

「私がめざすこれからのMR像」

田中 翔（ニプロファーマ株式会社 営業部福岡支店）

私がMRという職種に興味を持ったのは、父が心不全で倒れてしまった時に何とか助けたい、何か役に立ちたいと強く思ったことがきっかけでした。そしてMRになりたいと強く思ったのは、自社の医薬品情報を医療関係者に伝達し、患者様の治療に役立てる使命を持っているからです。

数ある製薬企業の中でもニプロファーマ株式会社に入社した理由は、自社で製造した医薬品を患者様に届けられることや国内 No. 1 の製造受託実績による信頼性を持ったメーカーだからです。そして自社ジェネリック医薬品で、患者様の健康だけでなく経済的な面でも役に立てると考えました。

入社後、先輩との同行で初めて現場に出た時、ドクターや薬剤師の先生にジェネリック医薬品について話をしました。しかし、「ジェネリック医薬品は使わない」「先発品とは全く別のもの」と考えられている先生方がいらっしゃいました。色々な考え方を持つ先生方にジェネリック医薬品を使って頂くことは、とても難しいことだと痛感しました。

MRは患者様と直接話すことができないので、本当に自分のやっていることが患者様の役に立っているのか、悩み、自分の中で葛藤しました。また、国がジェネリック医薬品の使用促進をしているのは、年々増加している医療費を削減するだけのためにやっているのかと疑問に思うこともありました。

しかしその後、自分の担当エリアを持ってMR活動するようになり、薬剤師の先生にジェネリック医薬品について自社品の特徴や先発品との薬価の違いについて説明をしたところ「ジェネリック医薬品に替えると患者様の経済負担が減るね。ジェネリック医薬品を希望される患者様には使ってみようかな。」と言って頂きました。この時、自分のやっていることが患者様の役に立てると実感しました。更に「ジェネリック医薬品を希望される患者様はどういう人ですか？」と疑問に思っていたことを聞きました。すると「ジェネリック医薬品を希望される患者様は薬を1種類だけ服用するのではなく、何種類もの薬を服用するんだよ。それに長期間服用する薬も多いから同じ有効成分の薬であれば少しでも安い薬を服用したいと思っているんだよ。」と教えて下さいました。これを聞いて、自分がMRとしてジェネリック医薬品を紹介してきたことは間違っていないと確信しました。

MR活動をして1年経ちますが、ジェネリック医薬品に対して抵抗のある先生方と積極的に使いたいという先生方の二手に分かれているように感じます。

ただ中には、MRの訪問がなくジェネリック医薬品の情報提供が乏しいために使いたくても使えないという先生方もいらっしゃいます。患者様と先生方がジェネリック医薬品を使いたいと考えていてもMRの訪問・情報提供がないという理由で使えないのは非常に残念なことです。確かに、先発メーカーと比べてMRの数が少ないことが、情報提供不足になっていることは事実だと思います。

そうした中、薬剤師の先生から「ニプロファーマさん、いいところに来てくれたね。実はジェネリック医薬品を希望されている患者様がいるんだけど、そのジェネリック医薬品がなくて困っているのよ。すぐに必要なんだけどニプロファーマさんにはありますか？」と聞かれました。私は「はい。勿論ございます。卸さんにすぐに持って行って頂くように伝えておきます。」と答えました。薬剤師の先生は「ありがとうございます。ニプロファーマさんが来てくれて本当に助かりました。」と感謝して頂きました。この瞬間、私は改めてこのMRという仕事の魅力を感じ、MRになって良かったと思いました。そしてこのことは、私にとって忘れられない出来事になりました。

ジェネリック医薬品の使用促進には、私達MRの情報提供が非常に重要な鍵になると思います。そしてドクターや薬剤師の先生にジェネリック医薬品を信頼して頂くことから始まります。更にニプロファーマと自社医薬品を信頼して頂かなければいけません。その信頼を勝ち取るべく、私は安全・安心でかつ患者様の経済負担、国の医療費削減に貢献するジェネリック医薬品を届ける役割を担ったニプロファーマのMRとしてその使命と誇りを持って、今後もMR活動が続けていきたいと思っています。