

# 企業に聞いてみた！

★ 質疑応答タイム ★

株式会社 富士薬品



入社したら具体的にどんな仕事を行うことになりますか？

配置薬営業職として、ご家庭、法人における常備薬である救急箱（配置薬）をご利用いただいているお客様を定期的に訪問します。

一軒一軒訪問するからこそ、まさに顔の見える営業ができます。



どんな学生を採用したいと考えていますか？(求める人物像)

第一線で活躍する部門の皆さんには、お客様、患者様と一緒に笑って泣いて、喜びも悲しみも共有できる人、人を思う気持ち、相手の立場に立って物事を考え行動できる、そんな「心のある人」をお待ちしています。



女性のリーダーや管理職登用の現状と、そのための人事制度を教えてください。

女性の管理職の数はまだまだ少数ですが

女性活躍推進法に基づき、女性が働きやすい環境づくりにも取り組んでいます。その結果、厚生労働省よりえるぼしの最高位である三ツ星に認定されました。



働きやすい環境をつくるために会社全体で取り組んでいることを教えてください。

<具体的な取り組み>

- ・年2回の意識調査
- ・年1回のストレスチェック
- ・毎月の「禁煙デー」
- ・ウォーキングイベント
- ・二次健康診断の勧奨施策
- ・保健師・産業医監修の心身の健康セミナー
- ・特定保健指導以外の保健指導
- ・全事業本部横断の健康推進プロジェクト

それぞれの取り組みは年度ごとに目標値を設定し、PDCAをまわしながら実施しています。

様々な取り組みの結果、経済産業省より3年連続で『健康経営優良法人 ホワイト500』の認定を頂いております。



緊急時（災害や感染症等）に通常出勤が出来ない場合は、どのような体制となっていますか。

配置薬営業職の最大の特徴は、「お客様のご自宅・オフィスに直接お伺いする」という点にあります。

そのため、基本的にはテレワークではなく訪問をする形にはなりますが、お客様のご都合を聞きながら、それぞれに合わせた訪問を行っています。



「自らの判断で行う仕事」と「誰かの判断で行う仕事」の割合を感覚的に教えてください。

配置薬営業職は、基本的に単独での営業活動になります。

ですので、8割程度は自らの判断で行う仕事と言えます。残りの2割は、お客様先での対応に困ったときなどに上司の判断を仰ぐことがあります。



ありがとうございました！