

医薬協ニュース

378号

2003 年(平成 15 年) 1 月

●目 次●

- ・ 新年の御挨拶 会長 杉浦好昭 1
- ・ 特別寄稿 3
 - ジェネリック医薬品の使用促進
日本薬業新聞社 坂下 良久
 - MR人財サービス事業の現状
人財流動化時代に多様な選択肢を提供
薬事日報社 越田 秀男
 - 患者の責任、選択、決定
じ ほ う 玉城 正之
 - 未来の患者へ
薬事ニュース社 中島 涼介
- ・ リレー随想(高野 道義)
哀しくも愛しきマルチファミリー 11
- ・ 活動案内 14

■編集

医薬工業協議会
総務委員会広報部会

■発行

医薬工業協議会

〒103-0023 東京都中央区日本橋本町 4-3-10

日本橋銀三ビル

TEL03-3279-1890 FAX03-3241-2978

新年のご挨拶

年 頭 所 感

医薬工業協議会

会 長 杉 浦 好 昭

明けましておめでとうございます。

昨年の厚生労働省の打ち出した医療用後発医薬品使用促進策は、我々の長年の悲願であった「安価でしかも高品質の医療用後発医薬品」を国民や医療機関に国がPRすることの一環であります。

我々は今まで二言目には、国が率先して国公立病院から後発医薬品を使用すること、医療機関もしくは調剤薬局に後発医薬品を使用することに値する何らかのインセンティブを与えよ、先発医薬品と同等の品質が保証された安価な後発医薬品があるという証を示せと言い続けてきました。

100%満足した形で、これらの要望が満たされているとは決して思えませんが、少なくとも昨年1年間で船は岸壁から放されました。

このことは、我々医療用後発医薬品企業にとって千載一遇の機会ととらえると共に、広く国民に対して生命関連産業の一員であるという保証を示さなくてはならない義務が生じたと痛感する次第です。

医療用医薬品産業界にあって、最早我々後発医薬品企業群は野党でもなければ、烏合の衆でもない。世界に名だたる21世紀の日本の健康保険制度を担う本流であります。先ず会員全社がこの自覚を持たずして、真の後発医療用医薬品の普及はあり得ない。

少なくともこの2年先には現在の約1割の後発品のシェアを2割に引き上げるため、先ず医薬協会員各企業、医薬協各委員会は具体的な策を講じるべきでしょう。

港から離れた船は、荒波にも揉まれましょう。逆風にも押し流されそうになるでしょう。時には船長と船員の間に意見の衝突もあるでしょう。しかし目的

の港に到着させるという一点に切磋琢磨して進む限り前途洋々の航海があるはずです。私の持論でございますが、世の中皆で渡れば怖くないほど世の中は甘いものではありません。自給自足型で許認可産業の最たるこの業界を乗り切るのも難しい昨今です。一つの医薬品に数十社が参入・競合するという異常な世情。1 割強の市場で全国津々浦々の調剤薬局網を網羅することは至難の業です。しかし国民は待ってはくれません。これらを即刻解決しないとまさしく宝の持ち腐れで、宝を宝として勝ち取る企業と負け組企業との二極分化が甚だしくなるのは世の常です。何らかの形で、後発医薬品企業とはいえども業務提携、販売チャネルの共有化、製販分離の経営、良い意味の M & A も頭に入れた今後の経営戦略が経営者に課せられた役目だと思います。

今年は本腰入れて明日の夢の実現のために、後発医薬品企業間の足の引っ張り合いでなく、真の使用促進策は何かを議論しましょう。

特 別 寄 稿

ジェネリック医薬品の使用促進

日本薬業新聞社 坂下 良久

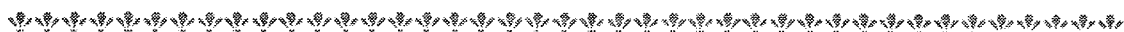
いくつかのインセンティブが具体的な形で後押し、動き出したジェネリック医薬品市場。ここ数年、使用促進の声は広く聞こえてはきていたものの、いま一つただただに、ここに来ての一部とはいえ、ジェネリックメーカーの出てきた決算数値は何故かホットする。

とはいえ、業界全体が期待する形になるにはまだまだこれからで、今は何故か処方せん料が、大幅にアップした当時の医薬分業進捗の前夜にも似た感がしてならない。いまでこそ、マキシム80%とも言われる医薬分業率。処方せん料が改定されても、動き出したのはかなり時間を経てのことだった。その間、ここぞチャンスと動いたのは日本薬剤師会や各県の薬剤師会だったが、それは表向きのこと。考えてみると現実に影響力を与えたのは、現地の薬剤師会や熱心だった個人の保険薬局だった。連日連夜、分業のメリットを医療機関に話して回り、跳ね返されてはまた訪問する。当事者にとって、今となってはそうした努力も、やったからこそ懐かしいはずだ。

ある卸が、これからの新規事業として医療機関のトータルソリューションを取上げるといふ。様々な医療改革、財政面からかつてない揺さぶりの中にいる医療関係者にとって、この事業はどんな評価を受けるのだろうか実は興味深い。考えるまでもなくジェネリック医薬品の使用促進は、医療機関側にとってこれからは絶対に欠かせない課題だ。患者負担の面からは当然のこと、医療機関にとっても経営するうえでの重要な選択肢となることは間違いない。これまでと違いジェネリック医薬品の使用促進が確かなだけに、各社が少し角度を変え、医療機関の抱える問題のソリューションとして、プラス・アルファを考え対応してみるのも意外に医療機関にとっては新鮮にうつるかもしれない。

いつか、できるだけ早くジェネリック医薬品が医療の中で様々な面から正し

く評価され、一定の枠をきちんと確保できれば、きつといまの努力は、すればするほど後で懐かしく返ってくるような気がしてならない。



MR 人財サービス事業の現状 人財流動化時代に多様な選択肢を提供

薬事日報社 越田 秀男

MR に対する人財サービス事業が活発化している。幾つかの似たようなサービスがあり、混乱しそうなので整理すると、①紹介、②派遣、③業務請負、④教育研修受託、である。④以外はMRの雇用に関するものでチョット紛らわしい。もう製薬企業の皆さんは熟知しているであろうが、重要なのは、これらにみな、常用社員化を目指した制度が組み込まれている点である。

★紹介事業、派遣事業の特徴

①は、求人側、求職者双方にサービス会社のデータベースに登録してもらい、両者の条件が合致すれば、お見合い（面接）が行われ採否が決定される。一般的には、求職者側へは事前のコンサルティングも行われ、企業情報も提供される。また求人側に対しても、面接のフォローなど採用までのサービスが提供される。費用は、採用が決定した段階で求人側がサービス会社に支払うシステムである。いわば求人・求職の仲人業である。

②は、いわゆる人材派遣業法の改正により、MRの派遣が可能になったものだ。求職者保護の観点から、これまで例外的にしか認められなかった派遣が、逆に特定の業種以外は広く認められるところとなった。しかしなお、事前面接禁止規定が課せられるなど、不自由な面がある。

★“試用期間”を代替する制度

③の説明の前に、①と②は一般的な雇用での“試用期間”にあたる雇用を代

替する契約方法が組み込まれていることを紹介しておく。①では、「常用目的紹介」と言い、当初求人側と求職者間で有期雇用契約（トライアル期間）を結び、その契約終了後に両者間で合意に達すれば常用社員としての契約を結ぶことになる。“試用期間”との違いは、各会社が就業規則上で決めた内容に縛られることなくトライアル期間を終えると雇用契約・契約終了がフレキシブルに選択できる点にある。また、求職者側も常用契約後は“試用期間”を設定されずに済む。

②での制度は、「紹介予定派遣」と呼ばれるもので、最終的には派遣先企業に直接雇用されることを前提として契約する。いわば“試用期間”を派遣で対応し、派遣契約満了以後に派遣先の常用社員として採用される仕組みである。しかし、やはり事前面接禁止規定が課せられるほか、派遣期間は 1 年を超えてはならない（例外規定あり）。

ともに常用社員化を目的とした制度であり、「紹介予定派遣」については制約があり普及していないものの、今後派遣期間の上限が延長されれば、活用が広がる可能性もある。

★業務請負方式でよりフレキシブルに

さて③であるが、もっとも MR 雇用に適している方法で、急速に普及している方法である。適している理由のひとつは、MR 候補は半年以上もの導入教育を受けなければならず、短い“試用期間”では、まだ集合教育の最中で、本当の適性は見分けられない。そこで業務請負契約を 2 年として、この期間、委託側がじっくりと適性を観察することができる。MR 認定試験に合格したかどうか期間内に分かる。しかし、これだけの理由であれば、「紹介予定派遣」の契約期間延長が実現してしまえば、こと足れりということになってしまう？

この 3 つの方式は、当然のことではあるが、似て非なるものだ。それは求職者の“試用期間”中の身分である。①は求職者が求人企業と契約（有期雇用契約）を結ぶことで、当該企業に属することになる。②は派遣期間は派遣会社に帰属する。そして③は業務請負会社（以後、CSO と呼ぶ）の正社員なのである。

正社員であることの利点は、当該コントラクト MR（C・MR）は CSO の

入社試験をパスしているわけであるから、すでに一定のレベルを確保していることになる。業務委託した企業は、契約満了時に正社員として採用、再度の業務委託契約、契約終了、のいずれの選択も可能となる。また仮に C・MR が正社員採用拒否や再契約不成立になっても、当該 C・MR は CSO の正社員として身分が保証される。また本人の希望で、就労可能年限を通して CSO の正社員として C・MR で居続けることもできる。そうした C・MR は欧米では結構存在する（C・MR 先進国の英国では MR の 25% がこのタイプとされている）ようだ。

★MR 教育研修への対応

また業務請負方式にはもっと重要な長所がある。それは MR 教育研修に関してである。CSO が C・MR を正社員として雇う以上、CSO は例外なくしっかりとした MR 教育研修システムを構築している。この方式を採用する CSO は、MR 教育研修受託事業も併行して行っている。

現在のところ、MR 認定資格は原則的には各企業に属することになっているから、導入教育・継続教育とも外注は出来るものの、各企業の責任に基づいて行われる。そのため、業務委託する場合でも、新卒者の場合などは MR 資格を持たないから、導入教育を委託企業側が行うケースがみられる。特に自社製品教育などは委託企業側が行っている。こうしたことで一体メリットがでるのか、ということになるが、もともと正規採用を目指したものであるし、採用までのワンクッションの魅力から業務請負形式が隆盛をきわめようとしているのである。

新卒者ばかりでなく、リストラされた MR の再チャレンジ、他分野営業マンの MR への挑戦などがワンクッション置くことで可能性が高まり、自社の単独採用と較べて、デメリットとなる要素は少ない。品質面もメーカー営業畑、教育研修畑のキャリアを大量に吸収して体制を整えている。後は費用の問題だけだが、CSO 側では、採用経費、人件費を引き比べて、割安であることを PR している。外資系企業が特に活用し始めており、最近では内資大手・中堅に及びつつある。ジェネリックメーカーの活用事例も出てきている。

★MRの認定資格を個人に付与

また、この方式がさらに魅力的になる方向が今後出てきそうな気配もある。それは、MR 認定資格を完全に個人に付与する、との方向である。MR 認定は各個人が取得し、企業側は既にMR 認定を取得した求職者を採用することが出来るようになる。もちろんフィールドへ出での同行研修や各社個別の製品教育などは、各社がこれを補うことになるし、継続教育については、更新制度が堅持されるから、各社の研修体制は依然重要であるが、大幅に合理化されることは確かだ。

こうしたことを実現させるためには、MR 教育研修受託機関の充実が重要になる。そして、自身がC・MRを抱える教育研修受託機関の方がより実質的な教育を可能にする、と予想されるのである。やや業務請負方式を褒め称え過ぎているきらいもあるが、すでにMR 資格を有している求職者は、3つの選択肢があるということであり、一方、これからMR 資格を得ようとする新卒者等は、業務委託方式のあるCSOを“ゲート”として活用することが可能になる。求人企業側もそれぞれの事情で選択することになるだろう。

厳しい雇用環境から、人財流動化時代、と軽々しく言うのは憚られようが、優秀な人財を埋もれさせないためにも、企業間も含めた適財適所を実現する上でも、求人側、求職者側双方が多様な方法論を検討する時代に入っていることは確かだ。



患者の責任、選択、決定

じほう 玉城 正之

患者の責任、患者の選択、患者の決定を医療の中心に据える動きが活発化するのを背景に、その前提となる患者に対する情報提供の重要性が叫ばれている。政府が進めるジェネリック医薬品使用促進策とともに、品質・安全性・有効性で先発品に劣らず、しかも自己負担が少なくてすむジェネリック医薬品を世の

中にアピールする絶好のチャンスが到来したと言える。

先発品メーカー側には、患者に対する情報提供の促進に積極的な姿勢が目立つ。日本製薬工業協会が02年7月に実施した「くすりと製薬産業に関する生活者意識調査」によると、6割の生活者が製薬企業から情報を「是非入手したい」あるいは「機会があれば入手したい」と回答、前回の45%から大幅に増加した。調査結果を受け、製薬協は「医療消費者の情報ニーズに応える体制の整備や積極的な情報提供など、製薬産業として具体的なアクションを起こすことが必要。見える産業への変身を実現していくことが求められている」（製薬協ニュースレター No. 92）との認識を示している。

米国研究製薬工業協会（PhRMA）は02年11月に「患者最優先・21世紀、日本の医療制度改革へのプログラム」を発表し、このなかで①患者に対する医療機関に関する系統的な治療結果の情報提供②治療選択に関する情報のさらなる透明化—を提言した。一方、欧州製薬団体連合会（EFPIA）は02年12月に都内で会見を開き、医薬品承認審査の迅速化、イノベーションに対する適切な薬価の評価と並んで、「患者には自分の治療に関する決定に積極的に関わる権利があり、製薬企業が患者のニーズに合った正しい情報を提供し、患者の治療に対する意識の向上に努めることは効率的、効果的な医療につながると確信している」と、患者への情報提供を重要課題に位置づけた。

こうした思想に基づき、先発品メーカーでは、医療用医薬品の広告と、情報提供の区別の明確化の議論をはじめ、患者に対する情報提供の充実、拡大に向けたさまざまな模索が続けられている。ジェネリックメーカーもこうした流れに上手く乗ることができるか注目される。新聞紙上で全面広告を展開した一部のジェネリック医薬品メーカーには、売り上げを大きく伸ばした事例も出てきている。患者に対するジェネリック医薬品の情報提供が広がれば、ジェネリック医薬品が使われるケースはますます増えていくだろう。患者の責任、患者の選択、患者の決定という米国型が定着してくれば、医薬品の使われ方も、先発品の特許が切れると、大部分がジェネリック医薬品に切り替わる米国型になってもおかしくない。

医薬工業協議会は「ジェネリック医薬品普及啓蒙特別委員会」を設置し「ジェネリック医薬品ハンドブック」を作成、医療機関、厚生労働省関係部署、各

都道府県衛生主管部（局）などに配布した。医療関係者にターゲットを絞った第一段階の位置付けで、一般・患者をターゲットとした段階に進むかどうかは、第 1 段階の成果をみながら決めるとしている。医薬協、個々のメーカーの次の一手を期待したい。



未来の患者へ

薬事ニュース社 中島 涼介

2002 年 4 月の診療報酬はジェネリック業界にとって“山は動いた”（杉浦好昭・医薬協会長）と言われるほどの大きな転換点となった。これまでジェネリックの薬価を下支えしてきた「GEルール」が廃止される一方、後発品の使用促進策が具体化されたからだ。

主要ジェネリックメーカーの2002年度業績は好調で、東和薬品、沢井製薬、大洋薬品は、いずれも過去最高の売上高を記録する勢いだ。「GEルール」廃止の影響を感じさせないと言っても良い状況だが、市場拡大に伴う営業投資、今後訪れる大型品の特許切れを睨んだ研究開発投資など、課題や業績を圧迫する要因も多い。

各メーカーは、すでにMRの増員を図ったり、後発品の使用拡大のカギを握る調剤薬局への対応策として小包装生産量を引き上げるなどの動きを見せている。

ただ、個々のメーカーでは対応しにくい問題もある。ジェネリックの認知度を上げることがそれだ。昨年、医薬協は医療従事者への啓蒙を目的にジェネリックについてのパンフレットを作成した。パンフレットは増刷するほど好評だったようだが、未だ、医療従事者の中にはジェネリックへの認識が不足していると医薬協関係者は嘆く。

そのような中、医薬協消費者対応委員会は、業務の一環であるくすり相談の相手が医療関係者が多いと予測されることから、委員会の名称をくすり相談委

員会へと改称することを検討している。

医療従事者にジェネリックを浸透させるのは重要な課題であり、対応策が必要なのは確かだ。しかし、忘れてはならないことがある。エンドユーザーである患者の存在だ。患者中心の医療とは、患者の自己決定権が尊重される医療のはずだ。患者の自己決定権を尊重するには、決定に必要な情報と権限を与えなければならない。患者（生活者）は、そのことに気づき始めた。慢性疾患はQOLを重視した生活密着型の治療でなければならないし、社会のあらゆる場面で自己責任が求められるようになったからだ。医療の分野だけが埒外ではいられないということだ。

外資系の研究開発型製薬企業は、ホームページを通じて医療用医薬品に関する情報を生活者に公開している。これは、生活者へのサービスではなく販売戦略の一環と見るべきだろう。情報を公開することで、自社の医薬品を生活者にアピールできる。体調を崩した生活者（患者）が、そのホームページで医療用医薬品の情報を入手すると、医師にかかった時に「〇〇という薬が良いって聞いたんですけど…」と、なるわけだ。

何が言いたいかといえば、「ジェネリックの存在をエンドユーザーである生活者にアピールせよ」ということだ。これは、単独の企業で実施するには負担が大きい。業界団体としてやらなければならない仕事ではないか。今後迎える大型品の特許切れまでに、未来の患者である生活者にジェネリックの存在をどこまで認知させることができるか。今から取り掛からねばならない課題だろう。



哀しくも愛しきマルチファミリー

株式会社 イセイ

高 野 道 義

新年のお慶び申し上げます。

この原稿の締切りの頃は、北朝鮮の拉致問題と政府のデフレ対策に関係者の反発やらマスコミの盛り上がりでその他の問題が影が薄くなってしまっている世情でした。

拉致問題については、関係家族のご意向を汲んだ対応を政府が進め、生存者の一時帰国から帰国より一旦北朝鮮への帰国を取り消し一時帰国の延長から永住への方針転換がされたことに私共も一喜一憂しました。

哀しき拉致家族と周囲の動向

家族の心情や周囲の関心はフィーバー的な情報として耳目に入りました。そこで感じたことは付和雷同の諺です。24年間自己意見の封印された社会に置かれて来た生存帰国者に「ご本人の意志はどうか?」「今度はこちらが拉致する、帰さない」発言が乱発され、メディアを通じて知らされました。

発言者の意向は色々と推察されますが、永住帰国を即時実施した場合の拉致された方々の家族の在り方や受入れの具体的な策もないまま、24年前に現状回復を迫る積年の怨念や人質的になる心配が先立ち、本当の当事者の意向は押し潰され、救済が本当の救済になるのかの検討や配慮はどこまでされたか疑問に思うのは私だけでしょうか? 私は少し以前に居住地の福祉協力員の世話役を一時的ですが担当致しました。そこで痛感したのは中国からの残留孤児の帰国を受入れしている現状に同胞として誠に申し訳ないと思わざるを得ない実態であります。

熱するは早く、冷めるのも早いのは世の通例とは言え長期の社会的リハビリが必要な方々に十分な対応を行政も周囲の方も心掛けが必要と思うのです。

当事者の方々は何れの方も心優しく、内向的ながら前向きで毎日を送られています現状を側聞するに、今回のフィーバー振りには今いち偏向している感じがしてなりません。

哀しくも愛しきマルチファミリー

私の家には犬が一頭、猫が多数（具体的な数は関係者だけの秘密です）飼育の始まりは子供のマンション移転に際し三毛一匹引取り預かったのが今回の始点ですが以前にも月形半兵太というニックネームの飼い猫が居たのですが当時の抗生物質のヒスタミン試験検定のために、心を鬼と化し犠牲に供したのです。

その折り返しで近所の家の離散や破産で飼い主を失いさ迷って寄ってきた猫（野良化）を保護し中絶措置をした上で餌を与えることに（手術後は抜糸までネットを掛けて飼育保護が必要）なったものや交通事故で怪我をして家に飛び込んできたものなど、やはり手術の必要な猫たちが猫ファミリーの仲間入りしてマルチファミリーの形成となっています。

思い出の一端「片目のニャン」

離れ猫グループのボス的存在であったが左目負傷で失明と眼球の壊死を起こし、衰弱して動けなくなったものを「放っとけば・どうせ駄目だよ」という私の言にも拘らず、家内が抱き上げて家に連れて帰って翌日動物病院で施術し眼球摘出の大手術であったが、病院の先生もスタッフの方は野良ちゃん救命に手を尽くして下さったお陰で命は取り止めたのです。然し乍ら、自宅に戻っても立ち上がって歩けず、仕方なしに約 1 か月車の中で飼育しながら足の裏健康法のリハビリを行ない奇跡的に元気回復したのです。庭に出すときはロープを張って滑りリードで運動させるなど管理をしたのですが、触れ合いは意志の通じる間？ ^{なっ} 懐いてマルチファミリーの仲間入りしたのですが、残った片目も視力が衰えたのか瞳孔が開いた状態で、猫目ではなく満丸のエメラルド花火の様な美しい目で出勤の送り迎えをして感動させてくれたものです。惜しむらくは榊メクトさんの処理が決まった日に昇天。翌日小動物処理場で火葬に付して帰道、丁度処理場付近から空に向って綺麗な虹が延びて行くのが見えたのには、又々感動しました。

ドリトル先生紛い愛しき動物との対話

その他大勢のマルチファミリーを形成するには、夫々にドラマチックな状況が起きました。まさにアンビリーバボーなことを体験する中で、話に近い意志伝達が小説やドラマのドリトル先生に似た会話の如く出来ることに気付きました。極く最近に犬の声の翻訳CDが発売され、間もなく売り切れとなったニュースがテレビでありましたが、生き物達との信頼関係と愛情の掛け方では、意志の疎通をも可能とする貴重な体験のように思います。

拉致家族の方々のニュース見るにつけても、世間の人々がもう少し優しい気持ちと愛情を相手の立場や環境を配慮した生活や交流を、人間は勿論動植物や環境にも向けて欲しい。気持よく住める社会、地域、業界の繁栄を願う年の初めです。

次号は、大原製薬㈱の大原社長をお願いします。

活|動|案|内|**<日 誌>**

1 2 月 4 日	総務委員会総務部会	医薬協会議室
1 2 月 6 日	関東ブロック会	日山会議室
1 2 月 1 1 日	教育研修常任委員会	医薬協会議室
1 2 月 1 7 日	ジェネリック研究委員会	薬事協会会議室
1 2 月 1 9 日	薬事・安全委員会正副部会長会	医薬協会議室
1 2 月 2 0 日	総務委員会広報部会	〃
1 2 月 2 4 日	総務委員会総務部会	〃

<今月の予定>

1 月 9 日	総務委員会総務部会	医薬協会議室
〃	総務委員会広報部会	〃
1 月 1 0 日	常任理事会	東京プリンスホテル会議室
〃	理事会	〃
〃	新年講演会・祝賀会	〃
1 月 2 1 日	流通適正化委員会正副委員長会	医薬協会議室
1 月 2 3 日	薬事・安全委員会正副部会長会	〃

| 編 | 集 | 後 | 記 |

「文楽」との出会いは一昨年夏のこと。会社に届いた 1 枚のパンフレットを見たことがきっかけだった。子供の頃、田舎の夏祭りで人形浄瑠璃の芝居を見た、遠い記憶がほんの少し残っていたからかもしれない。

文楽は300年以上の歴史がある日本の伝統的な人形による演劇で、世界に誇る高度な舞台芸術。物語に節をつけて語る「義太夫」と、伴奏する「三味線」、それに合わせて操られる「人形」の3つの要素から成っている。

初めて国立文楽劇場で見たとき、一体の人形が3人で操られるということを知った。単なる人形が、^{かしら}頭と右半身を操る主遣い、^{おもづかい}左手担当の左遣い、足遣いの3人の遣い手によって、まるで生きた人間のような動きをするのだ。難しい言葉ばかりで何を物語っているのかは十分に理解できなかったが、想像以上に迫力があるのには驚いた。

昨年の夏は全編口語で語るという新しい試みがあり、それを見る機会があった。いつもは文語体で義太夫節をうなる太夫が、耳慣れた日常の言葉でせりふを語るというもの。本番前、舞台に人形が飾られてあった。そのときは木偶の坊にしか見えなかったのに、ひとたび人形が動かされると、見事に命が吹き込まれる。観客は感動の溜息を漏らしていた。ますます人形浄瑠璃が面白く、文楽の世界にひきこまれることになった。

彼らは入門すると、15年くらいは足遣いの修行をするそうである。それから左手を10年。主遣いができるのはそのあとだ。そんな厳しい世界で人形遣いの人間国宝、吉田玉男さんは昨年、近松門左衛門作「曾根崎心中」の徳兵衛を遣って1111回の大記録を成し遂げた。83才にしての偉業だ。「人形が勝手に動いてくれる」という境地にまで達しているらしい。まだまだ知らないことがたくさんある文楽の世界。国立文楽劇場ではイヤホンガイドを借りて見るようになり、少しずつ楽しさ、面白さが解りかけたところである。

昨年秋には、北野武監督が映画「Dolls」の一場面に文楽を使ったことで話題になった。映像ならではの人形の表情の豊かさ、衣装の色彩の美しさに圧倒されたと、その人形を遣った人形遣いは満足げだったとか。見逃してしまった「Dolls」を何とか見てみたいと思っている。

(J.S)