

り、合同企業説明会の開催が主要活動になります。例年12月に開催してきましたが、就職活動時期の繰り下げなど環境変化を受け、今年度はいったん休止しました。

学生側も就活時期が変わり、苦労されている面もあると思うので、それらを踏まえた上で、会員企業と学生を結び付ける活動をしていく予定です。

フロンティアは調剤薬局を約140店舗有し、従業員数1900人、このうち薬剤師は600人強在籍しています。調剤事業だけでなく介護保険制度による福祉用具のレンタル、販売および住宅改修など福祉関連事業にも取り組んでいます。

網 アイセイ薬局は、2月1日時点で北海道から広島まで全国に304店舗

あり、そのうち約9割がクリニックの門前や医療モール内の店舗です。グループ全体として、従業員数は2400人ほどで、そのうち半数の約1200人が薬剤師です。また、介護福祉事業にも積極的に取り組んでいます。

松井 阪神調剤薬局は、関西を基盤に182店舗あり、うち130店舗以上が関西ですが、北海道から九州・鹿児島まで全国展開しています。来年で40年目を迎え、調剤薬局チェーンとしては日本の中でも歴史が古く、パイオニア的存在と自負しています。従業員数は1700人、薬剤師は900人います。

数年前から阪神調剤ホールディングスを立ち上げ、全体では224店舗になります。また、人材紹介や老人保健施設など多様な事業を展開しています。

藤田 ウインファーマは、神奈川中心に群馬、茨城、福島など関東圏に29店舗あり従業員数135人、うち薬剤師は約75人います。私自身は元々製薬会社にいましたが、これからの薬局薬剤師の育成を目指し、16年前に独立しました。

橋場 アモールは富山県のチェーンとしては老舗で、今年で30年目を迎えます。県内17店舗のほか、関東にも5店舗あります。

店舗は町のクリニックに隣接した地域密着型で、この形態を生かし最近では、訪問看護事業に取り組んでいます。従業員数は168人、うち薬剤師が113人。ほかに看護師、OT、PT、ケアマネなど多職種にわたります。



橋場氏

きに就職場所から選ぶ方が多いように感じます。考え方や志向が、わが社と合っていても、就職場所の関係で、学生と接触する機会さえ失われているように感じます。そもそも就職に当たってのスタート時点が、以前とは違うと感じることがあります。

そもそも学生さんと接触を持てなければ、関西以外の店舗の存在、業務形態も伝えることができません。住む所や働く場所以外の要素で、どうやら学生さんに選んでもらえるかが課題の一つです。

就職“場所”から選ぶ傾向も



向氏

——昨年度、初めて全ての薬系大学が6年制の新卒を輩出しました。新卒採用の状況はいかがですか。

沢志 薬剤師不足が解消されるといわれながら、内定者の数が満足できるような状況になっていません。一方、学生側は、国試を通過してからでも、就職が決めるので、通年採用という意識があるのではないのでしょうか。

6年間ということもあり、待遇面と勤務地を重視する傾向にあると感じています。

——全国チェーンと地域密着型薬局

とで違いはありますか。

網 全体的に、学生は国試対策に忙しく、就職活動に割く時間が少ない。そのためある程度、就職先を絞り込んでいるように感じます。

当社は比較的広域で展開しているのですが、学生の希望条件が明確な場合、希望するエリアに店舗が少ないなどを理由に内定を辞退されるケースもあります。自分の志向や働き方をはっきりさせて、就職活動に臨んでいるように感じます。

——地域に拠点を置く立場ではいかがですか。

橋場 北陸はもともと医薬分業率が低い地域ですが、ここ5年ほど伸びており、薬局数も増えています。福井には薬科大はなく、石川は金沢大と北陸大、富山は富山大ですが国立ですし、北陸では薬剤師の絶対数は足りていないかなと思います。各社、苦労しながら採用活動をしているのが実態です。

藤田 わが社では新卒採用は2年ほど前からですが、昨年12人に内定を出しました。しかし国試合格は5人で不合格が5人、残り2人は卒業延期でして、今の状況を投影しています。

大学が首都圏に集中し、神奈川では

比較的採用しやすいですが、福島や栃木、茨城など北関東圏では難しい状態です。地方出身者が地元に戻ってくれば良いのですが、もともと少ないことも採用を困難にしています。福島には2校ありますが、合格率の関係もあり絶対数が少なく、都市部とは採用の厳しさが違います。

松井 私も学生が、就職活動すると

解禁日の変更が相互に影響

——採用に向けてどのようなアプローチをしていますか。

沢志 今の学生は就職先を決めるに当たり、採用担当の説明だけでなく、実際に働いている先輩社員や友人から情報を得ているようです。

網 Webでの情報や合同就職セミナーなどが学生側との一次的な接点ですが、それとは別に同じ大学出身の先輩と話をさせたり、現場で働く職員と接点を持ってもらい、働く環境を具体的にイメージがしやすくなるよう努めています。

われわれのような採用担当はどうしても「話がうまい」と思われます(笑)。学生は「自分が働く場としてどうか」という観点で、情報を取りたいようですから、現場の人間と交流させることは彼らのニーズに合っているの

です。

橋場 われわれのような規模の企業の場合、採用活動に多くを割けないので、大手求人媒体、学内企業説明会でファーストコンタクトを取るとというのがメインです。

ただ、富山出身者が関東・中京圏・関西にも分散し、各大学の富山出身者は1人、2人ですし、そこに人材投入し、求人活動を行うのは困難であり、課題でもあります。

——就職活動の時期が繰り下げられましたが、内定を出すまでのスケジュールはどうなりますか。また、どういう対策をとっていますか。

藤田 これまで就職説明会の解禁日は12月1日、翌年4月には内々定が出ていたという流れでした。しかし、

(8面に続く)



よろこばれて、よろこぶ。

患者様のよろこび、スタッフのよろこび。それが、コスモファーマグループのよろこびです。
人のつながりを大切に、ココロ通う調剤薬局です。

インターンシップ

薬局見学会

随時受付中!!

☎ 024-935-9750

✉ fujita@cosmo-ph.co.jp (担当:三瓶・佐々木)



コスモファーマグループ

本社/〒963-8025 福島県郡山市桑野三丁目12番2号

TEL 024-935-9750 FAX 024-933-7779

http://www.cosmo-ph.co.jp/