

佳作

「生命関連物質を扱うプライド」

小出博（エーザイ株式会社 関西エリア 関西部）

平成元年に入社し、間もなくMR生活20年目を迎えるにあたり、この19年間のMR人生を振り返ってみる事とする。私のMR人生は、入社後配属となったA県B地区の担当から始まった。A県での8年間の後、C医大を6年担当し、現在Dセンター並びにE大学を担当している。開業医販路から始まり特定機能病院まで担当したが、MRとしての存在意義は、どの地区でも、どの販路でも同じであると感じている。

19年間のMR人生では、重篤な副作用の発現による患者さんの死と言う非常に辛い事態にも遭遇した。精神的にも非常に辛かったが、誠実な対応を心掛け実施した事で、被疑薬処方医と非常に強固な信頼関係を築く事が出来た。その時の経験が苦境に陥った際の現在の自分の心の拠り所となっている。MR活動なくして今の自分は存在しないと言える。

入社後数年間は、人生経験豊富な開業医の先生方から人として成長する上でかけがえのないものを数多く学んだ。礼節の大切さ、社会的常識、そして何よりもMRとしての基本動作についてである。医師・薬剤師という社会的ステイタスがあり、かつ人間的魅了に溢れ尊敬できる人々と直に接する事で自分自身が人間的にも成長できたと自負している。信頼関係が築け、現在も交流がある多くの医療従事者の存在は、非常に大切な財産である。

MRという仕事は私にとってまさに天職であると思っており、非常に多くの経験をさせて貰ったが、最も良かった事は、医療従事者の一員として薬剤を通じて患者様に貢献できた事である。また、その経験により「MRとしての誇り」を持てた事である。

我々は患者様と直に接する事は出来ないが、医師・薬剤師の先生方を通じて患者様の喜怒哀楽を感じる事ができる。弊社はh h c 理念を掲げており、私は適正使用情報伝達により自社医薬品を患者様にお届けする事こそh h c(ヒューマンヘルスケア)と信じて活動してきた。

特に、救命こそ「究極のh h c」との信念を持ち、循環器注射薬に拘って活動してきた。C医大担当時、循環器内科の医師に新規採用となった血栓溶解薬の処方を依頼した。その医師にとっては、過去使用経験のない薬であり、出血リスクの不安もありなかなか使用して貰えなかった。血栓溶解薬は使用法を誤ると出血を起こし、最悪患者様を死なせてしまうリスクがあるので不安は当然である。しかし、急性心筋梗塞は一刻も早く閉塞部位を開通させないといけないので、P C I（注1）の前に是非先行投与して欲しいと訴え続けた。

最終的に患者様を助けたいという私の熱意を汲んで頂け、急性心筋梗塞の患者様に使用され、医師から『この薬のお陰で患者さん助かったよ。ありがとう。家族の方も喜んでいましたよ。この薬良く効くね。』との言葉を頂いた。自ら救命に貢献できたこの経験により、生死に直結する薬剤を扱っている事を再認識すると同時に、MR活動に対する自信を持つことができ、更なるモチベーション向上に繋がった。

今更言うまでもないが、MRは製薬会社の営業職であるが、他業種と大きく異なる点は、扱っている商品が医薬品という生命関連物質である事である。当然その活動にはモラルが不可欠である。入社当時の業界環境は、MRはプロパーという呼称で呼ばれ、過去の悪しき慣習が若干残っており、とても医薬情報担当者とは言えない活動も見受けられた。

MR認定制度が始まり、かなり是正されたが、未だに偏った情報の提供やルールを逸脱した活動が見受けれるのが非常に残念である。MRは製薬企業の顔であり、コンプライアンスの遵守なくして業界への信頼は得られないし、MRの社会的地位は向上しないと思う。

現在、MR数は増加の一途であるが、自社品を売る事にのみ拘りすぎるMRが増えるのは、訪問規制が増えてきた昨今の環境下においては、MRの存在意義の否定に繋がりがかねない。我々の世代がMRの王道を伝承していく必要があると痛感している。

私は自身の19年のMR経験を一人でも多くの若手に伝承し、生命関連物質を扱うという崇高な使命、患者様とそのご家族に貢献できるというモチベーション、そして人間的魅力を備えた王道MR育成に貢献していく事を誓って結びに代えさせていただく。

以上

注1) PCI:冠動脈インターベンション