営業じゃない専門職 ｜ 製薬・治験キャリア

製薬の学術職とは？ MRとの違い・年収・なり方

学術職は売上目標を持たず、医薬品情報の提供と問い合わせ対応を専門に担う職種です。



学術職って、
結局はMRと同じ営業なんですか…！？

いいえ。売上ではなく、情報の正しさに向き合う仕事よ。



学術職の主な仕事内容

1 問い合わせ対応
医療関係者や社内からの製品照会に根拠を示して回答

2 製品情報の整備
添付文書・インタビューフォームなどを整える

3 情報提供ツール作成
説明資料やQ&A集の作成と点検

4 安全性情報の共有
副作用や使用上の注意を収集し社内へ共有

表に出にくい裏方だけど、大事な土台なんですね…！



学術職とMRの決定的な違い

MR（営業）

担当エリアで自社医薬品を普及し、売上に関わる目標を持つ

学術職

寄せられた質問に中立的に答え、特定製品を売り込まない

線引きの軸

学術職は売上目標を持たず、情報の正しさで評価される

営業目標があるかどうかで、まず分けられるわ。



学術職に向いているのはこんな人

向いている人

- 根拠を確かめてから答える正確さがある
- 要点を絞って過不足なく伝えられる
- 地道な確認作業を苦にしない
- 薬学・生命科学や医療現場の知識がある

VS

慎重に考えるべき人

- 数字を追う営業のやりがいを求める
- 裏方の地道な作業が続くのが苦手
- スピード優先で調べ抜くのが億劫

判断の軸

正確さと調べ抜く粘り強さにやりがいを感じられるか

学術職への入口と、その先のキャリア

元職種を活かす

薬剤師・看護師・臨床検査技師・MRの経験を橋渡し

未経験から目指す

薬学・生命科学系の学歴を土台に専門職へ

その先へ広がる

メディカルアフェアーズ・MSL・薬事（RA）へ



「根拠を確かめ、正確に伝える力」が入口でも次のキャリアでも武器になる

まとめ｜学術職は医薬品情報を支える専門職

- 売上目標を持たず、医薬品情報の提供と照会対応を担う
- MR・MSL・メディカルライターとは役割で線を引ける
- 年収は隣接職種の公開データを同じ粒度でそろえて見る

正確に調べ抜くことにやりがいを感じるなら、じっくり向き合う価値のある選択肢。
まずは各職種の役割の違いから、自分の経験が活きる場所を整理してみましょう。

