

DRUG

magazine

12

2019
DECEMBER

毎月1回1日発行

特別企画

U-45 若手経営者が描く 薬局ビジョン

ケーススタディ

薬局は
社会課題を解決
するツールだ

スカイファルマグループ
代表

渡辺 淳志氏



「ボランチ制度」
を活用して
「在宅」を極める

hitotofrom
代表取締役

松岡 光洋氏



ICTを利用して
「イントロン
健康圏」確立

イントロン
代表取締役社長

増子 治樹氏



インタビュー

「正露丸」で図る
セルフケア市場活性化

大幸薬品
代表取締役社長

柴田 高氏



TOP INTERVIEW

「お客さま、患者さまに
必要とされるドラッグストア」を
愚直に目指す

トモズ
代表取締役社長

徳廣 英之氏



2 ケーススタディ③ イントロン (埼玉県)

患者・薬局・医療機関・ 地方自治体をICTで結ぶ 「イントロン健康圏」を確立する

代表取締役社長 増子 治樹氏



今年4月、先代から社長を引き継いだイントロン社長の増子治樹氏。かつての薬局経営者の経営手法を否定せずに、今の時代の流れを汲みとりながら薬剤師の職能を存分に発揮してもらうため、店舗を機能的に改装したり、ICTを駆使した取り組みを積極的に行う。二代目として企業をどう発展させていくのか聞いた。

先代と同じような 経営方針ではいけない

—まずは御社の概要を教えてください。

増子 1993年に前社長の藤澤基弘が東京都青梅市に開局したのが最初です。先代は元大手製薬企業のMRだったので、当時知り合った医師の開業の手伝いをして隣に薬局を開いたというわけです。私は2003年に当社に入社しました。当時は15店舗でしたが、03年から新規開拓をしまして15年には50店舗、総売上高55億円まで行きましたが、法改正等もあり、店舗を精査し、現在44店舗、総売上高50億円に着地しているところです。

—増子さん自身は今年4月に代表取締役社長に就任されました。どういう経緯で社長になったのでしょうか。

増子 4年前に藤澤が体調を崩し、第一線を退いていましたので、当時専務だった私が経営を任せ

ていました。そして今年の4月に正式に社長を引き継いだのです。

前社長の藤澤は私の妻の父ですから、いわば娘婿に代替わりしたと言えます。

—増子さんも非薬剤師ですが、非薬剤師の増子社長から見て薬局経営はどう見ておられますか。

増子 営業ができる薬剤師がなくなったのが大きいと思います。昔の薬剤師はMRをやっている、そのまま医師の開業のお手伝いをしながら自分の薬局を開くというケースが多かったように感じます。

「どちらが良い」とは一概には言えませんが、今の若い薬剤師を見ていると「独立したいけど、怖くてできない」と二の足を踏んで勤務薬剤師のままでいる一方、「もっと学術的なアプローチから患者さんを良くしたい。今の組織にはそれができない」と起業するケースと2つに分かれていると思います。かつてのように「一国一城の主になりたい」という野心で起

業するケースは少なくなっているのと感じます。2年に一度、調剤報酬改定がありますから、自分の祖父母や親の時代とは風向きが変わっていますからね。

—今年8月5日に「イントロン薬局松戸店」(千葉県松戸市)をオープンさせましたが、どのようなコンセプトの薬局なのでしょう。

増子 「いるだけで健康になれる薬局」がコンセプトです。当社は「確実に安全にお薬をお渡しする」と同時に「10分以内にお薬をお渡しする」を心がけていて、10分間という待ち時間でどれだけ患者さまの健康に寄与できるかを常に考えています。

例えば、血圧を測るといった直接的なこと以外にアロマを焚いたり音楽をかけることも健康に寄与できますが、松戸店ではもっと踏み込んで、内装をデザイナーに頼むなど色々なアイデアを詰めて「いるだけで健康になれる薬局」作りを目指しています。

今も昔も、調剤薬局は流行っているクリニックの横に作ればよく、店舗の内装や患者さんへのサービスはあまり考えずに「どれだけ良い立地に建てるか」を争っています。私はそのような状況を見て「果たしてそれでいいのだろう

イントロン財務状況 単位：千円

26期	
イントロン	2018.1~2018.12
売上総利益	2,202,847
営業利益	204,035
経常利益	131,562
当期純利益	111,322

27期	
イントロン	2019.1~2019.3
売上総利益	569,899
営業利益	80,602
経常利益	78,728
当期純利益	-77,630

(注) 27期は決算期変更のため3ヵ月分の集計



イントロン松戸店の店内

か」と思っていました。他の業種は得た利益をお客さまに還元しているのに、こと薬局業界はそういうことをあまりしてこなかった。

薬局業界というものが他の業種と比較して歴史が浅いからかもしれないませんが、これまで成功したやり方のまま事業を続けている例が多い。だから「薬局は対物ばかりじゃないか。対人業務はどうしたんだ」と国や患者さんから指摘されてしまう。私自身「それではいけない」と思っていました。今年4月に社長に就任し地域に必要とされる薬局づくりを積極的に取り組んでいきます。

目指すは、地域住民・医療機関 ▶地方自治体を繋げる 「イントロン健康圏」の実現

—患者に利益を還元すると現場の薬剤師の意欲は向上するのでしょうか。

増子 すると思いますよ。今までのように「処方箋を捌くだけ」ではなく、自分の勤務している店

舗が機能的で格好よかったら「もっとこの薬局を知ってもらおう」「もっと患者さんにきていただきたい」と思うようになります。そうすれば「来局していただくために、患者さんにこういう提案はできないだろうか」と能動的に動きますから。

今は薬剤師の確保も大きな課題になっていますが、薬局としてブランディングがきちんと出来れば「この会社に入ったら長く楽しくやりがいをもって仕事ができるな」と思ってもらえます。事実それができているので、当社は採用には困っていません。

—今後はどのように事業を展開していきますか。

増子 「いるだけで健康になれる薬局」をどんどん展開していきたいと思っています。これにより、まずは「患者さんに選ばれる薬局」として確固たる地位を築きたい。

しかし、それだけではありません。当社ではSNSを活用して患者さんをフォローする新しいICTシステムを導入しましたが、これで得た情報をキッチンとドクターと共有していきたい。これにより「ドクターから選ばれる薬局」も目指します。

更に、認知症予防に効果があると言われているアートワークショップにも産学共同で研究を進め、地方自治体からも選ばれる存在になりたい。

このように地域住民の健康を薬局、病院やクリニック、地方自治体とICTを使ってつなげる「イントロン健康圏」を作っていきたいと思っています。実現にはもう少し時間がかかると思いますが、「さすがイントロン、やるな」と思わせるビジネスを始めますよ。期待してください。

ますこ・はるき ●1979年10月生まれ2003年イントロン株式会社入社。09年総務部長就任。11年経理部長就任。14年常務取締役就任。16年専務取締役就任。19年4月代表取締役社長就任