

(11ページから続く)

玉井 やはりタイトなスケジュールになったと感じています。6年次を前に、短期間で就職活動を行い、すぐに卒業研究、さらに国家試験対策とスケジュールが詰まっています。就活期間を制限したり、国家試験後に活動しなさいと指導する大学もあるようです。

結果、国試合格だけが目的になって、将来の目標、就職する目的が明確になっていないように思います。短い期間ですが、より自分に合った就職先を決めてもらうよう、より早い段階で情報発信していかねばと思います。その意味でもインターンシップの重要性が高まっています。

また、超売り手市場と言われ、「いつでも就職先はある」といった安易な気持ちでいる学生も少なくないと感じています。その結果ミスマッチというか、自分になりたいことと実際の大きなギャップを感じて、1~2年目には転職、転職と転職癖がついてしまっているような人も見られます。

一方で、6年制に伴い学生の半数く



玉井氏

らいは奨学金をもらい、通っているようです。そのため卒後は早く奨学金を返済したいという学生が多く、給与ありきで就職先を選ぶ傾向も見られます。もう少し自分自身の将来について考える場が必要だと思います。仕事の中身が自分とマッチするよう、しっかり就職活動をしていただきたいと思

藤田 わが社では昨年、11人の新卒採用ができました。積極的に店舗展開する上では成功だったと思

に大きくなっています。特に新卒者採用の伸びは、中小チェーンにとって、大きな課題になりつつあります。

松井 売り手市場は間違いないと思いますが、昨年の採用活動の中で、地域によっては充足しているので採用できない会社もあったようです。一方で新卒給与の過当競争を背景に採用できない会社もあるようです。今後のかかりつけ薬剤師・薬局の育成を考えれば、採用環境を変えていく必要があるのではないのでしょうか。

添田 今までの学生さんは5、6社を見る中で面接は2、3社に絞りましたが、今は説明会すら3社ほど、そのうちの1社しか面接を受けないようです。就活期間が短い中で、しっかり就職先を選んでいるのかなと心配しています。

わが社としてもミスマッチをなるべく避けたいと思っています。そのため1回の出会い、チャンスを大事にして、全てを伝えた上で、アイセイを選んでもらえるよう、その判断材料をできるだけお伝えしたいと思っています。

では15年4、5月で約5割近くが内定を受けているようです。この結果を見る限り、8月の協定前にフライングをしている企業が多いと思います。そういうこともあり、今年、弊社の内定数は厳しい状況です。

また「慌てて内定をもらいな」と指導している大学もあるようですし、いまは難しい時期です。



藤田氏

——阪神調剤さんは大学側からの要望がきっかけでインターンシップが始まったということですが、どのような内容ですか。

松井 薬局には薬剤師の仕事だけでなく、いろいろなキャリアがあるので、本社での研修をさせてくれないかというのが要望でした。

例えば、私のような採用の仕事、あるいは教育研修、営業など、薬局は薬剤師だけで成り立っているわけではありません。われわれも、そのことの重要性を感じ、昨年から他大学にも周知し進めています。大学では絶対にできないことですので好評を得ています。

私は採用担当としていろんな大学に足を運び、先生や就職担当窓口の方と話をしますが、その際に学生を連れて行きます。他大学職員や教授に会うことは学生にとって新鮮ですし、逆にその学生を介して先生方が他大学の状況を知る機会にもなっています。今後も続けたいのですが、一度に大人数を対象にできないことが、ネックかなと思っています。

実施時期として一番多いのは夏休みで、1日コース、3日間など状況に合わせていくつかコンテンツがあります。

藤田 わが社でも昨年から受け入れ体制を作りましたが、募集してもなかなか集まらないのが現状です。

橋場 うちでも募集はしていますが、なかなか対象者がいないというのが実際のところ。ただ、土曜日の「体験アルバイト」には、例年何人かの参加があります。県外出身者が多く、就職に結び付きづらいのが現状です。5年生で実習したが、卒業までに時間が空いて不安だから参加するという真面目な学生さんが多いです。

結果的に、薬局勤務の薬剤師が増えることは良いことですので、採用につながりながらも、業界として応えてあげなければと思っています。

各社、インターンシップと実務実習とをどう区分けするか苦労されていると思います。ただ現状のように時間がない中で、今後インターンシップが膨らんでいくと、指針がありながら、実質的に就活期間が前倒しになってしまうという危惧も感じます。

藤田 ある就職情報関連企業の調査

## インターンシップ 薬局にも広がる

——学生さんとの接触の期間、機会が減っている中で、インターンシップが注目されているわけですね。阪神調剤さんは早くから取り組んでいますね。

松井 インターンシップと呼べるかどうか分かりませんが「薬局体験」は、4年制の頃からはじめていますが、正式には1年ほど前からです。

14年にある大学から「御社でこういう体験はできませんか」と、実務実習と違う体験学習の依頼を受け、「薬局体験」とは違うことを始めました。

玉井 われわれも実際に始めたのは2年ほど前です。就業体験に関してはある程度、実務実習で知っているのので他の情報を出していかねばと、様々に工夫をしています。

今年はインターンシップへの参加は昨年比150%と増加しています。学生さんも早い時期から知りたいとは思っているようです。夏、秋、冬の3期に分



松井氏

けて実施しています。

厚生労働省から「患者のための薬局ビジョン」が掲げられたことを踏まえ、今年はより具体的な現場での対応を中心に見てもらう。そして、現場薬剤師とディスカッションしてもらい、自分が思う薬局ビジョン、かかりつけ薬剤師・薬局を考え、発表してもらうこととしています。



## 少人数制 薬剤師国家試験対策予備校 少数育成 薬進塾

〒111-0053 東京都台東区浅草橋3-26-3 アコルテ浅草橋 101号

◎フリーダイヤル 0120-970-894  
◎電話・FAX 03-5809-1958  
◎HP <http://www.yakushinjuku.net>

☆ 薬進塾 少人数制コース：ホームページ (<http://www.yakushinjuku.net>) に詳細が掲載されています！

- ◎ 一年コース (平成28年5月30日～)：『基礎の基礎』から応用力までしっかりと育成する講座が、合格を不動なものにします！
  - ◎ 半年コース (平成28年8月29日～)：国家試験に直結した講義内容。次の日に実施される復習テストが解法力を養います！
  - ◎ 要点集中コース (平成28年11月28日～)：短い期間で深い内容。要点講義と過去問題演習が、合格へのアプローチを約束します！
- ※上記、各コースとも国家試験3日前までの開講を予定しておりますが、最終講義日の詳細につきましては試験日発表後に開示します。

— プロの講師！ プロの講義！ プロのサポート！ 薬進塾だからできる！ 合格への7つのアプローチ！ —

1. 定員40名の少人数制。
2. 国家試験対策に精通した講師歴豊富な専任講師陣。
3. 学生の反応を見ながら進められていく講義。
4. 講師との距離が近く、気軽に質問できる学習環境。
5. 学生一人ひとりに対応したサポート。
6. 『何故か？』を学び、基礎力から育てていくカリキュラム。
7. 企業研修・各種試験対策において豊富な実績を持つ、学習指導専任講師による『勉強のやり方を指導する』マンツーマン学習指導。

☆ 学校見学・個別相談 随時受付中：お気軽にお問い合わせ下さい。フリーダイヤル：0120-970-894