

(登壇報告) 公益社団法人 福岡県薬剤師会主催「薬局運営に必要なスキル研修」

医療・介護・福祉業界の経営支援を行う株式会社C Bホールディングス（本社：東京都港区、代表取締役：鈴木 尚之、以下 当社）は、2025年9月7日（日）13：00～16：10に公益社団法人 福岡県薬剤師会が主催した「薬局運営に必要なスキル研修」に登壇いたしました。当日は、当社 営業企画・推進部 部長の藤本 進が講師を務め、「人と組織を動かす」と題してその仕組みをフレームワークなど用いながら解説いたしました。

《講演概要》

1. 人や組織が動く仕組みを学ぶ意義・目的

経営者や管理者には、人を介して組織を動かすことで成果を生み出す力が必要です。これは業種を問わず、全ての業界において共通して言えることであり、薬局業界も例外ではありません。薬局業界においては昨今、薬剤師の機能・役割について、調剤や薬の在庫管理などの対物業務から、服薬指導や服薬状況の把握・処方医へのフィードバックなどの対人業務へとシフトする動きがみられ、引き続きその充実度合いを高めることが期待されています。

講師は、「薬剤師による対人業務の充実度合いをさらに高めるために薬局経営者や管理者が、人や組織が動く理由を正しく理解し、組織運営で実行するスキルを身に着けることは非常に重要です。」とコメントしました。

2. 人を動かすアプローチの体系化

人を動かすためには、その仕組みを体系的に理解することが重要です。具体的には、

事実や相手・自分の状況把握・整理

「コンフリクトスタイル」などのフレームワークを用いながら自分が取るべき対処の選定

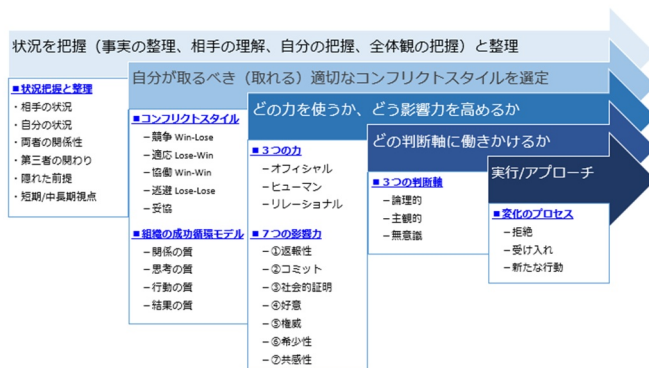
「オフィシャルパワー」など自分が持つ力の把握と相手への影響力を高める使い方の整理・選定

相手が持つ判断軸の把握とアプローチする判断軸の選定

アプローチの実行

といった順序で相手にアプローチをすると有効です。

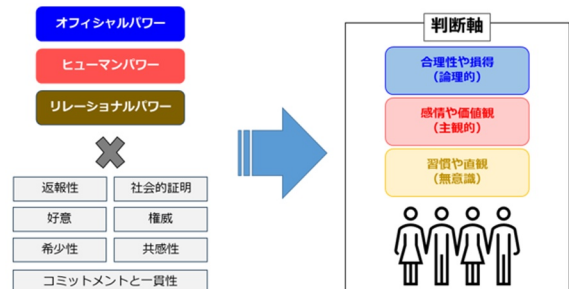
人を動かすアプローチの体系化図



「人が動く/組織が動く」仕組み



- ✓ 「自分が持つ力」 →自分が相手に働きかけるための源泉（パワー）
- ✓ 「相手への影響力」 →どれだけ必要としているかの度合い（必要度）
- ✓ 「相手が持つ判断軸」 →相手が意思決定の際に重視する基準（物差し）



《総括》

当日は、福岡県内で活躍されている 14 名の薬局経営者・管理者の方が受講されました。講師は研修の終盤に、「人や組織を動かすうえで、まずは相手を観察し、理解することが大切です。そうすることで自分が取るべき対処やアプローチ方法を適切かつ具体的に検討することができます。」とコメントしました。

また、当研修では講師による解説のほか、現場におけるトラブル対応やボスマネジメントをテーマとしたケーススタディの時間も設けられ、受講者が 3 チームに分かれて積極的なアウトプットに取り組みました。研修の受講者からは、「自分が持つ力をこれまでは無意識に使っていたが、今後は『オフィシャルパワー』『ヒューマンパワー』『リレーショナルパワー』に分類して考えて、相手や状況に合わせて使い分けることがコミュニケーションにおいて大切だと感じた。」「フレームワークやケーススタディを用いながら解説いただいたことで、理解を深めることができたとともに実践のイメージを持つことができた。」といった感想が寄せられ、皆さんにとって有意義な時間となった様子がうかがえました。また、講師は最後に、「各チームのアウトプットの質が非常に高く、私が本日、皆さんにお話したいと考えていたことが盛り込まれていました。当研修に対する皆さんの積極的な取り組み姿勢のおかげで研修自体の質も向上したと感じています。本日の研修がこれからの薬局経営のヒントになれば幸いです。」と講演を締めくくりました。



お問合せ先

講演内容に関するお問合せ先

株式会社 C B ホールディングス 営業企画・推進部

E-MAIL : ml-spp@cb-hd.co.jp TEL : 03-6430-3903 (平日 9 : 00 ~ 18 : 00)

広報・取材に関するお問合せ先

株式会社 C B ホールディングス 経営企画部 広報担当 岩本

E-MAIL : ml-planning@cb-hd.co.jp TEL : 03-6435-8672 (平日 9 : 00 ~ 18 : 00)

以上