

4つの職種の転職サイトでそれぞれ三冠を受賞

医師

- 初めての転職で選ばれる 医師転職サイトNo.1
 - スキルアップ・キャリアアップに強い転職サイトNo.1
 - お勧めしたい医師転職サイトNo.1
- 日本マーケティングリサーチ機構調べ (調査月:2022年4月)



看護師

- 東京・神奈川の看護師転職に強いサイトNo.1
 - 注目の看護師転職サイトNo.1
 - コンサルタントのサポート力が信頼できるサイトNo.1
- 日本マーケティングリサーチ機構調べ (調査月:2021年4月)



薬剤師

- はじめての転職で使いたい 薬剤師転職サイトNo.1
- 20代、30代に強い薬剤師転職サイトNo.1
- 薬剤師のハイクラス転職に強いサイトNo.1



※日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要:2021年11月期_ブランドのイメージ調査

登録販売者

- 店長・副店長経験者に強い 登録販売者転職サイトNo.1
- 登録販売者の転職に強い会社No.1
- 20、30代に強い 登録販売者転職サイトNo.1



日本マーケティングリサーチ機構調べ (調査月:2020年12月)

医療従事者派遣・紹介事業

株式会社メディカルリソース



事業の強み

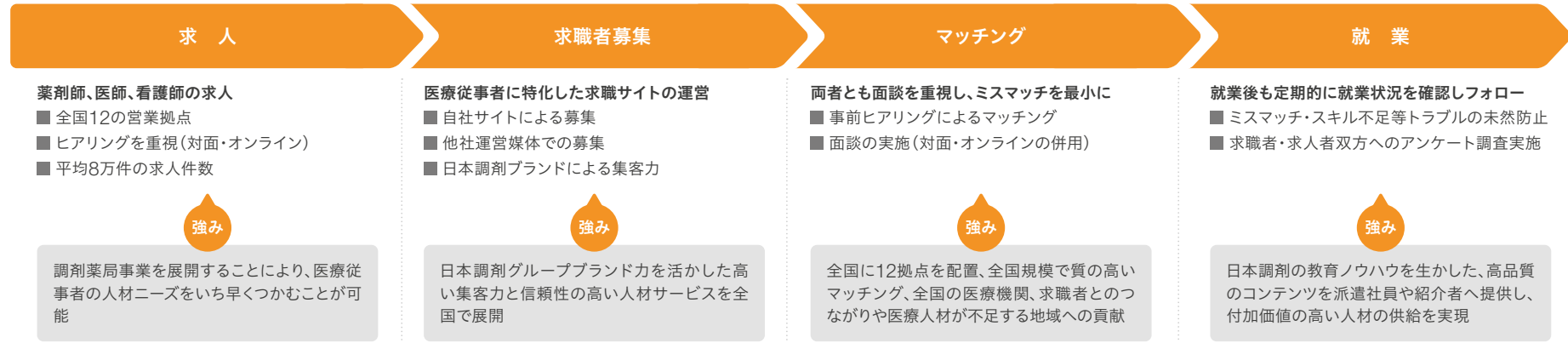
- 1 医療従事者に特化した人材事業ポートフォリオ**
薬剤師を主力に、医師(産業医を含む)、看護師、登録販売者など、医療従事者の人材事業に特化。
- 2 各種認定等の取得に裏打ちされた質の高い人材サービス**
■ 4認定取得
- 3 日本調剤グループの高いブランド力とシナジーの活用**
■ 日本調剤グループのブランド力 ■ 日本調剤グループの教育ノウハウを活用

人と「会う」姿勢を大切に、事業拡大を図る

人材ビジネスにとって求職者(医療従事者)や求人者(医療機関・企業)とのコミュニケーションが大変重要であると捉えています。メディカルリソースでは、求職者や求人者と「会う」姿勢を大切にしており、拠点を全国に配置し、実際に会ってお話できる体制を整えてきました。電話や書面だけでは伝わりにくい細かなニーズをくみ取り、求職者・求人者双方の要望にマッチした提案をすることで皆さまに満足いただき高い信頼を得ています。



医療従事者派遣・紹介事業のバリューチェーンと競争優位性



マーケット環境

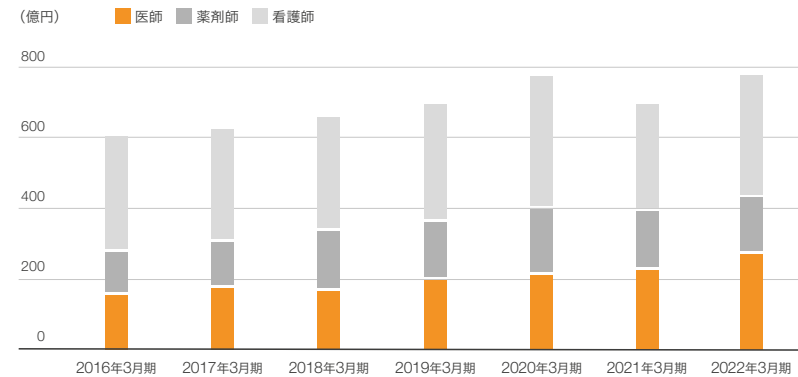
令和3年度の人材紹介の市場規模は、薬剤師160億円、医師271億円、看護師348億円となっています。新型コロナウイルス感染症の影響を受け厳しい状況が続いていた薬剤師事業については回復傾向にあり、また医師・看護師紹介の市場規模は拡大いたしました。

一方で、機能別薬局の認定制度の開始等により、優秀な薬剤師のニーズについては今後拡大余地が見込めます。また、医師・看護師の市場規模は薬剤師と比較しても非常に大きいため、さらなる紹介事業の拡大が見込めます。

今後も当社が築いてきたブランド力・信頼性・会うという強みを生かし、さらなる事業拡大に向けて取り組んでいきます。



医師・薬剤師・看護師マーケット規模



出典:厚生労働省 職業紹介事業の事業報告の集計結果について



成長戦略

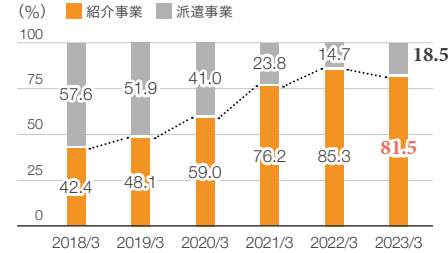
紹介事業の拡大によって、高い収益性を確保し、バランスのとれたビジネスポートフォリオへ

当社は薬剤師派遣において、業界No.1の強みを持っています。一方で、紹介事業を拡大することで高い収益性を目指しつつ、バランスのとれたビジネスポートフォリオへ移行しつつあります。

今後、かかりつけ薬剤師[※]需要の増加を捉えて、薬剤師紹介を伸展させ、加えて医師・看護師・登録販売者等の分野における紹介事業も拡大させることで、さらなる高い成長を実現していきます。

また日本調剤グループにありながら、内部取引は0.2%にとどまり、より一層求人者である医療機関・企業と求職者である医療従事者へのサービスを拡大していきます。

粗利率



外部売上高
99.85%

売上高
構成比
(2023年
3月期)

※かかりつけ薬剤師とは患者さまの服薬状況(処方薬と市販薬等すべてを含む)を把握し、飲み残しの有無や副作用の発現を継続的にモニタリングし適切な指導を行うため、長期的な対応が求められます。そのため、かかりつけ薬剤師には下記の要件が求められます。

かかりつけ薬剤師の要件

1. 保険薬剤師として、3年以上の薬局経験があること
2. 当該保険薬局に週32時間以上勤務していること
3. 当該保険薬局に1年以上在籍していること
4. 薬剤師認定制度認証機構の研修認定を取得

4種類の外部認定に裏打ちされた信頼性の高いサービスにより、求職者と求人者の顧客満足度を高める

当社では、きめ細かいカウンセリングによるマッチングクオリティの向上を長年にわたり積み重ねてきました。大切な個人情報をお預かりする企業としてプライバシーマークも取得し、質が高く信頼性の高い紹介・派遣事業を実現しています。これらの認証マークを取得している企業は、人材紹介・派遣サービスの質の高さだけでなく、事業の健全性やコンプライアンスの管理体制など、多くの項目を満たしている証となっております。メディカルリソースでは右に示す4認定を取得しておりますが、これらの認定すべてを取得している企業は全国で2社のみであり、信頼性の高い人材サービスの提供を通じて「すべての人の『生きる』」向き合う」の実現に貢献しています。

ファルマスタッフ4つの安心

薬剤師の皆さまの転職成功を支えるために4つの安心をご提供いたします。



「職業紹介優良事業者」認定

求人者と求職者の適切なマッチングの促進に取り組む企業として認定されています。



「医療分野における適正な有料職業紹介事業者」認定

一定の基準を満たした、「適正な有料職業紹介事業者」として認定されています。



「優良派遣事業者」認定

派遣社員のキャリア形成支援や労働環境の確保などに取り組む認定されています。

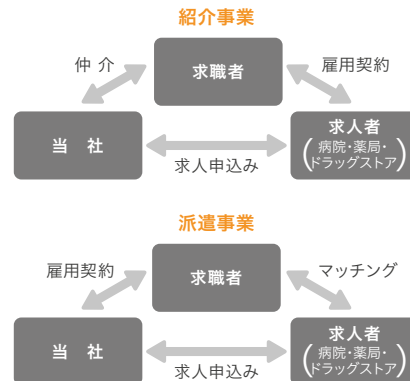
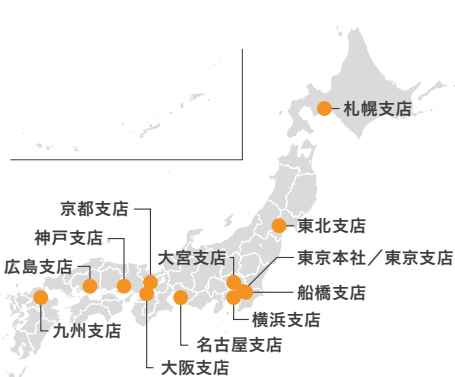


「プライバシーマーク制度」認定

厳密な管理基準に従って、求職者の個人情報を適切に取り扱っております。

※取得企業数：職業紹介優良事業者認定 35社/優良派遣事業者認定 144社/プライバシーマーク 17,462社/医療分野における適正な有料職業紹介事業者認定 28社

※認定取得企業より、4種類の認定をすべて取得している企業を抽出(JIPDEC/職業紹介優良事業者一覧/優良派遣事業者一覧/適正認定業者一覧)(2023年6月12日時点)





事業展開

薬剤師事業

■ 薬剤師・薬学生の採用支援

対象: 調剤薬局・病院・ドラッグストア等

全国12拠点で、調剤薬局・病院・ドラッグストア等の薬剤師採用を支援する「ファルマスタッフ」を運営。事業開始より求人者と求職者の双方に「お会いする姿勢」を重視している当社では、詳細なヒアリング情報と、書面や電話だけでは分からない情報に基づいて人材をご紹介することが強みです。

ブランド力

医療業界内で圧倒的な「ブランド力」を持ち、教育レベルの高さでも知られている日本調剤グループが手掛ける人材事業として、メディカルリソースでは、高品質の教育コンテンツを派遣社員や紹介者に提供し、付加価値の高い人材の供給を実現しています。派遣・紹介先の薬局向けには、日本調剤グループの薬局運営のノウハウを生かした業務支援プラン等付加価値の高い支援サービスを提供することなどにより、ブランド力の向上に努めています。

会う

当社では全国に拠点を配置し、医療従事者の方と「会って」Face to Faceの転職相談を実施し、直接お話を伺うことで得られる情報を重要視しています。労働条件のみならず、職場環境や求職者の方々のニーズをくみ取り、求人をご提示することを大切にしています。

人生が大きく関わる働き方に関して、ブランド力による安心感のみならず、直接お話しいただくことにより信頼感を高めています。

求人者には、最新の転職市場に関する詳細な情報提供や高いマッチングクオリティの提供を実現し、求職者と求人者側の採用担当者双方にとって、Win-Winとなるように取り組んでいます。

質の高いマッチングクオリティ



ブランド力

集客力

薬剤師事業の強み

会う

教育

集客力

求職の有無にかかわらず、薬剤師は向上心が高く、日々新しい情報にアンテナを張り巡らせている方が多くいます。また、薬剤師は医療従事者としてより高度な専門知識を求められるようになるため、下記のような情報Webサイト(ファルマラボ)のニーズは年々高まっています。これらの状況に対応し薬剤師のキャリアに寄り添うことによって、より一層信頼される媒体となるべく、継続して取り組みを行っています。



教育

当社では、高品質のコンテンツを派遣社員や紹介者に提供し、付加価値の高い人材の供給を実現しています。調剤薬局事業の薬局現場で確立された高度な教育システムは、他社には決して真似のできない強みとなっています。

薬剤師向けコンテンツ

JPラーニング	認定薬剤師の資格取得に必要な受講単位に対応するe-ラーニング教材。1,000ページを超える充実の内容を提供。
薬剤師向けセミナー	薬剤師に必要な調剤医療知識や業界動向を学べるセミナーを年に数回実施。
ホワイトペーパー	「業務に役立つ・学べる」をメインコンセプトに著名人によるコラム、業界研究、薬剤師のライフスタイルを豊かにするためのコラム等の配信。
薬トレ	日本調剤監修の調剤テキストをスマートフォン向けにアプリ化して提供。調剤報酬改定にも対応。

薬局向けコンテンツ

経営セミナー	日本調剤の経営ノウハウを学ぶことができる薬局経営セミナー。
業務支援プラン	薬局運営のさまざまな課題をセミナーと実務研修を通して解決する法人向けプログラム。



医師事業

■ 医師の採用支援、産業医業務サポート

対象：病院・クリニック・老人保健施設・企業等

東京・札幌・名古屋・大阪・福岡を中心に都市部から地方圏まで展開。多様化する医療機関のニーズに応えるべく、医療業界専任の担当者が採用活動を支援します。

医師事業は、2017年度から取り組みを本格化し、2018年4月には全国展開を開始しました。グループ内で調剤薬局事業を展開していることで、当社には医師の開業ニーズをいち早く捉えることができる優位性があります。また、調剤薬局事業の店舗開発を行うMC面対応営業部との連携などによりシナジーを発揮し、医師の紹介事業を拡大しています。

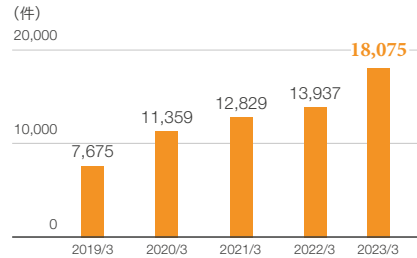
2023年3月期は、新型コロナワクチン接種関連業務の需要もあり、業績は順調に拡大しております。医師の働き方改革、タスクシフト・タスクシェアリング推進により、看護師や薬剤師をはじめとする他職種に、医師の業務の一部を任せる「業務移管」、医師の業務を複数の他職種で分け合う「業務の共同化」が進む事が予想され、薬剤師・看護師事業と連携しつつ、今後も事業の拡大が見込まれます。

また2021年4月以降は、新型コロナワクチン接種の需要に伴い全国の自治体と企業の職域接種に対し、医師を紹介することで社会的な貢献にも寄与することができました。



2023年3月期の求人件数増加

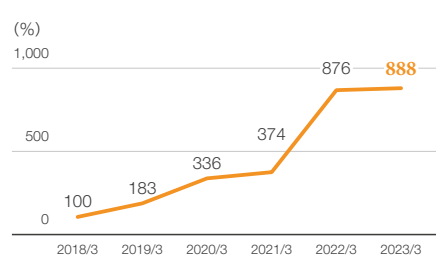
医師事業 求人数推移



※ワークスドクターズ統合に伴い、医師事業に合算いたしました。

2023年3月期の売上高に貢献

医師事業 売上高成長グラフ



※2018年3月期の売上高を100%とした売上高の推移

産業医事業

■ 全国の事業場へ業務委託による産業保健業務支援

対象：企業・官公庁等

東京を中心に全国対応。それぞれの事業場（一般企業および官公庁）のニーズに合わせて産業医業務専任の担当者が業務委託による産業保健業務を支援および産業医・産業保健師の採用活動を支援します。

医師事業重点推進戦略の一環として、2020年11月に産業医事業に参入。企業経営において重要性を増す健康経営の要請に応え、ヘルスケア領域での事業拡大を推進します。メディカルリソースが持つ医師紹介実績や全国規模の営業体制を活用し、産業医業務提供事業の全国への展開を図り、業容をさらに拡大、企業の健康経営には欠かせないメンタルヘルスを含む健康管理を中心とした労働衛生管理へのさまざまなニーズに幅広く対応していきます。

企業経営において重要性を増す健康経営の要請により一層応えるため、ヘルスケア領域での事業拡大を目指すためにHPを新たに立ち上げ、ロゴも一新いたしました。ロゴは長寿のシンボルである六角形と従来のロゴカラーのベースとなる健康を意味するあんずをモチーフにしております。

(株)メディカルリソース 産業医の紹介/産業医業務の紹介サービス



職場のヘルスケア



看護師事業

■ 看護師の採用支援

対象：病院・クリニック・訪問看護ステーション・高齢者施設・企業等

エリア特化だからそのスピーディーな紹介で看護師採用を支援しています。豊富な実績と経験をもとに、看護師の転職市場を的確に分析し、転職を成功に導くノウハウを蓄積。さらに、医療業界専任の担当者を配置しており、各エリアの特性や求職者の傾向を把握しています。

看護師事業においては、求職者が使いやすいように2019年8月にWebサイトをリニューアルを実施しました。

継続的に人員を増強し、看護師の方に寄り添う営業を実施してまいりました。その結果コンサルタントのサポート力が信頼できるサイトNo.1に輝くなど、高い評価をいただいています。事業としても堅調な立ち上がりを見せており、今後もさらなる拡大を目指して取り組んでいきます。



登録販売者事業

■ 登録販売者・調剤(医療)事務の採用支援

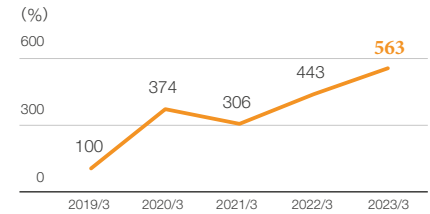
対象：ドラッグストア・調剤薬局・量販店・ホームセンター等

一気通貫の対応で、マッチング精度の高い登録販売者採用を支援しています。医療業界専任担当者が、企業さまの対応から求職者の対応まで首尾一貫して取り組むことが強みです。

一般用医薬品(OTC)のうち、第二類と第三類を販売する資格を持つ登録販売者に対する求人需要が高まっており、一般用医薬品の取り扱いを拡大するドラッグストアやコンビニエンスストアを始め、多くの場所で需要が拡大し市場規模も拡大を続けています。当社では2019年3月期より新規に事業を展開しており、2021年3月期の売上高は新型コロナウイルス感染症の影響により前年対比で減収となりましたが、2022年3月期以降は、取引先数の増加等もあり、増収となっております。

2020年3月にはWebサイトをリニューアルし、多くの登録販売者の方にご支持いただき、登録販売者の転職に強い会社No.1に選ばれました。

登録販売者事業 売上高成長グラフ



※ 2019年3月期の売上高を100%とした売上高の推移

メディカルリソースの理念

ミッション

「人」の可能性と新たな価値を追求し、
ともに今を超えていく

『もっと輝ける未来があるはずだ』その思いをともに叶えていきたい。
誰よりも「人」の可能性を信じ、
一人では気付くことができなかった価値を引き出していく。
私たちは、より良い未来の実現に向けて、絶えず成長し、向き合うその
「人」と、ともに今を超えていきます。

ビジョン

「人」と「医療」そして「ヘルスケア」の
未来を創るパートナーへ

私たちが思い描く未来は、いつも「人」が主役です。
「人」の幸せを思い、時には寄り添い、時には先導する。
一人ひとりに向き合うことで、「人」だからこそ実現できる豊かな「医療」、
そして「ヘルスケア」を支え、社会に貢献していく。
未来を創るパートナーとして、選ばれる存在になります。

バリュー

基本姿勢

何事にも誠実に。私たちは「人」に向き合います。

行動指針

チャレンジする 現状に満足することなく、絶えず成長し続けます。

協働する 当事者意識を持って、ともに考え行動し、
相乗効果を高めます。

期待を超える 本質を追求し、『想像以上』を提供することで、
感動を与えます。