



医薬品情報のプロフェッショナル

MRになるう

異業界・異職種からはじめる

MR 医薬情報
担当者 のキャリアガイド

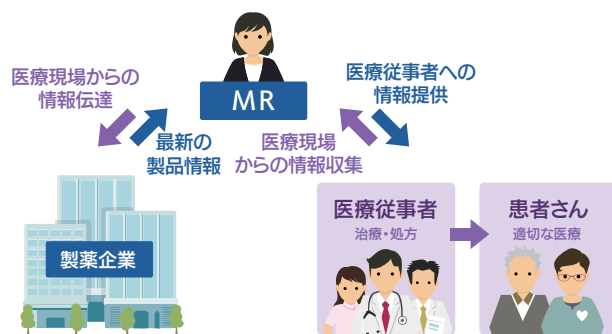
シミツク・イニジオ株式会社

MRとはどんな仕事？

医薬品情報のプロフェッショナルとして医療の一翼を担う職種

MRとは、『Medical Representatives』の頭文字で、「医療情報担当者」と訳されます。その役割は薬事法において「医薬品の適正な使用に資するために、医療関係者を訪問すること等により安全管理情報を収集し、提供すること」と定められています。

MRは医師をはじめとする医療従事者に対して、医薬品の安全性や有効性、また副作用などを含めた最新の情報を提供・収集・伝達することで、より正しい医薬品の使用を推進するという大きな役割を担っています。



主要な業務

- 医師や薬剤師などとの面談による情報提供
- 医療現場から得られた情報のフィードバック
- 副作用情報等の報告
- 使用成績調査データの収集
- 医療従事者への説明会・講演会の企画運営

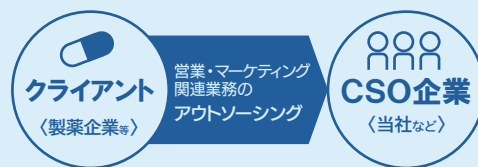
必要な資格

- 普通運転免許（営業車を使用します）
 - MR認定証 ※
- ※公的資格ではありませんが、国内でMR活動する上では実質必須の資格です。入社後に取得のための研修を行います。

未経験/異業種からの近道はCSO（医薬品販売業務受託機関）

CSOとはContract Sales Organizationの略で「医薬品営業販売支援事業」と訳されます。製薬企業をはじめとしたライフサイエンス・ヘルスケア関連企業に対し、セールス・マーケティング分野におけるアウトソーシングサービスを提供しています。

近年、製薬業界では生産性向上のために研究・製造・営業と幅広くアウトソーシング活用が浸透しており、これを背景にCSO業界は規模の拡大傾向が続き、サービス開発も活発です。



WHY CSO? 近道のワケ

上述のとおり、生産性向上を図る製薬業界では組織のスリム化が行われており、未経験からのMR職の新卒・中途採用機会は非常に限られています。一方で、「多様性」はキーワードになっており、異業種・異業界での経験を持つCSOの人財サービスにはニーズが寄せられています。こうした背景のもと、CSO企業において異業種からMRへ転職して活躍している人は少なくありません。

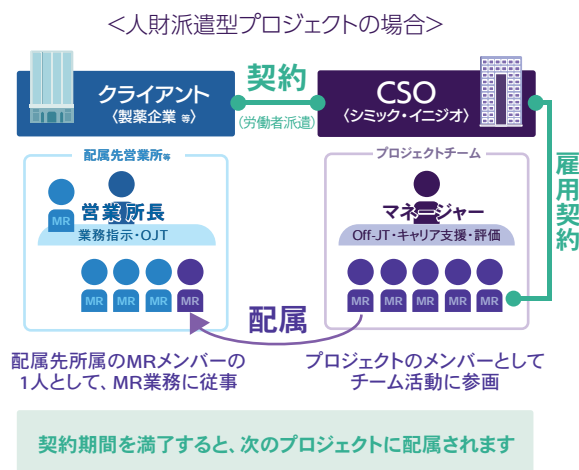
当社のようなCSO企業で所属し勤務するMRを「コントラクトMR」と呼び、国内にはおよそ4000名のコントラクトMRが活躍しています。

コントラクトMRの働き方

CSO企業ではクライアントごとにプロジェクトチームが組織されます。コントラクトMRはCSO企業と製薬企業等との間で交わされた契約（Contract）にしたがってMR業務にあたります。

プロジェクトチームの一員として各配属先でクライアントの社員とともに勤務する「派遣型」とクライアントから委託された業務をCSO企業で完結して実行する「フルアウトソース型」がありますが、現在の主流は派遣型モデルです。

右図に示すように、各プロジェクトチームにはマネージャーが配置される一方、日常業務においては配属先のクライアント上長からの指示で勤務します。



シミック・イニジオについて

国内/グローバル双方にネットワークを持つ強み

日本の医薬品マーケット規模は約10兆円。グローバル化が顕著で国内で流通する医療用医薬品の半分以上が外資系製薬企業の製品です。当社は、国内の治験事業のリーディングカンパニーであるシミックグループと、グローバルで医薬品の営業・マーケティング等を行うInizioグループによる合併会社で、両社の強みを存分に活かし、60社以上のクライアントとの取引を行っています。



シミック・イニジオで描くオリジナルのキャリア

DATAで見るシミック・イニジオ

採用実績
＜MR未経験者＞ 約**480**名

2010年より異業界/異職種出身者の採用を開始し、これまでに多くのMRを輩出しています。

取引社数
＜CSO事業＞ 約**60**社

内資/外資に関わらず、多様な顧客との取引によって、常時70以上のプロジェクトが稼働。

業界ランク
＜CSO業界＞ **No.2**

国内に10数社ほどのCSO事業を行う企業がある中で、当社は約750名のMRが所属しています。

ES調査
＜従業員満足＞ **90%以上**

大多数の社員が現在の職場が働きやすいと感じている/仕事にやりがいがあると感じています。

年間休日
＜年間平均＞ **126**日

土日・祝日/有給休暇に加えて、年間5日のリフレッシュ休暇制度を運用しています。

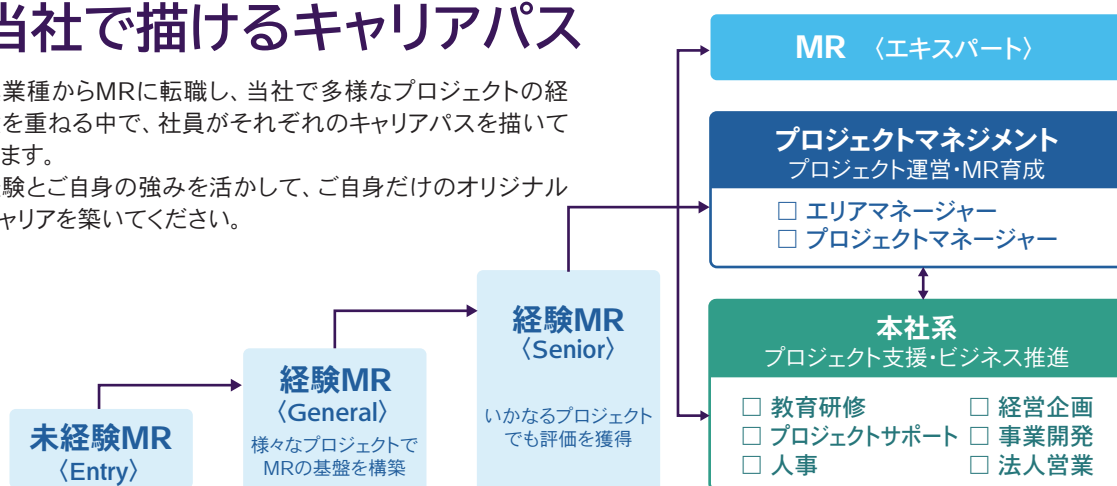
事業成長
＜全社＞ 約**150%**

直近5年間の売上成長率/社員増員率ともに1.5倍と、業界成長率を上回る飛躍を遂げています。

当社で描けるキャリアパス

異業種からMRに転職し、当社で多様なプロジェクトの経験を重ねる中で、社員がそれぞれのキャリアパスを描いています。

経験とご自身の強みを活かして、ご自身だけのオリジナルキャリアを築いてください。



キャリア開発をサポートするトレーニングプログラム

唯一の資産が「人財」である業態だからこそ、社員に対してMRとして、ビジネスパーソンとしての成長につながる施策を展開しています。

導入研修/継続研修

MR活動を継続する上で不可欠なMR認定資格取得に向けた「導入研修」は自社の専門スタッフによって実施します。合格率は、受験者平均を超過して推移しています。また、認定継続に必要な研修も自社内で実施し資格の管理を実施します。

社内公開講座

MRとしてだけでなく、ビジネスパーソンとして様々な応用可能な思考法（ロジカル/ラテラル）や対人スキル、レポート技術など磨きたいスキルを強化する多様なプログラムを実施。任意参加にもかかわらず、年間250名以上の社員が受講しています。

社内認定資格制度

注目の高いオンコロジー（がん）領域は高い専門性が求められます。疾患領域の担当経験がなくても、こうした専門性を身に着けるための認定制度があり、実際に異業種出身のMR社員が社内資格を獲得ののちに、オンコロジー一担当者となる事例も増えています。

他のプログラムについてはウェブサイトで紹介していますので、ぜひご覧ください。

企業概要

社名 シミック・イニジオ株式会社
CMIC Inizio CO., Ltd.

設立 2000年 8月
2014年 合併会社化
2023年 商号変更

資本金 5,500万円

所在地 〒141-0031
東京都品川区西五反田7-7-7
SGスクエア

従業員数 870名(2024.9現在)



- 1992年創業:国内初のCRO
- 従業員数7735名(連結子会社含む)
- 15の国と地域に拠点

シミックグループは、CRO(治験支援)事業のパイオニアで、現在は研究開発から製造・販売まで、製薬企業のすべてのプロセスを支援する独自の事業モデル(PVC)を展開しています。



- 世界で50以上の国と地域でサービス提供
- 従業員数6000名以上
- エンゲージメント向上の多様なサービス

Inizio グループは医薬品の上市支援に関する幅広い事業をグローバルに展開し、Inizio Engage は製薬企業のエンゲージメント向上に特化したサービスを提供しています。

サービス領域

コマーシャル

- 包括的営業・マーケティング支援
- MR人財ソリューション
 - 人財派遣
 - 業務委託(フルアウトソース)
 - シンジケート・セールスフォース
- リモートディテールリング支援
 - 各種導入支援
 - リモート専任MR
- トレーニング/アセスメント

メディカルアフェアーズ

- MAコンサルティング
- オペレーションサポート
 - 資材レビュー
 - KOL/STL/KEE選定
- MA/MSL人財ソリューション
 - 人財派遣
 - 業務委託(FAMOUS®)
- MA/MSL人財ソリューション
 - MAアカデミー
 - カスタマイズドトレーニング

パシエントソリューション

- 患者サポートプログラム
- ナースエドゥケーター

For Health Care Professionals

For Patient

採用に関するお問い合わせ・ご相談

お気軽にご連絡ください。

シミック・イニジオ株式会社
採用担当

✉ cmic-inizio_recruit@cmic.co.jp

☎ 03-6779-8149

🌐 www.cmic-inizio.com/recruit



メール用QR

職種紹介

企業案内

業界解説

メルマガ登録

キャリア相談



採用サイトQR