

# ヘルスケア業界に、 即戦力を。

私たちキャリア&リープスは、多くの製薬会社等とのパートナーシップや小売業の最前線で培ってきたノウハウを活かした、ヘルスケア業界に特化した人材サービスを提供しています。現場経験に基づいた独自の人材教育と運営システムを通じて、売場確保や情報収集に役立つ即戦力人材を活用していただくことで、売上の最大化に貢献します。



# 商品力を、販売力に変える。

さまざまな企業が熾烈な競争を繰り広げるヘルスクエア業界。特に店舗数の増加が著しいドラッグストアには、売場の確保からメンテナンス、店員とのコミュニケーションといった専門的なスキルが不可欠です。高い商品力を持っていても、現場での販売力に変えることができなければ、宝の持ち腐れ。キャリア&リープスは、独自の研修を通じて、当社が培ってきたノウハウを身につけた即戦力人材と、店頭での情報を的確にフィードバックできる管理システムで、貴社の商品力を販売力へ変えます。

## STEP 1

### ヘルスクエア専門だから、 見つけやすい。

ご登録いただいたら、ご希望の働き方をヒアリング。最適な職場を紹介することで、幅広い年齢層の方々が活躍しています。



## STEP 2

### スキルアップのしくみが、 他社との人材の差。

導入研修とクライアント製品研修の2度の研修で、基本的なスキルと専門的なスキルの両方を備えた人を育てます。



## STEP 3

### 初めて現場に立った日から、 安心できる。

緊密なコミュニケーションを通じて、現場のフォロー。時には現場に駆けつけて直接指導もします。



## STEP 4

### 売れる売場づくりは、 情報が命。

新人の方はもちろん、経験者の方が復帰しても、最新の知見と現場フォローで支援します！日報システムがあるので、現場の状況を常に把握しています。

**要望に応じて選べる現場**  
ラウンダーやコンパニオンとして働きたいと思ったら、まずは情報を登録。勤務地、就業時間、これまでの業務経験、学業や子育てとの両立など、いろんな要望に応じてくれます。

**幅広い人材を用意**  
現場を熟知したキャリア&リープスさんだからこそ、人員が不足している現場情報をお伝えすると、適材適所のご提案いただけます。安定感のあるスタッフが多く、助かっています。

**研修でスキルアップ**  
入社したら、まずドラッグストアの基礎や現場での役割を学べる導入研修。派遣が決まったら、取り扱う商品について学べる製品研修。だから、初めての現場でも自信を持って臨めます。

**事前研修が決め手**  
派遣される人が決定したら、仕事内容に合わせた研修を行っていただけるので、現場に入る前に必要な知識や、ノウハウが備わっているのは嬉しいですね。

**いつでも現場をフォロー**  
わからないことや、聞きたいことがあれば、マネージャーにすぐに相談して解決しています。

**最短2週間で立ち上げ**  
たった2週間で全国の販売店に商品を陳列。プロモーションと連動した販売を展開できた！コンパニオンさんを起用して、店頭イベントや商品サンプルリングも盛り上がりました。

**定着率はなんと92%**  
研修とフォローがあるから、初めての現場も安心。だから、仕事の定着率は驚異の92%！子育てから復帰した人も多いですよ！

**売場変化への高い対応力**  
売場づくりや受発注だけでなく、メンテナンスや店員さんとのコミュニケーション、他社の情報まで、さまざまな情報が入ってきますね。



人材サービスを依頼した企業  
化粧品会社 T部長

**と** ある販売店の店長さんからの紹介で、キャリア&リースさんのことを知りました。担当の方が以前は化粧品業界にいたということで、知識と経験もあって。会って話してみると、ヘルスケア業界専門だけあってさまざまな販売店の特色に通じていて、アプローチする際の手法など、私たちが持っていないノウハウを持っていることがわかりました。他の人材派遣会社も検討していましたが、ヘルスケア業界の知識が乏しく不安だったので、キャリア&リースさんをお願いすることに決めました。互いに子どくさんというプライベートの共通点もあり、話が盛り上がったこともよかったですと思います。

営業の手が足りていないという相談をすると、何ができるのかという提案をもらい、まずは展示会で行った異業種向けのサンプリングに人材を派遣してもらうところから始めました。サンプリングを3回行った後、ラウンダーの紹介をお願いしました。こちらから採用の条件を出してはいたのですが、ピッタリな方をご提案いただけたので、面接は1人だけ。もうお願いします、という感じでその場で決めていました。ラウンダーさんはお店を訪問して人と接していくわけなので、気さくに話せる雰囲気が決め手となりましたね。

ラウンダーさんには、関西エリアを担当していただいています。多い時で1日に10店舗くらい訪問してもらいます。毎日違うお店を、のべ150~200店舗ほどをカバーしている計算です。拠点が東京にしかないため、以前は出張して営業が1店ずつ回っていたのですが、自ずと交通手段が限られ、行きづらいエリアがありました。関西在住で地理に明るいラウンダーさんが加わったことで、売れ行きの状況、店長や担当者の方の情報

を得られるようになり、売場の変化に対応できて、売上の向上につながっています。以前は店長が男性か女性かさえかわからないお店もあったくらいでしたから。今では販売店を持つ企業の本部に向けてラウンダーの存在をアピールすることで売場の確保につながることまでできています。

ラウンダーさんからの現場の情報は、営業戦略を練る上でも大切です。販売企画を実施する際の指標となり、実施後も結果を現場から吸い上げられるので、今後どこを重点目標にすればいいのかといった判断材料にもなります。キャリア&リースさんには、現場の

状況を正しく把握してもらった上で、弊社に合う経験豊かな即戦力人材を紹介してもらい、感謝しています。派遣後もラウン

ダーさんとも密に連絡を取ってフォローしてもらってますし、何より、店頭の写真を送ってくださったり、新たな提案をしてくださったりと、弊社の商品をいつも気に掛けてくださっているのがうれしいですね。

**現場を知り尽くしているからこそ、  
今、本当に欲しい人材を  
見極められるのだと思います。**

● 派遣実績と教育制度 ●



人材サービスで働く人  
ラウンダー 小野さん

**医** 薬品のラウンダーを募集していたのを見て、申し込みました。でも、過去に化粧品のラウンダーをしていた経験もあって、面接後に今の会社を紹介されました。まず最初に働き方の希望を聞かれたので、子どもが3人いることを話しました。家庭の事情によるお休みも融通を利かせてもらっているので、とても働きやすいです。

入社してみると、以前働いていた時に取扱っていた化粧品はメイク用品で、今回はスキンケア。同じラウンダーとはいえ、伝え方のイメージが湧きませんでした。だから、売り場の知識や専門用語、日報システムの使い方を教えてもらう基礎研修を受けた後は、

キャリア&リースから商品サンプルを提供してもらって、自分が取り扱う商品を実際に試すことができたのは助かりました。自分で試した上でいい商品だと思っているからこそ、オススメしやすいし、提案しやすい。もちろん、成分や使い方も教えていただいて、販売店での説明に役立っています。

初めのうちは、売場の作り方やPOPの貼り方、競合商品の情報、お店ごとの気づきをタブレットに記入して報告するといった基本的な仕事はキャリア&リースの方が同行してくれて、現場でひと通り教えてくれます。基本は直行直帰で、1週間の訪問エリアをもらって、その中で自分でスケジュールを組んで店舗を回ります。新商品やプロモーションの情報はいただけますが、店舗でのコミュニケーションの取り方に自分の考えを反映する余地が残っていて自由度が高いのも、この仕事の魅力です。プロジェクトが立ち上がったばかりなものもありますが、みんなで作っていく感覚が心地いいです。わからないことがあれば、内容に応じてキャリア&リースの方にすぐに質問できるフォロー体制も助かっています。

ラウンダーの仕事は、コミュニケーションを取りながら自分次第でプロモーションを獲

**支えてくれるしきみがあるから、  
現場は一人で回っていても、  
みんなで作る感覚です。**

得できたり、売上につながっていくところが楽しくて。商品を陳列しているときにお店のスタッフと間違えられて話しかけられることもあります。そういう時に「こうやって使うんですよ」と伝えて買っていただけたとうれしいですね。最初はなかなか話してもらえなかったお店でも、何度も通っているうちに名前を覚えてもらえて「この場所使っているよ」と言われて売場が広がったり、商品の置き方やPOPの付け方を工夫することで売上が伸びたり。どの商品が動いているか、なぜこの商品が売れているかを、お店のスタッフの方と話をしながら自分で考える。やりがいのあるこの仕事を、ずっと続けたいですね。





## 会社概要 - company profile

会社名	キャリア&リーブス株式会社
所在地	〒103-0023 東京都中央区日本橋本町4丁目11番1号 東興ビル5F
設立	2009年4月1日
代表取締役	千賀 敦
資本金	1億円
取引銀行	三菱UFJ銀行 日本橋中央支店
事業内容	人材派遣・人材アウトソーシング請負、及び人材紹介 企業の販売促進に関するコンサルタント、及び営業活動支援業務 人材育成の為の教育、研修、コンサルティング業務 教育研修事業 営業力向上セミナー等 コンサルタント事業 新規販売ルート構築、営業組織構築等
許認可番号	一般労働者派遣事業派13-304411 有料職業紹介事業13-ユ-304276