



WEBからの  
お申込みはこちら



## なりたい自分を見つける 新入社員研修 -2026年度-

### オンラインによる企業合同型の新人研修

新入社員を迎える春、夢や希望を抱き会社の門をたたき新入社員に対する研修の準備は出来ているでしょうか。社会人という新しい世界に降り立った新入社員にとって、仕事をするということは未知の世界です。生活を始めるうえで、どのような「夢」を持つのか、そしてどのようなスタートをしていくのかを考える重要な時期になります。社会人としてのマナーや考え方を学ぶ基礎教育の期間です。

新入社員にとっては一生に一度の新入社員研修です。企業としても学べる環境を整える必要があります。

#### ー薬局業界にあるあるー

- ・新入社員が入るが教育制度がない
- ・始めて採用が出来た
- ・大手のように時間を割くことができない
- ・同期がいないのでかわいそう
- ・座学等は2日程度で終了してしまう
- ・OJTが中心となってしまう



#### ーKaeの新人研修が解決ー

- ・各企業 1 人からでも参加可能
- ・オンライン研修で全国から参加可能
- ・参加者同士が同期となり刺激になる
- ・初めての採用でも、バックアップ
- ・業界知識や法規など薬局業界に特化した内容で構築

#### 対象

##### 新入社員

(医療事務・管理栄養士も参加可能です)

#### 方法

オンラインによるリアルタイム開催

#### 日程

全5日間

(4/13・14・15・16+5月中旬予定)

#### 時間

14:00~17:00

#### 費用

50,000円/人 (消費税別)

※研修内容は薬剤師向けとなりますが、アカデミックな内容は取り上げません。医療事務の参加希望も受け付けております。

#### その「OJT研修」ありますか

新入社員研修をやりたいという気持ちがあっても現場が忙しく「OJT」中心になってしまうという企業の悩みをよく聞きます。しかしながらこんなことになっていませんか？

おまかせ(O) ジョブ(J) トレーニング(T)

お前ら(O) 自分で考えろ(J) 頼るな(T)

教える(O) 自信がなく(J) テストばかり(T)

俺に聞くな(O) 自分でやれ(J) 頼むから(T)

こんなOJTから一緒に卒業しませんか？

「カリキュラム 例(2025年度)」 ※2026年度はこれまでのカリキュラムを一新しお届けいたします。

第1回	【ビジネス基礎編①】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社会人として (「働く」について考えてみる)</li> <li>・ 業務を進める基本 (報・連・相を学ぶ)</li> <li>・ コミュニケーション (ヒトは自分ではない)</li> </ul>
第2回	【薬局基礎編①】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 薬剤師が関わる法律、制度について</li> <li>・ 社会保障制度と保険薬局・保険薬剤師</li> </ul>
第3回	【薬局基礎編②】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 薬局の取り巻く環境を知る</li> <li>・ 調剤報酬の理解</li> </ul>
第4回	【ビジネス基礎編②】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ マーケティングについて考えてみる</li> <li>・ なりたい自分、「夢」について考える</li> <li>・ 1か月の目標設定</li> </ul>
第5回	【ビジネス基礎編③】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1か月の振り返りと成長の確認</li> <li>・ 社会人としての決意 (プレゼンテーションによる発表)</li> </ul>

※研修はオンラインビデオツール、およびグループセッションの機能などを利用します。

新社員にとっては一生に一度の新入社員研修・思い出になる研修を

## 『なりたい自分』を考える・見つける

働き方の多様化、価値観の変化は従業員を雇用し企業を経営していく中で大きな課題となっています。「夢を持つ」「夢を叶える」という働き方が地盤だった時代もあればそうではない時代もあります。新入社員の該当するZ世代は「夢のない世代」とも呼ばれます。「夢を持て」という過度な言葉は、精神的な負担をかけるドリーム・ハラスメント(ドリハラ)と呼ぶこともみたいです。しかしながら、学生時代と違い多くの方が四半世紀以上を人生を仕事に費やします。働くことに対する「継続的動機」(モチベーション)が必要なことも事実だと思います。

当社合同新入社員研修ではこれまで100名近くの新入社員の方と学んできました。「夢(目的)のない世代」も強く感じているところです。2045年に向かって薬局は一層の変化が起きる(求められる)業界でもあります。業界のことを知り、これからのことを考え何をしていきたいのかを参加者同士の交流も含めながら一緒に考えていきたいと思っています。



株式会社Kaeマネジメント  
代表取締役 駒形公大

## ■ お申込み

FAX : 03-5829-6679 Mail : seminar@kae-management.com

会社名		電話 番号	
担当者		予定 人数	
アドレス	※担当者のアドレスをご記入ください		
住 所	〒		

※お申込人数は予定参加人数で構いません。国家試験合格発表後、正確な人数の確定をお伝えくださいませ

【お問合せ先】 株式会社Kaeマネジメント 東京都台東区浅草橋3-1-1 TJビル3F  
TEL : 03-5829-6659