

「目指せ！患者さん志向ナンバー１～私の人生を変えたドクターとの出会い～」

胡間大輔（ユーシービージャパン株式会社 近畿・四国営業部）

私はリウマチ領域の専門 MR です。

今年、患者さんに喜んで頂ける仕事がしたくて、リウマチ領域の専門 MR として MR に復帰致しました。あるドクターとの出会いがなければ、私がリウマチ領域の専門 MR として復帰する事はなかったでしょう。

それはある大学病院でリウマチ患者さんをたくさん診られている先生でした。

以前に勤務していた製薬会社で、リウマチの新薬（生物学的製剤）が承認になる数か月前にその大学病院を担当する事になりました。その先生（以下 K 先生とさせていただきます）の外来はこの大学病院で 1, 2 を争うぐらい遅くまで診療されています。普段は医局でご面談するのですが、ある日、外来で診察が終わられるのを待ってみる事にしました。時間は夜の 9 時前で他の先生の外来は終わられていましたが、K 先生の外来の待合室には何人もの患者さんが待たれていました。そんなに遅い時間ですので、さぞかし疲れ切った表情で患者さん達も待たれているのではないかと思い、患者さん達の様子を観察してみました。すると、驚くべき事に患者さん達が笑顔で口々に、「こんなに遅い時間でも K 先生に診て頂けるのは有難い。」「K 先生に診て頂いているからリウマチがこんなによくなった。」と話されていました。

K 先生とご面談するうちに、K 先生の患者さんからの人気の秘密が明らかになってきました。

どんなに忙しくても、患者さんの職業、趣味、家族構成などをじっくりと患者さんから聞いてからでないと薬のムンテラを行わない、患者さんが希望すればどんなに忙しくても先生自らが生物学的製剤の投与を行う、副作用が起きた時はどんなに忙しくてもすぐに駆けつけ、場合によっては他の都道府県にもついて行かれる等々です。そのため、何度も過労で倒れられた事があるとの事でした。

それだけ一人一人の患者さんと向かい合って診療をされている K 先生ですので、K 先生とのご面談の中で、多くの患者さんの喜びの声をお聞きする事ができました。私が扱っていた生物学的製剤を投与する事で、久しぶりに畑仕事ができるようになった方の話、リウマチの症状が良くなったために、家が火事になった時に、髪の毛は少し焦げたものの逃げる事が出来、一命を取り留められた方の話等々。そういった話をお聞きするたびに嬉しく思い、涙が出る事もありました。

そういった K 先生のお姿を見て、もっともっと患者さんに喜んで頂きたいと思いが強くなり、K 先生にご提案して、それまで以上に毎月一人一人の患者さんについて K 先生とディスカッションする事になりました。長時間に及ぶディスカッションを通して、K 先生にいろいろとアドバイスもさせて頂き、私のアドバイスでリウマチの症状がよくなったり、併用薬を減らしたりした患者さんがたくさんいらっしゃいました。中には有害事象を早期発見できた患者さんもいらっしゃ

いました。MR は医療関係者と異なり直接的には医療行為は行えませんが、医療の一翼を担うものとして、間接的に患者さんのお役に立てている事を実感でき、嬉しく感じておりました。

そんな中、製薬会社の営業として売上を上げたい気持ちと MR として患者さんに喜んで頂きたい気持ちの葛藤に悩む事がありました。生物学的製剤は非常に高薬価であるため、患者さんの自己負担も高額なものとなってしまいます。そのため、各生物学的製剤では寛解した患者さんに生物学的製剤の投与を止める休薬の試みがいろいろと行われております。K 先生も患者さんの経済的負担のために休薬を積極的に始められました。休薬してリウマチの症状が悪くならないければ、患者さんにとっては非常に素晴らしい事です。しかしながら、売上計画のある MR にとっては患者さんが休薬する事によって売上が大きく減ってしまいます。そのため、私の心の中でも営業マンとして売上を増やしたい気持ちと MR として患者さんに喜んで頂きたい気持ちの葛藤が起き悩みました。折しも、幸運な事に、担当していた他の病院の先生方にも自社品をたくさん処方して頂け、メガファーマで達成率全国 1 位を狙える位置までできていました。まさに K 先生が休薬しなければ、全国 1 位を狙えるポジションでした。MR の皆様で一度は売上トップを取りたいと思われる方は多い事でしょう。私もその一人でした。

その時、K 先生の笑顔が頭に浮かびました。今でもよく思います。あの時、自分の売上が減っても休薬を積極的に勧めていなかったら、たとえ売上トップになっても、MR としては価値がないと。“MR” という仕事が素晴らしい仕事かどうかの回答は、一人一人の MR の中にある事に気づきました。その後、その会社を退職して、一度は海外で異業種に転職しましたが、再び、患者さんに喜んで頂ける仕事がしたくて、リウマチ領域の専門 MR として MR に戻りました。“患者さん志向ナンバー 1 “が私にとっての金メダルです。

ムンテラ：医師が患者さんやご家族に、病状や治療の方針等を詳しく説明する事

メガファーマで達成率全国 1 位：

グローバルで事業を展開し、広い範囲の疾患の治療薬を扱っている大企業の事で、その大きな企業の大人数の MR の中でも成績上位を狙える位置にいた。