

信頼され印象に残る薬剤師に

「これからの薬剤師は免許だけでは生きていけない。付加価値を付ける必要がある」。そう語るのは近畿地区を中心に全国29都道府県に130店舗を展開する調剤薬局のフロンティアで採用を担当する松尾純弥氏。付加価値とは「ワンランク上の研修認定薬剤師や、プラスアルファの仕事に役立つ資格を取得すること」と具体的に指摘する。医療の世界は日々進歩しており、自らのスキルを常に磨くことは必須。薬剤師には、研修や学習で得られた知識を踏まえた上で、患者と向き合うことが求められている。

フロンティア人事部採用課 松尾 純弥氏



研修認定薬剤師になるために自らが研修会に足を運ぶのも1つの方法だが、仕事が忙しくて研修会へ参加できない薬剤師も多いはず。そんな場合でもフロンティアでは店舗で研修が受講できるインターネット研修を導入し、研修認定薬剤師の取得を後押

ししている。また現場からの要望に対応し、研修システムの1つにNR（栄養情報担当者）養成講座も採り入れた。

全国展開している同社にとって、1カ所に集まっの集合研修は難しい。そこで新たにスタートさせたのが、Webによるテレビ会議システムを活用した研修システム。定時になると、本部と全店舗が双方向で結ばれ研修が受けられるというもので、質疑応答もリアルタイムでできる。内容は臨床、新薬、検査のほか、マナーや接遇など薬局や薬剤師の業務に関わる多様な分野だ。その時間帯が、忙しければ後日録画した内容を見ることもできる。将来的には自宅学習も可能にさせたい考えだ。

松尾氏は、「投薬するときに不安になる患者さんも多い。そのときに安心して帰り、服用していただけるよう、薬剤師には患者対応やコミュニケーション能力が重要になる」と、同社が様々な形で薬剤師に対し研修機会を提供している理由の一端を示す。

数々の現場経験を積んできた松尾氏は「管理薬剤師ともなれば、仕事量も多く疲れることもある。ただ、基本的には患者さんに喜ばれる仕事。それが次のやりがいにつながる。店頭で気軽に声をかけてもらう、自身がいなくて残念に思われれば、うれしく感じるものです」と、患者さんから信頼され、印象に残る薬剤師になってほしいと語る。

現在フロンティアでは大病院、医療モール、開業医を対象に多様な店舗展開をしている。各種店舗を経験した後は店長、エリアマネージャーへの道が開ける。一方、「本部での教育・DIや人事・営業、企画などにも現場薬剤師が携わるニーズが高まるだろう」と指摘する。「従って現場の仕事ばかりでなく、コスト意識やマネジメント能力の向上が重要」。松尾氏は長年にわたる現場経験を踏まえアドバイスする。

人事担当者へ聞く

大阪・京都を結ぶ京阪鉄道沿線のエリアを中心に23店舗の調剤薬局を擁するサンプルザ調剤薬局グループは、地域密着型の薬局として、今年5月に創立30周年を迎えるなど、地域医療に根ざした調剤業務を展開している。

サンプルザ調剤薬局グループ総務部人事担当課長 園畑 勝氏

「地域の保険薬局と病院薬局の大きな違いは、患者さんと直接対話できる時間の長さ」だと、総務部人事担当課長・園畑勝さんはいう。「特に地域密着のかかりつけ薬局では、処方せん調剤などの対応以外にも、患者さんの立場で不安や悩みや要望を丁寧に聞きし、それらを考慮した上で、指導していくことが大事になる」と薬剤師業務のイメージを説明する。

また、薬剤師として、医師と連携（医薬協業）し、患者やドクターからの絶対的信頼を得るためには「明るい笑顔をもって患者さんの気持ちを理解し、コミュニケーションのできる、より患者側に近い薬剤師という姿が理想」だと指摘する。

同社では、地域医療の担い手として責任を果たせるよう、新入社員研修を皮切りに「学術プロジェクト委員会」を組織。充実した社



内・社外研修制度を完備している。

地域で展開する調剤チェーンの場合、勤務エリアが限定されており、転居を伴う転動がないことも特徴だ。場合によっては、自分が住居を構える地域で勤務することにもなり、地域事情に精通した細かな対応も可能といえよう。

このような地域密着型の場合、「患者さん

自分の価値と一致した職場で

と接する機会が多いだけに、相当に親しい間柄になれる場合もある。また、いろいろな人と話をすることで社会的に学ぶことも多い。その中で患者さんから、個人的に感謝の言葉をいただけるときもあり、薬剤師としての喜びも実感できる」という。

園畑氏は「『薬剤師』以前に、基本的な社会人としてベースが必要。つまり、患者さんと接するコミュニケーションスキルの上に、体と薬に関する広範な臨床的な知識が不可欠になる。これらの知識と技量がなければ医療人、薬の専門家として患者やドクターから信頼は勝ち得ない。総合力を駆使した業務が薬剤師として信頼され、自然と地域医療への貢献、地位向上にもつながっていく」と強調する。

今後、処方せん調剤以外にもOTC薬販売を含めた保健領域、在宅医療への取り組みなど、総体的には薬局に求められる業務範囲は拡大する。変貌する薬局の将来を見据えて園畑氏は「取り巻く現状の方向性を理解した上で、企業規模や処遇だけでなく、自身の価値観と一致した薬局で働くことが大切なポイントになる」と、調剤現場を目指す学生に向けてアドバイスする。

東京・神奈川・埼玉エリアで活躍

Welpark
ウェルパーク

医療と健康、その笑顔のためにできること

事業内容：調剤併設ドラッグストア
資本金：9億5000万円
従業員：1630名
系列：いなげやグループ、イオンウェルシアストアーズ
店舗数：82店舗（調剤実施店18店舗）
出店エリア：東京・神奈川・埼玉・千葉

株式会社ウェルパーク

〒190-0003 東京都立川市栄町6-1-1
TEL.042-537-5274 FAX.042-534-5532

薬学生対象企業説明会
1月2月開催！

お問合せは 0120-458-789

<http://www.welpark.com>

マイナビ、リクナビ、めでいしーんねっとでセミナーエントリー受付中