

「保険調剤薬局はいま…」

座談会

大手調剤薬局の採用担当者が語る

かつて薬学生の進路といえば、製薬企業と病院薬剤部が花形であった。それが今や保険薬局が取って代わった。学卒のほぼ4人に1人、大学院へ進学後に就職する人まで含めると、薬学生の3人に1人は保険薬局を就職先としている計算になる。そこで調剤薬局チェーンの代表格である4社の人事担当者に集まっていただき、「保険調剤薬局はいま…」というテーマで、現在の保険薬局が直面している状況を踏まえながら、保険薬局はどのような人材を求めるのか、薬学生に何を希望・期待するかなどを語ってもらった。この4月には社会へ羽ばたく4年生、これから就職先を考えようとしている3年生に、指標となれば幸いである。

日本調剤人事部

白井 由成

総合メディカル採用部

田代 雅也

アインファーマシーズ人事部

平子 庸志

クラフト人事部

松井 和也

(50音順)

——初めに話の口火を切る意味で、各社の概要をご紹介いただきたいと思います。平子さんから順番をお願いします。

平子 アインファーマシーズは単体で調剤薬局が135店、グループで199店、そのほかドラッグストアも経営しており単体で33店、グループでは47店です。ただし調剤とドラッグの両方の機能を持つ、いわゆる併設型店舗は一切ありません。当社が最も大切に考えていることは「安全」で、全店に調剤過誤システム(PhAINシステム)を配備できるよう進めています。

薬局は基本的には総合、公立、大学病院の門前に、比較的大型といわれる店舗を出店しています。これは社内の出店基準に沿ったもので、門前大型で複数の薬剤師を配置できる薬局を展開しています。出店は全国展開の方

針ですが、中国・四国地方にはまだありません。日本中どこでもハトのマークのイン薬局があればと考えて、いま推進しているところです。

社員数は単体で1692人、グループで2300人。そのうち薬剤師数が698人、グループでは1230人おります。

白井 当社は日本調剤のほか、関係会社として薬剤師派遣業の日本調剤ファルマスタッフ、ジェネリック医薬品を安定的に供給することを目的に設立した日本ジェネリックほか数社があります。店舗展開地域は、北海道から九州まで日本全国に185店舗の調剤専門薬局チェーンを展開し、年間25店の出店計画やM&Aも積極的に進めております。

薬局の特徴は、大型総合病院の「門前薬局」が89%、MC(メディカルセンター)が9%、MTM(マン・ツーマン)2%で、大型総合病院前の門前薬局に特化しています。また、病床数別処方せん応需枚数は、200病床以上の病院が約7割を占めています。社員数は、日本調剤単体で1415人の規模で、うち薬剤師は942人です。

松井 当社はクラフト本体のほか、100%



平子 氏

出資子会社の北海道クラフトがありますが、調剤専門の店舗が両社で219店、またドラッグストアも14店あり主に東京、神奈川、埼玉で展開しています。またドラッグストアとの併設型を、試験的に横浜市の鶴見に開設しています。

薬局は大規模な総合病院から開業医まで、医療機関に合わせて様々な規模の出店を行っています。これは薬剤師の人材育成とキャリアアップ、経営のリスク分散を考えた結果です。展開地域は基本的には全国ですが、北海道と関東、関西が中心で、いま他地域への新規出店と合わせM&Aによる全国展開を進めています。

クラフト単体で社員数はパート、アルバイトを含め1805人です。正社員は809人。また薬剤師は950人(正社員665人、パート・アルバイト285人)です。

田代 総合メディカルは他社と形態が違います。総合という名前を付けているよう

大病院から診療所まで 事業展開の標的は各様

ひとつの思い、ふたつのかたち。

医療の一端を担う「調剤薬局」。人々の暮らしに根ざした「ドラッグストア」。
ふたつの事業を通じて、誰もがいきいきと生活できる社会に貢献していきたい。
わたしたちはアインファーマシーズです。



アインファーマシーズ

東京オフィス:東京都新宿区西新宿6-5-1 アイランドタワー41F
☎03-5339-2830
<http://www.ainj.co.jp>



に、医療機関を総合的にサポートする多角的な事業を進めています。会社の基本は経営コンサルティングで、医療機関と一緒に、よい医療のための経営や改善を図っていくことを柱にしています。

調剤薬局も病医院に対するコンサルティングを行う中で展開を始めました。薬局はどちらかというと、大学病院などの大規模医療機関より、むしろ中小病院や医院の規模が主体です。また、会社では「D to D」という医師の開業、転職、医療連携を支援していますので、医師と一緒に医療を進める考えから、

最近ではクリニックモール等の運営も行っています。

薬局では、患者さんへのケアを中心に考えていますので、患者さんとコミュニケーションが取りやすい店舗づくりを実施しています。薬剤師の研修も、その点をポイントに行っています。

店舗は九州を中心に出店し、現在は全国に広がっています。北は秋田（鹿角市）から南は沖縄（那覇市）まで、調剤薬局のみ214店舗です。社員数は2020人、うち薬剤師は784人おります。



白 井 氏

管理」「疑義照会」など、実務に関するスキルについても基本を学びます。

調剤薬局のクオリティーは、薬剤師一人ひとりのレベルの高さで決まるといいでしょう。そのため、当社の教育システムは、「理念教育」「薬学知識」「店舗管理知識」という3つの柱から成り立っています。教育情報部の専任スタッフが、eラーニングシステムによる「15ステップアッププログラム」や個別指導をはじめ、一般研修システムとして職制別研修、新任研修、選択研修、カフェテリア型eラーニング通信教育、CS研修等を継続的に実施し、総合的な知識と能力を保有した社員育成を積極的に進めています。

平子 当社の特徴は生涯研修ができるプログラムで、新人研修はその入口になります。次いで入社3年目までフォローアップ研修が細かく行われ、その後に中堅薬剤師研修、新人薬局長研修、薬局長研修、マネージャー研修という形で、それぞれステップに応じた研修カリキュラムが組まれています。

薬剤師の仕事は専門職ですから、新人研修は現在、3カ月間行っています。当社は札幌市内に自社研修センターを持っており、そこで最初に2カ月間の研修を実施します。この施設には、1日当たり処方せんを200～300枚受けることを想定したモデル薬局を整備しており、本番さながらの実務実習ができます。（6ページへ続く）

充実した社内研修体制 主眼は社会人の態度修得

——田代さんから研修の話も出ましたので、新入社員を中心とした研修体制についても、各社から順次ご紹介ください。

田代 新入社員については、最初に佐賀県唐津市のホテルで、2週間の導入合宿研修を行います。幅広い知識を修得してほしいと思っていますが、やはりメインテーマは社会人教育です。薬学部を卒業したばかりですから、医薬品の勉強をしたいと思っている人も多いでしょうが、まずは社会人としての考え方、マナーなどを主に学んでもらいます。

その後、福岡県にある当社の研修施設で、薬剤師としてのコミュニケーション技法やPOSを用いた薬歴記載、調剤鑑査実習、ロールプレイングなどの専門研修を1週間行います。薬局店舗配属後は、勤続2年目以降の先輩社員が教育担当者となるブラザー＆シスター制度のもと、3～6カ月のOJT（オン・ザ・ジョブ・トレーニング）研修を含め、かなり長いスパンで実施します。

それ以降は処方解析、コミュニケーション研修などのスキルアップ研修やサプリメント勉強会、eラーニングを用いた医薬品などの自己学習の支援により、薬剤師としてのレベルアップを図っています。また店舗運営に必要なマネジメント研修も、階層別を実施しております。他に薬局の質向上を目的に、薬局店舗やエリアで様々な研究に取り組み、年に一度「メディカルサミット」という社内発表会を行っています。

松井 私どもの企業で行う研修は「実務に生かせるものでなければならない」という考

え方から、教育部による社内スタッフを中心とした体制をとっています。また出店地域も拡大しておりますので、集合研修だけでなく地域による格差が出ないように、いろいろな形態の研修を取り入れるようにしています。例えばインターネットの教材配信システムを使ったeラーニングによる自己研修や、店舗エリア別のコンポーネント研修など、「いつでも、どこでも、誰でも」学習できる環境にあります。集合研修以外は自由参加ですので、ある意味では個人の学習意欲が試されるものにもなっています。

研修の内容としては、マネジメント研修以外は医学・薬学の基礎教育、それらの臨床場面での応用、業務、運営管理知識がメインになります。

新入社員教育は当初、東京で2週間かけて集合研修形態で実施しますが、サービスマナートレーニングから始め、その後は実際の処方せんの見方など、当社オリジナルテキストを使用した中身の濃いものとなっています。その後は仮配属店舗でのOJT教育、半年後に再度、集合研修のフォローアップ研修を行うようにしています。その後は段階的に階層別の研修が行われます。

白井 当社の薬剤師教育の基本コンセプトは、「最短最速で一人前の臨床薬剤師を育成する」ことです。教育は新卒者の内定段階から始まり、年に3回「国家試験対策セミナー」を実施して、内定者全員の合格を目指します。入社後は約3週間の集合研修を実施し、幅広い知識を吸収する一方で、「服薬指導」「薬歴

日本全国の地域医療の 貢献に積極的に歩みつづけています。

充実した教育制度で薬剤師のキャリアアップをサポート。
全店舗に展開された自社開発のシステムで、薬剤師の判断と
日々の業務をサポート。

調剤報酬高全国1位の実績は、
患者様からの信頼の証です。



日本調剤株式会社

〒104-0028

東京都中央区八重洲2-8-1 日東紡ビルディング10階

TEL:03-3510-6131 FAX:03-3510-6140

URL: <http://www.nicho.co.jp>

関連会社：日本調剤ファルマスタッフ株式会社、日本ジェネリック株式会社



(5ページから続く)

当然、薬学的な知識の研修もありますが、製薬会社の協力によるインスリンの服薬指導の仕方といった実務実習、あるいは道内の医療大学の見学など、総合的な研修を行います。

最後の1カ月間は、配属予定店舗でOJT研修を行います。細かくいえば、最終1カ月の

——各社とも新人薬剤師に対して、それぞれ特徴ある研修体制を整備されている状況が、よく分かりました。

ところで学生にとって大きな関心事の1つは、調剤薬局業界の将来性ではないかと思えます。いま、社会保障改革が論議されていますが、医療費抑制が叫ばれ、医療保険制度そのものが大きな転換点を迎えていることが、心配材料とも考えられます。

ただ、保険薬局が将来なくなることはあり得ませんし、今後はむしろ地域医療の中で然るべき位置付けが行われ、薬剤師の役割や薬局の使命、責務が重みを増していくだろうと思えます。このように厳しさが予想される一方で、地域社会での期待が高まっていくという状況があるわけですが、こうした保険調剤薬局の将来という点について、白井さんはどうお考えでしょうか。

白井 薬価差益の減少や調剤報酬の抑制などが進み、確かにここ数年、調剤薬局を取り巻く環境は大きく変化しており、患者さんへのサービス強化に対応できない薬局は、淘汰される可能性が高いと思います。サービスの向上を図るには、薬剤師を主体とする人材と設備への投資が不可欠ですから、そうした対応のできない薬局は、今後厳しい環境に置かれるのではないのでしょうか。

——平子さんはいかがですか。

平子 調剤薬局の経営的な側面からお話しますと、将来的には薬局が2極化するのではないかと予想しています。1つは私たちもそうですが、チェーン展開してスケールメリットを生かせる大型の薬局と、パパママ薬局といわれるような店舗で、地域住民や医療機関と密接な関係を築いている薬局は、それぞれのスタイルで生き残っていけると思います。それに対して、一定のカラーを打ち出せない中間的な薬局の場合は、経営的に難しい面が出てくるのではないかなと考えています。

——規模的にはどういうイメージですか。

平子 中規模クラスの薬局ですね。スケールメリットを出したくても出しにくい。また

うち3週間がOJTで、あとの1週間は研修センターに戻り、研修したことがすぐに実践できるのか、いや知識だけではできないこともあるのか、などをディスカッションします。最後にペーパーテスト、ロールプレイテストを行い、合格すれば正式配属され、辞令交付となります。

特色ある店舗展開を進めるにも投資が必要で、キャッシュフローの問題も出てくると思われます。経営的にはそういう予測を持っているのですが、もう一方で保険薬局の機能という面からお話させていただきますと、人々の医療に対するニーズは多様化してくると思われます。安全性、スピード、

在庫、配達、医薬品や健康の指導など、地域ごとに患者さんのニーズにどれだけ応えていけるかが、重要なポイントだと考えています。

——やはりキーポイントになるのは、地域住民との結び付きでしょう。個々の店舗が地域で住民としっかりした信頼関係を構築していかないと、それが会社のトータルイメージに跳ね返ってきますし、企業体としても発展していかないと思うのですが、松井さんはいかがでしょうか。

松井 会社の考え方でしようが、患者さんや医療機関のニーズ、地域住民の要望も、時代に即したものがあると思えます。それをい

かに早く察知し、薬局サービスの向上や店舗展開の仕方に反映していくかが重要なのだと思います。

私どもでは、例えば小児科の門前薬局でしたら、子どもたちに安全な薬局設計をしようと努めていますが、それは現場の薬剤師から生まれた発想です。そのほか24時間対応、昼

——何十年も先のことは誰にも分かりませんが、現在は分業が進んだといっても、率にすれば全国平均で55%程度です。上限が何%かは多くの見方もありますが、保険調剤市場は、まだまだ発展途上という認識で良い



田代氏

敷きの店舗なども、提案したのは全て薬剤師です。出店の際には、患者さんや医療機関の希望、あるいは地域性を重視して、サービス向上に努める必要があると思っています。

——田代さんの会社は、小規模の店舗が比較的多いというか、医療機関側と総合的な展開をされていると思いますが、どのようにお考えですか。

田代 医療機関側からみれば、まだまだ調剤薬局に対するニーズは高いと思います。医師の中には処方せんを出したい、特に新年度の診療報酬改正を機に、分業に踏み切りたいという方が多数おられるようです。その場合に本当に信頼できる薬局、薬剤師に対する需要が非常に高まってくると思います。

ただ、薬剤師はまだ勤務地、待遇等を重視する傾向があるように思います。しかし、本当に患者さんから必要とされている場所で、医師と共に医療人としての使命感を持って、患者さんのために一生懸命働きたいと思う薬剤師が多くなれば、調剤薬局のニーズもさらに高まり、薬剤師の新しい未来への広がりが出てくるのではないのでしょうか。

だろうと思います。

また分業の進展と共に、調剤過誤などへの対応が重要になり、住民から信頼される薬剤師の育成が、社会の強い要望になっています。そこで薬局は実際にどういう人材を求めている

重くなる薬剤師の責務 住民の信頼獲得がキー

nivy

日本医歯薬研修協会

医学・歯学・薬学
医療系国家試験対策

薬学生 薬剤師国家試験対策講座

- 一年・半年・短期コース
今の時代 だからこそ
一つのことから複数を知る講義
- 公開模擬試験 (年2回)
- VODコース配信予定
自宅にいながら、何度でも繰り返し聴講できる新しいシステム

参考書



『通称：白本』 『クイックマスター』

■発行所 株式会社 評言社 (TEL03-3256-6701 <http://www.hyogensha.co.jp>)

- 白本は出題範囲を網羅した参考書です。
過去問題が豊富に収載され、項目ごとに勉強しやすく、一問一答形式のcheck問題も充実。
- クイックマスターは、導入やまとめに最適。
A5版で小さく持ち運びに便利！



- 単クラスで、少人数制！
- 講師も講義数もNo.1
- 反復重視で実力up！
- 設備も充実！

お問合せ先
〒166-0003 東京都杉並区高円寺南4-27-12
三井住友銀行高円寺ビル3F
フリーダイヤル：0120-55-1489
TEL 03-5277-3191 FAX 03-5377-2214
<http://www.ishiyaku-k.com>
e-mail: yaku@ishiyaku-k.com

くのか、ご出席の皆さんは採用の現場におられますので、望む人材とか、逆にこういう人には来てほしくないというお話をお願いします。

白井 今後、「医薬分業」が進み、それに比例して患者さんの「調剤薬局」「薬剤師」に対する期待は、ますます高まってきます。その意味では、まず「医療人」としての使命感を持ち、「自分がどうあるべきか」、そのためには「何をすべきか」を常に考えられる人。受け身ではなく常に高い目標を持ち、その目標達成のため積極的に自己研鑽し、挑戦できる人材が必要だと考えています。

さらに、本人のキャリアパスを考える上では、リーダーシップ力、問題解決能力、コミュニケーション力も重要なスキルになりますね。

松井 私は薬剤師ではありませんが、学生さんと話す機会が非常に多いです。その中で気がかりなのは、いま白井さんからもお話がありましたが、受け身の人が多いという印象を受けることです。私どもは自ら積極的に意見を言い、行動できる方にぜひ来てほしいのです。また、薬剤師の職能を極めることは当然重要ですが、社会人としてのバランスを持つ人が望まれます。あと欲をいえば、皆

から慕われる人でしょうね。

田代 同感です。私どもの社長がいつも話すことですが、「自分」という言葉は自と分に分かれます。自は「自ら」、分は「わかまえる」、つまり自らをわかまえる人ということです。例えば家で喧嘩をしてそのまま出勤し、苛立った気持ちで患者さんと接するようなことは、決してあってはいけません。そのような患者さんの立場を考えられない自己中心の人は、薬剤師の資質として問題があるでしょう。あるいは待遇や福利厚生といった面ばかり重視されるのも困ります。

平子 ほしい人材は、各社とも重なるでしょうね。条件としては、まずフレキシブルな対応ができる人です。例えば、患者さんが求めていることを会話や表情から理解し、それに対して自分がどうすべきかを考えられる人。これは

積極的な姿勢を前面に求められるバランス感覚

相手を理解しようという気持ちがあれば、面接などで自然と伝わってきます。

もう1つはバランスの良さです。1人の薬剤師として、専門性を持ちながらリーダーシップも発揮できる人です。また、薬剤師という専門家の仕事を通じて会社、患者さん、社会にどういう利益をもたらすことができるかを考えられ、周囲の人たちと協調できる人、そういう人がほしいと思います。

田代 もう1つ、広い意味での経営なども含め、多くのことが考えられる人が望ましいですね。

平子 少し厳しい言い方ですが、こういう人材は採用したくないということが、1つだけあります。「本当はこうしたかったが、結局これにしかねなかった」というような人です。「だったら最後まで目標に向かって頑張れば良いじゃない」と、逆にエールを送りたくなくなってしまいます（笑）

田代 やはりチャレンジ精神は大事ですね。自分の能力に線を引きのではなく、それを超えられるような人材がほしいと思います。

白井 そうですね。現状を常に「他責」としてとらえ、自律した行動が取れない人材は、成長性が乏しく、魅力を感じません。

薬学の基礎をしっかりと 大学生活は感受性豊かに

——仕方なく薬局に就職試験を受けに来たというのでは、気持ち的に最初から負け犬です。薬剤師という仕事を、前向きに捉えることが大切だと思います。少し話題を変えまして、在学中にこういうことを勉強してきてほしいという要望はありませんか。

田代 私は薬学出身ですが、社会人になって感じたのは「学校で学べることは、学校で学んでおけばよかった」ということです。社会に出て仕事を始めると、例えば薬理学、薬物動態学などは必ず見直す日が来ます。ですから大学での講義内容など、学べるだけ学んでももらいたい。それから多くの友人を作ること。友だちと付き合う中で、コミュニケーション能力も高められます。あとは自分の気持ちを閉じ込めず、様々なことにチャレンジしてほしいですね。

松井 同じ意見ですが、よく学べよく遊べに尽きます。仕事ができる人は、どちらに対しても貪欲な姿勢を持っている気がしますし、自分や仕事を盛り上げる人間力の強さを感じますからね。また、社会人としてはスタートダッシュが非常に大事ですが、その時点で社会常識がある人とならないのでは差が出ると感じています。

職業観というか、薬剤師がどういう仕事をするのか、考えてきてほしいですね。働く場は自己実現の場でもありますから、自分がどうなっていきたい、どうしていきたいのか、薬剤師としての使命を具体的にどのように実現していくかも、頭に置いてほしいと思います。

白井 私は3つのことをお願いしたいと思います。1つは、「学業」と「実業」という



松 井 氏

言葉がありますが、大学は学問の業を修得す
（8ページへ続く）



わたしたちと一緒に 見つけましょう、進むべき道を。

全従業員中、薬剤師は80%を占めています。当然のことながら現在どんなに責任ある立場にいて、大勢の部下がいる人でも、平等に「駆け出し」の頃がありました。薬剤師として社会に出て、薬剤師として働く。誰でもスタートはあまり変わりません。しかしその後さまざまな経験や知識を習得して、ある人は調剤の現場で薬剤師としての経験を重ね、さらに深い知識を追求している。また別の人は調剤の現場を離れ、会社の経営に携わり新たな自分の可能性を広げている。というように決してひとつのレールを全員が同じように歩いているわけではありません。その背景にはクラフトという大きな企業だからこそ持ち得る選択肢の多さがあります。

クラフトは「薬剤師として」ということだけが、患者に対する貢献と考えているわけではありません。自分が薬剤師として今何ができるのかを考えることはもちろん、将来自分が何をしたいのかが大切です。調剤、コミュニケーション、将来の自分。そのどれにでも共通するのは分析することの重要性。クラフトにはそれらをバックアップできる体制と数多くの選択肢があります。

さあ、一緒に見つけましょう。あなたの新しい目標と進むべき道を。

クラフト株式会社 〒102-8478 東京都千代田区麹町5-1 NK真和ビル6F
TEL.03-3265-8032 FAX.03-3222-5228 人事部採用担当 亀屋、松井
URL : <http://www.kraft-net.co.jp> e-mail : jinji@kraft-net.co.jp

(7ページから続く)

る場ですから、何よりもしっかりと勉強をしてくること。第2に、調剤薬局はサービス業だということを理解し、薬剤師として「患者さんへ最高のサービスを提供するとはどういうことか」を自分なりに考えてきてほしいですね。3つ目は「目標」をしっかり持つことです。

つまり、昨日までの「学生」チャンネルを変えて、今日からいきなり「社会人」としてスタートすることは難しいですから、前もってこの点を考えてスタートした人の方が、何事に対しても積極的な対応や行動が取れると思います。

平子 確かに薬学生はカリキュラムがタイ

——ところで学生を受け入れる側から見ると、今の薬学教育に足りない面を感じることもあるかと思いますが、企業として大学に何を望まれますか。例えば、4月から6年制がスタートしますが、それを機にこう変えてほしいといった要望はありませんか。

平子 6年制というのは、現場に出てきたとき、薬剤師としてきちんと仕事ができるよという趣旨から、実務教育を充実させる目的で導入されたものと認識しています。

私が学生の頃は、薬学の勉強を要領よく、浅く広くやってきた人の方が、国家試験でも良い点数を取っていました。ところが現場で「あっ」と思ったとき、なぜこうなったのかというような踏み込んだ勉強は、修士課程に進むまでなかったと記憶しています。正直なところ4年生までは、大学を国家試験の予備校のように思っていた部分もありました。

現在は国家試験もずいぶん難しくなったといわれますが、なぜこうなるのかという原理原則や、なぜこういうことをするのかを、時間を取って踏み込んで教えてほしいですね。そうならば、1つひとつの学問にもっと興味が持てるでしょうし、現場へ出た時にも、大学で学んだことが具体的な解決策を導くことにつながるのではないのでしょうか。

白井 おっしゃるように、医師と対等に活躍できるだけの技能、態度などを身につけるためには、4年間の薬学部教育では十分ではないという声が高まり、来年度から6年制が導入されることになったわけです。

これまで、大学では医薬品メーカーの研究開発者やMRの養成を中心とした教育が行われ、臨床教育や実務実習はほとんど行われて

トで、専門の勉強だけでも大変です。しかし感受性豊かに学生生活を過ごし、いろいろなレセプターを身につけてもらいたいと思います。大袈裟かもしれませんが、ゴミを平気で捨てる人を見て、地球全体の環境問題が考えられるとか、感受性の豊かさは知識とは別に社会で非常に役立つと思います。自分が主役で語れるような、素晴らしい経験をさせていただきたいですね。

田代 私は面接で、どのようなアルバイトをしたのか聞くことがあります。その時に、これをやりましたと言い切れる人と、ぼそぼそ自信なさげに話す人がいます。同じようなアルバイトを経験しているはずなのですが、その違いは結構大きいと感じます。

いませんでした。つまり、薬剤師教育は就職先の病院や調剤薬局に委ねられ、就職先の教育システムの充実度によって、薬剤師の質に大きな格差が生じています。

しかし、製薬企業への就職が薬学部卒業者の1割程度という状況ですから、大学は今後、社会のニーズに応え、医療のプロとしての薬剤師育成を目指して、臨床や実務実習を重視したカリキュラムを充実させてほしいと思います。

田代 平子さんのお話を聞いていて、なかなか4年間では、将来何をしたいのかが考えられないかなと感じました。最近、ある大学から1年生向けのアーリーエクスポージャーの要請があり、対応したことがあります。その際に、模擬ルームで軟膏の調製などをさせてみたのですが、あとで大

学の先生から聞いた話では、その後の学生の反応がずいぶん変わったということでした。いま1、2年生では、実践的なことより基礎教育が中心ですが、実務と直結するような内

——それでは最後に、ここだけは強調しておきたいという点がございましたらお願いします。

白井 「学業」の世界から「実業」の世界

容も含めていただけることを希望します。

——低学年で、調剤や製剤の実習をするとはあり得ませんからね。

田代 また、別の大学の先生が、最近は製薬企業へ就職する学生が少なくなってきたと話していました。製薬企業にはMRという重要な薬剤師の受け皿がありますが、希望者が激減しているというのです。調剤薬局の採用担当者が言うべきことではないでしょうが、それはそれで寂しい面もあります。やはり学生が、いろんなことにチャレンジしてみようと思うような教育、授業を期待したいと思います。

松井 学生を見ていると、知識偏重という節があります。これから多くの臨床経験を積まれることと思いますから、そこで人間として何ができるのか、臨床実習を含め、そうしたことが経験できるような授業を行ってもらえれば、ありがたいと思っています。

——今後はSPを使った実習とか、大学も教育や実習に様々な工夫を凝らすだろうと思います。とはいえ、どの程度それを修得できるかは、最終的には学生個々の意識や態度に帰結するのでしょうか。ただ、2年間延長されて中身が濃くなりますから、身に着き方が違ってくることは想定されます。

田代 6年制になれば、その部分が重視されますから、楽しみではありますね。

松井 6年制になることで、医師とも対等に話せる薬剤師が求められてくるのではないのでしょうか。薬学だけでなく医学に対する知識も深めることで、より臨床的に薬のことを学べるのではないかと期待しています。

——大学の受験対策についてはどう思われますか。国家試験の予備校かといった批判もあるようですが…。

田代 薬剤師の仕事は、国家試験に受からなければできないわけですから、致し方ない面はあると思います。最近は医師の国試もコミュニケーション能力を重視しつつありますが、同じことが薬剤師の国試にも取り入れられてくれば、いろいろな面で変わってくると思います。ただ私たちが受けた頃とは、国試の内容はかなり違っていて、ずいぶんと現場に近い問題が取り入れられていますね。

に入ることは、自らが「実」になる業を得るということです。教育を例に挙げれば、教育は与えられるものではなく、自らが積極的に学ぶものです。当社も教育環境を整えており、

三菱ウェルファーマ株式会社
http://www.m-pharma.co.jp

創薬力

三菱ウェルファーマは生命の輝きをテーマに医薬品の未来を創造します。



そこから得たものは、すべて自分の知識として蓄積されるわけです。与えられたものは自分のものにはなりません。自らがプロ意識を持った薬剤師として成長をするために、受け身ではなく自己成長のために積極的な行動をとってほしいと思います。薬学生が将来、薬剤師として活躍するためには、自分を従来の環境に温存するのではなく、1人ひとりが意識変革することが必要だと思います。

平子 私たちは学生さんに対して、「医療の未来や薬剤師の将来像を、自分たちで考えて創造していこう。そういう人がほしい」と声を大にして訴えています。医療が変わって

いく中で、5年後、6年後に現在と同じことをしているわけにはいかないのです。その時にどうするのか、医療の未来を私たちと一緒に創造し、デザインしたいという人に、ぜひとも当社に来ていただきたいと考えているのです。

田代 当社では新入社員に対して、価値ある人生を共に歩んでいこうと呼びかけています。ぜひとも学生さんには、社会に出て誇りと使命感を持って仕事をしたいです。

もう1つ、薬剤師である以上は医療人ですから、患者さんのことを常に見てほしい。自分のことより、他人のことに思いを馳せられる人になってほしいですね。

松井 働く場とキャリアアップできる機会は、私たちの方で用意しますから、あとは自分たちで努力し、積極的に掴み取ってほしいと思います。提供された場を生かすも殺すも自分次第だということを、ぜひとも学生さんに強調しておきたいです。私たちは「人材」を「人財」にするまでは、惜しみなく努力しますので、チャンスをしっかり生かしてただけことを期待しています。

——土俵は用意しますが、相撲をとるのは皆さん方ですよというお話でした。この松井さんの言葉を結びとして、座談会を終わりたいと思います。ありがとうございました。

チャンスは努力で掴め
未来を創造できる人材に

保険薬局協会

保険調剤薬局の集まりである日本保険薬局協会（NPhA）は、初めての「合同就職説明会」を、昨年東西で開催した。薬学生向けの就職セミナーは数多く行われているが、調剤薬局だけに限定した説明会はなかったことから、同会の雇用問題検討委員会が企画し実施したもの。NPhAは「保険薬局協会にしかできない、保険薬局協会だからできる就職セミナー」だと胸を張る。

開催日は東京会場が11月23日。43社がブースを設けて出展、Uターンコーナーにも23社が参加したほか、ネオフィスト研究所の吉岡ゆう子氏が「これから10年、薬剤師に最も大切なこと」というテーマで講演も行った。天候にも恵まれ、350人もの学生が訪れた。

一方の大阪会場は12月4日。出展29社、Uターンコーナーには19社が参加。ここでは新医療総研代表の井手口直子氏が、「今から始めよう、勝ち残れる薬剤師のキャリアプラン」と題して講演した。こ

参加学生には明確な目的意識

東西で合同就職説明会開く

の日は残念ながら激しい雨が降っていた影響もあり、来場した薬学生は200人程度であった。

合同説明会について出展した企業は、「調剤薬局に就職したいと考えている学生だけにターゲットを絞ることができ、ブースへの訪問人数も、他のセミナーより多かった」と高く評価している。

「参加した学生も、真面目な人が多いという印象だった」とし、特に薬局志向という明確な目的意識を持ち、ある程度の知識も身に着けていることから、質問も業務に直結したものなど、非常にレベルの高い内容だったという。



説明に熱心に聞き入る学生たち

トップは武田薬品

アポプラス調査

就職したい製薬企業

アポプラスステーション（APS）は昨年12月1日、薬学生の就職動向調査を発表した。就職したい製薬企業の第1位は武田薬品、次いで第一三共、第3位がノバルティスファーマとグラクソ・スミスクライン（GSK）だった。同社は10月に転職希望者調査も発表した。GSKを除いて転職したい企業のトップ3と同じ顔ぶれとなった。調査結果についてAPSは、「比較的売り上げとリンクした人気度になっている。学生の価値基準としては、企業規模が重要なのだろう」と分析している。

この調査は、製薬産業の市場動向などを調査しているAPSメディカルリサーチセンターが、医療関係企業の求人活動の参考資料と

するために実施したもの。APSのセミナーに参加した薬学生50人（3年生中心）を対象に、希望する職種、就職先の選定条件などを聞いた。

興味を持った職種は、病院薬剤師、製薬企業、調剤薬局、大学院などへの進学、その他一般企業、民間研究所という順だったが、特に上位3職種に集中していた。

就職したい製薬企業ランキングでは、トップ3以下はアストラゼネカ、大塚製薬の順で、7位にツムラが入った。「漢方薬で独自のポジションを取る同社の活動や、製品構成が評価されたのであろう」と分析した。8位以下ではアステラス製薬、エーザイ、中外製薬と続いている。

就職の際に重視する条件では、「社員の雰囲気」「知識が活かせる」に集中した。特に製薬企業希望者の場合はこれら2条件に加え、「給料が高い」を選択する傾向が見られたという。

CRC募集

募集要項

必要条件 薬剤師 看護師 検査技師の有資格者
勤務地 大阪事業所・東京事業所
勤務時間 8:30～17:30 (実働8時間、時差出勤制度あり)
休日 年間120日 (社内指定休)
待遇 薬剤師・看護師: 年俸4,290,000～
検査技師: 年俸3,710,000～ ※ともに時間外手当あり
各種社会保険完備、通勤交通費 (実費支給)、昇給年1回
応募方法 履歴書 (写真要) を郵送ください。
送付先 大阪府吹田市春日4-12-11 千里サンブラザ新館 (担当: 高瀬)
東京都新宿区新宿5-15-5 新宿三光町ビル2階 (担当: 国府田)

CRCとは治験コーディネーター (Clinical Research Coordinator) の略で、治験に参加する人 (被験者) と医師、治験に係る医療機関のスタッフ、治験依頼者 (製薬会社) とのパイプ役となり、治験がスムーズに進むように調整 (コーディネート) を行うスタッフのことです。現在、InCROMでは37名のCRCが活躍しております。

InCROM



- 主な業務**
- 治験参加のための補助説明
 - 通院スケジュール管理
 - 被験者からの相談窓口業務
 - 治験実施医療機関内の治験に携わるチーム内の調整
 - 治験依頼者との連絡業務
 - 各種書類の作成
 - 症例報告書の作成補助

今年で設立22周年を迎える、株式会社国際医薬品臨床開発研究所 (InCROM Insutitute, Inc) は、治験業界のパイオニアかつ業績No.1の存在として、臨床試験のトータルサポートを行っています。さらに民間中規模病院、各専門領域における臨床試験の経験・知識が豊富な先生方と緊密な業務提携関係を築きあげ、日本の治験における問題点の解決に取り組んでいます。また、医薬品開発の世界規模化に対応し、ロンドンに欧州医薬品臨床開発研究所 (InCROM EUROPE) 及び上海に上海医薬品臨床開発有限公司 (InCROM CHINA) を設立し「モラルとサイエンスとビジネスの共存」を実践し、社会貢献と質の高い臨床試験の実施を目指しています。

株式会社国際医薬品臨床開発研究所
web: <http://www.incrom.com>