

## タキザワ漢方廠 6月に「漢方Bar」モデル店

# 街の薬局薬店 立ち寄りやすく

### FCI ステップアップ

漢方煎薬・医薬品・健康食品の製造販売を手掛けるタキザワ漢方廠は、気軽に立ち寄ることができる店舗「漢方Bar（バー）」のモデル店を6月、さいたま市の大宮駅前にオープンする。店内で健康茶や煎じ薬が飲め、薬剤師に健康相談をすることもできる拠点とする。

街の薬局薬店は経営難や後継者不足で廃業に追い込まれている。既存店が新規顧客を獲得し販売促進を図るため、漢方Barへの業態転換を促していく。医療費抑制と健康長寿を促すセルフメディケーションに対する関心が高まる中、「3時間待ち3分診療」と揶揄される医療機関

の診療体制に不満を持つ人の需要も取り込む。

漢方Barは30～40代の女性を主なターゲットとし、バーのように気軽に入れる店舗にする。例えば、風邪気味の人がその場で煎じた葛根湯を1杯数百円で飲むことができる。店舗奥は健康相談スペースで、薬剤師に健康に関する相談をすることができる。近所の人立ち寄りできる地域密着型健康相談所とする。

漢方Barの事業案は昨年、さいたま市ニュービジネス大賞の奨励賞とコラがさいたま賞をダブル受賞した。

瀧沢努社長は薬局薬店の現状に「街の薬局薬店の一部は敷居が高い、相談しにくい、暗いと、消費者が敬遠しなくなる要素が多い。しかし薬局薬店は当社の取引先でもあり、このまま

では共倒れになってしまう」と危機感を持っていた。

活性化のアイデアとして以前から頭の中にあっただ漢方Bar実現のため、2012年から薬局薬店経営者と勉強会を始めた。同社営業担当者のほか、接客に関して評価が高い薬剤師などを招いて講習を開いている。

接客に力を入れるのは、店舗を運営する上で対面相談販売を重視しているからだ。通信販売では、いつでも簡単に薬を買うことができる半面、製品の情報が十分に得られないため、間違った飲み方をしたり、必要のない薬を選んでしまう可能性もある。

その点、対面販売は顧客に体の不調や生活習慣、要望を聞いた上で、一人一人に合った薬を提案するので、適切な治療につ



気軽に漢方煎薬を飲むことができるカウンターバー（漢方Barのイメージ）

ながる。また店舗と顧客との信頼関係が構築されるので、リピーターの獲得につながる。

モデル店を手始めに、運営ノウハウを蓄積してマニュアル化を進める。その後は、個人経営の薬局薬店を中心に17年までに埼玉県内中心に50店舗を業態転

換し、19年までに同社が取引している全国3000店舗のうち、半数を漢方Barにする計画。

瀧沢社長は「かつては風邪をひいたら街の薬局薬店へ行っていたが、新しい形で復活させたい」と話している。

（佐竹一秀）

#### ■会社概要

- ▷本社—さいたま市大宮区堀の内2—623—1
- ▷設立—1967年3月
- ▷資本金—1000万円
- ▷売上高—40億円（2013年3月期）
- ▷従業員数—145人（2014年2月末現在）
- ▷事業内容—漢方煎薬、医薬品、化粧品、清涼飲料水、健康食品の製造および販売など