人事担当者に聞く

ヒューマンスキルに磨きを

製薬業界は、1961年に国民皆保険制度が発足以来、右肩上がりに成長し続けてきた。だが、近年は、国の医療費抑制政策に伴う国内市場成長の鈍化により、大きな転換期を迎えている。海外進出を目指す企業も多く、石川誠氏は「これからは、チャレンジングな仕事が増えてくる」と指摘する。さらに、「スケールの大きな仕事にチャレンジできるフィールドが用意されているという点では、薬学生にとっても大きな魅力を感じてもらえると思う。自分を伸ばしたい、成長したいという薬学生は、製薬企業への就職を一考する価値がある」と語る。

大日本住友製薬人事部（人材グループ）マネージャー　石川　誠氏

薬学生が製薬企業に就職する利点として「他の理系や文系の学生とは違って、４年間薬学に従事しているため、医療関係者とも高いレベルでの会話が期待できる」と断言する。「後は、いかに自分の知識を人に伝えられるかが大きなポイントになるが、そのためのヒューマンスキル的な部分については、会社に入ってからもさらに磨きをかけてほしい」と話す。

学生時代の過ごし方についても「積極的にサークル活動やアルバイトをすることで、いろいろな人と接する機会を持ってほしい。大学の定期試験や国家試験では、一定の答が用意されているが、社会に出ると答のない取り組みが増えていく。学生時代に自ら課題を作って、成功したり失敗したりする体験を積むことは非常に重要」とアドバイスを送る。

特に、MRの仕事は、人から教わるだけではなく、自ら考えて行動し、仕事を自分でコーディネートしていくことが求められるため、常日頃から行動力が身に付くように心がけておく必要がある。また、研究者として製薬企業に就職しても、１人で完結する研究はないので、こちらもうまくチームに溶け込めるかなどヒューマンスキルが問われる。

薬学部は女性の多い学部だが、「男性に比べて女性はライフイベントにかかわる負担は大きい。だが、それをうまくクリアできれば、もともと優秀な人が多いので道は自ずと開いていく。リーダーを目指すという高い志を持ってほしい」と訴えかける。

世界に向かって事業展開するステージにある大日本住友製薬では、「若い人材がフランクに仕事に取り組める環境は整っている。会社の成長と共に、自らを高めたいというガッツのある人にはぜひ来ていただきたい」と呼びかけている。

最後に「就職活動は、人生の大きな節目という意味で良い社会勉強になる。早い段階で、製薬企業、病院、薬局などと就職分野を決めつけないで、就職活動を通じて様々な業界のことを知っていただきたい」と強調した。

知識に加え「会話能力」が大切

この数年間で急成長しているドラッグストア業界。昨年11月には総務省の「日本標準産業分類」にドラッグストアが分類され、今や日本の消費・景気の動態指標として位置づけられる業態となった。一方で、従来からの健康志向の高まりや高齢化社会が進む中、セルフメディケーション推進の窓口として、また医薬分業の受け皿としての期待も大きい。

セガミメディクス　上野　裕士氏

「調剤を併せ持った、ドラッグストアが取り扱う幅広い商材についての専門性が必要になる」と、ドラッグストア大手のセガミメディクスで人事担当責任者の上野裕士氏（総務部人事チームマネージャー）はドラッグストア企業が求める薬剤師のイメージをこう語る。

ドラッグストア業界の動向について、上野氏は「今後、コンビニエンス性や幅広い品揃えで長時間営業する形態と、専門性を追求し薬剤師を中心に展開する形態の２極化が進む傾向にある」と見通す。同社の場合は、専門性追求型の店舗を進めていく方針で、調剤、OTC薬、サプリメント、食事に至るまで、トータルで来店者や患者に対してアドバイスできる薬剤師育成に注力している。

2009年には改正薬事法の完全施行で新しい医薬品販売制度がスタート。業界を取り巻く環境は激変しようとしている。それだけに企業が求める薬剤師像も様変わりしそうなのが現状だ。上野氏はドラッグストア薬剤師について「知識の上にプラス、コミュニケーション能力が大事」だと強調する。ドラッグストアの店頭では、頻繁に様々なタイプの人と接する機会が多い。薬学的知識が豊富でも、それを相手に分かりやすく伝えることができなければ無用の長物。「笑顔をもって、あいさつなど明るく対応できる人でなければ難しい」と上野氏。また、『薬剤師として、こういう仕事はしたくない』という「薬剤師の壁」を自分の前に張りめぐらすタイプも少なくない。何でもどん欲に勉強していくタイプがドラッグストアには向いているようだ。

最後に上野氏は企業選定のポイントについて、「やはり自分が働く現場を見ること。企業説明会やネット上だけでイメージすることなく、希望する企業の店舗を複数カ所見て歩き、できればそこで働いている複数の人に話を聞くことが大事。企業側が見せてくれる店舗はいわば特別な店。その見極めを行うことで、入社後に戸惑うようなリスクも減るはず」とアドバイスを送る。一方で、「企業が全ての希望を揃えられるわけではない。むしろ、自分が入社してどう描いていくかという気持ちを持つことが大切。薬剤師になることがゴールではなく、本当の勉強はそこから始まるつもりで取り組んでほしい」という。

イオンで薬剤師の可能性
追求してみませんか。

調剤事業の推進や予防・健康増進など、
「かかりつけ機能の強化」を最重要テーマに掲げているイオンだから、
薬剤師ができること、たくさんあります。
あなたがなりたい薬剤師の姿、イオンで目指しませんか。

http://www.aeon.info/company/saiyou/aeon/yakugaku/

【営業収益】1兆9602億6500万円（2007年2月期）
【従業員数】7万6318人　【薬剤師数】1292人
【店舗数】ジャスコ、マックスバリュ、スーパーセンター、メガマート等、
393店舗（うち医薬品取扱301店舗、調剤併設125店舗）

AEON
イオン株式会社

■エントリー・お問い合わせ先
イオン株式会社　薬事採用グループ　〒261-8515　千葉県千葉市美浜区中瀬1-5-1
フリーダイヤル：0120-12-8130（平日10：00～18：00）
問い合わせフォーム：https://www2.aeon.info/employment/