

• 未経験も気になる | 製薬・治験キャリア

製薬会社の営業「MR」とは？ 仕事内容・年収・将来性をデータで

MRは医薬品を売るより、情報を医師へ届ける専門職。求人広告ではなく公的データで実像を確かめます。



製薬会社の営業って、
普通の営業と何が違うんです
か…！？

「営業」の一言で括ると本質を見
誤るのよ。データで確かめましょ
う。



- MRの年収を公的統計で見る



臨床開発モニター（CRA）

528.7万円（平均42.4歳ではなく44歳）



治験コーディネーター（CRC）

454.2万円（平均37.6歳）



MR（医薬情報担当者）

厚労省job tagの平均年収は**660.7万円**。3職種で最も高い目安（全国平均・幅のある数字）

平均は地図の縮尺。全体像はつかめても、あなたの一歩を保証はしないの。



• MRに向いている人・慎重に考えたい人

👍 向いている人

- ✓ 医学・薬学を学び続けられる
- ✓ 医薬品の適正使用を支える倫理観
- ✓ 専門的な内容を分かりやすく説明できる
- ✓ 医師・薬剤師と信頼関係を築ける

VS

👎 慎重に考えるべき人

- ー 押しの強い売り込みで数字を追いたい
- ー 短期の成果だけを重視したい
- ー 継続的な自己研鑽が負担に感じる



判断の軸

押しの強さより、正確に伝え関係を育てる力が中心

● 未経験からMRになる現実的なルート



新卒採用

大卒が主流（大卒比率92.5%）



CSO経由

コントラクトMRで経験を積む



MR基礎試験

2026年4月改定で受験資格を撤廃



中途採用は経験者が中心。新卒かCSO経由が現実的な入り口

なるほど！



- MR数の推移と、これからの価値



2014年度

64,657名



2024年度

43,646名（前年比6.6%減）

減っているのは事実。でも、そこから読み取れるものがあるのよ。



それでも

数を追う時代から、専門性と信頼で「選ばれるMR」へ。経験はMSL・メディカルアフェアーズにもつながる



● まとめ | MRは情報提供で医療を支える専門職

- ✓ MRは価格交渉を担わず、医薬品情報を届ける専門職（交渉は卸のMS）
- ✓ 平均年収660.7万円。CRA・CRCより高め（厚労省job tag）
- ✓ MR数は減少傾向。新卒・CSO経由が現実的で、MSLへの道もある

まずは公的データで実像をつかむこと。
そこから、自分の強みがどこにあるかを見極めていきましょう。

