

 日本大学薬学部

CAREER GUIDE BOOK 2026



日本大学薬学部就職支援のポイント

日本大学薬学部では就職内定率100%の継続及び就職先の質向上を目指して、正課科目との連携、就職講演会、企業セミナー及びキャリアカウンセラーによる就職支援等を実施し、更なる充実を図ってまいります。

1 低学年からの就職意識の醸成—各種就職講座—

就職活動の流れを説明する就職ガイダンス、インターンシップガイダンス、マナー講座、ES講座、企業研究、面接、各種筆記試験対策等を実施します。薬剤師が活躍するフィールドを再確認し、自己に最適な進路選択を可能にします。

2 キャリア・カウンセリング・ルーム（CCR）での的確なサポート

—WEB就職支援・きめ細やかで柔軟に対応できる支援—

経験と実績が豊富なキャリアカウンセラーによる個別相談ルームを設けています。キャリア形成に関する相談からエントリーシートの添削及び模擬面接等を実施します。低学年からの利用を推奨しています。

3 就職面接用WEBボックスの活用—ノート型パソコン常設—

WEBによる会社説明会の視聴、面接試験及びキャリアカウンセラーとの模擬面接等に利用できます。

4 薬学部公式アプリ（INFO BOOK）での独自情報の充実

就職講座・各種セミナー・イベント・求人情報（新規開拓先含む）、就職講座動画等を配信します。

5 正課科目との連携

本学部独自の特色教育（治療・地域・経営）の意識、1年次・4年次の正課科目でSPIや就職講座を実施します。

6 新規就職講座の実施—総合大学のメリット（日本大学の英知を結集）—

- ① **日本大学法学部教授**による公務員講座 公務員の働き方、公務員試験のノウハウ、公務員職の魅力を伝えます。
- ② **人材コンサルタント経営者**による講座 将来、経営者を目指す学生は必見！求められる能力、マネジメント能力等を伝えます。

7 公務員試験対策の支援（一部科目の受講料全額補助）

水道橋にある資格の大原によるWEB版公務員試験対策講座の入門講座及び教養型合格コースの受講料を全額補助します。

8 地方就職UIJターン

卒業後の地方就職（公務員、製薬会社等）を目指す学生への情報提供及び就職支援を行います。

9 学内キャリアセンター

多数の企業・団体の人事担当者とマンツーマンで対話できる機会を提供します。

10 インターンシップ

インターンシップへの積極的な参加を促します。協力企業情報を提供、学部推薦インターンシップを実施します。

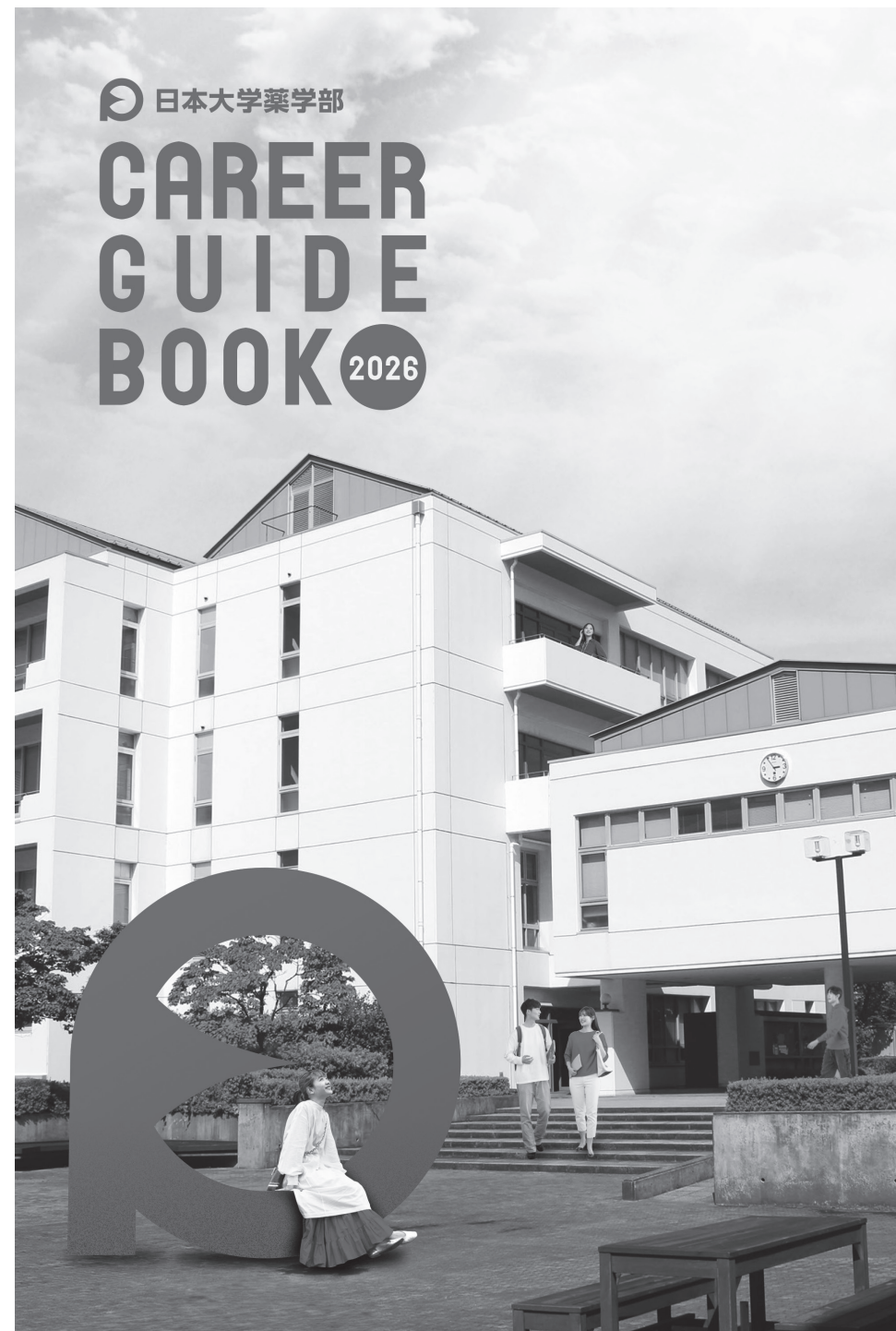
11 各種対策模試の実施及び補助

- ① TOEIC-IP 受験料の補助 ※学生負担金1,500円で受験可能です。
 - ② テストセンター対策模試（SPI形式）
 - ③ 公務員模擬試験
- 受検料は全額補助します。

12 卒業後の就職活動支援

卒業後3年以内の就職支援（求人情報の提供・就職相談・模擬面接・履歴書添削等）を実施します。

以 上



日本大学薬学部の理念および目的

「人間の保健、医療及び福祉に貢献する新しい薬学を創造する」という理念に基づいて、高度医療社会のニーズに応える医療薬学に重点を置いた特色のある教育・研究を推進し、医療人としての倫理観と高い専門性を備え、人の健康と医療の向上に貢献できる自主創造の気風を身に付けた薬剤師を要請する。

(薬学科)

薬学教育6年生の過程において、医薬品の安全かつ有効な活用、創薬科学、健康と環境に関する教育・研究を実践し、確かな薬学の基礎を身に付け、独創性と応用力並びに医療人としての心を育て、医療の担い手としての実践力を備えた薬剤師を養成する。

「キャリアガイド」活用法

1 就職活動の準備

- 自己分析・業界研究、エントリーシートの書き方、面接の手順・ポイント、マナー（メールの書き方、敬語）など就職活動の準備に必要なことをまとめてあります。目を通して早めに知っておきましょう。
- 薬学部生が活躍する分野と職種・民間就職・公務員についてそれぞれ紹介しています。
- NU就職ナビ（日大生だけの就職支援サイト）の活用方法を紹介しています。

2 スケジュールの把握・管理

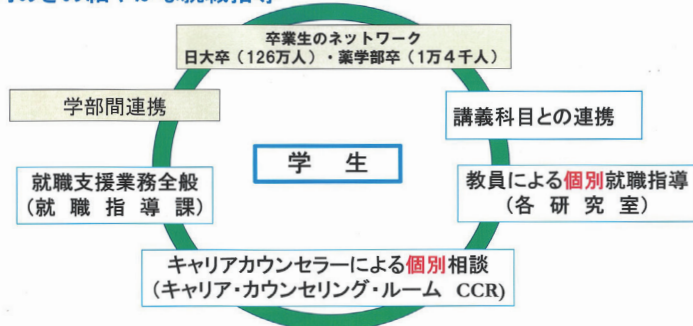
- 社会人になるとスケジュール管理がより大切になります。就職活動・インターンシップ・実習においても、メモすることを習慣づけましょう。
- 年間のガイダンススケジュールや、カレンダーを活用しましょう。

3 就職活動の本番での確認・振り返り

- 就職ガイダンス、会社説明会などで得た情報をメモしておく、エントリーシートを書く時や、面接を受ける時などに大変参考になります。

就職に関するサポート（1年次からの就職支援の実施）

- ・日本大学のスケールメリットを生かした就職支援
- ・学内のきめ細やかな就職指導



1 就職指導課

場 所：8号館1階事務室内

事務取り扱い時間：平日 午前9時～午後5時、土曜日 午前9時～午後1時

電 話：047-465-6664・3809

※夏季休暇中は平日のみの扱いで、午前10時～午後4時となる。また、大学行事等で事務取扱いを休止することがある。

2 就職関係資料

- (1) 求人票受付一覧 [各研究室・就職指導課掲示板]
- (2) 求人票ファイル [就職資料コーナー]
- (3) 公務員求人票受付一覧 [就職指導課掲示板]
- (4) 公務員採用試験案内ファイル [就職資料コーナー]
- (5) セミナー・説明会開催案内一覧 [就職資料コーナー]
- (6) セミナー・説明会開催案内ファイル [就職資料コーナー]
- (7) 企業・病院・薬等パンフレット [就職資料コーナー]
- (8) 公務員パンフレット [就職資料コーナー]
- (9) 会社四季報 [図書館ホームページから閲覧]
- (10) 就職四季報 [図書館ホームページから閲覧]
- (11) 就職四季報女子版 [図書館ホームページから閲覧]
- (12) 週刊東洋経済 [図書館ホームページから閲覧]
- (13) 公務員試験過去問資料 [図書館2階就職コーナー]
- (14) SPI対策資料 [図書館2階就職コーナー及び図書館ホームページから閲覧]
- (15) 一般常識模試資料 [図書館2階就職コーナー]
- (16) 自己分析資料 [図書館2階就職コーナー及び図書館ホームページから閲覧]
- (17) 面接対策資料 [図書館2階就職コーナー及び図書館ホームページから閲覧]
- (18) 就職活動報告書 [就職資料コーナー]

※ [] 内の資料の詳細は就職指導課又は図書館窓口で確認してください。

就職資料コーナーの資料（パンフレット等は除く）は持ち出し禁止。

就職指導課では、皆さんの就職活動をサポートしています。

資料コーナー	製薬企業・病院・調剤薬局・ドラッグストアなどの求人情報や会社案内が揃っています。
ガイダンスの開催	インターンシップについて、就職活動の流れ、エントリーシートの書き方、企業研究、面接、各種筆記試験対策を企画しています。
学内キャリアセミナー	「学内キャリアセミナー」を開催し、皆さんが140社以上の企業・団体の人事担当者やマンツーマンで対話できる機会を設けています。
WEBBOXの設置	静かな個室空間及び安定したネットワーク環境を確保した就職面接用WEBボックス（ノート型パソコン常設）を8号館1階に6台設置いたしました。
キャリアカウンセリングの実施	心理カウンセラーの資格を有し、就職のキャリアカウンセリングに経験・実績が豊富なキャリアカウンセラーによる個別相談ルームを設けています。

3 就職活動に際して提出する書類

就職活動に際しての書類は、就職指導の資料となるもの、後輩の就職活動に貴重な資料となるものなどがあり、大学にとっては全て重要な資料となる。提出書類は、定められた提出先（[]内に記してある場所）、提出期日を厳守すること。また、NU就職ナビの入力及び書類の提出に当たっては各研究室責任者・就職指導課の指示に従うこと。

(1) 就職登録カード [研究室責任者へ提出]

本学部では就職登録カード（紙媒体）の提出を義務づけている[職業安定法第33条の2(学校等の行う無料職業紹介事業)]に基づくもので、大学が就職紹介を行う時に就職登録カードの作成・保持が義務付けられている。また、就職登録カードは文部科学省高等教育局などの各種調査・照会に対する基礎資料となるので、必ず提出すること。

(2) 就職活動による欠席届 [科目担当教員および教務課・研究室責任者・就職指導課へ提出]

就職活動のために講義、演習、卒研を欠席する場合には、欠席する学科目担当者、研究室責任者と就職指導課へ就職活動による欠席届（以下欠席届）を事前に提出する。欠席届は各研究室責任者に願い出て、会社説明会、採用試験、内定式等の活動ごとに、必要事項を記入し、所属する研究室責任者に承認印を貰う。研究室責任者の押印がない欠席届は無効である。

なお、定期試験、国試対策試験、国試対策講座については、研究室責任者1部と就職指導課2部（教務課提出用を含む）を提出する。

ただし、就職活動のために欠席する場合でも、不利益を被る場合があるので、事前に研究室責任者とよく相談すること。また、定期試験を欠席し追試験を希望する場合は、定められた期間内に追試験受験の手続きが必要で、その際、欠席理由を証明する書類が必要となる場合がある。

※原則として、就職活動による実務実習の欠席は認めない。

(3) 卒業後の進路決定届 [研究室責任者へ提出、NU就職ナビ入力(任意)]

卒業後の進路が決定した場合は、卒業後の進路決定届（紙媒体）の入力及び紙媒体の提出を義務づけている。卒業する者は全員が報告することになっているので、該当する項目をチェックし提出すること。進路決定届の用紙は、就職指導課窓口で配布又は薬学部ポータルサイトからダウンロードすること。

(4) 就職活動報告書 [研究室責任者へ提出、NU就職ナビ入力(任意)]

就職活動が終了し内定を受けた後、就職活動報告書（紙媒体）の提出を義務づけている。出来るだけ詳しく入力・記入すること。

活動報告書の用紙は、就職指導課窓口で配布している。

「NU就職ナビ」を活用しよう!

NU就職ナビとは、日大生だけの就職・求人情報サイトです。日大生の就活に役立つコンテンツが盛りだくさんです。日大生を採用する企業の検索や、先輩たちが体験した就職活動内容を確認できます。

NU 就職ナビでできること

1. 活動報告書

エントリーシートの設定内容や面接で聞かれた内容など、先輩たちが実際に体験した情報を企業ごとに見ることができます。卒業生が多い日本大学の特性を活かし、先輩たちの情報をもとに準備すれば、就職活動がスムーズに行えます。

2. 企業検索

就職情報サイトに掲載されている企業数は1万社強ですが、NU就職ナビでは約16万社の企業が検索できます。企業に関する情報は基本的な内容だけでなく、最近の業績や概況に関するコメントも掲載されています。

3. 日大OB・OG情報の検索

NU就職ナビに登録している企業等に在籍する日大出身者が検索できます。

4. 就職指導課からのお知らせ

行事の案内、企業情報など最新情報が提供されます。

NU就職ナビで企業を発見し、エントリーは就職情報サイトで行うなど、うまく使い分けて活用しましょう!

NIHON UNIVERSITY
NU 就職ナビ

ようこそ ログアウト

TOP | 求人票・企業を探す | インターンシップを探す | 体験談を探す | 学校からのお知らせ | マイページ

日本大学・就職課からのお知らせ

● = 重要なお知らせ

2021/3/15 本部からのお知らせ

Web面接対策講座 オンデマンド配信中!

2021/3/15 学部からのお知らせ

【芸術学部】就職関連Google Classroomについて

2021/3/15 本部からのお知らせ

履歴書（日本大学様式）のNU就職ナビでの提供について

もっと見る >

求人票・企業検索

インターンシップ検索

体験談検索

求人票・企業を探す

2022年卒 | 2021年卒

求人公開中の企業数: 9,556社

新着: 1,163社 > エントリー可能: 1,081社 >

後輩のために体験談を書こう
就職活動報告書

履修(進路)が決まった方へ
進路決定届

ガイダンス・講座

マイページ

> 登録情報 変更

> エントリー情報 変更

> 進路希望 変更

> 活動報告書 未登録 ●

> 進路決定届 未登録 ●

> 応募履歴・ブックマーク

> メッセージ

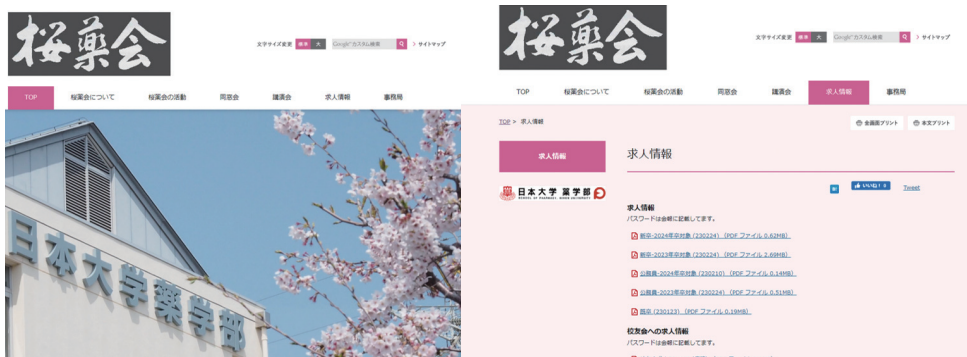
校友会ホームページ

日本大学薬学部校友会(通称:日本大学桜薬会)のホームページで、本学部と日本大学桜薬会に届いた求人情報を検索することができます。なお、IDが不明の場合は、就職指導課または、校友会へ問い合わせてください。

- URLにアクセス <https://www.ouyakukai.jp/>
- 「求人情報」のタブを開く
- 求人情報から該当のPDFファイルを選択して開いてください
- パスワードを会報で確認して入力してください



校友会ホームページ



薬学部校友会 学生会員(在学生)向け求人情報

検索条件: 職種: 薬師, 本社所在地: 東京, 職種: 11, 職種: 1, 検索: 一覧

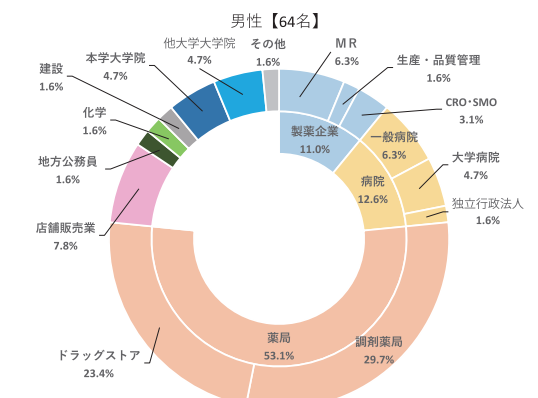
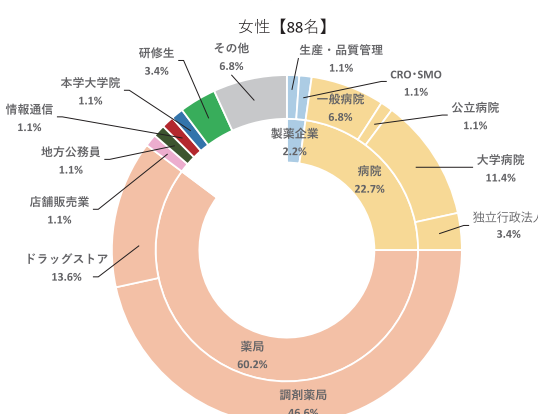
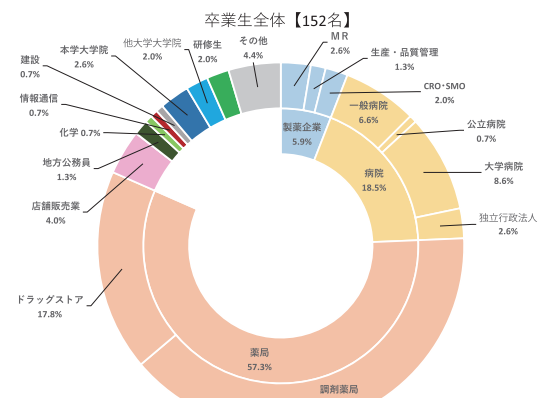
選択された文字が含まれるデータと、AND条件で検索します。
求人番号詳細は、薬学部校友会ホームページにてご確認ください。
すべて平成24年度までのデータです。

該当するデータは 9 件あります。(1/1)

No.	受付日	社名-所属名	業種	本社所在地	求人数	社員数	職種	勤務地	給与	学卒	学卒待遇	学卒待遇	学卒待遇	学卒待遇	学卒待遇	学卒待遇	学卒待遇	学卒待遇	学卒待遇
818	2018/7/18	アール・オブ・グレイス(グループウェア)	製造業	東京都千代田区			MR	全国	221000										可
882	2018/7/18	東京製薬(株)	製造業	東京都千代田区	53000	118	MR	全国	280000	1									可
248	2018/6/8	協栄製薬(株)	製造業	東京都千代田区	287000	418	MR	全国	280000	628									可
204	2018/7/20	丸善製薬(株)	製造業	東京都中央区	110000	708	MR	全国	240000	15021									可
818	2018/7/14	アール・オブ・グレイス(株)	製造業	東京都中央区			MR	全国	270000										可
812	2018/6/9	東京製薬工業(株)	製造業	東京都中央区	200000	208	MR	全国	200,000~	1									可
88	2018/7/20	東京製薬(株)	製造業	東京都中央区	110000	68	MR	全国	240000	11									可
78	2018/7/24	トーアエイチ(株)	製造業	東京都中央区	300	68	MR	全国	221,000~										可
82	2018/7/22	協栄製薬(株)	製造業	東京都中央区	287000	148	MR	全国	280,000~										可

薬学部生が活躍する業界・分野

本学部卒業生の進路決定状況をご紹介します。
全薬科大学(国公立含む)



就職内定率 100%

日大薬学部InfoBook 公式アプリ 好評配信中!



ダウンロードはこちら



App Store または Google Play から
日大薬学部 で検索!

便利な就活情報が盛りだくさんです!

日本大学薬学部へのマツモトキヨシグループの教育支援取組

□:学内 □:学外

学年	1年		2年		3年		4年		5年		6年	
	前期	後期	前期	後期	前期	後期	前期	後期	前期	後期	前期	後期
授業	早期臨床体験		特別講義II				実習 実務実習事前学習		実務実習(店舗)			
キャリア支援	キャリア教育						OSCE評価					
奨学金・企業支援												

早期臨床体験 (学内)
特別講義II (学内)
実習
実務実習事前学習 (学内)
実務実習(店舗) (学外)
OSCE評価 (学内)
キャリア教育 (学内)
リクルートメイクアップ(5月希望者) (学内)
ビジネスマナー講座(5月希望者) (学内)
インターンシップ受入 (学外)
学園祭協賛 (学内)
寄付金による奨学金 (学内)

(2024年4月1日時点)

①早期臨床体験

調剤併設店舗を見学していただき今後、求められる包括ケアシステムを少人数のグループディスカッションにより創造します。

②特別講義II

新松戸モデルの見学と地域包括ケアの今後についてのグループワーク(アクティブラーニング)と地域住民のセルフメディケーションのために薬剤師が果たす役割を理解し、OTCの使用目的を実例を用いて講義します。(OTC概論)

③インターンシップ

現場における業務体験を通じて、自身がスペシャリストまたはゼネラリストなのかを明確にすることができます。

本社における業務の体験も可能です。

④リクルートメイクアップ

就職活動に適した化粧品選びのポイントなどを、講義とデモンストレーション形式で学びます。

⑤ビジネスマナー講座

社会人、薬剤師としてのマナーを講義と実習形式で学びます。

⑥実務実習

必須カリキュラムである薬局実務実習に関して、調剤店舗で実務を体験することができます。

⑦給付型奨学金

学業に専念してもらうための返済不要の経済支援です。

① 早期臨床体験(1年生対象)

健康サポート薬局のフォーマットであるmatsukiyo LABの見学



地域包括ケアやセルフメディケーション推進の一環として打ち出された「健康サポート薬局」は、薬剤師が健康相談に応じて医薬品や健康食品、食生活、運動、在宅医療など、健康情報を幅広く提供しています。

オリジナルのコンテンツで 様々な場面における包括ケアシステムを創造

高齢者施設や病院、薬局の見学を通じて得られた、薬剤師の業務内容と職場環境の情報を活用して今後、求められる地域包括ケアシステムを少人数のグループディスカッションにより創造します。

立地によって異なる条件をもとに今後、期待されるサービスや役割を共有して、薬剤師から地域医療を発信できる能力を養います。



POINT! 予防～治療～介護のワンストップでの展開



医療費の高騰や介護給付費を抑えるには健康寿命の延伸とセルフメディケーションの推進は欠かせません。在宅医療の推進にも期待が高まる中、ドラッグストア業界ならではの予防～治療～介護のワンストップでの展開を学びます。

学生の声

ドラッグストア業界における、地域医療に対する
取り組む姿勢が感じられました！
自分の進む先を広く体験できるのは
大きかったです！



② 講義：健康科学概論(2年生対象)

日本の社会福祉制度の持続と増大する国民医療費の抑制に、健康・未病・病気(終末期ふくむ)等、健康の各ステージごとに、薬剤師が貢献できる領域についての講義です。

特に国民医療費増大の抑制の解決策として、薬剤師の多くは「後発医薬品使用促進」「多剤投与抑制」「残薬抑制」など治療分野に重点を置いてきましたが、国民に対して貢献できる大きな領域である予防分野についても、実例を用いて学ぶことができます。

③ 特別講義Ⅱ(2年生対象)

セルフメディケーション(自分自身の健康に責任を持ち、軽度な身体の不調は自分で手当てすること)の重要性が高まっている中、地域住民のセルフメディケーションのために薬剤師が果たす役割を理解し、新松戸に3店舗ある健康サポート薬局を見学してもらいます。ライフステージと薬剤師の関連性を意識し、アクティブラーニング型授業を実践し、次世代型のヘルスケアや高度な薬学的管理、医療―福祉連携の現場を早期から目にする事で医療人として自覚してもらうことが目的です。

④ インターンシップ(4・5年生対象)

現場で働く若手社員と一緒に調剤業務やOTCの接客を体験



模擬処方箋を用いて受付～調剤～監査～投薬～薬歴管理の一連の流れを見学します。

OSCE対策に役立った、薬局実習先との違いを体験できて視野が広がった等、様々な発見があります。

さまざまな業務を体験できるため、何度も参加する学生も多数

今まで行った業務体験は在宅医療や災害時対応、薬局長、店長、商品開発、バイヤー、内外美容、海外事業、店舗開発など多岐に渡ります。本社業務も体験できるため、将来の働き方探しに役立ちます。

オンラインでもインターンシップを実施しております。多種多様な内容のイベントに気軽に参加できるので積極的に参加しましょう。



POINT! キャリアの広がり役立ちます



インターンシップを通じて、白衣を着たスペシャリスト、スーツを着たゼネラリストとして、どちらが自分の方向性かを考える機会となっています。

担当者より

学校経由で応募することが可能です。

インターンシップは多数の企業が実施しますので、積極的に参加することをおすすめします。



⑤ リクルートメイクアップ(1～5年生対象)

就職活動を控えた女子学生を対象に、リクルート用のメイクアップ方法を講師がレクチャーします。美しい肌作りには欠かせない正しいスキンケアの方法から、就職活動に適したアイシャドウ・口紅・チークの色選びのポイントなどを、講義形式でわかりやすく解説します。

内 容: 就職活動に適したリクルートメイクセミナー(90分)

参加者: 就職活動を控えた女子学生

講 師: マツモトキヨシ 協賛企業様

学生の声

自分に合った色味やメイク方法を知る貴重な経験になった。

この機会がなかったら、気付けなかったポイントなどがあって参考になった。

モデルへの実演が大変分かりやすかった。

普段のメイクとリクルート用のメイクの違いが分かって良かった。



⑥ ビジネスマナー講座(1～5年生対象)

就職活動を控えた学生を対象に、社会人としての基本マナー、薬剤師としてのコミュニケーション技術について講義と実習形式で実施します。

⑦ 実務実習(5年生対象)

大学と企業が一体となって薬剤師の育成支援を実施



臨床準備教育から実習において、学生が高い臨床対応能力を修得できるよう大学、実習施設で連携を行っています。将来、臨床現場で即戦力として業務を担えるよう2.5ヶ月間、指導薬剤師の下で学びます。

実習先での人脈の広がりも期待

マツモトキヨシグループでは、毎年多くの薬学生を受入れています。多くのOB、OGが勤務していますので、新たなつながりが生まれています。

薬剤師の人脈が広がることは、生涯に渡り大きな財産になります。



担当者より

マツモトキヨシグループでは、実務実習指導薬剤師の取得支援に加え、「かかりつけ薬剤師」の要件である研修認定薬剤師の取得支援も行っています。



⑧ 給付型奨学金(1~6年生対象)

大学と企業が一体となって薬剤師の育成支援を実施

医療人育成支援の活動として、2014年より設置しています。6年間に渡る学生生活が経済的な負担になるケースが見受けられる中、給付型の奨学金として支援を行っています。

OBとして後輩への思い

株式会社マツキヨココカラ&カンパニーの取締役会長である松本南海雄は日本大学薬学部の前身である理工学部薬学科の卒業生です。OBとして後輩である皆さんへの想いをかたちとして表しています。

POINT! 奨学金授与式を開催



毎年応募者が増えている状況に感謝し、奨学生に対して授与式を開催しています。地元の企業として支援をすることの責任や、有効に使って欲しいという思いをお伝えしています。

担当者より

例年、奨学金の募集を行っています。
学内新聞やホームページにも掲載されていますので
ご一読下さい。



最近の就職環境【傾向と心構え】

1 薬剤師の就職事情

全国の薬科大学・薬学部の設置数は増加傾向にあり、その結果、薬学部定員数も増加しています。薬学生が増えることで、社会へと輩出される薬剤師数も増加し、薬剤師不足の時代は終わり、これからは薬剤師過剰時代が到来するのではないかと、考えられていました。しかし、薬剤師不足状態は今後も続くとも推測されています。

その理由として【対人業務、多職種連携（在宅医療、トレーシングレポートによる情報提供）などによる業務内容の拡大】【6年制卒の学生が卒業した2012年以降、薬剤師の増加が見込まれていたのにも関わらず、国家試験合格率が近年は70%前後で推移しており、期待していた薬剤師数を確保できない】などがあり、当分は引き続き薬剤師不足が続くのではないかとわれています。

2 薬学生が選ぶ進路

薬学生の進路は、大きくわけて3つあります。

(1) 病院などの医療機関 (2) 保険調剤薬局およびドラッグストア (3) 製薬企業 です。

そのほか大学院への進学や行政職、あるいはCRO（受託臨床試験機関）やSMO（試験実施機構管理機関）と呼ばれる専門機関を目指す人もいますが、割合は少数です。

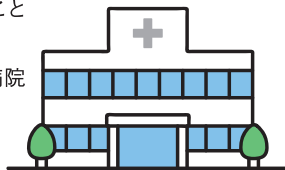
3 それぞれの進路で求められているもの

(1) 病院などの医療機関

薬学生の皆さんに人気があるのが、病院など医療機関での薬剤師としての勤務です。「専門性を活かせる」というのが人気の理由です。ただし、病院数は1990年以降、減少に転じており、急性期医療のニーズは低下しています。

その分、地域包括ケアシステムのなかで、出来るだけ早期に患者を在宅へ移すことがこれからの病院に期待される役割です。

「チーム医療」の概念も地域内の他施設まで含めた広い視野が必要です。病院薬剤師こそコミュニケーション能力が問われる職場だと言えるでしょう。



(2) 保険調剤薬局およびドラッグストア

国が医療費抑制のために「在宅医療」を推進している背景もあり、保険調剤薬局やドラッグストアに勤務する薬剤師は医師、看護師、介護士などとともに「チーム医療」の一員として、患者さまのお宅に訪問し服薬指導等を実施する重要な役割を担うことになります。近年の調剤報酬改定では、「対物業務」から「対人業務」へのシフトが顕著な流れになっています。今後は調剤やピッキング業務はさらに機械化が進む予想です。

対物業務への業務負担が軽減される代わりに、処方提案、残薬解消、健康相談といった対人業務への注力が求められています。



(3) 製薬企業

医薬品メーカーのMRという道もあります。MRとは、Medical Representativeの略称で医薬情報担当者のことです。営業職で、医師や薬剤師に医薬品の情報を提供するのが主な仕事になります。社会的でコミュニケーション能力の高い学生や、ビジネス志向の強い一部の学生には人気の職種ですが、薬局と違い応募者は文系の学生も多くいるため、就職のための競争が激しくなっています。

2012年4月からMRの接待関連行為が禁止となったため、医療従事者からの信頼を得るために薬学生の専門性に期待したいという製薬企業からの声が大きくなっているのも事実です。また特に大手医薬品メーカーは、海外市場に積極的に進出していますので、MRにもグローバルで活躍できる英会話などの資質を求めています。



(4) そのほか薬学生が選択する進路

臨床開発や治験業務を専門に受ける、CRO（受託臨床試験機関）やSMO（試験実施機構管理機関）と呼ばれる外部の専門会社があります。CROは医薬品の開発において、医薬品メーカーが行う治験に関わる様々な業務を代行・支援する機関です。SMOとは医療機関が携わる治験の各種事務手続きや、治験を実施する医師の業務を支援する機関です。薬学生の専門性を発揮できる場として、こうした専門機関もあります。



学業以外の挑戦や経験もあなたの財産に!

1~4年次の経験が、医療人としての「伝え方」の土台になる

学業以外の経験で得られるもの

薬剤師にとって、高度な薬学的知識は「持っている当たり前」の武器です。しかし、その知識を患者様や多職種の役に立てるためには、「どう伝えるか」という対人スキル(コミュニケーション力)もとても重要になります。

コミュニケーションは多様かつ重要

例えば…

- 病院での「フォローアップ」:チーム医療における、医師がリーダーシップを発揮する場面では、薬剤師は、的確な提案を行いながら支える力が求められます。
 - 薬局での「リーダーシップ」:地域の健康を守る拠点として、薬剤師は、自ら主体的に周囲を巻き込みながら動く力が求められます。
- 一言で「コミュニケーション」と言っても、求められる役割は視点や場面によってさまざまです。だからこそ、アルバイトやサークル・部活・ボランティアなどを通じて多くの経験をすることが、大きな財産になります。

アルバイト・ボランティア・サークルは「社会への窓」

6年間の学生生活のうち、最初の4年間は時間も作りやすく、外の世界に触れる大きなチャンスです。ぜひ、さまざまなことに挑戦しましょう。例えば、アルバイト先での接客や電話対応では、相手の立場に立って分かりやすく伝える力や、状況に応じた言葉遣いが自然と身についていきます。

また、ボランティア活動では、年齢や価値観の異なる方々と関わる中で、傾聴力や思いやりの姿勢を育てることができます。

さらに、報酬を得て働く経験は、約束を守り、役割を果たすという「社会人としての責任感」を実感する機会にもなります。

任された仕事に向き合い、最後までやり遂げる経験は、医療人として信頼される基盤にもつながります。

多様な人との関わりを通して、医療現場で求められる対人コミュニケーション能力と社会人としての責任感を、少しずつ高めていきましょう。

POINT!

勉強と並行して、低学年のうちから多くの「挑戦」や「経験」を積み重ねてください。その一つひとつが、将来の大きな財産になります。

低学年の就職活動

低学年から就職活動を意識することも必要です。自分に出来ることから始めてみましょう

1年次

基本の力を身につける 6年間を見通し、大学生活をデザインする

薬剤師になるための大学での学びとはどのようなものか、まずは学業にどう向き合うのかを考えます。就職活動の第一歩は、自己分析です。働くことの意味、働くことで何を実現したいのかを考え、大学生活の目標を設定しましょう。

- | | | |
|-----|------------------------|---------------|
| 活動例 | ・1年生キャリアデザインガイダンス(春・秋) | ・他学年対象の各種就職講座 |
| | ・特別就職講座(公務員,総合大学の魅力等) | |

2年次

自分を磨くために積極的に行動する 「学生時代に力を入れたこと」を意識する

1年次とはひと味違うチャレンジ精神を持ち、視野を広げ、自身を伸ばしましょう。自分磨きによる学び・経験は、自身を成長させ、人生に厚みを持たせてくれます。

【キーワード】「学生時代の体験」「社会に目を向ける」「人脈を広げる」「学業に精進」「資格取得」等…

- | | | |
|-----|------------------------|-----------------------|
| 活動例 | ・TOEIC/IP(オンライン)の受験 | ・特別就職講座(公務員,総合大学の魅力等) |
| | ・インターンシップガイダンス(選考・マナー) | ・他学年対象の各種就職講座 |

3・4年次

専門性を高める インターンシップ参加や業界研究を行う

大学での学びで専門性を高め、更に卒業研究で何を専門的に学ぶのかを考えます。自己分析をする中で志望する企業が出てきたら、業界研究をはじめます。業界研究を深めるためにインターンシップや医薬業界に関するセミナーに参加しましょう。

- | | | |
|-----|------------------------|-----------------------|
| 活動例 | ・インターンシップガイダンス(選考・マナー) | ・特別就職講座(公務員,総合大学の魅力等) |
| | ・ES・履歴書対策講座 | ・プレ就職講座(ガイダンス)4年次9月 |

サークルやアルバイト等の経験は、現場で求められる『対人スキル』の土台となります。様々な活動を通して自分を磨き、将来をデザインしていきましょう。

第1章 就職活動編

1. 自己分析	25P
2. 自己分析(過去の振り返り)	27P
3. 自己分析(長所、短所)	29P
4. 自己分析(将来像、理想像)	31P
5. 自己PRと志望動機	33P
6. 企業・業界研究	35P
7. インターンシップ	37P
8. エントリー	39P
9. 企業説明会	41P
10. OB・OG訪問	43P
11. 履歴書の書き方	45P
12. 試験の心構え	47P
13. 筆記試験・適性検査について	48P
14. 面接について	49P
15. 面接の段階と種類	53P
16. オンラインでの就職活動の心構え	57P

第2章 ビジネスマナー編

1. 電話の掛け方	61P
2. メールの送り方	62P
3. 敬語の使い方	63P
4. 手紙・はがき・封筒の書き方	64P
5. 身だしなみ	65P

第3章 業界研究・進路編

あなたはどんな業界で働きたい?	69P
1. 病院・診療所	77P
2. 調剤薬局	81P
3. ドラッグストア	85P
4. 製薬会社	89P
5. 医薬品卸	91P
6. 医療機器メーカー	93P
7. 治験業界	94P
8. 化粧品会社	95P
9. 公務員	96P
10. 大学・研究機関	97P
11. マスコミ	98P

第1章 就職活動編

自分のことを相手に伝えるには
まずは自分が自分を知っている必要があります。

「なぜ薬学部に入ったんだっけ・・・?」

「実習で一番印象に残っているのは
どんなことだろう?」

今までの自分について振り返り
自分の考えや将来の希望を
面接の場で、しっかりと相手に伝えましょう。

1 自己分析	25P
2 自己分析(過去の振り返り)	27P
3 自己分析(長所、短所)	29P
4 自己分析(将来像、理想像)	31P
5 自己PRと志望動機	33P
6 企業・業界研究	35P
7 インターンシップ	37P
8 エントリー	39P
9 企業説明会	41P
10 OB・OG訪問	43P
11 履歴書の書き方	45P
12 試験の心構え	47P
13 筆記試験・適性検査について	48P
14 面接について	49P
15 面接の段階と種類	53P
16 オンラインでの就職活動の心構え	57P



第1章 就職活動編

Lesson

1 自己分析

1 自己分析とは

就職活動を始めるときに、いきなり企業にアタックするのは無謀というものです。まずは自分がどんな人間なのか、これまでどんなことをしてきたのか、何をすることに喜びを感じるのか、これからどうしていきたいのかを改めて振り返ってみることで、どのような仕事を選ぶか、企業や法人にどのように自分をアピールしていくか戦略を立てることができま。また長い間就職活動をしていると、自分が何をしたかったのかわからなくなったり、内定をもらったはいいいけどどうもしっくりこないなど、いろいろな悩みや迷いが出てきます。道を見失ってしまったとき、決断を迫られたときなど、都度改めて自己を見つめ直すといいでしょう。

2 実際にどうすればいいの?

(1) 用意するもの: ノートと筆記用具

記録に残すようにしましょう。「書く」ことによって考えをまとめます。項目ごとに1ページ使用し、随時修正を加えていきます。文章にする必要はありません。箇条書きにいきましょう。



(2) 何のために就職するのか?

就職活動をするのは何のためでしょうか?なぜ就職するのでしょうか?まずは根本を詰めましょう。どんなことでもいいと思います。みんなが就職するから、資格を活かしたいから、自立したいから、社会貢献のためなど、様々な理由があると思います。大学を出たら働るのが当たり前という風潮にあって、薬学生の皆さんは、理由は様々ですが、薬剤師になるため、医薬品の研究をするためなど目的意識を持って大学に入ったことと思います。ここで改めて決意を新たにしましょう。



(3) 学生時代に打ち込んだことをまとめる

まずは箇条書きでいくつか挙げてみましょう。部活、サークル、クラブ、習い事、クラス行事、アルバイトなどそれぞれについてさらに具体的に掘り下げていきます。

コロナ禍の影響もあり、活動に制限があった場合は、日常生活や学業など、どんなことでも構わないので「困難に挑み、乗り越えた経験」を想定し、具体的に掘り下げてみましょう。

— (例) —

- 始めた動機
- どれくらい続けたか
- 活動の中での自分の役割
- 一番嬉しかったこと (力を入れたこと)
- どんなことに喜びを感じるか (何をしているときに楽しいか)
- 一番辛かったこと、それをどのように解決したか
- これだけはしたくないこと
- 結果的に学んだこと (身に付いたこと)



(4) 長所・短所を挙げる

自分が認識している長所と短所を各10個ずつ箇条書きにしていきます。(3)で挙げた行動を元にすると比較的挙げやすいはず。箇条書きにしたらどんな事柄や行動からそう思ったのか、短所についてはそれをどのように克服しようとしているのかを一筆添えておきます。

◆長所

粘り強い	バイトをずっと続け、困難があっても克服してきた
責任感がある	一度始めた面談や補習を最後まで続け、生徒を合格させた
楽天的	辛いことがあってもめげない
声が大きい	大きな教室でも充分声が通る

◆短所

優柔不断	いろいろな人の意見を聞きすぎて決められない →ミーティングの時間を設けて話し合っ決めて決めるなど、融合策をとってきた。断行は苦手だが双方を立てながら実施することができる。
短気	言うことを聞かない生徒がいると顔に出てしまう →可能であれば一人になるようにする。正直に相手に自分の気持ちを伝え、話し合う・謝るなどする。

(5) 知人に自分を評価してもらう

長所・短所に関しては自分で感じているものと他人から見たものとは、違っている場合があります。自分で長所・短所を挙げたら、家族・友人・アルバイト先の上司など3~5人に自分に対する印象、長所・短所を聞いてみましょう。新たな発見があるはず。面接官はもちろん自分以外の第3者ですから、他者から評価してもらうことで面接への対策にもなります。

— (例) —

- 第一印象はどうだったか・第一印象は付き合ううちにどのように変わったか
- 長所を5つ→なぜ、どんなときに、どんなところでそう思ったか
- 短所を5つ→なぜ、どんなときに、どんなところでそう思ったか
- そのグループ内での自分の役割は?



(6) 今後どうなりたいか

5年後、10年後、20年後、今後どうなっていきたいかをまとめます。いつまでに管理薬剤師になりたい、いつまでには開業したいなど、漠然とした目標でもいいですし、いつまでに結婚して家を建てるといった私生活を視野に入れてもいいでしょう。そのためにはどんなことができる会社に就職すれば良いか、掘り下げていきます。どんなことでもいいと思います。



Watch!

- 就職活動をするのは何のためでしょうか?なぜ就職するのでしょうか?まずは根本を詰めましょう
- 何のために就職するのか?をしっかりと考え、今の自分と向き合うことが一番重要です



第1章 就職活動編

Lesson

2 自己分析(過去の振り返り)

1 自分史の作成～経験を振り返る～

まずは、過去に「頑張ったこと」「打ちこんだこと」「その時の人間関係」「印象的な出来事」などを棚卸して、「自分史」を作成しましょう。「この経験は面接でPRできないから…」と排除せずに、何でも良いので、ひたすら箇条書きにしていきます。

なぜそれらを振り返るのか?それは、これまでの経験を分析すると「自分はこんなことが得意だ」「自分はこういう時に燃えた、モチベーションが上がった」等の、「自己PR」「志望動機」のヒントがザクザク見つかるからです。

どんな小さなことでも良いので、あなたの経験を洗い出す、この作業を面倒臭がらずにしっかりとやっておくと、自己PR・志望動機の作成で苦労しなくなります。

◆例 Aさん(女性)の場合

	中学時代	高校時代	大学時代
頑張ったこと 打ちこんだこと	<ul style="list-style-type: none"> 部活 受験勉強 料理の手伝い クラス委員 	<ul style="list-style-type: none"> 部活 受験勉強 おしゃれ 英語検定の取得 体育祭のチア 文化祭の出し物 	<ul style="list-style-type: none"> サークルの役員 サークルの後輩指導 洋菓子店でのアルバイト アルバイトの後輩指導 ゼミの研究と発表 ゼミの合宿 料理 海外旅行
人間関係	<ul style="list-style-type: none"> 部活の人と特に仲良くしていた 初めての先輩後輩という関係性。自分は年齢の違う人とも親しくなるのが得意ということを発見 	<ul style="list-style-type: none"> 中学の部活の友人とは会う頻度が減った 休みの日も同じ部活の友人と遊んでいた チアのチームメイトとは短期間で距離が縮まり、ぶつかりあったりもした 	<ul style="list-style-type: none"> サークル：共通の趣味をもつ人達との活動が刺激的だった。その中でも価値観の違いなどを知り、集団活動に悩んだことも 高校の部活の友人とはずっと変わらぬ関係が続いている
趣味・好きなこと	<ul style="list-style-type: none"> 音楽鑑賞 料理 	<ul style="list-style-type: none"> 古着屋さんめぐり マンガを読むこと 友達と出かけること 音楽鑑賞 	<ul style="list-style-type: none"> 料理 ライブに行くこと 旅行 カフェめぐり
印象的な出来事	<ul style="list-style-type: none"> 入院した時に、友人がたくさんお見舞いに来てくれた⇒友人への感謝(友情) 	<ul style="list-style-type: none"> 体育祭前は、毎日朝から晩まで練習し、チアの部で優勝した。チームメイトと泣いて喜んだ⇒目標に向かって頑張った経験、達成感 	<ul style="list-style-type: none"> よく一人暮らしの友人の家で料理を教えた。オリジナル料理の創作も始める⇒創造力 海外旅行は準備を入念にし、しおりを作った⇒企画力 クリスマスケーキの商品開発に携わり、自分の考えた商品が店頭で並んだ⇒達成感、努力、企画力

2 過去の経験の分析～経験を掘り下げる～

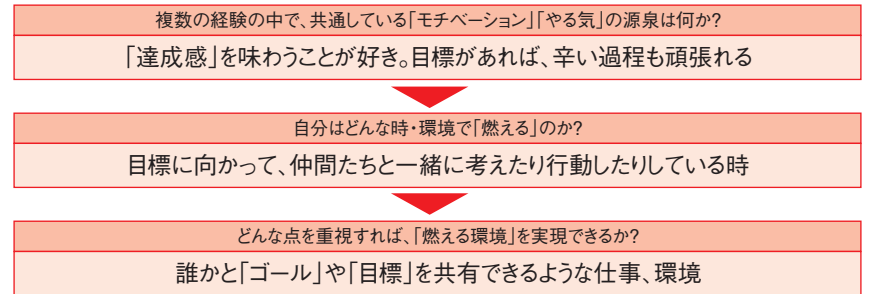
あなたの経験を掘り下げていくと、「あなたがどうやって問題を解決する人間か(長所のヒント)」「あなたが燃えるのはどんな時か?(やりたいこと・志望動機のヒント)」などが見つかります。左で書いた経験、一つひとつについて、下のような分析をしていきましょう。

◆例 洋菓子店でアルバイトの場合

洋菓子店でのアルバイト	
なぜ頑張ることができたのか?	お客さんから「美味しかったよ」「また来たよ」と言われると嬉しかった。仕事を教えてくれたオーナーや先輩達への感謝。接客の指導や店舗の運営についても詳しく教えてくれて勉強になった。季節の商品企画に参加させてもらい、意見が通るととてもうれしかった。
活動の中でぶつかった壁は?	3年目の時、バイトリーダーになり、季節商品の会議に加わるようになった。お客さんが求めている、新しいものを作り出すことに苦戦した。
どのように壁を乗り越えたか?	お客さんとの会話の中でヒントを見つけたり、雑誌を読んだり、他店の商品を見に行ったり、流行について検索するなどして、勉強した。
行動した結果はどうだったか?	実際にクリスマス商品として売り出してもらえ、とても好評の商品となった。
その経験の結果学んだことは?	難しいことでも諦めず取り組めば、答えは見えてくるということ。逃げ出さず最後まで取り組めば、それまで辛かったことを忘れるくらい嬉しい。

3 やりたいことの発見～モチベーションの源泉を見つける～

頑張れた理由を詳しく掘り下げていけば「自分はこんな時・こんな環境で燃えている」というモチベーションの源泉が見つかるはず。複数の頑張った経験の中で共通する「モチベーションの源泉」を探していきましょう。それがあなたの「やりがいを感じるポイント」になります。



自己分析がしっかりできたら、このような「やりがいを感じるポイント」を社会で実現するには、どんな仕事・業務・職場につけばいいか、を具体的に考えていきましょう。



Watch!

- できるだけ多くのエピソードを思い出して、書きだそう
- そのエピソードから考えられる性格を書き出してみよう
- 家族や友人からは、あなたの気付かない一面を聞き出すことができるかもしれない身近な人と積極的に話をしてみよう



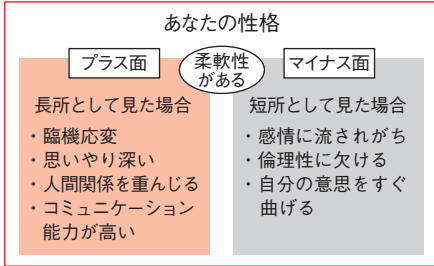
第1章 就職活動編

Lesson

3 自己分析(長所・短所)

1 自分の長所、短所を考える

自己分析では、「自分は何ができるのか」「自分の強みは何か」を考えることが大切です。自己PRをまとめても、自分の強みや長所と結び付いていなければ、仕事でどう発揮できるかが伝わらず、アピールになりません。自分の長所と短所を客観的にとらえておくことが大切です。特に自分が短所だと思っているところも、見方を変えれば長所としてとらえることができます。自分の性格の強みと弱み、両方の観点からとらえてみましょう。

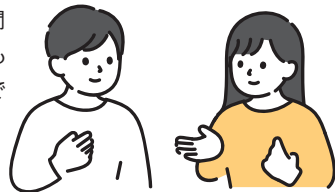


◆自分の長所、短所を書き出してみよう

自分の長所を書き出してみる	自分の短所を書き出してみる
<ul style="list-style-type: none"> ●好奇心が旺盛である。 ●アクティブである。 ●自分の意見がある。 ●前向きな考え方を持っている。 ●努力家である。 ●年上の人に可愛がられる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●自信家である。 ●服装などに無頓着である。 ●落ち着きがない。 ●気分にもらがある。 ●投げやりになりやすい。 ●行動範囲が狭く、同じクラスの仲良しグループとしか付き合わない。

2 第三者に聞いてみる

家族や親友、先輩、後輩、先生など、身近な人たちに自分がどう人間か、ということを知りたいのも一つの手です。質問シートを作って答えてもらうのもよいでしょう。特に、あなたにとって耳が痛い意見は貴重な意見です。自分を見つめ直すきっかけにしましょう。



◆自分の長所、短所を第三者に聞いてみよう

私の長所を教えてください	私の短所を教えてください
<ul style="list-style-type: none"> ●行動力がある。 ●頼りがいがある。 ●努力家である。 <p>具体的にどんなことから感じましたか？ いつも一つ先を考えて行動している。本人の口から弱音を聞いたことがない。粘り強い。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●視野が狭い。 ●先走ってしまう。 ●落ち着きに欠ける。 <p>具体的にどんなことから感じましたか？ トラブルが起きたときに一人で問題を抱え込み、相談せずに焦っていることがあった。</p>

3 長所・短所の解答例

より具体的なエピソードと一緒に、長所・短所について話しましょう。また短所を話す際には、短所をカバーするために努力していることも一緒に伝えましょう。

長所	
粘り強い	私の長所は粘り強くあきらめないところです。私は小学校の頃から剣道をしており、大学生2年生の時大切な試合の前に怪我をして試合出場が危ぶまれた際も、リハビリに耐え、試合に出て良い成績を収めることができました。
好奇心旺盛	私の長所は好奇心旺盛なところです。興味をもったことは徹底的に調べあげ、行動します。塾のアルバイトでも好奇心旺盛であることが幸いし、結果として生徒の人数を増やすことができました。
短所	
せっかち	私の短所はせっかちなところです。行動の早さによってうまくいくケースも多いですが、急ぎすぎて失敗してしまうこともあります。この短所を直すために、行動の前に何をすべきか計画を立てた上で、行動するようにしています。
優柔不断	私の短所は優柔不断なところです。何かを決めるときに、様々なリスクを考えすぎて決定できないことがあります。この短所を直すために、決定するのに必要なデータを集めたり、積極的に人に意見を求めるようにしています。

4 適性検査の結果を活用する

自分を知るために、自分自身で長所・短所を振り返ったら、第三者からの意見を聞くことも大切ですが、同時に客観的な事実から、自分自身の特性を知ると、さらに効果的です。適性検査を用いることで、自分はおるか、日頃多く接している友人・知人でも見落としがちな自分の一面に気付かされることもよくあります。

適性検査には行動パターンを見るものや、性格の傾向を見るものなど、さまざまな種類があります。ありのままの自分で、素直に回答することを心掛け、自分自身を知るためのさらなるツールとして活用できるよう臨みましょう。



Watch!

- 長所、短所の項目は多めに正直に書き出すようにしよう
- 面接では、長所も短所も言えるように。ただし、短所はそれをカバーするための努力もアピールしよう
- 第三者の意見を聞いて、自分を見つめ直すきっかけにしよう



第1章 就職活動編

Lesson

4 自己分析(将来像・理想像)

1 自分の夢、理想の自分像を思い浮かべる

就職活動は、社会人になるための最初の難関。しかし、実際に就職をした後のキャリアプランまで描いて就職活動をしている人は少ないと思います。上司や先輩から学び取り信頼されたい、責任ある仕事を任せたいなど、どんなことでも構いません。「理想の自分や将来の夢」「働いている自分」を想像してみましょう。うまく想像できないという人は、自分の目標となる人を思い浮かべてみましょう。そして、どの部分が理想的なのか、何が目標となるのか考えてみましょう。

理想とする人の例

- 母親
 - ・自分の仕事に誇りを持っている。
 - ・家事や育児も両立させてきた。
 - ・自分に対して厳しい。
- ゼミの教授
 - ・博識である。
 - ・地位があるにもかかわらず、向上心がある。
 - ・人間味あふれ、誰からも好かれている。
- 坂本龍馬
 - ・時代の先を読む目を持っている。
 - ・失敗を恐れないチャレンジ精神がある。
 - ・人に対する影響力がある。

2 仕事について具体的にイメージしてみる

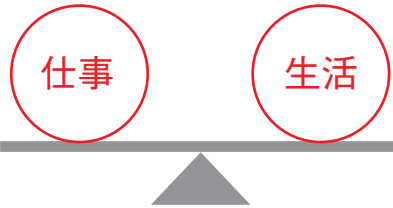
理想の自分が固まってきたら、次は実際の仕事について具体的にイメージしましょう。あなたがやりたいと思っている仕事を具体的に考えてみます。実際に企業で働くことを身近に感じることはできませんが、自分の職業観を確立させるためにも、就職したらどんな仕事をしたいか、将来的にはどんなことをやり遂げたいか、など具体的なビジョンを描きましょう。

やり遂げたいこと、評価されたいポイント

- 福祉関係で社会に役立つ仕事をしたい。
- 専門技術を身に付けたい。
- 自分の中にある新しい能力を見つけて、会社に貢献したい。
- 上司、先輩などから信頼される部下になりたい。

3 理想のライフプランを考えてみる

これからのライフプランを考えてみることも必要です。就職すれば人生それで終わりというものではありません。人生には変化が付きものです。現実とはイメージどおりにいかないかもしれませんが、夢を大きく持ってプランを立てましょう。会社を選ぶ、職業を決める、それは人生の大きな岐路に立つことだといえます。ビジョンや夢を明確にするとともに、一言で表現できるようにしておきましょう。



◆未来設計図を作成してみよう

年齢	例	仕事編記入欄	例	プライベート編記入欄
20代前半	先輩やお客様との関係を築き、社会人としての基礎を身に付けたい		忙しい中でも友人との関係をおろそかにしない	
20代後半	仕事に慣れ、先輩の指導をしつつ自分を高めたい		結婚して家庭と仕事とのバランスを考える時期	
30代前半	社内での人脈を生かして、スムーズに仕事を進められるようになる		子供が生まれる。家事や育児などの分担で自分の役割を考える	
30代後半	専門的なスキルを身につけるため資格の勉強を始める		家族のために住宅の購入を考える	
40代	自分の専門分野を持ち、後輩にも頼られるようになる		子どもの受験などで教育費がかかるようになる	
50代	スペシャリストとしての経験を積み、社内外から頼られる存在になる		地域とのかかわりや趣味の時間も取れるようにしたい	
60代	退職を見据え、自分の後を継ぐ人間を育成し、ノウハウを形にする		地域へのボランティアや家族との有意義な時間を過ごす	

尊敬している人たちを思い出す

「理想とする人が誰もいない」。そんなあなたは、学校の先生やあこがれの先輩たちを思い浮かべ、どこに敬意を抱いたのかを書き出してみてください。



女性としてのライフプラン

女性のライフプランは多様化しています。早く結婚して子どもを産み、仕事のペースを落としたい人もいれば、仕事に重点を置きたい人もいます。考え方は千差万別です。あなたなりのライフプランを立ててみましょう。



Watch!

- 働く目的は何なのか。「理想の自分」をイメージし、目標を具体的な言葉にしよう
- なりたい自分になる・・・そのための人生プランを立ててみよう



第1章 就職活動編

Lesson

5 自己PRと志望動機

1 自己PRとは

そもそも面接とは、書類やテストなどでは判断ができない人物像や能力などを、実際に会って見極めるために行うものです。そのため面接という場では、自己PRをして相手に自分を知ってもらうことが大切です。自己PRでは、薬剤師を志望した理由と自分の適性を「具体的に」アピールしましょう。より具体的なアピールができれば、面接担当者の印象にも残りやすくなるはずです。薬剤師という仕事ではコミュニケーション能力が求められることも多いので、そのアピールにつながる自己PRも好印象です。また自ら率先して行動できる人材はどの仕事でも魅力的ですから、その点をアピールするのもよいでしょう。自己PRを考える上では、まずは自分がアピールしたいポイントをいくつか挙げ、そこに具体性を持たせられるように練っていきます。例えば、「失敗した際は、ノートに内容とその原因・解決策を記載し、同じ失敗を繰り返さないようにしています。」というような“実際の行動”を含めた自己PRは、面接担当者にも響きやすいでしょう。【自己分析】で考えた「過去の自分・今の自分・将来の自分」の行動・目標をもとに、自己PRを作成しましょう。



●例文～調剤薬局志望の場合～

患者さんの病苦を和らげ、病気への不安な気持ちを少しでも軽くするお手伝いをしたいという思いから、薬剤師の仕事を目指しました。緻密な作業に没頭できる几帳面なところが、この仕事には向いていると思います。また、初対面の方ともお話をすることが好きな性格ですので、患者さんに薬の使用法を説明することや、医師とのコミュニケーションが重要な調剤薬局で、自身の能力を活かしていきたいです。患者さんの病気への不安な気持ちをケアしたり、その方の生活に寄り添った医療を提供するために就職後も研修を受け、在宅にも積極的に携わっていきたくて思っておりますので、何卒ご指導のほどよろしくお願いたします。

2 志望動機とは

志望動機とは、他の薬局や病院ではなく「なぜその企業(病院)の面接を受けようと思ったのか」という理由を、面接担当者に伝えるために必要になります。そのため病院の面接を受ける場合には、その病院の治療方針を取り上げ、そこに共感したというような文言を含めた志望動機などがよいでしょう。ドラッグストアや調剤薬局を希望する場合も同様に、企業の規模や方針、研修やキャリアステップなど自分が魅力的だと感じたポイントを理由とともに明確にし、論理的な志望動機を作成していきましょう。

●例文 ～ドラッグストア志望の場合～

高齢化社会が進む中でより患者さんの日々の生活にかかわることができ、医師に代わって薬を提供できることが薬剤師としての自分を活かせると感じ、ドラッグストア業界を志望しました。その中でも貴社の〇〇研修により、高い薬品知識をもったプロフェッショナルをめざすことができること、また知識や経験を得た後には、店長・エリアマネージャーと年齢を問わず、やる気のある人材がしっかりとキャリアアップできる制度に魅力を感じました。その環境の中でぜひ自分の能力を伸ばし、会社だけでなく地域の方々にも貢献したいと思い貴社を志望しました。

●病院担当者より

チーム医療の一員となるわけですから、自分の立場をわきまえた、チームワークの規律を守れる人が望ましいです。生命に直結している仕事という自覚と使命感を持っている人が一番です。

採用担当者に聞いた
～求める人物像～



●調剤薬局担当者より

まず人と接することが好きかどうか、相手の立場になって話をしたり、考えることができるか、患者さんの話を聞いてあげることができるかなどを重視します。体調の悪い患者さんに対して、いつも優しい気持ちで向き合うことができるような人でしたら、いつまでもやりがいを持って仕事に取り組んでいけるでしょう。

●ドラッグストア担当者より

自分の長所と短所をはっきりわかった上で、仕事に取り組んでいくことが大事です。調剤併設型ドラッグストアに勤務する薬剤師にとっては、OTCや調剤の知識だけではなく、人の健康に関わる様々な分野に興味を持ち、学んでゆくという姿勢が大切です。

POINT

●一味違う MRの就職試験

薬剤師の就職試験と比べるとハードに感じられるMRの就職試験。一般の学生と同様に何段階にも渡って選考が行なわれます。薬学生だから、という優遇措置はないので、入念な準備をした上で臨んでください。

●MR試験の特徴

1. 筆記試験 (SPI他、英語・理科などがある場合も)
2. グループディスカッション
3. 面接回数(複数回行われます)
4. 作文や1分間スピーチ



Watch!

- 自己PR: 薬剤師を志望した理由と自分の適性を「具体的に」アピールしましょう
- 志望動機: 「なぜその企業(病院)の面接を受けようと思ったのか」という理由を面接担当者に伝えましょう



第1章 就職活動編

Lesson

6 企業・業界研究

1 業界研究の必要性

業界研究とは、市場動向から職種、業務内容、キャリアステップまで、トータルして理解することです。「調剤薬局や病院への実務実習をしたから、研究しなくても分かっている」と思う方がいるかもしれませんが、実務実習と業界研究は全く異なるものと認識してください。

業界研究の際に大切なのは、様々な業界について知ることです。他の業界を知ったうえで就職活動をするのと、知らないままですのでは、就職後の満足度に大きな差が生じます。後になって「こんな仕事もあったんだ…もっと調べれば良かった…」と後悔することは絶対避けたいです。すべての業界について知り、その中で自分が本当に希望する業界を見つけ、働く姿を具体的にイメージできれば、志望動機も明確になるはずです。



2 業界研究で特におさえるべき3つのポイント

●市場動向

自分が興味を持っている業界は市場でどのくらいの規模なのか、将来どんな方向へ向かっているのかを知ることが業界研究の第一。その業界で長く働けるかどうかを考えることが判断材料の一つになるでしょう。

●業務内容

その業界にはどんな業種・職種が所属していて、それぞれの業務内容はどんなものか、具体的に調べましょう。まずはこれを知らずに志望動機は作れません。

●キャリアステップ(働き方)

入社して3年後、5年後、10年後、その業界でどのようなキャリアステップを踏めるのか、チェックしましょう。全国転勤の有無や休暇の取り方など、企業や業務内容によって全く異なります。自分の希望する働き方を実現させるためにも、必ず知っておくべきことです。

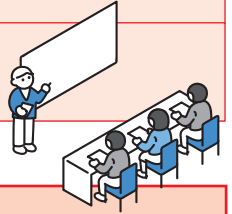


3 業界・企業研究の方法

研究方法には様々なツールがあります。あらゆる方法でいかに多くの情報を収集できるかが大切です。

ホームページ	興味のある企業(病院)のホームページは必ず見ましょう。取り組みやキャリアプランなどが紹介されています。また、ぜひ決算報告書もチェックしましょう。業界動向も知ることができます。
就活情報サイト	就職活動に必要な情報がわかりやすく簡潔に書かれています。効率よく収集できることが魅力です。
新聞、書籍	行政、経済、学術の報道、解説、統計、評論など薬剤師が知るべき情報を網羅している『薬事日報』や、会社の業績予想を中心に財務情報や株主など、会社を知るうえで欠かせない重要な情報をコンパクトにまとめた「会社四季報」が有名です。
厚生労働省ホームページ	最新の統計調査や法律の改正情報など、業界動向の基本データが掲載されています。
インターンシップ	希望する企業で実際に働くことができるインターンシップ。他大学の学生と情報交換ができるのもメリット。

会社説明会	希望する企業の会社説明会には必ず参加しましょう。実際に社内の方と話すことができ、雰囲気を感じることができます。
合同説明会	主に就職支援会社が開催する合同説明会に一度参加することで複数社の情報をまとめて収集することができます。また、同じ業界の会社でも社風の違いなど、面接前に担当者と話せることで確認することができます。
OB・OG訪問	実際に働いている先輩薬剤師の「生の声」も聞いてみましょう。仮に知っている先輩がいなくても、大学の名簿やホームページ・就職支援サイトから繋がるすることができます。



4 企業研究でおさえるべきポイント

いくつか自分の興味がある企業が出てきたら、会社説明会に参加する、先輩から話を聞くなど、実際に自分で行動し、情報を集めていきます。しかし、会社説明会などでは特に、会社の良い点は聞くことができても弱点・課題点などは聞くことができないことが多いものです。その際に役立つのが客観的に企業を見ることができる「企業データ」です。企業のホームページや会社案内、『日経会社情報』『会社四季報』などから調べることができます。

創業・設立	「創業」はその会社が事業を開始した時期のこと。「設立」はその会社が商法上の設立登記を行い、法人としてスタートした時期を表します。歴史のある会社は長い期間試練に耐えてきた体力のある会社であるといえるし、新しい会社であれば勢いのある会社であるといえます。
事業内容	企業は多くの事業を手掛けているものです。その中でもどれが中核事業で、その企業の売上を占めている各事業の割合も把握しておきましょう。
経営理念	事業を展開していくうえで基本となる考え方のこと。経営理念に共感できなければ、企業の進む方向性と自分の価値観が合わないというミスマッチを招く可能性があります。
沿革	企業の成長過程を確認することができます。どの時期にどの分野に力を注いで現在に至るのか、企業の歴史を知ることによって今後の事業の方向性を探ることも可能です。
資本金	会社の運転資金として株主から集めたお金。金融機関から借りたお金とは違い、一度払い込まれれば返済の必要はありません。一般に設備や建物などに多額の資金を必要とするメーカーの方が資本金の額は大きくなります。
売上高	商品やサービスの取引をした金額の総額。「年商〇億円」などと表します。1年ごとに算出し、数年間比べてみることで成長具合などを見ることができます。売上高は業界によって大きく違うので比較する場合には同一業種で行うことが必要。売上から様々な経費を引いたものが「利益」。
従業員数・社員数	「従業員数」にはアルバイト・パートなど正社員以外の社員が含まれます。「社員数」は正社員の数のみを表します。店舗数で従業員数や薬剤師数を割ると大体の店舗規模がわかります。



Watch!

- いろいろな企業や業界の情報を、あらゆる手段で収集し、比較検討しましょう
- 業界研究では、市場動向、業務内容、キャリアステップの3点に着目しましょう
- 現在の人気を知るのではなく、将来性があるかどうかを見ていきましょう



第1章 就職活動編

Lesson

7 インターンシップ

1 インターンシップとは

インターンシップとは学生に就業体験の機会を提供する制度で、実際に企業に赴き、一定期間、職場体験をすることです。入社希望者は入社する前に職場体験をすることで、その職業に対する知識を深めたり、自らの適性を知ることができます。実施日数やプログラムは様々で、自分の都合に合わせて選択することができます。

新しい生活様式が求められるコロナ禍で、テレワークの拡大とあわせてオンラインでインターンシップを実施する企業が増えています。

実施時期	夏休みなど学校の長期休暇中に実施している企業が多い。 通年募集しているところもあります。
実施期間	最短1日から、1週間前後のケースが多く、まれに1ヶ月程のものもある。
対象学年	1年生から参加できますが、主に4年生・5年生が多い。 (参加に条件がある場合もありますので各インターンシップ情報をご確認ください)
応募方法	『大学推薦制』と『公募制』があります。前者は大学内での応募・選考を経て決定、後者は各自で参加希望先へ応募し選考を経て決まります。 大学推薦の場合はキャリアセンターの掲示板やサイトから、公募の場合は就職情報サイトや参加希望企業のホームページから応募します。
募集人数	大手企業の中には100名以上の募集をしているところもありますが、ほとんどは数名～数十名といった募集人数です。
待遇等	交通費・食費・宿泊代・日当の支給については参加先によって異なりますので、事前に確認しましょう。ただし、アルバイトではなく就業体験が目的ですので、その点は十分に心得て参加するようにしましょう。

2 インターンシップに参加する3つのメリット

●就職前に適正判断ができる

実際に働いてみることで、自分がやりたいと思っていた仕事なのか、自分に向いているのかが気付ききっかけになります。入社前に会社の雰囲気や味わうこともできるので、自分が抱えているイメージとのギャップを知ることができます。

●自己PRや志望動機に活かすことができる

短い間でもインターンシップを経験することで、新たに感じるものがたくさんあるはず。また、自分の目標となる人物に出会えることで、キャリアが具体的に描けるようになります。その体験を面接時に語れば説得力を帯び、相手(面接担当者)の心により一層響きやすくなります。

参加後は必ずインターンシップの内容を活かしましょう。



●自分自身の成長につながる

短期間ではあれ、社会人のなかに入って一定の仕事を任せられることにより、間違いなく成長することができます。また、大学のカリキュラムに含まれていないことも経験できる場合がありますので、より深い業務理解の役に立つのではないのでしょうか。

3 プログラムの実施内容例

企業によってインターンシップのプログラム内容は様々です。

ユニークなプログラムを取り入れている企業もあるので、複数参加すると良いでしょう。

病院・診療所	病棟業務の模擬体験、各部署の見学会などそれぞれの医療機関の特色を活かしたプログラムが魅力。委員会を通し他職種との連携についても学ぶことができます。せっかくなので、実務実習で経験できなかった業務が含まれる医療機関を選ぶと尚良いと思います。
調剤薬局 ドラッグストア	企業ごとに独自のプログラムが特徴。例えば、総合病院門前や駅前の面薬局といった立地、診療科目など、店舗による客層や業務の違いを体感できる他、在宅医療に同行できる場合もあります。加えて、ドラッグストアではOTC医薬品販売やカウンセリングなど、調剤以外の業務に携わることも可能です。最近では国家試験対策のプログラムも人気なようです。
製薬メーカー	自己分析に対して企業からフィードバックをもらい、自分の適性判断を行うことができます。また、MRの営業に同行し、仕事内容をより深く理解することができる点が人気です。さらに、学生の仕事に対するモチベーションアップのため、社員と学生との交流の場を設ける企業も多いです。

4 オープンカンパニーの開始

2023年度から、インターンシップの定義が変わり、オープンカンパニーが始まりました。(2025年卒業予定の学生から適用) オープンカンパニーとインターンシップとの大きな違いは、職業体験をするかしないかという点です。学生に対して、企業や業界、仕事への理解促進を目的としているオープンカンパニーでは、職業体験を伴いません。そのため、1日など短期間で終了する特徴があります。様々な制度を活用し、積極的に取り組みましょう。



Watch!

- インターンシップにはさまざまなメリットがあるので、ぜひ参加しましょう
- どんなことを学びたいのか、目的意識を持って取り組みましょう
- 他の大学の学生と交流できる、良い機会でもあります



第1章 就職活動編

Lesson

8 エントリー

1 エントリーとは

エントリーとは、その企業(病院)に興味があるという意思表示をすることです。エントリーしたからといって、必ずその企業を受験しなければならないわけではありませんが、エントリーしなければ、自分の存在を企業に知ってもらうことはできません。エントリーなしには就職活動は始まらないのです。興味のある企業には積極的にエントリーしてみることが大事です。エントリー後の対応は企業によって違いがありますが、大抵の場合、資料の送付や説明会のお知らせをくれたり、企業の情報をもらうことができます。さまざまな採用情報を手に入れるためにも、できるだけたくさんの企業にエントリーしておく方がいいでしょう。

※企業によっては最初の登録のことを『プレエントリー』、それ以降のステップからを『エントリー』と呼ぶことがあります。同じエントリーでも意味が異なるので企業ごとによく確認しましょう。

2 エントリーの方法

エントリーの仕方は、最近インターネットでの受け付けが非常に多くなっています。ただし、企業によって異なりますからきちんと確認しましょう。

●就職情報サイト

就職情報サイトからはたくさんの企業に直接エントリーすることが可能です。一度会員登録をしておくと、エントリーのたびにフォームを入力する手間が省けますので効率的です。まずは各サイトに会員登録することから始めましょう。

●企業ホームページ

企業によっては就職情報サイトではなく、自社のホームページに専用のエントリーフォームを設けているところがありますので、興味のある企業のホームページを調べてみましょう。



3 エントリー時のポイント

●エントリー時期

一般的な大学生の就職活動のスケジュールは3月よりエントリーを開始し、説明会への参加が始まり、4月頃からエントリーシートの提出、夏にかけて面接などの選考がピークになります。

就職情報サイトも毎年3月1日にエントリーと説明会の受付が開始されています。企業によってはホームページ上で随時受け付けているところもあるようですが、締め切りを過ぎるとエントリー受付は終了され、選考に進めなくなってしまいます。

また、薬学生の場合は人によっては5年次の3月末まで実習があり、配属された研究室によっては発表もあるため、他の学部学生以上に就職活動と学業を両立させることが大切になります。

●エントリー社数

エントリーした人しか得られない情報の配信もあるので、できるだけ多くエントリーしていきましょう。

●ID・パスワードの管理

複数の就職情報サイトに登録したり、多くの企業ホームページからエントリーを行うと、複数のIDやパスワードを管理することになります。企業によってはマイページと呼ばれる学生個人用のインターネット掲示板が開設される場合もあり、この際もID・パスワードによってログインして利用することになります。紛失したり、混乱したりしないようにしっかり管理しましょう。最近では管理用のアプリなどもあります。



4 エントリーシート

エントリー時にはシートやフォームへの入力が必要になります。企業やサイトごとに書式が異なり、氏名などの基本情報のみのタイプ、履歴書とほとんど変わらないタイプ、自由記入欄が多いタイプ、特定のスキルや希望部署について詳細な質問項目が多いタイプなど記入項目はバラバラです。

履歴書と大きく異なる点は「会社が学生に聞きたいこと」を中心に構成されている点です。企業によっては、エントリーシートの内容を選考材料にしているところもありますので、記載内容には十分注意が必要です。

～よくある項目～

- 志望業界や職種とその理由
- ゼミや研究テーマについて
- 得意な科目・分野
- クラブ・サークル・アルバイト・趣味
- 自己PR
- 長所と短所
- 学生時代に力を入れて取り組んだこと
- 入社後どんな仕事をしたいか



Watch!

- エントリーしなければ就職活動はスタートしないと心得て、早めにエントリーしましょう
- エントリーシートの内容に誤りがないか、よく確認してから送りましょう
- エントリー後の流れはしっかりと管理し、選考を円滑に進めていきましょう



第1章 就職活動編

Lesson

9 企業説明会

企業説明会では、個々の企業の事業内容や仕事内容について説明を聞く場です。

1) 個別の企業が主催する説明会、2) 合同企業説明会、3) 学内企業説明会、4) 企業説明を兼ねた見学会などがあります。インターンシップと同様、オンラインで企業説明会を実施する企業も増えています。オンラインでの就職活動の心構えは57ページで解説しています。

1 (個別)企業説明会

個別の企業説明会は、一次選考を兼ねているケースもあります。急に面接が行われたり、エントリーシートの提出を求められたりすることもあるので、事前にしっかりと準備しておきましょう。企業により異なるため、参加する前にホームページなどで公開されている「選考の流れ」をチェックして、内定までの道のりを把握しておくようにしましょう。

また、企業説明会には採用担当者や実際に勤務されている先輩薬剤師が参加しています。そのため、働いている人に直接、具体的な会社の方針や取り組み、薬剤師としての仕事を聞く事が出来ます。インターネット上では知ることができない、生の情報・雰囲気を感じ取れるほか、実際に顔を合わせて話をすることで、より志望度が高まったり、あるいは自分のイメージと異なるギャップを感じたり、より自分に合った就職先かどうかを判断する材料になります。

— 参加方法 —

- 企業ホームページ
 - 企業からのDM / メールマガジン
 - 就職情報サイト
 - 学内の就職指導課
 - 新聞、情報誌 など
- これらから情報を入手して、指定の方法で参加予約します。



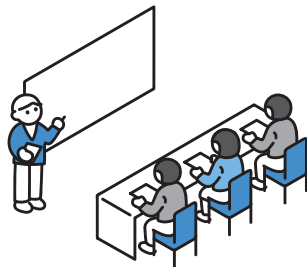
2 合同企業説明会(就職セミナー)

合同説明会は複数の企業が一つの会場に集まって合同で行われる説明会です。業界問わず集まるケースもあるので今まで知らなかった企業に出会えるチャンスです。事前に参加する業界・企業を調べて行きましょう。当日は好きな企業へ足を運び、話を聞くことができます。1社1社に会社訪問するよりも効率よく時間を使い、複数の企業情報を収集することが可能です。一日で複数の企業ブースを回り、企業が求める人物像とは? 選考スケジュールは? などたくさんの採用情報を得る場として活用しましょう。

また、就職先を決める際には、複数の業界・企業を見比べたうえで選択することが重要です。さまざまな業界・企業を比較することで、本当に今の志望業界で良いのか? なぜその企業を志望しているのか? など「なぜ」を突き詰めていき、自分に合った就職先を見つけることが出来ます。

— 参加方法 —

- 就職情報サイトが中心
- 各都道府県で開催されているので、開催日時や場所を確認しましょう。定員人数や締切日が決まっている場合もあるので早めに申し込みましょう。



3 学内企業説明会

②の合同企業説明会を学校のキャンパス内で行うものです。通い慣れたキャンパスで一度に複数の企業と接触できるほか、その学校の学生に対する採用意欲の高い企業が集まるなどのメリットがあります。

• 2025年度実施概要

開催日：2026年11月14日(土)

参加企業：公務員 CRO・SMO

製薬企業 医薬品卸

病院 薬局・ドラッグストア



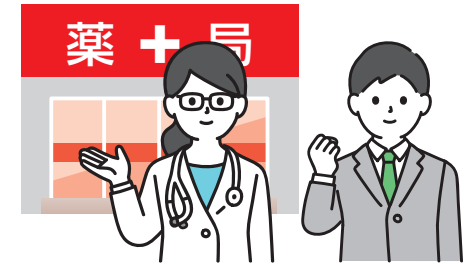
— 参加方法 —

ポータルサイトにて開催を告知します。事前にガイダンスを実施しますので、併せて参加するようにして下さい。

4 見学会

病院・薬局・ドラッグストアでは見学会を行っているところもあります。現場の雰囲気が感じられるため自分が実際に勤務してからのことをイメージしやすくなります。また、学生側は少人数の場合が多いため、じっくり話が聞けるだけでなく、自分をアピールする良い機会であるともいえます。

特に病院では見学会の参加を必須としている場合もありますので、募集要項をよく確認して下さい。



Watch!

- 会社説明会・合同説明会どちらにも参加し、視野を広げているんな会社を見てみましょう
- 会社説明会が実質的な一次選考となる場合もあるので、気を引き締めて参加しましょう
- 欠席する場合は必ず企業へキャンセルの連絡を入れるようにしましょう



第1章 就職活動編

Lesson

10 OB・OG訪問

OB・OG訪問は必ず行わなければならないというものではありませんが、より深く企業研究を行う上では不可欠です。具体的な仕事内容や雰囲気を知るには、そこで実際に働いている人に直接会って「生の声」を聞いてみるのが一番です。自ら積極的にルートを探してみましょう。

1 OB・OGを探す

まずは興味のある企業に、自分と同じ大学の先輩がいるかを探します。

- ゼミやサークルの先輩から探す
- 卒業生の名簿から探す
- 企業の人事部に直接問い合わせる
- 企業ホームページや就職支援サイトから探す
- フェイスブックなどのソーシャルメディアを活用する

2 アポイントを取る

- 電話、メール、手紙等を使い、丁寧な言葉遣いでお願いをしましょう。
- 時間を割いていただくので、できるだけ先輩の都合に合わせてるようにしましょう。

3 訪問準備

- 基本情報は事前に収集しておき、元々公開されている情報を質問して時間を無駄にしないようにしましょう。
- 志望動機と自己PRを簡潔にまとめておき、自己紹介の際には話せるようにしておきましょう。
- 質問事項は必ずメモしておき、時間がなくなった時のために優先順位もつけておけると尚良いでしょう。

— 聞いておくべき質問事項 —

<職場について>

- 上司や同僚との人間関係
- どんな人たちが活躍しているのか
- 評価の仕方など

<業務内容>

- 具体的な1日の流れ
- やりがい、難しいと感じること
- 入社前と後とのギャップ
- 同業他社との違いを感じるポイント

<OB/OGについて>

- 就活時の体験談、入社決め手
- どんな学生生活を送っていたのか
- 選考時のアドバイスなど

4 訪問時の注意点

- 当たり前ですが遅刻は厳禁です。遅くとも約束の10分前には待ち合わせ場所に着くようにしましょう。
- 長くても1時間程度で、長話にならないようにしましょう。
- 聞いた話はしっかりとメモをとり、選考時に活かせるように備えましょう。



5 訪問後の御礼

感謝の気持ちを込めてお礼状は必ず出しましょう。会ったときの話の中で心に残ったことや感じたこと、今後の就職活動への意欲なども盛り込みましょう。そして、できるだけその日のうちに出しましょう。お礼というものは時間がたってしまうからでは意味がありません。早ければ早い方が丁寧です。

本来お礼は封書ですべきですが、時間が足りない場合はハガキが望ましいです。先輩の年齢が若くメールアドレスを聞いていればEメールでお礼を伝えても失礼にはなりません。就活終了時には改めて報告しておくこと非常に丁寧で好印象です。

御礼メール参考例

差出人： ○○○○

宛先： xxxxx@△△△△.co.jp

件名： OB・OG訪問のお礼

株式会社○○○○

△△部 □□担当

○○様

本日OB訪問をさせていただいた、日本大学の○○と申します。

本日はお忙しい中お時間を割いていただきまして、本当にありがとうございました。

今までの疑問点や、資料だけではわからなかったことなどもご丁寧にお答えいただいたおかげで、貴社についてよく知ることができ、ますます志望度が高まりました。○○先輩の仕事への情熱を感じるとともに、「うちの会社は～～～を大切にしている企業ですよ」というお言葉が特に印象に残っています。

今後は、頂いたアドバイスを活かし、先輩の後に続いていけるよう、努力していきたいと思っております。

就職活動をしていく中で、またお話を伺う機会もあるかと存じますが、その際は、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

改めて、本日は、誠にありがとうございました。

メールで恐縮ではございますが、まずはお礼申し上げます。

日本大学薬学部 ○○○○ (ふりがな)

e-mail: *****@*****co.jp

住所： 〒123-4567 千葉県*****

電話番号： 12-3456-7890



Watch!

- 入社前と後でギャップが生じないよう、OB・OG訪問をしましょう
- OB・OGに失礼がないよう、事前準備と訪問後の御礼は必ずしましょう
- 聞いたことは志望動機などに盛り込み、面接時に活かしましょう



第1章 就職活動編

Lesson

12 試験の心構え

1 試験の前夜

前日の夜に、衣服にしわや染みがないか、必要書類は揃えてあるか確認をしましょう。

必要書類は遅くとも1週間前までに準備しておくといでしょう。また当日慌てないために会場への道順や交通機関、所要時間などを調べておくことも重要です。



— 準備しておくもの(例) —

- 履歴書
- 筆記用具
- 手帳、ノート
- 自己PRや志望動機をまとめたもの
- 財布
- 腕時計
- 携帯の予備充電器
- (女性の場合) 予備のストッキング



2 当日は時間厳守

朝の通勤・通学ラッシュ時は、電車の乗り換えなどに時間が余計にかかることもあります。また、天候の影響により、交通機関が遅れる場合もあります。余裕を持って早目に家を出ましょう。もし電車が遅れたなどの理由で遅刻しそうな場合は、遅れるとわかった時点で企業(病院)に電話連絡を入れるのがマナーです。自分に非がなくても、企業(病院)の予定を狂わせ迷惑をかけてしまうことになりまので遅れる原因を電話できちんと説明し、十分に誠意をもってお詫びしましょう。そして今自分がどこから電話をかけているのか、いづろ会場に到着できるかを知らせ、時間の変更をお願いしましょう。



Lesson

13 筆記試験・適性検査について

1 筆記試験・適性検査とは

企業(病院)が筆記試験・適性検査を課す目的は、学生が一定のレベルに達しているか判断するためです。面接だけで、筆記試験や適性検査がない場合もありますし、面接と同日に適性検査を行う場合もあります。また少数ですが小論文がある場合もありますので自分が希望する企業(病院)の選考フローを、きちんと確認しましょう。

2 筆記試験・適性検査の種類・内容

(1) 能力適性検査

論理的思考や数量的処理力が備わっているかを判断するための検査で、主に国語のような言語系能力と、数字や理科のような非言語系能力の2分野から構成されています。代表的なものはSPIやGABなどです。中学レベルの難易度なので、心配であれば市販の参考書などを参考に、事前に問題を解き、慣れておきましょう。

(2) 知識検査

社会人としての見識があるかどうかを判断される検査であり、国語・数学・英語・社会などあらゆる分野から出題されます。種類として一般常識、時事問題、英語や情報処理などの専門知識があり、その企業が独自に制作しているケースが大きくみられます。

(3) 性格検査

組織への適応力や、性格、行動パターン、やる気の有無、性格の傾向など、仕事に対する性格上の適性や態度・興味を見るものです。



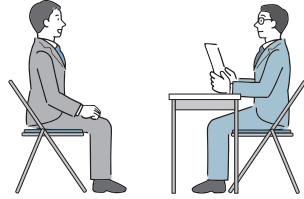
第1章 就職活動編

Lesson

14 面接について

1 面接とは

面接担当が見るのは「やる気はあるか」「自分の企業(病院)のカラーに合うか」「様々な人と接することができそうか」などです。担当者と会話のキャッチボールをしながら、うまく自分をアピールするには、相手の表情や言葉のニュアンスを敏感に察知し、相手に好感を持ってもらえるように流れを作ることが大切です。慣れるまでは緊張すると思いますが、ハキハキとした受け答えと笑顔があれば大丈夫です。



2 事前準備のポイント

●企業情報の確認

パンフレットやホームページを見ておくのはもちろん、説明会などで出た話など、情報の見直しと整理をします。自分を売り込む前に、その企業のことを知っておくことは最低限のマナーです。面接の最後には必ず質問がないか聞かれます。あなたが企業研究をどれだけしてきたか、どれだけその企業に興味を持っているかを図る指標になります。給与や待遇などではなく、仕事内容や研修など、前向きな質問を用意しましょう。

●応募書類の確認

応募書類の種類・内容のチェックのほかに、面接前に書類を郵送するのか、面接日当日に持参するのか確認しておきましょう。応募書類はコピーをとっておくのを忘れずに。

●自己分析

これまで経験してきたこと、そこから学んだこと、これからしていきたいことを中心に自己アピールの内容をまとめます。具体的な事例に基づいて話ができるようにしておきましょう。

— (例) —

- 薬剤師を目指す理由
- どんな薬剤師になりたいのか
- なぜその企業を選んだのか
- 入社後、どんなことができるのか、やっていきたいのか

POINT

- 企業の基本データを押さえる
- 書類に誤字脱字はないか、確認する
- 質問を用意しておく
- 自己分析をしっかりとしておく

3 面接時の流れとポイント

●遅刻をしないこと

- 交通機関のトラブルなどがあることも想定して余裕を持って会場に向かいましょう。
- 遅れる場合には前もって連絡を入れ、到着予定時間を告げるようにします。
- 冬場、コートを着ている場合には建物の前に入る前に脱いで、腕に掛けてから入室しましょう。

●面接に入るまで

- 10分前には会場へ到着し、トイレで身だしなみのチェックをしましょう。
- 受付で挨拶をした後、学校名と氏名を告げて、何時からの約束で面接に来たのか用件をハキハキした口調で伝えます。
- 受付からの指示通りに控室へ向かい、きちんとした姿勢で静かに待ちましょう。面接の場だけでなく、あなたの行動の全てが見られていると思ってください。席を勧められたら入り口に近い席(下座)に座りましょう。

●入室

- 名前を呼ばれたら面接の部屋へ向かい、3回ノックしてからドアを開け、「失礼いたします」と一礼し、大学名・氏名を名乗ります。椅子には勧められてから「はい、失礼いたします」と言って着席しましょう。
- バッグは椅子の横に、チャックをしっかりと閉めた状態で置きましょう。
- 男性は手を軽く握った状態、女性は手を重ねてひざの上に置き、姿勢を正して、面接担当者の目を見ながら自然な笑顔で受け答えしましょう。



●面接

- 相手の目を見て、きちんと相手の話に耳を傾けましょう。質問の意図からはずれて自分が用意してきた自己PRを長々と話してしまう…なんて失敗に陥りやすいので、注意しましょう。
- 飾らずに素直に答えることも大切です。

●退室

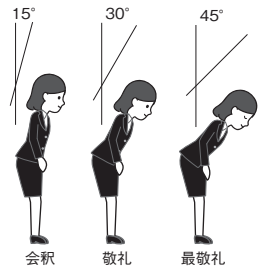
- 席を立ち、「ありがとうございました」と挨拶しましょう。
- ドアの前で向き直り一礼して「失礼いたします」と挨拶して退室します。

4 お辞儀の種類

お辞儀をする際は背筋を伸ばし、上半身を45度前に傾けます。背筋が一直線になるようにそのまま下ろし、その後ゆっくりと起き上がり、相手の目をしっかり見ましょう。首だけを下げるとはならず、背筋を伸ばして腰を曲げるのがポイントです。

<種類>

- 会釈(15度): 受付で挨拶する時や建物内で人とすれ違った時に使います。
- 敬礼(30度): 面接室に入室・退出する時など、目上の人に対して使います。
- 最敬礼(45度): 深い感謝を示す時や謝罪する時に使います。



面接が始まったら、視線は下げずに前を見ましょう。その際、背もたれにもたれかかったり、深く腰掛けたりせず、背中と椅子の間にこぶし一つ分の隙間を空けましょう。足は男性の場合、肩幅程度に開き、手は力を入れすぎずに握り、両もの上に置きます。女性の場合は、両足先を左右どちらかに少しずらし、膝は常にくっつけましょう。手は太ももの中央に置き、左右の手を重ね合わせます。

5 面接でよくある質問

面接で面接担当者が様々な質問をするのは、自社で活躍できる素養や能力をもっているかを知りたいからです。面接でよく聞かれる質問に対して、当日までにきちんと受け答えができるようにしておきましょう。

(1) あなたについて

あなたという人が、どのような人物なのかを知るための質問です。意思決定の基準や特性などを知り、企業(病院)の求める人間性と合致するか判断します。

- 自己紹介をお願いします。 • 趣味はなんですか。 • 学生時代に頑張ったことを教えてください。
- あなたの強みと弱みを教えてください。 • どんなアルバイトをしていましたか。
- ○○研究室に入った理由を教えてください。 • 卒業研究の内容を教えてください。
- サークルの内容を教えてください。 • 友人からどういう評価を受けていますか。

(2) 志望企業(病院)に対して

なぜ他の企業や病院ではなく、その企業(病院)を志望したのかを深く知るための質問です。「仕事内容をきちんと理解したうえで志望しているか」「その企業(病院)で自分の特性を生かせる認識があるか」「長く働いていくイメージを持っているか」などを見られます。

- なぜ、病院薬剤師/調剤薬剤師/MRになりたいと思ったのですか。
- 当社に興味をもった理由は何ですか。
- あなたの強みを、当社でどのように活かせると思いますか。
- 当社に入ってやりたいことを教えてください。
- 病院/薬局/営業に必要なものは何だと思えますか。
- ●●業界は、今後どのようになっていくと思えますか。
- 当直や残業などがありますが、どのように考えていますか。
- 転勤や店舗異動について、どのように考えていますか。

(3) 仕事の価値観を探る

仕事に対してどのようにイメージを持っているか、就労意識を確認するための質問です。長期的な観点から、どのように仕事に取り組んでいきたいのか聞かれることが多いです。

- あなたにとって仕事とは何ですか。 • 仕事を通じてどのように自己成長したいと思っていますか。
- 今後のキャリアプランを教えてください。
- 5年後、10年後の自分について、ライフプランも含めどのように考えていますか。

※採用担当者は結婚・出産後も仕事を続けてくれるか否かを把握したいと考えています。ですから、その点を含めて自身のキャリアプランを伝えると良いでしょう。

(4) あなたから、企業に対して

面接の最後に「何か質問はありますか」と問いかけることがあります。このような時には説明会と違い、個人的な質問をすることも可能です。自分が知りたい情報を聞いてみましょう。また、働く意欲があることもアピールできるとよいですね。

- 今後の御社の展望をお聞かせください。 • 管理薬剤師になるまでには、何年かかりますか。
- (面接担当者が)御社に入社を決めた理由を教えてください。
- 教育研修制度の詳細を教えてください。
- 在学中に勉強をしておくの良いことはありますか。

POINT

- 丸暗記はダメ!「結論」と「結論に至った理由」をしっかり押さえましょう

質問に対する回答を丸暗記することはやめましょう。緊張する面接の場では自己PRや志望動機など文章が増える内容ほど難しく、頭の中が真っ白になり、言葉が出てこないという事態になりかねません。回答の「結論」と「結論に至った理由」をしっかり押さえ、それらを繋げて話すように心がけましょう。事前準備をしっかりと行えば、頭の中が真っ白になったとしても、自分が伝えたいことをきちんと面接担当者に伝えることができます

- 会話のキャッチボールを意識しましょう

面接は学生と面接担当者のコミュニケーションの場です。以下のような態度は、印象が悪くなるので注意しましょう。

【良くない例】

× 一方的に話す

面接担当者の反応を一切気にせず、一方的に自分のことを長々と話すことは禁物です。会話のキャッチボールが成立しているかどうか意識しましょう。

× 話している内容が、質問の答えになっていない

面接担当者が何を質問しているのか、再度確認してから答えましょう。的外れな回答をしてしまうと会話が成立せず、悪い印象になってしまいます。質問の意味が理解できない時には、「○○についてということではよろしいでしょうか」と質問内容を確認したうえで答えましょう。また質問に対して回答をするときは、結論から答えましょう。



Watch!

- 電車の遅延などで遅刻しそうな場合は、遅れるとわかった時点で企業(病院)に電話連絡を入れましょう
- 面接の事前準備として企業情報の確認・応募書類の確認・自己分析の確認をしっかりと行いましょう
- 面接でよく聞かれる質問には、ある程度答えられるようにしておきましょう



第1章 就職活動編

Lesson

15 面接の段階と種類

1 面接の段階

面接試験の形式や回数は企業によって異なります。第一次面接、第二次面接、第三次面接、最終面接と複数回の面接を実施する場合もあります。それぞれ、試験の形式や面接官も変わり、各段階で企業の視点や選考のポイントも違います。

一次面接

集団面接やグループディスカッションの形式が多く、自己PRや学生時代に力を入れたことなど人柄が問われる傾向があります。マナーなどの第一印象も重要です。

担当面接官

入社3年目くらいの若手の採用担当者や社員

面接官の視点

同僚として一緒に働きたい人材かどうかを見られる

気をつけること

挨拶や言葉遣いなどのマナーを守る

二次面接

自己PRや志望動機などについて、より踏み込んだ質問をされます。業界・企業研究を十分にしたうえで自己PRがされているかどうか、受験者の本質が見られます。

担当面接官

課長クラスの採用担当者や社員

面接官の視点

部下として会社で活躍できる人間かどうかを見られる

気をつけること

自分の言葉で強みをアピールする

三次面接

集団面接やグループディスカッションの形式が多く、自己PRや学生時代に力を入れたことなど人柄が問われる傾向があります。マナーなどの第一印象も重要です。

担当面接官

部長クラスの採用担当者や役員

面接官の視点

会社に貢献できる人材となり得るか、潜在能力や将来性を見られる

気をつけること

堂々とした態度で対応し、その企業を志望する熱意を伝える

最終面接

POINT

①面接に際して

面接官には、親しみやすい人や無愛想な人など、いろいろなタイプの人があります。面接官がどのような態度をとっても、明るくハキハキと答えましょう。企業によっては圧迫面接といって、わざと難しい質問や厳しい態度をとって、対応できるかどうかを試す場合があります。返答に詰まるようなことがあるかもしれませんが、落ち着いて笑顔で対応しましょう。

②集団面接では

あなたが言おうと用意していた答えを、先に他の学生に言われてしまうことがあります。「私も同じです」と答えずに、何か自分の言葉を付け加えるなどの、工夫をしてみましょう。また、ほかの学生が発言しているときによそ見をしたり、他のことを考えたり、自分には関係がないという態度をとるのは厳禁です。そういう態度も、面接官はチェックしているのです。

③第一印象が合否の決め手?

面接は、たいてい15～30分間で行われます。そのため、第一印象ですべてが決まるといっても過言ではありません。初めに悪い印象を与えると、それが最後まで尾を引く場合もあります。気を引き締めて、学生らしいキビキビとした態度や明るい表情で臨みましょう。

2 面接の種類(グループディスカッション)

社会問題などのテーマに、5～10人くらいのグループで討議するのがグループディスカッションです。司会者も学生の中から選ばれます。グループでの討議を通じて、集団の中での協調性や指導力が判断されます。また、あるテーマに対し、意見の対立する2グループに仮に分れて討論するのがディベートです。いずれも話の流れをしっかり理解しながら、積極的に発言することが大切です。

●ポイント

- ・早い段階で自分の役割をつかみ、意識的に発言や行動で表現することが大切
- ・目立とうと思ってほかの人の意見を否定したり、やり込めるような態度をとらない
- ・議論に勝つことが目的ではなく、他人とのコミュニケーションの取り方を観察するための面接



●面接官はここをチェック

- ・客観的にほかの人の意見を聞き、議論の展開を分析できているか

●ポイント

- ・グループ全体に目を配り、積極的に参加する姿勢を見せる

◆アドバイス

司会・書記・発表者などの役割はいろいろありますが、どれが良い、悪いはありません。役割上、司会は発言する機会が多く、書記は発言することが少なくなる傾向にあります。人の話を聞かずに話したり、議論をまとめる方向に導けない司会はマイナス評価、書記でも話の軌道修正をするなど要所を押さえた発言をすればポイントは高くなります。

◆グループディスカッションの主だった役割

設定されたグループ人数にもよりますが、議事進行に必要な役割です	
司会役	自分だけ得意げに話し、仕切るのではない。話の流れを止めず戻さず、うまくリードする役割
タイムキーパー役	結論までに時間切れにならないように進行管理する役割
書記役	進行中にメモを取り、議論の要点を取りまとめ、発表者用シート作成を手掛ける役割
発表役	議論結果をその場にいる全員に分りやすく発表する役割

POINT

①課題型グループワーク

グループディスカッションに、カードや紙を用いるなど、なんらかの作業が加わった形式のことを課題型グループワークといいます。全員で一つの目標を達成させることがチェックポイントになり、協調性が重視されます。テーマ例:わが町の良さをアピールするチラシを作ってみよう。

②ディベート

賛否両論のあるテーマについて反対の立場に分かれ、自分の立場と役割を考えながら討論する形式のことをディベートといいます。積極性や理論性、説得力が求められます。

テーマ例:消費税の引き上げは国民の生活を圧迫する? しない?

3 面接の種類(個人面接)

学生一人に対して一人の面接官、あるいは複数の面接官で行われます。後者の場合は、たいてい一人が決まった質問をして、質問者以外はあなたのしぐさや表情をチェックしています。あなたは質問者の面接官をまっすぐ見て答え、質問者以外の面接官を意識しすぎないようにしましょう。

●ポイント

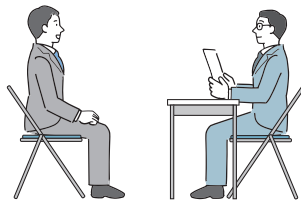
・自分のペースで話すことができるので、自分を売り込むには最適

●面接官はここをチェック

- ・会話のキャッチボールができるか
(質問をよく聞き、意図が理解できているか)
- ・自分の事をしっかり理解・認識し、それが表現できているか

●目線は

・うつむいたりせず、面接官の目を見ながら話す。ただし、にらみつけたり、上目遣いにならないように気を付ける



◆個人面接のケーススタディー(学生(女子・営業職志望)/面接官2名)

面接官: では、まず自己PRをお願いします。

学 生: はい。私のモットーは「生涯チャレンジャー」です。中・高一貫教育を受けておりそのまま内部進学できたのですが、狭い世界に疑問を感じ、思い切って現在の大学へ進路変更しました。さらに、入学後も学外の人脈をつくるために、レストランでのアルバイトを始めました…(略)

第一印象は重要。相手の目を見て、ハキハキと。

簡潔にまとめるのが一番だが、エントリーシートの内容以上のアピールができるよう心掛けよう。

面接官: その経験を仕事でどのように生かしていきたいですか?具体的に説明してください。

学 生: レストランでは、ホールの役割分担を変えてみたところ、顕在化していなかった作業ロスを改善でき、サービス向上につながりました。そのように、一見スムーズに進行している既存の方法に対しても問題意識を持ち、より良いサービスと利益追求を図っていききたいと思います。

面接官は「やってきたこと」「できること」(=本人の強み)が業務上どのように活用できるかを見ている。具体的なイメージを提示しよう。

面接官: 5年後の自分像を語ってください。

学 生: 5年後となると、一通り仕事を覚え失敗も経験し本当に仕事の面白さがわかってくる時期だと思います。先輩もいる事でしょうし、手本となるような先輩になりたいと思います。先輩が私の働き方や姿勢をみて、目標としてくれるような存在になれていれればいいですね。

将来の仕事に対してどれだけ明確なビジョンを持っているか問われている。自己分析・企業研究を怠りなく。

◆アドバイス

自分を売り込むせっかくのチャンスです。自己分析など準備は万全に。また、個人面接は自分に与えられた時間です。疑問に思ふことを質問し、次のステップへとつなげるようにしましょう。

【よくある質問】

- 学生時代に一番力を入れてきたこと
- 今までで一番感動したエピソード
- これまでの挫折経験
- なぜこの業界、当社を志望しているのか
- 当社に入社して挑戦したい仕事や目標 など

4 面接の種類(集団面接)

複数(3~5人)の学生に対して、複数(2~3人)の面接官で行われます。面接官が質問し、指名された順に答えたり、任意に答える場合があります。集団面接の場合、ほかの学生の態度や発言内容が気になりますが、面接官はあなたが冷静に自分の意見を述べているかどうかをチェックしています。マイペースを保つようにしましょう。

●ポイント

- ・自分の持ち時間は短いので質問には簡潔、的確かつ具体的に答える
- ・ほかの学生の発言や、ほかの学生に対する面接官の態度に引きずられない

●面接官はここをチェック

- ・ほかの人の意見をしっかり聞いているか
- ・落ち着いて場の空気をつかんだ返答をしているか
- ・誇張されたエピソードなど目立った発言をしようとせず、自分なりの思いや気持ちを述べられているか

●目線は

- ・発言者のほうを見る
- ・ほかの学生の発言に無関心な態度は取らない



POINT

・志望動機に関連する質問

「当社を志望した理由は何ですか」「当社にどんな魅力を感じていますか」「当社のどの部署で働きたいですか」などといった志望動機は、どの企業でも聞かれると考えておきましょう。漠然とした回答ではなく、自分の実感したものをその企業の業務内容に結び付け、具体的に答えるようにしましょう。入社したらどのように働きたいか、将来の夢もしっかり話せるとよいでしょう。

・自己PRに関連する質問

「あなたのセールスポイントは何ですか」「学生生活で打ち込んだことは何ですか」「趣味や特技はなんですか」などは、面接で頻繁に聞かれます。そこから得たもの、学んだこと、反省点などの具体例を交えて、論理的に説明すれば大きなアピールになります。また、回答の内容だけでなく、どれだけ客観的に自分自身を見つめているかという点もポイントになります。あらかじめ自己分析を徹底しておきましょう。

◆先輩からのアドバイス

面接は、何度受けても緊張するもの。私もあがり性で面接は得意ではありませんでしたが、業界によって面接の進め方が違うことを理解し、予定時間より早く行って雰囲気に慣れておくなど、自分なりのリラックス法も実践していました。「場慣れ」というのは、誰にでも通じる面接の秘訣だと思います。

また何より大切なのは自己分析です。自分のことについて客観的に、様々な角度から分析をしておく、面接の場で予期せぬ質問をされた際にも、答えることができます。面接の場では緊張してしまい、予め言おうとしていた自己PRや、将来のことなどうまく話せないこともあります。でもそんな時に自己分析がしっかりできていれば、面接官からの質問に何かしら答えることができます。

皆さんもただ自己PRや志望動機を頑張っただけで暗記するのではなく、今一度自己分析をしっかり行ってみてください。



Watch!

- 受験者の人数や面接の狙いなどによって、個人面接・集団面接・グループディスカッションの3つの形式が使分けられている。意図をつかんでおこう
- 面接の形式が違って、基本は同じ。あなたの魅力を堂々とアピールしよう
- 面接が進むにつれて、質問は厳しくなる。企業研究と志望動機を見直しておこう
そして、本当にその会社で働きたいのか、自分の気持ちを確認しよう



第1章 就職活動編

Lesson

16 オンラインでの就職活動の心構え

急速に普及が進むオンラインでの就職活動。戸惑う人も多くいると思います。しかし、手段の違いはあれど企業の評価基準に対面・オンラインでの違いはありません。大切なことは、面接を通じて自分の魅力を最大限表現することです。チェックポイントをいくつかお伝えします。

1 準備編—撮影環境

オンラインでは、カメラを通して背景が映り込むため、撮影環境が相手に伝わってしまいます。もし散らかった部屋が背景に映り込めば、企業担当者もあなたの話に集中できなくなり、場合によっては悪印象も与えかねません。まずはオンラインでの就職活動に臨む上で最適な撮影環境を整えることから始めましょう。

身だしなみを整える	オンラインとはいえ、企業の担当者や先輩社員と画面上で顔を見ながらやり取りすることになります。当然、清潔感のある身だしなみは非常に重要です。身だしなみのポイントは65ページで解説しています。
カメラに映る背景はスッキリさせる	部屋の様子が背景に写り込んでしまうと、企業担当者もついついそちらに目がいきます。部屋が映り込まない白などの落ち着いた色の壁が背景になる場所にカメラの位置をセッティングしましょう。(部屋のレイアウト上難しい場合は、私物の映り込みが少ないスッキリした背景になる位置でセッティングをする)
顔に影ができないように	照明の真下では顔に影が多く出てしまい、表情が暗く写ってしまいがち。表情を明るく見せるためにも、顔に影がでにくい位置にカメラをセッティングしましょう。自然光が入ってくる窓を正面に位置どりとすると顔に影が出ず全体的に明るく見えます(パソコンのキーボード付近に白い紙を置くと光が反射してさらに明るくみえるのでおすすめです)。反対に窓を背景にしてしまうと逆光となり顔全体が暗くなるので避けましょう。
デバイスのカメラ角度	デバイスのカメラを見下ろすような角度にしてしまうと、顔に影が入りやすくなります。また、面接官を見下ろすように映ってしまいます。カメラの位置はできるだけ自分の顔を下げたり上げることのない位置で調整するようにしましょう。
実家の場合は家族に声をかけておく	オンライン中に家族やペットが部屋に入ってきたり、別室から声をかけられるなどの失敗談もチラホラ。家族など同居する人がいる場合は、オンラインでの就職活動を実施することを事前に伝えておき、その時間帯は静かにしてもらおうなどの協力をお願いしておきましょう。

2 準備編—通信環境

オンラインでの就職活動をスムーズに実施するためには安定した通信環境が必要不可欠です。できれば有線ネットワークにつないだPCで行えれば安心ですが、難しい場合は、Wi-Fiルータの近くなどWi-Fi電波が強い場所で行うことを心がけましょう。

3 実践編—オンラインならではの立ち振る舞い

対面・オンラインの違いはあっても企業側の評価基準には変わりはありません。一方で、学生側にとっては目の前に人に話すか画面に向かって話すかで勝手が大きく違うのも事実。

オンラインでの就職活動ならではの立ち振る舞いポイントを見ていきましょう。



目線	対面で企業担当者の目を見て話すように、オンラインでは、デバイスのカメラに向かって話をするようにしましょう。企業担当者の映像が映るからといって画面ばかり見てしまうと、相手からはよそ見をしているように映ってしまいます。カメラ=企業担当者の目というイメージで目線を送るようにしましょう。
声の大きさ	基本的には普段目の前にいる人と話す声量より少し大きめを意識しましょう。声が小さすぎればマイクがあなたの声を拾えず相手に届きません。万が一、声量が大きすぎても相手が音量を調整できるので心配はありません。
話のテンポ	オンラインではどちらかの通信環境によって音声にタイムラグが発生する可能性があることを意識しておきましょう。発言中にかぶせて発言しないように、相手の発言が終わっても、ワテンポ置いてから発言するようにしましょう。自身が発言する際にも、発言の終わりがわかりやすいようにテンポよく話すことを心がけましょう。
表情	画面の中の限られた視覚的要素の中から得られる、学生の表情は印象を左右する大切なポイントになります。オンライン中は口角を上げ、自然な笑顔で良い印象を与えましょう。会話が終了しても相手との接続が切れるまで油断は禁物です。

第2章 ビジネスマナー編

第一印象は
服装などの身だしなみ・話し方・言葉使い
で決まります。

「あなたを尊敬していますよ」という気持ちを持って
接すれば、きっと相手に伝わります。

基本的なマナーを守り
自分らしさを相手にしっかり伝えるために
様々な場面でのマナーを学びましょう。

-
- 1 電話の掛け方 ————— 61P
 - 2 メールを送り方 ————— 62P
 - 3 敬語の使い方 ————— 63P
 - 4 手紙・はがき・封筒の書き方 ————— 64P
 - 5 身だしなみ ————— 65P



第2章 ビジネスマナー編

Lesson

1

電話の掛け方

電話は相手の姿が見えないだけに、より丁寧な対応が必要になります。正しい電話のマナーを身につけましょう。

1 電話を掛ける時の流れ

1. 電話を掛ける前に、筆記用具・スケジュール帳を用意する。
2. 大学・学部・名前を名乗り、用件を伝える。

学生 「日本大学薬学部の〇〇〇〇と申します。採用ご担当の方をお願いできますでしょうか。」
※ホームページなどでは担当の方のお名前が載っていたら、担当の方をお願いします。

電話を代わっていただいたら改めて名乗る。

学生 「日本大学薬学部の〇〇〇〇と申しますが、今お時間よろしいでしょうか? わたくし、現在就職活動を行っている中で御社に大変興味を持っておりまして、一度薬局を見学させていただけないかと思ってお電話させていただきました。」

企業 「ありがとうございます。では10月30日の午後2:00はいかがでしょうか?」

学生 「10月30日の午後2:00ですね。はい、お願いいたします。見学の時に必要なものはありますでしょうか?」

企業 「特にありません。当日お待ちしておりますね。」

学生 「ありがとうございました。当日は宜しくお願ひ致します。失礼いたします。」



POINT

- 日時は必ず復唱して確認し、メモを取りましょう。
- こちらから電話を掛けるときは静かな、電波のよい場所を選びましょう。
- 電話は営業時間内にし、始業直後(9時頃)、昼休み(12時~15時頃)、就業間近(18時頃)の忙しい時間帯などは避けましょう。
- 語尾ははっきりと話すようにし、「え〜と」「あの〜」などは使わないように心がけましょう。
- 採用担当者が不在の場合は、時間をおいてもう1度掛けるようにしましょう。「何時ごろにお電話改めれば宜しいでしょうか?」と聞くとスムーズです。
- 相手の声が聞き取りにくい際には「恐れ入りますが、お電話が遠いようなのですが」と言しましょう。

2 電話を受ける時の流れ

面接が進むと、企業(病院)から可否結果の連絡が電話で来る場合があります。こちらから掛けるときと違って、不意にかかってきますので失礼な対応をしないように日頃から注意しておく必要があります。友達の電話と間違えて出てしまった…なんてことがないようにしましょう。

POINT

- 携帯電話に着信があった場合にも「はい、〇〇〇〇です。」ときちんと名乗って出ます。
- 電話に出ることができなかった場合には留守電話を確認し、指示に従いましょう。特に断りがなければ、折り返し連絡するようにします。折り返し連絡する際には「お電話いただいたようなのですが、採用ご担当の方はいらっしゃいますでしょうか。」「授業中でお電話に出ることができませんでした。失礼いたしました。」などと伝えましょう。
- 大きな声ではきはきと、語尾までしっかり話しましょう。
- 失礼のないようにという気持ちを込めて話をすれば、多少敬語がなくても大丈夫です。人事担当者も学生が一生懸命に活動していることをちゃんとわかっています。敬意を込めて話しましょう。

Lesson

2

メールの送り方

メールはいつでも手軽に使えるだけに注意が必要です。送信前に内容を再度チェックしましょう。チェックができる分だけ、敬語や誤字脱字などのミスは避けたいものです。

1 Eメールの書き方例

資料請求メール参考例

差出人: 〇〇〇〇

宛先: xxxxx@△△△△.co.jp

件名: 資料送付のお願い

株式会社△△△
人事部 採用ご担当者様

はじめまして。
突然のメールにて失礼致します。
日本大学薬学部5年の〇〇〇〇と申します。

現在就職活動を行っている中で、貴社に大変興味を持ちました。
ぜひ貴社の事を知りたく、会社案内などの資料を下記住所まで
お送りいただけますようお願い申し上げます。

また、今後の会社説明会などの予定についても教えて頂けると幸いです。

宜しくお願い致します。

日本大学薬学部 〇〇〇〇(ふりがな)
e-mail:*****@*****.co.jp
住所:〒123-4567 千葉県*****
電話番号:12-3456-7890



POINT

- 返事は翌日までに。メールは日々チェックするようにしましょう。
- !や顔文字などは使ってはけません。
- 1行に書く文字は40字以内。区切りの良いところで改行しましょう。
- 文字だらけのメールは読みにくいことも。目立たせたいところは1行空けると効果的です。
- CCとBCCについて
CC: メールを送った相手の他に、目を通してほしい人を入れます。どちらにも同じメールが送信され、誰にメールを送ったか分かるようになっています。
BCC: BCCに入れたアドレスは相手に表示されません。大量に同じメールを送信するときなどに使用します。
- 半角カタカナや特殊な記号・文字はメールでは使用できません。そのような文字を使うと文字化けて相手には読めないことがあります。
例: 丸付文字:①、②/単位:°、g/省略文字:(株)、(有)
- Eメールで請求した資料が届いたり、会社説明会の案内などが返信されてきたときには、お礼の返事をしましょう。お礼の言葉とともに、一言なぜ企業に興味を持ったのかなど付け加えることで、さりげなく自分をPRすることもできます。



第2章 ビジネスマナー編

Lesson

3 敬語の使い方

日頃敬語を使い慣れていない学生の皆さんも、電話、メール、OB訪問、面接など、言葉づかいを見直さなければなりません。敬語になじみがない人は、まずは簡単に、「です」「ます」をつけて丁寧な表現を心がけることから始めてみましょう。話すときは丁寧な言葉遣いを心がければそれで大丈夫。かしまりすぎてしまって、ありのままの自分を出せなかったなんてことのないようにしましょう。実際、社会にでてでも敬語をパーフェクトに使うのは至難の業です。「あなたを尊敬していますよ」という気持ちを持って話をすれば、きっと相手に伝わります。ただし、メールや手紙は文字として残ってしましますし、感情をあらわすことが難しいので、細心の注意を払うようにしましょう。



1 敬語の種類

尊敬語、謙譲語、丁寧語、3つの敬語をしっかりと使い分けられるようにしましょう。尊敬語は、相手の行為を立てることで、相手への敬意を表します。謙譲語は自分の行為をへりくだることで、相手への敬意を示します。丁寧語は、相手や内容を問わず丁寧に述べる言い方です。

◆良く使われる表現

	尊敬語 (相手の行動)	謙譲語 (自分や自分の 身内の行動)
する	なさる、される	いたす、させていただきます
言う	おっしゃる、言われる	申す
行く	いらっしゃる、行かれる	参る、うかがう
来る	いらっしゃる、来られる	参る、うかがう
見る	ご覧になる、見られる	拝見する
会う	お会いになる	お会いする、お目にかかる
与える	くださる	差し上げる
もらう	お受け取りになる	いただく

◆その他の表現

自分	わたくし(男性も)
会社のことをさして	御社(話し言葉)、貴社(書き言葉)
どうですか	いかがですか
いいですか	よろしいですか
お願いするとき	恐れ入りますが お手数ですが～していただけますか。 よろしければ
同意するとき	承知しました
謝罪するとき	申し訳ございません、失礼いたしました

◆コミュニケーションをとる上で注意すべき表現

NG	OK
貴社	御社
すみません	申し訳ございません
〃	失礼しました
あるんですか	～はございますか?
〃	～はいかがでしょうか?
了解です	かしこまりました承知しました

POINT

- ・二重敬語に気をつけましょう。
×「お話になられる」→○「お話になる」
- ・普段の生活でも丁寧な言葉使いを心掛きましょう。

Lesson

4 手紙・はがき・封筒の書き方

就職活動においてはメールや電話が基本になりますが、より丁寧な印象を与えるには手紙やハガキを書くといいでしょう。主に次のようなときに使います。

1 手紙を書く例

- ・問合せ
 - ・依頼(資料請求など)
 - ・お礼(OB・OG訪問など)
 - ・お詫び(内定辞退など)
- 特にお詫びについては手紙にすることで誠意を尽くしている印象を与えることができます。

(1) 頭語・結語

頭語は一字下げずに使います。頭語と結語の組み合わせは決まっていますが、次の二つだけ覚えておけば大丈夫。
一般的には「拝啓」→「敬具」
時候の挨拶を省くときには「前略」→「早々」
・時候の挨拶
「頭語」に前略を使った場合には省きます。

1月 新春の候	2月 春寒の候	3月 早春の候
4月 陽春の候	5月 新緑の候	6月 初夏の候
7月 盛夏の候	8月 残暑の候	9月 初秋の候
10月 仲秋の候	11月 晩秋の候	12月 初冬の候

株式会社△△△
人事部
〇〇〇様

平成〇〇年 五月十日
日本大学薬学部五年
千葉県*****
1234567890

敬具

拝啓 新緑の候、貴社ますます清祥のことお慶び申し上げます。
さて、私は身の上の都合により、貴社から頂いた内定を辞退させて頂くこととなりました。
就職活動中にはいろいろなお話を伺うことができ、大変勉強になりました。本当にありがとうございました。
内定を辞退することで、貴社に多大なご迷惑をおかけすることとなりました。本当に申し訳なく、深くお詫び申し上げます。
筆末ではございますが、貴社の益々の発展を心よりお祈り申し上げます。

(2) あいさつ文

個人宛の場合には「〇〇様におかれましては、ますます～」としましょう。

(3) 主文

一字下げで「さて」から始め、用件を簡潔に述べましょう。

(4) 末文

相手を気遣う言葉などを述べましょう。

(5) 住所・名前

自分の名前は低い位置に、相手の名前をいちばん最後に高い位置に記入します。ハガキの場合には自宅住所は省いても大丈夫。敬語については「敬語の使い」を参考にしてください。

※封筒の書き方

〒123-4567
東京都港区〇〇〇丁目〇番地〇
株式会社△△△
人事部
〇〇〇様

〒123-4567
千葉県〇〇〇丁目〇番地〇
日本大学薬学部
〇〇〇様

表

裏

1. 住所は2行までにおさめましょう。2行に渡るときには区切りの良いところで改行します。
2. 番地は正式なものがわかるようならそのようにしましょう。
3. 宛名は中央に、住所よりやや下げて記入します。「株式会社」は縦と省略ないようにしましょう。
4. 会社宛、部署宛に送るときには「御中」を使い、個人宛に送るときには「様」を使います。
5. 個人宛の場合、肩書きは名前の前に入れ、名前より小さく書きます。
6. 封書は糊付けにし、封をしたところに「✂」と書きましょう。セロテープなどで留めないようにしましょう。
7. 差出人住所、氏名は封筒の継ぎ目の左側に記入します。郵便番号欄があらかじめ記入されているものはそれに従いましょう。
8. 黒のペンで記載しましょう。封筒は雨でにじむ可能性があるため、ボールペンのほうが良いでしょう。
9. 間違えたら修正液は使わずに、新しく書き直しましょう。
10. 文面を横書きにしたら宛名も横書きにしましょう。



第2章 ビジスマナー編

Lesson

5 身だしなみ

1 好感を持ってもらうには

会社訪問や面接で必要不可欠なのは、清潔感と学生らしいハキとした態度です。ファッションやメイクが派手になっていないか、もう一度自分の姿をチェックしてみましょう。

また、企業が見ているのは、身だしなみからにじみ出るあなたの人間性です。採用担当者に「一緒に働いてみたい」と思わせるような「自分らしさ」をアピールしましょう。

メイク	髪	髪	顔
<ul style="list-style-type: none"> ● 顔色を良く見せるナチュラルメイク ● 睡眠をしっかり取って肌の手入れも万全に 	<ul style="list-style-type: none"> ● 顔の輪廓を見せて明るい印象に ● 自然な色に 	<ul style="list-style-type: none"> ● 毎日洗って清潔に ● 長さや、フケをチェック 	<ul style="list-style-type: none"> ● 目が充血しないように ● ヒゲはきれいに剃っておく
服装			ネクタイ・シャツ
<ul style="list-style-type: none"> ● 汚れやシワに注意 ● 外出前に鏡で全身チェック 			<ul style="list-style-type: none"> ● スーツとのバランスが取れているかチェック ● ネクタイは真っすぐに ● 襟や袖口の汚れに注意
爪			上着
<ul style="list-style-type: none"> ● 短く切っておく ● マニキュアはなるべくしない ● 塗るなら透明か薄いピンク 			<ul style="list-style-type: none"> ● 体にフィットするサイズ ● 汚れやシワに注意 ● 色は紺・グレーが基本 ● シミやフケがないように
バッグ			ストラップス
<ul style="list-style-type: none"> ● 大きめでA4書類が入るくらい ● ブランド名が目立たないものを 			<ul style="list-style-type: none"> ● きちんとプレスする ● 汚れやほつれがないように ● 丈は短すぎたり長すぎたりしない
脚			靴・靴下
<ul style="list-style-type: none"> ● ストッキングは肌色が基本 ● 必ず替えを準備しておく 			<ul style="list-style-type: none"> ● ビジネスに適した形 ● きれいに磨いておく ● 靴下は黒・紺・グレーが基本 ● スポーツソックスは不可
靴	バッグ	腕時計	
<ul style="list-style-type: none"> ● 中ヒールのパンプスが主流 ● 黒が基本 ● 履き慣らして磨いておく 	<ul style="list-style-type: none"> ● 型崩れや汚れに注意 ● 服とのバランスが取れているかチェック 	<ul style="list-style-type: none"> ● 派手なものは避け、シンプルなもの ● 携帯電話を時計替わりに使わない 	

2 清潔で印象のよい髪形に

面接で好まれるスタイルは、男女ともに髪の毛が顔にかからず、明るい印象に見える髪型です。さわやかな印象を与えるような工夫が必要です。寝ぐせにも注意しましょう。髪型で個性を出すのも一つの手段ですが、あまりにも派手なヘアスタイルは考えもの。あくまでも就職活動にふさわしい髪型でなければなりません。業界によっては常識が異なる場合もあるので、志望業界に内定した先輩等に詳しく聞いてみていいでしょう。

また、傷んだ髪では、不潔な印象を持たれてしまいます。手入れの行き届いた健康的な髪を維持するようにしましょう。女性でロングヘアの人はなるべく後ろでまとめた方がよいでしょう。

■ 男性は・・・ネクタイの結び方をマスター

スーツの着こなしでポイントとなるのが、実はシャツの襟とネクタイ。首まわりに合ったシャツを選び、襟にシワのないよう着こなしはもちろですが、ネクタイがうまく結べていないとせっかくのシャツも台無しです。面接や会社訪問の当日までに、実際に何度か結ぶ練習をしておきましょう。ネクタイの結び方にはいくつか種類がありますが、大きな襟には大きな結び目、小さな襟には小さな結び目を作るのが基本です。

また、ネクタイの色や柄については、極端に派手なものは避け、スーツに合った色・柄を選ぶようにします。

ただし、あまり地味な色目を選ぶとあなた自身の印象も地味になってしまいます。店の販売員にアドバイスをもらいながら、バランスの良いネクタイを選ぶようにしましょう。



■ 女性は・・・ナチュラルメイクをマスター

女性の場合、お化粧は社会人としての身だしなみの一つ。日ごろお化粧をしない人も、会社訪問にはメイクをして行きましょう。その際は、学生らしい清楚な明るさを印象付けるようなナチュラルメイクを。ファンデーションは肌の色に合ったものをベースにし、口紅は、薄いピンク系のものでベターです。くれぐれも濃い色は避けましょう。チークやアイシャドウなどは、あくまでもナチュラルメイクを補う程度のもの、さりげなく入れるようにしましょう。しかし、メイクは睡眠不足や疲れまでカバーすることはできません。

本当のナチュラルメイクは、規則正しい生活を送るところから始まっているのです。



POINT

- ・ 服装選びのポイント
スーツは、社会人になってからも着られるようなシンプルな黒、シャツやブラウスが白が主流です。男性はネクタイに、女性はスカート丈に気を付けましょう。シワ、汚れ、ほころびにも気を配りましょう。
- ・ 就職活動中は腕時計を忘れずに
腕時計がないと、グループディスカッションの際にタイムキーパー役をすることができません。選考時には腕時計を忘れないよう注意しましょう。
- ・ 社屋に入る前にコートを脱ぐ
寒い時期にはコートは必需品ですが、会社訪問の際には、社屋に入る前にコートを脱ぐのがマナーですよ。このような細かい動作も見られています。
- ・ 見られているのは態度
いくら服装が整っていても、礼儀や受け答えがきちんとできていなければ意味がありません。しぐさは急に直すことができないことの一つ。普段のあなたの生活を見直すことが大切です。



Watch!

- 好感を与える身だしなみやマナーについて考えてみよう
- 学生らしさを感じさせるメイクや髪型にしよう
- 面接では態度、礼儀が見られるので、普段から礼節のある態度を心掛けよう

第3章 業界研究・進路編

薬学生が進むことができる進路は
幅広くあります。

業界によって業務内容や
働き方は様々です。

まずは各業界の特徴を知り
どれが自分のしたい仕事か
考えてみましょう。

あなたはどんな業界で働きたい? —————	69P
1 病院・診療所 —————	77P
2 調剤薬局 —————	81P
3 ドラッグストア —————	85P
4 製薬会社 —————	89P
5 医薬品卸 —————	91P
6 医療機器メーカー —————	93P
7 治験業界 —————	94P
8 化粧品会社 —————	95P
9 公務員 —————	96P
10 大学・研究機関 —————	97P
11 マスコミ —————	98P



第3章 業界研究・進路編

あなたはどんな業界で働きたい？

皆さんは、「薬剤師になりたい」という熱い思いを持って、日々大学で学んでいると思います。薬学部を卒業し、国家試験に合格すると、晴れて薬剤師として働くことができます。

皆さんは、将来薬剤師としてどんな職場で働きたいのか、明確な進路を描けていますか。病院、薬局、ドラッグストアなどは、薬剤師が活躍するフィールドとして、皆さんの生活の中でも身近に感じられるものではないでしょうか。しかし、薬剤師の専門性を活かせる職場はますます多様化しています。製薬会社や医薬品卸、医療機器メーカー、行政機関、化粧品会社など、臨床以外の領域における選択肢も広がっています。

進路を選ぶ際は、最初から一つに絞るのではなく、たくさんの選択肢を持ったうえで、自分に最適だと思える職場を選ぶことが大切です。ここでは、薬剤師の活躍が期待される様々な業界の特徴を確認していきます。

■ 業界把握のその前に ～私たちを取り巻く社会の変化を理解する～

それぞれの業界の特徴を学ぶ前に、理解しておいてほしいことがあります。それは、私たちを取り巻く社会の変化です。その時々状況や政治によって薬剤師に求められる役割も大きく影響を受けます。例えば、全国で19万人以上の薬剤師が働いているとされる薬局も、10年前と現在では薬局薬剤師に求められる役割は大きく変化しています。この社会変化の流れをきちんと理解することで、より具体的に自分の将来像を描くことができるでしょう。

1 1961年-国民皆保険制度の創設

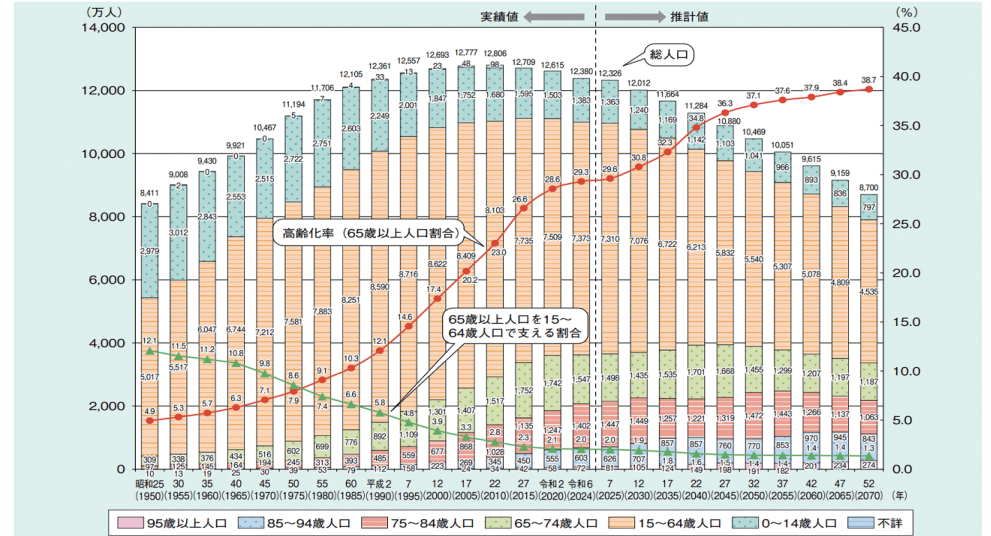
1961年、戦後間もなく、まだ復興の最中にあった我が国にある制度が創設されました。そして、その制度が65年近く経った現在でも、私たちの生活に大きな影響を与えています。

その制度とは「国民皆保険制度」です。

「国民皆保険制度」の下では、全ての国民が何らかの医療保険に加入することになります。医療保険加入者が保険料を出し合い、病気や怪我の場合に安心して医療が受けられるようにする、相互扶助の精神に基づいて作られた制度です。この制度は、世界的に見ても大変優れた制度と言われており、私たちが安心して社会生活を行うために欠かせないものとなっています。

この制度が創設された1960年代は、世界に例を見ない高度経済成長の真っ只中、実質経済成長率は年10%を超え、税収も飛躍的に伸びていました。また、戦後のベビーブームで人口も右肩上がりが増えていきました。つまり、制度を維持するために必要な要素が全て備わっていたと言えます。

図1. 高齢化の推移と将来推計



資料：棒グラフと実線の高齢化率については、2020年までは総務省「国勢調査」(2015年及び2020年は不詳補定値による)、2024年は総務省「人口推計」(令和6年10月1日現在(確定値))、2025年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果。

(注1) 2015年及び2020年の年齢階級別人口は不詳補定値によるため、年齢不詳は存在しない。2024年の年齢階級別人口は、総務省統計局「令和2年国勢調査(不詳補定値)」の人口に基づいて算出されていることから、年齢不詳は存在しない。2025年以降の年齢階級別人口は、総務省統計局「令和2年国勢調査 参考表:不詳補定結果」による年齢不詳をあん分した人口に基づいて算出されていることから、年齢不詳は存在しない。なお、1950年～2010年における高齢化率の算出には分母から年齢不詳を除いている。ただし、1950年及び1955年において割合を算出する際には、(注2)における沖縄県の一部の人口を不詳には含めないものとする。

(注2) 沖縄県の昭和25年70歳以上の外国人136人(男55人、女81人)及び昭和30年70歳以上23,328人(男8,090人、女15,238人)は65歳以上の人口から除き、不詳に含めている。

(注3) 将来人口推計とは、基準時点までに得られた人口学的データに基づき、それまでの傾向、趨勢を将来に向けて投影するものである。基準時点以降の構造的な変化等により、推計以降に得られる実績や新たな将来推計との間には乖離が生じるものであり、将来推計人口はこのような実績等を踏まえて定期的に見直すこととしている。

(注4) 平成12年までは、85歳以上をまとめて「85歳以上」の区分としている。

(注5) 四捨五入のため合計は必ずしも一致しない。

令和7年度高齢社会白書(全体版)(内閣府)

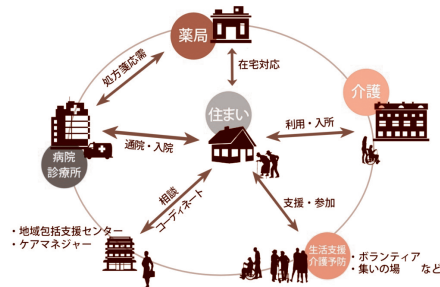
https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2025/zenbun/07pdf_index.html

しかし、皆さんもご存じのように、1961年当時と現代では、状況が大きく変わってしまいました。最も大きな変化は、少子高齢化の進展です。我が国は、先進国で類を見ない速度で高齢化が進んでいる国です。2024年9月時点で我が国の全人口の29.3%が65歳以上の超高齢化社会になっています。そして、この割合は今後どんどん高まっていくとされています。一方、我が国では出生率の低下とともに、2000年代初頭をピークに人口が減り始めています。国の推計によると、2070年には、8,700万人まで人口が減るとされています。

厚生労働省の資料によると、2023年度国民医療費は48兆915億円となっています。前年度と比べ3.0%増加しました。高齢化の進展とともに、毎年のように医療費は増え続けることが予想され、その財源の確保や適切な分配が重要な課題となっています。前述したように、我が国の全人口に占める29.3%に過ぎない高齢者によって使われている医療費は28兆1151億円(全体の約60%)にも上ります。2025年には、昭和21年から23年までに生まれた団塊の世代が後期高齢者(75歳以上)になり、医療や介護の需要が急速に高まっていくことが予想されています。一方で、少子化の進展により、勤労して税金や健康保険料を納めることで制度を支えている15歳から64歳までの生産年齢人口は減り続けます。このままの状態を放置しておけば、高齢化に伴い増え続ける社会保障費をいずれ賅うことができなくなるのは明らかです。そこで、考えられたのが「地域包括ケアシステム」という仕組みです。

2 地域包括ケアシステムとは？

「地域包括ケアシステム」とは、高齢者が住み慣れた地域で医療や介護、生活支援の様々なサービスを受けられるよう、市区町村が中心となって「住まい」「医療」「介護」「生活支援や介護予防」を包括的に提供していくシステムのことで、そのコンセプトとされているのが「医療から介護」、「施設から地域」であり、医療・介護の各事業者は従来の縦割り型のサービス提供体制から、地域の中で有機的に連携した横断型のサービス提供体制への変換が求められています。



薬剤師においても、病院薬剤師と薬局薬剤師の連携、在宅現場における介護従事者との連携など、これまでのような医薬品を中心とした仕事ではなく、地域住民一人ひとりの生活を中心とした仕事が、より一層求められるようになっていきます。

この「地域包括ケアシステム」は、病院や薬局に限らず、製薬会社や医薬品卸、行政といった薬剤師の活躍が期待される様々なフィールドにおいて、今後密接に関わってくる仕組みですので、きちんと理解しておきましょう。

3 セルフケアとセルフメディケーションを支える薬剤師

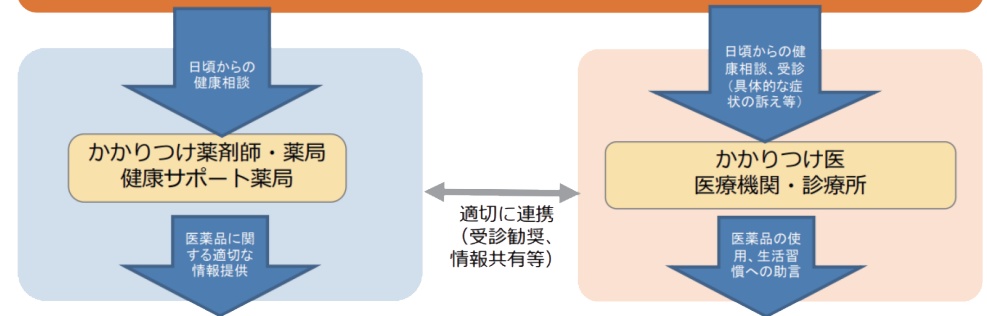
処方箋に基づく調剤業務を行うだけでなく、地域に暮らす人々が日常的に健康について相談できる身近な存在として、国によって制度化された薬局があります。これらの薬局では、厚生労働省が定める基準に基づき、一定の研修を修了した薬剤師が在籍していること、継続的に健康相談へ対応できる体制が整っていること、医療機関や介護関係者と連携できる仕組みがあることなどが求められます。こうした要件を満たした薬局のみが行政へ届出を行い、その受理をもって制度上の位置づけがなされます。

このような薬局の大きな特徴の一つが、「セルフケア」や「セルフメディケーション」を支援する役割です。セルフケアとは、日々の生活の中で自分自身の健康に目を向け、体調管理や生活習慣の改善に主体的に取り組むことを指します。例えば、食生活の見直しや適度な運動、十分な睡眠の確保など、日常生活の積み重ねによって健康を維持していくことが重要です。薬剤師は、こうした生活習慣に関する相談にも応じながら、一人ひとりの生活状況に合わせた無理のない健康づくりをサポートします。

また、自分自身の健康に責任を持ち、軽度な身体の不調を自分で治療することをセルフメディケーションといいます。近年では、ドラッグストアなどを身近な健康拠点として活用し、風邪の初期症状や胃腸の不調、花粉症などに対してOTC医薬品を適切に選択し、早期に対応する取り組みが広がっています。薬剤師や登録販売者は、症状や既往歴、服用中の薬などを確認しながら、その方に適したOTC医薬品の選択を支援します。同時に、市販薬での対応が適切でないと判断した場合には、速やかに医療機関の受診を勧めることも重要な役割の一つです。

健康に関する関心・正しい理解、予防・健康づくり（セルフケア）

症状の自覚、症状や状況に応じた適切な行動



OTC薬の適切な使用（適切なセルフメディケーション）

第1回セルフケア・セルフメディケーション推進に関する有識者検討会 資料より抜粋

さらに近年では、デジタル技術の進展により、薬局サービスの形も大きく変化しています。電子処方箋やオンライン服薬指導などを利用することで、自宅にいながら薬剤師の説明を受け、処方薬を配送で受け取ることができる仕組みも広がっています。また、OTC医薬品についてもオンラインで購入し、自宅へ届けてもらえるサービスが登場しており、外出が難しい方や忙しい方でも必要な医薬品にアクセスしやすい環境が整いつつあります。このような新しいサービスの中でも、薬剤師が専門的な立場から適切な情報提供を行うことは、安全で安心な医薬品使用を支える上で欠かせない役割となっています。

このように薬剤師は、病気になってから関わるだけでなく、健康な時や不調の初期段階から地域住民に寄り添う専門職として活動しています。そのため、活動は調剤業務だけにとどまらず、健康相談やセルフメディケーション支援、さらにはオンラインを活用した医療サービスの提供など、活躍のフィールドは年々広がりを見せています。

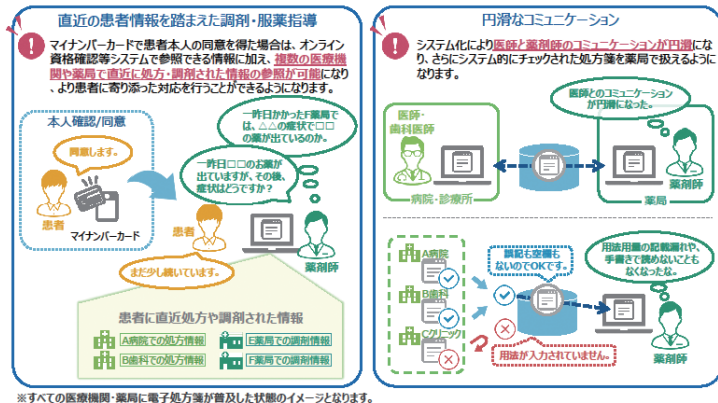
これらの取り組みは、薬剤師の専門性を「調剤」から「人の生活と健康全体」へと広げるものであり、これから薬剤師を目指す薬学生の皆さまにとって、将来の活躍の場を考える上で重要な視点となるでしょう。

■患者中心の業務へ、求められるITリテラシー

電子処方箋をはじめDXが進むことで、薬局薬剤師として重視される業務に変化が生じます。薬中心の「対物業務」から患者中心の「対人業務」への移行です。

厚生省は2016年から取り組んでいる「患者のための薬局ビジョン」の中で、「対人業務」へのシフトを打ち出しており、さらに加速するでしょう。

DXによる対人業務の進展・拡大につながる例として、電子処方箋を介した重複投薬チェックがあります。オンライン服薬指導や調剤後のフォローアップも想定されています。調剤後のフォローアップでは患者が、スマートフォンなどに届く簡単な質問に回答することで、薬剤師は、これまで把握が困難だった潜在的なシグナル検知が可能になります。



※すべての医療機関・薬局に電子処方箋が普及した状態のイメージとなります。

厚生労働省の資料を基に作成

電子処方箋の全国運用が始まったことで、DXによる対人業務シフトへの国からの意向は一層高くなることが予想されます。ただ現状、薬剤師のITリテラシーについては個人差が大きいことも事実です。患者への指導や説明の際の薬剤師側のセキュリティやプライバシー確保を含めたITリテラシーの向上が必要とも指摘されています。今後の薬局薬剤師は、薬学などの知識だけでなく、デジタル技術への対応も必須となりそうです。

4-2026年度調剤報酬改定情報

国民皆保険制度は、世界に誇る社会保障制度であり、国民が広くその恩恵を受けています。国民が支払う保険料、患者の受診時の一部負担金、税金などで運営されています。

調剤報酬は、診療報酬の一部で、保険薬局が処方箋により調剤を行うことに対する報酬です。医科診療報酬、歯科診療報酬とともに、価格は、中央社会保険医療協議会(中医協)の議論を受けて、厚生労働大臣により決定されています。2年に一度を原則として価格全般の見直しを行っており、これを「診療報酬改定」と呼びます。

2026年度診療報酬改定は薬局の数の維持ではなく、地域医療に本当に必要な薬局を残すことが目的となっています。

■改定の基本的方針

(1)「対物業務」から「対人業務」への本格的なシフト

地域支援体制加算や在宅薬学総合体制加算では、設備や体制を整えているかどうかだけでなく、実際にどのような薬学的支援を行い、どのような実績を上げているかが重視されるようになっていきます。

また、かかりつけ薬剤師指導料についても大幅な見直しが行われ、患者さん一人ひとりに寄り添う「かかりつけ薬剤師」としての機能が、あらためて再構築されています。

(2) 医療DXの推進と業務の効率化

電子処方箋の普及・活用や、オンライン資格確認による医療情報の連携が進められており、これらを活用した取り組みが評価される仕組みへと見直されています(医療DX加算の要件見直し)。

これにより、医療従事者の業務負担の軽減が図られるとともに、薬剤師の働き方改革にも対応した環境づくりが進められています。

(3) 地域包括ケアの中での薬局の役割

在宅医療の推進により、地域における多職種連携や、薬局同士の連携(薬薬連携)がこれまで以上に重要となっています。

一方で、「かかりつけ薬局」として十分な機能を果たしていない薬局については、評価の見直しが進められています。

(4) 医療従事者の継続的な質上げへの対応

調剤報酬の引き上げ分については、医療従事者の継続的な質上げに充てることが、緊急かつ重要な課題として位置づけられています。

薬剤師が安心して専門性を発揮し、長く働き続けられる環境づくりが求められています。

(5) 薬価制度の適正化と医療の質の向上

最低薬価の引き上げや、後発医薬品への置き換え促進、リフィル処方箋の活用などを通じて、薬価制度の適正化が進められています。

これらの取り組みは、医療の質を維持・向上させながら、持続可能な医療提供体制を支えることを目的としています。

2026年度調剤報酬改定 主なポイント

■加算について

名称	要件	現点数	
後発品調剤体制加算	1	80%以上	21点
	2	85%以上	28点
	3	90%以上	30点
地域支援体制加算	1		32点
	2		40点
	3		10点
	4		32点

↓

名称	新点数	施設基準	
後発品調剤体制加算が削除			
地域支援・医薬品供給対応	1	27点	医薬品の安定共有に向けた計画的な調達や在庫管理
			他の薬局に医薬品を分譲した薬局（同一グループ内除く）
			処方薬の入手が困難な場合に適切に対応
			重要供給確保医薬品の1か月分の備蓄に努める
			在庫調整などを目的とした医薬品の返品は慎む
体加算	2	59点	基本料1
			加算1
			の施設
			基準を
			満たす
加算	3	67点	基本料1
			以外
			地域医療への貢献に関する十分な体制整備・実績
加算	4	37点	基本料1
			以外
加算	5	59点	基本料1
			以外

名称	要件	現点数
医療DX推進体制整備加算	1	10点
	2	8点
	3	6点
医薬情報取得加算	1点	

↓

名称	新点数	施設基準
電子的調剤情報連携体制整備加算	8点	電子処方箋で重複投薬・併用禁忌をチェックする体制を追加
医薬情報取得加算は廃止		

■調剤基本料

特定の医療機関からの処方箋割合が高く、かつ受付回数が一定程度ある薬局の調剤基本料について、医薬品の備蓄の効率性や医療経済実態調査における損益率の状況等をふまえて見直す。一方で職員の賃上げを実施するためプラスの改定になる。

名称	現点数	新点数	施設基準	
① 調剤基本料1	45点	47点	○②～⑦に該当しない ○医療資源の少ない地域にある薬局 ○へき地の診療所の敷地内薬局のいずれかに該当	
② 調剤基本料2	29点	30点	○処方箋受付回数が月600回超 ○集中度85%超 (都市部で500m以内に他の薬局がある場合のみ) ※1 ※2 ※3 ○処方箋受付回数が月1800回超 ○集中度85%超 ○処方箋受付回数が月4000回超 ○上位3医療機関合計の集中度70%超 ○特定の医療機関からの処方箋受付回数が月4000回超 ・同じ建物内に複数の医療機関がある場合は全て合算 ・同じグループの他の薬局と集中度が最も高い医療機関が同じ場合には、他の薬局の分も合算	
③ 調剤基本料3	イ	24点	25点	同一グループの処方箋受付回数が月3万5000回～40万回以下の薬局 ○集中度85%超のいずれかに該当
	ロ	19点	20点	同一グループの処方箋受付回数が40万回超の薬局(300店舗以上は削除) ○集中度85%超 ○特定の医療機関と不動産の賃貸借取引があるのいずれかに該当
④	ハ	35点	37点	同一グループの処方箋受付回数が月40万回超の薬局(300店舗以上は削除) ○集中度85%以下
⑥ 特別調剤基本料	A	5点	5点	医療機関(病院・診療所)と不動産取引など特別な関係がある薬局で、当該医療機関の集中度が50%超(診療所の建物内薬局を除く規定は削除)
	B	3点	3点	○地方厚生局に調剤基本料の届け出を行っていない

- ※1 2026年5月1日時点で処方箋受付回数1800回以下で届け出ている薬局で、その後も月1800回以下での場合は、当面の間、集中度85%以下とみなす。
- ※2 都市部：札幌市、仙台市、さいたま市、千葉市、東京23区、横浜市、川崎市、相模原市、新潟市、静岡市、浜松市、名古屋市、京都市、大阪市、堺市、神戸市、岡山市、広島市、北九州市、福岡市、熊本市
- ※3 医療モール(医療ビルを含む)内の複数の医療機関は1つの医療機関とみなして処方箋集中度を計算

■注目したい新設項目

対物業務及び対人業務を適切に評価する観点から、薬局・薬剤師業務の評価体系について見直す。

名称	現点数	新点数	施設基準
門前薬局等立地依存減算	-	▲15点	都市部にあり、500m以内に他の薬局がある集中度85%超を満たす薬局のうち ①病院(200床以上)から100m以内に他の薬局が2以上 ②自薬局の50m以内に他の薬局が2以上 ③自薬局の50m以内にある薬局が②に該当するのいずれかを満たす ○集中度85%超 ○医療機関と同一の建物・敷地内にあるを満たす

名称	現点数	新点数	算定条件・施設基準
バイオ後続品調剤体制加算	-	50点	【算定要件】 施設基準を満たして届け出た上で、バイオ後続品(インスリン除く)を調剤した場合に算定 【施設基準】 バイオ後続品の調剤割合が80%のうちバイオ医薬品の成分数が60%以上が望ましい バイオ後続品の調剤を積極的に行っている旨を店舗内外に掲示



第3章 業界研究・進路編

1 病院・診療所

1-1 業界と市場動向

医療機関には病院と診療所があります。入院可能なベッド数が20床以上あるのが病院で、19床以下は診療所となります。勤務する薬剤師が多いのは病院で、診療所に勤務する薬剤師は少数ですので、ここでは主に病院について解説していきます。

厚生労働省の統計によると、2024年10月時点で全国病院数は8,060施設あり、一般病院は7,003施設、精神科病院は1,057施設となっています。2022年と比較すると、病院総数では62施設減少していることから財政悪化などにより、病院の統廃合が進んでいる状況がうかがえます。

表1. 開設者別に見た病院施設数の増減

開設者	2023年 施設数	2022年 施設数	対前年 増減
国	317	317	0
公的医療機関(都道府県や市区町村、厚生連など)	1,182	1,191	-9
社会保険関係団体	47	46	1
医療法人	5,626	5,658	-32
個人	92	107	-15
その他(公益法人や私立学校法人など)	796	803	-7
総数	8,060	8,122	-62

医療施設動態調査(厚生労働省)

2025年には団塊の世代が後期高齢者(75歳以上)となり、医療費が増大することが考えられます。これを抑制するために、国では医療機関の病床を地域の医療ニーズの内容に応じて機能分化し、「病院完結型」の医療から、地域全体で支える「地域完結型」の医療へ転換する病床の機能分化と地域包括ケアを推進しています。

病院の薬剤師業務の変遷を見ていくと、1988年度の診療報酬改定で「入院調剤技術基本料」が新設され、1994年度に「薬剤管理指導料」と名称が変更。さらに、1998年度に診療報酬の点数が上がりました。この頃から、病院の薬剤師業務は入院患者を中心とした業務に変化していきました。

この背景には、病院薬剤師を入院患者中心とした業務に変更し、外来患者の調剤は調剤薬局薬剤師が対応する環境を整備した経緯があります。

また、2010年4月の厚生労働省医政局長通知で、高い専門性を有する多種多様な医療関係者が、情報を共有し業務を分担することで連携し、患者のためにチーム医療を推進することが示されました。

さらに、2012年度の診療報酬改定では薬剤師が病棟で行う薬物療法の有効性、安全性の向上に資する業務が評価され、入院基本料を算定している患者に週1回加算可能な「病棟薬剤業務実施加算」が新設されています。

その後、2014年度の診療報酬改定では、チーム医療を推進するための評価の見直しが行われ、療養病棟又は精神病棟において、薬剤師が4週目以降も病棟薬剤業務を継続していることを踏まえ、病棟薬剤業務実施加算が4週間から8週間の限度に制限緩和されました。また、2016年度の診療報酬改定では特定集中治療室等における薬剤師配置も評価されています。

2022年度診療報酬改定では、医師等の働き方改革に向け、タスクシフト・タスクシェアを実現するために「チーム医療の推進」が大きなテーマとなっています。他職種との連携も含め、これから薬剤師の業務の幅・役割は拡大していきます。業界の動向にあわせて柔軟な対応が求められるでしょう。

1-2 職種と業務内容

病院・病棟薬剤師の業務内容は、①調剤業務、②製剤業務(抗がん剤ミキシング、TPN(中心静脈栄養)調整を含む)、③医薬品情報管理業務、④試験検査業務、⑤薬学管理業務(薬剤管理指導業務、病棟薬剤業務を含む)、⑥薬務業務、⑦医療安全管理室業務、⑧治験管理業務等があります。また、その他にチーム医療として①院内感染防御チーム、②栄養サポートチーム(NST)、③癌緩和ケアチーム等の業務があります。

さらに、薬剤部門が所管する委員会として、①医薬品の採用等を審議する薬剤委員会、②治験・市販後調査の採用・実施等を審議する治験審査委員会等、その他薬剤師が出席する委員会、会議等も多くあります。

昨今では、一般業界同様、医療業界でも働き方改革が推進されています。2024年4月からは医師の時間外労働の上限規制が適用されます。医師の長時間労働の解決に向けて、タスクシフトやタスクシェア(医師の業務を他職種へ移管・分配すること)が推奨されており、今後、薬剤師の活躍の場が増えることが期待できます。

(1) 調剤業務

最近では、電子カルテシステム等を採用している医療機関が多くなり、多くのチェックがシステム上で行われる状況になっていますが、薬剤師として確認しなければならない処方箋の内容を確認し調剤を行っています。医療機関によっては調剤棚の番号が医薬品名の横に記載され、間違えて医薬品を取ることがないように医療安全の観点からも整備されている場合もあります。

また、麻薬や向精神薬等の調剤もあることから、その都度、在庫数、払い出し数等の管理を帳簿で行っています。また、取り扱いが特に規定されている医薬品の場合は、患者、医師、看護師、薬剤師の連携した管理が必要となる場合もあります。

さらに、調剤業務に使用する医薬品の発注を含め、関連医薬品の在庫管理等も必要となります。

(2) 製剤業務

製剤業務の中で多くの時間を割いているのが抗がん剤のミキシングで、患者さんの体重や検査結果も含め調製をしています。調製に使用した医薬品の空瓶等も残して、監査する薬剤師が調製量等を確認できるようにしています。

また、最近ではTPNの調製についても、キット製剤の採用により、調製することなく病棟に払い出している医療機関も多いようです。

その他、皮膚科を有する病院では、事前に軟膏剤の混合を製剤室で行っていましたが、院外処方箋が発行されていることから、混合の件数は少なくなっています。

1-3 働き方

病院によりませんが、資格取得を推奨している場合もあり、薬剤師としての専門スキルを高めることができます。資格の一例は次の通りです。

①がん専門薬剤師、②感染制御専門薬剤師、③抗菌化学療法認定薬剤師、④精神科専門薬剤師、⑤妊婦・授乳婦専門薬剤師、⑥HIV感染専門薬剤師、⑦NST専門薬剤師、⑧緩和薬物療法認定薬剤師等の学会の制度があります。

また、マネジメント職として活躍する方向も考えられます。

役職は医療機関によって異なりますが、一般薬剤師、主任薬剤師(係長)、副薬剤師(副薬剤師科長)、薬剤師部長(薬剤師科長)と昇任するパターンが多いようです。主任クラスになると、他部署との連携や各種委員会に携わるようになります。しかしながら、病院も一般の組織と同じくピラミッド型の組織ですので、薬剤師部長などの職に就けるのは一握りです。

また、職員が働きやすいように、福利厚生の内容も充実している医療機関もあります。保育所等の施設も併設している場合や、保育所にいる保育児が病気になった場合の入院施設が院内に整備されている場合もあります。

(3) 医薬品情報管理業務

医薬品には効能・効果、適応症、副作用、品質、相互作用等様々な情報があります。その情報が医療機関の末端まで周知される必要があることから、情報提供を行うシステムが整備されているかが重要です。また、臨床側からの問い合わせに、エビデンスに基づいた回答をすることができているのか等、常に意識しています。

さらに医薬品の効果だけでなく、副作用の発生を未然に回避、もしくは副作用の重篤化を防ぐための情報収集・伝達ができているか等についても確認しながら対応しています。

患者さんへの情報提供や医療機関全体での医薬品の情報共有も必要です。

(4) 試験検査業務

病原菌の特定検査を行っています。耐性菌の発生、院内感染防御の観点から、抗菌剤の適正使用が必要であるため、院内で協力体制をとって、得られた情報を迅速に共有しています。また、安全域の狭い医薬品の薬物濃度の測定も行っています。しっかりと効能を発揮しつつ、副作用が起きないように、安全な薬物療法を行うための重要な業務です。

(5) 薬学管理業務

入院患者の薬物療法の効果、副作用等の把握を行っており、得られた情報はチーム医療内で共有しています。安全に薬物治療を行うため患者様、医療スタッフとのコミュニケーションの必要性が特に高い業務です。また、病棟に配置されている医薬品の管理も行っています。

(6) 薬務業務

医療機関によっては、別の名前で呼ばれている業務名でもありますが、主に医薬品の管理を行っています。医薬品の発注及び受領を含め、注射薬の個人払い出し、麻薬、向精神薬等の購入、払い出し、薬剤師の出勤・休暇等の事務的な管理をしており、注射薬の在庫管理等も行っています。

また、急性期の病院においては、病棟への緊急処方薬の払出しも行うので他の医療スタッフとのコミュニケーション等が必要です。

(7) 医療安全管理室業務

医療安全管理室には、常勤で薬剤師がおり、調剤過誤や転倒・転落などのインシデント・アクシデントを防ぐために、環境を整備しています。

(8) 治験管理業務

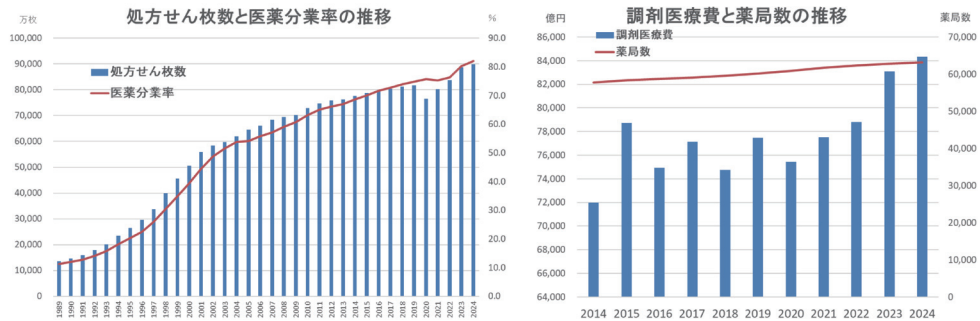
治験薬の管理、被験者への治験薬の説明、服薬後のフォローを行っています。この業務は、既に流通している医薬品よりも、効能効果が高い医薬品、または、副作用が起きにくい医薬品を創薬するために必要です。



2 調剤薬局

2-1 業界と市場動向

調剤薬局とは、一般的に処方せん調剤を主とする薬局を指します。医薬分業推進という国策の下、医薬分業率は年々上昇を続けています。日本薬剤師会の集計によると2024年度調剤分(2024年3月~2025年2月分)で、82.1%に到達しました。院外処方ができない薬を考慮すれば、国全体として医薬分業が浸透したと言えるでしょう。



(厚生労働省資料より著作作成)

約63,000軒の薬局が我が国にはありますが、そのうちの68%、約42,000軒は特定の医療機関に経営を依存している門前薬局とされています。

このような現状を踏まえて、厚生労働省は薬局に対して、地域住民の健康サポートや薬学的管理を行うという原点に戻ってほしいとの期待を込めて「患者のための薬局ビジョン」を打ち出しました。

この「患者のための薬局ビジョン」は以下の3つの視点で構成されています。

(1) 立地から機能へ

立地に依存し、近さだけで選択される存在から、薬剤師としての専門性や、様々なニーズに対応できる機能で患者に選択してもらえる存在になる。

(2) 対物業務から対人業務へ

薬剤の調製などの対物中心の業務から、専門性やコミュニケーション能力を発揮する対人業務へとシフトする。

(3) バラバラから一つへ

服薬情報が一つにまとまり、多職種が連携することで、安心できる薬物療法を提供する。

この3つの方針に対応するため、薬局は様々な取り組みを行っています。

- ・ 重複投薬や相互作用のチェックによる安全性の向上
- ・ 残薬調整による医療費の無駄削減
- ・ 在宅医療への積極的な関わり、介護職との連携などが代表的な例です。

政策の方針によりこの「患者のための薬局ビジョン」の実現に向けて、対物業務を効率化したうえで、対人業務を進めていくことが求められます。

今後の調剤薬局にとって、機械化、ICT・AIの導入、調剤事務の活用による対物業務の効率化は、業界を生き残るための必須事項となるでしょう。そのうえで、薬剤師には患者さんへの服用後フォロー等、薬学的専門知識を活かした対人業務へ注力することが期待されます。

これらに加えて、2016年10月から始まった「健康サポート薬局」を届け出る薬局も引き続き増えています。「健康サポート薬局」にはかかりつけ薬局としての機能に加え、OTCや健康食品、サプリメントを通じたセルフメディケーションの推進、食事・運動指導などを行い、未病・予防の段階から地域住民の健康を支援する役割があります。

2020年9月に施行された「改正薬機法」では、薬を渡すときだけでなく、必要に応じて、患者さんの服用状況の把握、服薬指導を継続して行うことが義務付けられました。

また、これまで服薬指導は対面が原則でしたが、一定の条件のもとであれば、テレビ電話等でのオンライン服薬指導が認められました。

2021年8月には、患者さんが自身に適した薬局を選定できるよう、特定の機能を有する薬局に対して都道府県知事が認定を与える「地域連携薬局」「専門医療機関連携薬局」という2つの機能別薬局の認定制度がスタートしました。

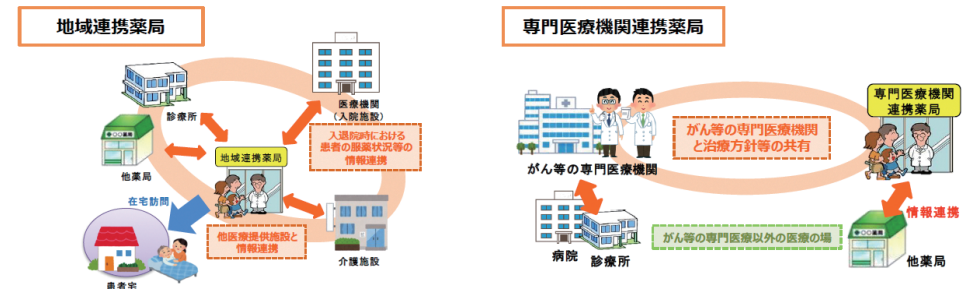
■ 地域連携薬局

外来受診時だけでなく、在宅医療への対応や入退院時も含めて、地域の医療機関や周辺の薬局との情報連携に対応でき、患者さんへ質の高い薬学的管理を行うことができる薬局。

■ 専門医療機関連携薬局

がん等の専門的な薬学管理が必要な患者さんに対して、他の医療機関や薬局と密な連携を行い、より高度な薬学管理や高い専門性が求められる特殊な調剤に対応できる薬局。

今後、調剤薬局には、「どのような薬局なのか」ポジションを明確化し、地域医療に貢献することが求められていきます。



地域における薬局・薬剤師のあり方について(厚生労働省) <https://www.mhlw.go.jp/content/11121000/001232673.pdf>

2-2 職種と業務内容

薬局薬剤師の主な業務は「処方せん調剤業務」がメインとなります。
処方せん調剤業務を円滑に行うために薬の在庫管理等の業務もあります。
最近是在宅医療に積極的に携わる薬局も増えています。

■ 処方せん調剤業務

処方せん受付～服薬指導、薬歴記入まで一通りの業務を行います。

(1) 処方せん受付

窓口で処方せんを受け付けます。処方せん受付と同時に、服薬状況や残薬状況の確認、後発医薬品への変更希望の確認等も併せて行います。

(2) 処方せん監査

保険上の観点と薬学的観点の2つの観点から監査を行います。

・ 保険上の観点

処方せんの保険番号、氏名、性別、保険区分、医療機関名、処方医名、処方内容等、処方せん調剤を行う上で保険請求上の不備がないかを監査します。

保険薬局は医療保険の枠組みの中で経営を行っていますので、その中で働く薬局薬剤師は医療保険のルールに則って、正しく保険請求を行う義務があります。

・ 薬学的観点

処方内容について薬学的に問題がないかを監査します。

最近では医療機関が処方せんに検査データを記載するケースも増えており、検査データも読み取れるスキルが求められています。薬学的な観点による処方せん監査は薬剤師の専門性が求められる、機械に取って代わることができない非常に重要な業務です。

「対物業務から対人業務」という流れを受けて、今後ますます重視される業務となることは間違いありません。

(3) 疑義照会

処方せん監査で疑義が生じた場合は医療機関へ照会を行います。

照会の方法は電話、FAX等になりますが、電話の受け答え、FAX文書の作成など、薬剤師としての専門性だけでなく社会人としてのビジネスマナーが問われる部分です。

(4) 調剤

薬剤師による薬剤調製を行います。

現在は、全自動PTPシート払い出し装置や全自動分包装等の機械化が進みつつありますが、賦形剤の種類と量の検討、水剤調製時の粘調度による調製順の検討、一包化時の吸湿性検討など、機械に取って代わることができない業務もたくさんあります。

ただし、今後は調剤の機械化がさらに進むことにより調剤の効率化が図られ、薬剤師による患者さん対応の充実がより求められるでしょう。

(5) 薬剤監査

調剤した医薬品について、処方せんと合致しているかを確認します。
医薬品の名称と数量の合致については、今後機械化が進んでいくことでしょう。
薬剤師には機械にはできない、薬学的な視点によるチェック機能が求められます。

(6) 服薬指導・薬歴記入

患者さんに調剤した医薬品とともに薬の服用上の注意等について説明します。

服薬指導では、薬の副作用や効能・効果といった一般的な薬学的な知識だけでなく、目の前の患者さんに対して、その患者さんにとって必要な情報を役立つ形で伝えるコミュニケーション力が求められます。服薬指導後は速やかに服薬指導の内容を薬歴に記録として残します。薬歴には、「患者さんの状態、患者さんへのヒアリング事項から薬剤師が患者さんのどこに着目し、どのように考え、どのような服薬指導をしたか」を記録として残します。

(7) その他の業務

・ セルフメディケーションの推進

「健康サポート薬局」に代表されるように、地域住民が気軽に健康相談できる場を設けている薬局も増えてきました。健康相談会、認知症カフェ等、多くの薬局で様々な取り組みが展開されています。

・ 在宅医療の提供

在宅療養中の患者さんを対象に、ご自宅まで伺い薬学的な管理を行います。

患者さんの生活は一律ではありませんので、生活状況を踏まえた薬学的な管理が求められます。さらに、多職種が関わりますので連携を密に取っていくためのコミュニケーション力も求められます。

医療機関の機能分化を背景に、今後在宅療養をされる患者さんは増加していきます。

在宅医療の現場で今後ますます薬剤師の活躍が望まれていくことでしょう。

・ 調剤室管理業務

調剤業務を円滑に行うため、調剤室管理を行います。

医療提供施設としてのクリンリネスの維持、薬剤の発注を含めた在庫管理などがあります。

2-3 働き方

(1) キャリア形成

企業の規模に関わらず、まずは薬剤師としての実務経験を積むことになります。その後、管理薬剤師になり、在庫管理や調剤過誤低減、数値管理などについて、薬局運営を通して習得していきます。

薬局をまとめるエリアマネージャーや、人事担当や教育担当、仕入れ担当など調剤のサポート業務に特化した職務がある企業もあります。大手の薬局ではこのような様々なキャリアが用意されていることが多く、中小規模の薬局では経営者との距離が近いので、経営的な視点で物事を考える力をつけることができます。

(2) 勤務時間・休日

近隣医療機関の診察時間、診療日に合わせて開局時間、休日が決まることが多いです。勤務地も考慮してくれるケースが多く、まずは自分の生活スタイルに応じた希望を伝えてみるとよいでしょう。



第3章 業界研究・進路編

3 ドラッグストア

3-1 業界と市場動向

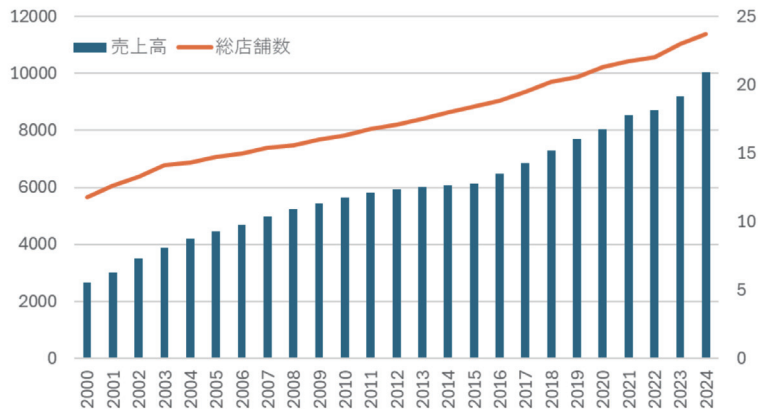
ドラッグストアとは、健康と美容に関する提案と訴求を主とし、「医薬品と化粧品を中心に、日用品、文具、雑貨、食品等を取り扱うお店」です。

医薬品はもちろんのこと、私たちの日常生活を支えるあらゆる商品が取り揃えられており、コンビニエンスストア同様、もはや地域になくはない存在と言っても過言ではありません。

ドラッグストアは業界全体で売上高、店舗数ともに伸びている、伸び盛りの業界と言えます。ドラッグストアの2024年度の売上高は前年度比9%増の10兆307億円で右肩上がりに成長を続けています。日本チェーンドラッグストア協会は「2025年、10兆円産業化」を掲げており、その目標を達成しています。

特にコロナ禍では、マスクなどの感染防止グッズや日用品の売上が大きく伸びました。今後も、セルフメディケーション促進が高齢化社会の大きなテーマとなっている中で、ヘルスケア用品の分野は有望な市場といえます。

ドラッグストアの売上高・総店舗数の推移



※日本チェーンドラッグストア協会「日本のドラッグストア実態調査」を参考に筆者作成

■調剤併設型ドラッグストアの増加

現在、多くのドラッグストアが、商品だけではなく処方せん調剤にも積極的に力を入れており、いわゆる調剤併設型ドラッグストアと呼ばれる店舗が増えてきました。

ドラッグストアの場合、処方せんを預けて待ち時間の間に店内で買い物ができ、今すぐに薬を必要としない患者さんであれば、処方せんを預けて後日薬を取りに行くこともできます。

特に「健康サポート薬局」であれば、薬の受け取りだけでなく、健康に関する相談をすることも可能です。処方せんがなくても利用することができ、患者さんの健康をサポートする身近な存在として、今後も拡大が求められていきます。

患者さんの生活圏に位置し、患者さんの生活スタイルに合わせて薬の受け取りや健康相談ができ、且つ日用品等も購入できるという便利さが、ドラッグストアにおける処方せん調剤の強みの一つとなっています。

■健康時から終末期まで幅広くサポート

また、在宅療養の患者さんの増加を背景に、多くのドラッグストアで在宅医療や輸液調製にも力を入れ始めています。在宅医療では、ドラッグストアの強みである物流機能を活かした日用品の配送サービスの提供など、調剤薬局との差別化を図っています。輸液調製では、クリーンルームやクリーンベンチが必要となります。設備投資に多額な費用がかかりますが、大手ドラッグストアを中心に一部の店舗で設置を進めている企業もあります。

つまり、ドラッグストアでは、健康な時、病気になった時はもちろん、要介護状態になった時から看取りまでの療養期間も患者さんをサポートできる体制を整えているのです。

一部のドラッグストアでは、介護事業にも力を入れています。介護施設の運営や介護サービスの提供の他、介護用品レンタル、訪問看護ステーションの運営、配食サービスの提供など、地域住民の健康を促進する身近な存在としてサービスの幅が広がっています。薬剤師の機能を様々な分野で発揮できるチャンスが増えてきていることも押さえておきたいポイントの一つです。

■セルフメディケーションの推進

2016年10月から始まった健康サポート薬局や、2017年1月から始まったセルフメディケーション税制など、国はセルフメディケーションを強く推進しています。同時に地域住民の健康への意識は年々高まっており、これらはOTC医薬品や健康食品を中心に地域住民と関係を深めてきたドラッグストアにとって追い風となっています。

法改正でOTC医薬品の通信販売が可能になった現在においても、OTC医薬品の購入場所の主役はドラッグストアであることがそれを物語っています。

登録販売者制度が始まり、ドラッグストア業界では一時、薬剤師不要論も囁かれました。しかしながら、処方せん調剤、要指導医薬品の販売など、専門知識を必要とする業務は多く、ドラッグストアにおいて薬剤師はなくてはならない存在となっています。

健康時から終末期まで幅広くサポートできる機能を有しているドラッグストアでは、必然的に、周辺の医療・介護施設の医師・看護師・介護士・栄養士などといった他職種との連携も生まれます。地域包括ケアシステムの推進という観点からも、ドラッグストア、そしてそこで活躍する薬剤師への期待もますます高まっていくことでしょう。

■マツキヨココカラ&カンパニーの取り組み紹介

ドラッグストア業界では、医療と日常生活をより身近につなぐサービスの拡充が進んでいます。例えば、マツキヨココカラ&カンパニーでは、オンラインストアで購入した商品を近隣店舗から自宅へ届ける店舗デリバリーサービスの稼働を開始し、忙しい方や外出が難しい方でも必要な商品を受け取りやすい環境づくりを進めています。また、オンライン診療やオンライン服薬指導と連携できるアプリの提供にも取り組んでおり、診療の予約から服薬指導、医薬品の受け取りまでをデジタル上でつなぐ仕組みが整いつつあります。こうした取り組みにより、ドラッグストアは単に商品を販売する場所ではなく、地域の健康を支える医療インフラの一つとして役割を広げています。薬剤師にとっても、対面だけでなくオンラインを活用した新しい患者支援の形が求められるようになってきています。

3-2 職種と業務内容

ドラッグストアでの薬剤師の業務は多岐にわたります。

入社後の主な業務としては「処方せん調剤業務」「OTC医薬品販売業務」がメインとなります。

ドラッグストアには患者さんだけでなく、一般のお客さんも多く来店されます。

患者さんだけでなく、地域にお住まいの一般のお客さんに対してもOTC医薬品販売業務や調剤だけでない、新しい企画を通じて健康で快適に暮らせるお手伝いに関わることができます。

(1) 処方せん調剤業務

処方せん受付から服薬指導、薬歴記入まで一通りの業務を行います。

医療事務員が配置されていない店舗がある等の理由もあり、処方せん受付から薬歴記入までの一連の流れや在庫管理等の調剤室管理まで幅広い業務スキルを身に付けることができます。

また、ドラッグストアの近隣に住んでいる地域住民が処方せんを持ってくることが多いため、様々な医療機関の処方せんに触れることができます。

必然的に、現在国から求められている薬の一元管理もしやすい環境が整っています。

処方せんを持ってくる患者さんも、子供からご年配の方まで幅広く、抱えている疾患も多岐にわたるため、幅広い知識が求められます。

調剤関連機器の配置状況は企業によってではなく、店舗によって異なることが多いです。

同じ企業でも電子薬歴や錠剤ピッキングサポートシステムが導入されている店舗もあればそうでない店舗もあります。

(2) OTC医薬品販売業務

患者さんから症状を伺いながら適切なOTC医薬品を患者さんと一緒に選んでいきます。

症状だけでなく、アレルギー歴や既往歴、現在服用している薬との飲み合わせ、予算などを総合的に勘案するため、患者さんを複合的に診る目を養うことができます。

もちろん、OTC医薬品では対応できない症状であれば受診勧奨するなど、薬剤師としての専門的な判断も求められます。

ドラッグストアで取り揃えている商品はOTC医薬品だけではなく、時には日用品や健康食品についての相談を受けることもあり、幅広い知識が求められます。

(3) その他の業務

店舗スタッフ全員で取り組むキャンペーンやコンクールでは、薬剤師の専門知識を生かしながら商品展開をする、健康相談会では待合室を使って地域住民に対して講演や説明を行う、登録販売者に対する薬に関する教育を行うなど、ドラッグストアならではの業務が多数あります。

キャンペーンやコンクールでは一企業人としての発想力や企画力、栄養士や多職種との連携も求められます。

また地域の様々なイベントに参加して薬剤師としての専門性を発揮することもあります。

3-3 働き方

(1) キャリア形成

ドラッグストアでは様々なキャリアを積むことが可能です。

薬剤師としての基本的なスキルを身に付けた上で

- ・経営幹部候補として店長やマネージャー等のキャリアを積み、マネジメントを極める
 - ・学会認定薬剤師を取得する、在宅医療に携わる等のキャリアを積み、職能を極める
 - ・本部社員として経理、人事、教育、店舗開発等のキャリアを積み、特定分野を極める
- といった様々なキャリアを積むことで自分の専門性を創っていくことが可能です。

これからは「薬剤師という免許で食いつないでいく」姿勢ではなく、「薬剤師という専門性を活かしながら新しいことに挑戦していく」姿勢が求められています。

その中で、キャリアの選択肢が多いことは就職を検討する上で魅力となります。

(2) 勤務時間・休日

土日も営業しているケースや営業時間が長いケースもあり、スタッフと相談しながら月間スケジュールを決めていきます。

固定休が決まってない分、柔軟にスケジュールを決められるというメリットがあります。

また、薬剤師自身のライフスタイルに合った働き方を実現するため、働き方を制度化している企業もあります。

また「夜遅くまでは働けない」「土日祝は働けない」「平日の○曜日は働けない」などの相談にも乗ってもらえるケースもあります。

(3) 勤務地

働けるエリアの範囲によって様々なコースが用意されていることが多いです。

「全国どこでも働ける」「地域限定で働ける」「自宅から通える範囲で働ける」等、希望を考慮してくれるケースもあります。



第3章 業界研究・進路編

4 製薬会社

4-1 業界と市場動向

製薬業界では、日本製薬工業協会が「創業イノベーション」と題し、画期的な新薬開発を進めていく方針を示しています。遺伝子組み換えや細胞培養などのバイオテクノロジーを用いた「バイオ医薬品」や、デジタルを活用して服薬データを管理できる「デジタル医薬品」など、新たな技術による創薬開発に期待が高まっています。

一方、国は薬剤費の抑制のため、これまでは2年に1回だった薬価改定を2021年度より毎年改定へと見直しました。また、革新的新薬創出を促進するため「新薬創出・適応外薬解消等促進加算制度」の要件が厳しくなるなど、製薬業界は向かい風の状況にあります。

国内製薬企業では、売上高上位3社は昨年と同様で好調です。後発医薬品の浸透やコロナ禍でのインバウンド需要の減少などの影響を受けたものの、得意領域で伸ばしています。

規模拡大のために外資系企業が積極的にM&Aを進めており、今後も業界再編が加速することが予想されます。

国内売上高 上位10社

順位	企業	売上高 (百万円)
1	武田薬品工業	4,581,551
2	大塚HD (※24年12月期)	2,329,861
3	アステラス製薬	1,912,323
4	第一三共	1,886,256
5	中外製薬 (※24年12月期)	1,170,611
6	エーザイ	789,400
7	協和キリン (※24年12月期)	495,558
8	小野薬品工業	486,871
9	三菱ケミカルG (医薬品)	460,400
10	塩野義製薬	438,268

各社25年3月期決算短信や関連資料をもとに筆者作成。

世界売上高 上位10社

順位	企業	売上高 (億ドル)
1	ロシュ (※)	687
2	メルク	641
3	ファイザー	636
4	ジョンソン&ジョンソン	569
5	アッヴィ	563
6	アストラゼネカ	540
7	ノバルティス	503
8	ブリistol・マイヤーズスクイブ	483
9	イーライリリー	450
10	サノフィ (※)	444

各社24年12月期決算に関する業績発表をもとに筆者作成

※は、公表通貨から米ドル換算 (レートは24年平均)

各社が強みとする疾患分野や将来戦略はそれぞれ異なっており、仕事の内容や考え方、雰囲気も大きく異なります。会社のホームページ等を確認してみましょう。

4-2 職種と業務内容

(1) 研究職

多様な医療ニーズに応えるべく、技術が進歩し、薬が細分化されてきています。また、分子標的薬が多く開発されるなど、サイエンスに基づいた薬が開発される傾向にあります。多くの知見を必要とするようになってきているため、新たな知識を学び、データと真摯に向き合う力や、深い洞察力が必要です。医薬品は、サイエンスの進歩や新しい知見を、人の健康へ直接役立てることのできる製品です。研究やサイエンスそのものが好きであることに加えて、自分の手掛けている研究が将来、人の健康に役立つかもしれないという期待感が仕事のモチベーションになります。

では、各分野について紹介します。

【薬効薬理】 創薬ターゲット (疾患を引き起こすカギとなるタンパク質など) の選定、スクリーニング系の構築、スクリーニング、薬効のある化合物の合成展開と最適化などを行います。

【安全性】 薬効のある化合物の毒性を調べ、臨床試験を始める前に、ヒトに投与する際のリスクを推測します。

【薬物動態】 薬効のある化合物の薬物動態を調べ、薬効や毒性について薬物動態の観点から考察します。

【製剤】 薬効のある化合物の物性を分析し、剤型の最適化を行います。

(2) 臨床開発職

治験の推進 (医療機関の選定、実施依頼、モニタリング、報告書の作成など) を行います。

(3) 製造職

研究段階の小スケールで製造した治験薬について、大スケールで製造できるよう、様々な条件検討を行います。試験を繰り返し、問題ない製品ができていくかどうか分析を行い、新しい薬が市場に出た後は、さらなるスケールアップを行います。自分が工夫して作り上げた製造工程が反映されて薬の生産が行われ、患者さんに薬が届くことにやりがいがあります。薬は患者さんの体にも実際入るものなので、不純物が含まれていないかなど、品質に気を配ることが求められます。

(4) MR (医薬情報担当者)

自社で開発した医薬品の適正な使い方、有用性や安全性 (副作用情報) などの情報を医師や医療機関などに提供します。医師はMRからの情報をもとに処方判断を下していきます。医療現場から、薬を使ってみて気付いたこと、薬の効き目や副作用、相互作用などの寄せられた質問に答え、研究部門につなぎます。患者さんへ使用される医薬品が改善され、より質の高い薬物治療の実現においてパートナーとして医療に貢献しています。

今後は、営業の前線を担うMRの立ち位置も、様変わりする可能性もあります。地域包括ケアシステムの中でのMRの役割を担う新しい形態を検討している製薬会社もあります。

新型コロナウイルス感染症拡大により、MRは医療機関への訪問を自粛せざるを得なくなりました。これを機に、デジタルコンテンツによる情報提供、web会議システムを使ったりリモートでの面談など、情報提供方法は大きく変化しました。過渡期を迎えている製薬業界において、変化に柔軟に対応できる人材が求められるでしょう。

4-3 働き方

■勤務体制

研究職：実験スケジュールをある程度自分で調整でき、残業は必要に応じて行います。

臨床開発職：全国や海外の医療機関を対象にして仕事をすることがあり、出張が多いです。

製造職：ラインの稼働に合わせた勤務時間になることがあります。

MR：全国の医療機関に医療情報を提供するため、全国各地の営業所に配属されます。その後1~5年ごとに転勤があります。



第3章 業界研究・進路編

5 医薬品卸

5-1 業界と市場動向

医薬品卸企業は、社会および医療の進歩に応えるために、経済的で効率的な医薬品の供給を目指しています。医薬品の安全かつ安定的供給は卸企業の基本的な役割で、医療機関・保険薬局等が必要とする医薬品を、必要な時に、必要な量を、必要な場所へ正確・迅速に供給することが主な活動です。

2024年度(2024年4月～2025年3月)における医薬品卸の医薬品販売金額は約11兆4,547億円で、そのうち約85.1%にあたる約9兆7,475億円が医療用医薬品で、その他約14.9%が一般用医薬品(OTC)等となっています。

医薬品卸業界は、薬価の引き下げや後発品普及などを背景に厳しい経営環境にあります。2020年は、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う受診控えにより医療用医薬品は伸び悩みましたが、2021年以降は受診控えが徐々に解消し、医療用医薬品の売り上げが回復に向かいました。

物流改善・営業効率化が求められる中、IT企業との連携を進めたり、再生医療分野へ参入したりするなど、各社生き残り戦略の動きが見られます。

企業	売上高 (百万円)
メディバルHD	3,671,328
アルフレッサHD	2,961,051
スズケン	2,399,952
東邦HD	1,518,495

各社2025年3月期決算資料をもとに筆者作成。

5-2 職種と業務内容

(1) 管理薬剤師業務

医薬品卸では営業所ごとに管理薬剤師を配置することが義務付けられています。管理薬剤師は医薬品卸の各営業所に勤務し、保健衛生上支障を生ずるおそれがないように、従事者を監督し、営業所の構造設備や医薬品等を管理する仕事です。

管理薬剤師は医薬品メーカーから提供される製品情報の変更や注意喚起案内、製品回収などの医薬品情報を医療機関に提供する業務を行っています。また、在庫している医薬品の保管管理についても製品ごとに適正管理基準が守られるよう管理指導します。

取扱医薬品の中でも、薬物乱用がされやすい向精神薬や行政から指定された特別管理医薬品の保管や受払には特に注意して管理します。

施設の管理面では、医薬品の保管庫や冷蔵庫の温度湿度管理、清潔の保持などの環境管理も重要な仕事です。その他、病院・薬局等医療機関からの問い合わせにも随時対応しています。

(2) 薬事管理業務など

企業によって部門の役割が異なりますが、医薬品卸の本社部門で薬剤師が活躍するケースが多いのは、薬事管理部門、営業企画部門などです。

薬事管理部門においては、医薬情報業務として、営業所の管理薬剤師が行うDI業務(医薬品関連の問い合わせ対応)やPMS業務(医薬品の使用状況、効果、副作用の調査)を統括します。営業企画部門では、営業支援として、営業担当者が得意先の医師や薬剤師へ、医薬品に関する情報を分かりやすく説明するための資料作成や、疾病や医薬品に関する社内の教育研修を行います。

(3) MS

医薬品卸販売担当者はMS(マーケティングスペシャリスト)と呼ばれています。薬剤師資格を必要とする業務ではありませんが、薬剤師が活躍するケースもあります。

MSの主な役割は、医薬品メーカーから仕入れた医薬品を、医療機関や調剤薬局に販売・安定供給をすることです。担当エリアの医療機関や調剤薬局を訪問し、医薬品の販売交渉や医療制度等の情報提供などを行います。様々な製薬会社の医薬品や、医薬品以外の商品も販売しますので、幅広い知識が必要になります。またMSは、医師や薬剤師はもちろん、医薬品メーカーのMR(医薬情報担当者)など多くの人と関わりながら仕事を進めるため、コミュニケーション能力も求められます。

5-3 働き方

MS以外の職種は、働く時間は規則的になりやすく、週休2日の勤務体制で働くことができます。大手卸であれば福利厚生の実も期待できます。

営業所の管理薬剤師業務の場合、現地採用をするケースが多くなるので、居住する地域で働くことを希望する場合には選択肢の一つになるでしょう。

一企業人として働く場合は、本社部門で経営にかかわる業務を行う可能性もありますし、MSとして業績を上げ、役職を上げていく働き方も考えられます。ただし、企業によっては転勤を伴うこともあります。

医薬品卸は、自身の希望と努力次第で、多様なキャリアを描ける業種であるといえます。



第3章 業界研究・進路編

6 医療機器メーカー

6-1 業界と市場動向

日本の医療機器市場規模は年々増加傾向にあり、2025年は約5兆円(約413億ドル)で、2024年比では約6.0%増となっています。また売上高の内訳は、国内製品が約2兆6,000億円相当(2024→2025年で増加)、輸入製品は近年増加傾向にあり、約2兆4,000億円相当となります。輸入製品の約3割が米国からとなります。

日本の医療機器メーカーは、各社が独自の強みを持っています。例えば、オリンパスは消化器内視鏡の分野で世界シェア70%を占めており、富士フィルムホールディングスはX線画像診断や内視鏡などを幅広く展開しています。また、テルモはディスポーザブル医療機器で国内首位の地位を築いています。

高齢化や低侵襲治療の需要の高まりを背景として、今後も市場拡大が期待されます。

順位	企業	売上高 (億円)
1	オリンパス	6,255
2	テルモ	6,138
3	富士フィルムHD	5,677
4	HOYA	5,479
5	ニプロ	5,480

各社2024年3月期の決算資料を基に筆者作成
オリンパスは内視鏡事業、治療機器事業の売上高

6-2 職種と業務内容

医療機器メーカーの取り扱い製品は多岐にわたるので、薬剤師が活躍できる業務も様々です。また、医療機関や薬局での実務経験を要する場合もあります。

(1) 製品開発や品質管理

実務経験がある場合は、その経験を製品開発に活かすことができます。また、調剤機器など医薬品に関わる機器の製品開発では、データベースの作成なども行います。また、テストなどで出たデータを収集・分析して、生産技術の向上や品質管理に役立てる業務もあります。

(2) 薬事関連

薬事申請の分野で薬剤師が活躍することもあります。医療機器等の製造や販売には、厚生労働大臣への届出、承認、または都道府県知事の製造販売業、製造業の許可、認定等が必要になります。この申請書作成等の業務を薬事申請といいます。

(3) 営業職

医薬品メーカーのMRと同様に、医療機器メーカーの営業担当として、自社製品の販売を行います。

6-3 働き方

働く時間は規則的になりやすく、週休2日の勤務体制で働くことができます。大手企業であれば福利厚生の実も期待できます。



第3章 業界研究・進路編

7 治験業界

7-1 業界と市場動向

現在、製薬企業各社は新薬の積極的な研究開発を進めていますが、研究開発をより効率的に行うため、医薬品の開発治験をCRO(受託臨床試験実施機関)などの外部資源に委託するようになってきています。

治験実施医療機関である病院や診療所の業務を支援する機関のことをSMO(治験施設支援機関)といいます。疾患により対象患者の施設が大学病院・大病院や、地域の診療所となるので、各施設の医師が治験に参加できるようにサポート事業を行っています。

製薬企業の研究開発費は拡大傾向にあり、中でも国際共同開発が増えています。現在でも、国内で行われる治験の一部は国際共同治験ですが、今後ますます増えていくことが予想されます。国際化が進む中で、治験の高品質化が課題の一つとされています。

7-2 職種と業務内容

(1) CRO

- ・試験実施計画書(プロトコル)の作成: サンプルサイズの設定、治療法の割り付け、解析方法、調査票の設計に関するコンサルティング業務を行い、質の高い臨床試験が実施できるようにします。
- ・症例登録業務: 一般的にはTELやFAXを利用した中央登録方式は症例の適格性が確保され、予後因子を考慮した無作為割り付けが可能です。
- ・モニタリング業務: 医療機関を訪問し、担当医師と面談し、プロトコルの説明、試験進捗状況の確認、調査票の記入依頼・回収・精査などを行います。
- ・データマネジメント(DM)・統計解析業務: 集積された調査票データの入力をはじめ、精査、固定、解析、各種会議用資料の作成を行います。

(2) SMO

- ・医療機関での治験を開始するための補助
- ・医療機関での治験を実施するための補助
- ・IRB(治験審査委員会)の設立・運営の補助
- ・CRC(治験コーディネーター)の教育と派遣

7-3 働き方

CROの仕事は、力を合わせて一つのプロジェクトを進めていくチームプレーです。プロジェクトの進み具合で忙しいときもありますが、お互いのことを思いやりながら協力し合います。産休・育休や時短勤務などの制度が大変多く活用されており、女性が長く働き続けることができるのも大きな魅力です。SMOは業務によって、宿泊を伴う出張や残業が発生する場合もあります。



第3章 業界研究・進路編

8 化粧品会社

8-1 業界と市場動向

国内化粧品市場は、約2.6兆円(販売金額)で、約4割を占めるスキンケアを基盤に緩やかではありますが拡大傾向が続いています。ヘアケアの実績は減少傾向にありますが、髪質改善や頭皮環境の改善などの意識が高く、ヘアトリートメントや女性用スカルプケアは拡大傾向が続いています。ベースメイクは、剤型の多様化により購買意欲の向上やアイテムの使い分けから需要が増えています。ポイントメイクは、リップメイクが重要視されアイメイクの剤型の多様化もあり全般的に需要が拡大しています。また、アンチエイジング目的の化粧品は、幅広い世代に引き継ぎ支持され増加しています。一方で安全・安心の意識からオーガニック、植物性や低刺激といった商品も広がりをみせています。

コロナ禍による化粧品需要の低下がありましたが、現在は市場も回復し、中でもインバウンド需要とECサイトが更なる市場拡大に寄与しています。

8-2 職種と業務内容

数多くの社員の力を結集して、一つの製品を作り上げています。薬学部出身者は主に研究職と製造職で活躍しています。

(1) 研究職

物質や現象の仕組みを解き明かす「基盤技術研究」(皮膚科学研究、毛髪科学研究、五感に関する研究など)と、基盤技術研究で得られた知見を活かしながら、世界のお客さまの生活とニーズを深く理解する「消費者研究」をもとに、心地よく満足いただける商品に結実させる商品を生産し、技術を実用化する「製品開発研究」があります。

自分が関わった製品が店頭に並び、成果が形となって現れるので、達成感があり、お客さまや美容部員さんの評判はモチベーションアップに繋がります。わざわざ買っていただけのもを作る楽しさ、責任感があります。

(2) 製造職

主に、品質保証のための検査と分析の業務になります。結果の比較と解析により、生産現場での検討に入ります。また、生産管理、製造や包装などに関した設備の保守・保安・改善、新規生産システムの開発、技術開発などもあります。生産管理では商品の在庫管理、調整、発注予測などを行います。

8-3 働き方

会社や部署によって異なりますが、女性の多い職種で、実際の業務では男性、女性の区別はなく、出産後も多くの社員が「育児休業制度」や「育児短時間勤務制度」などを活用しながら仕事を継続しています。定時に退社する方も多い職場です。



第3章 業界研究・進路編

9 公務員

9-1 業界と市場動向

公務員は大きく分けて国家公務員と地方公務員に分けられます。薬剤師の就職先としては、国公立の病院での勤務が一般的ですが、その場合、勤務内容は通常の病院と同様ですので、ここではその他職種について解説します。

競争倍率が高いことが一つの特徴です。国家公務員薬剤師の採用人数は非常に少なく、それに比べ地方公務員薬剤師は自治体次第ですが一定数の求人があります。景気が悪い時は生活の安定性を求めて応募者が多くなり、景気が良い時には少なくなる傾向があります。

公務員になるためには採用試験に合格する必要があり、職種によって出題範囲・難易度が変わります。

国家公務員薬剤師になるためには、国家公務員の総合職「薬系技術職員」の試験に合格する必要があります。例年、3月頃に申込受付、4月頃に第1次試験、5月頃に第2次試験、6月頃に合格発表、官庁訪問、10月内定のスケジュールです。出題範囲が広く、個別面談や官庁訪問があり、入念な対策が必要となります。

地方公務員薬剤師は、各自治体の採用試験に合格する必要があります。自治体によって選考内容が異なりますので、事前に確認しましょう。

9-2 職種と業務内容

薬剤師として携わる公務員の仕事は多く、国家公務員であれば厚生労働省など、地方公務員であれば、都道府県庁の薬務課や保健所、麻薬取締官などの職種があります。また、都道府県警察において科学捜査研究所に勤務する道や、自衛隊において衛生分野で活躍する薬務官になる道もあります。

(1) 保健所

保健所での業務は、保健衛生に関わる事業者に対する監視、許認可、地域住民に対する情報提供などが主で、地域の公衆衛生を維持することを目的とします。薬事関係・食品関係・大気関係・土壌関係・水質関係・原子力関係・産業廃棄物関係等があり、関係する法律等の遵守状況を確認する監視業務や地域の現状を把握し改善するための事業等を推進させるなど、業務が多岐にわたる場合があります。

(2) 麻薬取締官

厚生労働省での業務の一つに、麻薬取締官というものもあります。地方厚生局に配属され、麻薬犯罪の捜査を行う役割です。捜査だけでなく、医療目的で使用される麻薬の不正使用や盗難などの不正流通防止のための監視も行います。

9-3 働き方

多岐にわたる仕事があることから、いろいろな経験を積むことができ、多くの人脈をつくらることができる職種です。

異動については、国家公務員は全国になります。地方公務員であれば県内にある関係施設への異動が一般的であり、国の行政機関への出向等もあるようです。一般的に異動した場所には、独身又は既婚者用の宿舍等が準備されている場合が多く、職員は民間アパートをその都度探さなくても良い環境が整備されているところも少なくありません。さらに、福利厚生等の制度も充実していることから、薬剤師の資格を活かして安定的に働くことができるのではないのでしょうか。



第3章 業界研究・進路編

10 大学・研究機関

10-1 業界と市場動向

2024年度の学校基本調査(文部科学省)によれば全国の大学数は813校で、国立86校、公立103校、私立624校。大学院も含めた在学者数は約2,949,795人となっています。大学に進学する対象である18歳人口は1992年以来減少していますが、進学率が高まったことによって学生数は増加しています。しかし、2023年以降18歳人口はいまよりさらに減少するため、この影響を受ける大学が多いと考えられます。競争力が弱い大学は、運営が困難になるということもあり得るでしょう。

大学以外の研究機関は、国や都道府県、職域団体、企業など様々な形態があり、多岐にわたるため市場動向を一概に語ることはできません。

10-2 職種と業務内容

(1) 大学

大学で教員を目指す場合、博士課程を取得するか、助手、もしくは助教となって働き始めてから論文を重ねて、論文博士になるというコースが考えられます。先に学位を取ってから教員となるか、働きながら博士を取るかです。なお、学位の有無にかかわらず、大学数が限られているので、就職口があるなら、まずはポストを得るということを優先するのが賢い方法と考えることもできます。大学では薬学部以外には農学部や医学部での勤務が考えられます。

また、薬学部においては「実務家教員」として勤務する道も考えられます。研究をしながら、臨床系の講義や実習を行ったりする職種です。薬剤師として5年以上の実務経験が必要になるので、目指す場合は病院や薬局で経験を積んでからということになります。

(2) 研究職

薬剤師は、化学に強いので医療と化学の分野で、様々な研究機関での勤務が考えられます。医薬品の分野だけでなく人が対象の研究ばかりでなく、植物・動物と多岐にわたります。運営母体にしても企業はもちろん国や都道府県、職域団体などがあります。

活躍のステージは様々ですが、必要人員数が限られるため、就職先は多くないと考えたほうが良いでしょう。

民間の研究機関の増加を背景に、大学以外でも研究の場が増えています。どのような研究をしたいのか、研究内容をどのように活用したいのかによって、研究の場を選ぶ必要があります。

10-3 働き方

大学や研究機関により勤務体制が異なるので、働き方は様々です。探究心をもって研究をしたいという意識がないと続けられない仕事なので、働き方よりも自身の適性を優先したほうが良い職種であると考えたほうが良いのではないのでしょうか。



第3章 業界研究・進路編

11 マスコミ

11-1 業界と市場動向

マスコミとはマスコミュニケーションの略称で、マスメディアを通じて多くの人々に情報を伝えることを指します。マスコミ業界は主に放送・新聞・出版・広告に分かれています。

テレビ局や新聞社、大手広告代理店等は人気がありますし、薬剤師であることが必須ではないので、就職に関しては薬学部以外の学生も含めた多くの学生との厳しい競争となります。

しかしながら、薬剤師であることを活かす方向がないわけではありません。医療や薬に関する情報はどのマスメディアでも取り扱いますので、どこでも活躍の可能性があります。活躍の機会が多いのは、やはり医療関連です。医療業界誌や専門書籍を主に出版する出版社、医療情報をWebサイトなどで発信する医療情報メディア、医薬品や医療機器の製品プロモーションを専門に行う広告代理店などで働くことが考えられます。ただし、マスコミで薬剤師を求人しているケースは多くないので、就職を考える場合は細かく情報収集することを心がけましょう。

11-2 職種と業務内容

業務についてはどの職種においても、医療や薬学の知識を活かした執筆業務が主な役割となります。代表例として、医療系出版社の編集者やライターの業務内容を紹介します。

医療系出版社の編集者やライター

薬剤師向け専門誌や書籍の編集を担当します。企画立案からはじまり、学会、セミナーや医療機関への取材を行い、記事を作成するのが主な業務です。自分で執筆する場合がありますし、専門家への執筆依頼をすることもあります。出版する記事を執筆することは細かな制約も多く、膨大な情報や資料から重要なものを見極めるという点で根気のいる業務ですが、情報整理や文章を書くことに適性のある方にとってはやりがいのある仕事です。業務については、薬剤師の資格は必須ではありませんが、医療系出版社の場合、読者が薬剤師をはじめとした医療関係者なので、薬学の知識が役に立つ場面は多くあります。また、薬局や病院での勤務を経験している場合は、現場で抱えている問題点や必要とされる情報などについての情報が役立つことも多いようです。

各企業の副業人材活用が広がる中で、副業ライターなど働き方が多様化しています。また、SNSや自社メディアなど、情報発信の場が溢れている中で、いかに専門性を発揮できるかが求められるでしょう。

11-3 働き方

出版社の規模等により異なりますが、編集者は裁量労働なので、基本的には「その日どのような業務を行うか」は個人に任されています。月刊誌を担当する場合、雑誌の責了日など繁忙期は社内で原稿の整理に追われますが、発刊の目途がたてば、その時間を利用して学会・セミナーの取材や医師、薬剤師に企画の相談をするために全国を回ることもあります。

MEMO

A series of horizontal dotted lines for writing, spanning the width of the page.

MEMO

A series of horizontal dotted lines for writing, spanning the width of the page.

MEMO

Lined writing area for page 101.

MEMO

Lined writing area for page 102.

この本は、薬剤師のキャリアを真剣に考え、前向きに積極的に行動するあなたに贈る、わたしたちからのエールです。あなたが自らのキャリアに向かい、納得のいく就職ができるよう、活動のポイントをまとめています。困ったことやわからないことがあったとき、この本を開いてみてください。きっと、その答えが見つかります。

これから始まる就職活動では、あなたにとって辛いことが待ち受けているかもしれません。でも、負けないで。この経験はきっとプラスになるはず。さまざまな試練を乗り越えて、志望企業に内定をもたらしたとき、あなたはひと回り成長した自分に気がつくでしょう。目標を胸に、新しい明日へ向けてスタートを切ってください。あなたの夢と希望がかなえられるように祈っています。

※キャリアガイドは、日本大学薬学部の監修のもと、株式会社 マツモトキヨシグループで企画、編集した冊子です。

日本大学薬学部

〒274-8555 千葉県船橋市習志野台7-7-1

就職指導課 TEL 047-465-3809

<http://www.pha.nihon-u.ac.jp/>

株式会社 **マツモトキヨシ** グループ

〒270-8511 千葉県松戸市新松戸東9-1

<https://www.matsukiyococokara.com/>

本書の内容の一部あるいは全部を無断で複製(コピー)することは、法律で認められた場合を除き、著作者及び出版社の権利の侵害となりますので、その場合には、あらかじめ小社にて許諾を求めてください。落丁・乱丁はお取り替えいたしますのでご連絡ください。

Find your "!"

WOW

#笑顔で描く 未来のストーリー

マツキヨココカラ & カンパニーでは、
ドラッグストアや調剤薬局での仕事に関わらず、
幅広いキャリアパスが用意されています。

社員の声から会社のいいね👍をピックアップ


専門性が
高く
いいね




海外への
展開は
調子いいね




挑戦できる
環境で
いいね



地域に貢献
できるから
いいね



研修が
充実している
いいね



独自性が
高く
いいね



MatsukiyoCocokara & Co.

未来の常識を創り出し、人々の生活を変えていく

マツモトキヨシ

ココカラファイン

**SCHOOL OF PHARMACY,
NIHON UNIVERSITY**

