

「私が考えるこれからの MR 像について」

三木貴雄（中外製薬株式会社 プライマリーユニット四国営業部香川新薬室）

先生から「残念ながら投与は中止になってしまったよ。」と教えて頂いた時に、計画、施策を追われる会社人としての残念な想い、患者さんのことを考えることでの残念な想い、両方の想いに時々葛藤することがある。私たちは自社・自分の都合を考えるがゆえに本来考えるべき患者さんの存在を忘れ、実際に患者さんと対峙している医療従事者とさえ想いがずれてしまうことがある。

こういう場面が最近とくに多くなっている印象が私にはある。営業マン、トップセールスを目指すがゆえに、就職活動中や入社時に抱いていた、自分の情報提供を通じて医療、患者さんの健康に貢献していく、という熱い想いを忘れがちになってしまう。私はそんな時常に自分に「初心忘るべからず」と心の中で呟いている。

私は現在主にリウマチ領域の製品を中心に日々仕事をしている。ある時先生に「アミロイドーシスを合併している寝たきりの患者さんがいてもう手の施しようがなく困っている。」と相談された。私は社内資料、文献を数多く調べあげ、競合社の多くの製品よりも当社の製品が大きく優位性があったので、自信を持って先生に当社製品の導入の提案を行った。次に先生に面会した際、先生のほうから喜びに満ち溢れた表情で「この前の患者さん著効したよ。患者さんは下血も止まり、寝たきりであったが外来で通院できるくらいまで回復したんだから驚きよね。正直なところ最終手段と思っていたので本当に良かった、家族も喜んでくれているし本当にありがとう」と言われた。その時、本当に自分の家族のことにように喜んだことを覚えている。自分が患者さんのことを想い、自信を持って行った情報提供により、患者さん、家族、医療従事者など全ての方に喜んで頂けたとき、この仕事をしていることの充実感、満足感、やりがいを感じることができる。この想いを感じるために私は製薬会社に入社したのだから。

また、私が自分を更に成長させなければいけないと強く痛感したのが、5年前私の母が乳癌であることを宣告された経験である。幸い比較的早期であったので、手術で病巣を摘出しきつい化学療法を行った結果、現在では抗ガン剤を服用することなく元気に過ごしている。母親から乳癌であることを告げられた時、抗ガン剤のトップメーカーであるはずの中外製薬の社員である私の無知さに呆れたことを今でも覚えている。必死に周りの先輩や、担当の先生から情報を収集し、出来る限りの情報を母へ伝えた。中外製薬の社員である以上、自社の製品はもとより、自社が扱っている領域の周辺知識、医療情勢には精通しておくべきであることを強く感じた経験である。

現在の医療は患者さんを中心としたチーム医療がどの領域でも行われるようになってきており、この流れは今後ますます加速していくものと考えられる。

そして今後は MR までもがチーム医療の一員としてさらに役割を発揮することが期待されていると思うし、そうなるべきであると考え。そのような中でますます大切になってくるの

は「医療従事者のむこうにいる患者さん」を想い続けることになってくると思う。想いを絶やさなければ自己学習にも励み、一つの情報提供に対する質を磨き、自分の仕事にたいする拘りが生まれてくる。

自ずと競合社の活動とは違いが生まれ、結果的に医療従事者からの信頼に繋がり、選ばれるMRになる。選ばれるMRになることで結果的に自分の仕事を通じ、患者さんや社会に貢献できると信じている。

我々を取り巻く環境は、国の医療費抑制の加速化、後発品の使用促進、活動においても病院訪問規制、業界内ルールの厳格化などますます厳しいものとなっている。そのような環境下で求められてくるのは、我々自身に新しい営業スタイルが求められてくると考える。製品の情報提供のみを伝えていくMRは今後の自身の成長は見込めないし、顧客のニーズに応じていくことはできない。その製品に対する研究・生産、開発など幅広い情報量を持ち、提供する情報一つ一つの質を上げていき、自信を持って情報を提供していく。そのことが、チーム医療の一員として貢献していくことがこれからのMR像として求められている事であると考えます。私はこのような新しいMRの営業スタイルを確立し、顧客に対し“選ばれるMR”となるよう今後も研鑽を重ね、励んでいきたい。