

佳作 [MR誕生100周年記念論文コンクール『私が目指すMR』]

「MR今昔物語（今からでも間に合う医療貢献）」

田淵一郎（武田薬品工業株式会社 横浜支店 厚木営業所）

私が現在の会社に入社したのは今から28年前のことでした。当時のMRはプロパーと呼ばれ、現在のMRとは隔世の感があります。当時私は私立大学病院を担当しておりました。

主な仕事は先生から依頼をされた学会発表のスライド作成や論文を書くときの参考文献のコピーなど現在とは程遠い、いかに忙しい大学病院の先生の手伝いが出来るかが、出来るMR（プロパー）・出来ないMR（プロパー）の分かれ目になっており、当時各社主力製品であった「抗生物質」の売り上げを競っていました。当時の私は今から考えると患者さんや医療関係者という目線ではなく、只々自社品目の売り上げ上昇を考える日々を送っておりました。

当時日本はバブル夜明け前でもあり、日本が最も華やかで強い時代でもありました。米国で有名なビルを日本企業が買い付けたり、世界中の名画を次々と日本人が競り落としていた時代ですから、少々医療費が高くなっても、誰も困らないといった風潮があったのも事実です。非常に恥ずかしい話ですが、当時の私には「患者さん」「患者さんの家族」は全く目に入れておりませんでした。

只々他社抗生物質を使っている先生に自社品目を使ってもらいたい。使ってもらうための戦略は？そんなことばかり考えていました。22歳から31歳まではがむしゃらに動いた9年といえると思います。

10年目に最初の転勤を経験し、初めて部下を持ちました。こんな自分でありましたが、少しずつ大人になってきたこと（自分は社会の役にたっているのだろうか？）、部下を育てるという新しい職務が加わったこと、不景気になったことにより医療費にもコスト意識が働き始めたことなど、自分にも社会にも環境変化が起きました。

自社の主力品目にも変化が現れ、今迄の抗生物質一本やりから、糖尿病治療薬、抗潰瘍剤、抗癌剤など非常に幅広い知識が必要となってきました。自分にとっては労働環境変化と品目構成の変化がほぼ同時に起こったことが転機になりました。まず医療に関する本や疾患に関する本を読むことになったことです。先生に自社の薬剤を話すためには「自社薬剤からみた疾患」から「疾患からみた薬剤」に変更となりました。

自分自身が医療貢献を考え始めた第一歩でありました。先生の治療方針を傾聴し、その中に自社品目を入れてもらうことが重要（責務）ですが、時には勇気を持って他社品目をお勧めすることも重要だと思えるようになったのもこの頃だったと思います。先生とのやり取りのなかで、先生から「患者さんの容態が良くなりました。」「検査結果の数値が良くなり患者さんが喜んで帰ったよ！」「入院から外来となりました。」「帰れないと思っていた家に帰れて、家族全員で喜んでいました。」etc 嬉しいお言葉をいただいたことも沢山経験させてもらいました。逆に「使用したら副作用が出て、今透析を回している」「期待して使ったのに効かない」など患者さんや医療関係者に申し訳ない結果に終わったことも多いのが事実です。私たちMRは直接患者さんに接する

ことは出来ません。後9年に満たないMR人生においては「病気と闘っている患者さん」「病気と闘っている医療関係者」に少しでも役に立つMRでいたいと思います。先生の潜在的な悩みを顕在化し、その中で治療提案をしていくことが出来るMRになりたいと50歳を超えた今、考えるようになりました。患者さんが罹患した病気と上手に付き合っていくために協力したり、病気を治そうというモチベーション向上のお手伝いをさせていただいたり、MRとしてできることにチャレンジしていきたい。今後は先生とお話しする場面ひとつひとつで患者さんの事や患者さんの家族の事を念頭においた情報活動を行います。

ひとつ例をあげれば糖尿病治療においては糖尿病を疑われる方が2000万人近くいる日本でも実際に医療機関で治療している患者さんは400万人とされています。

糖尿病の前段階である境界型糖尿病(IGT)で医療機関にかかり、運動療法や食事療法をしっかりやれば糖尿病に移行することはありません。啓蒙活動や糖尿病教室などMRが直接的・間接的に出来ることは沢山あります。今年MR誕生100周年、その中で後半30年近くをこの業界で生きてきました。これからのMR後半戦でどれだけの患者さんや医療関係者に役立てるかはわかりませんが、「正しい情報を速く医療関係者に伝達し、治療にお役立ていただきたい」という軸をぶらさず、情報活動を展開していきたい。MRが200年300年未来永劫続くよう願っています。