

大平 (佐賀県)

調剤薬局・介護用品事業を通じ地域密着 敷地5000坪のメディカルモールを2008年に開設、 さらに3000坪拡大へ

大平 プロフィール

・ 本社＝佐賀県小城市牛津町牛津151番地24 ・ 売上高＝30億円（グループ）
・ 代表取締役＝副島広幸 ・ 薬局店舗数＝8店舗

タイヘイ薬局
メディカルモールおぎ店



佐賀県小城市——佐賀市に隣接する田園風景が広がる、のどかな土地柄です。その一角に、敷地面積5,000坪の「メディカルモールおぎ」があります。

大平（副島広幸社長）の旗艦店・タイヘイ薬局メディカルモールおぎ店は、そのメディカルモールに店舗を構えています。敷地面積100坪の大型薬局です。同社は今後、メディカルモールへの出店に絞りつつ、主力事業の一つである介護用品レンタルも強化、これらの事業を通して、さらに地域密着を深める意向です。

5診療科が開業、月平均 5000枚の処方せんを応需

タイヘイ薬局メディカルモールおぎ店の会議室の壁には、次のような文言が掲示されています。

「規模が大きい会社よりも、意思がきちと伝わる会社の方が強い」

まさに同社はグループ売上高30億円、薬局8店舗、介護用品レンタル3店舗と、けっして大規模な企業ではありません。しかしながら同社には、医療と介護を通じて地域に密着した、信頼される企業を創り上げるといふ、明確なメッセージを地域に発信しています。

それは事業のほとんどを佐賀県内で展開していることに、典型的に表れています。薬局の所在地はすべて県内ですし、介護用品レンタルショップも3軒のうち2店舗が県内なのです。

薬局事業の旗艦店・タイヘイ薬局メディカルモールおぎ店が立地する

「メディカルモールおぎ」は、同社が2008年6月に開設しました。敷地面積5,000坪、駐車台数200台、現在、5診療科が開業。脳神経外科、眼科、小児科・アレルギー科、消化器内科・外科、耳鼻咽喉科の5診療科です。1診療科当たり300～350坪を占有しています。

同薬局は月平均5,000枚の処方せんを応需。モール内の診療所が発行する処方せんだけでなく、実に65軒もの医療機関の処方せんを応需しているのです。モール内の薬局でありながら、面にも対応しています。この事実には、副島広幸社長も驚きを隠せません。

「モール内の診療所を訪れた患者さまのほぼ100パーセントが、当薬局に処方せんを持参されます。それだけでなく、モール以外の医療機関



大平社長・
副島広幸氏

の処方せんも少なくないのです。これは予想外でした。営業時間が平日8～18時、土曜8～17時と明確で、駐車場にも入りやすいなどの条件が整えば、患者さまに来ていただけるのです。薬局は、医療機関に近いことだけが好条件でないことが、当モールをオープンして初めて分かりました」

言うまでもなく、一般的に薬局は立地ビジネスと言われる。特に門前型の薬局は、その傾向が強く、門前の一番立地の獲得が、ビジネスの明暗を分けてきました。しかし、副島社長は「近さだけではない」と指摘しているのです。

さらに加え、同モールから車で5分以内には市役所や図書館、文化ホール、社会福祉センターなどがあるため、市民が訪れる頻度が高いということも幸いしました。地域医療を着実に進めていく上で、有利な条件とも言えます。

同モールは半径20km圏内、車で30分前後の人口10万人を想定し、開発しました。実際に小城市を中心に、隣接する多久市からも患者さまが通院されているそうです。副島社長は、同モールの将来像を次のように描いています。

「患者さまにとっての利便性を更にアップさせていきます。診療科目も現在の5科目に止まらず、皮膚科や泌尿器科、心療内科等も現在、募集しています。最終的には8科目にはしたいと考えています。それに伴い、2年後の竣工を目指して、3,000坪を更に拡大する3期工事も計画しています」

つまり、現状の5,000坪の敷地面積を8,000坪に拡張するというのです。

その一方で、薬局の機能強化への配慮も怠りはありません。現在、100坪の薬局を年内にも50坪増床し、クリーンベンチを導入する予定です。同薬局に「生涯学習センター」の位置付けを付与し、社員の教育研修にも活用していく計画です。なお、クリーンベンチについては来年、タイハイ薬局しろいし店（佐賀県杵島郡）への設置も予定しており、全社を挙げて在宅医療への取り組みを強化しつつあります。

調剤事業と介護用品事業が有機的に結合し循環

同社のもう一本の事業の柱が、介護用品のレンタル・販売事業です。

介護用品のレンタル事業をスタートさせたのは、1990年（平成2年）、近隣の整形外科医が車いすのレンタル事業者を探していたことが、きっかけでした。2000年に介護保険制

度がスタートする10年前のことでしたから、当時はレンタル事業者が極めて少なかったのです。それを契機に、将来の高齢社会の到来も見据え、介護用品のレンタル・販売事業に参入しました。

介護保険制度施行前からの事業開始でしたので、さまざまな曲折がありましたが、今では、介護用品のレンタル・販売、そしてバリアフリー住宅改修で10億円の規模に成長、同社を支える大黒柱の事業に育ちました。

同社の介護用品事業の最大の特徴は、その専門性の高さです。現在、同社の全社員数は薬剤師28人を含めて110人。そのうち実に50人が福祉用具専門相談員の資格を持っているのです。介護用品事業の営業部員30人だけでなく、薬局の事務職員なども資格を保有しているのです。つまり同社の薬局では、どの店舗でも介護用品の相談を受け付けることができるのです。まさに患者さま視点、利用者視点に立った事業なのです。

「しかも」と、副島社長は言葉を続けます。

「薬局事業と介護用品事業がうまく融合しているのが、当社の最大の特徴なのです」と強調します。副島社長は、こう話します。

「居宅介護支援事業所や施設などを当社の介護用品営業部員が、毎日訪問し営業活動を行っています。そうした際に、薬のことで困っている利用者がいらっしゃるというお話を聞いた場合には、すぐに薬剤師に連絡し、その利用者を訪問し、相談に乗るようにしています。そうしますと、ほとんどの利用者が訪問した薬



上／タイハイ薬局メディカルモールおぎ店の待合室
下／プライバシーを守るためカウンターにも配慮している

剤師のいる薬局に処方せんを持参してくれるようになります。介護用品事業と薬局事業がうまく結びつき、相乗効果を生んでいるのです」

「今後はモール型薬局しか新規出店しない」

前記したように同社では来年末までに、2薬局にクリーンベンチを導入する計画です。在宅医療への取り組みを、更に強化する意向なのです。

そうした方針と併行し、新規出店戦略も改めていく考えです。医療機関との連携を強め、在宅医療への参画を強化していく上で、今後はモール型薬局での出店に絞るそうです。

「これまでは門前型やマンツーマン型の薬局などを手掛けてきましたが、今後はモール型に絞り込みます。在宅などを通じて、医療にさらに深く関わっていくためには、そうした選択が不可欠だと考えています」

副島社長は、同社の今後の方針をそう話してくれました。