



添田氏

添田 去年からの取り組みでいまだ手探りですが、今年に入って実施したインターンシップでは、当社の社員研修を体験してもらいました。約10人の学生が集まり、実際の研修に参加してもらった後、若手社員と学生さんが、ざっくばらんに話し合う場を作りました。その時に、面談時期に関する希望を聞いたところ、半数ほどが早期の面談を希望していました。6年生の4月以降は国試の勉強で忙しくなるでしょうし、気持ちは理解できます。希望には応えたいと思いますが、就職協定のこともあり、大学側と十分に話し合いをしていく必要があると思います。

今後は、アイセイに入ったら、どう成長していけるか、その点を伝えていきたいなと思っています。

——クオールさんのところではいかがですか。

玉井 いわゆる医薬分業が70%となり重複投与のチェックなどが進み、薬剤使用量の適正化などある程度成果が出てきたと思います。

ただ、従来は経済誘導されてきた面がありますが、今後は質を重視する時代に入ってきたと思います。その中で昨年、患者のための薬局ビジョンも発表されました。

そういった歴史的背景を分かった上で、自分たちがどういう立ち位置で、国民医療に貢献していくべきかを考えさせる、そういうインターンシップを目指しています。

例えば、学生の前で若手薬剤師が実際に取り組んでいる内容について課題も含め発表し、一緒にその解決に向け討議するというような参加型インター

ンシップに取り組んでいます。

松井 インターンシップだからこそ、各会社の独自カラーが出るのかなと思います。そこで一般学部学生と一緒にするインターンシップも実施しています。多様な学部学生がディベートした上で、最後は薬局の場で患者、市民を対象にした公開講座を開催するというようなこともしています。

インターンシップは各社のアピールの場でもあり、これからの薬局の方向性も伝えられる場でもあり、非常に面白い制度だと思っています。

玉井 学生さんと接していると、就職先にどういう人が働いているのかが不安要素として強いようです。われわれとしては、自然体で接し、風土を感じてもらい、そこが自分と合うと思うのであれば、それはそれでよいと思います。ただ、学生としては雰囲気重視、あるいは給与重視というのが強いように感じます。

添田 雰囲気重視だとしても、学生さんにはいろいろな会社を見てほしいので、「他の会社もちゃんと見てね」と伝えていきます。

橋場 就職先を必死に考えた人は簡単には辞めない。簡単に決めてしまうがゆえに簡単に辞めてしまうのだと思います。インターンシップでは、ありのままを見せることが大事で、ミスマッチ防止にもつながると思います。

藤田 学生さんは就職情報誌等でいろいろ調べているのだと思いますが、われわれとしては実際の現場をよく見

て、納得した上で入社してもらいたいと思います。

——実務実習との差別化が一つの課題のようですね。

松井 実務実習と違った内容であるべきだと思います。

藤田 実務実習は病院と薬局合わせ約5カ月ですが、それ以外にも製薬会社やCROなど薬剤師の職種は多様です。今後、インターンシップは企業研究、各職種の仕事内容を把握するなど、将来の方向性を探るという意味でも重要です。たとえ半日でも学生にとっては参考になるのではないのでしょうか。

——何年生くらいから参加するのがよいのでしょうか。

玉井 個人的には実務実習に出る前の4年生か5年生の早い段階がよいと思います。業界全体の流れをちゃんと把握し、薬剤師としてどういう仕事があるのかということ、ある程度踏まえた上で、薬局実習、病院実習を受けられれば、点と点だったことが線で結



橋場氏

びつく。それによって自分がどういうところで活躍したいのかという方向性も見えやすくなると思います。

添田 私のところでは社員研修に参加してもらったのですが、その時は添付文書から何を読み取れるかというテーマでした。その場合、実習経験者の方は反応も良く、分かります。テーマによって、適切な時期というものがあるかもしれません。

松井 わが社では4種類ほどコンテンツがあり、それによって年次が違うかなと思います。そのうちの1つは実務実習では体験できない薬局業務ですので、実務実習を体験した方に来てもらわないと意味がないような気がします。中身にもよりますが、早い時期から来てもらった方がよいと思います。

橋場 われわれは日本保険薬局協会というチェーン薬局の団体で、総合職のある会社の集まりでもあります。松井さんから、大学の就職担当の方が総合職を見せてほしいと要望されたという話を聞き、そういう面でも貢献できるのだと思いました。すなわち当協会会員企業は薬局の現場、さらに総合職という二つの切り口を、見せられるのだと思います。

私自身は薬剤師なので、医療人という気質を持ってもらいたいと思います。しかし、医療人として現場で生きていく生き方の一方で、総合職といった選択肢もあるわけです。それを知るためにも、早めのインターンシップがあってもいいなと思います。

次世代薬局 やりがいが増えて明るい未来

——保険薬局の将来に向けて、何か一言ありますか。

藤田 薬局ビジョンが示され、健康サポート薬局の推進が課題になっています。私もその方向性は良いことだと思います。ただ、薬局・薬剤師の職能拡大ということが言われるものの、実際の医療人としての活動という面では、臨床現場への接点と時間的制約もあり、医師や看護師と比べ、足りないように思います。

24時間対応も必要ですし、災害時

に真っ先に活動していくこと。最近は大洪水による大きな被害がありましたが、患者様の医薬品備蓄も重要な薬局の役割です。

そういう意味では、就職するに当たり、薬局・薬剤師が社会的な使命を果たしていくことを理解することも大事だと思います。

橋場 薬局、分業バッシングが続いていますが、「健康サポート薬局」政策により、ある意味では道筋を作ってもらったと思います。やりがいのある

仕事これからどんどん増え、薬局の未来は明るいと思っています。そういう社会的な動きをぜひ、学生さんにも理解いただきたいと思います。

玉井 ほとんどの薬局・薬剤師はちゃんとやっているのですが、それが「見える化」されていなかったということがバッシングの背景にあったと思います。

もっと現場で活躍している薬剤師の仕事や成果が見える化され、未来はさらに明るいと思っています。



miki pharmacy 首都圏での店舗展開

ミキ薬局

東京都：20店舗 神奈川県：5店舗
埼玉・千葉・山梨・栃木県：各1店舗

私たちだからできること…
一緒に未来を描きませんか!



会社説明会開催!

3/12(土)・3/19(土)・3/28(月)

詳しくはホームページをご覧ください。

<http://miki-ph.jp>

twitter.facebookでも情報発信中!



「食と栄養」の情報発信もおこなう調剤薬局 「これからの薬剤師のはたらきかた」

株式会社メディカルファーマシー

本社：〒162-0056 東京都新宿区若松町9-12 KSビル 2F TEL 03-5368-2011

人材開発部 saiyou@miki.ne.jp

設立/昭和54年2月 資本金/5,000万円 売上高/129億円 従業員数/235名(薬剤師165名)