

「医療の架け橋となるMR」

林 興一（ジェンザイム・ジャパン株式会社 先天性疾患・稀少疾患事業本部）

私は、私自身が社会人となってからこの約 19 年間、本当に多くの方々に様々な角度からご指導をいただいて参りました。全ての方々に、まず感謝の意を表します。育てて下さり、ありがとうございます。

さて、「医療の架け橋となるMR」像に関しては、ほとんどの方にご同意いただける事を前提に、書き始めます。

MRとして、病院担当であれば、担当施設内の多科連携や関連施設との病々連携に関与できること。開業医等エリア担当であれば、各施設の実情を把握した上で、診々連携に関与できること。各々の活動形態によってこの理想の形は違うと思います。私自身の活動形態においては、「Dr to Dr の架け橋となる」というサブタイトルがあり、これを達成するという目標があります。

ではなぜ私が今この心境にいるのか、私の医療業界での経験を紐解きながら、記して参ります。

社会人としての私は、当初医薬品卸売企業に就職し、約 7 年間、官公立病院、法人病院、開業医、調剤薬局の担当MSとして、あらゆる経験を積ませていただきました。現在は配販分離が進んでおりますが、当時の毎日の慌しさは皆様のご想像通りです。ほぼ毎日各メーカーの説明会が実施され、その結果、疾患と治療薬の幅広い知識を習得できました。これは今でも私の活動のベースの一つであり、実際に大いに生きております。

また、MS 活動の醍醐味は、なんといっても担当施設・Dr と、より深く、親身に接していくことにあります。「家族のような関係」は、今でも心の宝物です。

このような活動の中で、私の社会人としての転機となった事例をお話しします。

ある日、それまで全く関わりがなかった医療機器メーカーの説明会がありました。「医薬品」に良くも悪くも慣れてきていた私にとっては、「医療機器」は新鮮且つ非常に関心を抱き、その後約一ヶ月で、思い当たる担当施設のニーズを聞き込み、合致した全軒にその医療機器の納入ができました。医療の役に立つ本当の意味での喜びを、初めて感じた時でした。

この事がきっかけとなり、「自社製品を取り扱いたい」という気持ちが生まれ、上記医療機器メーカーに転職しました。麻酔科がメインで、手術の現場や癌性疼痛に悩まれる患者様のための製品が主力でした。ここで初めて「患者様」という単語が出てきます。医療との関わりの深度が、一気に深まったことは言うまでもありません。同時に当然責任も伴い、正確な情報提供と収集が不可欠となりました。

医療現場からの「有用」という内容の言葉には、素直に嬉しさを感じる一方、時には患者様のお役に立てず、残念な思いをしたこともあります。

知識と経験を積み重ね、限りある情報の中でカスタマイズするのがMRの務めなのだと実感した時期でした。

そんな折、遺伝性・難治性の先天代謝異常症領域を専門に情報提供活動を行っている現在の会

社を知り、「より患者様の近くへ」という思いから、入社し現在9年目になります。患者様の人数が極めて少ない疾患であるため、医療従事者を介した患者様との距離感は予想以上に近く、Drとの情報交換も詳細なもので、それだけに喜びや悲しみも非常に現実的です。「患者様のため」に、担当エリアにおける情報共有に留まらず、国内外の情報を的確に収集し、提供することは大切な活動の一つです。

関連疾患の症例経験が初めてとなるDrも少なくないことから、領域の専門医、遺伝カウンセリング専門医、近隣で症例経験をお持ちのDrとの橋渡しをすることは日常的にあります。Dr間の繋がりを作っていくことが最も重要な活動であり、これが自身の活動の効率化にも繋がります。

こういった活動を継続する中で、関わるDrが、私達を専門性が高いと見て下さり、情報を望み、訪問を歓迎していただけることは、本当に有難く、モチベーションを保てる何よりの理由です。

「医療の架け橋になれるか」の結語は、私自身の中では、現在は「なれない」という意識で捉え、「なれるよう」断固たる意思を持って今後も精進し、職務を終えた時「なれた」と自信を持って言えるよう、努力して参ります。

他社MRの皆様の知識レベルが高いことは肌で感じておりますし、所属されている組織の方針等で活動内容が異なることも理解しております。

しかし、皆様の活動のすぐ向こう側には患者様の存在があり、それに対して必要な医療機関とDrがいらっしゃるという根本を決して忘れず、今後も切磋琢磨して参りましょう。

全てのMRが医療の架け橋になれることを願って

2012年10月吉日