

平成 19 年度・平成 20 年度
～「実践型人材養成システム」普及のための地域モデル事業
実施団体好事例集～
【⑥日本チェーンドラッグストア協会(小売店販売員(ドラッグ
ストア))】

○モデル事業導入にあたって

ドラッグストア業界においては、ただ便利で安い店舗から今後の少子高齢化の時代を迎え地域の人々の健康と美容を担う店舗として一層の専門性が要求されているところである。

また、薬事法改正により一般用医薬品の販売の競争激化が予想される中、協会認定のヘルスケアアドバイザーを養成することにより会員企業の競争力を高める必要があり、このような状況の中、協会が本モデル事業導入することにより実践型人材養成システム(学習と実務)を実施することが企業の期待と本人のやる気を高めることにつながるものと考え事業の実施に取り組むこととした。

○企業におけるメリット

- ・中核的存在となる若年者を育成できる。
- ・受講者自身が仕事への慣れ、喜びを感じ、モチベーションを高めることとなり結果、企業へのメリットにつながる。

○モデル事業実施(訓練実施)における好事例

- ・指導の仕方や進み具合が店舗の規模や教育担当者の考えごとに違ってしまい、ムラが生じ不均一な訓練になってしまう面があったが、実践型人材養成システムに取り組むことにより、訓練内容や質を平準化することが出来た。
- ・補修や小テストを実施することにより、短期的な目標を持ち、その結果を踏まえて具体的な指導に取り組むことができた。
- ・OFF-JT 期間中の交換ノート(訓練生と企業総務部)の実施や個別面談を通じてのメンタル面でのケアが訓練生へのフォローとして効果的であった。
- ・高卒者の場合、進路指導の先生に勧められるまま入社してくる者もいる。その場合、目的意識がないままいきなり店舗で教育しても目標を見つけられず戸惑ってしまい、退職してしまう者が例年、見受けられる。そんな中、実践型人材養成システムによりじっくり訓練を受講することで、ヘルスケアアド

バイザーや登録販売者等の将来の目標を見つけることが出来るようになったようだ。最近の新入社員には、会社がモチベーションを保つ舞台を設定してあげることが大切。前年に比べ離職率が低下しており、この取組もその一因として考えている。

- ・ヘルスケアアドバイザーの資格試験合格者は、前期テストの結果から当初7割程度と考えていたところ、テストの結果を踏まえた対策や補修等細かいフォローアップにより9割以上が合格。指導者側にもノウハウを含め、多くの収穫があった。

○これから取り組む企業の方へ

当協会では2年間のモデル事業を終了しますが、今般 Off-JT を実施した教育訓練機関でもあり、今後も教育訓練期間として実践型人材養成システムに取り組む企業を支援していくこととしています。また、制度の普及に向け当訓練を活用したい会員企業に対して企業と教育訓練機関が手を組んで行うシステムの紹介等のお手伝いをしたいと考えています。さらに、多くの会員企業で当該訓練が実施されるよう会報での周知や勉強会の実施を行う予定としています。