

DRUG topics

発行所 株式会社 ドラッグマガジン

本社 〒101-0021 東京都千代田区外神田四丁目9-8神田石川ビル3階 電話03(3525)8160

<http://www.drugmagazine.co.jp/>

発行日 毎週1回月曜日発行 年間購読料 20,592円（税・送料共）

薬学生のための 就職情報紙

2026
年版

薬学生諸君！



ドラッグストア・調剤薬局 最新企業情報 多数掲載！

OB・OG紙上訪問 先輩薬剤師さんの声

データで見る 新卒薬剤師採用の動向
キーワードは売り手市場復活と採用日程早期化対応

巻頭特別企画

ドラッグストア・調剤チェーンに調査

- ◆ 特別寄稿
地域における薬剤師・薬局の役割…………… 4
- ◆ 話題
第109回 薬剤師国家試験 合格率は下降の68.43% …… 5
企業選択の重要ポイント“サステナビリティ”を確認しよう …… 7
紙上課外授業 電子薬歴をまなぶ …… 16
- ◆ 資料室
ドラッグストア・調剤チェーンのランキング情報…………… 6
- ◆ 独自調査
主要ドラッグストア・調剤チェーンの薬剤師採用動向…………… 15
- ◆ レポート
第24回JAPAN ドラッグストアショー …… 18

読者
プレゼント
19

《巻頭特別企画》ドラッグストア・調剤チェーンに調査

データで見る 新卒薬剤師採用の動向

キーワードは売り手市場復活と採用日程早期化対応

薬学生も5・6年次となると、実務実習や卒業研究、そして国家試験対策など、取り組むべきことが多々あって多忙になります。そのような中で就職活動をしていくわけですから、早い段階でスケジュールを確認し、計画的に進めることが求められます。また、業界研究を行って、薬学に関連する多岐にわたる業界の特徴や

動向を把握することも、有効な就活には欠かせません。例年、薬学部卒業生の約半数は保険薬局やドラッグストアに就職していますので、ここでは本紙が全国の主要なドラッグストア・調剤チェーンを対象に独自で行ってきたアンケート調査の結果などをもとに、近年の採用動向を見ていきましょう。

学生有利の“売り手市場”が復活傾向に

はじめに、新卒薬剤師の採用について、各企業がその年に予定していた人数を確保できたかどうか、その割合の推移から見てみましょう(グラフ1)。

本紙が行っているアンケートは、全国の主要なドラッグストア(DgS)と調剤チェーンを対象に、新卒薬剤師の採用動向について毎年調査しているものです。直近では2024年1月に実施し、40社から回答を得ました。

「予定通りの採用人数」を確保できたとする企業は、2015年時点では1割程度でしたが、その後、割合は年々上昇。一方、「予定した人数に足りない」とする企業は2015年時点で8割近くありましたが、こちらの割合は年々下降していくという状況が続いていました。

その後、コロナ禍に入った2020～2021年に両者はついに逆転。2023年の調査では、両者の差は27.1

ポイントもの開きをもって、“売り手市場”の縮小傾向と思われる様相を呈していました。

ところが直近の調査では、「予定通りの採用人数」を達成できた企業は42.5%、「予定した人数に足りない」企業は40.0%と、ほぼ拮抗する結果に。最近、若い労働人口の減少や、さまざまな業界で人手不足が深刻になってきている状況については皆さんも承知していると思いますが、DgS・調剤チェーンにおいても同様の傾向が表れてきているようです。

これを踏まえた上で、次に、新卒薬剤師人材の充足率について企業側はどのように展望しているのか、その割合の推移をグラフ2で見てみましょう。

最新の調査では、ここ数年20%以下で推移していた「薬剤師不足は解消されず今後も売り手市場続く」と考えている企業が、今回は40.0%と一気にトップに躍り出ました。続く「今は売り手市場だがその後薬剤師

過多に」も30.0%と、前年調査より微増しています。一方、「売り手市場が数年続いてもその後不足感が和らぐ」や「現状でも不足感なく今後もこの状況続く」と考える企業の割合は、はっきりと減少していることがグラフから見てとれます。

以上のことから、昨今の新卒薬剤師の採用動向は、学生有利の“売り手市場”が復活してきている傾向にあると言えるでしょう。

人材を切実に求めている地方の状況にも留意

実はグラフ2の中には明示していませんが、「その他」の回答の中には「業種・業態・地域により、過不足感が異なる」という地域間格差を嘆く個別意見が、毎年複数寄せられていることに留意したいと思います。

皆さんも「薬剤師の地域偏在問題」について耳にしたことがあると思いますが、グラフ3に掲げた都道府県別における人口10万対の薬剤師数だけで比べてみても、主に東北・北関

東・北陸甲信越・東海・山陰・南九州といった地方では、全国水準に満たない状況であることがわかりますね。

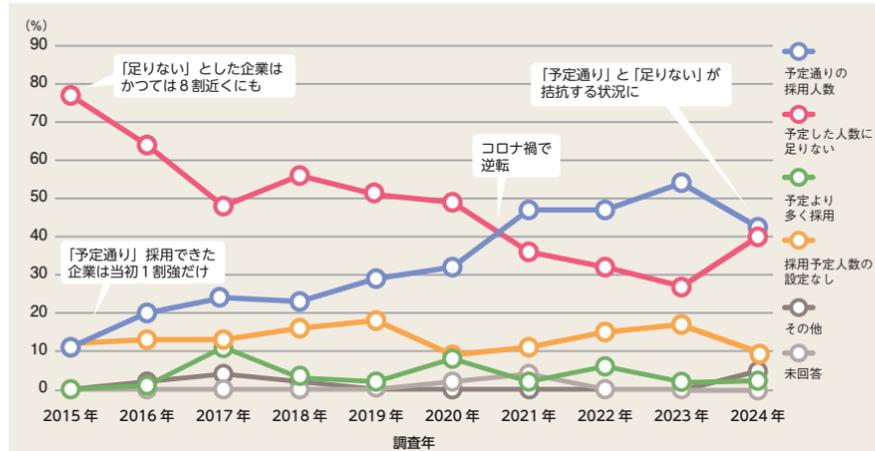
学生有利の“売り手市場”の復活という状況は、企業にとっては人材確保が難しくなることと同義です。これまで採用に余裕のあった企業なども、人材獲得に一層力を入れていくことが予想されますが、それは上記のような地域の一部企業や小規模チェーン、特に薬科大学がない県の企業などにとっては、これまで以上に人材採用が難しくなることとイコールです。

こうした地域の企業では、薬剤師人材を切実に求めている状況であるということも、ぜひ皆さんの心に留めておいてほしいと思います。

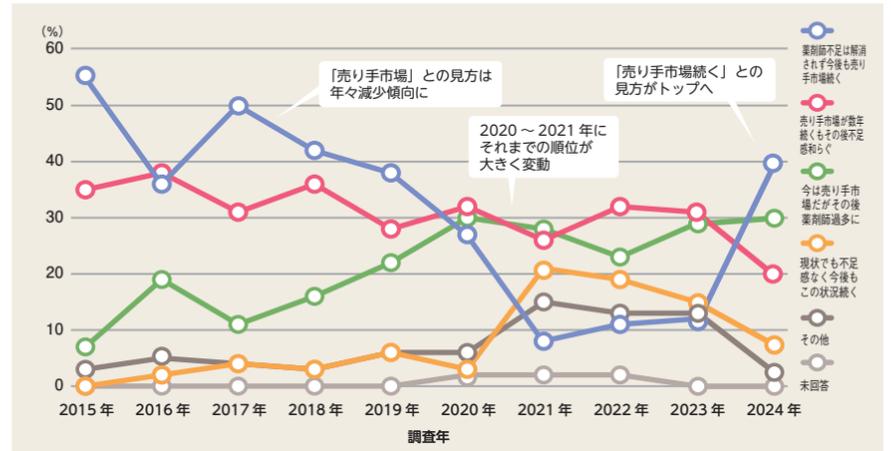
進む採用活動の早期化 計画的な就活が必須に

近年、学生が早くから就活を始めるだけでなく、企業側も採用活動を早期化するところが増えてきまし

【グラフ1】薬局・ドラッグストアの新卒薬剤師採用人数 回答割合の推移



【グラフ2】薬局・ドラッグストアの新卒薬剤師充足率の将来展望 回答割合の推移



発売以来累計出荷数 **9万5千個** 突破!

集計期間: 2024年5月1日～2024年8月2日

ISDG × あまみみちゃん Collaboration

POCKET WET

ウェットティッシュ アルコールタイプ

1袋 8枚×6個入 327円(税込)

ドラッグストア・ホームセンター・通販にて発売中!

シートサイズ 約140mm × 約165mm

いつでもどこでも清潔に! ミニバッグにも!

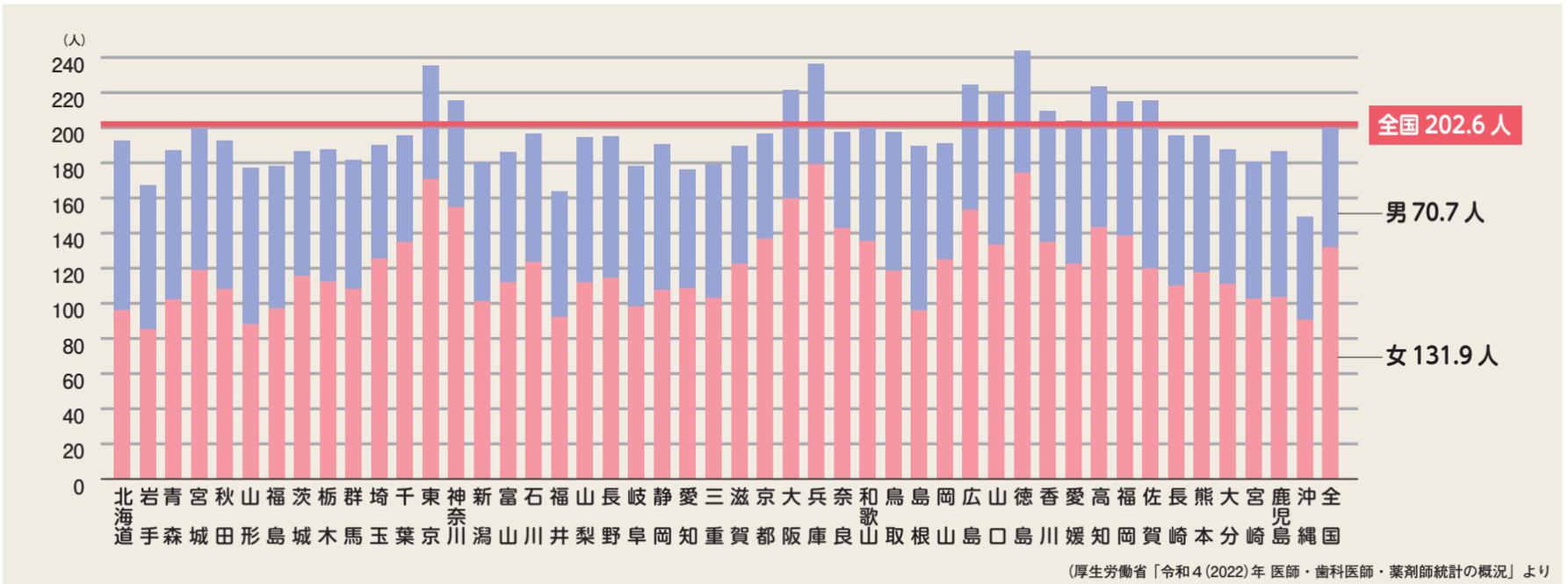
99% 除菌*

写真・イラストはイメージです。 ※すべての菌を除去するわけではありません。

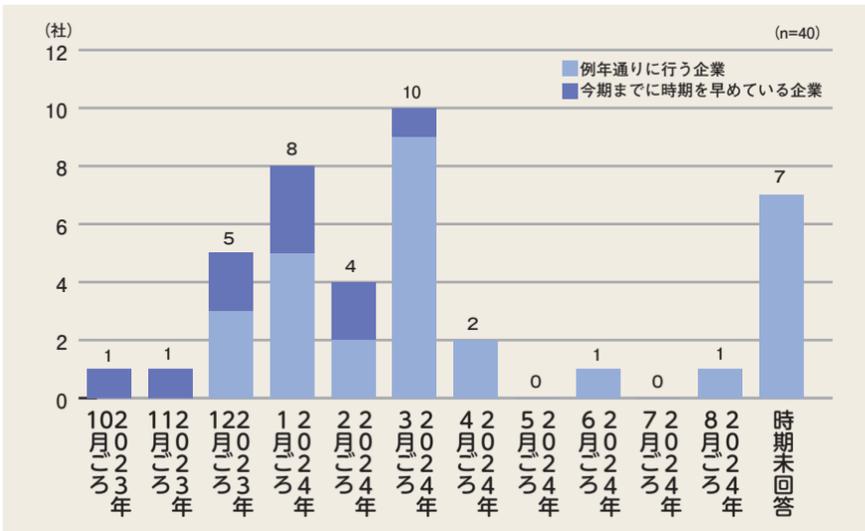
株式会社 医食同源ドットコム

〒336-0027 埼玉県さいたま市南区沼影 1-10-1 ラムザタワー7階
TEL: 0120-362-916 [受付時間] 10:00～17:00(土・祝をのぞく) [ホームページ] <https://ishokudogen.co.jp/>

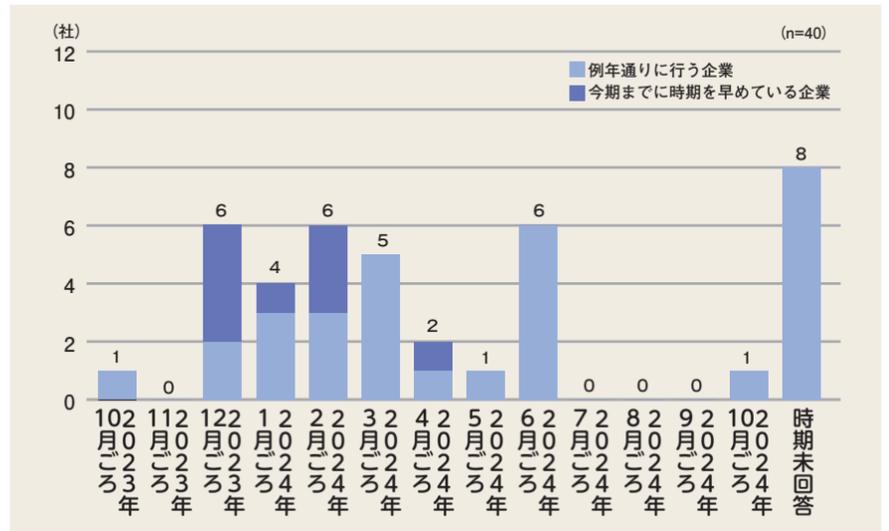
【グラフ3】都道府県別にみた薬局・医療施設に従事する人口10万対薬剤師数



【グラフ4】2025年4月の新卒薬剤師採用における選考開始の時期



【グラフ5】2025年4月の新卒薬剤師採用における内々定出しの時期



た。また、2025年に卒業する学生の採用活動から、採用直結型インターンシップの実施が認められるなど、全体的に採用活動早期化の動きが目立ってきています。

そこで直近の調査では、2025年4月入社予定の新卒人材採用について、「選考開始時期」と「内々定出しの時期」をどのように設定したかについて、企業に聞いてみました。

その結果、「選考開始時期」「内々定出しの時期」のどちらも「2023年12月～2024年3月」の期間に設定したとの回答が集中(グラフ4、5)。また、今期までに時期を早めて設定した企業のほとんどがこの期間に移行していることも分かりました。以上のことから、早期化の動きは実際に進んでいることが裏付けられました。

採用活動の早期化は企業側にとっては、早くに優秀な学生を確保できるメリットがある一方、大学側の理解、学生の実習への影響の考慮、中小企業・地方企業の難しさなど、悩ましい問題点が多々あることも事実です。

また学生側にとっては、早期に就職活動を開始することで、より多くの企業と接触したり、自己分析や業界研究に十分な時間を確保できる可能性があります。それによって自分に合った就職先を見つける確率が高まり、内定を早期に獲得することで、残りの学生生活を充実させることができる半面、実務実習や国試対策などを含めた学業との両立を難しくする可能性もあります。

グラフ4、5からも分かるとおり、すべての企業が採用日程を早期化し

ているわけではありませんが、就職活動の早期化は、学生にとって計画的にアプローチすることが求められる複雑な問題です。早めに情報を収集し、スケジュールを立てて取り組んでいきましょう。

◇ ◇
本紙の姉妹誌が昨年10月、DgS・薬局チェーン各社に行った調査で、どのような社員教育プログラムを行っているのかを複数回答で聞いたところ、実施上位2項目は「接客マナー」(87.8%)と「ビジネスマナー」(82.9%)でした。この2つはどちらも「コミュニケーションに関わる項目」であり、企業が求めている薬剤師人材の必要最低条件であるとも言えられるでしょう。

2015年に厚生労働省から出された「患者のための薬局ビジョン」では、

対物から対人へ——つまり今後の薬剤師の業務は、薬ではなく患者中心の業務へとシフトするよう、方向性が示されました。患者中心の業務を行うためには、従来の薬に対する専門性に加えて、コミュニケーション能力は欠かせません。また、疑義紹介や薬薬連携、そして在宅訪問薬剤管理指導などにおいても、コミュニケーション能力は重要になってきますね。薬局薬剤師に必須のスキルとして、コミュニケーション能力の向上は学生のうちから心掛けていきましょう。

学生生活の後半は、実習や国試対策を含めて多忙な毎日が続くと思いますが、計画的に就活に取り組み、ぜひ希望企業の内定を勝ち取ってくださいね。

(15面に関連記事)

新! 新成分配合! 疲れたカラダに1日1本。

エンケル® 黄帝

生薬で、強いカラダを手に入れよう。



ELEUTHEROCOCCI
SENTICOSI RHIZOMA



AGKISTRODON
JAPONICAE



HAWTHORN



NSENNG RADIX



sato 第2類 医薬品
滋養強壮
エンケル 黄帝
YUNKER
KOTEI
30mL

体が疲れた時の栄養補給に 大人(15才以上)1回1本を1日1回服用します。第2類医薬品

エンケル公式Facebookページ いいね!をクリック!! facebook.com/yunker.jp 詳しくはWEBへ [エンケル](#) 検索

佐藤製薬株式会社 東京都港区元赤坂1丁目5番27号 お客様相談窓口:03-5412-7393 受付時間/9:00~17:00(土、日、祝日を除く)

地域における薬剤師・薬局の役割

—求められる薬局の薬剤師とは—

メディカル・テン代表 宮坂 佳紀

薬局・薬剤師の機能強化等に関する検討会の中間とりまとめ

—地域における薬局の役割・機能とは—

厚生労働省は、令和5年7月から「薬局・薬剤師の機能強化等に関する検討会」を設置し、令和6年8月まで8回開催され、このほど「中間とりまとめ案」が公表されました。

検討会の趣旨は、「対物から対人業務」へシフトするため、具体的に3つの課題を取り上げています。①地域における薬局の機能・役割、②地域連携薬局、③健康サポート薬局の3項目です。

とりまとめ案では、「地域における薬局の機能・役割」で、地域において求められる薬剤師サービスとして、医薬品の供給拠点、在宅対応、夜間・休日の対応、健康サポート、新興感染症・災害等の有事対応、医

薬品関連情報の発信、薬事衛生等、多岐に亘っています。

これらの薬剤師サービスを全ての薬局が個別に対応することは困難であり、地域全体で効率的・効果的に必要な薬剤師サービスを提供していく観点から、個々の薬局がかりつけ薬剤師・薬局としての役割を果たす前提で、地域の薬局が連携して対応する仕組みを構築するが重要であるとしました。

検討会はこのような状況下で、地域における薬局の役割・機能のあり方を整理し、健康サポート薬局、認定薬局について、患者等が利用する、または医療関係者が連携する薬局を選定する際に有用となる制度となるよう、その機能や地域における役割・位置づけをあらためて整理・明確化しました(図表①)。

地域連携薬局の機能・役割

—入退院時の医療機関等との情報連携や、在宅医療等に地域の薬局と連携しながら一元的・継続的に対応する薬局

とりまとめ案では、②地域連携薬局について「入退院時の医療機関等との情報連携や、在宅医療等に地域の薬局と連携しながら一元的・継続的に対応する薬局」と定義付けしました。

加えて地域の中で、医療機関、他の薬局と連携し、夜間・休日対応や在宅対応を実施することが求められていると強調。具体的には、地域連携薬局は、個々の薬局に求められる機能に加え、(1)外来患者の夜間・休日対応を実施する(地域の実状に応じ、輪番制に参加する等)、(2)在宅対応の実施に加え、地域の薬局が対応できない場合に、それらの薬局と連携して対応する、(3)医療用の麻薬調剤の対応、(4)ターミナルケアの患者の対応や無菌製剤処理、(5)医療機関等との情報共有の5つの機能を取り上げています。

さらに地域連携薬局に求められる機能については薬局間だけではなく地域の医療機関、訪問看護ステーション、居宅介護支援事業所等と連携することを前提とした上で、地域連携薬局がこれらの機能を担い、地域において必要な役割を果たすことができるよう、制度(要件、名称等)についても見直す必要があると指摘しています(図表②)。

健康サポート薬局の役割・機能

—地域住民が必要な機能を有する薬局を主体的に選択できるよう、法令上

明確化する

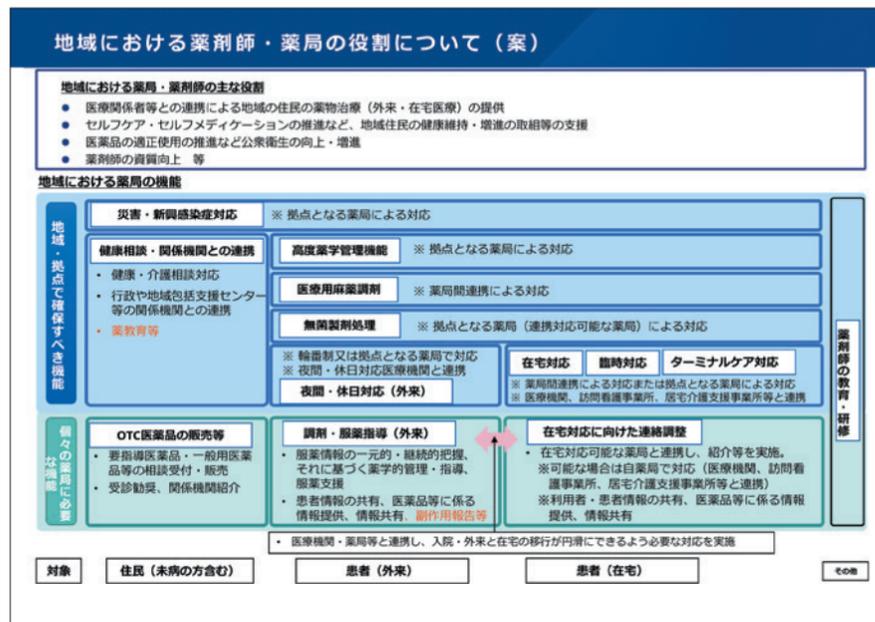
とりまとめ案では、健康サポート薬局は、「個々の薬局に必要な機能(かかりつけ薬局としての機能を含む。)を前提に、地域住民による主体的な健康の維持・増進を積極的に支援する機能を有する薬局」と定義付けしています。また、地域包括ケアシステムの中で、多職種と連携して、セルフケア・セルフメディケーションの相談対応のみならず、「地域住民の相談役の一つとしての役割を果たすことが期待されている」としました。

また、「関係機関や多職種との連携による健康・介護相談対応」、「介護用品、特別用途食品の販売」、「地域住民向けの健康サポートの取り組みの実施」、「セルフケア・セルフメディケーションの啓発・推進」に対応するためには、処方箋のない方も含め、「地域住民の健康の保持増進等に関する相談を幅広く受け入れ、自治体等と連携しながら必要な機能につなげられる機能が必要」として

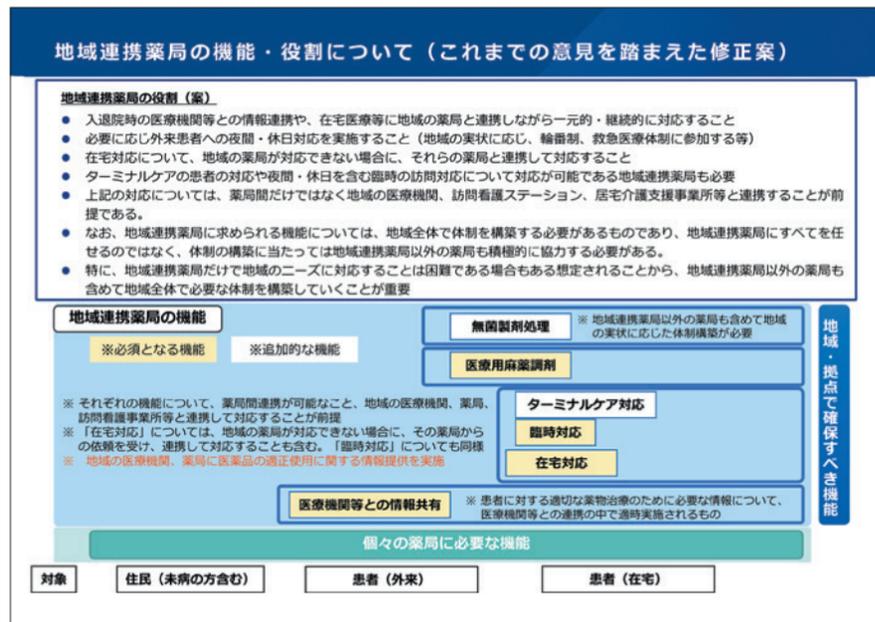
最後に「健康サポート薬局は、地域住民が必要な機能を有する薬局を主体的に選択できるよう、法令上明確化し、当該機能を果たしうる薬局であることを示す名称の表示を可能とすることが必要」と提案しています(図表③)。

以上の3つの課題(機能)に対して検討会のとりまとめ案が、次期調剤報酬改定や医療法、薬剤師法上、どのような形で評価、さらには義務付けされるのか。薬剤師のみならず医療・介護関係者も注目すべきです。

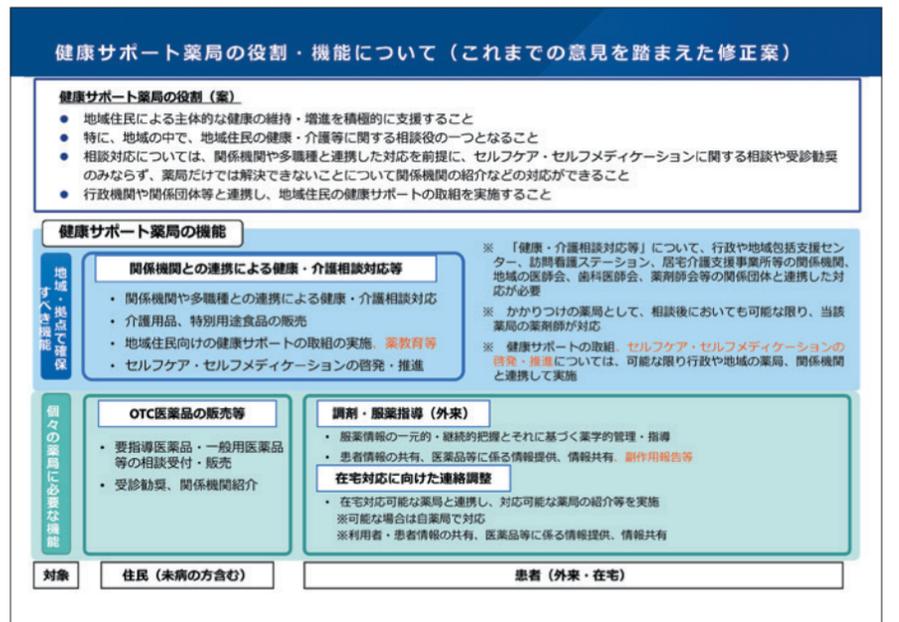
図表① 地域における薬剤師・薬局の役割について(案)



図表② 地域連携薬局の機能・役割について(案)



図表③ 健康サポート薬局の役割・機能について(案)



第109回薬剤師国家試験の合格率は下降の68.43%

新設の山口東京理科大学が合格率94.06%と好成績

2024年2月17、18日に実施された第109回薬剤師国家試験。受験者総数は、前回より330人少ない1万3,585人で、合格者総数は306人減の9,296人。合格率は、0.57ポイント下降の68.43%となった。

うち6年制新卒の受験者数は132人減の8,416人で、合格者数は154人減の7,100人だった。

第109回の合格基準は420点以上

今回の合格基準は、①全問題の得点が420点以上(配点は1問2点(688点満点))、②必須問題について、全問題への配点の70%以上で、かつ、構成する各科目の得点がそれぞれ配点の30%以上、③禁忌肢問題選択数は2問以下。

合格率は、前回より0.57ポイント下降の68.43%。6年制新卒の合格率は84.36%と、既卒の42.42%に比べて高い傾向にある。

男女別に合格率をみると、総数では男性が64.92%、女性が70.59%と女性が高く、6年制新卒では男性84.45%、女性84.31%と男性が女性を上回った。

5年連続で合格率70%下回る

第105回以降5年間の薬剤師国家

試験の結果を右表にまとめた。

過去5年間の合格率をみると、第105回目以降は5年連続で合格率70%を下回った。前回は68.02%から69.00%に上昇したが、第109回は再び下降となった。

文部科学省は2023年12月に、薬学教育モデル・コア・カリキュラム（令和4年度改訂版）に対応する「臨床における実務実習に関するガイドライン」を発表。代表的な8疾患（がん、高血圧症、糖尿病、心疾患、脳血管障害、精神神経疾患、免疫・アレルギー疾患、感染症）に加え、「医療の現状に則した薬剤師として基本的に学修する必要があると思われる疾患」も学修することになった。

第110回からは、改訂コア・カリキュラムを踏まえた対策が必要になるだろう。

過去10年間合算の大学別合格率の順位を下表にまとめた。

トップは山口東京理科大学（公）の94.06%だが、2018年4月に薬学部を設置したばかりのため、1期生の受験となる。10年間累計の上位3校は、金沢大学（国）92.84%、名城大学（私）91.50%、広島大学（国）88.58%となっている。

■ 薬剤師国家試験 男女別合格率 ■

年度	性別	受験者	合格者	合格率
第109回	総数	13,585	9,296	68.43%
		5,179	3,362	64.92%
		8,406	5,934	70.59%
	6年制新卒	8,416	7,100	84.36%
		2,997	2,531	84.45%
		5,419	4,569	84.31%
第108回	総数	13,915	9,602	69.00%
		5,361	3,549	66.20%
		8,554	6,053	70.76%
	6年制新卒	8,548	7,254	84.86%
		3,025	2,589	85.59%
		5,523	4,665	84.46%
第107回	総数	14,124	9,607	68.02%
		5,480	3,489	63.67%
		8,644	6,118	70.78%
	6年制新卒	8,665	7,386	85.24%
		3,110	2,633	84.66%
		5,555	4,753	85.56%
第106回	総数	14,031	9,634	68.66%
		5,375	3,436	63.93%
		8,656	6,198	71.60%
	6年制新卒	8,711	7,452	85.55%
		3,138	2,668	85.02%
		5,573	4,784	85.84%
第105回	総数	14,311	9,958	69.58%
		5,678	3,823	67.33%
		8,633	6,135	71.06%
	6年制新卒	9,194	7,795	84.78%
		3,469	2,980	85.90%
		5,725	4,815	84.10%

厚生労働省医薬・生活衛生局（当時）発表

■ 過去10年間合算の大学別薬剤師国家試験合格率（2015～2024年） ■

順位	大学名	総数			順位	大学名	総数		
		受験者数(人)	合格者数(人)	合格率(%)			受験者数(人)	合格者数(人)	合格率(%)
1	山陽小野田市立山口東京理科大学(公)	101	95	94.06	39	愛知学院大学(私)	1,662	1,259	75.75
2	金沢大学(国)	419	389	92.84	40	東北薬科大学(私)	3,695	2,781	75.26
3	名城大学(私)	2,660	2,434	91.50	41	神戸学院大学(私)	2,844	2,100	73.84
4	広島大学(国)	464	411	88.58	42	日本大学(私)	3,041	2,241	73.69
5	医療創生大学(私)	558	494	88.53	43	同志社女子大学(私)	1,650	1,212	73.45
6	京都薬科大学(私)	3,998	3,496	87.44	44	北海道医療大学(私)	2,065	1,498	72.54
7	静岡県立大学(公)	1,021	884	86.58	45	東京大学(国)	169	121	71.60
8	近畿大学(私)	1,773	1,527	86.13	46	九州保健福祉大学(私)	1,366	951	69.62
9	明治薬科大学(私)	3,491	3,003	86.02	47	帝京大学(私)	4,000	2,769	69.23
10	東邦大学(私)	2,680	2,297	85.71	48	北海道薬科大学(私)	2,696	1,791	66.43
11	北海道大学(国)	355	304	85.63	49	金城学院大学(私)	2,177	1,434	65.87
12	名古屋市立大学(公)	756	647	85.58	50	高崎健康福祉大学(私)	1,227	798	65.04
13	北里大学(私)	2,903	2,480	85.43	51	武庫川女子大学(私)	2,954	1,921	65.03
14	九州大学(国)	425	362	85.18	52	長崎国際大学(私)	1,420	906	63.80
15	徳島大学(国)	601	509	84.69	53	鈴鹿医療科学大学(私)	1,330	824	61.95
16	星薬科大学(私)	3,164	2,669	84.36	54	福山大学(私)	1,788	1,094	61.19
17	慶應義塾大学(私)	1,752	1,476	84.25	55	新潟薬科大学(私)	2,324	1,406	60.50
18	岡山大学(国)	505	423	83.76	56	城西大学(私)	3,552	2,138	60.19
19	千葉大学(国)	494	413	83.60	57	安田女子大学(私)	1,254	749	59.73
20	岐阜薬科大学(公)	1,093	911	83.35	58	広島国際大学(私)	1,893	1,109	58.58
21	立命館大学(私)	1,128	939	83.24	59	就実大学(私)	1,456	830	57.01
22	神戸薬科大学(私)	3,132	2,602	83.08	60	兵庫医療大学(私)	2,168	1,217	56.13
23	福岡大学(私)	2,781	2,275	81.81	61	岩手医科大学(私)	1,872	1,048	55.98
24	大阪薬科大学(私)	3,599	2,941	81.72	62	大阪大谷大学(私)	2,001	1,093	54.62
25	長崎大学(国)	532	434	81.58	63	松山大学(私)	1,338	729	54.48
26	武蔵野大学(私)	1,612	1,313	81.45	64	北陸大学(私)	2,184	1,166	53.39
27	東京薬科大学(私)	4,925	3,984	80.89	65	横浜薬科大学(私)	4,582	2,343	51.13
28	国際医療福祉大学(私)	1,896	1,533	80.85	66	徳島文理大学(私)	3,138	1,581	50.38
29	東京理科大学(私)	1,148	927	80.75	67	城西国際大学(私)	1,458	732	50.21
30	大阪大学(国)	361	291	80.61	68	千葉科学大学(私)	1,353	656	48.48
31	熊本大学(国)	704	567	80.54	69	帝京平成大学(私)	3,756	1,799	47.90
32	昭和大学(私)	2,338	1,876	80.24	70	日本薬科大学(私)	3,240	1,466	45.25
33	富山大学(国)	709	568	80.11	71	奥羽大学(私)	1,621	690	42.57
34	京都大学(国)	375	297	79.20	72	青森大学(私)	889	371	41.73
35	崇城大学(私)	1,569	1,217	77.57	73	姫路獨協大学(私)	1,273	520	40.85
36	昭和薬科大学(私)	2,877	2,218	77.09	74	第一薬科大学(私)	3,130	1,120	35.78
37	東北大学(国)	322	248	77.02		その他(厚生労働大臣認定者)	9	1	11.11
38	摂南大学(私)	2,580	1,968	76.28		総計	140,429	97,886	69.70

注＝山口東京理科大学は、2018年4月に設立したため1年間の累計

厚生労働省医薬・生活衛生局公表資料を基に小社が作成

薬学生諸君! 「資料室」

就活に役立つ基礎知識!
ドラッグストア・調剤チェーンのランキング情報



ドラッグストア企業ランキング 上位10社

順位	社名	本社所在地 代表者名	決算期 年/月期	ドラッグ・ 調剤事業 合計売上高	総売上高	営業利益	経常利益	当期 純利益	売上 総利益率	販管費率	正社員数 人	店舗数 (うち処方箋 応需店舗数)
				億円 (%)	億円 (%)	億円 (%)	億円 (%)	億円 (%)	%	%		店 (店)
1	ウエルシアホールディングス	東京 桐澤英明	24/2	12173.39 (106.4)	12173.39 (106.4)	432.31 (94.7)	477.56 (91.6)	264.51 (97.9)	30.4	26.8	15286	2812 (2155)
2	ツルハホールディングス	北海道 鶴羽 順	24/5	10228.14 (105.9)	10274.62 (105.9)	492.05 (108.0)	493.04 (107.9)	241.05 (95.4)	30.4	25.6	—	2563 (960)
3	マツキヨココカラ&カンパニー	東京 松本清雄	24/3	9749.22 (107.3)	10225.31 (107.5)	757.05 (121.6)	804.99 (120.7)	523.47 (129.1)	34.6	27.2	—	3464 (971)
4	コスモス薬品	福岡 横山英昭	24/5	9649.89 (116.6)	9649.89 (116.6)	315.01 (104.6)	342.99 (103.7)	244.54 (102.8)	—	—	—	1490 (—)
5	サンドラッグ	東京 貞方宏司	24/3	7517.77 (108.9)	7517.77 (108.9)	409.96 (109.5)	417.28 (109.4)	291.26 (113.3)	25.2	19.7	6662	1473 (—)
6	スギホールディングス	愛知 杉浦克典	24/2	7444.77 (111.5)	7444.77 (111.5)	366.22 (115.7)	380.39 (117.4)	219.79 (115.6)	30.7	25.8	9724	1718 (1283)
7	クスリのアオキホールディングス	石川 青木宏憲	23/5	3788.74 (115.4)	— (—)	152.96 (108.7)	191.29 (121.2)	123.26 (125.3)	28.0	24.0	4460	903 (526)
8	クリエイトSD ホールディングス	神奈川 廣瀬泰三	23/5	3761.35 (109.2)	3809.63 (108.6)	189.12 (104.1)	194.28 (104.1)	129.25 (102.6)	27.0	22.1	4537	753 (370)
9	富士薬品	埼玉 高柳昌幸	24/3	3540.90 (103.9)	3862.37 (103.5)	59.78 (100.3)	77.93 (109.1)	86.04 (414.5)	28.8	27.3	7071	1271 (504)
10	ナチュラルホールディングス	福岡 森 信	24/5	2912.60 (108.8)	— (—)	— (—)	— (—)	— (—)	—	—	—	— (—)

調剤チェーン企業ランキング 上位10社

順位	社名	本社所在地 代表者名	決算期 年/月期	ドラッグ・ 調剤事業 合計売上高	総売上高	営業利益	経常利益	当期 純利益	売上 総利益率	販管費率	正社員数 人	店舗数 (うち処方箋 応需店舗数)
				億円 (%)	億円 (%)	億円 (%)	億円 (%)	億円 (%)	%	%		店 (店)
1	アインホールディングス	北海道 大谷喜一	24/4	3886.82 (111.9)	3998.24 (111.5)	204.32 (127.7)	213.77 (125.3)	114.01 (123.5)	14.9	9.8	11474	1312 (1231)
2	日本調剤	東京 笠井直人	24/3	3028.05 (108.0)	3403.10 (108.6)	91.42 (120.5)	92.87 (120.8)	25.53 (57.2)	16.8	14.1	4642	736 (736)
3	クオールホールディングス	東京 中村 敬	24/3	1651.88 (106.2)	1800.52 (105.8)	83.24 (87.6)	92.56 (91.6)	48.80 (86.2)	12.9	8.2	5808	注1 947 (925)
4	さくら薬局グループ	東京 新井 勝	24/3	1536.80 (—)	— (—)	— (—)	— (—)	— (—)	—	—	3330	842 (842)
5	総合メディカルグループ	福岡 坂本賢治	24/3	1228.46 (103.9)	1852.50 (109.3)	— (—)	— (—)	— (—)	—	—	20593	738 (738)
6	注2 I&H	兵庫 岩崎裕昭	23/5	1160.64 (99.3)	1873.28 (112.2)	— (—)	— (—)	— (—)	—	—	3494	593 (522)
7	メディカルシステムネットワーク	北海道 田尻稲雄	24/3	1099.04 (105.3)	1153.61 (105.3)	38.32 (121.1)	38.25 (114.0)	18.60 (115.5)	41.5	38.2	3744	463 (450)
8	注3 共創未来グループ	東京 枝廣弘巳	24/3	937.89 (101.6)	14767.12 (106.1)	193.31 (118.1)	217.87 (113.6)	206.57 (151.6)	8.1	6.8	7572	546 (—)
9	アイセイ薬局	東京 藤井江美	24/3	748.41 (106.9)	802.02 (106.7)	— (—)	— (—)	— (—)	—	—	3529	411 (411)
10	ユニスマイル	東京 白 成澤	24/3	552.90 (101.9)	552.90 (—)	— (—)	— (—)	— (—)	—	—	1836	355 (355)

編集部注: 回答企業のみ掲載。「ドラッグ・調剤事業合計売上高」にてランキングした。() 内は特に明記なき場合は前期比。注1 = 2024年5月16日時点。
注2 = 店舗数・薬局数関係の数値は2024年3月末現在。注3 = 東邦ホールディングス。

〈小社発行「2024年ポケット版 最新 医薬品産業ランキング」など小社調査データから作成〉

DgS・調剤チェーンと医薬品市場を読む! 薬業・医療・医薬品・健康食品・企業

2024最新 オール・データ&ランキング

《巻頭特別企画》

A4変型判 定価 2,090円(税・送料共)

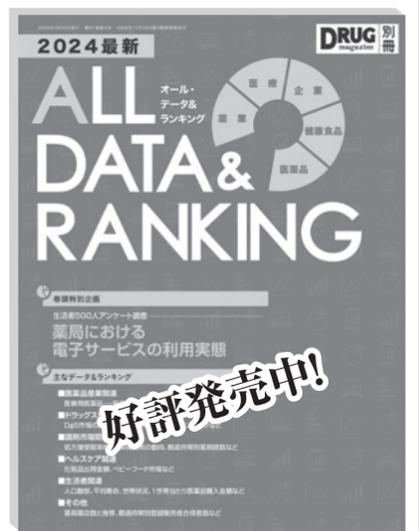
生活者500人アンケート調査

薬局における電子サービスの利用実態 ~「オンライン服薬指導」「電子処方箋」の認知進むも実際の利用はごくわずか~

主なデータ&
ランキング

- 医薬品産業関連 (医療用医薬品・一般用医薬品品目別売上高、メーカー・卸売上高など)
- ドラッグストア関連 (DgS市場の推移、主要DgSチェーン各種ランキングなど)
- 調剤市場関連 (処方箋受取率推移、保険調剤の動向、都道府県別薬剤師数など)
- ヘルスケア関連 (化粧品出荷金額、ベビーフード市場など)
- 生活者関連 (人口動態、平均寿命、世帯状況、1世帯当たり医薬品購入金額など)
- その他 (薬局薬店数と推移、都道府県別登録販売者合格者数など)

DRUG 別冊
magazine



好評発売中!

株式会社 **ドラッグマガジン**

〒101-0021 東京都千代田区外神田4-9-8 神田石川ビル TEL 03-3525-8160 FAX 03-3525-8164
URL <http://www.drugmagazine.co.jp/>

年間購読料 22,660円(税・送料共)
※別冊を含め13冊+付録ポケット版



持続的な社会の発展と企業の成長に直結！

企業選択の重要ポイント

“サステナビリティ”を確認しよう

薬学生の就職先として大きな選択肢である製薬企業。人の健康・生命に関わる製薬産業は、それ自身が社会貢献度の高い業界ですが、各社はそれぞれの製品開発で得た知見を生かし、健康や疾患に対するさまざまな啓発活動を行い、社会課題のさらなる解決に貢献しています。こうした活動からは、各社の社風や企業文化なども垣間見えて、企業分析や企業選びのポイントともなっています。ここでは、企業におけるサステナビリティについて考えていきましょう。

サステナビリティは、企業と社会双方の持続的な成長・発展に直結

企業がサステナビリティに取り組む意義は、単に社会的責任を果たすということだけにとどまりません。企業が存続していくためには、ベースとなる社会が持続的に発展していくことが必要であり、そのために企業は社会貢献活動などを通し、価値やメリットを社会へ還元することが重要になっています。

サステナビリティは企業側にとっても、企業イメージの強化や顧客の獲得、採用力の向上、投資家からの評価向上など、多岐にわたるメリットをもたらします。また、活動によって社会からの信頼を得ることは、従業員のモチベーションやエンゲージメントの向上にも寄与し、企業の成長や将来性に大きく影響します。企業のサステナビリティは、利益追求のためではなく、持続的な社会の発展と、企業自身の成長・発展の双方に直結する取り組みであること



熱中症を学ぶ教材「汗をとれどせ！みんなで防ごう、熱中症」を制作、全国の中学校の授業へ無償提供している。

を、理解しておきましょう。

大塚製薬 健康課題の解決に向け活動 熱中症対策推進では環境省と協定締結

それでは、製薬企業が実際にどのような活動を行っているのか、大塚製薬を例に見てみましょう。

大塚製薬は、疾病の診断・治療にアプローチする「医療関連事業」と、健康の維持・増進をサポートする「ニュートラシューティカルズ関連事業」の2つの事業を合わせもつ、特長あるトータルヘルスケア企業です。

同社は、この両事業で培った知識とノウハウを活かした活動が主体です。地域との連携を重視し、47都道府県をはじめとする700以上の自治体と健康に関する包括的な連携協定を結び、健康課題の解決に向けて多岐にわたる取り組みを各地で展開。中でも「熱中症対策」「メンタルヘルス」「教育」「女性の健康」「健康経営」「防災関連」などの分野で積極的に行っており（表参照）、地域ごとに異なる課題に対して科学的根拠に基づく情報を提供するなど、自治体と共に地域住民の健康づくりを推進しています。

表の地域事例以外に、「熱中症対策」では、ポカリスエット発売当初からさまざまなシーンにおける「水分・電解質補給の重要性」を訴求。社員が教育現場や職場に出向いて出張講座を実施していましたが、近年は、熱中症を学ぶ教材を制作、全国の学校の教員に無償提供（写真）したり、自治体・学校・企業等の組織・団体を対象に「熱中症対策アンバサダー®講座」を開講するなど、30年以上にわたって啓発活動が続けられています。

また、こうした活動実績が評価され、昨年7月には、環境省初の熱中症による事故減少を目的とした対策の推進に関する連携協定が締結されました。これによって、各地域で熱中症対策がさらに推進されています。以上は同社の取り組みの一部です

表 大塚製薬における地域と連携して行ったサステナビリティの例

社会課題	連携自治体等	活動概要
熱中症	大分県 由布市	夏の「熱中症搬送者数ゼロ」を目指し、由布市や観光協会等の関係団体と連携して開催する“健康会議”を市に提案。同会議の実施後に、各団体による熱中症啓発活動を行った結果、同市における2022年夏期中の熱中症搬送者数は、前年よりも人流が回復した中で増加を抑制できた。
	千葉県 浦安市	大塚製薬が用意した熱中症対策を呼び掛ける音源に、浦安市長のコメントを加えた新たな音源を作成。公共施設や小中学校で放送し、市民へ啓発した。
	兵庫県 芦屋市	外出時のマスク着用など「新しい生活様式」の中での熱中症対策の普及啓発の実現のため、ケーブルテレビ（芦屋市の広報番組）を活用した活動を実施。
メンタルヘルス	船橋市立船橋高校・春日部共栄高校	スポーツメンタルを専門とする精神科医を紹介し、生徒のストレスチェックなどを実施。またセミナーを通じて、スポーツにおけるストレスとその対応について理解を深める取り組みを実施。
	埼玉県 飯能市	「にも包括*」推進に向けて、地域支援者がメンタル不調をきたす人をどのように診断・対応するかのアセスメントをテーマとしたスキルアップ講習会を実施。
	盛岡保健圏域	「にも包括*」構築推進事業協議の場へ講師紹介。講義とグループワークを実施。
教育	名古屋市立大学	薬学部の授業で災害医療特別講座をサポート。
	広島県 府中市	大塚製薬が保有するバランス栄養食や朝食摂取に関するさまざまなデータを教育委員会に紹介。中学校で2限目終了後の休み時間に朝食摂取の取り組みを実施。
	千葉県 船橋市	市立船橋高校において、高校生が抱えるこころの課題に対し、スポーツ精神医学の専門医を講師として紹介。スポーツメンタルサポートを実施。
女性の健康	福岡県 直方市	女性の社会進出に際する健康課題解決に向けて取り組みを推進。薬局でチェックシートを用いた啓発を行ったり、商工会議所女性会では所属会員対象の研修会を実施。また市主催の骨粗鬆症啓発イベントに協力するなど、多方面で啓発を推進。
健康経営	北海道	道および協会けんぽ北海道支部との共催で2019年から、さらに2020年より経済産業省北海道経済産業局の協力を得て、道内の中小企業を対象にした「健康経営セミナー」を実施。
	長野県・松本市	県内企業における健康経営の拡大を目的とした「健康経営セミナー」を開催。
防災関連	石川県 金沢市	各関係団体の連携と情報発信を目的とした「災害医療スキルアップセミナー」を提案して実施。さまざまな情報共有や課題提議が行われ、金沢市の医療・保健・福祉を繋ぐ機会となった。
	千葉県 船橋市	全国初の災害薬事セミナーを開催。

*にも包括：「精神障害にも対応した地域包括ケアシステム」（大塚製薬 Web サイトより編集部作成）

が、地域と連携して個人の健康を守り、かつ社会全体の健康意識を高めることで、健康維持・増進にしっかりと貢献していく姿勢が見てとれます。

▶大塚製薬のサステナビリティ「健康なくらしの実現のために」<https://www.otsuka.co.jp/sustainability/health/>

また大塚製薬では、『D&I推進』や「社員一人ひとりが健康で生き生きと働き、自身の能力を最大限に発揮することが、社員と会社の成長及び社会貢献につながる」という『健康経営』の考えのもと、社員が働きやすい環境の整備も進められています。

ファミリースマイルサポート制度や、事由がなくなるまで取得することができる介護勤務制度といった多様な制度・施策が導入されている中で、今年1月からは、新たな休暇制度として「セルフケア休暇」も導入。性別を問わず、更年期症状での治療、不妊治療、性別適合手術、ホルモン治療などの目的で使用でき、年間5日まで利用できるということです。

▶大塚製薬のサステナビリティ「社員の健康」<https://www.otsuka.co.jp/sustainability/employees-health/>

▶大塚製薬のD & I <https://www.otsuka.co.jp/sustainability/diversity/>

独立行政法人 環境再生保全機構と大塚製薬株式会社による 熱中症対策の推進に関する連携協定締結式



今年3月には、環境省等が所管する環境再生保全機構（ERCA）と、熱中症対策の推進に関する連携協定を締結した（左から：ERCA 理事・田中良典氏、大塚製薬 常務執行役員・佐藤真至氏）。

このように社員が健康で充実した生活を送れるように支援し、働きやすい環境づくりに積極的に取り組むことも、結果として企業の成長・生産性の向上と共に、社会課題の解決につながっていくということは、とても大切な視点であると思います。

就活を進めるにあたって企業分析をする際、サステナビリティの具体的な事例や取り組みの効果を評価することは、企業の持続可能性や将来性、企業風土などを判断する上での重要なポイントの1つです。皆さんの志や希望と合致する魅力ある企業に近づくために、会社案内やWEBサイトなどで、各企業の取り組みを確認してみましょう。

Otsuka 大塚製薬

見守っているよ、栄養バランス。



それは、小さな栄養士。 **Calorie Mate**

地域の皆さまの健やかな暮らしのために

AEON イオンリテール株式会社



生活に必要なものが何でもそろうイオンだからできる地域医療

地域の健康を支える身近な薬剤師
イオン薬局は調剤事業を核に、在宅医療、OTC医薬品販売、健康・美容・介護に関連する商品、サービスの提供を行っています。また、地域の生活インフラであるイオンショッピングセンターの特性を活かし、モール内へクリニックの誘致や健康相談会、店内ウォーキングイベントなどを開催。地域の人々が集うイオンという場所や特性を活かし、疾病の予防から治療、QOLの維持・向上といった医療・健康サービスを提供しています。

薬剤師の専門性とキャリア開発をサポート
医薬品の専門知識はもちろん、社会人として、企業人として、どうすれば「患者さま・お客さまの役に立てるか」を考えて行動するのがイオンの薬剤師。認定薬剤師資格取得制度や薬剤師生涯研修プログラム(E-ラーニング)の提供など、薬剤師としての知識・スキルを磨く教育・研修制度を備え、従業員の成長を支援しています。



充実したライフスタイル支援
仕事とプライベートの両方において、バランスのとれたライフスタイルを実現すること。これが生涯にわたって、生活のゆとりを生み、活気ある企業・社会を作ると考えています。年間125日の休日取得はもちろん、長期休日制度、育児休職・育児勤務制度など、ライフスタイルの変化にあわせて従業員が自分らしく生涯安心して働ける職場環境を整備しています。

企業データ
創業 2008年発足
資本金 1億円
代表者 代表取締役社長 井出武美
従業員数 11万4606人
(うち薬剤師2000人)
(2024年2月現在)
事業内容 総合小売業(ショッピングセンター内に調剤薬局を展開)
直近の実績 1兆8419億円
(2024年2月現在)
店舗数 367店舗
(2024年2月現在)
店舗展開都道府県 東北を除く本州、四国エリアのイオンショッピングセンター内
薬系大学採用実績校名 帝京大学、星薬科大学、日本大学、東京薬科大学、京都薬科大学、大阪医科薬科大学、近畿大学、摂南大学、東北医科薬科大学、名城大学、その他64校

インターンシップ応募要項

応募資格 2026年3月または、それ以降に卒業見込みの方
応募方法 下記のQRコードよりエントリーいただくか、下記へお問い合わせください。
連絡先(応募・問合せ先)
イオンリテール株式会社 人事部 採用グループ 薬事採用チーム
〒261-0023 千葉県千葉市美浜区中瀬1-4
フリーコール 0120-12-8130(平日9時~17時)
FAX番号 043-212-6265
HPアドレス <https://www.aeonretail.jp/saiyo/pharmacist/>
E-mail ML_ayr@aeonpeople.biz



OB・OG紙上訪問 先輩薬剤師の皆さんに聞きました

女性特有の悩みに対してより頼られる薬剤師を目指す

イオンリテール株式会社
イオン薬局レイクタウン店
工藤千穂さん(昭和薬科大学卒/入社2年目)



Q. 貴社を選んだ決め手は何でしたか?
A. 子どものころから、将来は薬剤師になりたいと思っていました。当時は身体があまり強いほうではなく病院にかかることが多かったのですが、医療従事者の方々と接するなかで担当の薬剤師さんが特に優しくなかったのを覚えています。子どもの私にも薬の説明を丁寧にしてくれ、大人になったらこういう仕事をしてみたいという憧れの気持ちを抱いていました。薬剤師としてはたらく場所を考えたとき、病院勤務よりも患者さまと近い距離感で接することができるのではないかと思います、イオン薬局を志望しました。処方箋に基づく薬の提供だけでなく健康食品やサプリメントなど日常生活に関するアドバイスができ、患者さまが希望すればすぐにお買い求

めいただける環境もあります。加えてイオンレイクタウンは全国でも有数の大型店ということもあり、調剤をお待ちいただく間も広い店舗を見て回っていただけるので、その点も患者さまに快適に過ごしていただける良い環境だなと感じています。
Q. いま従事している業務内容は?
A. 日々の業務としては調剤や服薬指導、在庫管理、また処方監査も行っています。入社2年目になってからは、新人薬剤師のサポートもしています。
Q. 入社以降に大変だったこと、苦労したことはどんなことでしたか?
A. OTCで患者さまとお話をする際のトリアージ(患者さまの症状に基づいた病院受診勧告の判断)です。患者さまに対して現在の症状を詳しく聞き出すことはもちろん、併用している薬はないか、何度も同じ薬を買いに来てはいないかもチェックし

て病院にかかるべきかを判断しています。また患者さまに安心してもらえるよう、丁寧さはもちろん根拠を示しながら説明することも気をつけている点です。セルフメディケーション自体は大切なので、薬剤師としてそれを支える適切なアドバイスをしていきたいです。

Q. 貴社に入社して良かったことは?
A. イオン薬局で良かったと感じることのひとつは、平日休日問わず営業している点です。病院や調剤薬局の多くが休みになる日曜日や祝日は特に、薬に関するさまざまなお問い合わせをいただきます。以前、別の薬局で処方された薬を子どもが飲んでくれないという相談をいただいたことがありました。そこで飲みやすい摂取方法をお伝えしたところ、後日「無事に飲ませることができた」と感謝の言葉をいただきました。地域の役に立てたという手応えを感じる出来事でした。
Q. 現在の目標を教えてください。
A. 今後はまずいろいろな患者さまと接して経験を積みつつ、いずれ管理薬剤師や専門薬剤師となり、より頼られる存在になりたいです。特に専門性を高めたいのは「妊婦・授乳婦」の分野です。女性特有の悩みや



▲薬剤師になることは小学校以来抱いていた夢だったという工藤さん。総合小売業であるイオンの中で働くことで、処方箋調剤や服薬指導以外の部分でも患者さまに貢献できると考えイオン薬局を選ぶ。

不安ごとについても、同じ立場として気兼ねなく相談してもらえ人になればうれしいです。
Q. 就活中の薬学生へアドバイスを。
A. 就活中はさまざまな企業の方とお話できる機会があると思います。その機会は、ホームページに書いていないことを知るチャンスです。どんなことでも構わないので気になったことは何でも聞いてみてください。忙しい時期かと思いますが、将来自分にぴったりの働き方ができるように、企業研究や自己分析をする時間は大切にしてください。応援しています!

最も身近なヘルスケアセンターを目指しています



株式会社カワチ薬品



生活者医療を支えるカワチ薬品の薬剤師

カワチ薬品が掲げる「ファーマシー・モア」とは、「薬局」にとどまらない「それ以上」の役割を果たすことで、地域のお客様や患者様の健康で快適な生活を実現したいという想いです。

調剤薬局を併設したドラッグストアは、医薬品・健康食品・介護用品だけでなく日常生活に必要なあらゆる商品が揃っています。普段の暮らしの中にカワチ薬品を取り入れていただくことで、「最も身近なヘルスケアセンター」として生活者医療を支えていきたいと考えています。

医薬品コーナーには、国内で販売されているOTC医薬品のほとんどが取り揃えられています。医薬品の情報提供だけでなく、お客様と会話しながら、処方薬との飲み合わせや生活習慣等も含めて医薬品の選定、提案を行います。

医薬品に加え、健康食品やサプ



メント、介護用品等の知識も備えることで、様々な角度からアドバイスを行うことができます。

面分業の薬局では、全国どこの医療機関からも処方箋を受け付けており、常時約1500～3000種類の薬を取り扱っています。そのため、薬剤師は様々な症例と医薬品を学ぶことができます。また個別ブースの投薬口で、患者様にじっくり服薬指導を行います。患者様としっかりコミュニケーションを図ることで、QOLとコンプライアンスの向上に努めています。

カワチ薬品の薬剤師は、地域における医療の一端を担う薬の専門家として、患者様視点での提案・相談に力を入れ、生活者医療に貢献しています。

企業データ

創業	1960年
資本金	130億195万円
代表者	代表取締役社長 河内伸二
従業員数	2722人（正社員数） （2024年3月現在・連結）
事業内容	ドラッグストア経営「医薬品・医薬関連商品・健康食品・育児用品・化粧品・日用雑貨・一般食品・菓子等の小売及び保険調剤」
直近の実績	2859億円 （2024年3月現在・連結）
店舗数	375店舗 【うち調剤併設型151店舗】 （2024年3月現在・連結）
店舗展開都道府県	栃木、茨城、群馬、千葉、埼玉、神奈川、福島、宮城、山形、岩手、長野、新潟、静岡、山梨
薬系大学採用実績校名	東京薬科大学、東北医科薬科大学、北里大学、明治薬科大学、東邦大学、星薬科大学、日本大学、城西大学、帝京大学、国際医療福祉大学 他

インターンシップ応募要項

応募資格 薬剤師国家資格取得見込者（2026年3月卒業見込者・既卒者）
応募方法 webサイトからエントリーいただくか、お電話・Eメールにてお問い合わせください
連絡先（応募・問合せ先）
 株式会社カワチ薬品 人事採用課 薬学採用担当
 〒323-0061 栃木県小山市卒島1293
 電話番号 0120-474-931 FAX 番号 0285-37-0705
 HP アドレス <https://www.cawachi.co.jp/>
 E-mail jinja@cawachi.co.jp

OB・OG紙上訪問 先輩薬剤師の皆さんに聞きました

地域密着型の会社に魅力「信頼される薬剤師」を目指す

株式会社カワチ薬品

T.Kさん（帝京大学卒／入社6年目）



Q. 貴社を選んだ決め手は何でしたか？
 A. 地域密着型の会社だったからです。豊富な品ぞろえの大きな店舗と

併設した調剤薬局でサポートする姿に魅力を感じました。

今は調剤薬局の一員として、多くの方に接して働いています。

Q. いま従事している業務内容は？
 A. 調剤店舗での調剤業務・服薬指導、薬の在庫管理です。

また、お薬・健康相談を受けて、生活改善・市販薬で対応できないか一緒に考えたりしています。

Q. 入社以降に大変だったこと、苦労したことはどんなことでしたか？

A. 接客時のマナーです。言葉遣い・電話対応等、まだまだ未熟な部分に気づきました。

自分でも気づかない部分は、先輩にアドバイスをもらいながら次に生かすようにしています。

Q. 貴社に入社して良かったことは？

A. 多くの先輩社員・同期に出会えたことです。

仕事では成長させてくれ、プライベートでも楽しませてくれる良い仲間に出会えました。毎日楽しく過ごせています。

Q. 現在の目標を教えてください。

A. 現場で患者さまから求められる・社員から信頼される薬剤師となることです。

経験を積んで、薬局の管理をして、後輩の見本となれるよう日々取り組んでいきたいです。

Q. どのようなツールを使ってスキルアップに取り組んでいますか？（書籍、アプリ、通信教育、オンライン等）

A. オンラインや配信授業を利用し、研修認定薬剤師の取得を目指しています。

カワチ独自のオリジナル講座で、薬だけでなく、季節に合った商品についても勉強しています。

Q. 就活中の薬学生へアドバイス。

A. 不安・疑問は何度も聞いて、足を運び、お店の雰囲気を感じるこ



▲監査業務中の風景。「求められ、信頼される薬剤師」を目標として、日々の業務に真摯に取り組んでいる。

が大切です。私も人事の方に相談し、カワチに決めることができました。

ぜひ、一緒にカワチ薬品で働きましょう。



お客様・患者様、そして社員一人ひとりに向き合う

株式会社スギ薬局



安心と成長を実感しながら働き続けられる環境

・**薬剤師の専門性を活かした活躍**
スギ薬局は業界トップクラスの調剤併設率を誇る【地域密着型ドラッグストア】として関東・東海・関西・北陸に約1700店舗を展開する企業です。処方せん調剤はもちろんのこと、予防から終末期医療まで、あらゆる人々の健康を支えていく【トータルヘルスケア戦略】を推進しています。中でも、在宅医療で外来がん化学療法やTPN(中心静脈栄養)を受けられる患者様に対応するため、全国

で無菌調剤室を45店舗設置。より高度な薬学管理にも対応し、各種認定薬剤師の資格取得支援にも力を入れています。



・**ステップアップ型研修で成長**
1～3年次はSugi ベーシックセミナーで、OTC・調剤・在宅・保険知識など薬剤師の基礎を学び、4年日以降は専門性やマネジメントなどキャリアアップを実現する為の研修を多数実施。薬剤師としてのキャリアだけでなく、なりたいキャリアに挑戦できる環境があります。

・**充実した福利厚生で安心**
ライフステージに合わせて長く働ける福利厚生が充実。例えば、育休取得率は女性100%・男性55%! 仕事と育児の両立支援に熱心に取り組む企業として、業界で初めてプラチナくるみん認定企業に選ばれ、毎年認定を受けています。また、相談ダイヤルの設置や新入社員アンケートなど、風通しのよい職場環境を整え社員がやりがいと成長を実感しながら安心して働くことができる会社です。

企業データ

創業 1976年
資本金 154億3458万円
代表者 代表取締役社長 杉浦克典
従業員数 8724人
(薬剤師4021人
パートナー含む)
事業内容 在宅医療にも対応した、地域連携・地域密着型ドラッグストアの運営
直近の実績 7444億円(2023年度)
店舗数 1760店舗(2024年6月現在)
店舗展開都道府県 東京、埼玉、神奈川、群馬、千葉、栃木、茨城、愛知、三重、岐阜、静岡、石川、富山、福井、長野、大阪、兵庫、京都、滋賀、奈良
薬系大学採用実績校名 東京薬科大学、城西大学、東邦大学、愛知学院大学、金城学院大学、名古屋市立大学、鈴鹿医療科学大学、摂南大学、大阪医科大学、京都薬科大学(他約40校)

インターンシップ応募要項

応募資格 2026年3月卒業見込み者
応募方法 下記のQRコードでアクセス、または弊社ホームページよりエントリーいただくか、下記へお問い合わせ下さい
連絡先(応募・問合せ先)
株式会社スギ薬局 採用事務局
〒474-0011 愛知県大府市横根町新江62番地の1
電話番号 0120-010-677 FAX番号 0562-45-2710
HPアドレス <https://www.sugi-recruit.jp/>
E-mail jinji-saiyo@sugi-pharmacy.co.jp



OB・OG紙上訪問 先輩薬剤師の皆さんに聞きました

常に挑戦できる環境で 仕事を通して成長

株式会社スギ薬局
岩滑店 / 社会貢献未来創出PJ
向井梨々香さん(岐阜薬科大学卒/入社4年目)



Q. 貴社を選んだ決め手は何でしたか?
A. 薬剤師としての知識や経験を積めることに加え、キャリアの幅広さに魅力を感じました。当社は「トータルヘルスケア戦略」を掲げており、予防・未病から終末期までのすべてのフェーズにおいて薬剤師が介入しています。私が学生時代に思い描いていた理想の薬剤師像は、薬の知識だけでなく生活や健康に関する知識も含め何でも知っているジェネラリストな薬剤師であり、身近で気軽に相談できる薬剤師でした。この理想像を体現できるのは、地域密着型、かつ、あらゆる人々と医療を介して関わることのできるスギ薬局だと感じました。また、ドラッグストアならではのさまざまな部署があり、各部署において多くの薬剤師社員が活躍していることも魅力でした。常に挑戦できる環境があり、仕事を通して成長できる会社がスギ薬局だと感じました。

A. 普段は所属店舗にて、処方箋調剤やOTC接客、健康相談、在宅医療に取り組んでいます。地域のクリニックから大学病院まで、さまざまな医療機関からの処方箋を受け付ける面薬局のため、薬剤師として多くの疾患に触れながら幅広い実務を積むことができています。また地域の方々から信頼されており、他薬局で調剤されたお薬の相談も含め、多岐に亘る健康相談に対応しています。現在は、店舗の管理業務について学んだり、新入社員の教育にも携わっています。今夏からは、店舗業務に加え環境や社会に配慮した経営についての企画立案や社内外に向けた広報活動を行っています。憧れだったスーツを着たお仕事に胸を膨らませながら、若手ならではの視点と発想で、積極的に業務に取り組んでいます。

Q. 入社以降に大変だったこと、苦労したことはどんなことでしたか?
A. 面薬局のため、さまざまな症例

に対応する機会があり、入社当初は初めて対応する疾患や薬の指導をする際は、自分の知識不足により時間がかかってしまうことがありました。困った時は先輩社員のサポートを受けたり、研修での学びを生かすことで経験を積んでいきました。

Q. 貴社に入社して良かったことは?
A. 薬や疾病について多くの知識を吸収できたこと、チャレンジする機会が常にあること、自分の理想のキャリアを実現できること等、良かった点は多数あります。中でも、働く仲間の人の良さは随一だと感じています。困った時は先輩やエリアマネージャーに気軽に相談できる距離感であり、力になってくださいます。また同期や後輩との交流も盛んであり、業務の内外で良好な関係性を築くことができています。スギ薬局は縦横の人のつながりを大切に、非常に風通しのよい会社です。

Q. 現在の目標を教えてください。
A. 薬剤師としての知識を貪欲に増やすこと、コミュニケーション能力を磨くことを継続し、地域の患者さま・お客さまから、向井さんにまた相談したいとご指名していただける存在であり続けることです。

Q. どのようなツールを使ってスキルアップに取り組んでいますか?
(書籍、アプリ、通信教育、オンライン等)



▲ピッキング中の向井さん。若手ならではの視点と発想で積極的に業務に取り組む。

A. 社員がいつでも受講できる杉浦記念財団のインターネット研修を利用しています。薬物治療の基礎や、医師による疾患の解説、社会情勢を踏まえた講義等、多岐に亘るコンテンツを短時間で気軽に視聴できます。当社の社員ならいつでもどこでも受講することができ、講義内容も常に更新されているので定期的に視聴し知識をアップデートしています。

Q. 就活中の薬学生へアドバイスを。
A. 今後の人生における大事な決断だと思います。自分のやりたいことは何なのか、理想のキャリアプラン、薬剤師を取り巻く環境等、考慮すべき点はたくさんありますが、自己分析や業界・企業研究を十分に行ってたくさん悩んでください。皆さんにとって最適な就職先を決定できるよう応援しています! 実習や国家試験勉強との両立で多忙な時期ですが、全力で向き合い楽しんでほしいです。

「2025年、2750店舗体制」そして「世界2万店」へ飛翔



企業データ

創業 1929年
 資本金 115億3500万円 (2024年5月期)
 代表者 代表取締役社長 八幡政浩
 従業員数 4万6964人 (うち薬剤師3548人)
 事業内容 ドラッグストア・調剤薬局チェーンの経営および介護事業
 直近の実績 1兆274億円(2024年度)
 店舗数 2589店 (2024年8月現在) (うち調剤薬局940店舗)
 店舗展開都道府県 北海道、東北、関東、関西 (23都道府県)
 ※ツルハグループとしては40都道府県に展開
 薬系大学採用実績校名 北海道科学大学、北海道医療大学、北海道大学、東北医科薬科大学、岩手医科大学、青森大学、奥羽大学、医療創生大学、国際医療福祉大学、星薬科大学、慶應義塾大学、城西国際大学、帝京平成大学、明治薬科大学など

修内容。研修で学んだことを現場で検証・確認することを何度も繰り返すことにより、実行可能なスキルを身に付けていきます。育児支援制度で仕事と家庭の両立を患者さま、お客さまへの真のサービスは社員の会社に対する満足度の高さが不可欠です。〈育児短時間勤務制度〉は子供が小学校3年生を終えるまでと業界トップクラスの制度内容です。なんとといっても在籍女性社員の13%にあたる303名が利用していることは職場環境が整備されている証しです。そして全国の大手企業の5%しか導入していない〈LTD(給与補償)制度〉も社員満足度アップを強力に後押ししています。

「かかりつけ薬剤師」の育成強化+「従業員満足度」の追求へ

調剤併設店舗の出店加速

2500店舗到達、出店地区の拡大に伴い全国の地域医療に貢献できる体制が整いました。現在グループで940店舗となる調剤薬局はドラッグストア併設型が中心です。ドラッグストア業界4位の調剤報酬額からさらなる上位を目指します。海外事業も順調に推移しており、ASEANへ

積極出店をし、早期の30店舗実現を目指します。

先進的・新人薬剤師研修の特徴

調剤分野だけではなく、OTC医薬品・健康食品・サプリメント分野、コミュニケーション分野の3分野で構成。グループワークを多く導入し、受講者全員で、かかりつけ薬剤師を目指し、高めあっていけるような研



インターンシップ応募要項

応募資格 薬剤師国家資格取得見込者

(2025年3月および2026年3月卒業見込者)

応募方法 ツルハマイページもしくは、フリーダイヤル、各種ナビ媒体からご応募いただけます!まずは気軽にお問い合わせいただければと思いますので、よろしくおねがいたします!

連絡先(応募・問合せ先)

〒065-0024 北海道札幌市東区北24条東20丁目1-21

株式会社ツルハ 管理部 人事・採用グループ

電話番号 0120-40-1193 (人事・採用グループ直結)

FAX番号 011-783-2981 URL <https://www.tsuruha.co.jp>

E-mail yakugaku@tsuruha-cs.com



OB・OG紙上訪問 先輩薬剤師の皆さんに聞きました

困ったときに助け合う 働きやすい職場環境

株式会社ツルハ

ツルハドラッグ 錦町店

戸島 敦さん (北海道科学大学卒/入社1年目)



Q. 貴社を選んだ決め手は何でしたか?

A. 一番の決め手は、どんどんチャレンジさせてくれる社風です。就職活動のとき、「君がどんなミスをして、会社として全力でサポートするから精一杯いろいろなことに挑戦してください」と言われたことが心に残っています。現在でも、新人だからできないという仕事はなく、「難しい処方箋の服薬指導に挑戦したい」「在庫管理の業務をしてみたい」などの相談をすると、快く挑戦させてもらっています。

Q. いま従事している業務内容は?

A. 受付からピッキング、服薬指導までの一般的な薬剤師業務の他に、在庫管理も行っています。発注点の調整や他店への転送など難しい業務が多いですが、丁寧に教えていただいています。また、他店舗に応援に

行くこともあるので、門前クリニックの処方だけにとらわれず、さまざまな処方を勉強することができます。

Q. 入社以降に大変だったこと、苦労したことはどんなことでしたか?

A. 正確かつ迅速に調剤し、薬をお渡しするのはもちろんですが、付加価値をつけて患者さまの期待を上回る服薬指導をすることに苦労しています。その中で、患者さまに感謝の言葉を頂いたときは、とてもうれしく、やりがいを感じます。また、同期の仲が良く、プライベートでの交流も多いため、お金が全く貯まらないことが今一番の悩みです(笑)。

Q. 貴社に入社して良かったことは?

A. 目標とする先輩がいることや、素晴らしい労働環境など、魅力は数えきれません。新人研修やツルハフェスタ(地域イベント)を通じて、多

くの学びを得ることができています。また、ツルハでは明確なキャリアプランが示されており、努力次第で薬局長やスーパーバイザーなど、多様な役職へ昇進する機会があります。さらに、働きやすい職場環境の整備にも力を入れており、スタッフ同士の連携が良いため、困ったときに助け合う風土が根付いています。

Q. 現在の目標を教えてください。

A. 入社半年の目標は、1人の薬剤師として戦力にカウントされるようになることです。そのために、基本の調剤業務を正確に実施できるよう努力しています。本年度内には、複数店舗を経験し、保険やレセプト、各種加算についての知識も身につける予定です。そして、3年後までには薬剤師としての実力やコミュニケーション能力、指導力を備えた管理薬剤師になることが目標です。

Q. どのようなツールを使ってスキルアップに取り組んでいますか?(書籍、アプリ、通信教育、オンライン等)

A. 全店で導入されている電子薬歴ソフトのmusubiです。服薬指導をしながら薬歴が書ける優秀な相棒です。服薬指導のポイントがイラスト

になっており、患者さまに伝わりやすくなっています。そして、薬ごとの服薬指導のポイントを学べたり、添付文書をワンタッチで開けたりと薬剤師に余裕と質を提供してくれています。

Q. 就活中の薬学生へアドバイスを。

A. やって良かったことは、「他業界を調べたこと、店舗見学に行ったこと」です。薬剤師以外の働き方を調べることで視野が広がりました。また、店舗見学に行くと会社ごとの価値観や雰囲気が伝わってきます。やっておけば良かったことは「早く始めること」です。店舗見学や合同説明会はできるだけ早い段階で、たくさん参加したほうがいいです。5年生からは研究や実習で大変な時期が続きますが、絶対に早めのスタートをお勧めします。



◀調剤中の戸島さん。真剣に一包化業務に取り組んでいる様子。

「つくる」から「とどける」まで、製販一貫体制の『複合型医薬品企業』

株式会社富士薬品



多様な働き方で一人ひとりに合わせたキャリアを実現

・店舗は北海道から九州まで広く展開、働くエリアを選べる

富士薬品グループでは、患者さまの健康を支えるためにも、まずは社員自身に健やかで充実した暮らしを送ってほしいと考えています。そのため、入社時に居住する地域を選択することもできます。また、パートナーの転勤などやむを得ない事情で転居となった場合も、転居先の地域で勤務が可能です。

・休暇が取りやすく、多様な働き方も

さまざまな福利厚生制度があり、各種の休暇が取りやすい環境です。社員がいきいきと働き続けられる環境作りを行っていることが社外から評価され、健康経

営優良法人「ホワイト500」や、「えるほし」、「くるみんプラス」などの認定を受けています。

・手厚いフォローの新入社員研修
薬剤師の育成に力を入れており、集合研修はもちろん、一人ひとりに合わせたOJT研修は特に充実しています。独自の「OJTチェックシート」



で実施内容を可視化して進捗状況を確認。また、実際に店舗で勤務する若手の薬剤師がメンターになり指導、1年間で薬剤師としての基礎をしっかりと習得できます。さらに、教育部門の担当者が定期的に店舗に赴いて面談を実施するなど、二重のフォローアップ体制を構築しています。

・スキルアップ研修も充実
お客さま一人ひとりとしっかり向き合う配置販売業から始まった富士薬品グループでは、社員教育、薬剤師育成においても、他者と信頼に基づく良好な関係を構築する力を養うことを大切にしています。そこで、社内に『調剤研修センター』を設置し、薬剤師としての専門性を高めると共に、薬局長研修やエリアマネージャー研修など、キャリアに応じたビジネススキルやマネジメントスキル、コミュニケーションスキルなどのヒューマンスキルの全般を身に着ける研修も用意しています。

企業データ

創業 1930年
資本金 3億1,455万円
代表者 代表取締役社長 高柳昌幸
従業員数 1万9,265名(2024年3月末現在・連結/パート・アルバイト等含む)
事業内容 配置販売業、ドラッグストア・調剤薬局事業、医療用医薬品販売業、医薬品研究開発事業、医薬品製造事業
直近の実績 3,862億円(2023年度)
店舗数 1,271店舗(2024年3月末現在、ドラッグストア・調剤薬局店舗数〔グループ会社含む〕)
店舗展開都道府県 全国39都道府県
薬系大学採用実績校名 明治薬科大学、東京薬科大学、北里大学、星薬科大学、昭和大学、日本大学、帝京大学、城西大学、近畿大学、京都薬科大学、神戸学院大学、愛知学院大学、ほか全国の薬科大学多数

インターンシップ応募要項

応募資格 2026年3月卒業見込者
応募方法 下記QRコードでアクセス、または富士薬品ホームページよりエントリーいただくか下記へお問い合わせください。
連絡先(応募・問合せ先)
株式会社富士薬品 人事部採用課 薬学採用担当
〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-398-1
AddGrace Omiya 12F
電話番号 048-644-3119
HP アドレス <https://www.fujiyakuhin.co.jp/recruit/>
E-mail yakugaku@fujiyakuhin.co.jp



OB・OG紙上訪問 先輩薬剤師の皆さんに聞きました

調剤から在宅、本部業務まで幅広い経験が次の業務にも結実

株式会社富士薬品
調剤運営部

増田清高さん(帝京大学卒/入社28年目)



Q. 貴社を選んだ決め手は何でしたか?
A. 病院薬剤師志望でしたが、当時は病院への就職は厳しかったこともあって、薬局を目指すことにしました。そのときに「調剤以外にも関わっている会社がいい」と考え、ドラッグ部門や配置薬部門、医薬品の開発・製造なども手掛けている複合型医薬品企業の弊社を希望しました。
Q. 入社以降に大変だったこと、苦労したことはどんなことでしたか?
A. 薬学部4年制の時代で、臨床現場での教育が少なかったため、薬局に配属されたものの調剤実務が大変でした。がむしゃらに勉強しましたね。
また、2年目に新規開局した薬局の薬局長になったときは、無菌調剤と在宅の対応をすることになりました。無菌調剤も在宅も、当時は社内や近隣で対応しているところは少なかったため、はじめは手探りで苦労しました。個人在宅での医師の往診同行も、私が社内第一号でした。無菌調剤室の管理については、社内の

生産事業本部の担当者に相談に乗ってもらってることができて、大変助かったのを覚えています。
Q. 貴社に入社して良かったことは?
A. 薬局担当の後、本部にて在宅医療推進課を立ち上げたり、薬剤師の人事採用や経理部を経験しました。現在は調剤運営部として、調剤店舗の運営全般に関わっているのですが、経営に関わる業務では、マネジメントスキルは必須です。人事や経理など幅広く業務を経験してきたことが、今の部署運営に役立っており、とても良かったと思っています。
Q. 就活中の薬学生へアドバイスを。
A. 入社後に職位などが変わっていくと、自分のやりたいことや目標・方向性が変わることもあるでしょう。その際に選択肢が豊富な会社であれば、転職することなく社内で柔軟に対応してもらえる可能性があります。そういった選択肢の多さも、就職先企業を選ぶポイントの一つに考えておくといいと思います。

多様な働き方が魅力 目標は店舗マネジメント力の向上

株式会社富士薬品
ドラッグセイムス 北千住本町センター通り薬局

佐藤祐依さん(北里大学卒/入社6年目)



Q. 貴社を選んだ決め手は何でしたか?
A. 薬を使う相手との距離の近さに魅力を感じ、もともとドラッグストア志望でした。就活を始めたばかりのころは、どこの会社も同じように見えていたのですが、企業としてさまざまな側面を持ち、多様な働き方ができるところに引かれて、富士薬品を選びました。
Q. 入社以降に大変だったこと、苦労したことはどんなことでしたか?
A. 最初に配属されたのが小児科の門前薬局でした。処方箋枚数も多く、育児中の母親たちが多忙な中で来局して薬を受け取っていきますから、対応には正確さとスピードの両立が求められます。学生の頃はそこまで想像できていなかったため、最初は慣れるまで大変でしたね。
また服薬指導時に、うまく聞き取りができずに苦労したのですが、先輩薬剤師の対応をそばで聞いたりして、コミュニケーションの仕方を学ばせてもらいました。

Q. 貴社に入社して良かったことは?
A. 多様な職種の先輩社員から話を聞ける機会があるため、調剤だけではない薬剤師としての視野が広がるのが良いと感じています。
Q. 現在の目標を教えてください。
A. いま3店舗目で、薬剤師3名の店舗の管理薬剤師をしています。処方箋枚数も増えていますので、業務を効率化し、スタッフがモチベーション高く働けるように、店舗を上手にマネジメントしていくことです。
Q. どのようなツールを使ってスキルアップに取り組んでいますか?
(書籍、アプリ、通信教育、オンライン等)
A. eラーニングの「メディカルナレッジ」を利用しています。
Q. 就活中の薬学生へアドバイスを。
A. 私はやらずに後悔するより、やって後悔するほうが良いと思っています。何か少しでも興味があることができたなら、何でもやってみることをお勧めします。

～社会を変える一流の薬剤師になろう～


ブルークロス調剤薬局


企業データ

創業 1991年
 資本金 300万円
 代表者 代表取締役 池澤幸郎
 従業員数 86人（うち薬剤師35人）
 事業内容 保険調剤薬局
 直近の実績 28億円
 （2023年度）
 店舗数 15店舗（2024年8月現在）
 店舗展開都道府県 東京、高知
 薬系大学採用実績校名 北里大学、
 東邦大学、東京薬科大学、明治薬
 科大学、星薬科大学、金城学院大学、
 京都薬科大学、大阪医科薬科大学、
 神戸学院大学、徳島文理大学、松
 山大学、長崎大学、その他

一人一人にあった人間性を成長させる完全マンツーマン教育

●新しい時代はかかりつけ薬剤師

患者さんの生活情報を完全に理解しているからこそ、患者さんはかかりつけ薬局に健康相談をする時代になりました。患者さんを理解しているからこそ、慢性疾患においては、薬剤師が処方方を全面的に任される時代になります。われわれは「病気の番人」といえる世界レベルの薬剤師を育成しています。その証拠に行政からも研修制度の資料提供を求められました。やるなら一流になろう！

●始まりは完全マンツーマン教育

現在、卒後の薬剤師を育てる研修制度がありません。ブルークロスでは「薬剤師のはじめの一步は完全マ

ンツーマン教育”から始まります。

患者さんの人間性を尊重できる教育、処方解析を行い日々ステップアップする教育、地域とのかかわりを通して医療人としての意識を高める教育。一人ひとりに対応する質の高い教育はブルークロスにしかありません。AIやチャットGPTで見えないものが見える薬剤師を育成します。

●他社にないインターンシップ

弊社のインターンシップは例年世界・日本全国より60名以上の学生が参加し、参加者・大学関係者から最高の評価をいただいています。

1週間にわたるインターンシップでは、実際の現場においてリアルタイ

ムでの完全マンツーマン教育を体験してもらうことにより、医療人としての薬剤師の存在意義を認識できます。ブルークロスでは、地域に貢献

している薬剤師・薬局の在り方が学べます。現場での処方解析、服薬指導を体験してみませんか？チャットGPTで見えないものが見えてきます。

インターンシップ応募要項

応募資格 2025年3月卒業見込者

応募方法 電話・Eメールでお申し込みください

連絡先（応募・問合せ先）

ブルークロス調剤薬局

高知本社 〒781-8121 高知県高知市葛島4-4-14

電話番号 088-884-5424 FAX番号 088-884-5458

URL <http://www.bluecross.co.jp/>

E-mail info@bluecross.co.jp

東京本社 〒158-0082 東京都世田谷区等々力2丁目3-18

電話番号 03-6432-3078 FAX番号 03-6432-3080

OB・OG紙上訪問 先輩薬剤師の皆さんに聞きました

異なる特徴の店舗業務経験は
薬剤師としての視野を広げた

ブルークロス調剤薬局
 ブルークロスとどろき薬局
 橋崎友厚さん（入社10年目）



Q. 貴社を選んだ決め手は何でしたか？

A. ①教える側、教えてもらう側それぞれが成長できるように、個人に合わせて組み合わせを決める完全マンツーマン制度があったからです。②高知県は日本国内で特に高齢化が進んでいる地域でした。将来求められる薬剤師像を経験できると思いました。

Q. いま従事している業務内容は？

A. 店舗での薬剤師業務（主に患者対応）と採用を担当しています。患者対応では、服薬指導だけでなく、他職種への情報提供、服用期間中のフォローアップなどです。高知県で新店舗の立ち上げ、管理薬剤師業務を経験しました。その経験を活かし、現在は東京の店舗で勤務しながら、新店舗の開発にも関わっています。

Q. 入社以降に大変だったこと、苦

勞したことはどんなことでしたか？

A. 新店舗の立ち上げ、管理薬剤師業務が大変でしたが、視野が広がる貴重な経験でした。患者対応とは異なる視点で、薬局を考えるきっかけになりました。具体的には、関連法規の知識、近隣住民への周知の方法、書類の管理、他のスタッフが働きやすい環境作りなどです。

Q. 貴社に入社して良かったことは？

A. ささまざまな店舗で働き、いろんな薬剤師・スタッフと働けたこと、幅広い処方内容に触れたこと、地域活動ができたことです。一つの店舗で長く働き、患者さんと信頼関係を築く働き方も魅力的でした。

また、採用や店舗開発にも携わらせていただいたことです。

Q. 現在の目標を教えてください。

A. マネジメント能力を向上させた

いです。後輩が増えてきて、業務をお願いする立場になってきました。自分の仕事を行いながら、後輩や他のスタッフに仕事を振り分け、全体がスキルアップできるようにすることが目標です。

Q. どのようなツールを使ってスキルアップに取り組んでいますか？（書籍、アプリ、通信教育、オンライン等）

A. もっとも効果的だと感じるスキルアップ方法は、薬剤師同士や医師とのディスカッションです。インプット面でのスキルアップは、日経DI、薬がみえるシリーズ、病気がみえるシリーズ、薬局で使える実践薬学、日本経済新聞、Beyond Healthなど。

Q. 就活中の薬学生へアドバイスを。

A. 3年後、5年後になりたい姿をイメージして取り組んでください。



▲国際インターンシップ対応時のひとコマ。完全マンツーマン教育は同社の大きな魅力、と橋崎さん（右端）

就活は、今までの自分の人生を一度振り返るいい機会だと思います。自己分析がお勧めです。将来の姿をイメージできるようになります。また社会にも目を向けましょう。チャットGPTのような新しいツールも出てきます。提案された答えを、鵜呑みにせず活用できることが大切だと思います。あなた「らしさ」を付け加えられるように、幅広く経験を積みましょう。実習や研究などで忙しいと思いますが、後悔がないように取り組んでください。みなさんを応援しています。

未来の常識を創り出し、人々の生活を変えていく

マツキヨココカラ&カンパニー



企業データ

創業 1932年
 資本金 220億5100万円
 代表者 代表取締役社長 松本清雄
 従業員数 2万8638人(マツキヨココカラ & カンパニーとして)
 事業内容 ドラッグストア・保険調剤薬局
 直近の実績 1兆225億3100万円(2024年3月期)(マツキヨココカラ & カンパニーとして)
 店舗数 3,464店(2024年3月現在)(マツキヨココカラ & カンパニーとして)
 店舗展開都道府県 全国47都道府県
 薬系大学採用実績校名 全国国公立私立大学

「美と健康の分野でアジア No.1」へ

当社グループは、日本最大級のドラッグストアグループとして全国に3400を超える店舗網を展開しています。デジタル化やグローバル展開など一歩先をいく取り組みに挑み続け、多様化するお客さまのライフステージに応じた質の高いサービスを提供す

ることで人々の楽しみという価値を常に創造し、より豊かな生活の実現を最も身近な存在として支え続け、地域や社会に、より大きな安心と喜びを提供していきたいという想いの下に、グループ理念やビジョンを設定しています。

グループ理念：未来の常識を創り出し、人々の生活を変えていく

“未来の美と健康”を考え抜き、新たな顧客体験を創り出し、輝きを増していく生活・地域社会の実現に貢献する。

グループビジョン：美しさと健やかさを、もっと楽しく、身近に。

私たちは、美と健康という分野を

軸に新しい技術やアイデアを積極的に取り入れ、人々の毎日の生活がもっと楽しさに満ちたものになることを目指します。

地域で最も身近な社会・生活のインフラ企業として、ドラッグストア

の社会的使命である地域包括ケアシステムの構築を推進するとともに、美と健康の意識が高まっているアジア地域における事業基盤を確立し、将来的には「美と健康の分野でアジア No.1」を目指していきます。

インターンシップ応募要項

応募資格 薬学部卒業見込み者および既卒者
 応募方法 詳細はHP(マイページ)、マイナビにて公開
 連絡先(応募・問合せ先)
 株式会社MCCマネジメント 人材開発部採用課
 〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台4丁目3番地
 新お茶の水ビルディング2階
 HPアドレス <https://recruit.matsukiyococokara.com/>
 E-mail 90107079@matsukiyococokara.com



OB・OG紙上訪問 先輩薬剤師の皆さんに聞きました

薬剤師+αの業務も経験 今後も研さんを重ねたい

株式会社MCCマネジメント
 管理本部人材開発部教育課 兼 採用課
 堀川竜弥さん(入社12年目)



Q. 貴社を選んだ決め手は何でしたか?
 A. 私は『キャリアの幅広さ』と『従業員の魅力』を軸に就職活動を行いました。薬剤師としての専門性を高めることはもちろんですが、採用や商品開発、海外事業といった薬剤師の枠を超えて活躍する従業員が多かったことが大きな決め手の1つです。さらに、就職活動を通して出会う同期や社員の方の人柄から、弊社では切磋琢磨することで人間としても成長できると感じ、入社を決めました。
 Q. いま従事している業務内容は?
 A. 教育課と採用課を兼務しています。就職という人生の転機に携わり、入社後は研修を通して、私自身と同じように夢や目標を持つ方をサポートできる点が大きなやりがいです。コロナ禍以降は、遠方の方々にも気軽に参加していただけるように、WEB

も活用イベントを開催しています。WEBの場合でも私自身も感じた弊社社員の魅力を伝えられるようにプログラム構築していますので興味がある方はぜひ、ご参加ください。
 Q. 入社以降に大変だったこと、苦労したことはどんなことでしたか?
 A. 入社直後は教えてもらうことを覚えることが主な業務でしたが、年次を重ねるにつれて周囲に教える機会が増え、人に伝えることの難しさに苦労したことを覚えています。しかし、人に伝えるためには、伝える以上の情報量が必要だったことで、自身の勉強の機会になり知識を深めることができました。また、目標を共有することの重要性も、この時の経験から学ぶことができました。
 Q. 貴社に入社して良かったことは?
 A. 入社の決め手となった同期や先

輩以外にも魅力的な社員が多く、日々刺激を受けている点です。また、『キャリアの幅広さ』として、「登録販売者外部講師」や「リクルーター」といった薬剤師+αの業務も経験できました。さらに現在は家庭を持ち子どももいるため、ワークライフバランスの良さからも、弊社に入社して良かったと感じています。

Q. 現在の目標を教えてください。
 A. 当社グループの一番の魅力は人財であると思います。事業や制度以外にも、弊社の人財力をより多くの薬学生にお伝えしたいと考えています。また、自身の入社前の夢を達成するために今後も研さんを重ねたいと考えています。
 Q. どのようなツールを使ってスキルアップに取り組んでいますか?(書籍、アプリ、通信教育、オンライン等)
 A. 会社から補助が得られるe-learningサイトで研修認定薬剤師の資格を取得しました。その他にも会社補助の通信講座でマーケティングや労務管理、経営に関わる計数等の知識も勉強しました。また、社内研修や専門サイトで興味をもった内容を、さらに書籍で学習するようにスキルアップに取り組んでいます。



▲店長と薬局長へ向けて研修中の堀川さん。「最近では採用に携わった方が、店長・薬局長研修に参加するようになりました。学生時代の夢の実現に関わり、支援できることがやりがいです」

Q. 就活中の薬学生へアドバイスを。
 A. 2点あります。1点目、「その企業に入社し、将来なりたい姿は明確ですか?」この点を明確に語れないとミスマッチが発生するリスクがあります。2点目、「就活の目的を単に入社する企業の選択に限定していませんか?」就活を通して、多くの企業や業界に触れ、見識を深めたり、ヒューマンスキルを磨いたり「成長の機会」と捉えていただきたいです。それらは必ず、入社後に皆さんの力になってくれると感じています。また、入社後に新たに増えてくる夢もあります。勉強や実務実習、研究など大変だと思いますが、楽しい社会人生活のために頑張ってくださいね!

薬学生諸君！ 独自調査 主要 DgS・調剤チェーンの薬剤師採用動向

新卒薬剤師人材「確保できた」と「足りない」が拮抗

2023-2024年シーズンの新卒薬剤師採用・内定状況

ドラッグストア（DgS）や調剤チェーンにおける新卒薬剤師の採用状況について小社が毎年行っている調査で、2023年4月の採用状況や、2024年4月入社予定の内定数などが明らかになった。

今回は2024年1月にアンケート形式で実施し、全国の主要なDgSならびに調剤チェーン各社40社から回答を得た。

まず、2023年4月の新卒薬剤師採用実績（グラフ1）をみると、「予

定通りの採用人数」を達成できた企業は42.5%、「予定した人数に足りない」企業は40.0%と、ほぼ拮抗する結果だった。

2021年に、この2つの選択肢の順位が逆転して以降、前回調査ではその差が27.1ポイントも開いていたが、一気に僅差となった。

現在わが国では、若い労働人口の減少や、さまざまな業界で人手不足が深刻になってきていることは論をまたないが、新卒薬剤師採用の現場

においても、企業側に厳しい状況になってきていることが見てとれる。

2024年4月入社の新卒薬剤師内定数（グラフ2）でも、「予定通りの内定数」を確保できた企業は、前回60.4%→今回42.5%（17.9ポイント減）。反対に「予定した人数に足りない」と回答した企業は、前回25.0%→今回37.5%（12.5ポイント増）だった。

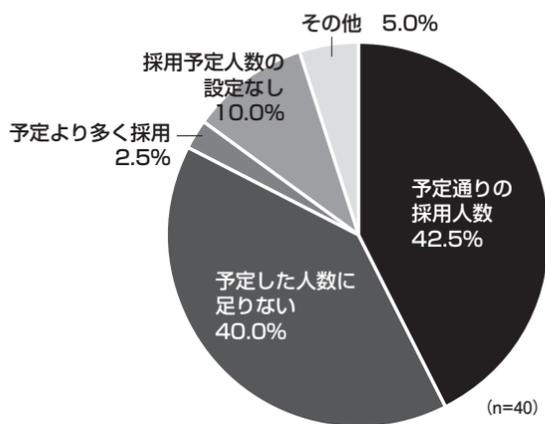
これらの傾向を如実に反映してか、各社が考える薬剤師充足率の将

来展望（グラフ3）では、これまで常に20%以下で推移していた「薬剤師不足は解消されず今後も売り手市場続く」が40.0%と、一気にトップに躍り出た。

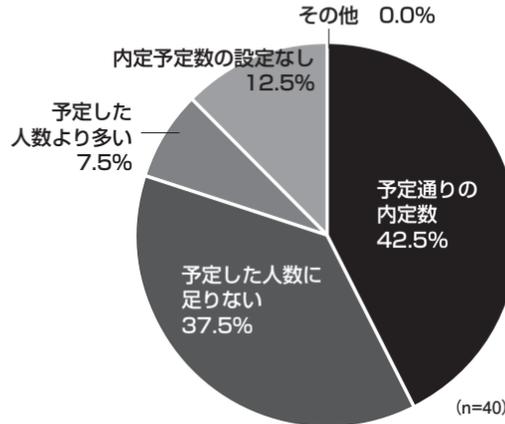
コロナ禍をきっかけに、薬学生の“売り手市場”は縮小傾向にあったが、今や“売り手市場”は復活し、今後は企業間における人材の争奪が予想される結果となった。

なお、今回の調査に回答いただいた企業の採用動向は、下表の通り。

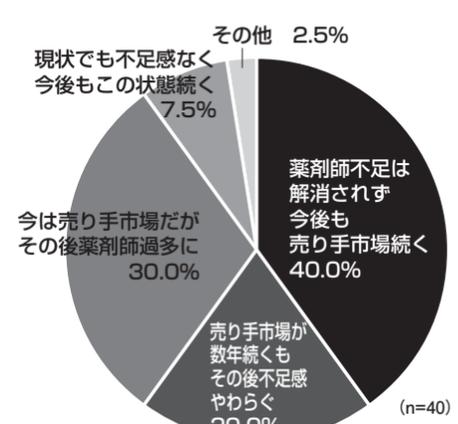
〈グラフ1〉2023年4月の新卒薬剤師採用人数



〈グラフ2〉2024年4月の新卒薬剤師内定数



〈グラフ3〉薬剤師充足率の将来展望



■ 薬学生諸君！ 独自調査 主要ドラッグストア・調剤チェーンの薬剤師採用動向 ■

企業名（本社）	2023年4月の採用実績	2024年4月の採用計画（=内定数）	2025年4月の採用計画	企業名（本社）	2023年4月の採用実績	2024年4月の採用計画（=内定数）	2025年4月の採用計画
I&H（兵庫）	89人	95人	70人	辻薬店（佐賀）	1人	5人	0人
アイングループ（北海道）	543人	620人	650人	ツジ薬局（愛知）	0人	0人	2人
アカカベ（大阪）	32人	39人	40人	津山調剤薬局（岡山）	1人	0人	3人
イントロン（埼玉）	1人	1人	5人	テック（青森）	2人	2人	2人
ウエルシア薬局（東京）	402人	400人	400人	東邦ホールディングス（東京）	20人	30人	50人
エスシーグループ（東京）	30人	40人	40人	パル・オネスト（埼玉）	4人	8人	8人
関西メディコ（奈良）	6人	8人	10人	ファルコファーマシーズ（大阪）	3人	4人	5人
くすりのマルト（福島）	2人	4人	10人	ファルメディコ（大阪）	2人	4人	8人
クリエイト エス・ディー（神奈川）	180人	160人	160人	フォーラル（東京）	9人	16人	15人
クリオネ（北海道）	2人	4人	5人	ププレひまわり（広島）	9人	22人	20人
コスモファーマ（福島）	7人	20人	20人	ブルークロス調剤薬局（高知）	4人	4人	4人
ゴダイ（兵庫）	8人	15人	30人	フレンド（栃木）	0人	3人	5人
サンニシイチ（兵庫）	2人	2人	2人	フロンティア（大阪）	5人	8人	30人
湘南薬品（神奈川）	1人	4人	8人	平成調剤薬局（岐阜）	0人	0人	3人
スギ薬局（愛知）	285人	351人	500人	マツキヨココカラ＆カンパニー（東京）	205人	300人	300人
セキ薬品（埼玉）	45人	60人	60人	メディカルシステムネットワーク（北海道）	109人	100人	100人
大屋（愛媛）	4人	15人	15人	メディスンショップ・ジャパン（東京）	0人	0人	0人
タカヤマ（神奈川）	0人	0人	0人	龍生堂本店（東京）	12人	8人	10人
千葉薬品（千葉）	30人	30人	30人	レデイ薬局（愛媛）	21人	30人	20人
中部薬品（岐阜）	66人	127人	90人	わかば（神奈川）	11人	8人	20人

*五十音順

紙上課外授業

電子薬歴をまなぶ

皆さんも授業で学ぶ機会もあった「薬歴」。「薬歴」を記録するということは薬剤師にとって重要な仕事の一つです。患者さんの基本情報や過去の処方内容、今回の処方と服薬指導などを記録し、安全で効果的な薬物療法の提供に重要な役割を果たしています。かつての「紙」から電子薬歴への切り替えが進み、さらには、医療DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進に伴って「クラウド型」も普及し始めています。多くの薬局で導入が進む中、将来薬剤師を目指す皆さんも、電子薬歴に触れる機会がきっと訪れることでしょう。ここでは、薬歴の重要性や電子薬歴の機能や有効性などについて解説いたします。

企画協力 株式会社アクシス

薬歴とは

薬歴とは「薬剤服用歴」の略称で薬剤師が行う調剤や服薬指導の内容を記録したものです。基本情報として患者さんの氏名・生年月日・年齢に加え、既往歴、アレルギー、併用薬、嗜好品などが記載されています。また、過去の処方内容や副作用の有無、疑義照会、残薬なども、処方日の時系列に沿って記録されます(表1)。それらを参照しながら、今回

の処方内容とその服薬指導の内容を記入していくのです。記入に当たっては、カルテや看護記録と同様にSOAP形式が用いられることが多いようです(表2参照)。

薬歴を書く目的は、患者さんの安全確保のほかに、「効果的な薬物療法の実施」や「薬剤師間の情報共有」なども挙げられます。患者さんが薬を正しく飲み続けるためには、患者さんの状態に合わせた薬の選択や、薬の評価を行い服薬アドヒアランス向上のためのサポートが大切となり

ます。

また、担当薬剤師が変わった場合でも、過去の薬歴を参照することで、スムーズな引き継ぎが可能となります。多職種連携においても医師や他の医療従事者と連携することにより、包括的な医療を提供することができるようになります。

薬歴の記載と管理は、薬局全体の薬学的なレベルアップにつながり、患者さんへのよりきめ細やかな対応が可能となり、患者満足度向上にもつながります。

電子薬歴の普及

薬歴は、投薬や服薬指導が終わった後、患者さんごとにもれなく記入することとされており、薬剤師側の負担となることがありました。また、紙薬歴では探す時間や保管場所の問題など、日々新たな医療情報が生まれる中、これらの情報を紙媒体で管理することは、検索や保管が難しく、情報共有の面でも効率が悪いという課題がありました。

近年、医療業界でもIT化の流れが加速し、作業性や保存性に優れた電子薬歴が登場、導入する薬局が増えてきました。テンプレート機能などによる入力補助やカメラ機能による画像や添付資料の保存など、使いやすく便利なシステムが充実し、薬剤師業務の効率化を支えています。

ある民間会社の推計によると、電子薬歴の普及率は2025年には90.8%、2030年には93.1%とほぼすべての調剤薬局に普及していくと考えられています。

電子薬歴にも「クラウド型」

電子薬歴は、「オンプレミス型」と「クラウド型」に分かれます。前者は薬局のパソコンにソフトウェアをインストールするなどして利用するタイプ、後者はインターネット上に構築されたサーバーを利用するタイプです。

オンプレ型、クラウド型を問わず、薬歴は、権限を持った薬剤師が適正に入力して保存されるべきものですが、クラウド型ならその薬剤師がいつでもどこでもアクセスできることが大きな違いです。国が進める在宅業務の推進、あるいは薬剤師の働き方改革の点で有用性が高いと言えます。

災害時にデータが保全されるのもクラウド型のメリットで、昨今の地震や台風、豪雨災害を見れば、その有用性は明らかです。

クラウド型電子薬歴の先駆である「Medixs(メディクス)」を開発した株式会社アクシスによると、今年1月の能登半島地震でも、被災した薬局の患者情報を、同一法人内の他薬局で閲覧することが可能だったそうです。

【表1】薬歴へ記録する内容

【記載事項】	
ア:	患者の基礎情報(氏名、生年月日、性別、被保険者証の記号番号、住所、必要に応じて緊急連絡先)
イ:	処方および調剤内容(処方した保険医療機関名、処方医氏名、処方日、処方内容、調剤日、処方内容に関する照会の内容など)
ウ:	患者の体質(アレルギー歴、副作用歴などを含む)、薬学的管理に必要な患者の生活像および後発医薬品の使用に関する患者の意向
エ:	疾患に関する情報(既往歴、合併症および他科受診において加療中の疾患に関するものを含む)
オ:	併用薬(要指導医薬品、一般用医薬品、医薬部外品および健康食品を含む)などの状況および服用薬と相互作用が認められる飲食物の摂取状況
カ:	服薬状況(残薬の状況を含む)
キ:	患者の服薬中の体調の変化(副作用が疑われる症状など)および患者またはその家族などからの相談事項の要点
ク:	服薬指導の要点
ケ:	手帳活用の有無(手帳を活用しなかった場合はその理由と患者への指導の有無)
コ:	今後の継続的な薬学的管理および指導の留意点
サ:	指導した保険薬剤師の氏名

参考:厚生労働省保険局医療課医療指導監査室「厚生労働省/保険調剤の理解のために」

【表2】薬歴への記載(SOAP方式)

S (Subjective)	患者さんの主訴、服薬に関する不安や疑問などを記載します。
O (Objective)	患者さんのバイタルサイン、検査結果、処方内容などを客観的に記載します。
A (Assessment)	SとOに基づいて、薬剤師が患者さんの状態を評価し、問題点や改善点などを分析します。
P (Plan)	Aに基づいて、今後の対応策を具体的に記載します。 例えば、次回の薬局受診の際の注意点や、医師への相談事項などを記載します。

【図1】メディクス電子薬歴の画面



薬歴の質を担保

メディクスで実際の薬歴記入を見てみましょう。「眠気」「口が渇く」といったキーワードから選択し、「注意」「確認」などの指導種別と組み合わせると、服薬指導に即した薬歴を簡便に作成できます。指導文例は2万点以上搭載され、どの医薬品が処方されても対応可能となっています（図2）。

高度な安全管理が求められるハイリスク薬については、薬剤名の横にアイコンで注意喚起されます。アイコンをクリックすると併用禁忌のアラートやハイリスク薬に関する説明が表示され（図3）、それに関する服薬指導内容を入力せずに薬歴を終了しようとすると、注意喚起されます。

このような仕組みによって、薬剤師の年齢や経験年数にかかわらず、薬歴の質は一定に保たれます。その上で、入力時間が短縮されることが、患者さんに接する時間を増やすことに役立つでしょう。

最近の動きにも対応

近年、ジェネリック医薬品（GE）を中心とした医薬品の供給不安が生じ、調剤現場も混乱に直面しています。例えば、限定出荷や供給停止になった品目を使用している患者さんに対して、代替品に切り替えるなどの措置が取られることがあります。あるメーカーの製品が限定出荷になると他社品にも波及しがちなため、A社の製品をB社に切り替えたが、さらにC社に切り替えざるを得ない状況もあり得ます。

それは避けたい事態ですが、実際に起こってしまった場合、電子薬歴なら過去に同一成分・規格で処方されたことがあるかどうかをすぐに参照でき、患者さんへの説明に役立ちます。メディクスには、「初めて処方された薬」と「初めて処方されたが、過去に同一成分・規格で処方されたことがある薬」を色分けして表示する機能があります。

電子薬歴は、困難な局面において

【図2】簡単クリック入力



【図3】ハイリスク薬の表示・入力サポート



も、その優れた機能により、日々の薬剤師の業務を支えています。

薬学生の皆さんへ

医療の高度化・多様化や超高齢社会の進展などを背景に、薬剤師の業務は変化しています。中でも、薬剤の調製、監査、交付、在庫管理とい

った対物業務から、服薬指導や服薬後のフォローアップといった対人業務へのシフトが求められています。医薬品という生命関連商品を適正に取り扱う責務に変わりはありませんが、薬剤師には医療に貢献するという「志」とともに、患者さんに向き合う際のコミュニケーション能力がより重要な資質になると言えるでし

よう。薬歴の記録は、患者さんの安全な薬物治療を支える重要な業務です。電子薬歴の導入により、業務の効率化と情報の一元管理が進み、より質の高い医療サービスの提供が可能になります。薬学生の皆さんも、薬歴の重要性を再認識いただき、電子薬歴への理解を深めてみましょう。



レポート

3日間で9万7944人が来場!

「第24回 JAPAN ドラッグストアショー」

日本チェーンドラッグストア協会(JACDS)が主催する「第24回 JAPAN ドラッグストアショー」が8月30日～9月1日の3日間、東京ビッグサイトで開催。「これからの多様性のある社会に向けたドラッグストアの挑戦～自分にあつたセルフメディケーションを探して」をテーマに、ドラッグストア店頭にある商品・サービスが一堂に集結した。

ドラッグストアは平時、緊急時にかかわらず生活者の暮らしを支えている。

令和6年能登半島地震においても、政府の要請を受けOTC医薬品の供給や、薬剤師・医薬品登録販売者を派遣するなど活動を展開。社会インフラとしての信頼を着実に積み上げている。

ショーを主催したJACDSの2023年度の調査によると、日本のドラッグストアの総店舗数は2万3041店舗(うち処方箋取り扱い7184店舗)。勤務している資格者は、薬剤師2万7002人、医薬品登録販売者10万5101人(いずれも2022年正会員企業)。OTC医薬品や健康食品なども扱う店舗の店頭で、気軽に健康相談のしてくれる薬剤師・医薬品登録販売者は、生活者にとって非常にありがたい存在といえるだろう。

セルフメディケーションを効果的に推進するイベント

前回に続き、今回も特別企画として「女性の健康は社会の未来」をテーマにした【フェムケアゾーン】が設けられた。女性活躍の場が進む中、女性の健康促進を進めることで関連する産業が加速的に伸長している。「フェムケア」の重要性についての認知拡大を目指すため、フェムケア出展企業や小売企業などからテーマを集め、プレゼンテーションプログラムを実施した。

また、「学ぶ」をテーマに「こどもやくざいし体験薬局」や「一般生活者向けセミナー」なども開催。さらに、例年好評を博している新商品コレクションの好感度投票や「Men's Beauty Award」の開催など盛りだくさんの内容だった。



フェムケアゾーンの主催者コーナーでは最新のケア商品体験を提案



こどもやくざいし体験薬局



連日長蛇の列となった龍角散のブース



お出かけ前の汚れ 雨の日の泥汚れ

外出先での汚れ など

いつでもどこでも簡単きれい! ※1

約1年間で

累計出荷数 42万個突破



ドラッグストア、ホームセンター、通販にて販売中!

スニーカークリナーシート

30枚入(10枚入×3個)/価格550円(税込) シートサイズ:約180mm×約160mm
【使えるもの】ナイロン、ビニール、合成皮革、ラバーソール

※1全ての汚れが落ちるわけではございません。
※必ずパッケージ裏面やホームページをご確認の上、ご使用ください。
※写真はイメージです。

集計期間: 2023年7月～2024年7月末



株式会社 医食同源ドットコム

〒336-0027 埼玉県さいたま市南区沼影 1-10-1 ラムザタワー7階
TEL:0120-362-916【受付時間】10:00～17:00(土日・祝をのぞく)【ホームページ】https://ishokudogen.co.jp/

イベントステージ

薬科大学生 VS 現役薬剤師 クイズ大会

会期2日目の8月31日、イベントステージでは、薬科大学生と現役薬剤師による「クイズ大会」が開催された。

出場は、城西大学・帝京大学・帝京平成大学・日本大学・日本薬科大学の薬科大学生と、ウエルシア薬局・スギ薬局・ツルハ・トモズ・マツキヨココカラ&カンパニー・龍生堂薬局の現役薬剤師が参加。まずは薬科大学生同士で、次に現役薬剤師同士でそれぞれ対抗戦が行われ、勝ち抜いた薬科大学生2チーム VS 現役薬剤師2名で決勝を行った。

大会の終わりに、クイズ問題の監

修・解説者として参加したセキ薬品取締役調剤本部長の関颯伎氏が「薬学生の皆さんに、ドラッグストア業界について知っていただきたいという思いから、このクイズ大会を開催いたしました。今を支えるドラッグ業界の方々、そしてこれからの支える薬学生の皆さんで、ますますこの業界を盛り上げていきたいと思います」と結んだ。

問題は、薬学に関する知識やドラッグストアで売られている商品についてなどを○×および記述式で出題。以下に抜粋して紹介する。



Q 漢方薬と生薬は同じものである。

X

A 「漢方薬」とは、中国などの古典的文献に掲載されたもので、漢方理論を基に処方された薬を指す。それ以外の、生薬そのものや、いくつかの生薬を処方した「生薬製剤」とは区別されるのが一般的。

Q らくらく服薬ゼリー「おくすり飲めたね」の中で、薬の苦みを感じにくくさせる効果があるのは「ぶどう味」である。

X

A 「おくすり飲めたね チョコ風味」には、苦みを感じる舌センサーに蓋をする機能があり、苦みを感じにくくなる。そのため、抗生物質や苦い薬の服用に適している。

Q イブやバファリンなどでお馴染みの解熱鎮痛消炎剤の内服薬の生産高は約610億円である。

O

A ※令和4年薬事工業生産動態統計調査のデータ参照

Q インターネットで販売できる劇薬がある。

X

A 市販可能な劇薬は全て「要指導医薬品」に分類される。要指導医薬品はインターネット販売はできず、薬剤師による対面販売が必要。

読者プレゼント ドラッグマガジン公式 Instagram アカウントをフォロー&いいね！と欲しい商品の番号をコメント欄に投稿してくださった方の中から抽選で今、話題の商品を**それぞれ5名様**にプレゼントします。

提供：株式会社 医食同源ドットコム

①拭くノ助 レザーシューズクリーナー

靴や靴など革製品専用のクリーナーシート。汚れ落ちだけでなく、ツヤだしも可能。個包装で持ち運びやすく、外出先でもとっさの汚れ拭きとして使える。(10枚入)



②拭くノ助 スニーカークリーナーシート

砂埃やほこり、擦れて黒くなった跡など、気になるスニーカーの汚れを手軽にきれいに。水洗い不要なので簡単便利。10枚×3個 (30枚入)



③POCKET WET 6個入 (あさみみちゃんコラボパッケージ)

持ち運びに便利な手のひらサイズのウェットティッシュ。大人気キャラクター「あさみみちゃん」と期間限定のコラボパッケージ。8枚×6個 (48枚入)



応募要項 (締切11月11日)

- ドラッグマガジン公式 Instagram アカウント (@drugmagazine_jp) をフォローする
- キャンペーン画像の投稿に“いいね！”する
- 欲しい商品の番号をコメント欄に投稿

これだけで応募完了！
※リポストで当選確率が2倍に！



@DRUGMAGAZINE_JP

当選発表

抽選の上、当選者には11月11日（月）以降に Instagram の DM（ダイレクトメッセージ）にてプレゼント発送に関するご案内をさせていただきます。

※ DM の送信日から7日経ってもご連絡が取れない場合は、当選を無効とさせていただきます。予めご了承ください。

身だしなみは足元から！

革製品のツヤ出しに！

気になる汚れに

レザーシューズクリーナー

【使えるもの】靴、靴、ソファ、イス、ゴルフバッグ等の天然皮革・人工皮革・合成皮革
10枚入(個包装)/価格327円(税込) シートサイズ:約180mm×約160mm
※1 全ての汚れが落ちるわけではありません。
※必ずパッケージ裏面やホームページをご確認の上、ご使用ください。

使いやすいシートタイプ(ウェットタイプ)

サッと拭くだけ！レザーきれい

レザーシューズクリーナー

10個包装

新発売

ドラッグストア、ホームセンター、通販にて販売中！

ISDG 株式会社 医食同源ドットコム

ishokudogen.com

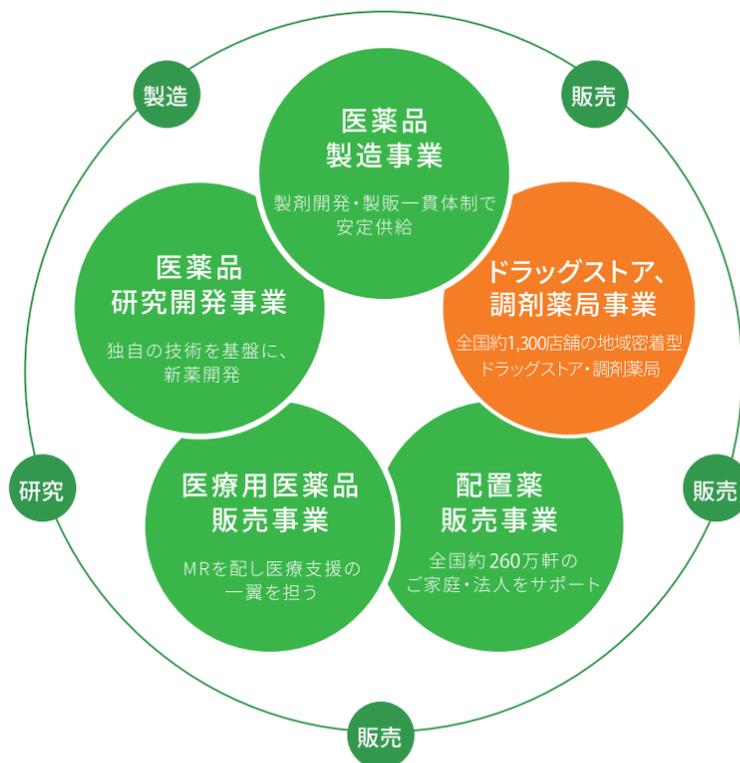
〒336-0027 埼玉県さいたま市南区沼影 1-10-1 ラムザタワー 7階
TEL:0120-362-916(受付時間)10:00~17:00(土・日・祝をのぞく) [ホームページ] https://ishokudogen.co.jp/

※写真はイメージです。



医薬品業界で唯一の 複合型医薬品企業

富士薬品グループは、医薬品業界で唯一の複合型企业として、
医療品に関する5つの事業を展開しています。
医薬品の販売・製造研究を柱にさまざまなステージで、
お客様のクオリティ・オブ・ライフをサポートしています。



北海道から九州まで、全国展開中!

ALL GREEN

あとは、前に進むだけ。

2030



とどけ、元気。つづけ、元気。



富士薬品グループ

mail yakugaku@fujiyakuhin.co.jp

URL <https://www.fujiyakuhin.co.jp/f-recruit/ph/>