

## ドラッグストア・コメヤ薬局（石川県白山市）が 衣料品と置き薬事業に参入

- ①NHK名古屋3月12日午後7時30分 ナビゲーション「激戦！ドラッグストア～  
コロナ禍で広がる出店ラッシュ～」
- ②中日新聞3月6日版北陸経済ニュース「地域に寄り添う 競争激化 独自路線に力」
- ③家庭薬新聞3月15日号「自社の理念と時代背景を捉え配置業界に新規参入」

上記3本の記事を転載

①新型コロナウイルスの影響で打撃を受ける業界が多い中、売り上げを伸ばし続けているのがドラッグストア。各地で出店が相次ぎ、各社がしのぎを削っている。今、出店ラッシュの舞台となっているのが石川県。店舗増加率は全国1位だ。コスメ用品の充実で若者を狙う店や、過疎地に出店し生鮮食料品を売りにする店。一方、対抗策として地場の企業が打ち出したのは「アパレル製品」の販売。激化するドラッグストア競争。その最前線を追う。

②石川県に展開するドラッグストアのコメヤ薬局（同県白山市）が、独自路線のサービスや店舗作りに力を注いでいる。昨年12月から、月橋店（同市）でお手頃価格の衣料品の販売をスタート。今年1月には創業の地、白山市鶴来地区の住民を対象に、いわゆる「置き薬」である配置薬事業に乗り出した。県外資本のドラッグストアの相次ぐ進出で競争が激しさを増す中、地域のニーズに寄り添った事業で顧客の開拓を目指している。（高木容平）

**お手頃価格の衣料品/「置き薬」事業** 月橋店に入るとすぐに、ラックにびっしりと新品の洋服が掛かった衣料品売り場が目飛び込む。約800㎡の店舗の三分の一を占め、品数は3万点。「このボリューム感には、お客様もびっくりされる」と、長基（ながもと）健人副社長が笑う。若者から高齢者向けまで幅広く取りそろえ、価格も驚くほど安い。靴下5足で税別390円。ワイシャツ680円、子供服300円。定価9,990円のコートは何と500円だ。衣料品は余剰在庫やシーズンオフ商品を格安で扱うタカハシ（相模原市）から仕入れている。コロナ禍でマスク着用が日常化し、売上が落ち込んだ高級化粧品の売り場を改装した。「ドラッグストアの出店は必要ないほど多く、オーバーストアに達している。他社にない生活必需品を置いた方が喜ばれると考えた」と長基副社長。販売が軌道に乗れば、他店にも展開する計画という。

もう一つの新サービスは、「コメヤ薬局の社長の家のくすり箱」と銘打った配置薬。長基健司社長が自宅に置いている薬の中から厳選した、風邪薬や胃腸薬、湿布など約50種類をカタログから選ぶ。カタログ以外の店頭で扱う薬も要望に応じて入れられる。薬箱の設置は無料で、使った分だけ料金を支払う。同社の薬剤師や登録販売者が月1回、訪問して薬を補充し、処方薬との飲み合わせや体調の相談にも応じる。

「社長の家の薬箱」は現在、鶴来地区の35世帯が利用している。離れて暮らす高齢の両親に贈った金沢市の男性からは「見守りになり、健康相談にも乗ってくれるのがありがたい」と喜ばれたという。対象地域の拡大も検討しており、長基副社長は「調剤のノウハウをもっと地域に生かし、健康作りのお手伝いをしたい。家の中に小さな薬局を置くイメージで利用してもらえたら」と話している。

③（一部抜粋）配置事業に取り組むに当たり、当然ながら配置販売業の許可を取得するとともに、3名分を従事登録、長基副社長を含む2名が薬剤師で、1名が登録販売者。長基副社長が目指するのは「薬剤師による配置販売業」だという。試験運用開始から二ヶ月余が経った現時点で感想を聞

くと、「新規顧客獲得のために鶴来地域の家庭や事業所を訪問して回っているが、かなりの頻度で配置箱が置かれており、地域住民の皆さんの配置薬の認知度の高さにビックリした」と語る。同時に「配置薬の認知度の高さ、使用頻度の高さに地場の企業として悔しい気持ちもある」との本音もこぼす。

長基副社長によると、名の知れた店頭価格と変わらない一般薬を揃えて訪問しても、新規顧客を獲得することは容易ではなく、「この辺でも配置業者のみなさんが地域住民とつながってきた長い歴史と重み、努力の証を痛感している」と語る。また、配置薬の価格以外にも、配置販売業にはネックと言える部分がある。それは収益化までにかかる時間の長さ。継続性ある商売であるため、新懸けから廻商の継続の過程を一つも疎かにすることはできず、さらに人材を維持する資金等の体力も必要。

ネックや企業的体力、他社の参入失敗があるにせよ、長基副社長には「配置販売業に懸ける強く熱い思いがある」という。思いの背景はデジタルトランスフォーメーションが進む中で、「個人と繋がるビジネス」が主流になりつつあること。「配置販売業が長い歴史の中で取り組んでいることにほかならず、収益化するには時間がかかるかもしれないが、これからの時代にマッチするものなので、全力を傾けたい」と力をこめる。

最終的に目指す業のあり方は「ドラッグストアと配置販売業が相互連携するハイブリッド型」であり、両業態で顧客を獲得し、地域との密着をより強固なものとしていくこと。それを支えるのが長年培ってきた薬剤師によるきめ細やかな相談応需。コメヤ薬局の取り組みが業界の新風となり、同じ業界の中で互いに高め合う存在になることを期待したい。

### 調剤併設ドラッグストアの外商展開

同社は、白山市に8店、金沢市に8店、野々市市に2店、能美市、加賀市、志賀町に各1店、合計21店舗を有する。手取川の扇状地の喉元に当たる鶴来の街に約四百年の歴史を刻む地元密着企業でもある。ホームページには「地域医療貢献専門性型ドラッグストア店を目指します!」と掲げる。父から受け継ぐドラッグストアチェーンをいかに発展させるか。ここ白山市とその周辺は「クスリのアオキ」の牙城の地であり、ウエルシア薬局社、ゲンキー社、コスモス薬品社、キリン堂社等も出店する。それらの販売攻勢に対抗すべく、置き薬による定期的な訪問により顧客との親密な関係を生み出し、顧客の困り込みによる差別化を目指している。いわばランチェスター戦略の弱者の手段でもあり、地域ドラッグストアの生き残り戦略として注目したい。(地図はGooglemapより)

(1) 第 3591 号 (毎月5日、15日、25日発行) 家庭薬新聞

## 自社の理念と配置業界

### 旧態依然では生き残れない 長基健人副社長の熱き思い

「コメヤ薬局の歴史は古く、創業は江戸時代初期、当初は別業種だったが、一八二五年に薬種商の許を得てから約二百年にわたって「地元根差した町のくすりやさん」として今日に至っている。同社が目指す地域医療貢献専門性型ドラッグストアとは、地域住民への恩返しの意味も含め、薬剤師の職能を生かして病気の正しく早い治し方、予防や根本治療を提案し、地域をより健康に、より快適にする活動を行うドラッグストアを指す」としている。

「感に密着したドラッグストアとしての独自性を持ち出し、存在感を高めようとしている。今回、配置薬事業の発案者である長基健人副社長を訪問、同事業に取り組むことになった経緯や背景、今後の展開等について、その思いを聞いた。」 (本紙編集長・辻健一)

長基健人副社長の言葉から配置の強みを再確認

薬生かし配置箱には豊富な品揃え

