

Meets health — 26

セルフメディケーションを 知識でサポート。

薬局・ドラッグストアには、処方箋がなくても購入できる数多くの医薬品が並ぶ。自分自身で健康を管理するセルフメディケーションの考え方が今後広まるにつれ、くすりの正しい知識がますます重要になってくる。一般用医薬品の営業担当者は自社製品を販売だけでなく、店頭にくすりの情報を届けている。ヘルスケアの最前線で、彼らの果たす役割は大きい。

Good Chemistry for Tomorrow 三菱ケミカルホールディングスグループ

株式会社 宮本薬局
商品部課長 奥津 学様



 田辺三菱製薬
<http://www.mt-pharma.co.jp>

「一般薬はお客さんの反応がダイレクト。
そこにやりがいを感じています。」

植村 敏和 営業本部 ヘルスケア事業部 東日本営業所 (写真中央)

「くすりを正しく使っていただくために、
正しい知識を伝えることを重視しています。」

浅野 克也 営業本部 ヘルスケア事業部 東日本営業所 (写真右)

撮影ご協力: ミヤモト薬局新成増店(東京都板橋区)