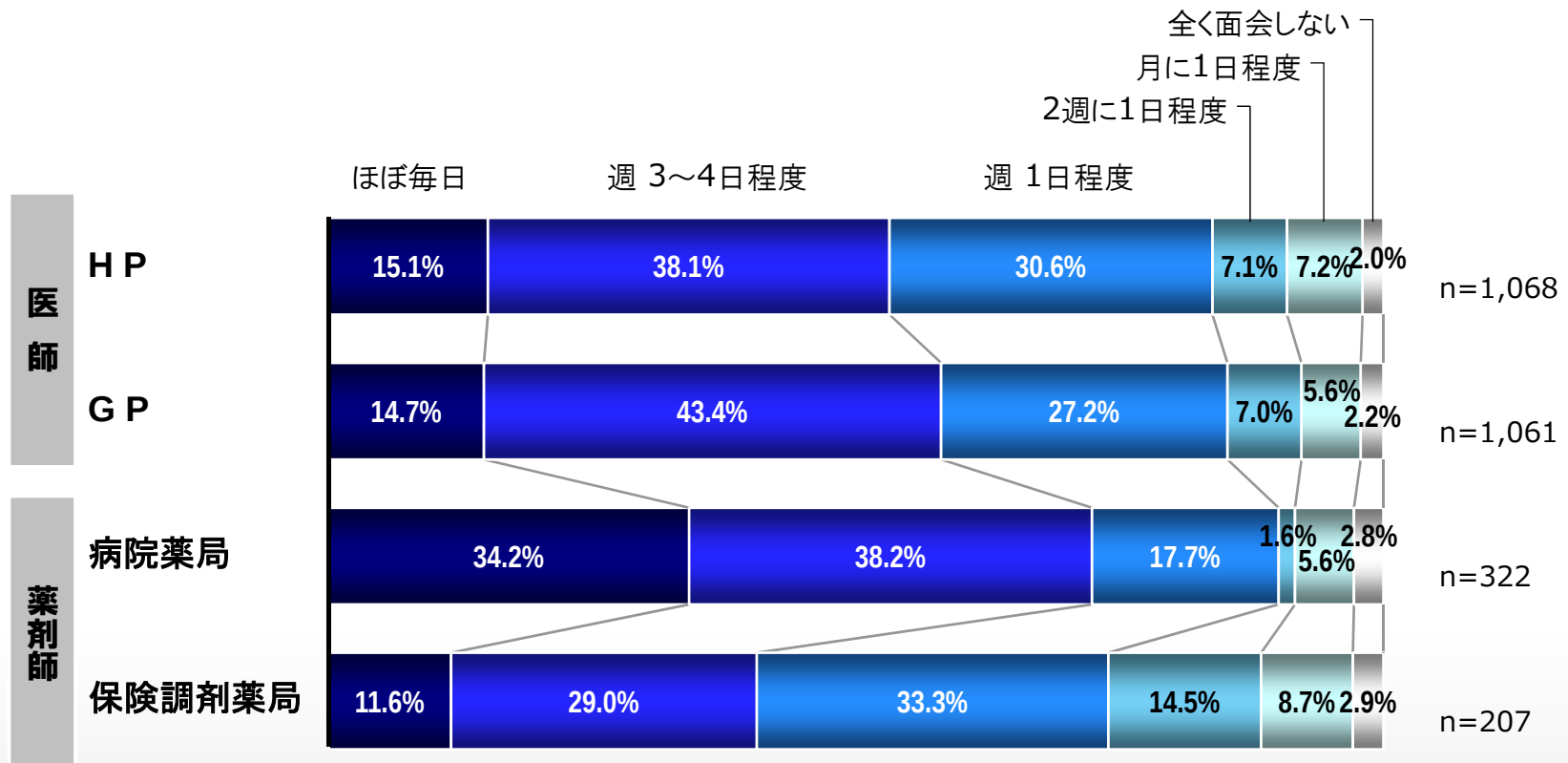
■ MRに転職してみたいと思うか

■ まとめ

Q1-1: 普段MRと面会される頻度

Q: 普段 MRと面会される頻度について教えてくださいませんか？

- HP、GP別の差はあまりない
- 「ほぼ毎日MRと会う」と答えた割合は、病院薬局薬剤師が最も高く34.2%

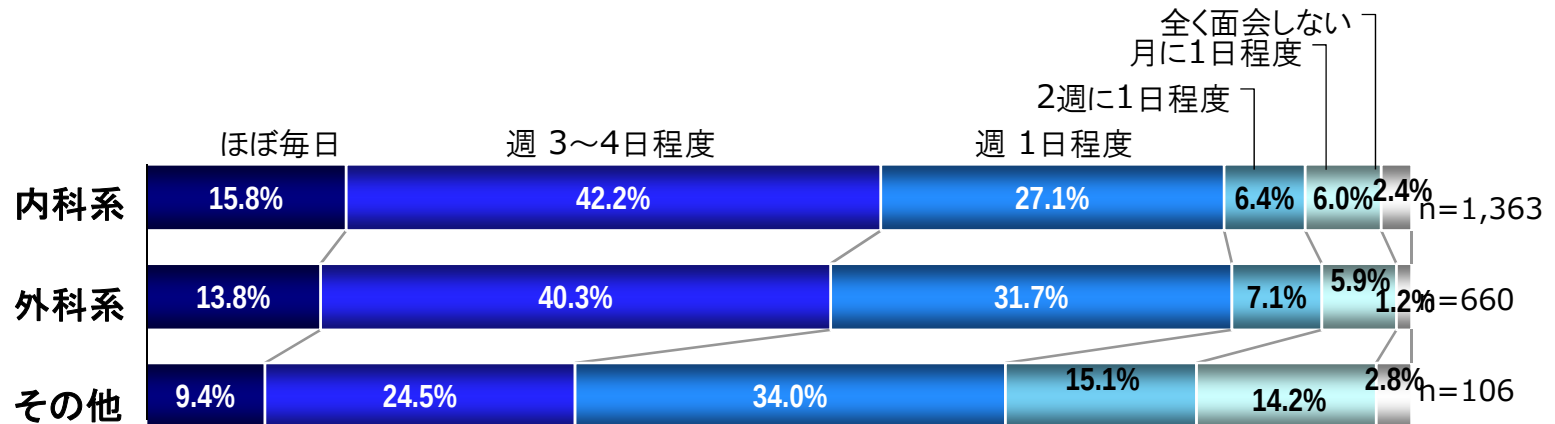


Q1-1: 診療科系統別、年代別(医師)

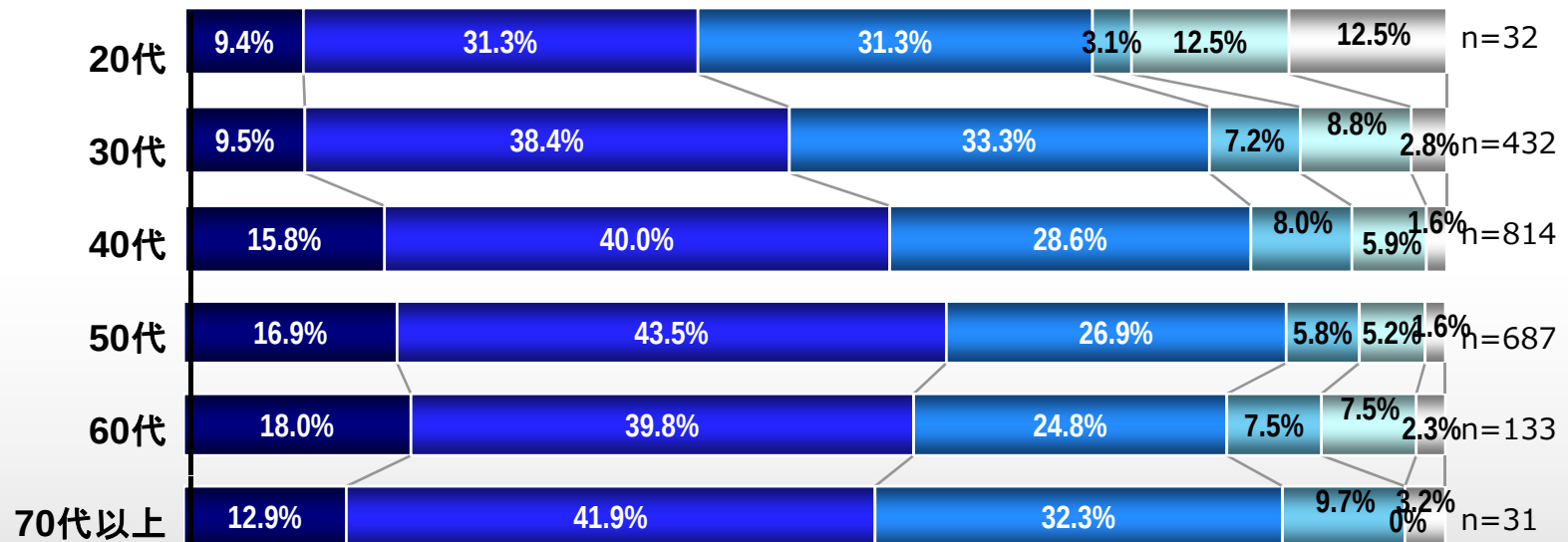
Q: 普段 MRと面会される頻度についてお教え頂けますでしょうか？

- 内科系、外科系とも85%程度が、週一回以上MRと面会
- ほぼ毎日面会は、20~30代 約10%程度、40~60代 15~20%と年代が上がると頻度が増加

診療科系統



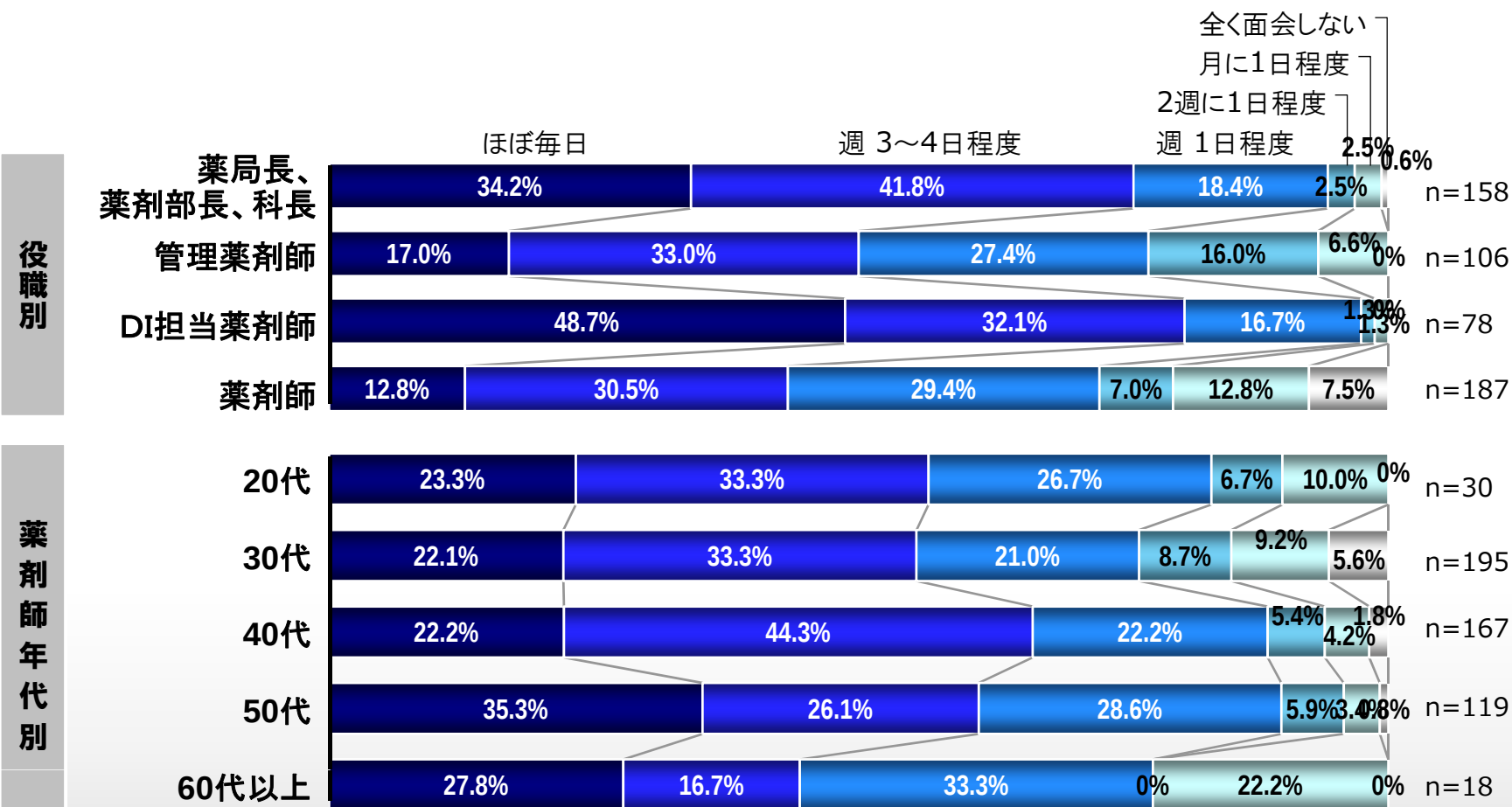
医師年代別



Q1-1: 役職別、年代別(薬剤師)

Q: 普段 MRと面会される頻度についてお教え頂けますでしょうか？

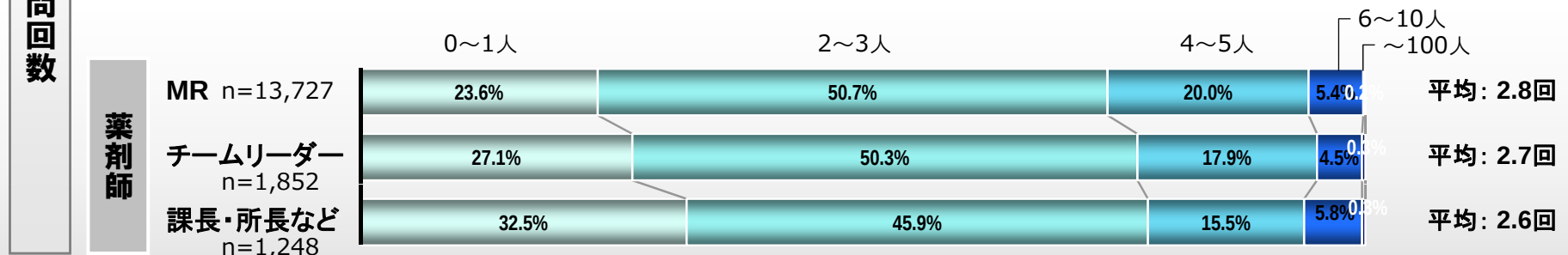
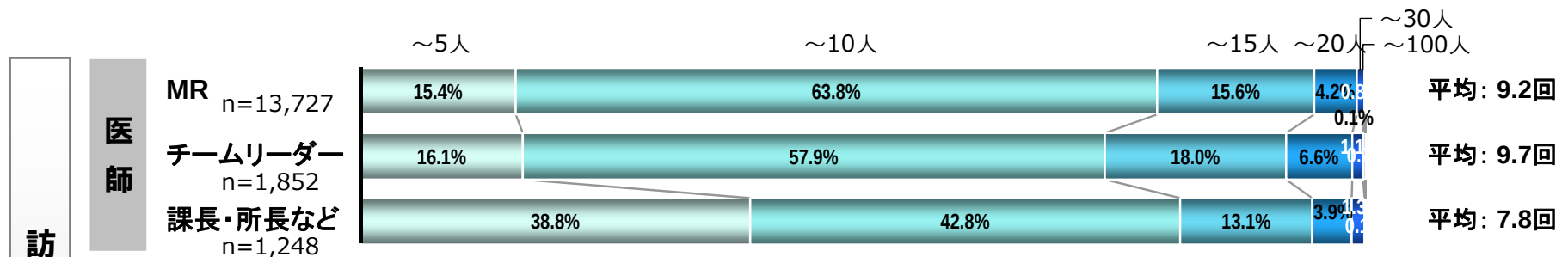
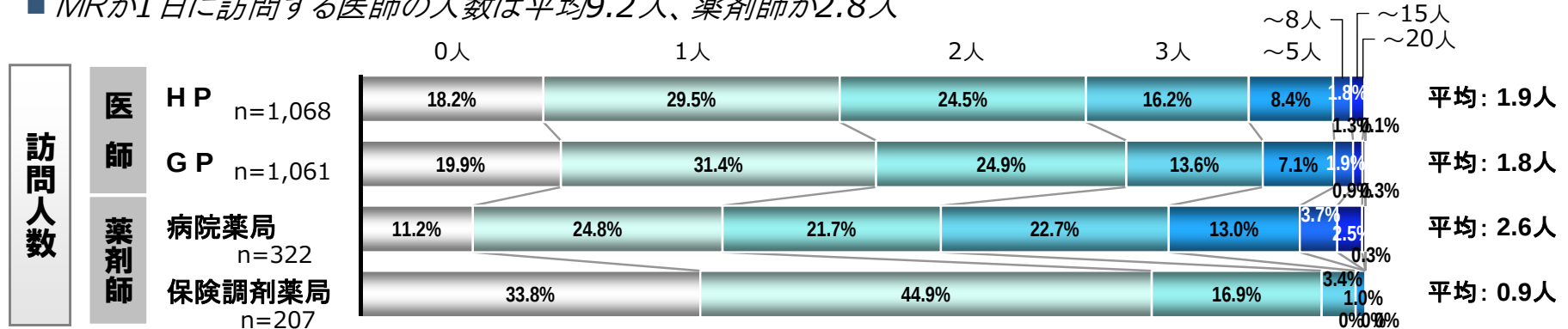
- ほぼ毎日訪問は「DI担当薬剤師」が48.7%で最も高い
- 20～40代はほぼ毎日訪問は20%強、50代は35.3%



Q1-2-1: 1日あたりの訪問人数

1日あたりにお会いになっているMRは、平均で何名くらいでしょうか？

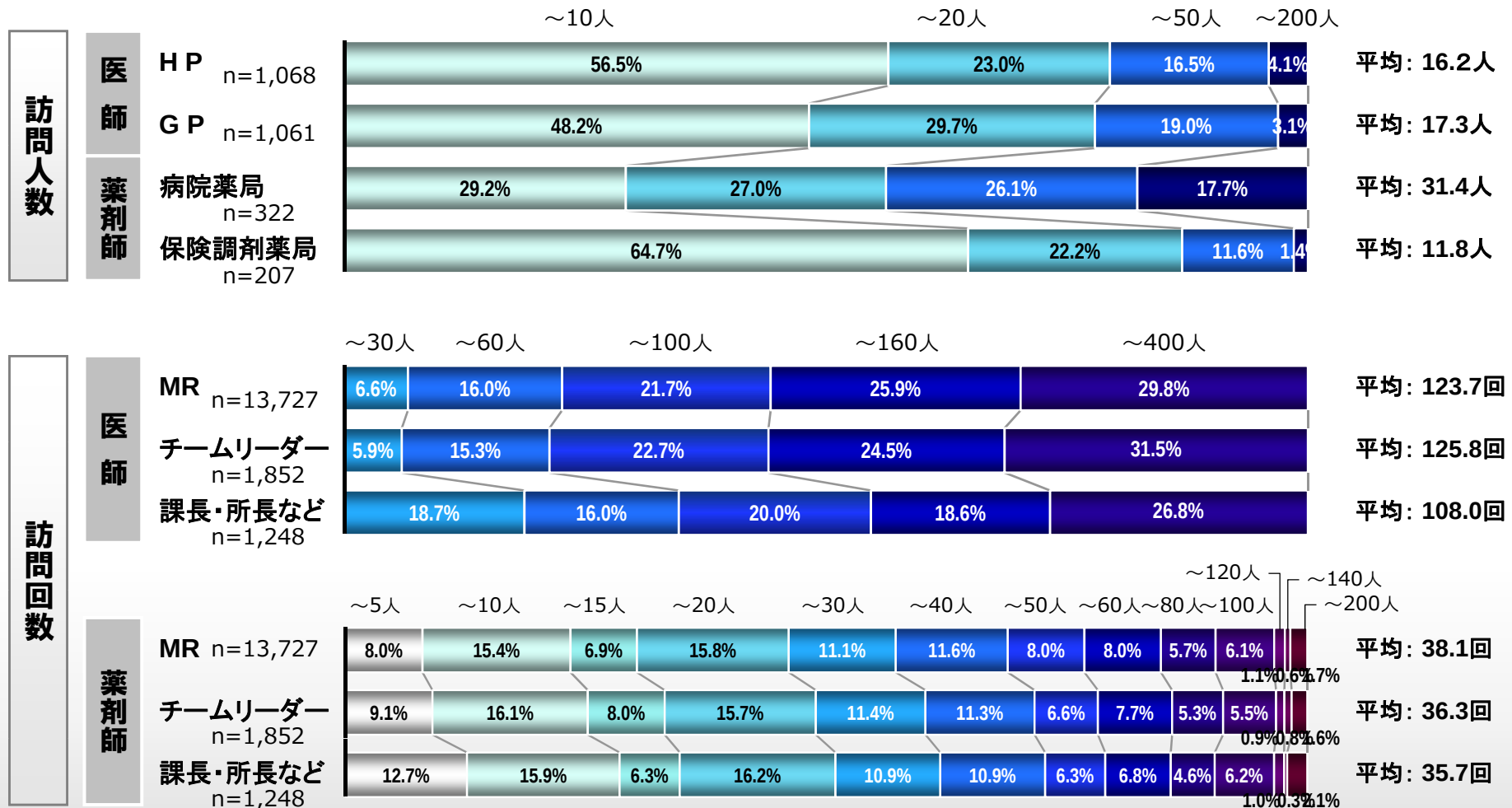
- 病院薬局がMRから訪問を受ける人数は1日平均2.6人で最も高い
- 保険調剤薬局がMRから訪問を受ける人数は1日平均0.9人と最も低い
- MRが1日に訪問する医師の人数は平均9.2人、薬剤師が2.8人



Q1-2-1: 1ヵ月あたりの訪問人数

1ヵ月あたりにお会いになっているMRは、平均で何名くらいでしょうか？

- MRから訪問される回数は病院薬局薬剤師が31.4人と最も多い
- MRは月に平均123.7人の医師を訪問し、38.1人の薬剤師を訪問する



- アンケート概要
- 訪問頻度・人数
- 医薬品の情報源
- MRに必要な能力
- MR伝えて欲しい情報
- 接待自主規制について
- 今後のMR環境の変化
- 10年、20年後のMR
- 上級MR認定制度について

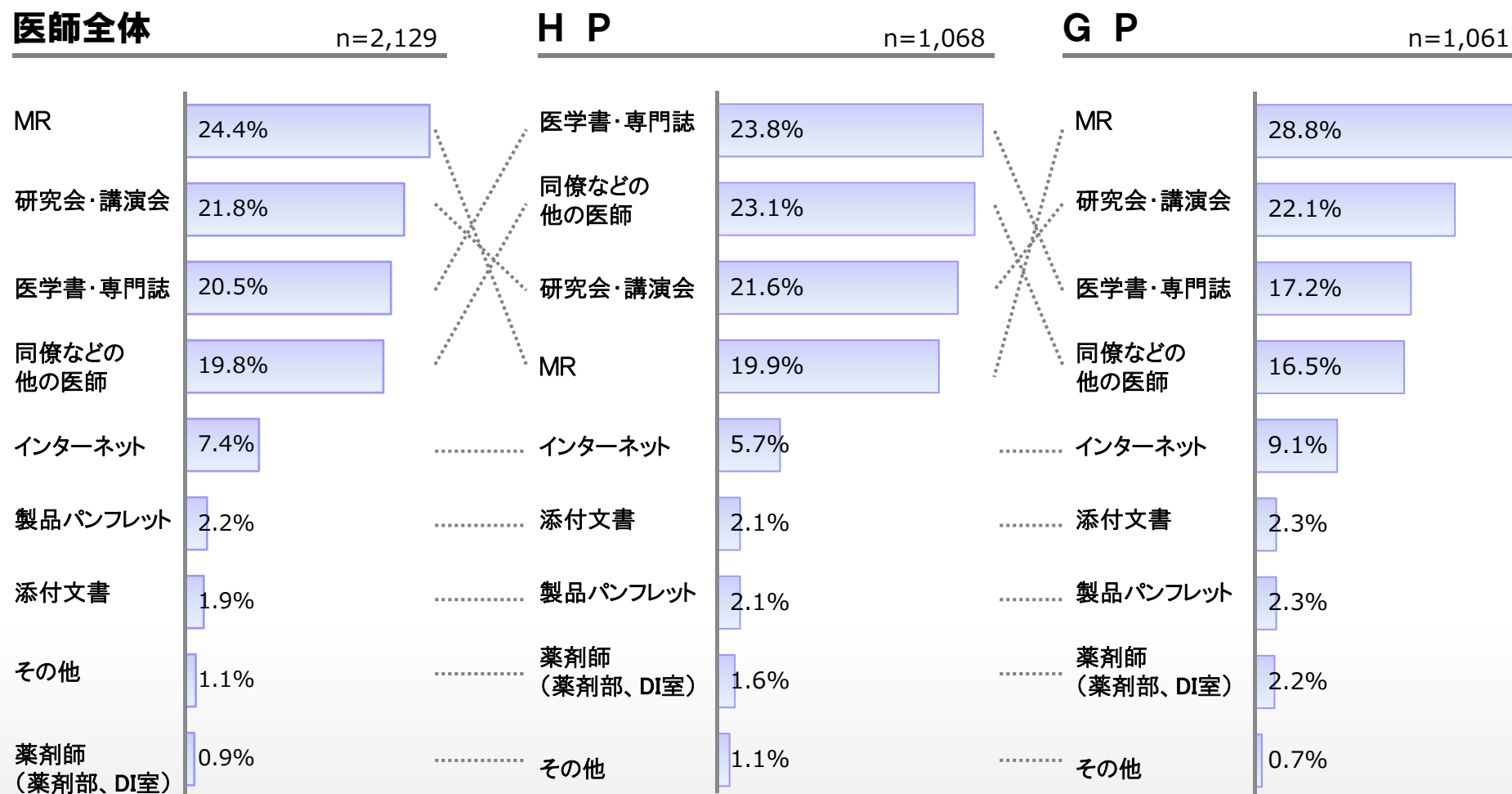
- 営業(情報提供)上、欠かせないスキル
- 営業(情報提供)上、心がけている点
- 社内研修を受けている頻度
- MRの認知度
- MRに対するイメージ
- MRに転職してみたいと思うか
- まとめ

Q2: 薬剤を新たに処方する際に最も影響を与える情報源

Q: 薬剤を新たに処方する際に、最も影響を与える情報源を、多い順に全てお選びください

※1位に選ばれた割合

■ 最も影響を与えられている情報源は医師全体では「MR」、HPは「医学書・専門誌」、GPは「MR」

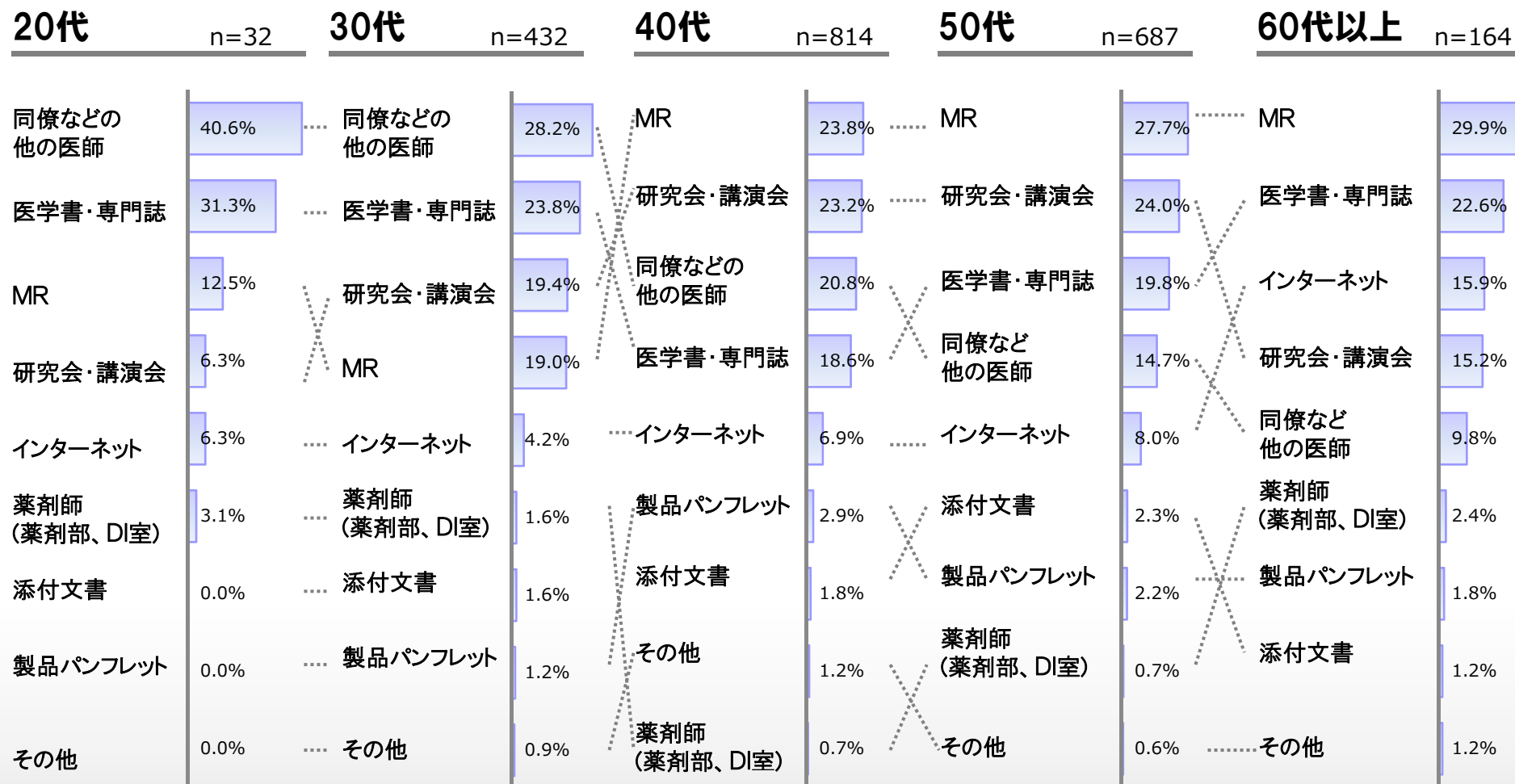


Q2: 薬剤を新たに処方する際に最も影響を与える情報源

Q: 薬剤を新たに処方する際に、最も影響を与える情報源を、多い順に全てお選びください

- 「30代以下」が最も影響を与られている情報源は「同僚などの他の医師」
- 「40代以上」が最も影響を与られている情報源は「MR」

※1位に選ばれた割合



Q2: 薬剤を新たに処方する際に最も影響を与える情報源

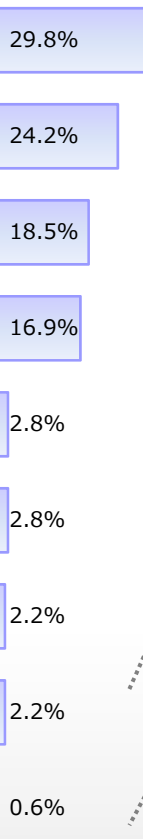
Q: 薬剤を新たに処方する際に、最も影響を与える情報源を、多い順に全てお選びください

- 「大学病院」と「国立病院」では影響を受ける情報源は「医学書・研究会」「同僚などの他の医師」 ※1位に選ばれた割合
- 「一般病院」と「医院・診療所」では最も影響を受ける情報源は「MR」

大学病院

n=178

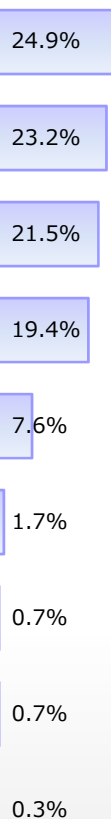
同僚などの
他の医師
医学書・専門誌
研究会・講演会
MR
添付文書
その他
製品パンフレット
インターネット
薬剤師
(薬剤部、DI室)



国公立病院

N=289

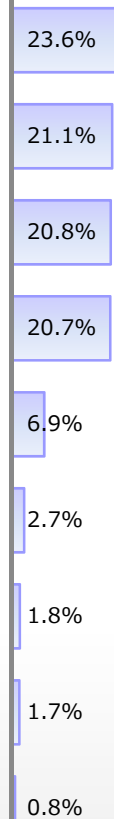
医学書・専門誌
研究会・講演会
同僚など
他の医師
MR
インターネット
製品パンフレット
薬剤師
(薬剤部、DI室)
添付文書
その他



一般病院

n=783

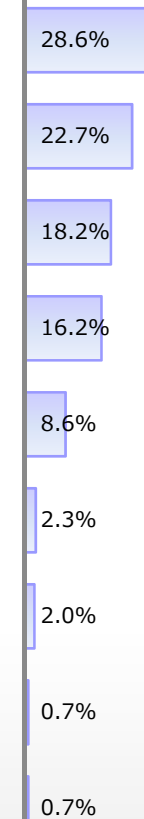
MR
研究会・講演会
同僚などの
他の医師
医学書・専門誌
インターネット
製品パンフレット
薬剤師
(薬剤部、DI室)
添付文書
その他



医院・診療所

n=868

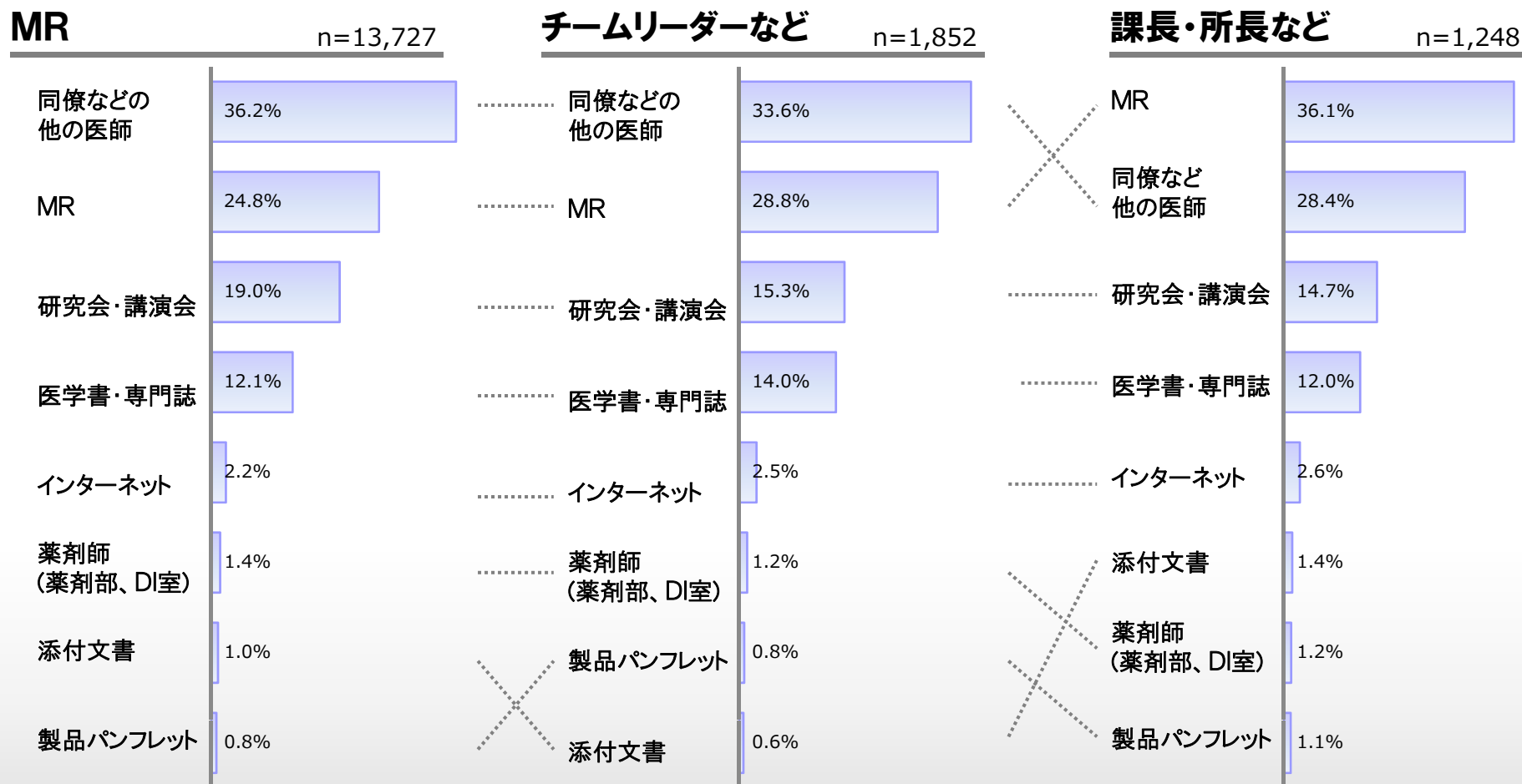
MR
研究会・講演会
医学書・専門誌
同僚など
他の医師
インターネット
添付文書
製品パンフレット
薬剤師
(薬剤部、DI室)
その他



Q2-1: 医師が薬剤を新たに処方する際に 最も影響を与えると思う情報源

Q: 医師が、薬剤を新たに処方する際に、最も影響を与える情報源について、
影響を与える事が多い、と思われる順に全てお選びください

- 「課長・所長など」は、医師が最も影響を受ける情報源を「MR」だと考えている ※1位に選ばれた割合
- 「MR」や「チームリーダー」は、医師が最も影響を受ける情報源を「同僚などの他の医師」だと考えている



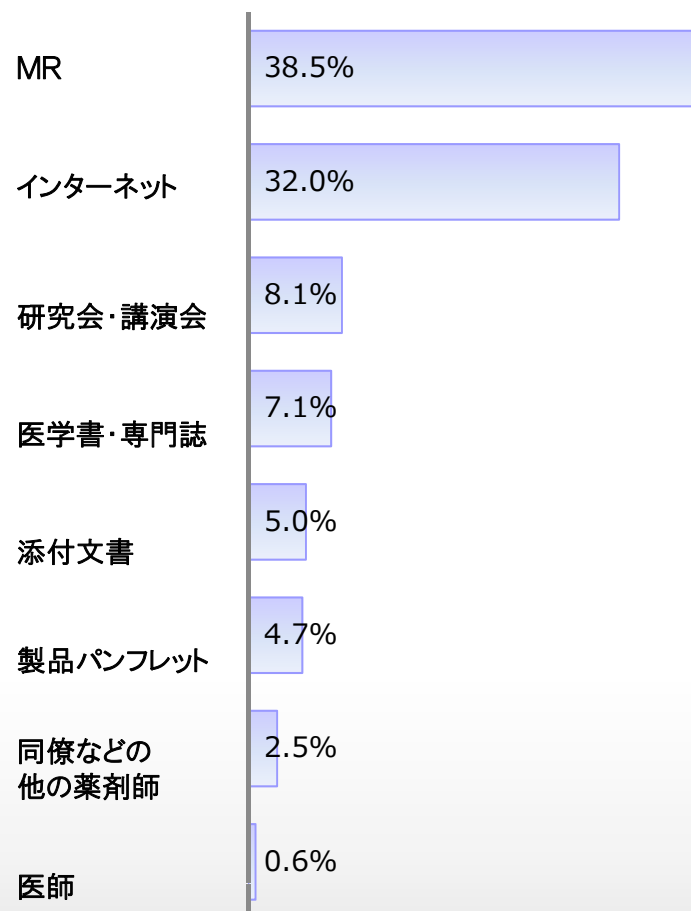
Q2:新薬の情報を得る際に最も取得する事が多い情報源

Q:新薬に関する情報を得る際に、最も取得する事が多い順に全てお選びください

- 新薬の情報を取得する際に最も情報量が多いと考えるのは「MR」と「インターネット」 ※1位に選ばれた割合

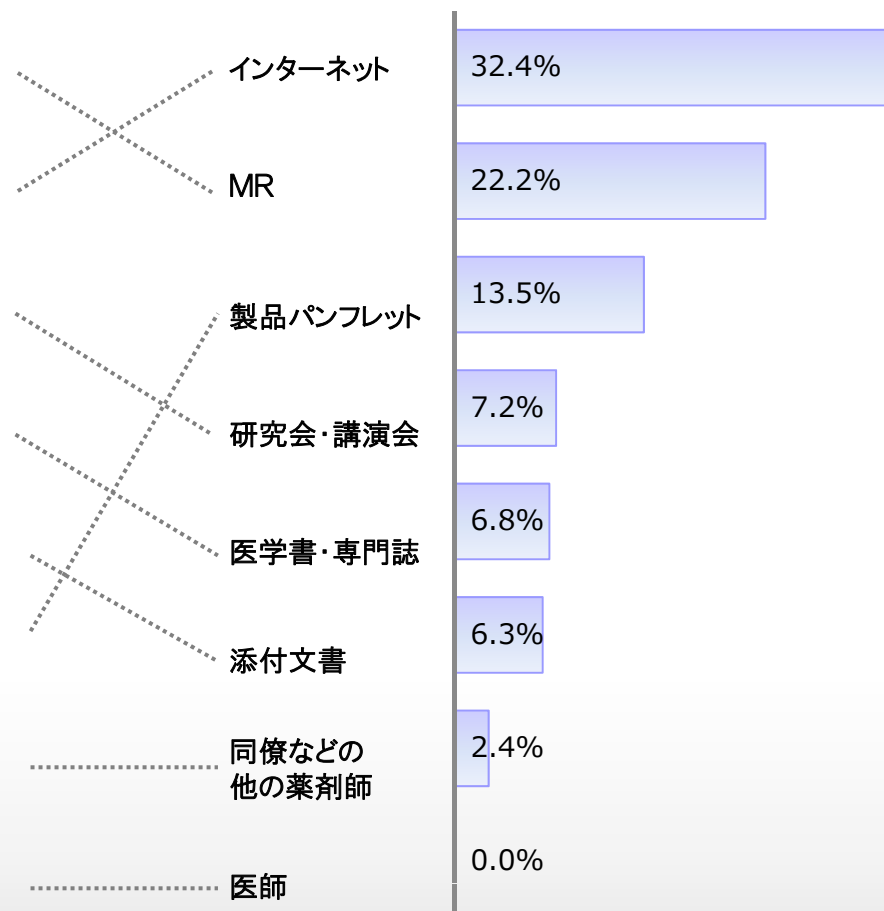
病院薬局

n=322



保険調剤薬局

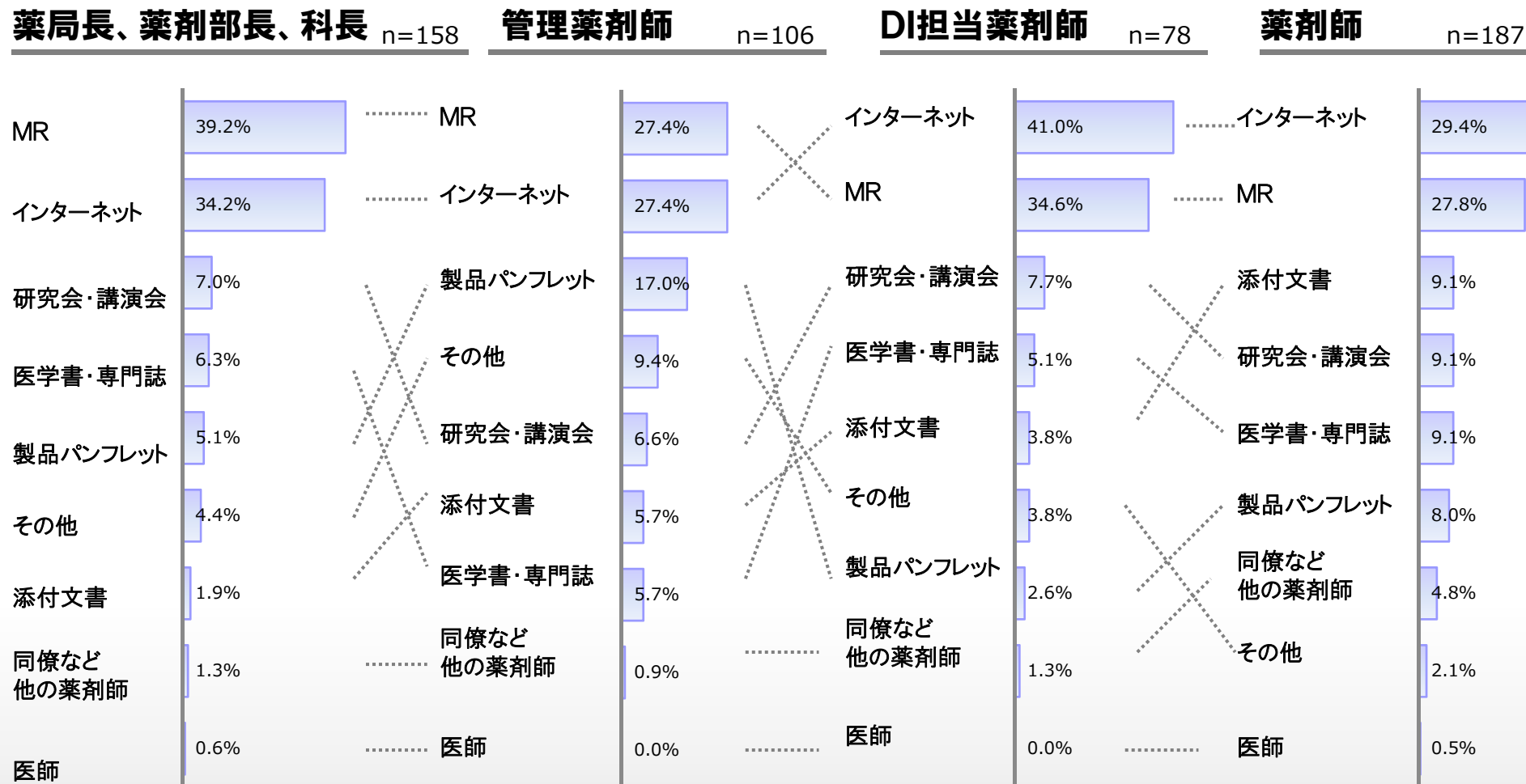
n=207



Q2:新薬の情報を得る際に最も取得する事が多い情報源

Q:新薬に関する情報を得る際に、最も取得する事が多い順に全てお選びください

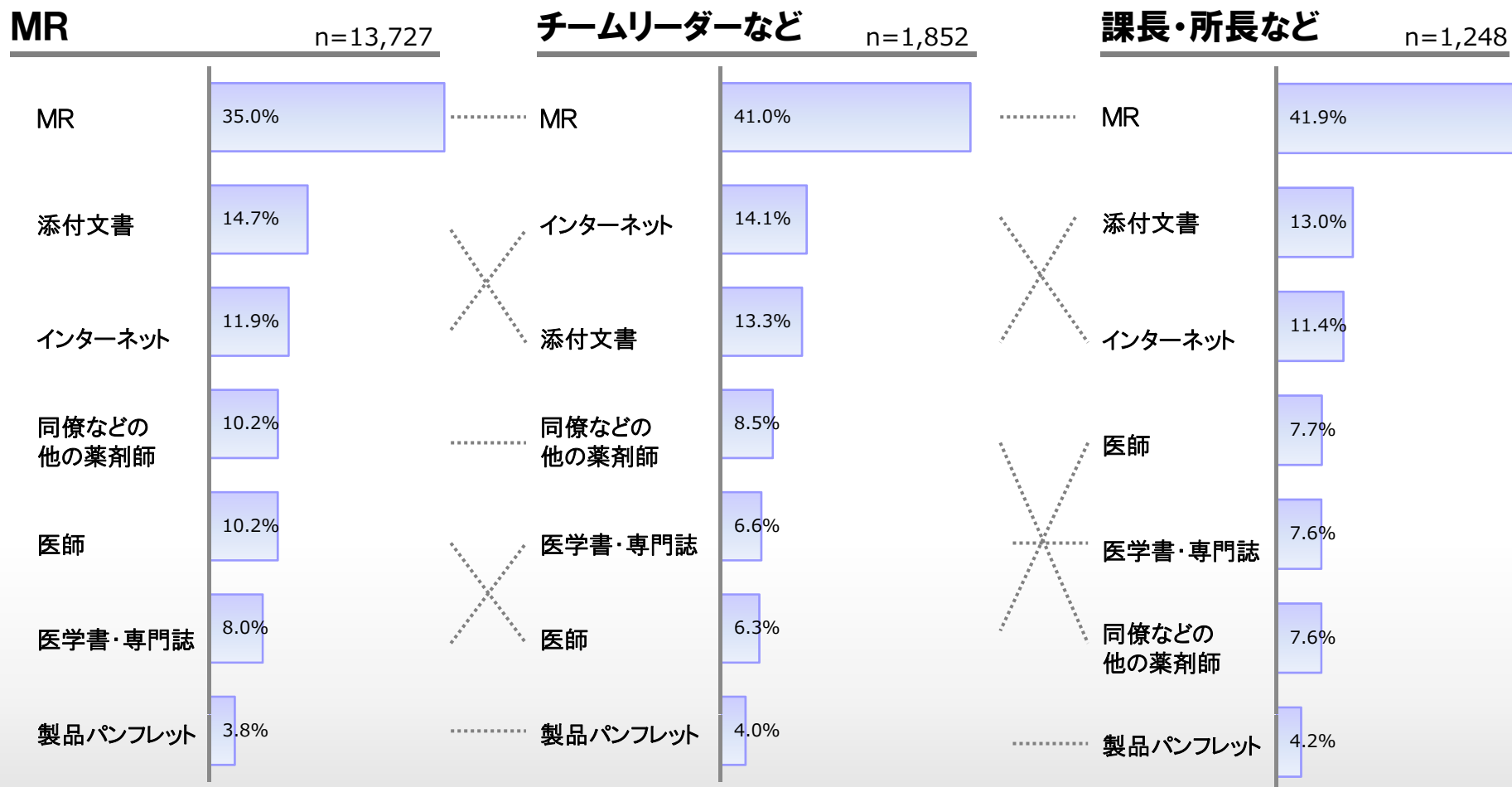
- 「薬局長、薬剤部長、科長」や「管理薬剤師」は主な情報源として「MR」を挙げている ※1位に選ばれた割合
- 「DI担当薬剤師」や「薬剤師」は、主な情報源として「インターネット」を挙げている



Q2-2: 薬剤師が新薬の情報を得る際に 最も取得する事が多い情報源

Q: 薬剤師が、新薬に関する情報を得る際に、最も影響を与える情報源について、
影響を与える事が多い、と思われる順に全てお選びください

■ MRの考える薬剤師の主な情報源は「MR」



- アンケート概要
- 訪問頻度・人数
- 医薬品の情報源
- MRに必要な能力
- MR伝えて欲しい情報
- 接待自主規制について
- 今後のMR環境の変化
- 10年、20年後のMR
- 上級MR認定制度について

- 営業(情報提供)上、欠かせないスキル
- 営業(情報提供)上、心がけている点
- 社内研修を受けている頻度
- MRの認知度
- MRに対するイメージ
- MRに転職してみたいと思うか
- まとめ

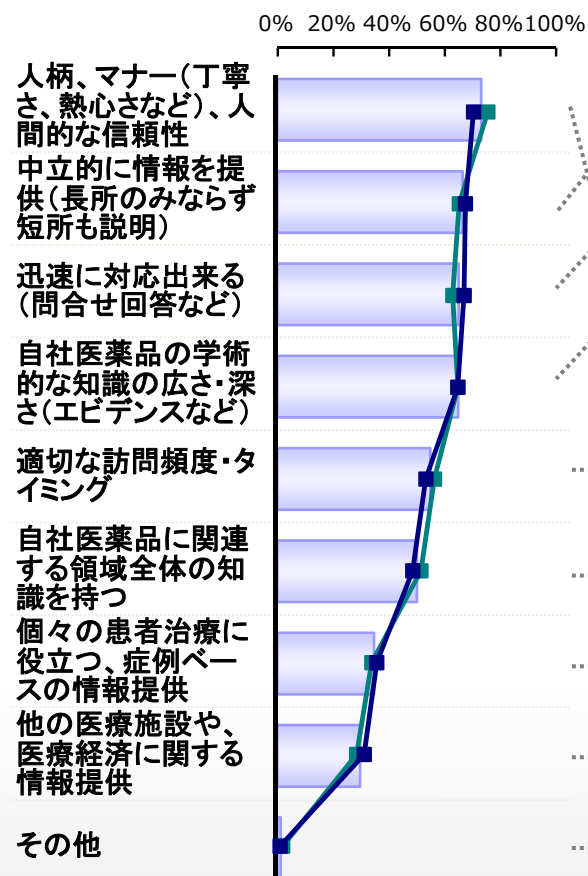
Q3: MRが医療の一翼を担うために必要と思う能力

Q:MRが医療の一翼を担う為には、どのような能力が必要と思われますでしょうか？

- 医師は「人間的な信頼性」、薬剤師は「中立性」がMRに必要な能力だと考える
- MRは、どの能力も満遍なく必要であると考え

医師

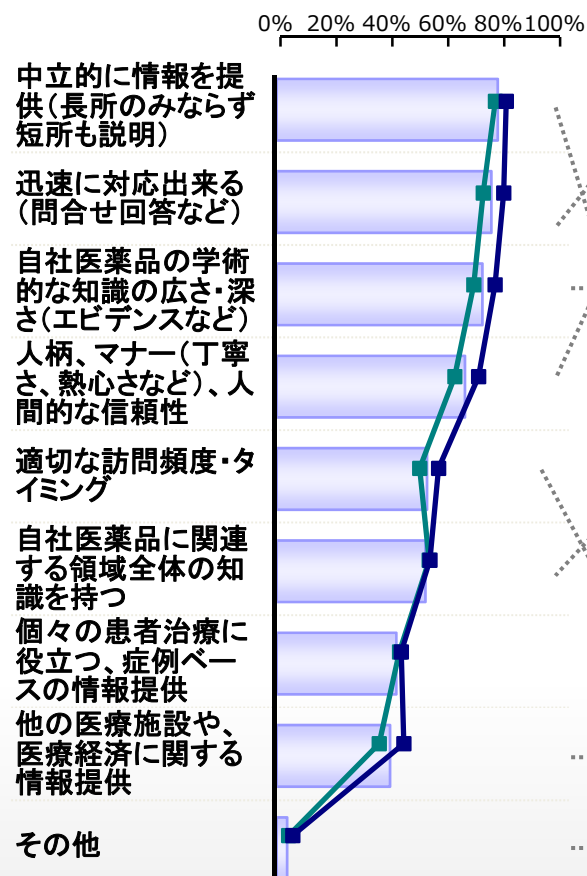
n=2,129



□ 平均値 ■ HP ▲ GP

薬剤師

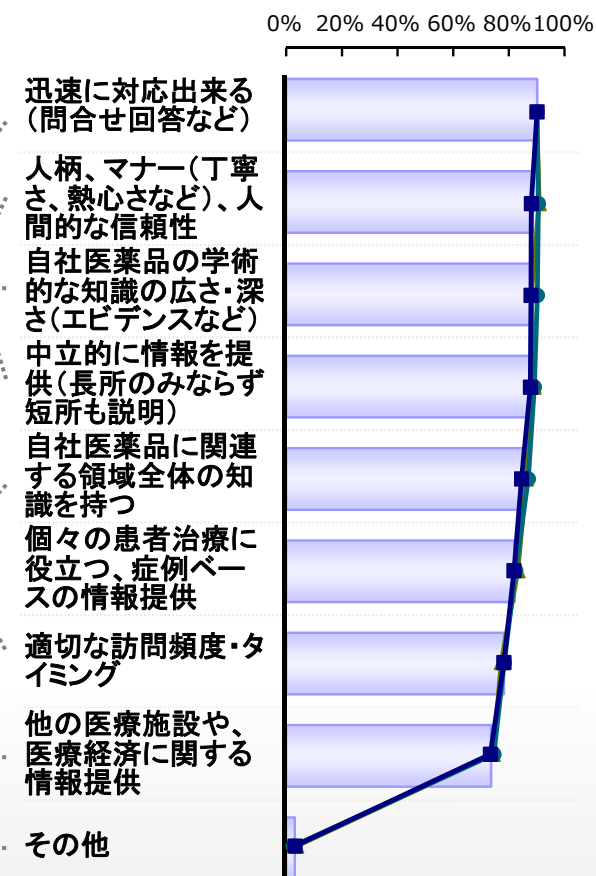
n=529



□ 平均値 ■ 病院薬局 ▲ 保険調剤薬局

MR など

n=16,827



□ 平均値 ■ MR ▲ チームリーダー
▲ 課長・所長など

- アンケート概要
- 訪問頻度・人数
- 医薬品の情報源
- MRに必要な能力
- MRから伝えて欲しい情報
- 接待自主規制について
- 今後のMR環境の変化
- 10年、20年後のMR
- 上級MR認定制度について

- 営業(情報提供)上、欠かせないスキル
- 営業(情報提供)上、心がけている点
- 社内研修を受けている頻度
- MRの認知度
- MRに対するイメージ
- MRに転職してみたいと思うか
- まとめ

Q4-1: MRから伝えてほしい情報（医師向け）

※1位に選ばれた割合

Q:MRから伝えて欲しいと思われる情報は、どのようなものでしょうか？

有意義だと思われる順に全てお選びください

■ 医師がMRから伝えて欲しい情報は「自社医薬品の最新情報」

H P

n=1,068

自社医薬品の最新情報
(効果、安全性、ガイド
ラインなど)

57.2%

自身の専門領域に関す
る、最新情報

31.5%

インフォームド・コンセ
ントや服薬指導など、患者
指導に役立つ情報

4.9%

自身の専門領域以外の、
最新情報

2.4%

近隣の医療機関や、医
療連携情報

2.1%

医薬品に限らず、広く社
会全般の情報

1.3%

その他

0.7%

G P

n=1,061

自社医薬品の最新情報
(効果、安全性、ガイド
ラインなど)

60.4%

自身の専門領域に関す
る、最新情報

20.4%

インフォームド・コンセ
ントや服薬指導など、患者
指導に役立つ情報

8.1%

自身の専門領域以外の、
最新情報

3.6%

医薬品に限らず、広く社
会全般の情報

3.2%

近隣の医療機関や、医
療連携情報

3.0%

その他

1.4%

Q4-1: MRから伝えてほしい情報（薬剤師向け）

※1位に選ばれた割合

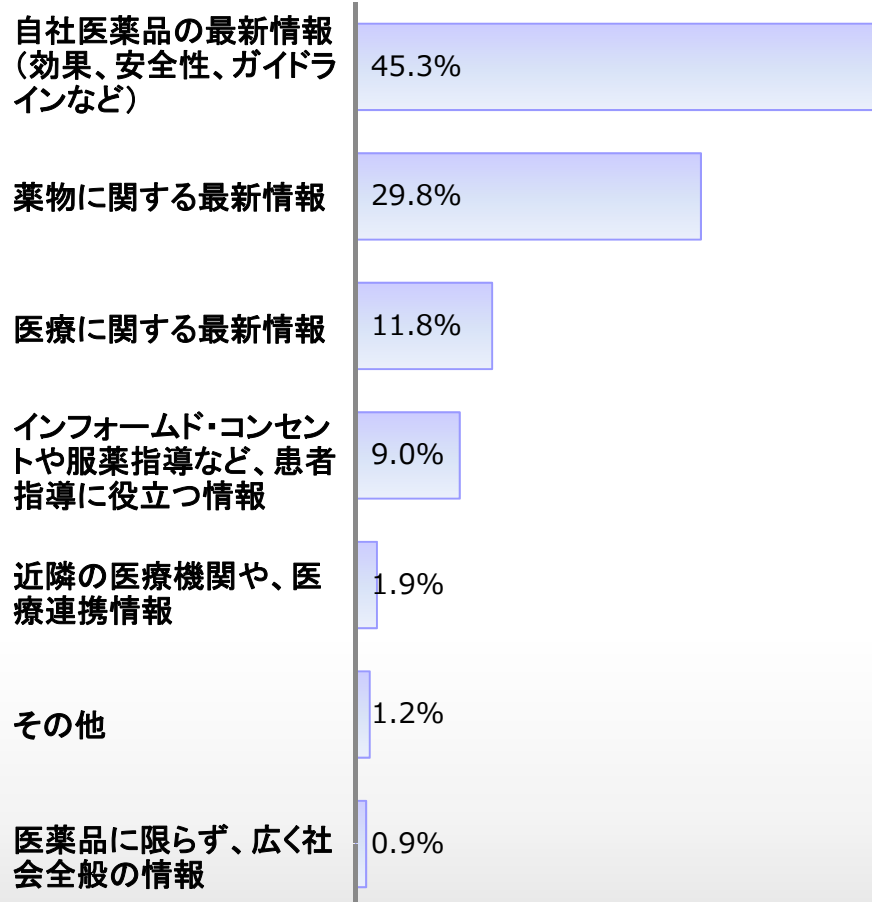
Q:MRから伝えて欲しいと思われる情報は、どのようなものでしょうか？

有意義だと思われる順に全てお選びください

■ 薬剤師がMRから伝えて欲しい情報は、「自社医薬品の最新情報」

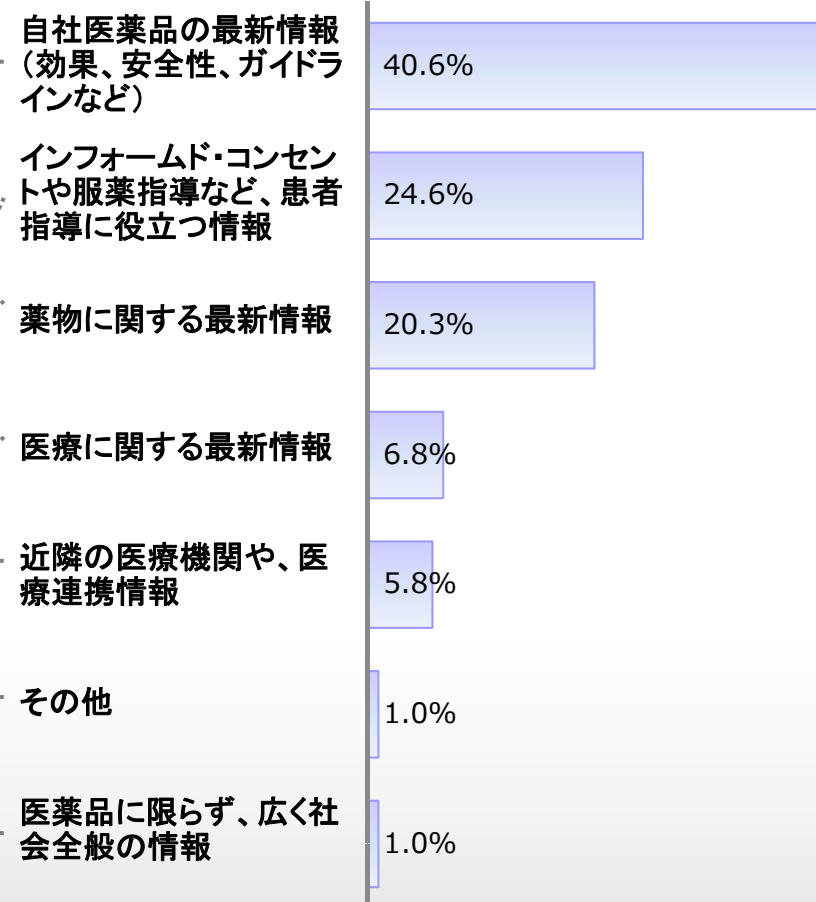
病院薬局

n=322



保険調剤薬局

n=207

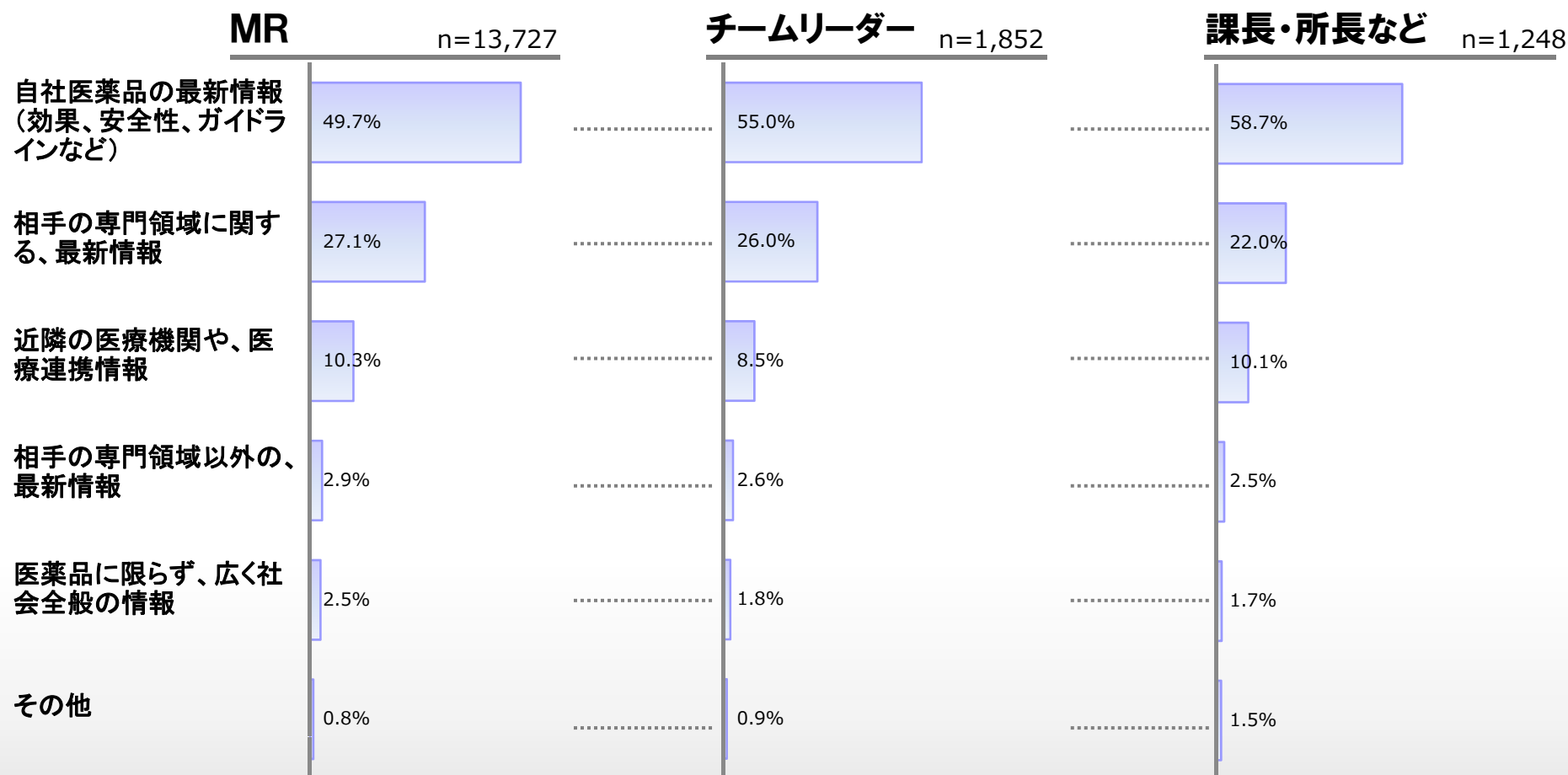


Q4-1: MRから伝えてほしい情報 (MR向け)

※1位に選ばれた割合

Q:医師、薬剤師が、MRから伝えて欲しい情報とは、どのようなものだと思いますでしょうか？
期待されていると思う順に全てお選びください

- MRは「自社医薬品の最新情報」を医師、薬剤師が伝えて欲しい情報だと考えている
- 役職間での差異はない



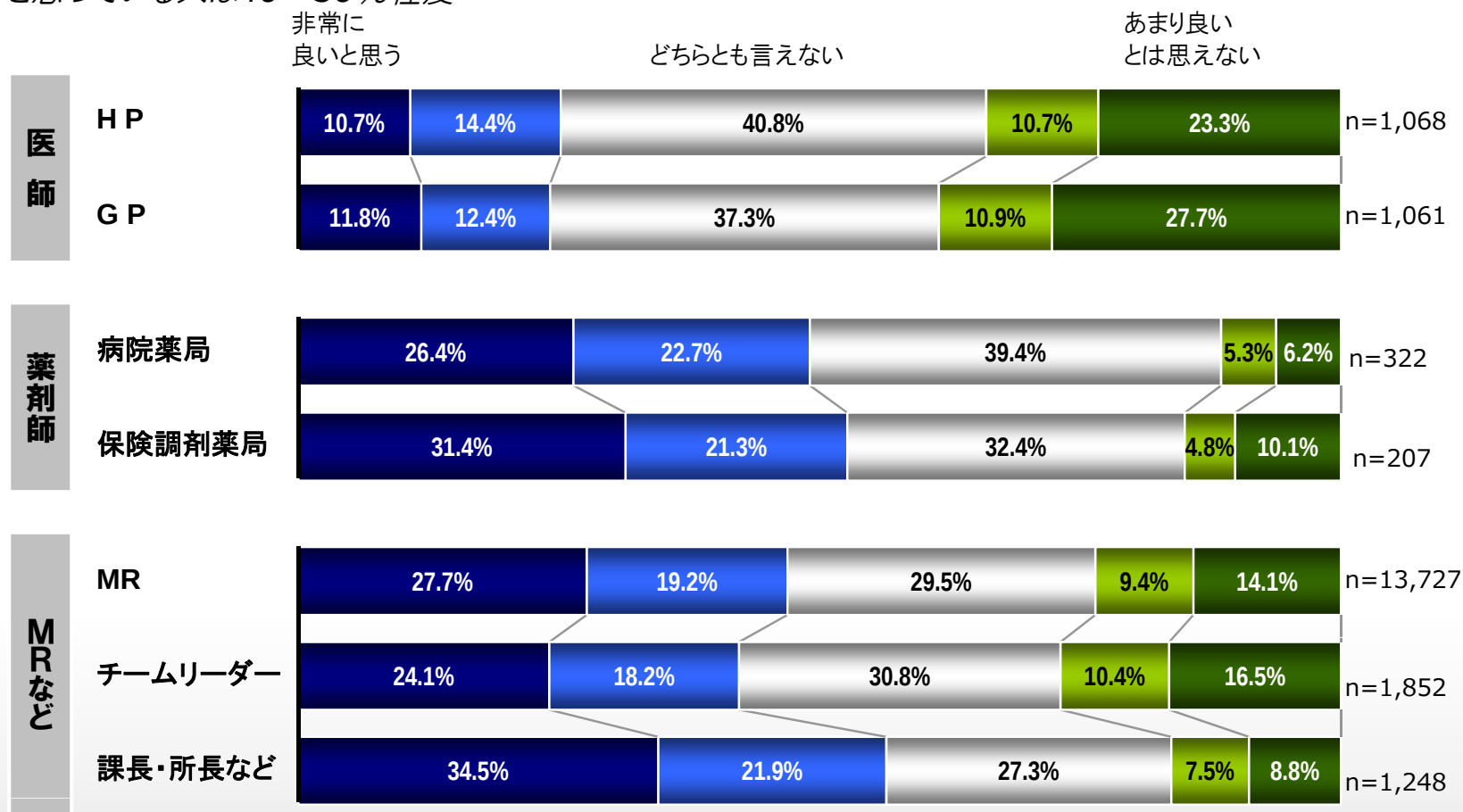
- アンケート概要
- 訪問頻度・人数
- 医薬品の情報源
- MRに必要な能力
- MR伝えて欲しい情報
- 接待自主規制について
- 今後のMR環境の変化
- 10年、20年後のMR
- 上級MR認定制度について

- 営業(情報提供)上、欠かせないスキル
- 営業(情報提供)上、心がけている点
- 社内研修を受けている頻度
- MRの認知度
- MRに対するイメージ
- MRに転職してみたいと思うか
- まとめ

Q5-1: MRによる接待の自主規制強化について

Q:製薬会社225社で構成する医薬品公取協(医療用医薬品製造販売業公正取引協議会)により2012年4月から、MRによる接待の自主規制が、強化される事になりましたが、お考えをお教え頂けますでしょうか？

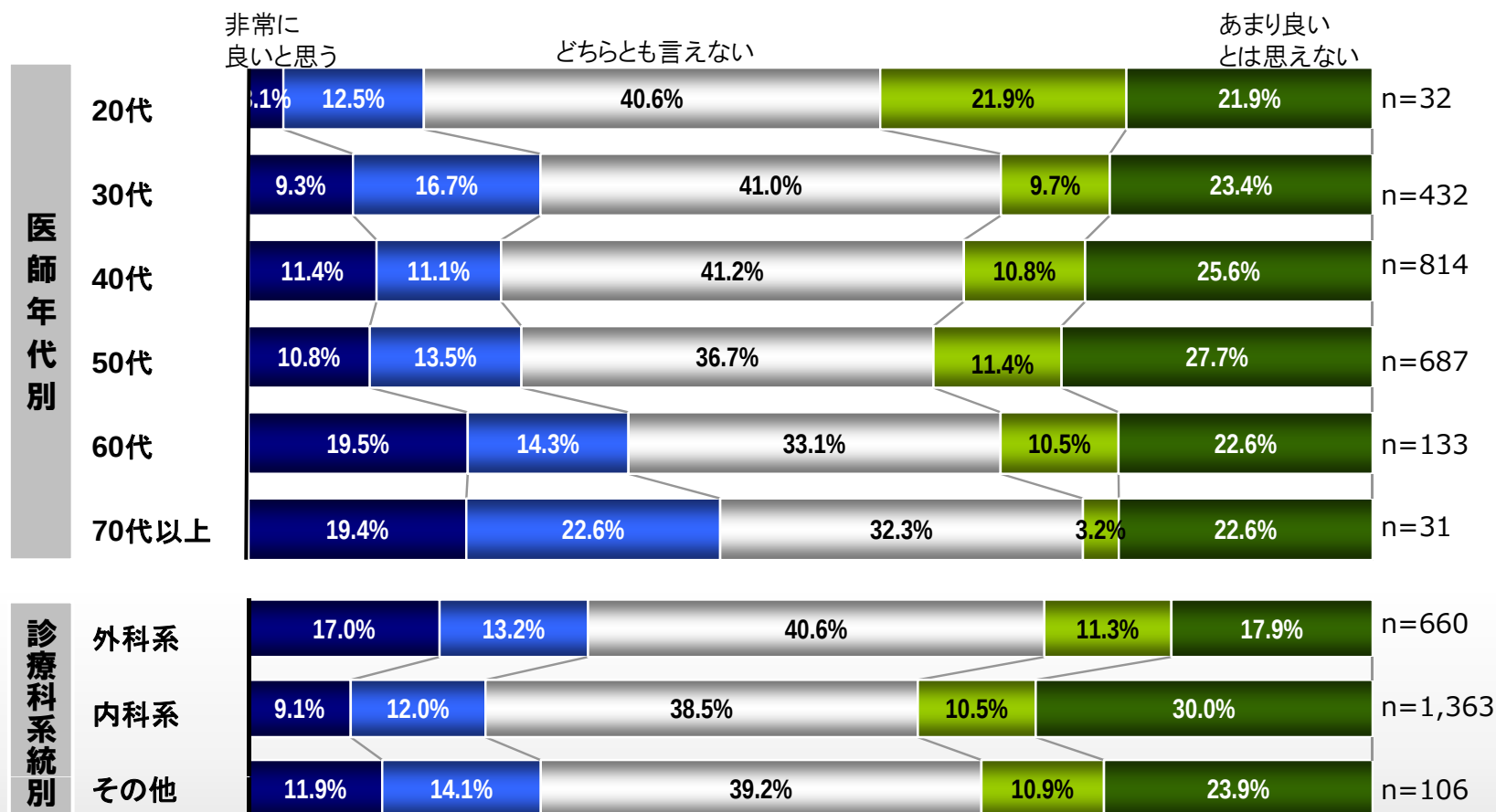
- 「医師」は「MRによる接待の自主規制強化」を良いと思っている人(上位2項目)が約25%だが、「薬剤師」と「MR」で良いと思っている人は40~50%程度



Q5-1: MRによる接待の自主規制強化について

Q:製薬会社225社で構成する医薬品公取協(医療用医薬品製造販売業公正取引協議会)により2012年4月から、MRによる接待の自主規制が、強化される事になりましたが、お考えをお教え頂けますでしょうか？

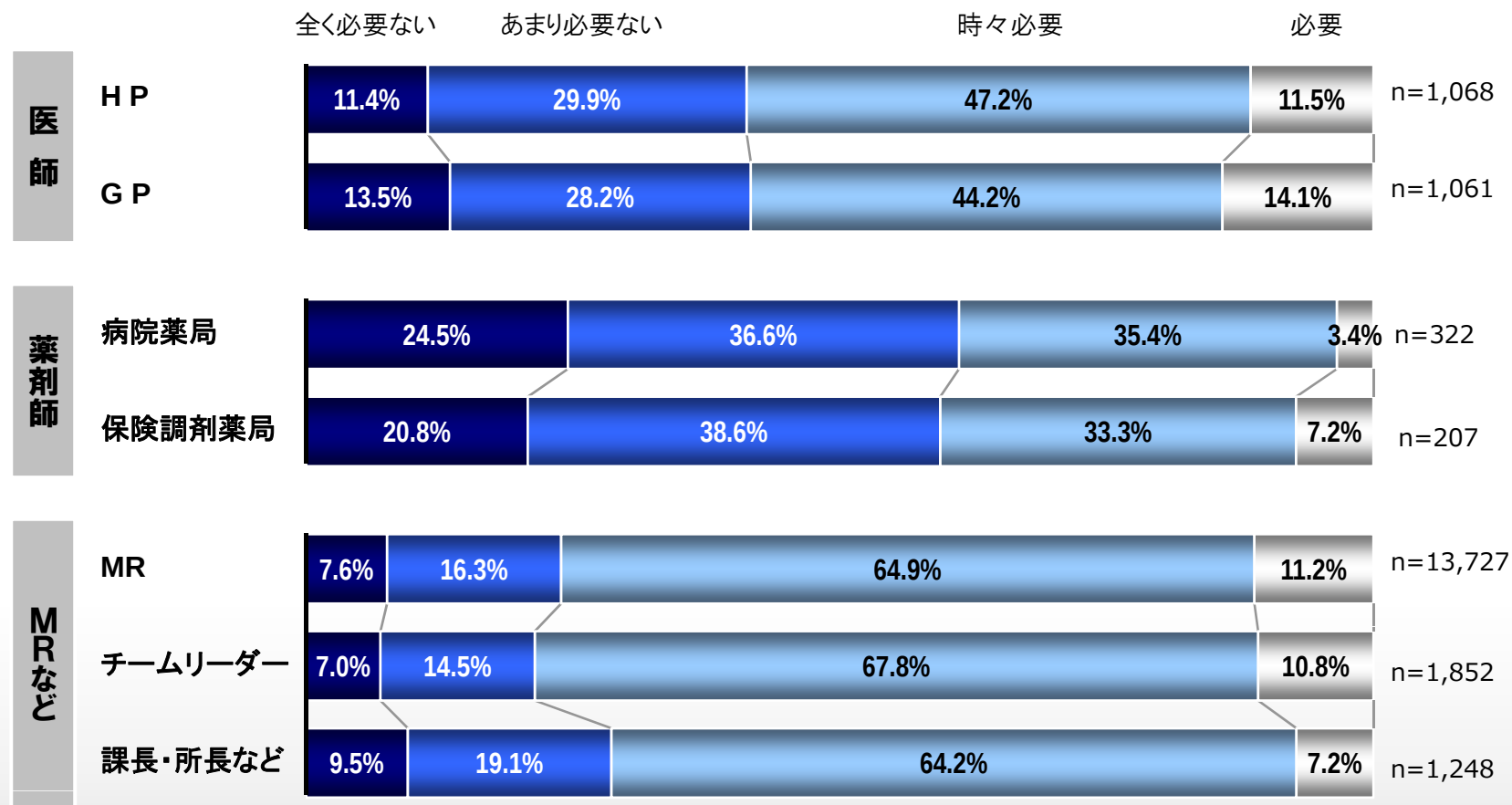
- 年代が上がるごとに「MRによる接待の自主規制」を良いと思う人の割合が増加する
- 診療科系統別では、「内科系」は「MRによる接待の自主規制」を良いとは思っていない傾向にある



Q5-2: 医師に対する接待について

Q: また、MRから受ける接待そのものに関する先生のお考えをお教え頂けますでしょうか？

- 「医師に対する接待」は、「薬剤師」は半数強が「不必要」と考えている
- 「医師」は「医師に対する接待」を半数以上が「必要」と考えている
- 「MR」のうち「医師に対する接待」が必要だと考えているのは約75%



- アンケート概要
- 訪問頻度・人数
- 医薬品の情報源
- MRに必要な能力
- MR伝えて欲しい情報
- 接待自主規制について
- 今後のMR環境の変化
- 10年、20年後のMR
- 上級MR認定制度について

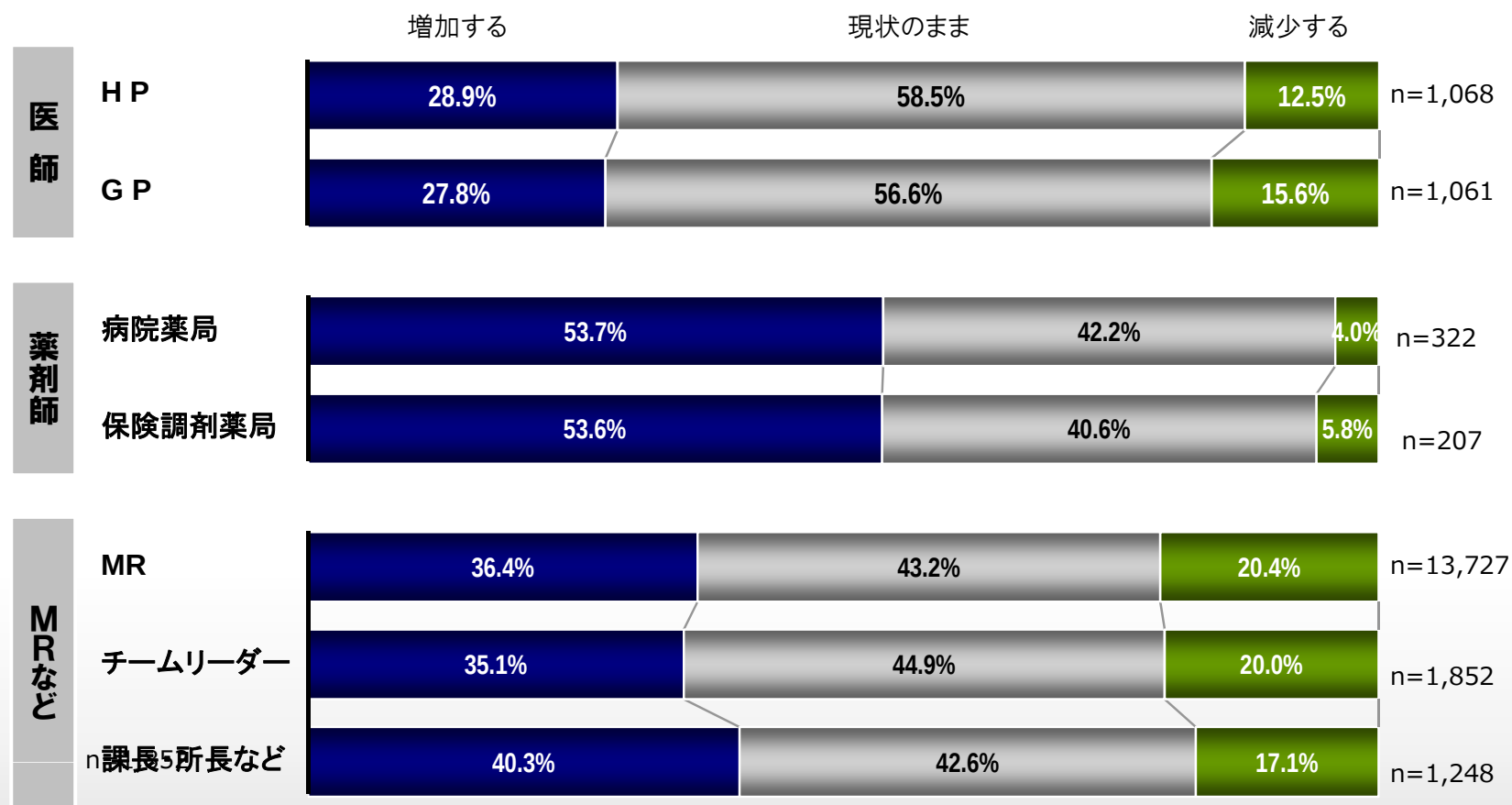
- 営業(情報提供)上、欠かせないスキル
- 営業(情報提供)上、心がけている点
- 社内研修を受けている頻度
- MRの認知度
- MRに対するイメージ
- MRに転職してみたいと思うか
- まとめ

Q6-1: 今後のMR環境の変化

Q: 今後、以下のような情報提供を行うMRの重要性は
それぞれどのように変化すると思われますでしょうか？

- 「薬剤師」の半数以上が、「プライマリ医療での薬剤情報提供を行うMR」が今後「重要になる」と考える

プライマリ医療での薬剤情報提供を行うMR

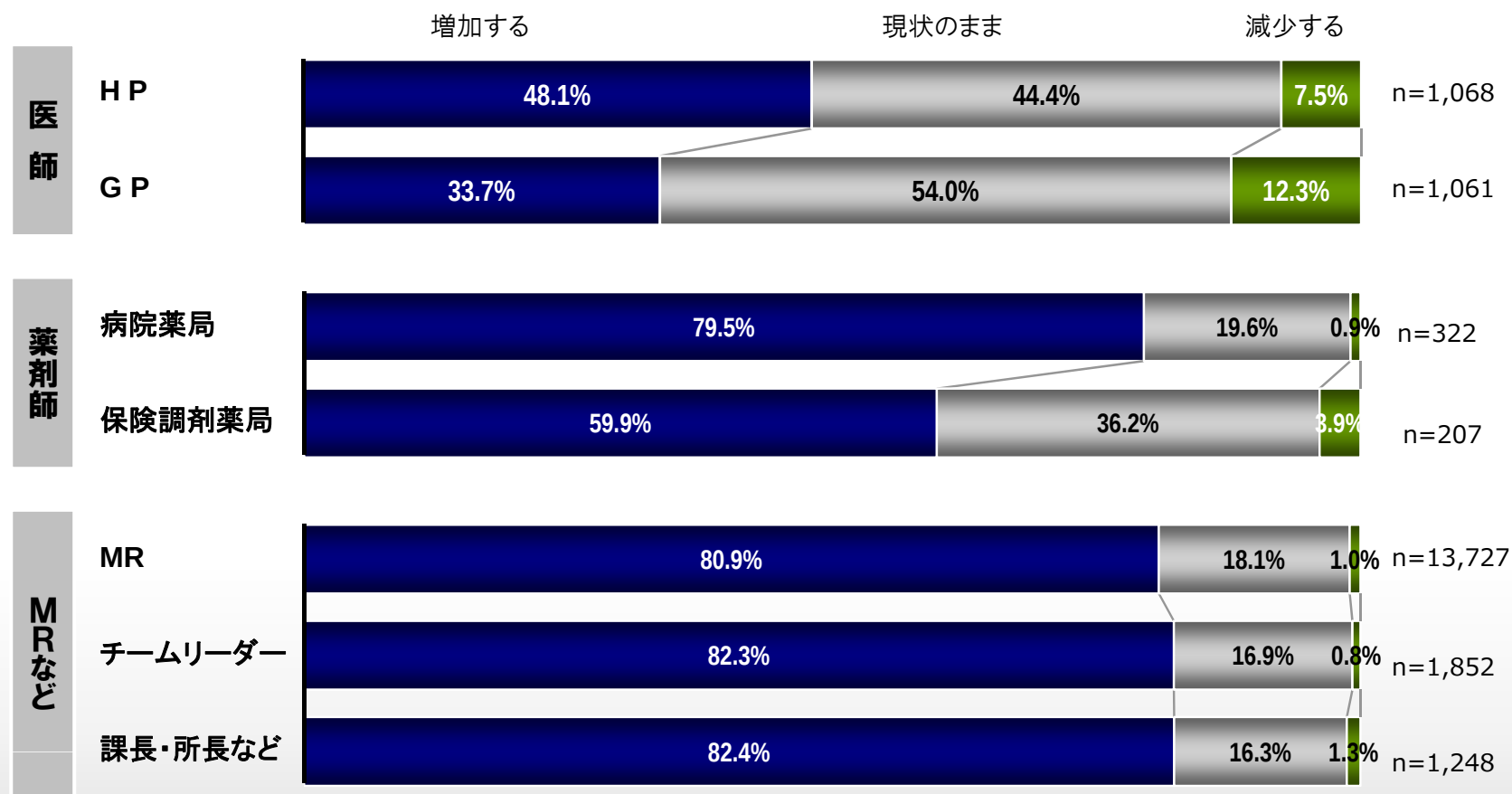


Q6-2: 今後のMR環境の変化

Q: 今後、以下のような情報提供を行うMRの重要性は
それぞれどのように変化すると思われますでしょうか？

- 「薬剤師」は、「オンコロジー、対抗医療などの専門性の高いMR」が今後「増加する」と考えている
- 「MR」は、8割以上の人が今後「オンコロジー、抗体医薬などの専門性の高いMR」は「増加する」と考えている

オンコロジー、抗体医療など専門性の高い情報提供を行うMR

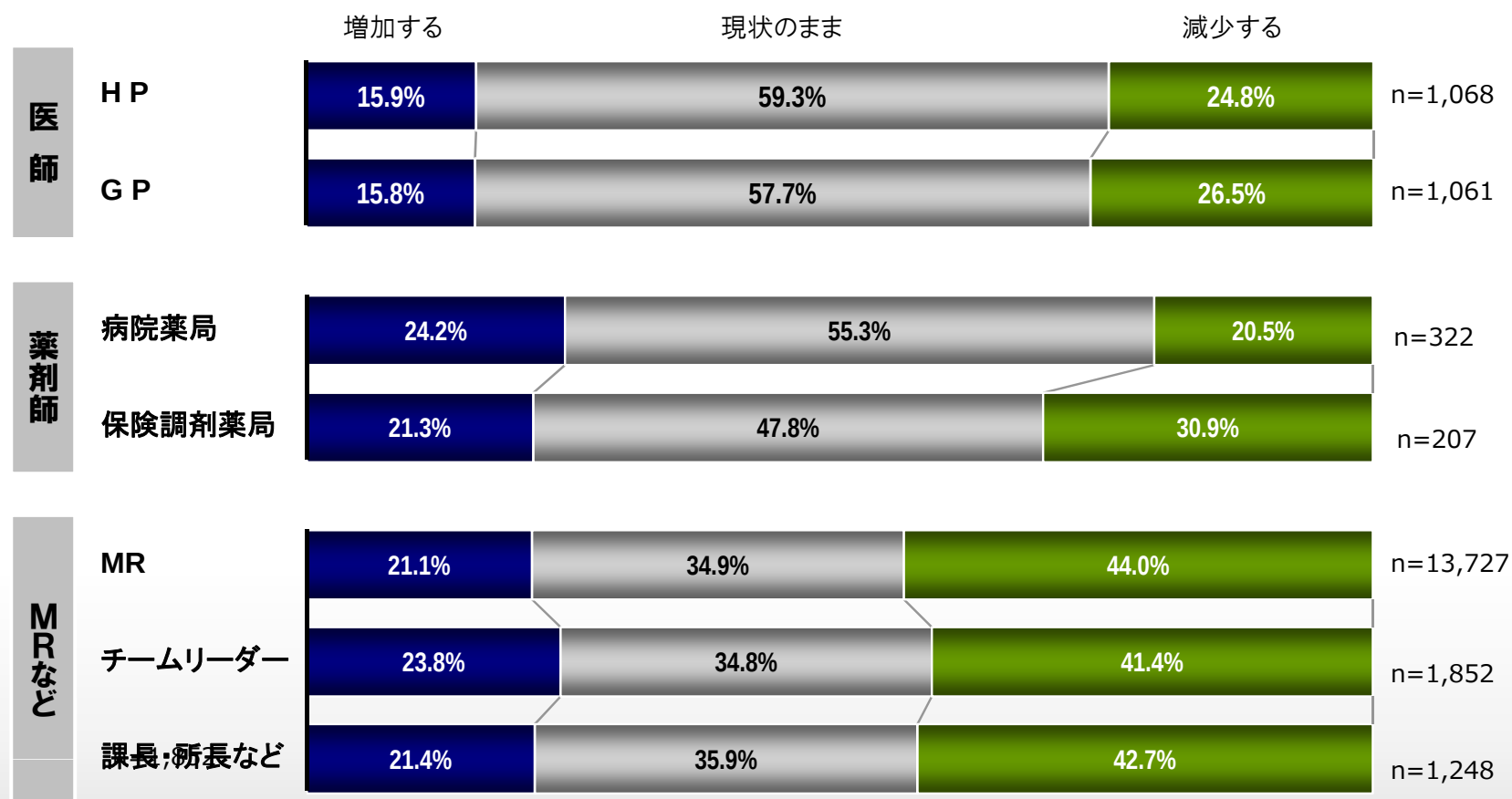


Q6-3: 今後のMRの環境の変化

Q: 今後、以下のような情報提供を行うMRの重要性は
それぞれどのように変化すると思われますでしょうか？

- 「長期収載品やGE品が発売された薬剤の先発企業のMR」の重要性は「現状のまま」だと考えられる

長期収載品やGE品が発売された薬剤の先発企業のMR

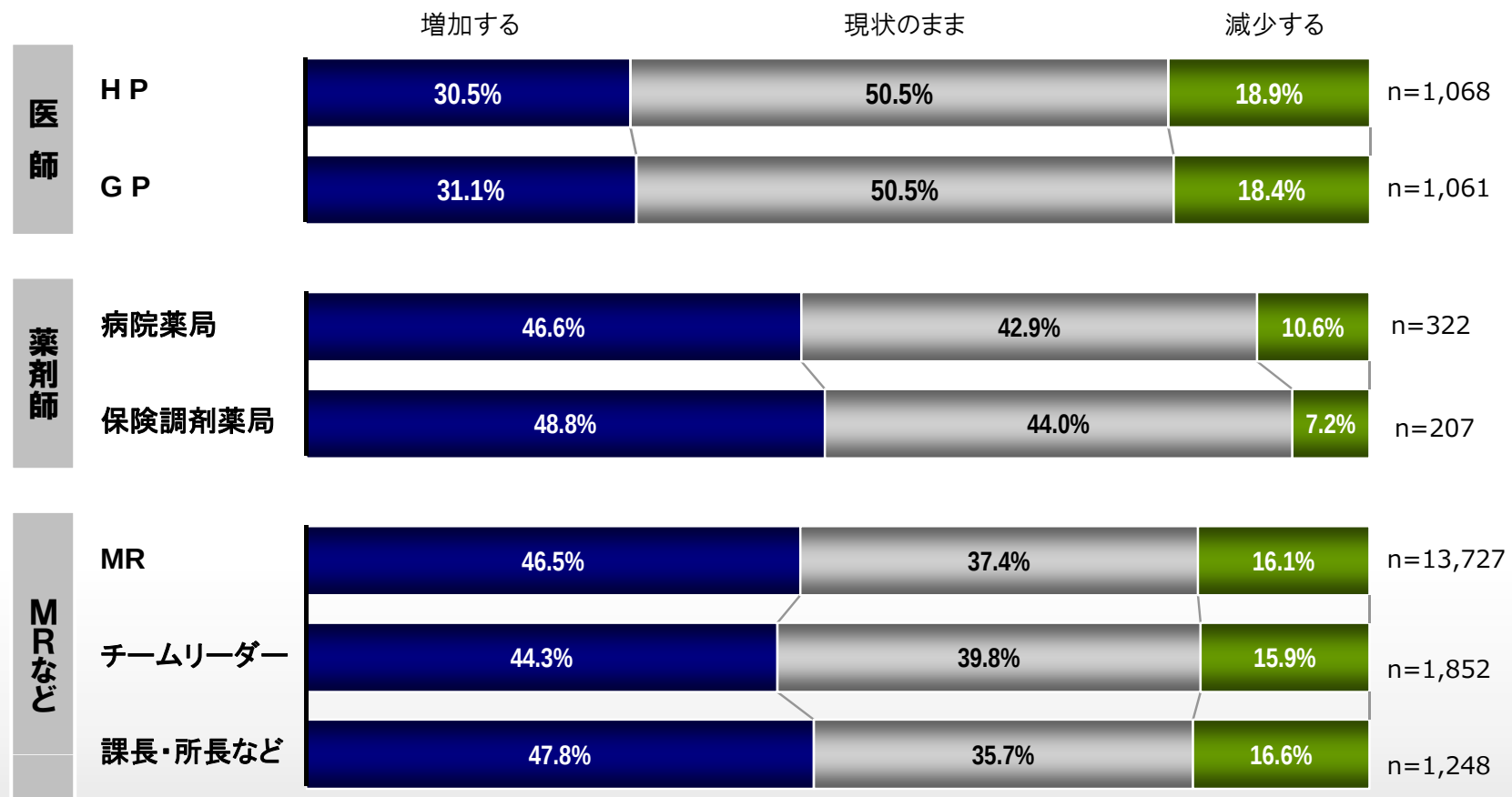


Q6-4: 今後のMR環境の変化

Q: 今後、以下のような情報提供を行うMRの重要性は
それぞれどのように変化すると思われますでしょうか？

- 「薬剤師」と「MR」は、「GE品を発売している後発企業のMR」が「増加する」と考えている

GE品を発売している後発企業のMR



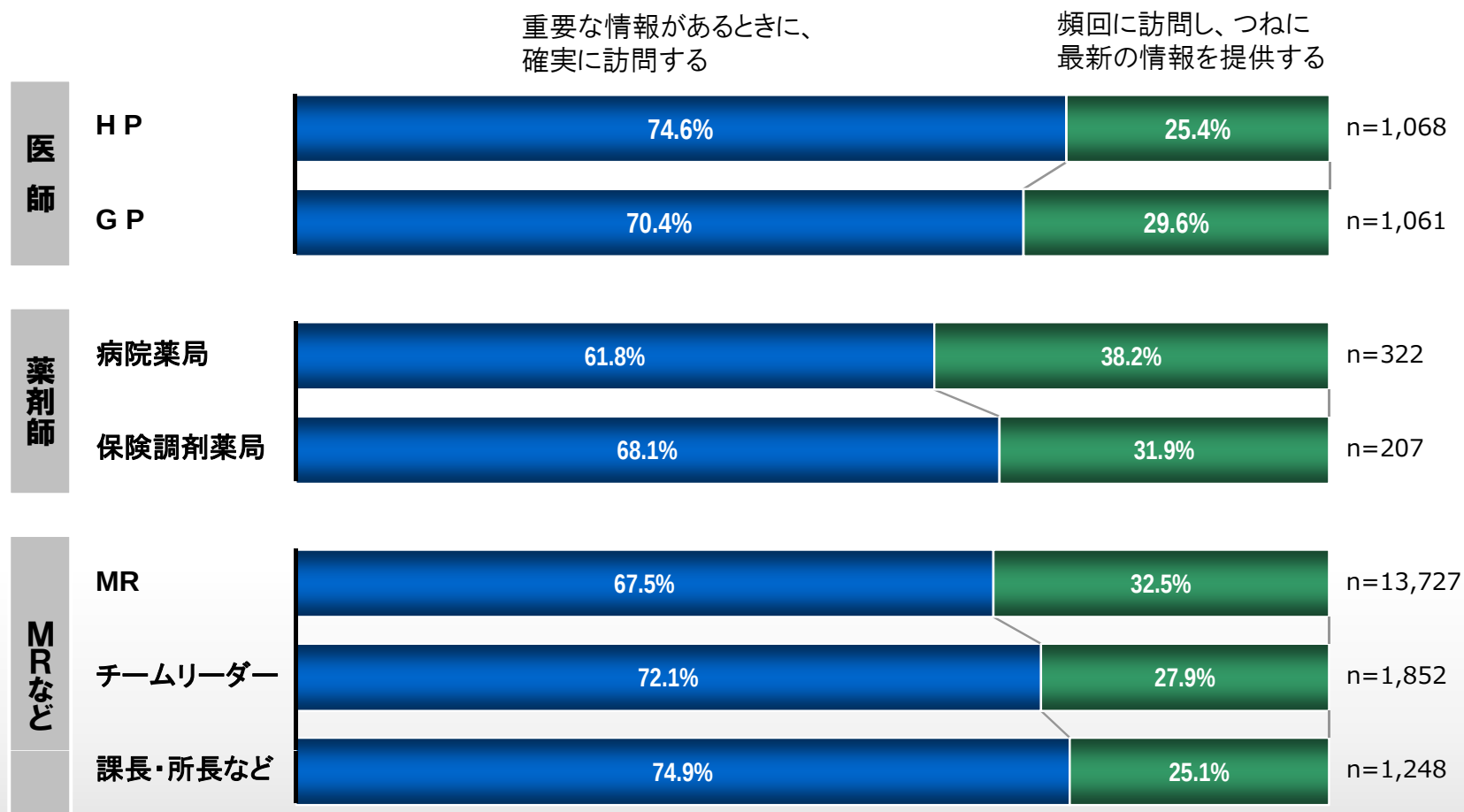
- アンケート概要
- 訪問頻度・人数
- 医薬品の情報源
- MRに必要な能力
- MR伝えて欲しい情報
- 接待自主規制について
- 今後のMR環境の変化
- 10年、20年後のMR
- 上級MR認定制度について

- 営業(情報提供)上、欠かせないスキル
- 営業(情報提供)上、心がけている点
- 社内研修を受けている頻度
- MRの認知度
- MRに対するイメージ
- MRに転職してみたいと思うか
- まとめ

Q7-1: 10年後20年後の MRの望ましい情報提供スタイル

Q: 10年後、20年後を考えた際に、MRは今後、どのような情報提供スタイルになっていくべきと思われますでしょうか？それぞれの項目について、望ましいと思われる方をお選びください

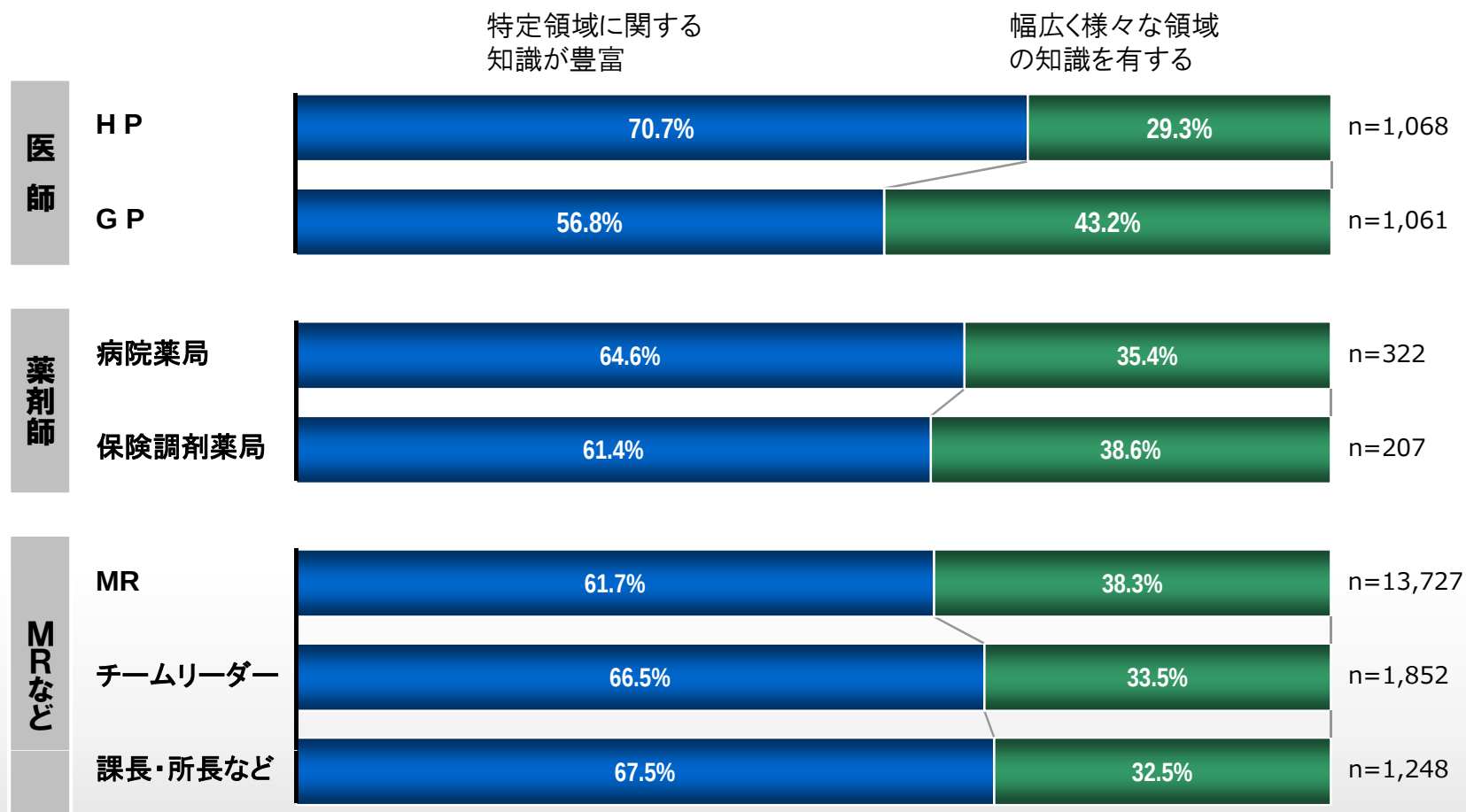
- 「医師」・「薬剤師」・「MR」の過半数が「重要な情報があるときに確実に訪問するMR」を望んでいる



Q7-2: 10年後20年後の MRの望ましい情報提供スタイル

Q: 10年後、20年後を考えた際に、MRは今後、どのような情報提供スタイルになっていくべきと思われますでしょうか？それぞれの項目について、望ましいと思われる方をお選びください

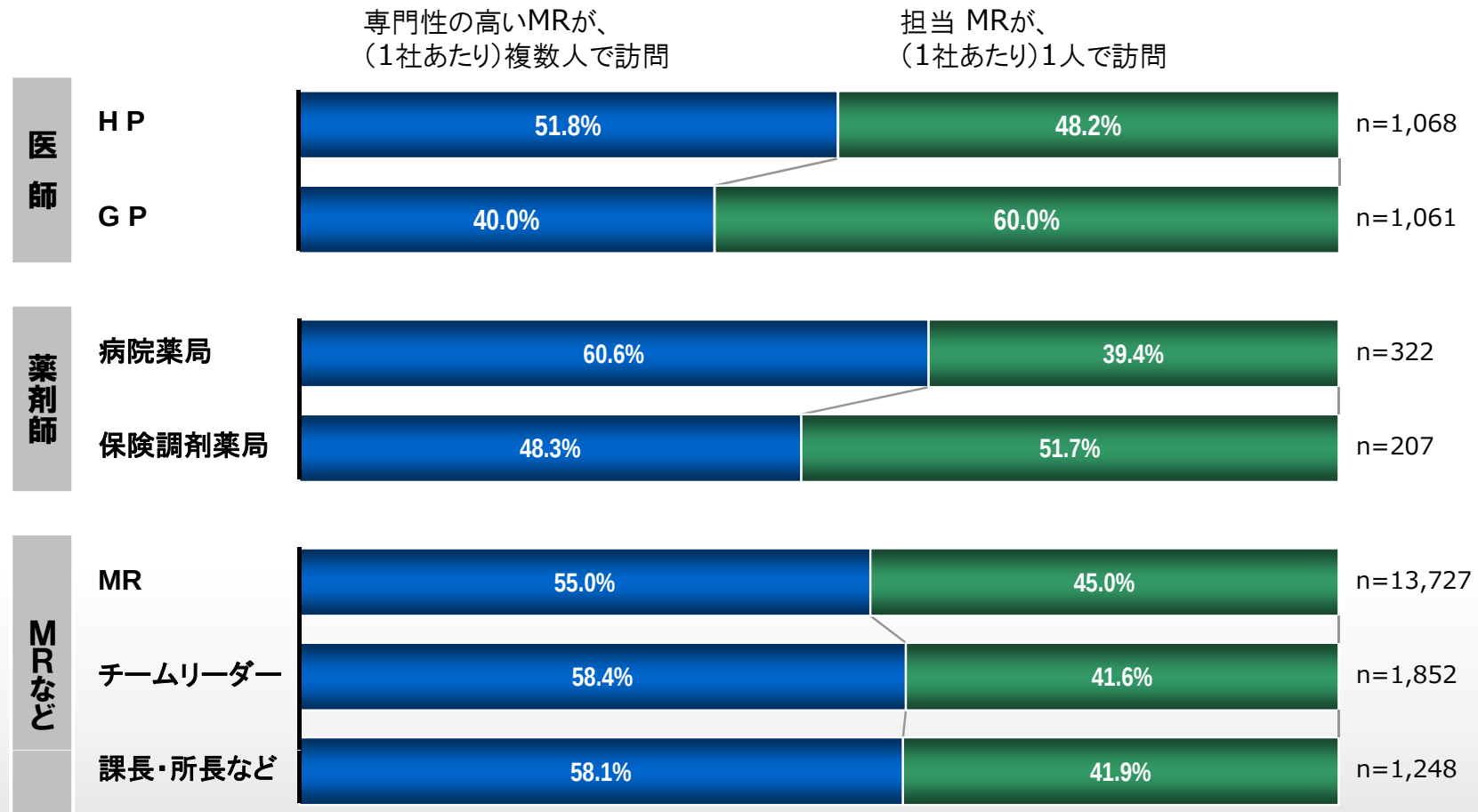
- 「医師」・「薬剤師」・「MR」も過半数が「特定領域に関する知識が豊富」なMRを望んでいる
- HPとGPでは、GPは幅広く様々な領域の知識を有するMRも同程度に望んでいる。



Q7-3: 10年後20年後の MRの望ましい情報提供スタイル

Q: 10年後、20年後を考えた際に、MRは今後、どのような情報提供スタイルになっていくべきと思われますでしょうか？それぞれの項目について、望ましいと思われる方をお選びください

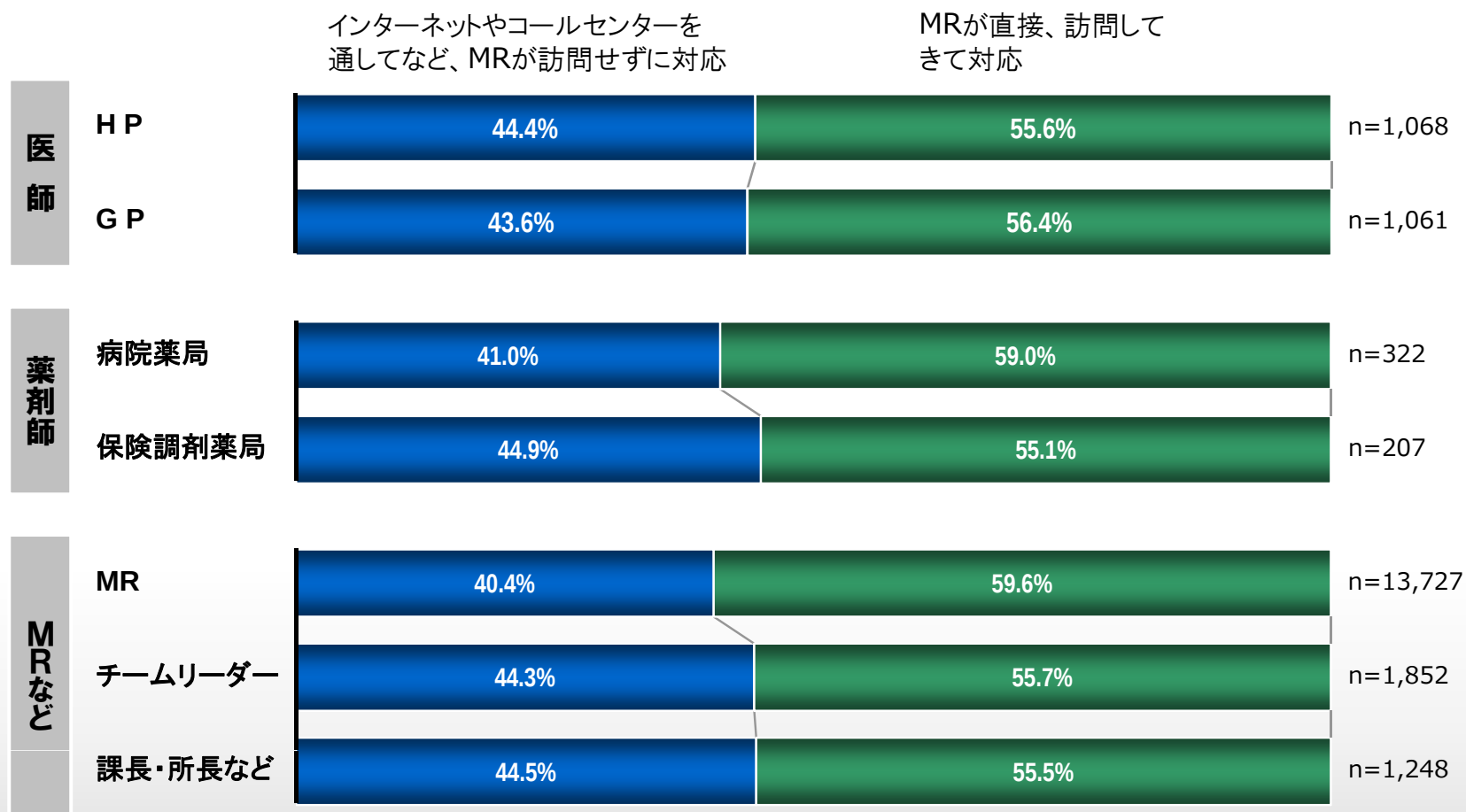
- HPや病院薬局は専門性の高いMRが複数人で訪問することを望んでいる
- GPや保険調剤薬局は担当MRが1人で訪問することを望んでいる



Q7-4: 10年後20年後の MRの望ましい情報提供スタイル

Q: 10年後、20年後を考えた際に、MRは今後、どのような情報提供スタイルになっていくべきと思われますでしょうか？それぞれの項目について、望ましいと思われる方をお選びください

- 医師・薬剤師・MRに関わらず、どちらのスタイルも半数程度、望まれている



Q8:MRの情報提供活動に対する意見(自由回答)

Q:MRから情報提供を受けて、助かった、もしくは良かったと感じるエピソード、もしくは今後のMRに向けて、一言、何かあれば具体的にお書き下さい

- 添付文書に載っていない専門医の使い方などの情報を得たとき
- 本人の意図しない一言で診療を考えるきっかけになったことは結構あります
- 最新のがイドライン情報を提供され患者の信用を得た
- 情報提供する薬剤の特徴をどうゆう症例に使ったらいいか、ということまで提案できると良い
- 副作用情報の早期連絡・最新文献などの提供
- 他の医師や医療機関での情報、自分の専門外の情報を伝えてくれたとき
- 優秀なMRからの情報はパンフレットの行間にある微妙なニュアンスを伝えてくれる
- 保険請求に関する適応外などの情報を提供
- ネットと違ってone wayでないところが魅力
- MRの個性がなくなり各社横並びだ
- プロ意識をもったMRが減ってきているのもっと真摯な仕事をしてほしい
- もっと学術的な知識や常識を身につけて社会教育を会社としてしっかりしてほしい
- ノックせず入室するMRなど社会的常識が欠落している
- 特にない、思い当たらない、頑張れ など他

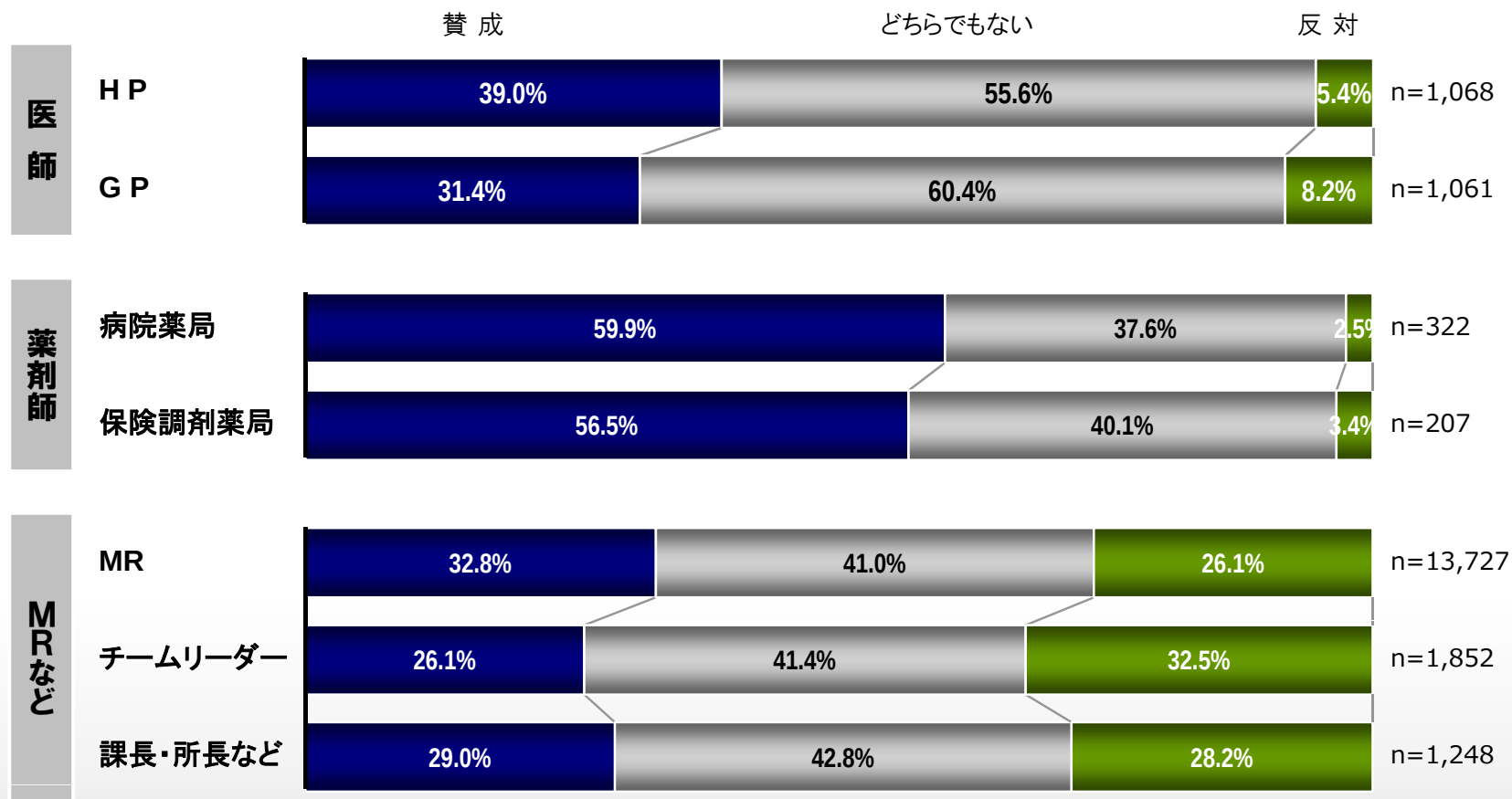
- アンケート概要
- 訪問頻度・人数
- 医薬品の情報源
- MRに必要な能力
- MR伝えて欲しい情報
- 接待自主規制について
- 今後のMR環境の変化
- 10年、20年後のMR
- 上級MR認定制度について

- 営業(情報提供)上、欠かせないスキル
- 営業(情報提供)上、心がけている点
- 社内研修を受けている頻度
- MRの認知度
- MRに対するイメージ
- MRに転職してみたいと思うか
- まとめ

Q9-1: 上級MR認定試験の是非

Q: MR認定センターでは、MRの資質向上を目的にMR認定試験を実施しております。今後、MRのより高い資質を求めて新たな試験制度(上級MR試験・専門MR試験)を導入する事の必要性についてご意見をお伺いできますでしょうか？

- 医師は3, 4割程度、薬剤師は約6割、MRは2, 3割が上級MR認定試験の導入に対して賛成
- チームリーダーのみ反対の割合が賛成を上回っている



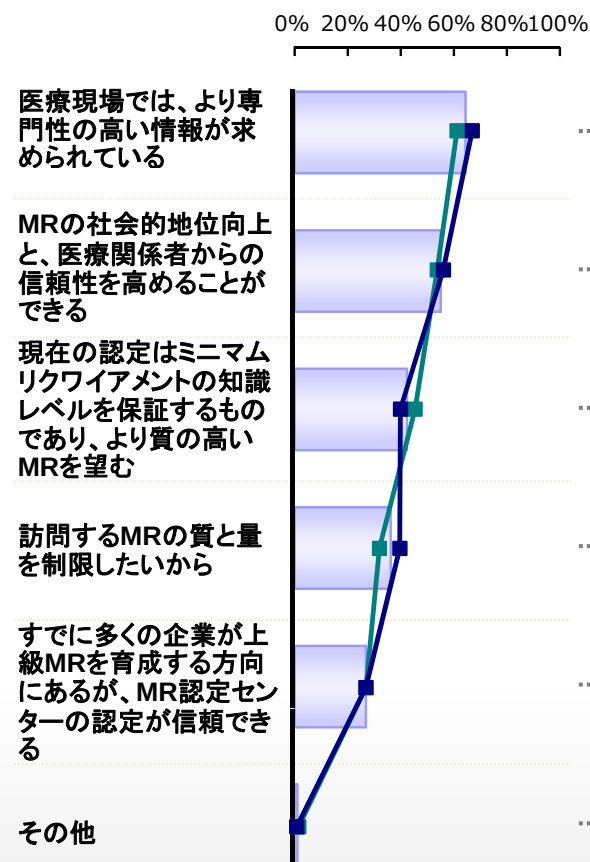
Q9-2: 上級MR認定に“賛成”する理由

Q: 「賛成」とご回答された理由で当てはまる内容を、全てお選びいただけますでしょうか？

■ 「専門性の高い情報」と「医療関係者からの信頼性」が上位2項目である

医師

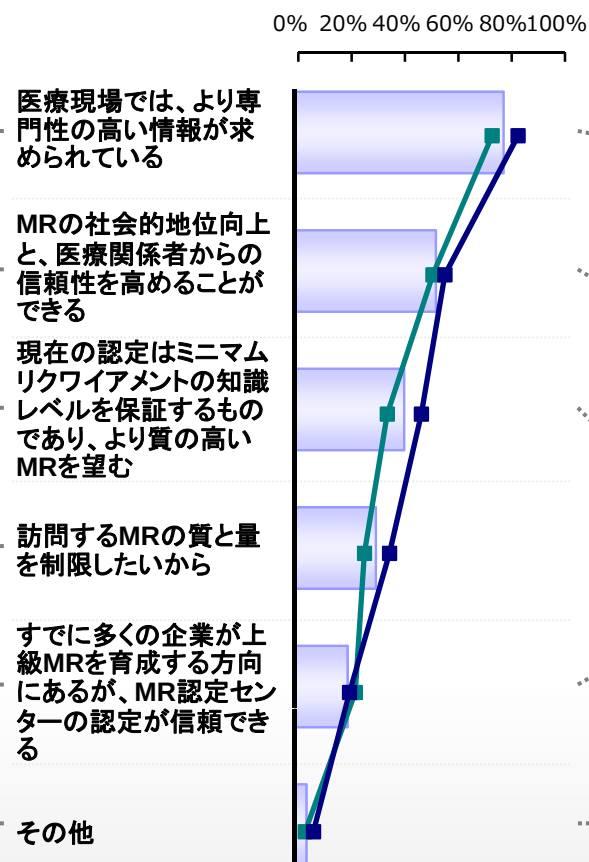
n=749



□ 平均値 ■ HP ■ GP

薬剤師

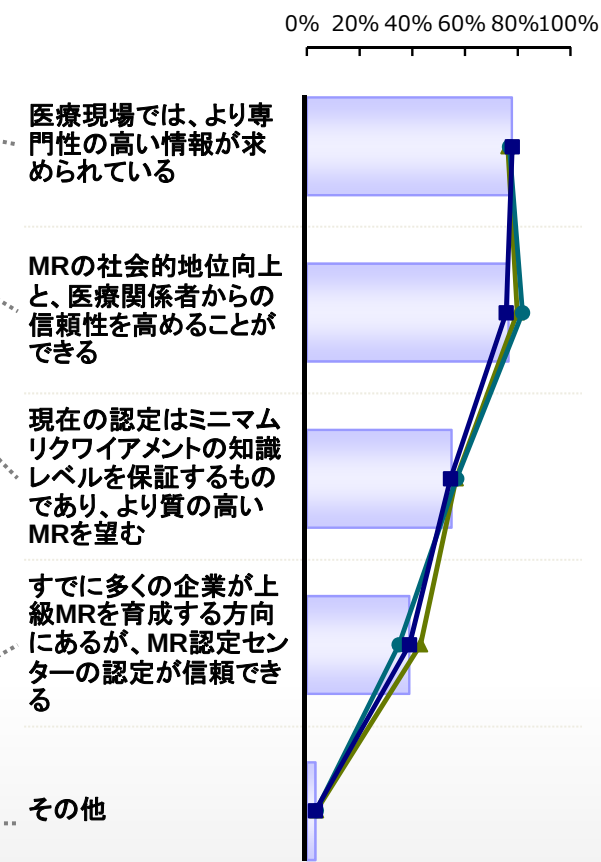
n=310



□ 平均値 ■ 病院薬局 ■ 保険調剤薬局

MR など

n=5,355



□ 平均値 ■ MR ■ チームリーダー ■ 課長・所長など

Q9-3: 上級MR認定に“反対”する理由

Q: 「反対」とご回答された理由で当てはまる内容を、全てお選びいただけますでしょうか？

- 医師や薬剤師が反対する理由の中で最も多いものは「人間性やマナーがMRには大切」だと考えているため
- MRが反対する理由の中で最も多いものは「企業が個々に取組むべきである」と考えているため

医 師

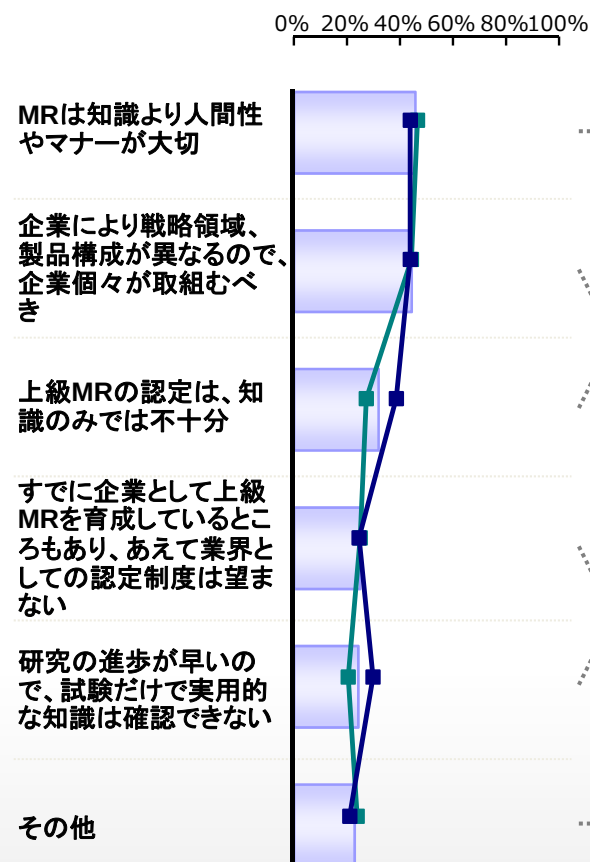
n=145

薬剤師

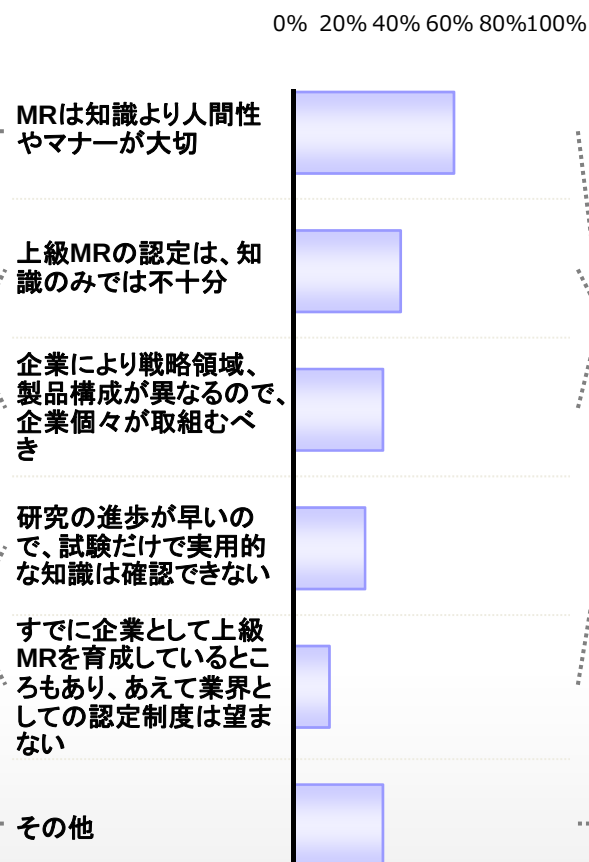
n=15

MR など

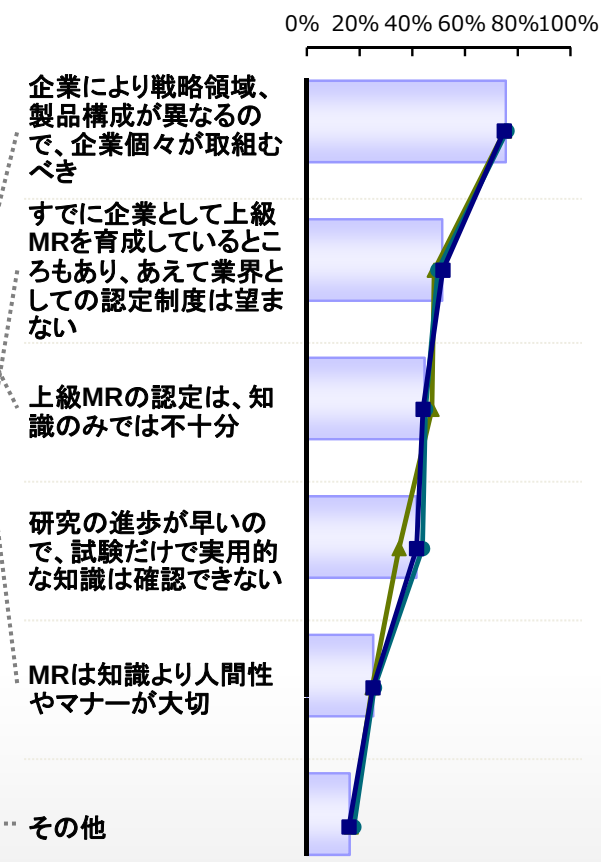
n=4,538



□ 平均値 ■ HP ■ GP



□ 平均値 ■ 病院薬局 ■ 保険調剤薬局



□ 平均値 ■ MR ■ チームリーダー ■ 課長・所長など

Q9-4: 上級MR認定に“どちらでもない”理由

Q: 「どちらでもない」とご回答された理由で当てはまる内容を、全てお選びいただけますでしょうか？

■ 試験だけではMRの質を測ることができないが最大の理由

医師

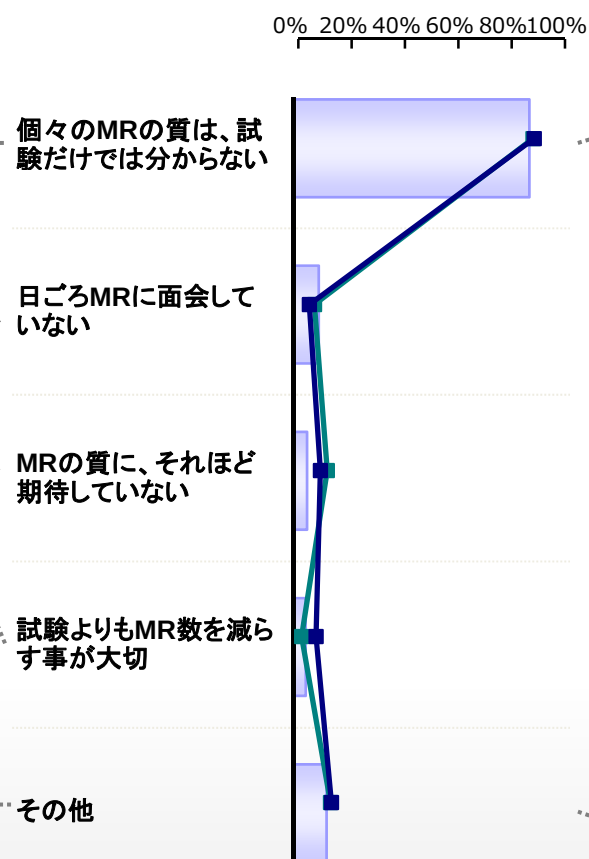
n=1,235



□ 平均値 ■ HP ■ GP

薬剤師

n=204



□ 平均値 ■ 病院薬局 ■ 保険調剤薬局

MR など

n=6,934



□ 平均値 ■ MR ■ チームリーダー
■ 課長・所長など

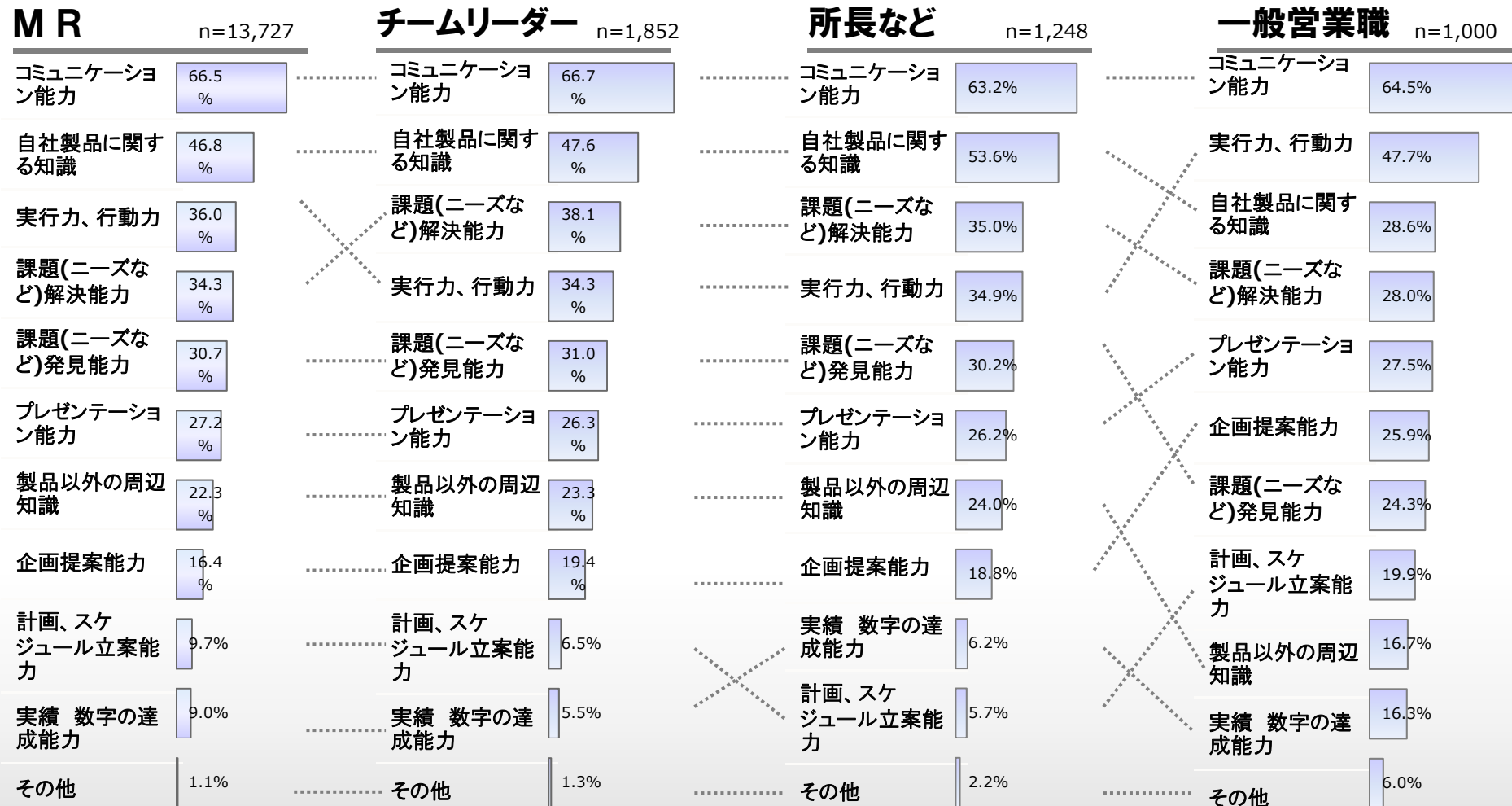
- アンケート概要
- 訪問頻度・人数
- 医薬品の情報源
- MRに必要な能力
- MR伝えて欲しい情報
- 接待自主規制について
- 今後のMR環境の変化
- 10年、20年後のMR
- 上級MR認定制度について

- 営業(情報提供)上、欠かせないスキル
- 営業(情報提供)上、心がけている点
- 社内研修を受けている頻度
- MRの認知度
- MRに対するイメージ
- MRに転職してみたいと思うか
- まとめ

Q10: 営業(情報提供)上に欠かせないもの

Q: MRとして情報提供活動を行う上で、特に欠かせないと思われる能力を、
以下より3つお選びいただけますでしょうか？

- 営業上欠かせないものはコミュニケーション能力が最重要である
- MR等では自社製品に関する知識が2番目に重要視されているが、一般営業職では実行力等が2番目になる



Q10: 営業(情報提供)上に欠かせないもの

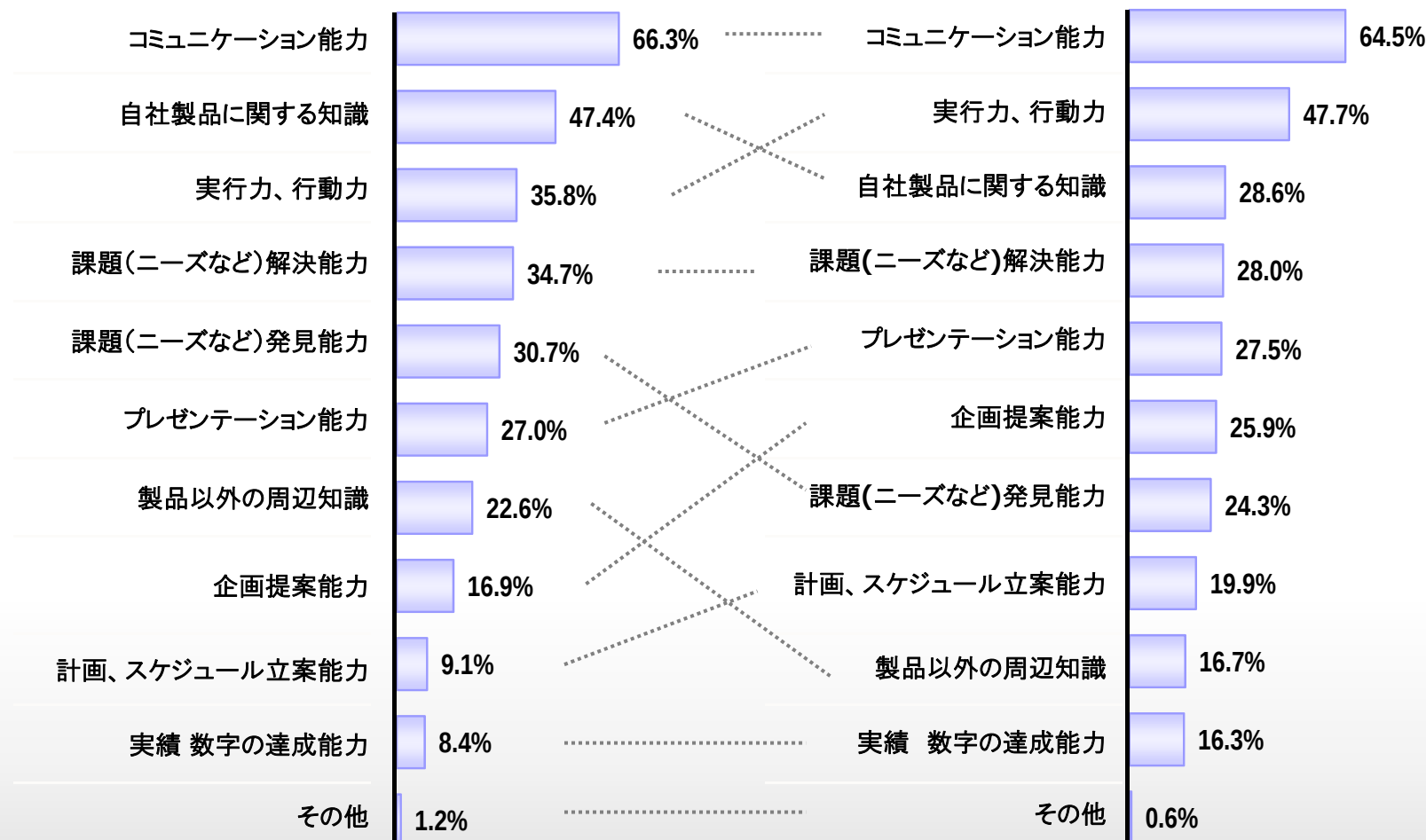
Q: MRとして情報提供活動を行う上で、特に欠かせないと思われる能力を、
以下より3つお選びいただけますでしょうか？

MRなど

n=16,827

一般営業職

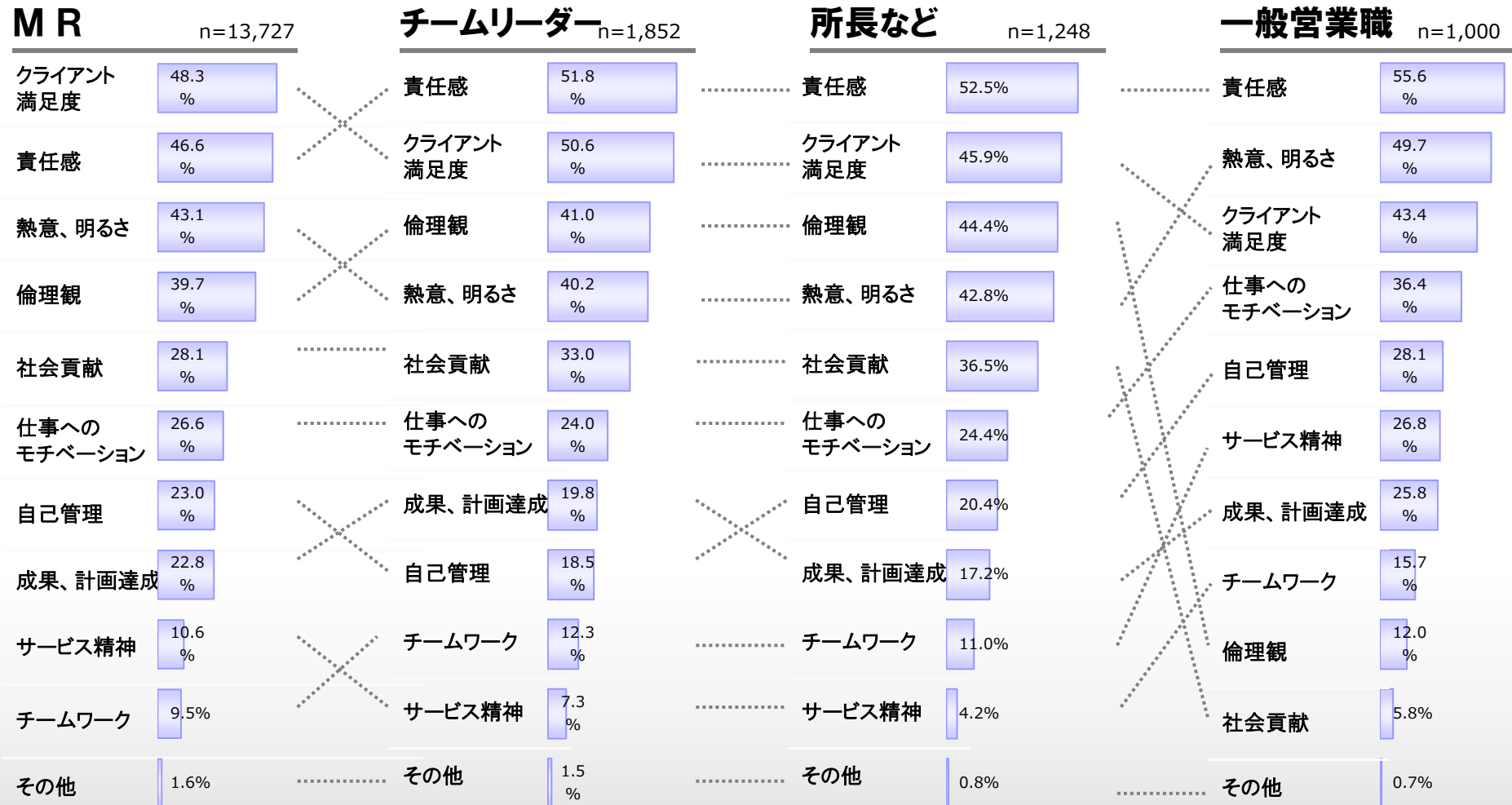
n=1,000



Q11:営業(情報提供)上、心がけていること

Q:MRとして情報提供活動を行う上で、特に心がけられている点を
以下より3つお選びいただけますでしょうか？

- 営業上心がけていることで最も重要なのは、責任感とクライアント満足度
- MR等では40%程度の人が倫理観を大事にしているが、一般営業職ではこれが12%になる



Q11: 営業(情報提供)上、心がけていること

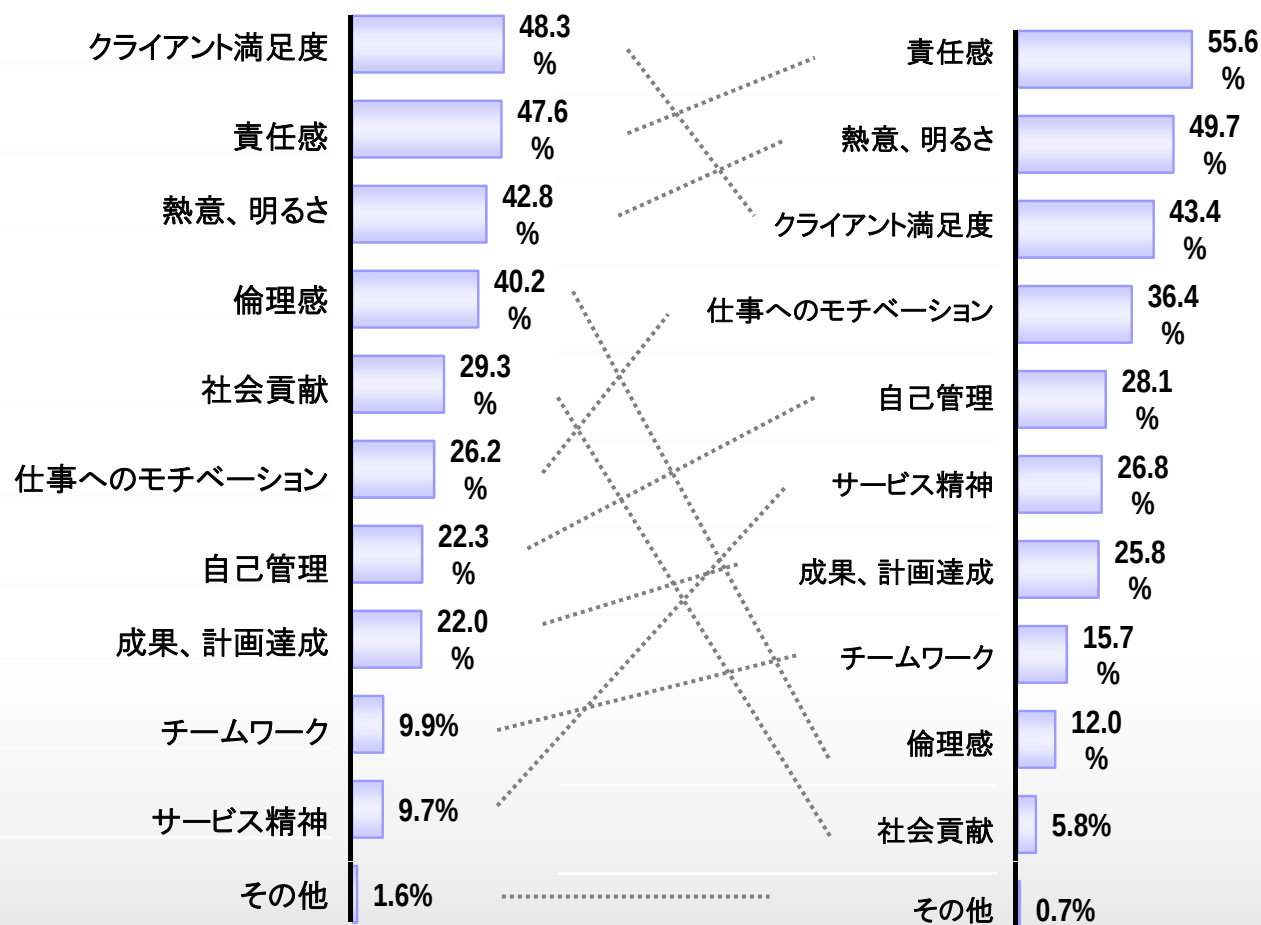
Q:MRとして情報提供活動を行う上で、特に心がけられている点を
以下より3つお選びいただけますでしょうか？

MRなど

n=16,827

一般営業職

n=1,000



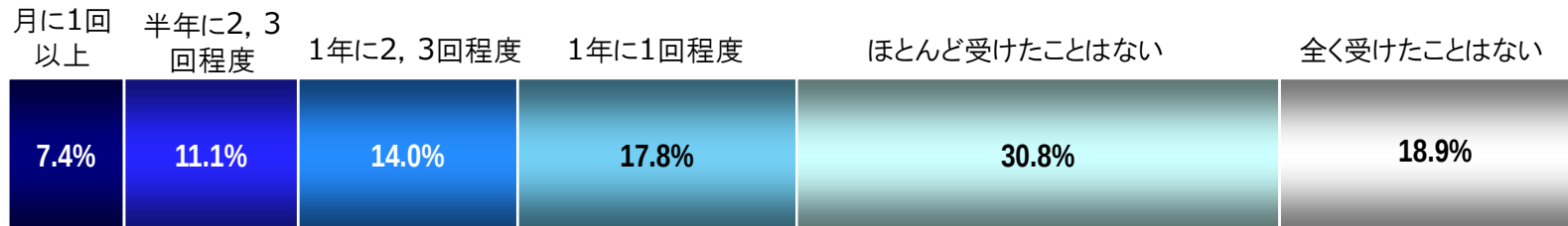
社内研修の頻度とMRの仕事の認知度

n=1,000

- 一般営業職の社内研修は1年に1回以下が約65%
- MRの認知度は「名前は聞いたことがある程度」もしくは「初めて聞いた」という層が約6割

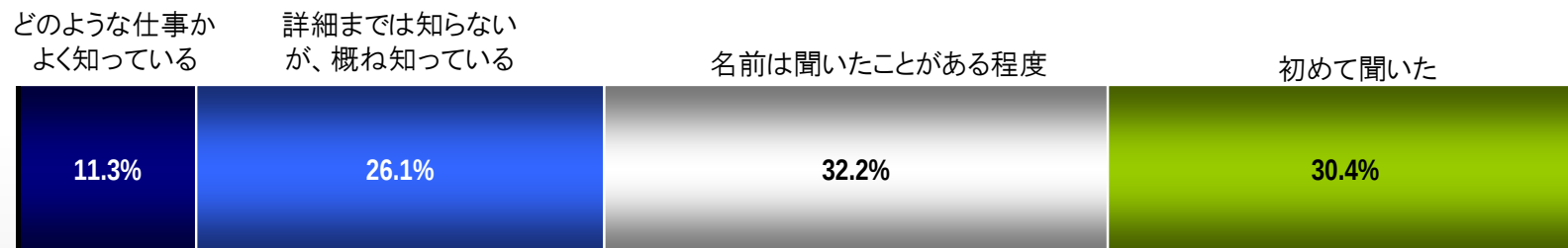
Q:あなたが所属されている企業において、営業に関する社内研修を受けている頻度をお選びください。

社内
研修の
頻度



Q:製薬企業の営業を指す、MR (医薬情報担当者) という職業について知っていますか？

MR
の
認知
度



MRの仕事の認知度等(一般営業職向け)

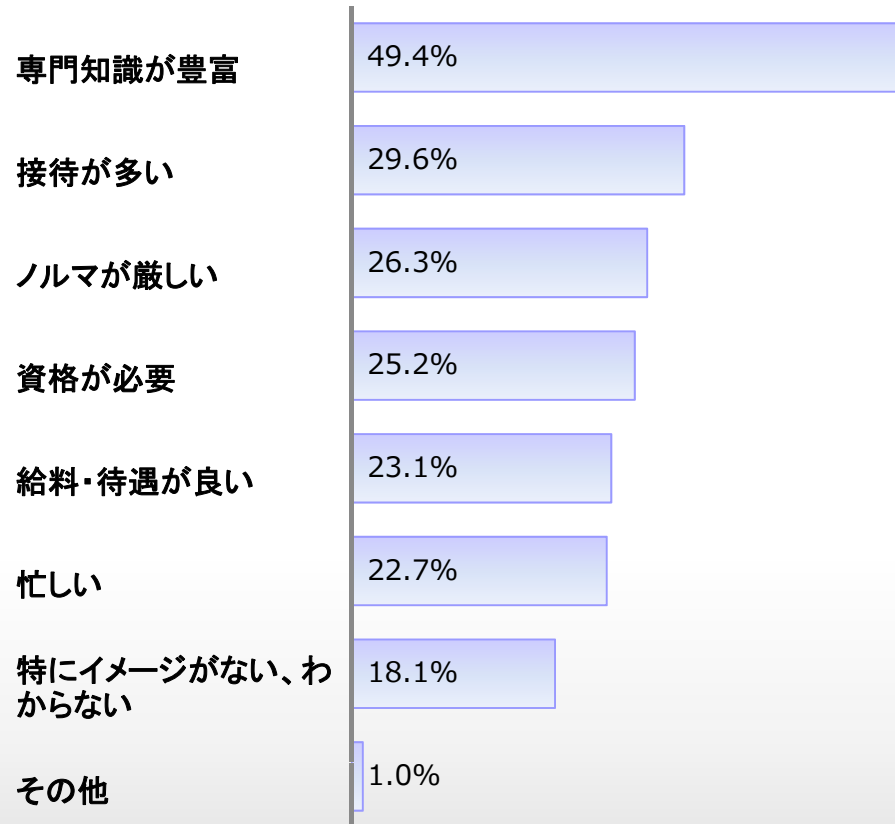
n=1,000

Q:製薬企業の営業を指す、MR(医薬情報担当者)という職業を聞いた際に、
どのようなイメージを持ちますでしょうか？あてはまるものを全て選んで下さい。

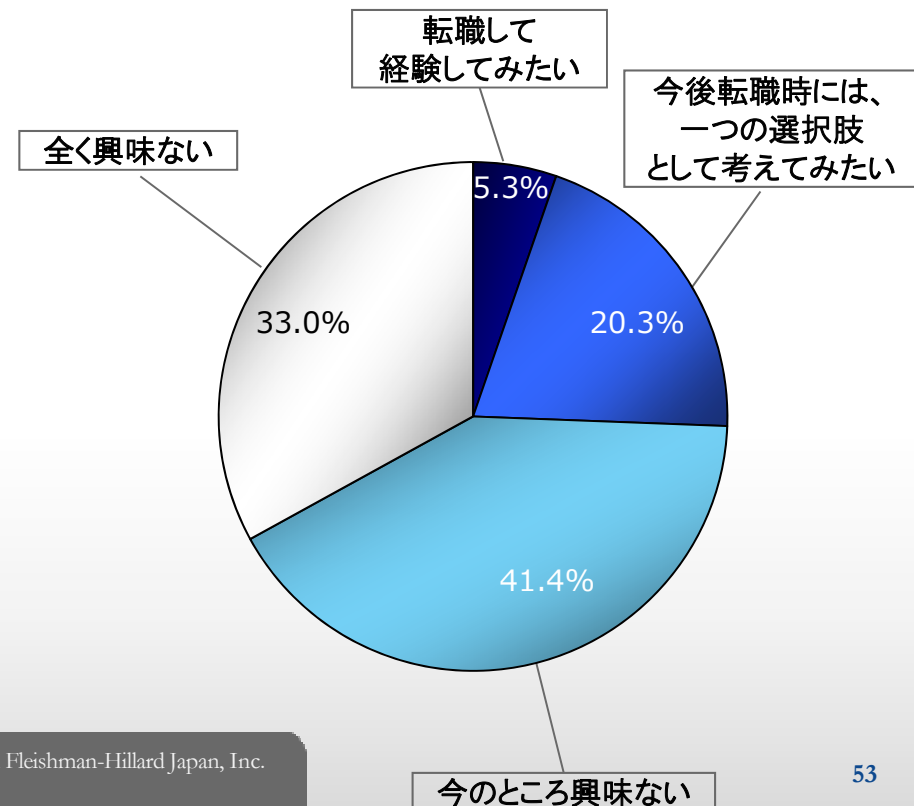
Q: MR(医薬情報担当者)という職業に対する興味についてお教え下さい。

- 製薬企業の営業(MR)に対するイメージは「専門知識が豊富」が約5割で最も多い
- MRに対して「今のところ興味がない」「全く興味ない」人が約74%

製薬企業の営業(MR) に対するイメージ



製薬企業の営業(MR) に対する興味



- アンケート概要
- 訪問頻度・人数
- 医薬品の情報源
- MRに必要な能力
- MR伝えて欲しい情報
- 接待自主規制について
- 今後のMR環境の変化
- 10年、20年後のMR
- 上級MR認定制度について

- 営業(情報提供)上、欠かせないスキル
- 営業(情報提供)上、心がけている点
- 社内研修を受けている頻度
- MRの認知度
- MRに対するイメージ
- MRに転職してみたいと思うか
- まとめ

まとめ-1/3 (医師:薬剤師:MR)

	医 師	薬 剤 師	M R
Q1 訪問頻度・人数	・1日平均MR面会回数 HP 1.9人 GP 1.8人	・1日平均MR面会回数 病院薬局 2.6人 保険調剤薬局 0.9人	・1日平均訪問数 医師 9.2 薬剤師 2.8人
Q2 情報源	・全体で 24.4%が「MR」を 最も重要な情報源と回答 ・40歳以上は「MR」 最も重要な情報源と回答 30歳以下は「他 医師」がトップ	・全体での上位2項目 「MR」と「インターネット」	・医師に対しては、「他の医師」をト ップに、「MR」は2番に挙げる ・薬剤師には、「MR」がトップと回答
Q3 MRに必要な能力	・「人柄や人間的な信頼性」がトップ	・「情報の中立性」がトップ	・どの能力も満遍なく必要であると 回答する傾向
Q4 MR伝えて欲しい情報	・「自社医薬品の最新情報」がトップ	・「自社医薬品の最新情報」がトップ	・MRが考える、医師や薬剤師がM Rから伝えて欲しい情報は「自社医 薬品の最新情報」がトップ
Q5 接待自主規制について	・(5段階評価中トップ2) 良いと思っ ている人は 25%程度 ・(5段階評価中ボトム2) あまり良いと 思っていない人は35%程度	・(5段階評価中トップ2) 良いと思っ ている人は 40~50%程度	・(5段階評価中トップ2) 良いと思っ ている人は 40~50%程度

まとめ-2/3 (医師:薬剤師:MR)

	医 師	薬剤師	M R
Q6 今後のMR環境の変化	・半数以上が、「プライマリ医療の薬剤情報提供MR」が「現状のまま」と回答	・半数以上が、「プライマリ医療での薬剤情報提供を行うMR」が「増加する」と回答 ・「GE品を発売している後発企業のMR」は比較的「増加する」と回答	・8割以上の方が「オンコロジー、抗体医療などの専門性の高いMR」は「増加する」と回答 ・「GE品を発売している後発企業のMR」は比較的「増加する」と回答
Q7 10年、20年後のMR	・半数以上が「重要な情報があるときに確実に訪問するMR」、「特定領域に関する知識が豊富なMR」を望む	・半数以上が「重要な情報があるときに確実に訪問するMR」、「特定領域に関する知識が豊富」を望む ・病院薬局薬剤師は「専門性の高いMRが複数人で訪問」を、保険調剤薬局薬剤師は「担当MRが1人で訪問」を望む	・半数以上が「重要な情報があるときに確実に訪問するMR」、「特定領域に関する知識が豊富なMR」を望む
Q9 上級MR認定制度について	・2～3割程度が上級MR認定試験の導入に対し賛成 ・病院の規模が大きくなるに連れ上級MR認定試験の導入に賛成する割合が増加 ・反対する理由、「人間性やマナーがMRには大切」	・約6割が上級MR認定試験の導入に対し賛成 ・賛成する理由は、「専門性の高い情報」と「医療関係者からの信頼性」がトップ2 ・反対する理由、「人間性やマナーがMRに大切」	・2～3割が上級MR認定試験の導入に対し賛成 ・反対する理由、「企業が個々に取組むべきである」

まとめ-3/3 (MR : 一般営業職)

	MR	一般営業職
Q10 営業(情報提供)上、欠かせないスキル	・トップは「コミュニケーション能力」 ・「自社製品に関する知識」46.8%	・トップは「コミュニケーション能力」 ・「自社製品に関する知識」28.6%
Q11 営業(情報提供)上、心がけている点	・トップ2は、「責任感」と「クライアント満足度」 ・「倫理観」を心がけているのは 39.7% ・「社会貢献」を心がけているのは 28.1%	・トップ2は、「責任感」と「クライアント満足度」 ・「倫理観」を心がけているのは 12% ・「社会貢献」を心がけているのは 5.8%
社内研修を受けている頻度		・社内研修は 年に1回以下 約65%
MRの認知度		・「名前は聞いたことがある程度」もしくは「初めて聞いた」が 約60%
MRに対するイメージ		・「専門知識が豊富」が約50%でトップ
MRに転職してみたいと思うか		・「今のところ興味がない」「全く興味ない」人が約74%