

佳作 [MR誕生 100 周年記念論文コンクール『私が目指すMR』]

「患者さんへの想いが伝わり、標準治療の更なる普及推進に貢献するMR活動」

才津 一（中外製薬株式会社 オンコロジーユニット東京営業部東京がん専門六室）

私は入社以来一貫して医薬情報担当者（MR）として従事し、早いもので20年目を迎えました。この機会に「これから目指すMR像」について考えてみたいと思います。

はじめに、私が医療関係者に求められている「医薬情報」とはどのようなものか？について考えてみます。言うまでもなく私の取り扱う「医薬情報」は、日々、高度化、専門化しておりますので、自社医薬品の有用性に関する最新情報はもちろんですが、私の現職であり幸いにも複数の自社医薬品が「標準治療のひとつ」となっている癌領域についても、国内外の学会などから発信される最新のガイドラインの速やかな習得に努めるだけでなく、それらを熟知することが不可欠です。いつ何時も目の前の患者さんに最善を尽くす医療関係者からのお問い合わせに対し、「申し訳ありません。最近なかなか勉強が出来ていないから判りません。」では済まされません。私の不勉強のせいで、本来は自社医薬品をお役立て頂けるはずの患者さんに結果的にお届けすることが出来ないといった最悪の事態を生じる恐れがあるからです。これは何としても避けなければなりません。私にも医療関係者の一員としての強い自覚が求められているのです。

つぎに、MRのいわば永遠の課題といっても過言ではない、学術宣伝という「情報提供」と自社医薬品の普及という「販売」の両立についてはどうでしょうか？果たして本当に両立することは不可能なのでしょうか？いいえ、そうではない。と、私は考えています。この両者は決して水と油のごとく相反するものではなく、「標準治療の更なる普及推進に貢献するMR活動」で解決できると確信しております。そこで鍵となるのは、「いかに医療関係者の信頼を獲得できるか」です。そのためには、「いかに本気で患者さんのことを考えているか」という私の想いを医療関係者にお伝えするだけでなく、その想いが伝わるのが肝心です。私が癌領域において自社医薬品が関与する標準治療について情報提供を行う際に、私の患者さんへの想いが医療関係者に伝わることでのみ、自社医薬品をお役立て頂く事が実現し、その結果、標準治療の更なる普及推進に貢献することが出来るのです。ただし、標準治療といえども、実際の患者さんはそれぞれ背景が異なっていることもあって、ある一定の幅が設けられています。まさにここが私の腕の見せ所となるのです。次に「これから目指すMR像」を考えるうえで私にとって大きな転機となった経験についてご紹介したいと思います。

私事で誠に恐れ入りますが、父が肺癌になり、今春、私は患者家族として父の主治医にお会いして今後の治療方針の説明を受けるという非常に貴重な機会がありました。肺癌の専門医である先生は、現在、本邦の標準治療のひとつとして推奨されている抗癌剤の併用療法による治療をお考えでしたが、私は父には是非とも自社抗癌剤で治療してもらいたかったのです。その裏付けとなる科学的根拠はもちろんありましたが、その一方、父には自社医薬品で今までの恩返しをしたい、これで親孝行がしたい、といった「想い」もありましたので、このケースではすでに標準治療のひとつではあったものの、まだ全ての対象患者さんに一律に投与するまでには至っていない

自社抗癌剤の上乗せ投与について、先生にご相談してみました。すると、先生は私の想いをしっかりと受け止めて下さり、慎重かつ真摯にご検討を頂きました。その結果、自社抗癌剤を上乗せして投与して頂ける事になり、私も父も心から大喜びしました。

この時に私が得た教訓としては、私の近頃のMR活動においては、とにかく標準治療ありきといった考えに固持しがちになり、医療関係者の皆様が、日夜、本当にあらゆる患者さんと共に闘っておられるという「現実」を少し忘れがちにはなっていないかといったことに気が付いたので。さきの貴重な機会をきっかけに、父の患者家族として父の主治医にお会いした時のような強い想いで医療関係者との面談に臨み、科学的な標準治療の幅のなかで個々の患者さんに最適な治療のご提案を行うことを、「これから目指すMR像」として実践していきたいと考えております。

医療関係者は私が患者さんに対して本気であるかを厳しい目で見ています。

まさに、私の人間性そのものを問われています。現状では、まだまだ「これから目指すMR像」からすると道半ばといったところではありますが、医療関係者の一員として貢献することが出来るこの素晴らしい医薬情報担当者という仕事に私は誇りをもっています。これからも医療関係者の信頼を獲得して、標準治療の更なる普及推進に貢献するMR活動を行っていきたいです。