

# 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.4  
2022/07

## 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





ライフケア事業本部  
ホームメディカルサポート営業部 部長

茂木 啓吾さん

## 真に地域医療に貢献する 栗原医療を目指して

### —— “不安” を跳ね除け、医療業界へ

将来の仕事を考える上で、譲れないことが二つありました。一つは「たくさんの人に出会える」こと、もう一つが「社会に貢献できる」こと。この二つを同時に叶えられる仕事はなんだろうと考えた時、自然と医療関係の営業職に行き着いたんです。とはいえ、一般に医療業界というと専門的な知識に加え、高い成果を求められる厳しい業界というイメージがありました。正直「自分にそんな仕事が務まるだろうか」という不安もありましたが、若さと持ち前のチャレンジ精神が勝り、栗原医療器械店へ入社。その後は、ライフケア事業本部に所属し、主にオストミー製品の営業を担当。営業活動を通じ、個人のお客様を中心に厳しいご意見や嬉しいお言葉をいただく中で、少しずつ成長を積み重ねてきました。そうして、2021年からは、ホームメディカルサポート営業部の部長として、8名の部下と活動しています。

### —— 一步踏み込んだコミュニケーションで、さらなる成長を

管理職になってからは、周囲との関わり方を強く意識するようになりました。今や栗原医療の従業員数は1,500名を超えるまでに成長。新入社員や中途社員は言うに及ばず、長く会社にいる人でさえ、顔と名前が一致しない方も増えています。そうした中、栗原医療のさらなる発展に向け、社員一人ひとりの個性を生かすためには、後輩や部下に対して、こちらから積極的に仕掛けていくことが何より重要です。常に周囲の様子に気を配り、何気ない会話からモチベーションを上手く引き出し、必要とあらば手本を見せるなど、一步踏み込んだコミュニケーションでしか次の成長要因を生み出すことはできないと考えています。私自身、「MK STYLE」に掲げられている「寄り添い」「つながり」「導く」を念頭に置き、顧客や地域社会の皆さんに心から応援いただけるような栗原医療の実現に微力ながら貢献していきたいと思っています。

#### Profile

2010年入社。「たくさんの人と出会える仕事したい」との思いから営業職を志望。社会貢献性の高い医療業界をメインに就職活動を進める中、多様な医療機器を扱う栗原医療器械店に出会う。入社後はライフケア事業本部にてオストミー製品の営業を続け、2021年7月に同事業本部 ホームメディカルサポート営業部の部長に。



# 誠実に、愚直に、 クライアントと向き合い続ける

## —— 壁は高い。それでも「医療」に携わりたい

大学では社会福祉を学び、一時は「社会福祉士」を目指しましたが、実習を通じて福祉の現場にギャップを感じてしまっ。そんな時、たまたま見ていた医療ドラマの中で、医療機器の提供によって治療に貢献する方の存在を知りました。当初は「医療のプロたちと対等に渡りあわなければならない」という点で、正直、敷居の高い仕事だと感じました。しかし、そうした戸惑い以上に「医療に携わる仕事がしたい」という思いが強く、就職活動では医療機器業界を中心にエントリー。さまざまな企業と出会うなかで、扱う商品の幅広さなど最も魅力的だったのが栗原医療器械店でした。

入社後は埼玉営業本部 さいたま支社に配属。春日部市や幸手市などの東部エリアを中心に、一つひとつの商談を通じて技術を磨き、2019年に千葉・茨城営業本部 千葉営業所へ異動しました。

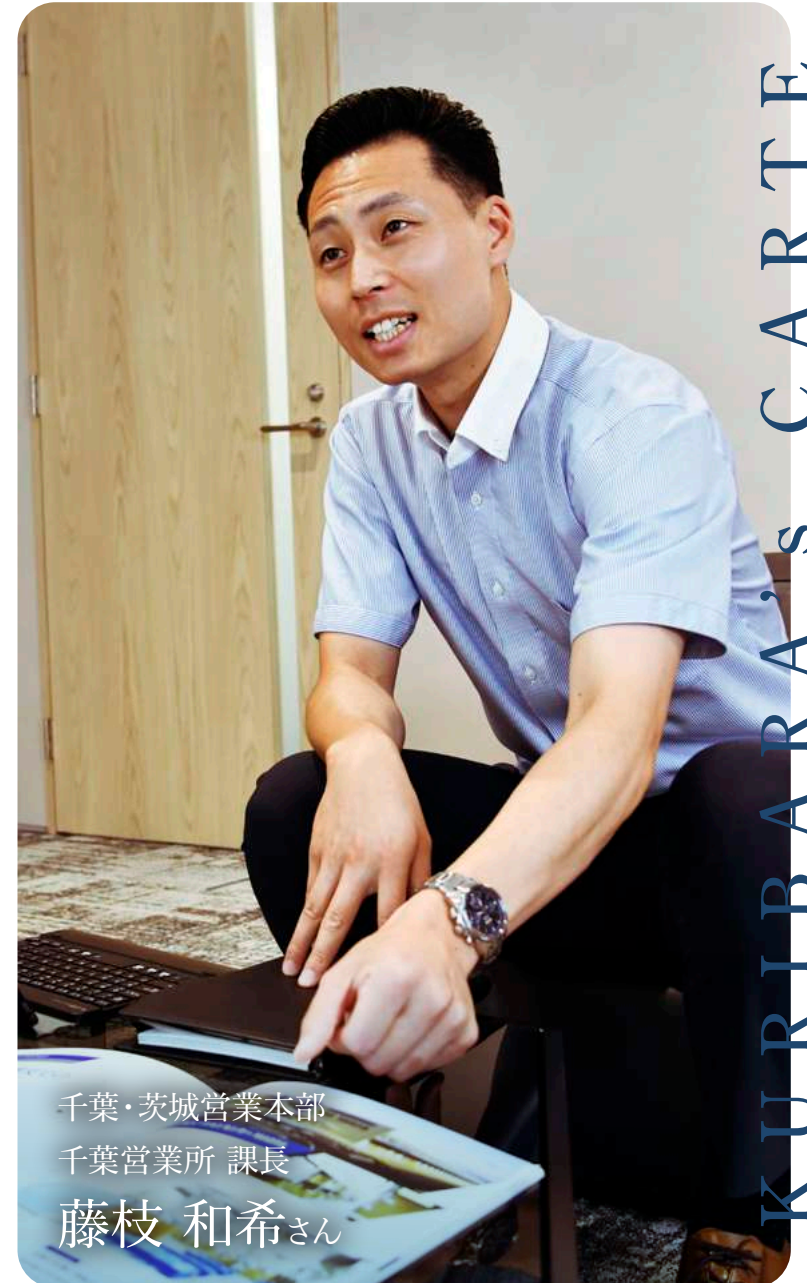
## —— 情報を武器に、クライアントの満足を追求する

現在担当している千葉エリアは、関東では東京に次いで病院が多いものの、栗原医療としてはまだまだ開拓の余地があります。また、前任の埼玉エリアと比べて国公立病院が多いことから入札案件が多く、価格面でシビアな調整が必要なため、日々の情報収集や病院側との関係構築が欠かせません。クライアントとのコミュニケーションはもちろん、どんなに些細な頼まれごとでも相手を待たせないスピーディーな対応を心がけています。こうした関係構築によって知り得た情報で、業者さんとクライアントのニーズをピンポイントでつく仕事の積み重ねが、次につながっていくのだと思います。大変なこともたくさんありますが、結果的にクライアントの満足につながるのであれば、なんてことはありません。

今後は、2022年7月に拝命した課長職としてマネジメント能力を磨きながら、周囲のフォローを通じて業務知識を増やし、自身の営業力を高めていくことで、千葉エリアにおける栗原医療の地位向上に貢献したいと思います。

### Profile

2015年入社。「人の役に立ちたい」との思いから、大学では社会福祉を専攻。就職活動では医療機器業界を中心にアプローチ。なかでも、専門商社として幅広い製品を扱う栗原医療器械店に強い魅力を感じて入社を決意。2019年に埼玉営業本部から千葉・茨城営業本部へ異動後、2022年7月から千葉営業所 課長として活躍。



千葉・茨城営業本部  
千葉営業所 課長

藤枝 和希さん

# Q1

業務を通じて、  
自分の中で変わったことは？

仕事って、  
こんなに楽しい。

医療の世界において「ミス」があってはなりません。その影響か、仕事を通じて自然と責任感が強くなったと思います。また、学生時代は仕事よりもプライベートを優先したいと思っていましたが、今は純粋に仕事が楽しく、自分の中の優先順位が仕事に傾きつつあります！

# Q2

仕事において、  
最も大切にしていることは？

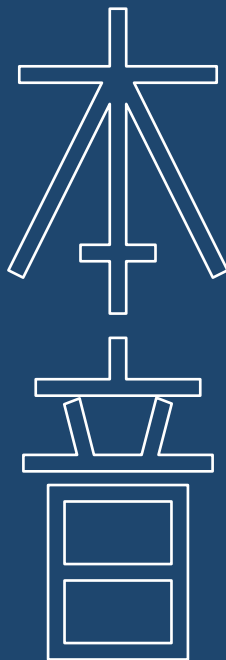
迷惑をかけない！  
常にチャレンジ！

お客様に迷惑をかけない、そして「チャレンジ精神」を忘れないことです。現在担当している千葉エリアは、栗原医療の知名度もまだまだのチャレンジングな場所です。初心を忘れず、ますます仕事に精進していきたいと思っています。

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。

# Q3

あなたの強み、弱みは？

コミュニケーション力！

コミュニケーション力には自信があります。一方で、ベテランと比べると、経験値の面で「かなわないなあ」と思われることがたくさんあります。とにかく場数を踏むことを意識して、日々の仕事を通じてますます成長していきたいと思っています。

藤枝さん

の  
本音



# Q4

あなたが目指す5年後の姿は？

千葉といえば、栗原医療！

まずは、課長職としてチーム全体を意識しながら、商品知識を増やし、自身の営業力も磨いていければと思います。5年後には、千葉エリアの病院に「栗原医療」の名を轟かせていたいと思います。

# Q1

栗原医療の好きな所、  
物足りない所は？

もっと、社員同士の  
交流を活発に！

好きな所は、社員が働きやすい環境が整いはじめていることですかね。一方、物足りないと感じるのは、働く社員の成長です。日々の業務で手一杯で、社員間の関わりがあまりできていないように感じます。

# Q2

あなたの強み、弱みは？

栗原医療の  
「人」であること

「MKの強みは『人』である」という言葉が好きです。私自身、栗原医療の一員として、人間性にますます磨きをかけていきたいですね。

# Q3

もし、「MK STYLE」に何かを  
足すとしたら？

まずは、1,500人の力で  
実践あるのみ

時間をかけて策定した行動指針ですので、まずは実践あるのみです。約1,500人の社員が一丸となって取り組めば、きっとものすごいスピードで栗原医療が進化していくと思います！

茂木さん

の  
本音



# Q4

あなたが目指す5年後の姿は？

成長の中でも、  
「人」のあり方を忘れない

これからもさまざまなスキル習得し、経験を積むことで、これまで以上に成長できると思います。しかし、常にその根幹にあるのは「人」であること。これこそがあるべき姿であり、不変の目標だと思っています。



# 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！



## 趣味を長く

## 楽しむために！

千葉・茨城営業本部  
千葉営業所 課長  
藤枝 和希さん

オフの時間は、主にフットサルやドライブを楽しんでいます。小中高とサッカーを続け、大学生の時にフットサルを始めました。趣味として長く楽しみたいので、怪我防止や体力づくりもかねてランニングを続けています。また、ドライブについては運転が好きということもあって、暇を見つけては自然が豊かなところによく出かけています。どちらも普段関わらない人と交流することが多いので、そうして得られた知識や発見が、思わぬところで役立っています。これからも上手くオンオフを切り替えながら、仕事を楽しまたいと思います！

## 家族との時間が、 活力の源！

ライフケア事業本部  
ホームメディカルサポート営業部  
部長  
茂木 啓吾さん

単身赴任中で平日をともにできない分、週末は3人の子どもたちと遊ぶことがほとんどですね。群馬県のみならず、近県にある楽しそうな公園はほぼ制覇しました！ ほかにも、時間を見つけては家族旅行にも出かけています。将来の選択の幅を広げる意味でも、子どもたちには、できるだけいろいろな所に行って、たくさんものを見て、触れて、感じて欲しいと思っています。私にとって、家族みんなで過ごす時間が活力の源です！ みんなで明るく健康に、いつまでも必要とされる頼りがいのあるパパでいられるよう、努力あるのみです！



|| 子供たちにアウトドアを経験させるべく、友人家族と共にキャンプにいきました！ ||



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。

PART

03

## 挑戦し、変化し、成長する

挑戦し

勇気を持って、  
挑戦し続ける



変化し

未来を想像×創造  
し、変化し続ける



成長する

現状に満足せず  
より良くなるよう  
考える



### 不確実性の時代を、挑戦と変化による成長で生き抜く

「挑戦し」「変化し」「成長する」に込められた思いを教えてください。

不確実性の時代において、古い慣習に固執する企業は生き残ることができません。現状維持は、衰退の始まりです。正解のない状況を生き抜くには、常なる挑戦と変化による成長が重要だと考えます。

「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。

変化には、新たな挑戦が欠かせません。どんなに小さなことでも、積極的に取り組んでください。挑戦は気づきを生み、成長に向けた改善点を教えてくれます。挑戦し、変化を起こすことが成長への近道です。

「挑戦し」「変化し」「成長する」の実践には、どんなことを意識し、挑戦すれば良いのでしょうか？

「挑戦し」「変化し」「成長する」ために重要なのは、たった一つの行動です。何か新しい習慣を初めてみたり、仕事のやり方を変化させてみたりすることで、昨日の自分よりも成長することができるでしょう。

「挑戦し」「変化し」「成長する」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？

一人ひとりが「挑戦し」「変化し」「成長する」を実践することができれば、社員、会社ともに持続的な成長を実現することができるでしょう。裏を返せば、挑戦、変化なくして次なる成長はないと言えます。