

佳作

「在宅医療のより良い地域連携を目指して - がん患者さんに少しでも良い生活を - 」

岸本佑哉（武田薬品工業株式会社 東京支店 立川営業所）

私は、入社4年目のMRです。

現在、大学病院の分院を中心に活動していますが、最初に配属されて担当（主に開業医）していました地区の中に、在宅医療を中心に診療されているクリニックがありました。これまで未訪問であった当クリニックを訪れるきっかけとなったのは、弊社で新しい経口モルヒネ製剤が発売となったことです。モルヒネ製剤発売当初、経済学部出身の私にとって『モルヒネ』のイメージといえば、「麻薬・密売・中毒」足らずの稚拙なものに過ぎず、どちらかといえばあまり良いものではありませんでした。ですから、その後社内外での学習を通じて、モルヒネ製剤の本来の位置付け・情報を学ぶことが出来たという事は言うまでもありません。もちろん 今では「がん疼痛緩和に必須不可欠な薬剤」という認識を持つまでに至っております。

現在、日本で最も多い死因として挙げられている悪性新生物（がん）。厚生労働省の人口動態統計では、2005年の国内の癌死者は32万6000人、3人に1人が、癌で死亡する時代と言われています。国もそれに合わせて診療報酬の改定等により大きく動こうとしています。一方、その頃私にとって一つの転機がありました。実の祖母が以前手術した大腸癌が肺に転移していることが判明し、ホスピス病院に入院することとなったのです。そのような背景もあり、「自社のモルヒネ製剤を通じて、せめて自分の担当地区のがん患者さんが一人でも安らかな時を過ごし、少しでも良い人生の終わり方をしてほしい。」と強く願うようになり、担当していた在宅専門クリニックのI先生と現在の終末医療の問題点や在宅医療の問題点を何度も重ねる機会も格段に増えました。その中で、浮き彫りとなってきたのは、在宅医療の市民への浸透度 病院勤務医との連携でありました。

そこで、まず病院勤務医との連携が必要であると考え、担当地区の病院勤務医及び在宅療養支援診療所に申請された施設の医師にお集まりいただく場を設けさせていただきました。その後も、I先生や講演会へ出席された先生方との話し込みを重ねていく中で、がん疼痛緩和は医師一人で決してできるものではなく、看護師や薬剤師等の医療従事者全てが一丸とならない限り患者さんに対して本当に満足していただける医療は提供できないのではないかと自分自身も感じるようになってきました。

そして、以前の講演会では医師だけにお集まりいただきましたが、2度目は薬剤師・病院看護師・訪問看護ステーションの方々にもお声かけをして実施致しました。当日は、前回にも増して100名近くの方々にお集まりいただき、様々な反響をいただきました。

私は、より在宅医療に携わる関係者のニーズを知りたいと思い、アンケートを実施しましたが、全ての関係者が声を揃えていたのは、「24時間対応可能な施設が乏しい 連携が不足しているため、病院医から在宅医への紹介がかなり遅れている」というものでした。

その打開策として取り組みたい事としては、合同勉強会・研究会の開催および参加が多く挙げられていましたので、このような場の提供が関係者のニーズに則したものであったことを強く感じました。多数の関係者から、「また次回も開催いただければ参加したいのではありません。是非案内状の送付をお願いします。」と有り難いお言葉をいただきました。

また、その会の中では1先生にお使いいただいた症例をご紹介いただきました。実際、弊社のモルヒネ製剤を服薬していただくことにより、その患者さんの自覚症状の改善や服薬回数の減少が実現可能となったことを伺い、決して押し売りにならず患者さんや先生のお役にたてたということを実感できました。

この一連の経験は、本当にMR冥利に尽きるものでありました。

このような機会がMRとして働いている日々日常に遭遇すると言われるれば決してそうではありません。もちろんMRという仕事は、「製薬会社の営業マン」という顔も持ち合わせています。しかし、決して営業目的だけに終始するのではなく、MR・医師・患者さんの全てが喜べるWIN-WIN-WINの関係を築くことができた時に、私はMRという仕事を選んで良かったなと感じることができます。そして、その瞬間を多く感じたいがために日々情報活動に勤しんでいるのかもしれない。

MRという仕事は、世間から以前のプロパーというイメージがあるのも確かだと思いますが、単にモノを売るということではなく、医師の向こう側におられる患者さんに少しでも良い生活を送っていただくために、自らの活動によって医療の一端を担える素晴らしい仕事ではないかと考えております。

日々多忙な生活の中、様々な分野の勉強をするのは非常に労力が要ることですが、医療に携わる知識を習得し、医療関係者の方々からの信頼を勝ち得ることによって更に素晴らしいWIN-WIN-WINの関係をこれからも築き続け、後輩達にも伝えていこうと思います。