

製薬企業が医師の採用を積極化し、安全確情報から臨床開発、市販後臨床試験を含めたマーケティング部門など要所に「医師社員」を配置している。欧米系製薬に目立つ動きで、国内企業による採用は少ない。製薬企業などに勤務する医師団体、日本製薬医学会（JAPhMed）の今村恭子理事長（ヤンセンファーマ・メディカルアフエアース部長）に、医師社員の役割や内外資の取り組みの違いなどを聞いた。

(三枝寿一)

◆…臨床現場から製薬企業に転じる医師にどういった役割が期待されているのか。

◆…臨床現場から製薬企業に転じる医師にどういった役割が期待されているのか。その分野で処方経験をもち、医師を採

重要性増す 製薬医学

(下)

日本製薬医学会 今村恭子理事長に聞く

用すると、臨床開発をスムーズに進めたり、いくつかある新薬の開発優先度を市場にある競合薬との位置付けから判断できる。医療現場のニーズが正確に反映され、その国にあった用法・用量、併用療法、剤型の開発を行えるようになる。また処方医の要望を正確にくみ取り、日当診療を想定して市販後の臨床試験を計画でき、効果的な販売促進活動につながる。

◆…医師が転職する動機は。

◆…臨床現場にかかわるなかで、自ら開発した方が早いと感じて製薬企業に転じる医師もいるし、医薬情報担当者（MR）が多めのアイデアをもつ医



欧米は要所に医師社員

他人に仕事を頼むのに、そのラインの上長を通すとか、周囲を配慮して行動するとか、業績には年度目標と人事評価があるとか、すべてが初体験なので雇う側も雇われる側もこのあたりのイロハを共有することが大事だろう。

◆…医師社員と社外の

師を口説くこともあるが、基本的には自分の専門を新薬開発に生かしたいという医師が多い。

◆…臨床現場にいた医師が会社組織に属するのと文化の違いを感じる医師は多くないだろう。

◆…医師が配属されるのはどこか。

◆…医師が配属されるのはどこか。欧米製薬企業の実績づくりにはメディカルディレクターが製薬医学医師は新薬戦略の重要事項をシェアしてもらえないため、制限された資料で

医学的背景 海外折衝に有効

しか判断を下げないことがある。1つの新薬がものになるまでには10〜20年が必要だが、顧問医師に社員と同じレベルでそこまで期待することはできない。

◆…日本企業に医師社員が少ないのはなぜか。

◆…日本企業に医師社員が少ないのはなぜか。医師はお客様であって内輪じやないという意識があるのでないか。また医師を部下として使うというところに慣れていない。欧米では臨床研究や治験担当者などの要所に医師がリーダーとして就き、規制当局にも医薬投資が多い。日本の企業が海外に出ていくときに医師社員がいなくて医学的背景をもって意図疎通ができず、やりたいことを通せなくなるリスクも懸念される。

(おわり)