

ホープ賞

「ジェネリックメーカーのMRとして」

三好悠介（日医工株式会社 大阪支店 広島営業所）

ジェネリック医薬品に関する情報を医師・薬剤師の先生方をはじめ医療関係者の方々へ提供することが私の主な仕事です。

私がMRという職業を志望した動機ですが、MRという仕事は人の生命に深く関わる医薬品を患者様にとって適正に使用されるよう情報活動を行うことであり、いわば医薬品と患者様や医療関係者を結ぶ架け橋の役目を果たして社会に貢献できる仕事だと思い志望しました。そして、その中でも新薬の特許が切れた後に販売される、同じ有効成分、効き目、安全性を持つ比較的安価なジェネリック医薬品は、患者様の負担を軽減でき、その軽減分が国民医療費の抑制につながるというメリットがあります。そのジェネリック医薬品を普及することは「社会に貢献できる」と私は魅力を感じたのです。この決意のもとMRとなった私は活動を始めて4年ほどになりました。他のMRさんのような大それた経験はありませんが、医療機関を訪問し情報提供することで多くの医療関係者の方々にお会いする機会があり、貴重な経験をすることができました。その中でも特に印象深い経験を記述したいと思います。

ジェネリック医薬品という言葉が皆様が耳にするようになったのはつい最近ではないでしょうか。現在、わが国が抱えている少子高齢化等の諸問題により医療給付費は増加傾向にあり医療費抑制策のひとつとしてジェネリック医薬品の使用促進が始まり、TVのCMやマスコミ等でジェネリック医薬品という言葉が耳にする機会が増えたと思います。しかし、それ以前はジェネリック医薬品をご存知の方は一部の患者様や医療関係者の方々のみでした。そのような状況下、医療機関を訪問した際、門前払いされることも多々あり、不信感が先行している状況でした。私は自分の一方的な思いで情報活動を行っており、医療機関を訪問した際、うまく先生方に医薬品の情報をお伝えすることができず、逆に不信感を抱かせてしまいました。何度も失敗したり悩んだりすることで医療関係者に求められるMR像を模索していきました。それを解決する術が患者様や医療関係者の立場に立って考えることでした。相手が何を求めているのか？どんな情報を欲しがっているのか？考えてみることにしました。その中で実際、医療機関に訪問して先生に面会していただいても不信感をあらわにする先生もいました。しかし、訪問を繰り返し、「ジェネリック医薬品とは

何か？品質は安全なのか？なぜ今ジェネリックが必要なのか？」このような先生からのご質問をひとつずつ解決していくことにより、次第にジェネリック医薬品に対するご理解を深めていただきました。そして、ある日面談の終わり際に「君の熱意に負けたよ。」と私に言葉を投げかけてくださいました。ジェネリック医薬品が初めてその医療機関で採用になり処方していただくまでにいたりしました。その後も、その医療機関を訪れた患者様から「自己負担が減るので助かる」と、感謝された話を先生から聞いたときはうれしく思いました。私が患者様や先生方のお役に立てたこと、日々の情報提供を行うことで先生との間に信頼関係を築くことができ、MR活動にやり甲斐を感じることができました。MRの醍醐味はやはり医薬品の情報提供を行いながら医療関係者の方々と信頼関係を築くところです。MR活動を通じて社会に貢献できる喜びは何物にも変えがたいものを感じました。その際、このような結果を出せたのは私一人の力ではございません。医療関係者の方々はじめ、卸・MSさんや会社の同僚の協力をはじめとする自分を支えてくださる人々の協力があって、初めてひとつのことを成せたと感じました。MRという仕事は医薬品の情報を提供していきますが、その反面営業マンの要素も持っています。自社製品の処方を増やしたいという気持ちや、一方的な情報活動を行い本来の目的から逸脱する可能性もあります。しかし、本来あるべきMRの使命・倫理観を忘れることなく、常日頃から勉強する姿勢を忘れないMRになりたいです。まだまだジェネリック医薬品は社会に普及していません。患者様や医療関係者の方々に認知していただくために今後も、MR・医薬情報担当者として社会に貢献できるように日々の活動に力を入れていきたいと思えます。