

育てたい登録販売者

優れたアドバイザーとして、
魅力ある販売者として

ハーベスト医療福祉専門学校の医薬健康学科は、登録販売者資格（2009〈平成21〉年6月施行）という新しい資格に、ふたつの理想像を描いています。それは、優れたアドバイザーであると同時に、魅力的な販売者である、ということです。このふたつを兼ね備えた人材を、今日の医薬品販売の現場に送り出すために、本校は2011（平成23）年度から医薬学科を設け、本年度から医薬健康学科と名称を変更しました。

登録販売者の有資格者は、ドラッグストア（薬局・薬店）をはじめ、スーパーマーケットやコンビニエンスストアといった商業施設内の薬品販売エリアなどにおいて、一般医薬品（第二類医薬品および第三類医薬品）の販売に携わることが出来ます。健康増進・体調不良の回復・軽傷の治癒などのために店舗を訪れる人々に対して、カウンセリングの視点をもって相談にのるアドバイザーとしての役割が、求められるもののひとつです。

もうひとつは、販売者としての役割です。今日の多くのドラッグストアは、トイレタリー関連商品・化粧品などに加えて、食品はか多くの日用品を扱っています。そして、置いてある商品が、店舗によって大きく異なることはあまりないため、店舗の売上げは販売者の技量によるところが少なくありません。そこで、「この人からものを買いたい」と思わせることのできる魅力が大切になるのです。

売ることがすべてではない

優れたアドバイザーとは、健康を望む人々に対して、大局的な視点でアドバイスができること、と本校は捉えています。正しい知識をもった的確なアドバイスをを行うためには、相手の状況を一面的ではなく多面的に捉える力と、学んだ知識を相手の状況によって体系づける力とが大切になります。

例えば、腰痛を訴える方に対して、まずは痛みが凝りによるものか運動によるものかを判断するために、ふだんの生活形態を尋ねる。いずれかであれば「温める」「冷やす」のどちらがベターかを判断する。貼用のタイミングや方法とともに、生活のなかで軽減につながる工夫をアドバイスし、疾患によるものの可能性があれば一般医薬品で軽減できることでないことを伝え、医師の診察を受けることを勧める——といったように、その場で訴えた症状以外のところから判断できる力が必要なのです。

一般医薬品は、たくさん売ればいいというものではありません。本当に必要な時にのみ用いられることによって、健康をサポートするのが医薬品の役割で、時に「この商品はあなたには必要がありません」ということを伝えられる姿勢がとても大切になります。

登録販売者のこうした姿勢が、店舗を訪れる一人ひとりの健康を支え、自らの健康を維持しようとする気持ちを支えるのだと本校は考えています。そして、そのことの積み重ねが、店舗のある地域全体の健康をサポートす

健康をサポートする存在になる、という大きな目標のもとで、一般医薬品に関する知識を学びます。化粧水や乳液などの化粧品を作る授業も。

ることにつながります。

超高齢社会の到来にあたって、本校がめざすのは、地域の人々の生活に寄り添いながら健康を支えることのできる人材を育てることです。

本校の医薬学科は、2014（平成26）年度から、「医薬健康学科」として名称と形を変えました。具体的には、登録販売者の資格取得をめざすカリキュラムを応用的に設定し、ヘルスケアアドバイザーおよびビューティーケアアドバイザー（日本チェーンドラッグストア協会認定）や販売士（商工会議所）の資格をめざすことが可能になります。

これに伴って、医薬健康学科全体として、健康に関する総合的なアドバイスをを行うことをめざす「トータルヘルスケア」の考え方のもと、理学療法学科・介護福祉学科の実績・人材の力を借りて、カリキュラムの充実を図っていきます。



努力し続ける力を

薬を一般のお客様に向けて販売する仕事には、絶え間なく努力を重ねていく力と姿勢が強く求められる、と本校は捉えています。

新薬の研究は日々進められており、今、症状と体質から導き出した「ベスト」の薬は、次と同じお客様が来店する時にはベストでなくなっているかもしれません。今日正解だったものが、明日は正解でないかもしれない。それほどに速いスピードで、医薬品業界は変化します。

そのなかで、お客様からの相談に答えたり、健康のための確かなアドバイスをしたりしていくためには、常に最新の情報を受けとめようとする姿勢と、そこから多くを学びとって日々の実務に活かしていく力が大切になるのです。

そして、そうした姿勢を教え、力をつけてくれるのは、店舗で実務を担う実習の日々です。

現場に教えられることは、その質も種類もきわめて豊かなものです。学生たちは卒業後も、登録販売者として働いていくなかで、たくさんの学びを身につけ、成長していくことになるでしょう。だからこそ、在学中の実習

を通して、現場から多くのことを学ぶ素養を育ててほしいと考えています。

そのため本校は、1年間の実習中に、実習レポートのやり取りを「学生⇄教員間」で行っています。今日、お客様の反応から何を学んだか。明日、店舗の研修にどのような姿勢で臨むか。そうした課題提起によって、現場を知る・慣れることに加えて、与えられたチャンスから多くを学び取るうとする姿勢を、学生たちが実習を通して身につけることを期しています。

登録販売者の資格取得には1年間の実務経験（80時間×12カ月）が必要です。そこで、1年生の7月～2年生の6月（予定）の間は、午前中は授業、午後は提携している薬局やドラッグストアでの実習を行います。

講義で得た知識を実際に実習の現場で活かし、定着させることができることに加え、実際に上司の指示に従って、商品の陳列、接客といった業務に携わることで、専門知識の理解を深め、現場で働く実践力を身につけることができます。また、この実習は時給という形で給与が支給され、2年間の学費のうち約40%を補うことができるデュアルシステムを採用しています。

両面を追求しながら

薬に関する優れたアドバイザーであると同時に、魅力的な販売者であってほしい。学生たちには、この両面を追い求める姿勢を、すべての学習のなかで持っていてほしいと思っています。そのための取り組みのひとつが、言葉遣いや立ち居振る舞いを含めた礼儀作法の学習です。健康上の悩みを解決するために一般医薬品を選ぶ際、アドバイスを求める相手に対して、安心感・信頼感を持つことは、とても大切な要素になります。登録販売者には、相手の健康を気づかい、健康によって実現される幸せな毎日をもってアドバイスをを行うという誠実さが大切な資質になります。その誠実さを、目に見える形で扱う日用品を販売する上でも、相手にとって心地良く感じられる身だしなみ・しぐさ・話し方が大切になります。現場での実務において、学生たちは、アドバイザーと販売者というふたつの面を、日々求められることになるでしょう。その時に、一人ひとりのお客様に向き合うたぐいに、自らの持つ力を結集させて、最大限の対応を心がけてほしい。本校は、その願いを込めて、すべての学習のなかで、登録販売者の理想像を描き、それを念頭に学ぶことのできる環境づくりを意識しています。