

RECRUITING GUIDE 2024

株式会社スカイ 会社紹介資料

株式会社コスモ 会社紹介資料

2023.11



SKY Co., Ltd.
株式会社スカイ



COSMO Co., Ltd.
株式会社コスモ



CREA Co., Ltd.
株式会社クレア



01 COMPANY PROFILE

会社概要



会社名	株式会社スカイ
所在地 (本社・管理部)	〒125-0041 東京都葛飾区東金町4-1-12 103
代表者	代表取締役社長 森田 崇
資本金	300万円
従業員数	53人 (内、薬剤師：25人)
店舗数	6店舗 (葛飾区3店舗、茨城県守谷地区3店舗)
年商	13億1000万円
事業内容	医療機関の発行する処方箋に基づく医薬品の調剤及び、 医薬品の販売並びにこれに付帯する業務
主要お取引	アルフレッサ (株)、(株) スズケン、 (株) メディセオ、東邦薬品 (株)、 (株) 京葉東和薬品



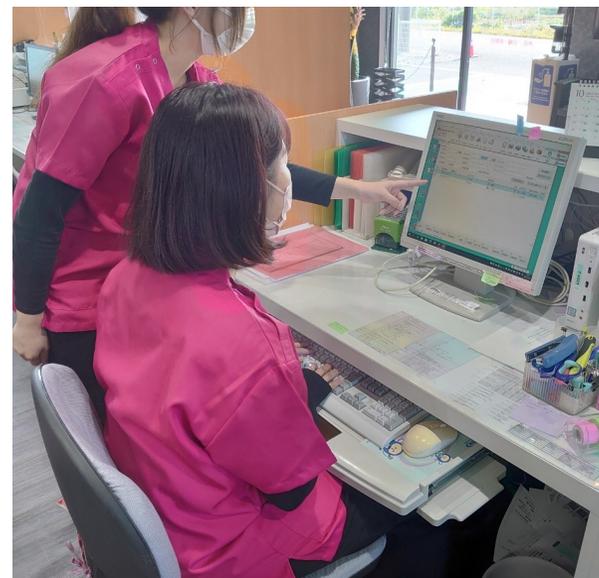
01

COMPANY PROFILE

会社概要

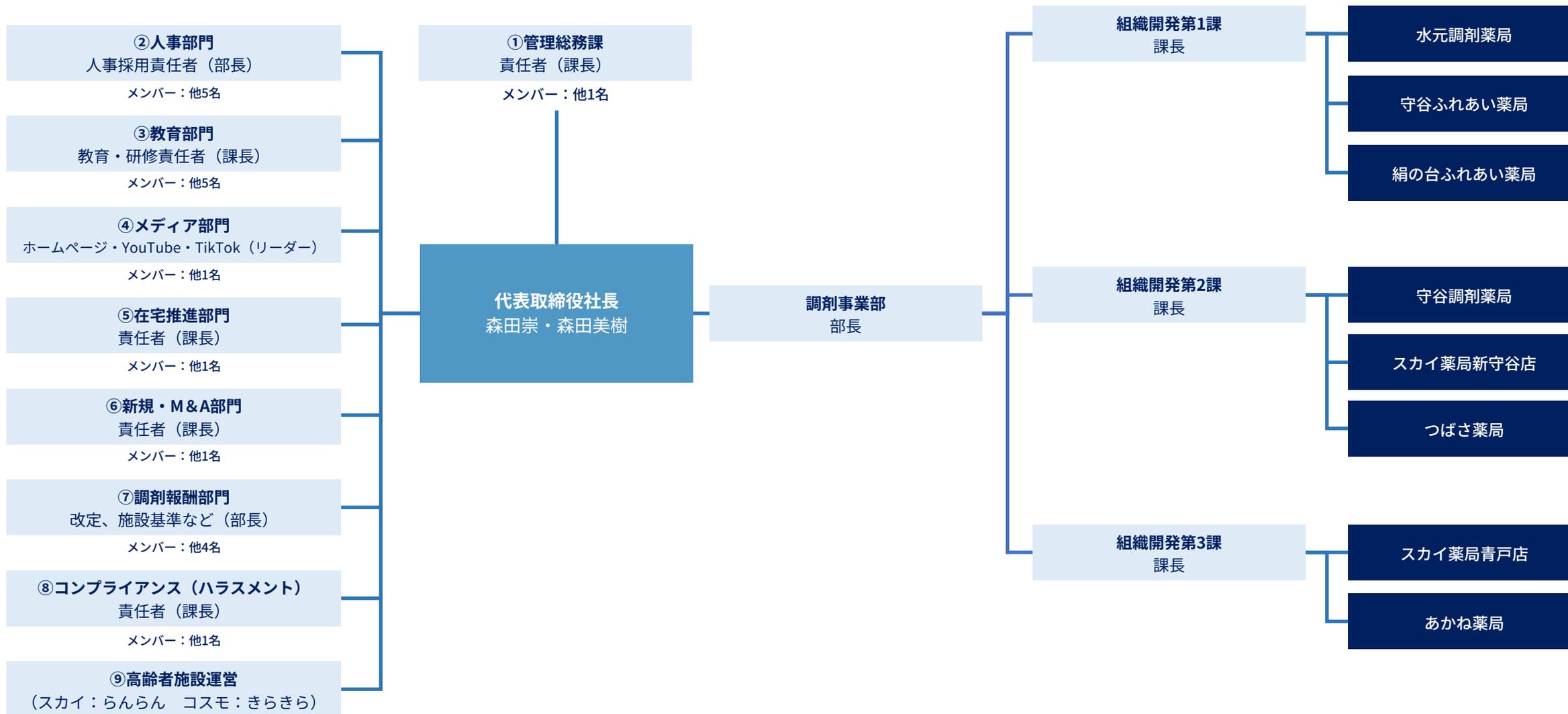


会社名	株式会社コスモ
所在地 (本社・管理部)	〒302-0102 茨城県守谷市松前台1-15-12
代表者	代表取締役社長 森田 美樹
資本金	300万円
従業員数	11名(内 薬剤師5名)
店舗数	2店舗 (茨城県守谷地区2店舗)
年商	4億1000万円
事業内容	医療機関の発行する処方箋に基づく医薬品の調剤及び、 医薬品の販売並びにこれに付帯する業務
主要お取引	アルフレッサ (株)、(株) スズケン、 (株) メディセオ、東邦薬品 (株)、 (株) 京葉東和薬品



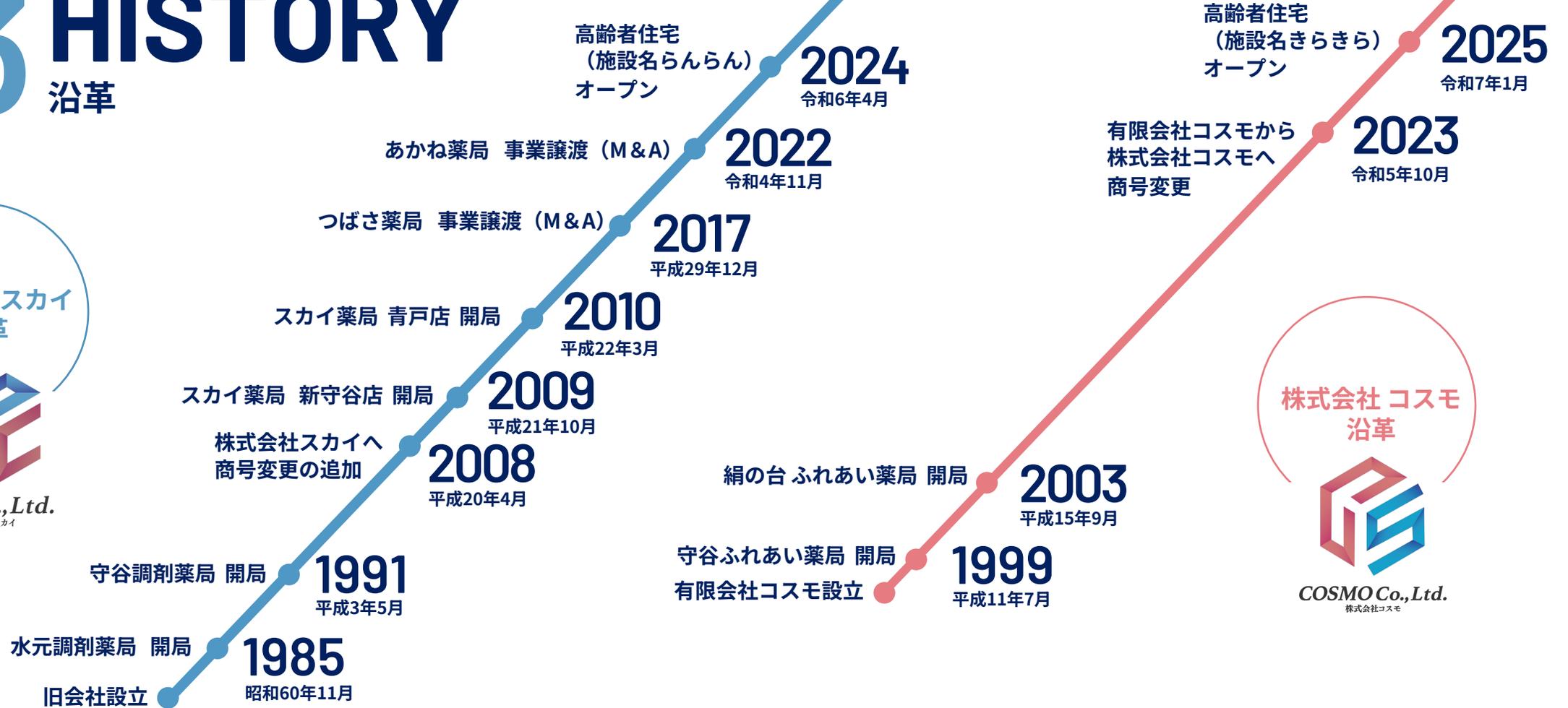
02 ORGANIZATION CHART

組織図



03 HISTORY

沿革



04 MESSAGE

代表者メッセージ



当時、会社を立ち上げた時の仕事にかける想いや理念、
出会う方々への感謝や誠意を忘れず、
日々の仕事、周りとかかわる生活の中で、社会貢献について考え、
変化を恐れずにより良い未来に繋がる挑戦をし続けます。

謙虚でありながらも、自分の軸や自信をしっかり持ち、
ブレない強さを持ち続けます。
仕事に注力し、様々なお客様、取引先の方々、
従業員の皆さまと関わることによって
自分自身も成長し続け、
自分も関わる全ての人に
プラスのエネルギーや
影響を与えられるよう
メッセージを発信し続けます。

(株)スカイ 代表取締役

森田 崇



お客様が健康になって頂く事により、
従業員も会社も豊かになれると信じています。現状に満足することなく、
社会の変化に目を向け、変化を恐れずに挑戦し続けます。
「待つ薬局から自ら動く薬局へ」を理念とし、
地域医療向上の一番の担い手となれるよう日々挑戦し続けます。
スタッフ一人一人が、それぞれ医療人としての誇りや、
仕事への熱意・やりがいを持ち続けられ、
患者様へ、その思いを届けられるよう、
スタッフの個々の持ち味を生かしたスキルアップへの
サポートをし、その体制を日々構築し続けます。
患者様に寄り添い、スタッフとともに
成長し続ける会社であり続けます。

(株)コスモ 代表取締役

森田 美樹



05 MISSION / VISION / VALUE

ミッション・ビジョン・バリュー

MISSION ミッション

- 高齢化社会への取り組み・地域包括ケアの推進
- 従業員がやりがいを持って働ける職場の構築

VISION ビジョン

- 対物を中心とした業務から、患者の方を向いた対人業務へ。
- かかりつけ薬局としての機能を強化。
- 社員教育やICT化の導入などによる管理コストの削減
- さまざまなツールを利用して、業務効率化。

VALUE バリュー

- 無菌調剤室の設置や高齢者住宅の施工
- かかりつけ薬剤師取得者の推進
- 医療従事者との連携の推進や24時間体制の患者相談対応などへの対応
- 離職防止のための1ON1ミーティング導入による従業員ケア
- 評価制度による公平な評価と、必要な目標設定までのアフターフォロー



06 PROBLEM

業界課題

PROBLEM_01

従来の医薬品調剤を中心とした対物業務から、服薬指導を中心とする患者の方を向いた対人業務へと変化をしている。



PROBLEM_02

2025年問題に向け、地域包括ケアの推進の一環として、薬局はかかりつけ薬局としての機能を持つことが求められている。



PROBLEM_03

薬剤師が積極的に在宅医療に取り組み、医療従事者との連携推進や24時間体制の患者相談対応など新しいあり方を求められている。



PROBLEM_04

薬剤師の不足やICT化の導入など管理コストの増大などさまざまな課題を抱えている。



07 FUTURE

スカイの取り組み 今後の展望①



01 滅菌室の設置

日科ミクロン無菌調剤室の設置決定、
令和5年11月6日設置完了

- ➡地域連携薬局の届出
- ➡無菌製剤処理加算の算定

在宅患者様の 注射剤調剤への対応

- ➡地域医療に貢献

地域連携薬局として、「外来受診時だけでなく、在宅医療への対応や入退院時を含め、他の医療提供施設との服薬情報の一元的・継続的な情報連携に対応できる薬局」を目指す。



02 在宅医療について

これからの在宅医療は、
高齢者だけではなく、
がんのターミナルケア、
難病、障害者や障害児など、
医療サービスを必要としている人たちの
個々の生活にそった長期医療が
提供出来るようになってきている。

このような状況の下、
薬剤師に対しても在宅医療における
役割が期待されており、
薬剤師が自宅や施設を訪問して
薬を管理する在宅訪問のニーズは
より高まると考えられます。

08 FUTURE

スカイの取り組み 今後の展望①



03

電子処方箋導入 LINE処方箋獲得件数 オンライン服薬指導 服薬期間フォロー

対物的な調剤業務から
対人的な調剤業務へのシフト

(株) カケハシ
「Musubi」を採用し、
業務を見える化など
薬局のDXを
推進していく。



04

高齢者住宅事業展開

令和5年9月着工 令和6年5月オープン

近年、高齢者向け住宅の
入居費用が高騰し、年金内で入居できず
高齢者やご家族が困っていることが
問題視されています。

スカイ・コスモでは、高齢者の住みやすい
安心安全なつくりを完備し
低コストで暮らしていただけるよう、
建築の段階から工夫を重ね、
年金内で暮らしていただける
高齢者住宅を展開していきます。

09 FUTURE

スカイの取り組み 今後の展望③



05 メディア部門の強化

自社のアピール動画作成・
TikTok配信の更新を行っていき、
常に新しいスカイの取り組みを紹介し、
色々な皆さんへ会社を知ってもらい、
事業の輪を広げていく。



06 DX化し、業務を見える化

チャットワーク・Slack・ZOOM会議などの
グループチャットなどを取り入れ、いち早く
社内で情報共有し、業務統一・業務効率化が
図れ、瞬時に周知化することにより、業務の
延滞をなくし、従業員の働く環境整備を図る。

情報ツール



薬局導入/現場設備

- ・ソラミチ(電子薬歴)
- ・EMシステムズ(レセコン)
- ・Just Stock Excellent
(クラウド型在庫管理システム)
- ・No.call番号呼び出しシステム

調剤機器(全店)

- ・ユヤマ
(株)湯山製作所

ピッキング

(株)メディナビ「misnon」

10 CULTURE

会社風土①

【10N1ミーティング】

仕事以外での問題の早期発見解決により、働く環境の整備に務める。コミュニケーションをとり、モチベーションや意欲の向上を高め、人材の育成につなげていく。

【ZOOM会議】

会社プロジェクトの進行状況と問題点、各店舗の問題点の洗いだしと修正などを話し合い、決定事項を即座に配信し、みんなと同じ方向を向いて行動していく。

【教育カリキュラムの充実】

個々が目標を持ち、スキルアップを目指し、やりがいを持てる環境づくりに力を注いでいます。

【時短勤務・育児休業・産後パパ休暇】

個々がその時に応じた働き方が出来るように、福利厚生を強化し支援していく。



11 CULTURE

会社風土②

【病院薬局への定期訪問・施設への訪問】

医師や医療機関で働く人々とのコミュニケーションを大切に
する。

【評価制度】

自己評価と評価結果の総合判定によるベースアップ・年2回の
ボーナス査定評価により、個人が納得のいく給与体系をとる。
自己評価へのフィードバック面談により、個々の目標を明確
にし、スキルアップの手助けをしていく。

【評価制度】

【上司評価（360度評価）】 部下や同僚からの評価により、自
分の長所・短所を知り自己認識を広げることが出来る。



12 TIMETABLE

働き方 (1日の流れ)

薬剤師



-
- 8:45** 始業 清掃・調剤機器立ち上げ
-
- 9:00** 午前の業務開始 調剤業務、
服薬指導
メールやチャット確認
-
- 12:00** お昼休み
-
- 13:00** 午後の業務開始 調剤業務
服薬指導
在宅患者訪問
-
- 16:00** 薬歴記入(外来、施設)、業務報告
-
- 19:00** 終業

アシスタント



-
- 8:45** 始業 清掃やレジ準備
-
- 9:00** 午前の業務開始 患者さんの受付
や会計、電話対応、納品された薬
の点検や入庫など
-
- 12:00** お昼休み
-
- 13:00** 午後の業務開始 患者さんの受付
や会計、電話対応、納品された薬
の点検や入庫など
-
- 16:00** レジ閉め、発注作業
-
- 19:00** 終業

管理総務課



-
- 8:45** 出社・始業 (身支度、掃除)
-
- 9:00** 課内の打ち合わせ・(残業務・本日の業務
の確認)
-
- 9:15** 社長・課長と朝会議 (現状の問題点・課題
を共有し解決に向けて話し合い)
-
- 10:00** 午前の業務 (会社内への案内指示・資料の
まとめ・取引先様の電話対応など)
-
- 13:00** お昼休み
-
- 14:00** 午後の業務
(午前の進捗確認・午後の業務の確認)
本日の業務の確認
(店舗からの確認・問い合わせへの対応)
-
- 17:30** 明日の業務の引継ぎ
(取引先様の電話問い合わせなど)
-
- 18:00** 終業

13 WELFARE

福利厚生



ワークライフバランスに配慮



完全週休二日制



休日出勤手当+
代休あり



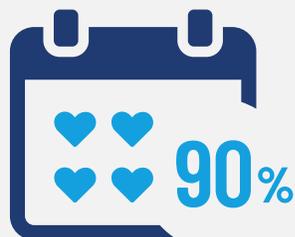
バースデー休暇
あり



時短勤務による
準社員制度



育児休業取得率
100%



有休消化率
90%以上



永年勤続報奨金+
リフレッシュ休暇



医療費手当
補助金制度あり



男性社員の
育児休業取得
実績あり

ライフステージの変化に対応

14 THOUGHTS of EDUCATION

教育への考え



01

日々の業務への教育。

受付、入力、調剤、日報管理など調剤薬局の業務の基礎を教育係を中心に、薬局のスタッフ全員が関わり教育していく。



03

個々の職務に必要なとされる教育。

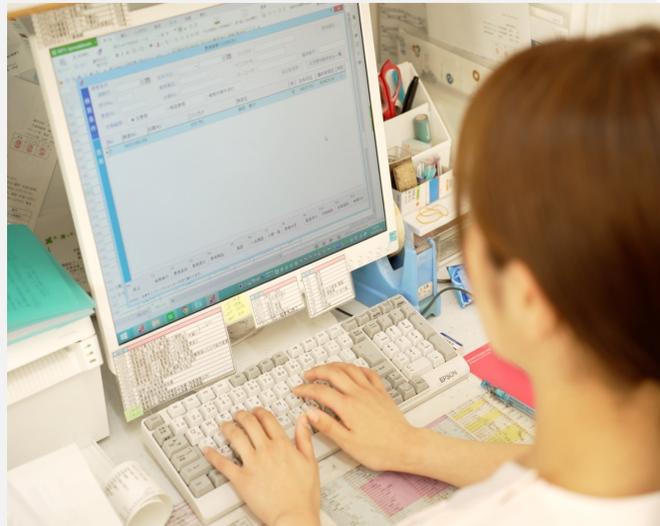
発注、在庫管理、レセプト請求、在宅、施設調剤、薬歴管理など薬剤師とアシスタントそれぞれの職務に合った教育をしていく。



02

個々の能力を活かし、潜在能力を引き出していく教育。

10段階、15段階評価、新人業務日報を活用し、できることや苦手なことを具現化し、オーダーメイドの教育を行っていく。



04

社会人としての教育。

これらを基本として、実践研修・DVD研修・外部研修への参加などを行い、個別面談によるその後のフォロー指導を行い、継続的に教育を行っていく。



16 EDUCATION SYSTEM

教育への制度②



新人業務日報 (入社～3ヶ月)

入社してから3ヶ月間、業務日報を通して今日の目標、業務概要、反省・問題点、明日の目標・改善点を自発的に考え分析する力を身につける。

また、スカイコスモグループとしての各店舗間で共有することにより店舗格差（指導者格差）を無くす目的で行っている。

業務日報

令和 ○年 ○月 ○日
水元調剤薬局 氏名○○○

今日の目標

- ・介護保険説明、入力
- ・処方箋入力

業務概要（実績等）何を教えてもらったか

- ・介護保険説明、入力
→前職場で在宅があったようです。その為介護保険登録で完了しております。
- ・処方入力
→先発⇔後発、一般名⇔先発、後発、新規採用（原）説明をし、練習を行ってから実際午後の外来で実践後発の代替もできています。

反省・問題点

反省・問題点

問題点なし

明日の目標・改善点

D○処方、処方複写、調剤複写、1行複写
医療機関検索、医療機関登録

担当者からのコメント

17 EDUCATION SYSTEM

教育への制度③

他店舗研修 (入社～1ヶ月)

対象期間：入社～1ヶ月

目的：他店舗にて受付、入力、調剤の基礎を学びます。

他店舗の職員とコミュニケーションを通し、教える側、教わる側と全店舗教育の統一化を行なっています。



18 EDUCATION SYSTEM

教育への制度④



新入社員用テスト (入社してから継続的に行う)

処方箋記載事項を読み取り理解することができるか、保険の種別や薬品の服用時を理解しているか確認のテストを行う。

入社から2週間後、1ヶ月2ヶ月とレベルにあった確認テストを行うことにより、最終的には調剤報酬請求事務専門士取得に繋げる。

資格取得を目指すことにより、従業員の習得度を上げていくことと調剤事務の知識を深めることができる。

R4.10.12更新 入社日: 年 月 日
記入日: 年 月 日

7ヶ月以降について
・6カ月で判断基準が9未満のもの
・勤怠、月報、不動(在庫関係)、

アシスタント業務習得の流れ(手順 ①納品・検品)

①オリエンテーション時に教えること

マナー/接遇	1	挨拶定
	2	社会人

②入社までに教えること

教育研修	3	教育研
	4	中途

③初日に教えること

オペレーション	5	店舗
	6	教育研
	7	調剤
教育研修(DVD)	初日	第1巻

④2週間までに教えること

在庫管理	8	検品、
伝票チェック	9	伝票の
情報伝達	10	情報伝
オペレーション	11	開店時
	12	閉店時
	13	雨・雪
EM操作	14	様々な
	15	レセコ
	16	レセコ
処方箋の受付	17	処方箋
	18	処方箋
	19	麻薬類
	20	自賠の
	21	労災の
	22	公害の
	23	警察(
	24	被災者

① 氏名
問題1. 保険者番号・資格取得年月日・記号・番号が記載してある箇所を答えなさい
患者負担割合について答えなさい。

【協会けんぽ】

健康保険 被保険者証 ⑦本人(被保険者) 00000 ① 保険番号
令和0年0月0日交付

① 記号
② 協会けんぽ
氏名
生年月日
性別 男
資格取得年月日 令和0年0月0日

事業所名称 ○○株
保険者番号 ⑧0000
保険者名称 全国健康保険協会
保険者所在地 ○○市

問題2. 保険者番号・資格取得年月日・記号・番号が記載してある箇所を答えなさい
患者負担割合について答えなさい。
【国民健康保険】

国民健康保険 被保険者証
氏名 東京 太
生年月日 昭和37年4月2日
交付年月日 令和0年0月0日
組合員氏名 ⑨東京 太
住所 東京都

① 氏名
問題 処方箋の①～⑦の項目の説明で、次の②～④から正しいものを選びなさい。

患者ID: 01283030 処方せん 処方箋番号: 8400

公費負担番号 5400
公費負担医療の受給者番号 0130
患者氏名 処方せん
生年月日 昭和37年4月2日
区分 被保険者
交付年月日 令和5年7月

問題 下記の調剤録から、問いの情報を読み取りなさい

調剤録 出力時刻: 令和05年09月01日 15:46:34 ページ: 1 / 1

0099
会員番号: 32533 受付時刻: 15:34:17
90607017 女 平成08年01月09日生(27歳)
主保: 社家 06137202 349・882(79) 限度額:
処方日: 令和05年09月01日 令和05年09月01日(調剤済) 処方せん1枚 負担 30% 手帳有
守谷市松前台1-17 茨城県守谷市松前台1-16-11

医院 総合守谷第一病院 薬局 守谷調剤薬局 (2410025)

No.	調剤科	管理科	薬剤科/日(回数)	小計	加算	負担	科目
1	内服	24	4	3/	5	43	(循環器科)
2	頓服	21	0	6/	(5)	27	(循環器科)
3	頓服	0	0	6/	(10)	6	(循環器科)
調剤基本料 74 乳幼児薬 0 定率負担 590円 保険合計① 195点							
服薬(手帳有) 45 特定 0 (請求調整額 0円)							
麻薬管理指導 0 ⑩重複 0 自費OTC 0円 ①-患者負担 1,365円							
服薬情報提供 0 外来支援1 0							
薬剤師包括 0 外来支援2 0							
時間外 0 嚙製剤 0							
リポトリール錠0. 0 在宅調剤 0							
調剤後指導 0 ⑪製剤 0							
特定医療⑫ 0 経管栄養 0 医療情報・F2 0 静脈栄養法 0							
請求額計 590円				今回領収額 590円		前未収残 0円 現在未収残 0円	

19 EDUCATION SYSTEM

教育への制度⑤

1on1ミーティング (入社してから継続的に行う)

日頃話せない事やみんなの前では言えない事を、話す場を設けることで、個々のモチベーションを上げる手助けができます。

上司と部下の信頼関係も強化でき、問題の早期発見・早期解決、業務の効率化・生産性を上げる事ができています。

1on1ミーティングの4つの目的

1on1ミーティングの目的

- | 部下の成長を支援する
- | 中長期的なキャリア形成について話し合う
- | 心身の悩みを把握する
- | 部下と上司の信頼関係の構築



これまでの面談の目的

- | 目標を設定する
- | 評価を査定する
- | 指摘管理
- | 瞬発的成果

メンバーが主体的に動く
中長期的な目標

マネージャーが主体的に
動く短期的

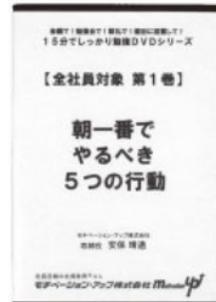
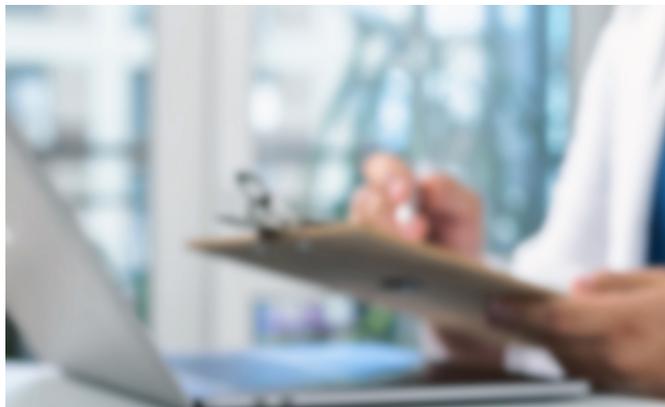
20 EDUCATION SYSTEM

教育への制度⑥

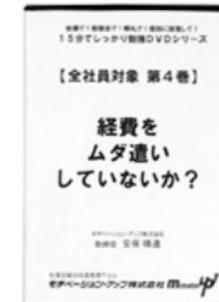


モチベーションDVD研修 (入社してから継続的に行う)

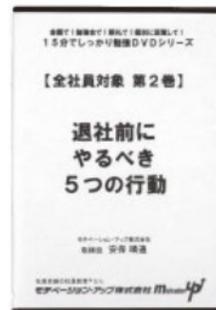
社会人としての知識を学ぶことを目的としてモチベーションDVD視聴を取り入れている。



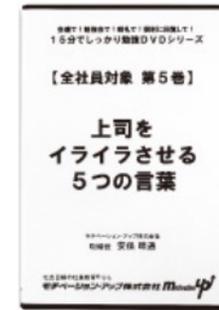
- 1 時間に余裕を持って出社せよ！
余裕を持って出社するのはいい仕事をするぞ！という意欲の表れ！
- 2 明るく元気にあいさつをせよ！
あいさつは誰でもやればできることの筆頭！
明るく元気に自分から！
- 3 帰る時間を決めよ！
時間は有限！まずゴールを決めてそこに向かって全力を尽くす！
- 4 具体的に時間見積りをせよ！
いい仕事はスピードが肝心！
後回しやマイペース仕事でのバタバタを排除せよ！
- 5 始業前に報告連絡相談をせよ！
始業前だからこそすぐに済む！
朝一番の習慣にせよ！



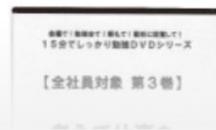
- 1 なぜ経費をムダ遣いしてしまうのか？
お客様が喜ぶいい仕事をするためにこそ経費を有効活用せよ！
- 2 本当に必要か？それとも欲しいだけか？
お客様が喜ぶいい仕事をするために絶対に必要な分だけを有効活用せよ！
- 3 ちゃんと考えずに経費をかけていないか？
経費を遣えるのは当たり前ではない！
ありがたみを理解せよ！
- 4 常に余分に用意していないか？
根拠なく余分に用意するな！
用意するのは常に適正数だけ！
- 5 ダラダラ仕事をしていないか？
あなたの1分1秒に人件費がかかっている！
ダラダラ仕事をするな！



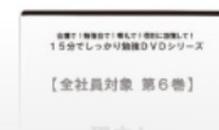
- 1 1日の復習をせよ！
復習を徹底するのはいい仕事をするぞ！という意欲の表れ！
- 2 報告連絡相談を明日に延ばすな！
習慣化してヌケモレのない仕事を徹底せよ！
- 3 明日の準備を徹底せよ！
いいスタートが切れるのは前日の徹底準備のおかげ！
- 4 整理整頓清掃を徹底せよ！
仕事は整理整頓清掃までして終了！
後始末を徹底せよ！
- 5 手伝えることはないかとまわりに確認せよ！
自分のことだけでなく積極的に協力し合うチームワークある職場を作れ！



- 1 報告しなくていいと思ってました報告しなくていいかどうかはあなたではなく相手が決めること！
- 2 言われてないのやってみません言われてからでは遅い！気づいたらやる！まわりが助かることを考える！
- 3 どうすればいいですか？
答えは自分で考えて見つけるもの！
何でもかんでも丸投げで聞くな！
- 4 これからやるつもりです
いい仕事はスピードが肝心！
後回しやバタバタをなくせ！
- 5 わかってますよ！
仕事における「わかる」は「行動できる」ということ！
軽はずみに言うな！



- 1 考えると悩むは全く違う！
考えて仕事をするためには自分を高める努力を続けること！
- 2 すぐに答えを求めているか？
答えは自分で探し出すもの！
まずは自分で考えて上司に確認せよ！



- 1 理由と言いつけの意味を理解しているか？
理由と言いつけは正反対！
責任逃れをして自分を正当化するな！
- 2 理由と言いつけの2つの特徴とは？
言いつけは自己中心的な行動の1つ！
相手は全く求めていない！

21 EDUCATION SYSTEM

教育への制度⑦



管理者研修 モチベーションDVD研修 (管理者向け)

対象期間：管理職者になってから

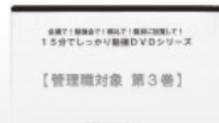
目的：社長と同じ目線で業務にあたり成果を出せる人材になれるよう、管理職としての心構えや部下を成長させるために、管理者の方に見ていただいているDVD。



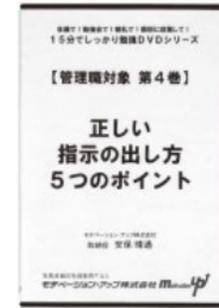
- 1 明るいあいさつを率先垂範せよ！
手抜きをして基本中の基本も実行しない管理者に責任ある仕事は任せられない！
- 2 約束の厳守を率先垂範せよ！
約束を厳守しない管理者はお客様や社長や同僚や部下など全ての信頼を失う！
- 3 整理整頓清掃を率先垂範せよ！
整理整頓清掃を徹底しない管理者の職場は自己中心的な仕事が発達する！
- 4 報告連絡相談を率先垂範せよ！
報告連絡相談を徹底しない管理者は赤字仕事を率先垂範しているのと同じ！
- 5 挑戦することを率先垂範せよ！
慢心せず次々挑戦し「〇〇さんになりたい！」と尊敬される管理者になれ！



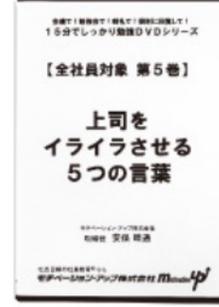
- 1 やさしいと甘いは全く違う！
苦手や嫌われたくないという自己保身は厳禁！
部下への甘さは自分への甘さ！
- 2 部下に嫌われたくないと考えるのは管理者失格！
部下に嫌われない管理者はお客様に嫌われる会社を作ってしまう！
- 3 見逃すな！指摘せよ！本気で叱れ！
本気で叱れないのは仕事の結果に対する責任感が低いから！
- 4 ほめるとおだてるをはき違えていないか？
正しくほめれば向上心が身に付き間違っておだてれば現状満足させる！
- 5 正しい行動が当たり前の職場を作れ！
まず自分が率先垂範して手本を見せる！
その上で部下を叱咤激励して巻き込む！



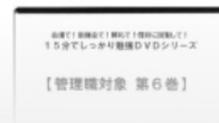
- 1 問題意識の意味を理解しているか？
問題意識を持つためにはまず高い目標を立ててその上で現状把握すること！
- 2 部下に迎合して甘やかしていないか？
甘やかすな！放任するな！
いい仕事をしてもらうためにもっと部下に求めよ！



- 1 目的と完成イメージを理解させているか？
「何に使うのか？」が分からなければ根本的に仕事はずれ！
- 2 2つの納期を理解させているか？
明確な納期を伝えなければ部下はゆっくりマイペースで仕事をする！
- 3 進め方のアドバイスをしているか？
自分がしてほしい順番と部下が思いつかない進め方のアドバイスを！
- 4 どうなってる？と中間確認をしているか？
報告は待つものではなく自分から取りに行くもの！
- 5 部下のやる気が上がる激励をしているか？
部下は良かったところを自覚できなければ継続できない！



- 1 報告しなくていいと思ってました
報告しなくていいかどうかはあなたではなく相手が決めること！
- 2 言われてないのやってみせ
言われてからでは遅い！気づいたらやる！
まわりが助かることを考える！
- 3 どうすればいいですか？
答えは自分で考えて見つけるもの！
何でもかんでも丸投げで聞くな！
- 4 これからやるつもりです
いい仕事はスピードが肝心！
後回しやバタバタをなくせ！
- 5 わかってますよ！
仕事における「わかる」は「行動できる」ということ！
軽はずみに言うな！



- 1 叱るの反対語は何か理解しているか？
良くない行動や発言を叱るのは管理者の重要な義務！おこたるな！
- 2 小さなことも見逃さずに叱っているか？
どんなに小さなことでも見逃さずに叱る！
そのご褒美がいい仕事を生む！

22 RATING SYSTEM / CAREER STEP

評価制度／キャリアステップ

評価制度・等級性

スカイのキャリアステップ

社内の自己評価・上司の評価を点数化し、調剤報酬請求事務専門検定試験の合否等を含めた、評価制度に基づき、昇給をするシステムを導入し、社員の不公平感をなくすよう力を入れています。



評価フロー

4月10日
10月10日

本人評価

4月10日
10月10日

一次評価
(店長・副店長)

6月20日
11月28日

評価会議

7月14日
12月14日

フィードバック
面談

フィードバック
面談後会議

賞与支給



24 PHOTO GALLERY



25 INTERVIEW

社員紹介①

地域に密着した薬局で、若いスタッフに会社の魅力を伝えていきたい。

2017年中途入社

飯塚 崇

組織開発課 課長
守谷ふれあい薬局 店舗責任者



転職理由は？

地域に密着した薬局で働いてみたいと思い、コスモへ転職。

やりがい

患者様に感謝されたり、患者様から指名され健康相談など飯塚さんと話せてよかったと言われた時。

目標は？

今後は無菌調剤業務に挑戦し、もっと会社の魅力を若いスタッフに伝えて会社を盛り上げていきたいです。

患者様と向き合いながらの医療を。

2019年中途入社

吉田 司

組織開発課 課長
新守谷店勤務



転職理由は？

別の調剤薬局を経験し、近隣薬局で働きたいと思い、スカイへ転職。

やりがい

患者様から感謝されたり、私自身を認識されている時。

目標は？

薬剤師という職種にとどまらず、別の分野のこともできるように、挑戦する。また、新しいことを考え、挑戦していく。

26 INTERVIEW

社員紹介②

人・もの・情報を
活かして、人と人を
繋いでいきたい。

2021年中途入社

笹口 康幸

管理総務課 課長



転職理由は？ 新卒でドラッグストア入社。(17年勤務、内15年店長経験)
医薬品のスペシャリストになるべく転職。

やりがい 自分の役割は「人と人を繋ぐこと」だと思っています。
人・もの・情報を活かして円滑に物事を解決できた時が大きなやりがいです

目標は？ 外部・内部ともパイプ役として生産性の向上を軸に業務にあ
たっております。短期・長期の戦略を意識し、多角的に物事を判断し会社の
成長・人の成長に寄与していきます。

患者様の人生を
考えた関わり方を
していきたい。

2017年中途入社

横田 誠

組織開発課 課長代理
スカイ薬局青戸店 店舗責任者



転職理由は？
別の調剤薬局を経験し、近隣薬局で働きたいと思い、スカイへ転職。

やりがい
自分で考えて行動したことが成果につながる時

目標は？ 1つの業務にとらわれず、未病の時期から通院、通院終了後
のフォローなど薬を飲んでいる時期以外にもサポートを行いたい。また、出生
後から老年期の患者の人生を考えた関わり方をしていきたい。

27 INTERVIEW

社員紹介③

「戦略的な管理総務課」
を目指していきます。

2019年中途入社

朝倉 江里

アシスタントリーダー
管理総務課所属 守谷地区採用担当



女性のキャリア形成の
ために挑戦し続けます。

2016年中途入社

山崎 恵美子

アシスタントリーダー
水元調剤薬局 店舗責任者補佐
メディア部門、東京地区採用担当



転職理由は？ 歯科助手・総合病院クラークを経験し、子育てがひと段落したタイミングで、新たなステージでの挑戦のため、転職を決意。

やりがい 知識の更新が必要な職種のため、日々学びの場であるため、アップデートしていく大変さもあり、面白さもあります。

目標は？ リーダー候補の育成。「戦略的な管理総務課」としてのレベルアップ。「守りの総務」だけでなく、「戦略的総務」をモットーに、情報能力・分析能力・交渉力を身につけ、会社のステージアップに尽力していきたいです。

転職理由は？ 新卒でIT企業入社。育児と仕事両立できる職場を探して転職。

やりがい 満足いくサービスを提供できた瞬間や「採用担当が山崎さんだったから入社を決めました」と言われた時。

目標は？ 女性アシスタント初の役職者を目指しています！働く女性のキャリアアップのモデルになれるよう日々精進していきます。

28 MIND MATCH

マインドマッチ

向いている人

- 多職種の方と上手く付き合える
- 社交的でおしゃべりが好き
- 比較的温かな方
- チームワークを大事にする方



向いていない人

- ルーティンワークが好きな方
- 腰を据えて働く意欲に欠けている方
- 悲観的な方
- 後ろ向きな方



29 SHOPS

店舗紹介①



水元調剤薬局

- 〒125-0041 東京都葛飾区
東金町4-1-12-104
- 月曜～金曜 9:00～19:00
土曜 9:00～17:00
日・祝祭日 定休
- 03-3607-1670
- 主要医療機関
光仁会第一病院



スカイ薬局 新守谷店

- 〒302-0118 茨城県守谷市
立沢2058-10
- 月曜～金曜 9:00～18:00
土曜 9:00～17:00
日曜・祝祭日 定休
- 0297-44-5605
- 主要医療機関
もりい内科クリニック
寺本こども赤ちゃんクリニック



守谷調剤薬局

- 〒302-0102 茨城県守谷市
松前台1-16-11
- 月曜～金曜 9:00～18:00
土曜 9:00～17:00
日・祝祭日 定休
- 0297-45-6660
- 主要医療機関
総合守谷第一病院



スカイ薬局 青戸店

- 〒124-0012 東京都葛飾区
立石6-34-13
- 月・火・水・金曜 9:00～18:30
木曜 9:00～17:00
土曜 9:00～16:30
日・祝祭日 定休
- 03-5654-6866
- 主要医療機関
遠武内科・小児科/産婦人科



30 SHOPS

店舗紹介②



つばさ薬局

〒302-0102 茨城県守谷市
松前台1-16-10

月曜～金曜 9:00～18:00
土曜 9:00～17:00
日曜・祝祭日 定休

☎ 0297-20-6266

🏥 主要医療機関
総合守谷第一病院



守谷ふれあい薬局

〒302-0102 茨城県守谷市
松前台1-15-12

月曜～金曜 9:00～18:00
土曜 9:00～17:00
日曜・祝祭日 定休

☎ 0297-47-0007

🏥 主要医療機関
総合守谷第一病院



あかね薬局

〒125-0054 東京都葛飾区
高砂3丁目27-5

月曜～金曜 9:00～18:00
土曜 9:00～17:00
日曜・祝祭日 定休

☎ 03-3650-1839

🏥 主要医療機関
葛飾江戸川病院



絹の台ふれあい薬局

〒300-2436 茨城県
つくばみらい市絹の台2-4-13

月・火・金 9:00～18:00
水・木・土 9:00～17:00
日曜・祝祭日 定休

☎ 0297-25-3636

🏥 主要医療機関
ふなやま内科クリニック



31

CONTENTS

SNS リンク／サイト・動画QRコード



skysocmo3270



@SCchannel1670



SKY Co., Ltd.
株式会社スカイ



COSMO Co., Ltd.
株式会社コスモ



株式会社スカイ・コスモをもっと知りたい方へ

「株式会社スカイで働いてみたい!」「株式会社コスモをもっと知りたい!」という方は
下記からアクセスして情報をチェックしてください。



スカイ総務課
MAIL

tyouzaizigyoubusoumuka7117@gmail.com



SKY Co., Ltd.
株式会社スカイ

求人サイト

<https://skypharmacy.jp/recruit/>



COSMO Co., Ltd.
株式会社コスモ

求人サイト

<https://cosmo-pharmacy.com/recruit/>



CREA Co., Ltd.
株式会社クレア

求人サイト

<https://crea-kaigo.com/recruit.html>