

入選 【MR誕生 100 周年記念論文コンクール『私が目指すMR』】

「業務を通じた社会貢献」

佐藤 学（サノフィ株式会社 東北営業部 盛岡第2営業所）

私がMRとなった1995年当時は、まだまだ過去の慣習が多く残っており、MR活動を通じた医療への貢献という感覚は全くありませんでした。

ある意味、純粋な営業マンであり、日々売り上げを向上させることに邁進し、成果で同僚を上回ること、顧客との関係性の強さで他社よりも優位に立つことに喜びを感じていました。

転機は、次男の出生時にありました。

出生時に生じた原因不明の脳出血により、新生児集中治療管理室に入院した次男を毎日見舞いながら、患者としての立場で病院を出入りするようになって初めて、医療者の本当の職務と、医療機関に出入りするMRという職種の特異性に気付かされました。

そして、「小児疾患を扱う病院だけは担当したくない」と思うようになってしまいました。それは即ち、自分のそれまでのMR活動というものが単なる販促活動でしかなく、医療への貢献という観点を全く欠いていた為に生じた感情だったと思います。

医療上の必要性和直結しない販売促進が、患者やその家族からどのように見えるのか、その心情を体感した経験から、私は「家族に胸を張れる仕事をしたい」という気持ちを強く持つようになりました。

それまで勤務していた企業は、内資系の中堅企業ではありましたが、新薬を開発することができず、極端な言い方をすれば、代替可能な薬剤を営業力だけで販売するという会社でした。当時の上司からは目をかけて頂いておりましたが、「居なくても医療上の不都合はない」という存在であることに耐えられず、より画期的な薬剤を持つ企業を求め、転職しました。

その企業の持つ画期的な薬剤を扱った経験は、私にとって貴重な経験となりました。ある神経変性疾患の治療薬は、使用法が難しいものの、主治医が驚くような劇的な効果をもたらし、またある精神科系の新薬は、それまでの精神医療を大きく変革する治療効果を発揮しました。薬剤を普及することが、患者を救うことに直結するという実感を得られただけでなく、地域医療に積極的な意欲を持つ先生方（医師だけでなく病院内で医療に従事する方々）との出会いに恵まれたことによって、単なる製品紹介ではない、医療上のニーズに貢献する活動を通じての成果を経験し、「MRの在るべき姿」というものを自分なりに見出したように感じています。

現在は、営業所長として東日本大震災の被災地区を管轄しております。被災地にはボランティアとしても何度か訪問していましたが、所長として赴任し、震災前から担当していたMRと話して感じることは、ボランティアという特殊な立場で地域を支えることよりも、地域経済の健全化の方が、地域の本当のニーズであるということでした。

MRという職種が社会にとって必要とされる職務であるならば、その活動を通じて被災地の復興に貢献できるはずですが、しかし、極限の場面において、純粋なMR業務が果たしてどのような価値を提供できたのか、私にはまだ解りません。

被災直後、まず必要であったのは薬剤そのものでした。即ち物流です。情報は薬剤に付随するものですが、その場で必要であった情報は、他剤と差別化する科学的根拠では無かったはずです。そして、ある特定の疾患領域、その中でも特定の薬剤だけの情報では、不十分であったと推測します。いったい、今の我々に何ができるのか、震災後に真剣に見直しを図った企業はどれだけあるのでしょうか。私自身、振り返りが不十分であることを認識しながら、日々に忙殺されています。

私は、製薬企業が拡大再生産のみにばかり目を向けている間は、本当にMR業務の価値を向上することは難しいと感じています。肥大化することよりも、無くてはならない存在になる努力が必要です。その為には、医療現場に接しているMRが、確りと「在るべき姿」を考えることが必要だと思います。MRは会社の代表として現場に接しているにも関わらず、顧客からの情報を会社にインプットする役割が軽視されています。見聞きし、理解して初めて、適切な発言が出来るのであれば、「見聞きする」という役割をより重視するべきだと感じています。

私は営業所長として、高い志を持ったMRの育成と、企業活動を通じた震災復興への寄与を宿願としつつ、微力ながら尽力していきたいと考えております。

そのことが、多少なりとも社会を良くすることに繋がると考えております。そしてその積み重ねが、遠回りではあっても家族の幸せを作ることに繋がると信じています。MR一人一人が確りと社会的意義を考えて業務に取り組み、医療・社会に貢献する製薬業界として発展して行くことを願っております。