

MK STYLE

栗原医療器械店 人材像コミュニケーションマガジン

vol.3
2022/05

2 KURIBARA's CARTE

- 4 一問一答 “自律／自立” な人の本音
- 5 栗原の週末。
- 6 About, MK STYLE

選ばれ続けるパートナーへ
株式会社 栗原医療器械店
KURIBARA MEDICAL INSTRUMENTS





エージェント営業本部
オリンパス営業部
川上 美由紀さん

まずは、やってみる。 製品と向き合ってみる。 結果はきっとついてくる

—— “今しかできないこと”、それが栗原医療との出会い

「やってみたい!」と思ったことには、なんでも挑戦してみたいと思っています。就活の際、最初は資格を生かして病院に入職しようと考えていましたが、仲の良い先輩が営業職に進んだことをきっかけに、病院以外の選択肢を考えはじめ、栗原医療器械店と出会いました。

入社後は、当時のエンドスコープ&ウロロジー営業部に所属し、内視鏡全般の営業を2年ほど経験した後、現在はオリンパス製品を扱う専門営業として活動しています。オリンパス営業部という新部署への異動となり、当初は「先生方の希望に柔軟に応えられないのでは?」といった不安が大きかったです。しかし、今はオリンパスさんと協力し、同じ目標に向かって連携をすることで多くの目標を達成することができています。今後も、先様とより良い関係性を築きながら、部署として着実に前進していきたいと思います。

—— 喜びを糧に、“自販力”の高い専門営業へ

現在は、総合病院をメインに担当しています。先生方との関係性構築をはじめ、院内にある機器の状況把握に努め確実な予算執行ができるように活動をしています。また、それらと並行して、クリニックに対するオリンパス製品へのリプレースに向けた活動や他社施設におけるPR活動もしています。2022年度は備品の獲得、消耗品のさらなるベースアップをはかり計画目標数字達成を目指します。

営業は常に数字に追われる厳しい仕事ではありますが、自身の活動を通じて、オリンパス製品の導入を決めてくださったときの喜びは何にも変えられません。今後も製品知識をさらに深めながら、現場での立ち回りを磨きつづけることで、「自販力」の高い専門営業として成長していきたいと思っています。



2018年、新卒入社。純粋な興味から医療系の大学に進学し、在学中に診療情報管理士を取得。そのまま実習先の病院へ入職しようとしたものの、「今しかできないことをやってみたい!」との思いから医療系の営業職を希望し、栗原医療器械店へ入社。旧エンドスコープ&ウロロジー営業部に所属し、内視鏡の営業を経験した後、2020年7月にオリンパス営業部へ異動。オリンパス製品の専門営業を担当している。

知識を、経験を、信頼を積み重ね、

一人のプロフェッショナルとして

—— 原動力は、医療が紡ぐ喜び

イメージング営業部に所属し、エコー専門のアプリケーションとしてデモや納品時の取り扱い説明・設定調整、立会いを行うほか、商談の際はエリアセールスに同行して商品のご紹介なども行っています。入社当初は「画像診断機器ってなに？」の状態でしたが、研修や普段の業務に加え、医療従事者向けの教則本を読んだり、メーカー主催のオンラインセミナーに参加するなど、一つひとつ着実にインプットを重ねています。

ただ、覚えても覚えても知らないことが毎日のように出てくるため、医療知識の奥深さに打ちのめされそうになることもあります。しかし、産婦人科に立会いに入った際に、先生が妊婦さんのお腹にエコーを当て、赤ちゃんが元気に動いているのを見て喜んでいる様子を見ると、自分の仕事の意義深さを改めて実感し、もっと頑張ろうという気持ちになります。

—— 栗原医療のアプリケーション第一人者として

課長クラス向けに開催している「エコー研修」に、メーカー担当者さんと共に講師として参加しています。年次が上の方に操作方法や機能についてレクチャーするのは緊張しますが、エコー専任のアプリケーションとして社内の方に覚えていただき、営業先に連れて行っていただけるように頑張っています。

確かに、エリアセールスの方から直接メーカーに問い合わせれば話は簡単ですが、そこに私が入ることによって、メーカーさんの工数を大幅に減らし、仕切り価格を抑えていただくことでコスト削減につながります。そのためにも、まずは社内の方に「エコーのことなら、中島!」となるように、社内認知度アップを目指しています。今後は、取り扱いメーカーの知識を増やしていくことで、最終的には主要メーカーのエコーなら、全て自分だけで完結できるようになりたいです。また、それと並行して、アプリケーションの裾野を広げる活動にも挑戦していきます。

Profile

2020年、新卒入社。得意な英語を生かしたいと、大学では英米文学を専攻。当初はメーカーへの就職を希望していたが、就活のタイミングで自分の身の回りの人が倒れたことをきっかけに医療業界を志すように。そうしたなか、説明会や選考過程で感じた社員の「人柄の良さ」に感銘を受け、栗原医療器械店への入社を決意。以来、イメージング営業部に所属し、画像診断機器のアプリケーション第一人者として活躍中。



プロダクトセールス営業本部
イメージング営業部

中島 優那さん

KURIBARA'S CARTE

Q1

業務を通じて、
自分の中で変わったことは？

環境は、
自分で作るもの！

以前は、「与えられた環境で頑張ろう!」という思考でしたが、最近になって、今いる環境を良くできるかは自分次第だと感じます。コロナ禍で現場に出る機会が少なく、落ち込むこともありましたが、このように考えられるようになってからは、前向きに取り組めるようになったと思います。

Q2

オンオフ問わず、
目標とする人は？

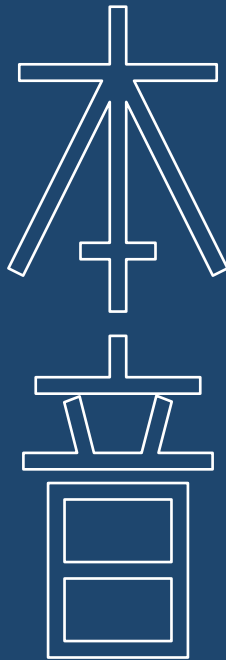
いつかは、
井上さんのように

元GE（メーカー）の井上さんです。アプリとして10年以上活躍されていて、私の入社時に3カ月間のトレーニングを担当いただきました。知識量はもちろん、教え方や講師としての姿勢も尊敬しています。私もいつか井上さんのようになりたいです。

一問一答

自律／自立

な人の



一問一答形式で、
仕事やプライベートにまつわる
本音を伺いました。

Q1

業務を通じて、
自分の中で変わったことは？

できるが増える。
だから、楽しい

以前は言われたことをやるだけで、精一杯でした。しかし、経験を積み重ねていくなかで、いろいろなことが分かるようになり、少しずつですが達成できることも増えてきました。日々仕事を楽しんでいると感じます！

Q2

仕事において、
最も大切にしていることは？

自分なりの
プラスα！

プラスαを考えて行動することです。いただいた仕事や要望にストレートに応えるだけでなく、そこに自分なりの付加価値をつけてお返しすることを心がけています。

中島さん の本音

Q3

あなたの強み、弱みは？

「つながり」をもっと広げたい！

周りの方との「つながり」が私の強みであり、弱みでもあります。アプリは周りの方の協力なしでは成り立たない活動のため、周りの方々にとっても助けられていると強く感じます。今後は、社内でアプリの認知度をさらに上げられるよう、つながりの輪を広げていきたいと思っています。

Q4

あなたが目指す5年後の姿は？

アプリの裾野を広げる人財に

栗原のアプリという役割を確立させるための「第一人者」になりたいと思います。今はまだまだ駆け出しで実稼働できていないのが現状ですが、自分の動きで少しずつ社内外に浸透させていければと思います。

Q3

もし、栗原医療にいなかったら
何をしていた？

病院の事務職だったかも？

大学で医療福祉関係の資格を取得していたので、病院の事務職という選択肢もあったかもしれません。しかし、営業として自分が提案した製品が採用され、患者さんの治療に貢献できていると思うと、今の仕事を選択して本当に良かったなと思います。

川上さん の本音

Q4

あなたが目指す5年後の姿は？

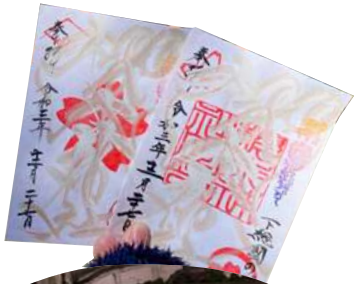
チームのけん引役として

施設やメーカー、社内など、多方面から頼られる存在となり、所属チームを引っ張っていきたいと思っています。



栗原の週末。

「MK STYLE」を実践する皆さんに、
週末の過ごし方を伺いました！



遠出のお供は 御朱印帳！

プロダクトセールス営業本部
イメージング営業部
中島 優那さん

基本インドアなので、家でのんびりドラマを見たり、漫画を読んだりすることが多いです。ただ、遠出をする際は、必ず地元の神社に寄って御朱印を集めています。もともと神社の雰囲気が好きだったこともあり、大学時代に初めて御朱印帳を買って以来、出かける時は御朱印帳を持ち歩くようにしています。神社ごとに字体や雰囲気が異なったり、季節によってデザインが変わったりするため、形として残るのが気に入っています。自分自身リフレッシュになりますし、母親と一緒にいくことも多いので以前に比べて親子の時間が多くなりました。コロナ禍が落ち着いたら、ぜひ47都道府県を制覇したいと思います。



御朱印集めて、気分もリフレッシュ！



気のおけない仲間たちと、川辺でバーベキュー



友との時間が 最高のリフレッシュ

エージェント営業本部
オリンパス営業部
川上 美由紀さん

学生時代の友人とお出かけをしたり、アウトドアをして過ごすことが多いです。お互いのことをよく理解しているので居心地が良く、友人たちが仕事等で頑張っている話を聞くと「自分ももっと頑張ろう!」という気持ちになります。週末の楽しみがあることで、仕事もメリハリをつけて取り組んでいると思います。これからもこの縁を大切に、定期的集まってコミュニケーションをとっていきたいと思います。今後も、旅行などに出かけることで、どんどん思い出を増やしていきたいです。

About,

MK STYLE

栗原医療器械店が掲げた新たな人材像「MK STYLE」。
策定に関わった人たちに、込められた思いやそのこだわりを伺います。

策定に関わった皆さん

ヒューマンリソース統括本部 統括本部長 山田 和弘
社長室 室長 吉野 今久
社長室 総合企画部 部長代理 浅賀 太一
社長室 参与 古賀 広樹
社長室 コーポレートコミュニケーション部 土屋 光

PART

02

気づき、学び、考える



循環の輪を広げることで、栗原医療の成長を加速させる

「気づき」「学び」「考える」の結び付きについて教えてください。

皆さんが行う業務は、すべからず誰かの課題解決につながっています。どんな仕事も、まずは周囲の課題や困りごとへの「気づき」から。情報を集め、教材を参考にしながら「学ぶ」ことで、自然と「考える」に至るはずです。

「気づき」「学び」「考える」と、「挑戦し」「変化し」「成長する」の関係性について教えてください。

10の行動指針は、一連の流れとして捉えることができます。まずは「気づき」「学び」「考える」。そうして思考を循環させて得られた知見の先に、「挑戦」「変化」「成長」といった具体的なアクションがあるはず。

「気づき」「学び」「考える」を実践するために、どんなことを意識し、挑戦すれば良いのでしょうか？

「気づき」「学び」「考える」の実践において重要なのは、一つの考えに固執せず、常に柔軟な思考を持つこと。人は誰しも固定概念や慣習に囚われがちです。自分の考えや価値観を広げてみたり、違う考え方をしてみることを意識してみると良いと思います。

「気づき」「学び」「考える」に挑戦することで、栗原医療はどう変化するのでしょうか？

社員一人ひとりが、これらを実践できれば、予測困難な時代においても成長し続けるためのアイデアや発想、そして効果的かつ戦略的なプランが次々と生まれることでしょう。実りあるアクション（行動）をするためにも、意識的に取り組んでみましょう。