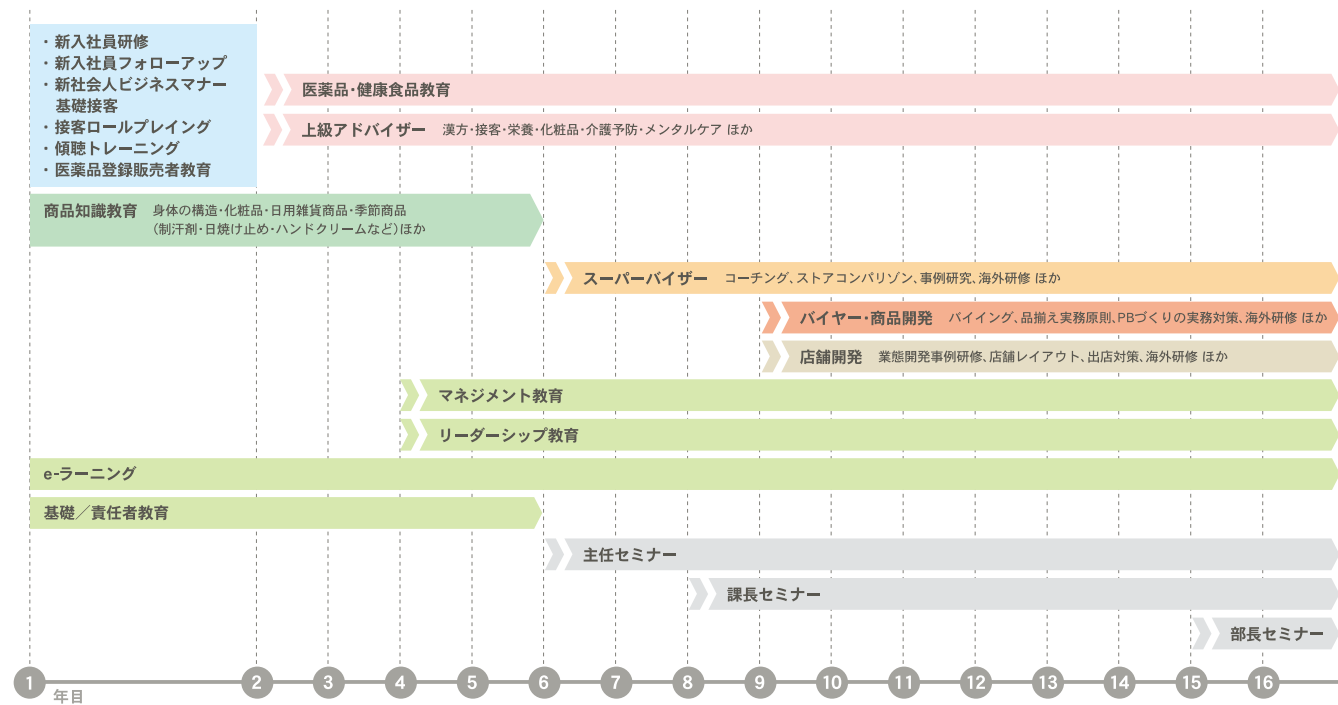


1 やりたい仕事に沿って しっかりと学べる教育カリキュラム



15年教育カリキュラム

入社以降15年に渡り、やりたい仕事に沿ってしっかりと学べる教育カリキュラムを用意しています。マニュアルやスキルだけではなく、商品知識、ビジネススキル、能力開発まで幅広く実施しています。この仕組みは、“できる人”に教えるのではなく、“できるようにするために”タイミングとステップアップに合わせて教育をします。社員一人ひとりが充実したキャリアを歩めるように、将来の夢や目標に合わせた教育カリキュラムで学び続けることができます。



OFF-JTとOJT

当社では知識関連を中心とした集合教育 (OFF-JT) と店舗などで実践しながら学ぶ現場教育 (OJT) を連動することを大切にしています。月に1～2回ほど行われるOFF-JTでは現場経験～本社経験の豊富な、教育のスペシャリストである専任担当者が教育を行います。このOFF-JTに基づき、現場では店舗運営責任者が店舗スタッフを、スーパーバイザーが店舗運営責任者を教育することで、活きた力にしていきます。



新入社員フォローアップ制度

入社後半年を目途に、新入社員が本社に集まる「フォローアップセミナー」を毎年開催しています。同期同士での、普段の業務について悩みの共有や改善案をディスカッション形式で考えていきます。セミナーには若手先輩社員も参加して、新入社員だけでは解決困難な問題や、よりよい対策などのアドバイスも実施。セミナー内では、若手先輩社員との面談もあり、個別の悩みなどにも対応。会社全体で新入社員の成長を支え、サポートしています。



海外研修

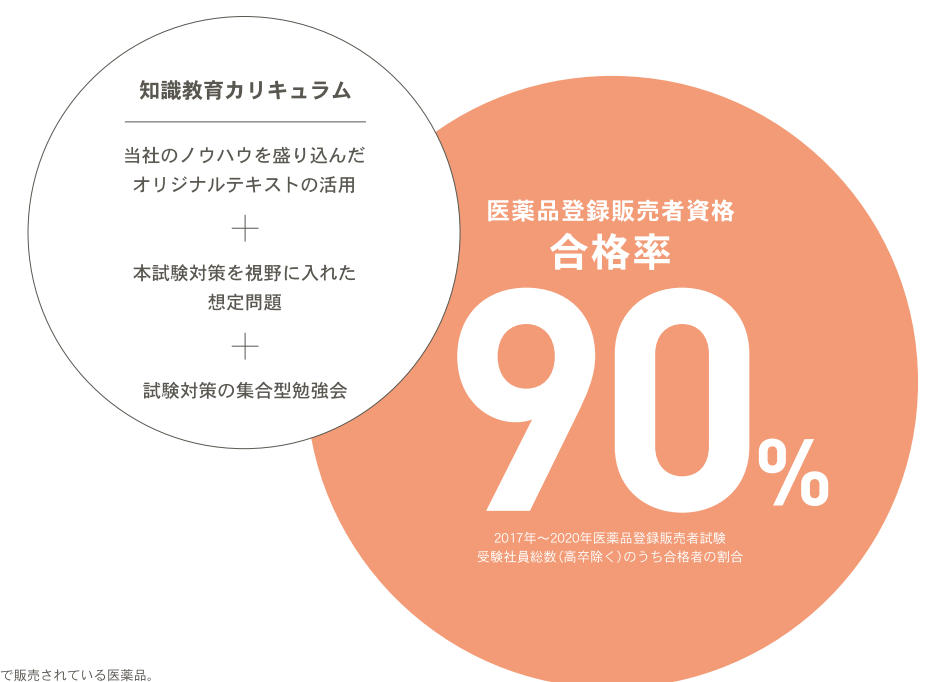
グループを通じて、海外研修も実施しています。事前に、海外と日本の文化の違いを知り、店舗の運営方法や扱い商品の違いを学びます。得た知識を踏まえて、実際に海外の店舗を回りながら、自社に導入すべきサービスや販売方法を調査、提案を行います。同業であるドラッグストアだけではなく、様々な業態の企業も視察。普段できない経験を積み、自身の成長や視野の拡大につながります。

医薬品登録販売者資格支援

「医薬品登録販売者」は薬剤師でなくても、大半のOTC医薬品(※)を販売することができる資格です。当社では薬剤師以外のすべての社員に「医薬品登録販売者」の資格取得を求めています。それは、健康を支える企業である当社において、医薬品販売の資格を持つということは、一定の知識と経験を有していることを証明し、医薬品販売のプロとしての自覚を高めると同時に、お客様に貢献するために大いに役立つ資格だからです。

そのため、受験に必要な知識教育のカリキュラムをもうけています。資格の取得に向けて、当社のノウハウを盛り込んだオリジナルテキストの活用や本試験対策を視野に入れた想定問題、試験対策の集合型の勉強会などを実施。その結果として、過去4年間の合格率もおおよそ90%と高い成果を残しています。この教育制度を活かして、「医薬品登録販売者」の資格を取得し、地域のお客様の健康な生活の提案をすることができます。

※OTC=“Over the Counter” 一般用医薬品。薬局やドラッグストアなどで販売されている医薬品。病院にかかる前の予防や自己治療(セルフメディケーション)に用いられるため、現在、非常に注目されている。



アドバイザー資格制度

アドバイザー資格制度とは、お客様の期待を超える、専門家を育てる制度です。当社では入社後、医薬品登録販売者資格を取得したのちに、その資格を活かし、店頭でお客様の期待に応えるべく、様々な教育を行っています。

現場で必要な知識である、接客・店舗運営業務・薬・健康食品・化粧品・食品・日用雑貨などを一様に学びます。その後も、「お客様の期待に応える専門家」として、より高度で専門的な知識を身につけるために各自で選択し、学ぶこともできます。

我々の目指すところは「すべてはお客様のために」という気持ちを持ち、「お客様に心から満足していただく」ことです。このような人材を育成していくのがアドバイザー資格制度(認定セミナー)です。

