

これからは相手のために生きる～私の目指すMR像～

エーザイ株式会社 人事部
藤井 正明

「これまでとは違った新しい分野で自分を試したい」「家族や友達が病気になったときに頼られる薬物治療アドバイザーになりたい」これが私がMRを志した理由である。自分を知り自分を成長させたい一心で私は様々なことに挑戦してきたが、更なる可能性の追求と好奇心が今の仕事に導いてくれたのかも知れない。文系出身だが生命に関連する医薬品を扱えるようになれるというのは新しい自分探しにフィットした。「命に関わる仕事」これが法文学部で政治学を専攻した私を大きくモチベートし、製薬業界へと誘った。そしてエーザイに入社しMRとなった。

医療現場には「情報を必要とする医療関係者が多いに違いない」「必要とされる仕事なんだ」そう思いながら現場配属を迎えた。半年間の導入研修後、赴任して担当したのは診療所180院と4病院であった。しかし、そこにはMRとして自分が必要とされる毎日は無かった。医薬情報は必要とされているものの、情報はインターネットやダイレクトメールで先生方の所に届いている。医薬情報担当者として自分を必要としてくれる医療関係者は何人いるのだろうか疑問になった。先輩に聞いてみたところ「大学を卒業して半年経った位の新人MRの言う事を医師が信じて、考え方や処方が変わるほうが逆におかしい」という指摘を頂き、納得さえしてしまった。こうして自分がどうすれば医療業界に役立つのかという前に、どうすれば一人前のMRとして受け入れられていくかという考え方になり、行動も変化する契機となった。私が変わらなければ医療従事者との対話が成立しない。ここで初めて自分の伝えたい情動よりも傾聴を重んじることを体得した。今振り返ってみると「医療現場の中で先生方は何を求めているのか」というニーズ探しの毎日であり、そのために数多くの医療機関を訪れ、できるだけ長く同じ時を共有し、一人の人間として関わってきた事がMRとしての自分を支える礎となったのである。

そのような中、担当エリア基幹病院の神経内科専門医A先生を講師として、仲良し診療所医師3名との対話形式で認知症診断クリニカルカンファレンスセミナーを企画・開催し、初めて仕事の面白みを知った。セミナーの翌日、これまで認知症を診断しなかった循環器専門のB先生が神経内科のA先生に紹介状を書いたり、認知症の患者様も受け入れ治療を始めたからだ。自分の提案次第では医療現場が変わる。そして患者様に最新の治療が届けられると感じた。また自分が情報を提供しなくても、先生に提供してもらおうアプローチをすることもMRとして重要な役割だったことを知った。その後、病診連携や病院の波及効果に惹かれ、エリアマーケティングや最先端

医療の仕組みづくりがしたいと思うようになっていった。

それから2年後、異動となり大学病院を含む病院販路担当者となった。影響力の大きい施設を担当することで、波及効果をアップさせる遣り甲斐を感じながら医療連携を進める活動に傾注した。そして現在、医療制度の改革が叫ばれる中で病院も開業医との連携は必須となってきている。どうすれば医療連携の架け橋となれるのか。考察した結果、基幹病院の専門医とかかりつけ医がお互いに顔の見える場の設定が肝要だと再認識した。そしてMRは、医師と薬剤師または看護師や技師、事務方全ての医療関係者の方々の橋渡しをすることも重要な任務の1つだと気づいた。それは施設の状況や課題を客観的に分析できるポジションにいるのがMRだからである。病院の経営や医療制度を踏まえたうえで最善の提案をしたいという思いで病診連携企画を構築した。ここでの新しい取り組みは画像診断をとりまく病診連携である。特にかかりつけ医の先生方は診断に困った際にどこにどう紹介してよいのか判断に迷うケースが多い。先生方が困っている治療前より早期で的確な診断こそが医療の質を上げていく。先生方の困難や疑問をあらゆる形で解決したい、その想いの行き着いた先が画像診断連携であった。放射線科の医師と他の診療科医師を交えた画像診断連携勉強会を開催することとなり、様々な診療科の先生方が困った症例のフィルムを持参して熱心に症例検討する姿に立ち会うことができた。

医療現場で患者様に貢献できる提案をすることで患者様はQOL向上へと近づく。その提案は私の提案であり、患者様へと繋がった瞬間はMR冥利に尽きる。このような経験を通じて私は「相手のために何ができるか」ということを常に考えるようになった。自分の提案を工夫したり相手の意見を傾聴しないと、仕事がスムーズに行かなかったという失敗も教訓となっている。これからは激変する業界の中で変化に立ち向かう勇敢なMRとして「薬剤を通じたスピードある自分発信の医療改革提案」を企画・提案し、相手の気持ちに繋がるMRでいたい。その先にある患者様貢献を感じ続けるために。

(MR経験 4年半)