

シリーズ 地域に生きる薬局の差別化への処方箋①アイセイ薬局のケース

「10年、20年と長く愛されて 薬がいらないときでも必要とされたい」

最近の11年間、二桁成長を続けている調剤薬局チェーンがある。1984年に創業し33年後の今、323店舗、年商607億円のアイセイ薬局だ。10年20年と長く愛され、薬がいらないときでも必要とされたい店づくりと、1000億円企業へのステージアップのために、さまざまな差別化策を実践してきた。医療モールの運営を始め、患者が調剤の待ち時間を有意義に過ごせるための健康図書館、子供薬局開設による職業体験、気になる項目を無料でチェックする健康相談会、年間60万人に読まれる健康情報誌の配布等々、地域住民へ多彩なサービスを提供するアイセイ薬局を紹介しよう。(取材・文◎流通ジャーナリスト・愛武賢)

11年間に二桁成長を続け 売上げは10倍増

アイセイ薬局。1984年9月、千葉県市川市内に誕生した。創業者は岡村幸彦さん。その3年後には調剤薬局チェーン事業をスタートさせた。

1999年からは、医療モールの運営事業を本格化させ多くの医療機関を誘致するとともに、さまざまな差別化戦略を進め、創業33年後の今、年商607億円(2016年度)を達成した。

注目すべきことは、最近の11年間(2006年~2016年)に二桁成長を続け、2005年の年商60億7000万円から2016年までに、実に10倍の売上げを達成しており、今もなお上昇中だ。

事業の柱として進めてきた調剤薬局のチェーン化は、地域密着型出店に力を注ぎ現在、323店舗を運営(病院門前型10%／開業医とのマツツーマン型60%／医療モール型30%)があり、今もなお各地への新規出店が計画されている。

「当社が新規出店の際に軸足を置いているのが医療モールの開発・運営です。医師にとって医療モールへの開業は、駐輪場、駐車場も共有でき、しかも新規患者の誘引にも結び付くことができますので、今日では全国100か所以上の開発・運営実績を有するまでになっています」

語るのは、アイセイ薬局コーポレート・コミュニケーション部次長でデジタルマーケティング担当の惣万康一郎さん。

これまで医療モールを拠点に、患者、医師、薬局を繋ぐヘルスケア・ステーションとして処方箋調剤と健康づくりに取り組んできた。

医療モールは今、『クリニックステーション』とネーミングされ、1か所で複数の診療科目を受診できる調剤薬局が併設される利便性が、新たな地

域医療の拠点として地域住民や行政関係からも注目されている。

今年5月には、都内北区の商業地(JR京浜東北線の東十条駅から歩いて5分)にあるSMサミットストア2階のモールに、内科・小児科・眼科・耳鼻咽喉科・整形外科にアイセイ薬局も入居した地域医療の拠点が、また一つ増えた。

処方箋がなくても来店して もらうためのイベントも開催

アイセイ薬局には、他店と一味も二味も違った差別化戦略が地域住民への健康づくりに貢献している。

一つは、調剤の待ち時間を快適に有意義に過ごせるよう開設された健康図書館(5店舗で展開中)がある。

すぐまとめた健康情報誌『ヘルス・グラフィックマガジン』を自社製作し無料で、60万人の愛読者に提供している。

病気や高齢で体が不自由になったとき、誰かの助けが必要になったとき、すぐに手を差し伸べて不安を和らげることができたら—そんな思いで医療モールと介護施設を隣接させた新しい介護福祉事業も進行中だ。

笑顔と暖かい心が綴られた リクルーティングガイド

「地域の人々から選ばれる薬局になるためにも、これまで実践してきた健康づくりサポート機能を、さらに深めたい」(アイセイ薬局コーポレート・コミュニケーション部次長の飯村誠

アイセイ薬局の11年間の売上高推移

年度	店舗数	売上高	伸長率
2005年	63	60億7000万円	—
2006年	74	92億9400万円	53.1%
2007年	99	114億8100万円	23.5%
2008年	114	153億1100万円	33.4%
2009年	137	191億9000万円	25.3%
2010年	155	264億1700万円	37.7%
2011年	192	295億6400万円	11.9%
2012年	214	378億5900万円	28.1%
2013年	249	422億5000万円	11.6%
2014年	287	487億6700万円	15.4%
2015年	303	552億1000万円	13.2%
2016年	323	607億8500万円	10.1%



薬剤師体験『子供薬局』(多摩センター店)

こだわった薬局づくりを行っています。社員一丸となって目指しているのは10年20年と長く愛されて1000億円規模の会社にステージを上げること

この冊子をひも解くと、登場するスタッフの素晴らしい笑顔が飛び込んでくる。

そしてアイセイ薬局に働くスタッフたちの今、夢と希望が描かれていた。

仕事へのチャレン

ジ、仲間との交流、「元気になっていく患者の姿を見るのがうれしい」等々、日々の喜びが綴られている。

ガイドを読んでいくうちに、アイセイ薬局に暖かい心を感じた。患者に対しても、入社を希望する人にも店に働く人にも向けられたメッセージ。

これからも人を暖かくする企業として、さらに一層の活躍を期待したい。

医療モール運営、待合室に健康図書館開設や子供薬局を通じた職業体験会等々…地域医療に貢献

大手書店の協力で、ヘルスケア関連書など250冊が取り揃えられた。

二つ目が、2011年から始まった次世代を担う子供たちに向けた職業体験プログラム『子供薬局』だ。

医療の重要性や薬剤師の職業理解を深め、将来の夢のきっかけとなる学びの場として企画され、全国各地で2000名が参加した。

三つ目は、「薬がいらないときでも必要とされたい」として、処方箋がなくても気軽に来店してもらうためのイベントがある。

血圧、血流、脳・肌・骨年齢、血糖値や中性脂肪、コレステロールなど、気になる項目を無料でチェックする健康相談会、地域の医師を招き未病をテーマとして講演する『からだゼミナール』が行われている。

さらに毎号、一つの症状にフォーカスして症状や解消法等々を、わかりや

一郎さん)

『AISEI PEOPLE』と名付けられた人財を募るためにリクルーティングガイドがある。

巻頭には、『代表取締役ママが取り組むボトムアップ経営』と題した、社長の藤井江美さんの経営哲学が記されている。

「処方箋がなくても気軽に相談に来ていただけるよう、今まで以上に質に

医院限定の『CLINIC Station LIVE』 アイセイ薬局、名古屋と大阪で開業ゼミ

医師を対象とした医療経営・医院開業ゼミナー『CLINIC Station LIVE』が、名古屋と大阪で開催された。主催はアイセイ薬局。

医療経営に課題を感じている開業医や将来、医院開業を考えている勤務医など、医師を対象としたセミナー形式のイベントだ。

2014年から開催されているこのイベントは毎回、企業経営者や著名人などによる講演と実践に役立つ情報

提供が主な内容

名古屋の講師は、リピーター創出専門コンサルタントの一圓克彦氏、

大阪が元バレーボール全日本女子代表監督の眞鍋政義氏。

一圓氏のテーマは、『ファン創出マーケティング』、眞鍋氏は、『女性スタッフの能力を引き出すマネジメント』。

長年にわたる実践に基づいた両氏のノウハウがそれぞれ披露され、参加了医師たちの関心は高かった。



サミットストア2階の医療モール『クリニックステーション東十条』の外観と内観