

RECRUITING GUIDE 2025

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

2024.10



SKY Co., Ltd.
株式会社スカイ



COSMO Co., Ltd.
株式会社コスモ



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	49人 (内、薬剤師：25人)
店舗数	5店舗 (葛飾区2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

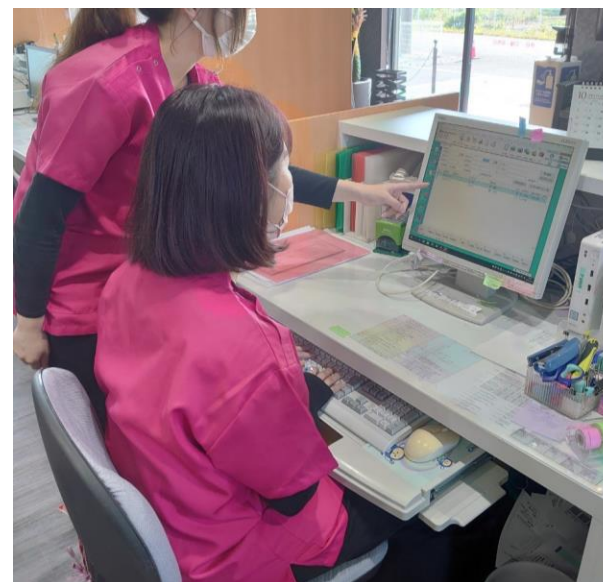


01 COMPANY PROFILE

会社概要

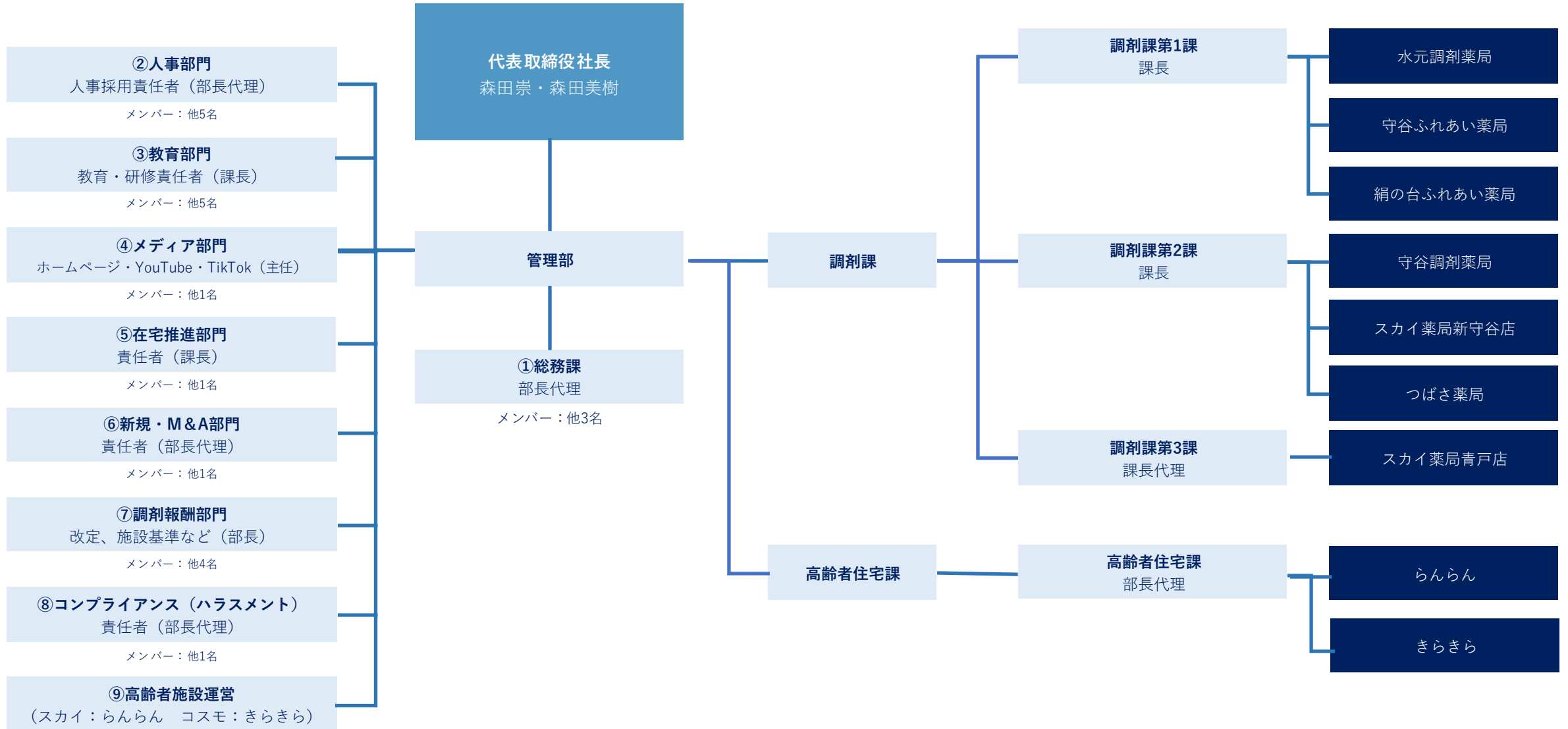


会社名	株式会社コスモ
所在地 (本社・管理部)	〒302-0102 茨城県守谷市松前台1-15-12
代表者	代表取締役社長 森田 美樹
資本金	300万円
従業員数	13名(内 薬剤師5名)
店舗数	2店舗 (茨城県守谷地区2店舗)
年商	4億1000万円
事業内容	医療機関の発行する処方箋に基づく医薬品の調剤及び、 医薬品の販売並びにこれに付帯する業務
主要お取引	アルフレッサ (株)、 (株) スズケン、 (株) メディセオ、東邦薬品 (株)、 (株) 京葉東和薬品



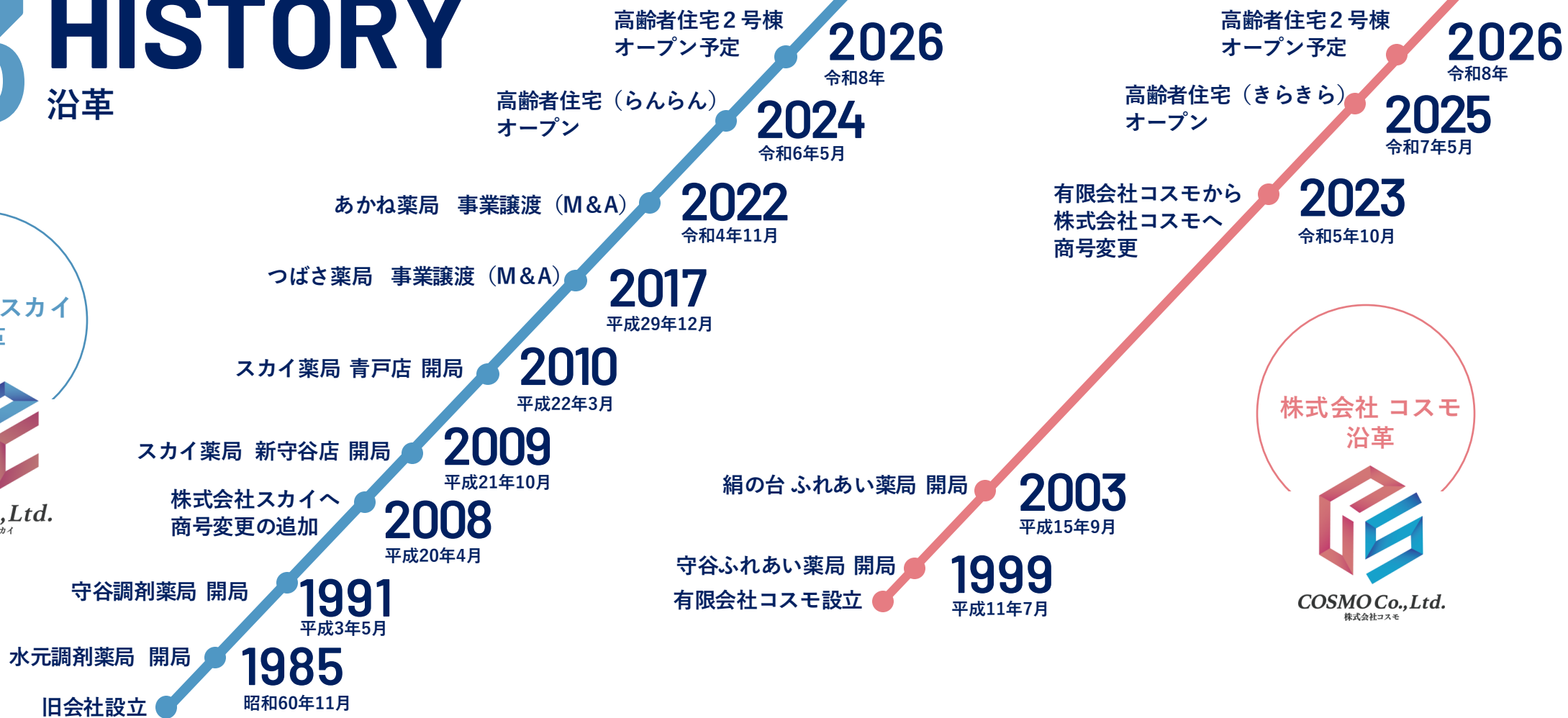
02 ORGANIZATION CHART

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。



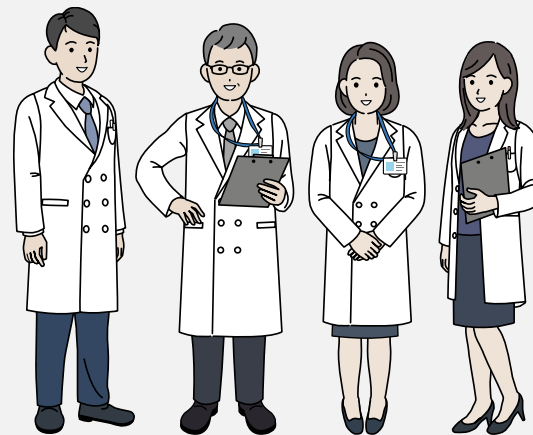
PROBLEM_02

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・コスモの取り組み 今後の展望①

01 無菌調剤室の設置

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・コスモの取り組み 今後の展望②

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
2号棟 令和7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・コスモの取り組み 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

ピックアップ

(株)メディナビ「missnon」

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
-

総務課



-
- 8:45** 入社・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



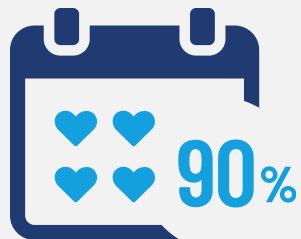
週休二日制
(4週8休)



休日出勤手当+
代休あり



バースデー休暇
あり



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

ライフステージの変化に対応



時短勤務による
準社員制度



育児休業取得率
100%



男性社員の
育児休業取得
実績あり

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。

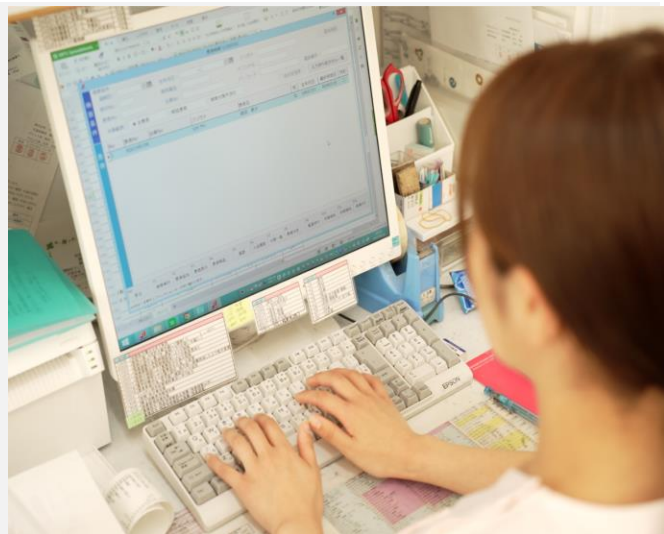
発注、在庫管理、レセプト請求、在宅、施設調剤、薬歴管理など薬剤師とアシスタントそれぞれの職務に合った教育をしていく。



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えもできています。

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

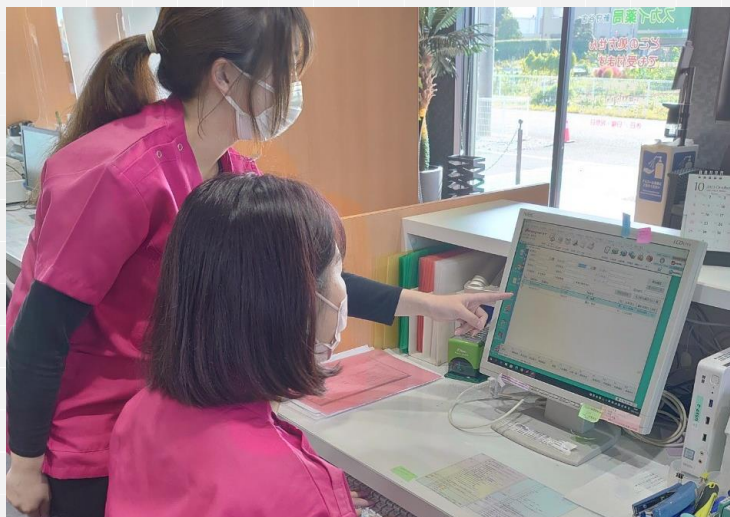


他店舗研修 (入社～1ヶ月)

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、従業員の習得度をあ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、不勤(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
	2	社会人

②入社までに教えること

教育研修	3	教育
	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
	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
	11	開店時
オペレーション	12	閉店時
	13	雨・雪
	14	様々な
	15	レセコ
EM操作	16	レセコ
	17	処方箋
	18	処方箋
	19	麻薬処
	20	自賠の
	21	労災の
処方箋の受付	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 本人(被保険者) 00000 ① 保険番号
被保険者証 令和0年0月0日交付

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

公費負担者番号	5408
公費負担医療の受給者番号	0134
患者氏名	〇〇
生年月日	昭和37年 4月2
区分	被保険者
交付年月日	令和 6年 7月2

問題2. 保険者番号・患者負担割合

【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
交付年月日 令和0
組合員氏名 東京
住所 東京都

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06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
90007017 女 平成08年01月09日生(27歳)
主保: 他家 06137202 3 4 9・8 8 2 (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

No.	調剤料	管理料	薬剤料/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
服薬(手帳有)							45
麻薬管理指導							0
服薬情報提供							0
薬剤師包括							0
時間外							0
リポトリール錠0.1							0
調剤後指導							0
特定医療②							0
分割(〇)減額							0

請求額計 590円 今回領収額 590円
前未収済 0円 現在未収済 0円

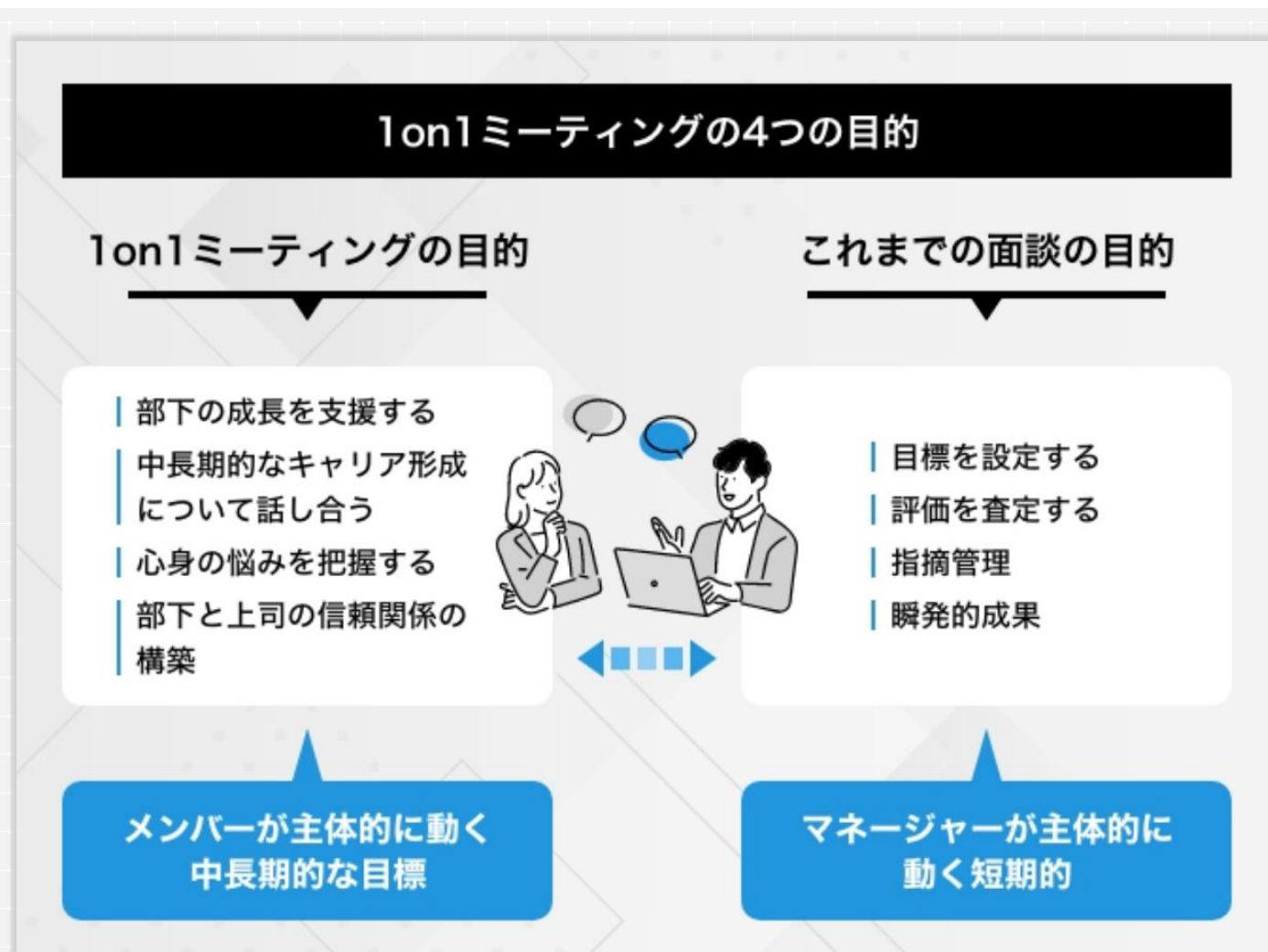
19 EDUCATION SYSTEM

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。

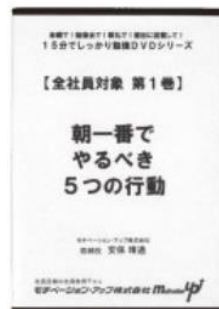
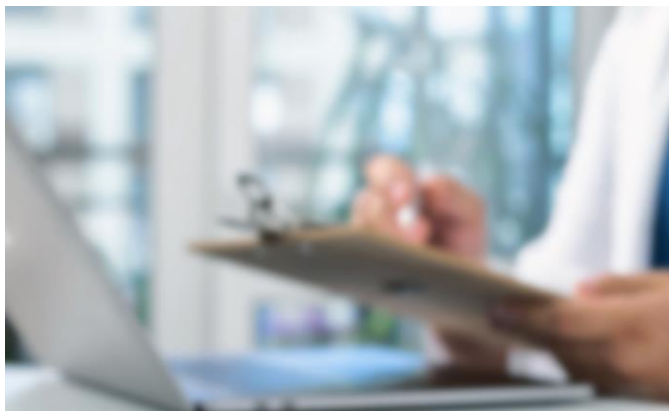


20 EDUCATION SYSTEM

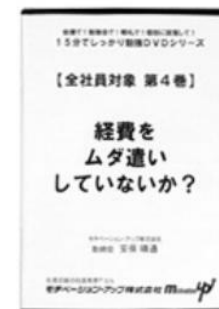
教育への制度⑥

モチベーションDVD研修 (入社してから継続的にやる)

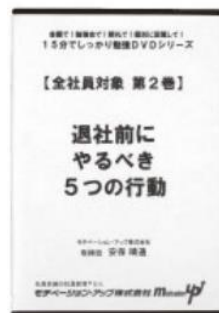
社会人としての知識を学ぶことを目的としてモチベーションDVD視聴を取り入れている。



- 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！



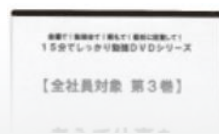
- 1 なぜ経費をムダ遣いしてしまうのか？
お客様が喜ぶいい仕事をするためにこそ経費を有効活用せよ！
- 2 本当に必要か？それとも欲しいだけか？
お客様が喜ぶいい仕事をするために絶対に必要な分だけを有効活用せよ！
- 3 ちゃんと考えずに経費をかけていないか？
経費を遣えるのは当たり前ではない！
ありがたみを理解せよ！
- 4 常に余分に用意していないか？
根拠なく余分に用意するな！
用意するのは常に適正数だけ！
- 5 ダラダラ仕事をしていないか？
あなたの1分1秒に人件費がかかっている！
ダラダラ仕事をするな！



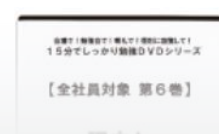
- 1 1日の復習をせよ！
復習を徹底するのはいい仕事をするぞ！という意欲の表れ！
- 2 報告連絡相談を明日に延ばすな！
習慣化してスケモレのない仕事を徹底せよ！
- 3 明日の準備を徹底せよ！
いいスタートが切れるのは前日の徹底準備のおかげ！
- 4 整理整頓清掃を徹底せよ！
仕事は整理整頓清掃までして終了！
後始末を徹底せよ！
- 5 手伝えることはないかとまわりに確認せよ！
自分のことだけでなく積極的に協力し合うチームワークある職場を作れ！



- 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 言われてないのにやって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し続けること！
- 2 すぐに答えを求めていないか？
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 理由と言ひわけの意味を理解しているか？
理由と言ひわけは正反対！
責任逃れをして自分を正当化するな！
- 2 理由と言ひわけの2つの特徴とは？
言ひわけは自己中心的な行動の1つ！
相手は全く求めていない！

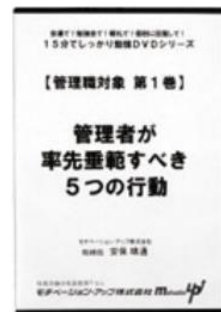
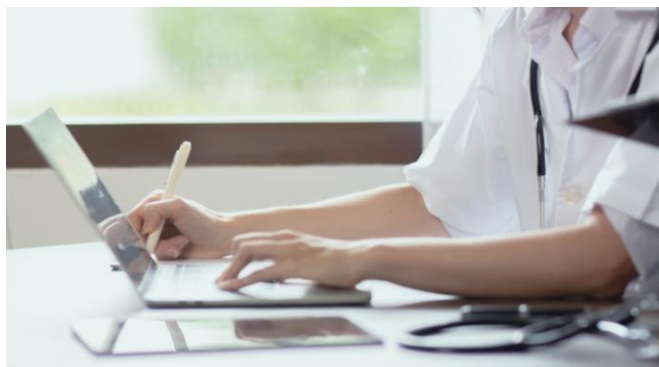
21 EDUCATION SYSTEM

教育への制度⑦

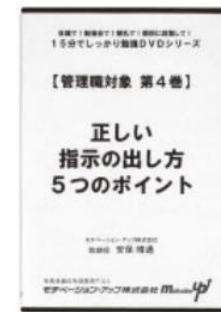
管理者研修 モチベーションDVD研修 (管理者向け)

対象期間：管理職者になってから

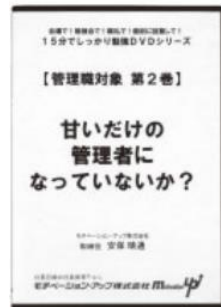
目的：社長と同じ目線で業務にあたり成果を出せる人材になれるよう、管理職としての心構えや部下を成長させるために、管理者の方に見ていただいているDVD。



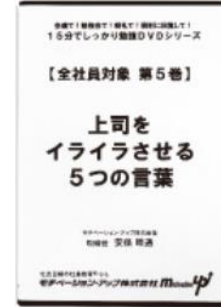
- 1 明るいあいさつを率先垂範せよ！
手抜きをして基本中の基本も実行しない管理者に責任ある仕事は任せられない！
- 2 約束の厳守を率先垂範せよ！
約束を厳守しない管理者はお客様や社長や同僚や部下など全ての信頼を失う！
- 3 整理整頓清掃を率先垂範せよ！
整理整頓清掃を徹底しない管理者の職場は自己中心的な仕事が増える！
- 4 報告連絡相談を率先垂範せよ！
報告連絡相談を徹底しない管理者は赤字仕事を率先垂範しているのと同じ！
- 5 挑戦することを率先垂範せよ！
慢心せず次々挑戦し「〇〇さんになりたい！」と尊敬される管理者になれ！



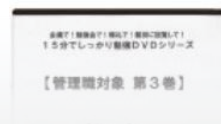
- 1 目的と完成イメージを理解させているか？
「何に使うのか？」が分からなければ根本的に仕事はずれ！
- 2 2つの納期を理解させているか？
明確な納期を伝えなければ部下はゆっくりマイペースで仕事をする！
- 3 進め方のアドバイスをしているか？
自分がしてほしい順番と部下が思いつかない進め方のアドバイスを！
- 4 どうなってる？と中間確認をしているか？
報告は待つものではなく自分から取りに行くもの！
- 5 部下のやる気が上がる激励をしているか？
部下は良かったところを自覚できなければ継続できない！



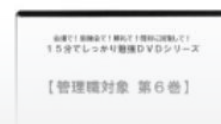
- 1 やさしいと甘いは全く違う！
苦手や嫌われたくないという自己保身は厳禁！
部下への甘さは自分への甘さ！
- 2 部下に嫌われたくないと考えるのは管理者失格！
部下に嫌われない管理者はお客様に嫌われる会社を作ってしまう！
- 3 見逃すな！指摘せよ！本気で叱れ！
本気で叱れないのは仕事の結果に対する責任感が低いから！
- 4 ほめるとおだてるをはき違えていないか？
正しくほめれば向上心が身に付き間違っておだてれば現状満足させる！
- 5 正しい行動が当たり前の職場を作れ！
まず自分が率先垂範して手本を見せる！
その上で部下を叱咤激励して巻き込む！



- 1 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が決めること！
- 2 言われてないのでやってません
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 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！
いい仕事をってもらうためにもっと部下に求めよ！



- 1 叱るの反対語は何が理解しているか？
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・コスモ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

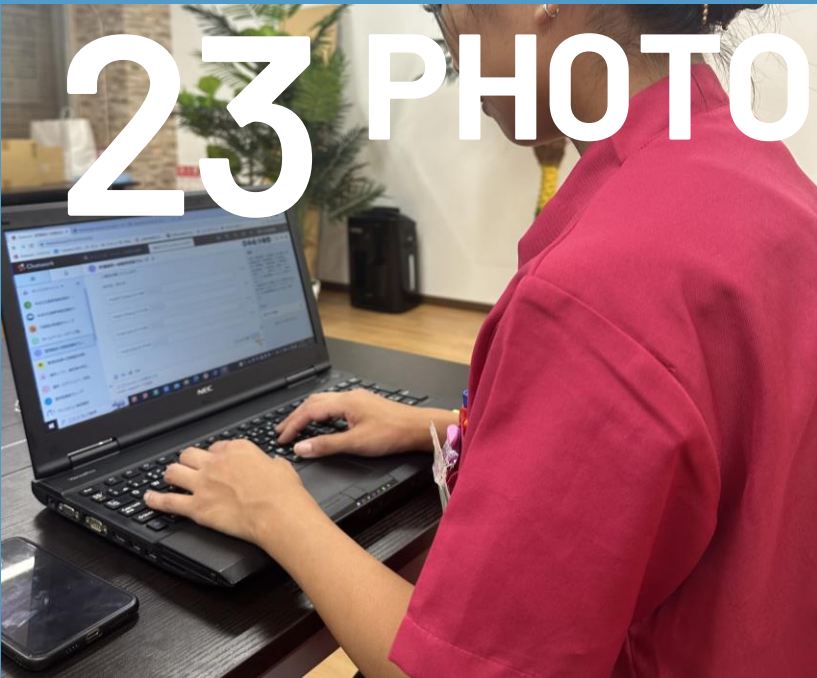
12月14日

フィードバック
面談

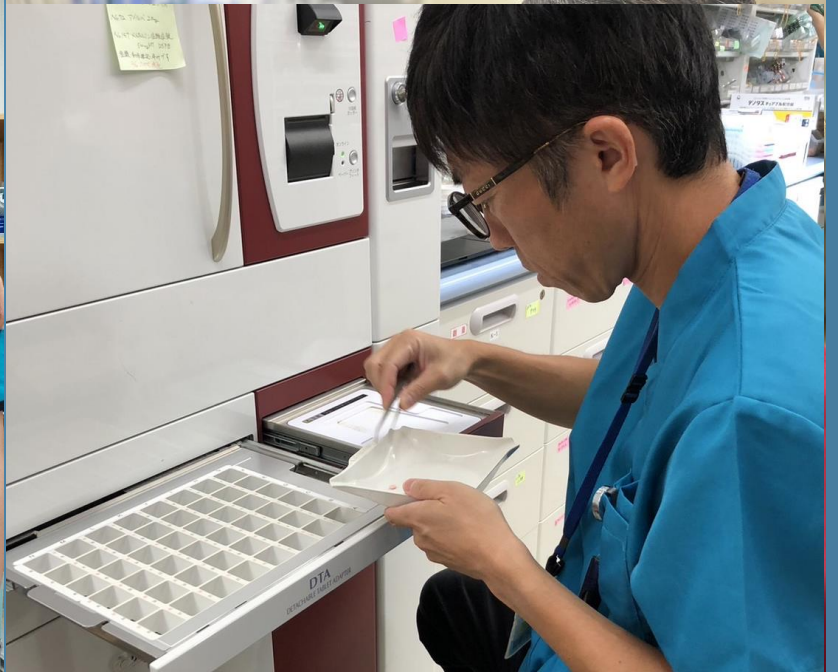
フィードバック
面談後会議

賞与支給

23 PHOTO GALLERY



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

調剤課 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

調剤課 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

管理部 部長代理



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

調剤課 課長代理
水元調剤薬局 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

「戦略的な総務課」
を目指していきます。

2019年中途入社

朝倉 江里

主任
総務課 守谷地区採用担当



人材育成で会社を
より強くしていきます。

2013年新卒入社

石山 明美

調剤課 アシスタントリーダー
守谷ふれあい薬局



転職理由は？ 歯科助手・総合病院クランクを経験し、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。

当社の魅力は？ 有休消化率が高く、パパ育休の実績もあるところ。子育てしながら働きやすく、私も育休を2回取得し時短勤務をしています。

やりがい 患者さんから感謝された時や、後輩の成長を感じたとき。

目標は？ 患者さん第一に考え、待ち時間の短い薬局を目指しています。そのために、アシスタント一人ひとりの能力アップを図るべく、アシスタントの育成、その先のサブリーダー候補育成に力をいれていきたいと考えています。

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



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



高齢者住宅 らんらん

〒300-0021 茨城県
取手市寺田4762-1

☎ 0297-84-6677

「年金内で暮らしたい」全
室個室でプライバシーも確
保。自分らしい暮らしをら
んらんで実現できます！要
介護でもご相談ください。



31

CONTENTS

SNS リンク／サイト・動画QRコード



skysocmo3270



@SCchannel1670



skycosmo_pharmacy



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。



スカイコスモ
総務課
MAIL

skysoumu7117@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/>