

近年、各小売業態が低迷を続ける中で、ドラッグストアは着実に成長を続けてきた数少ない業態といえる。しかし、ここ数年は出店数増加による競争の激化、既存店の収益性の悪化、大手ドラッグ企業による業務提携やM&Aも目立ち始めている。加えて、2009年6月から施行された改正薬事法で、登録販売者制度が導入されたことにより、一般用医薬品（O T C 薬）の販売にスーパーマーケット、コンビニエンスストア、ホームセンター、家電量販店など異業種からの参入障壁が低くなった。同業、そして異業種も加わった医薬品販売業は、さらなる競争激化が予想され、ドラッグストア業界はまさに成長期から「成熟期・転換期」を迎えつつあるといっている。今年からは、従来のドラッグストアの枠組みを超えた、新たな業態の誕生も予想されている。



6月の新販売制度により、ドラッグストア店頭も様変わりした

ドラッグストア編

ドラッグストアが、これまで順調に市場拡大を続けてきた要因として、1つは生活者のセルフメディケーション意識が高まったことが挙げられる。もちろん、医薬品や健康食品、化粧品をはじめ、食品、日用雑貨、家庭用品、ペット用品、酒類なども品揃えした、高い利便性と地域密着型の店舗展開を行ってきたことが大きい。今後も高齢化の進展、生活習慣病予備軍の増加、そして国民の健康意識のさらなる高揚もあり、ドラッグストアに対するニーズが高まっていく可能性は高く、引き続きドラッグストア市場は成長を続けていくと見られる。

ドラッグ業界の動向を見る上で、総合マーケティング企業の富士経済（東京中央区）が昨年行った、有力ドラッグチェーン36社の調査結果が、1つの指標となる。それによると、今後最も注力する商品として、8割の企業が

「O T C 薬」を挙げた。また、改正薬事法によって（調査時点は施行前）調剤に注力するとの回答が7割弱あり、調剤併設店舗の拡充を重点政策と捉えていた。

このほか、健康食品（サプリメント）への関心も高く、注力商品として挙げていた。O T C 薬と調剤に注力し、これにサプリメントなどを組み合わせ、店頭で薬剤師や栄養士がのみ合わせなども指導する。専門的な健康相談・カウンセリングを通じて、一般小売店との差別化につなげていく。また、注力商品として、介護関連用品を挙げている企業も多く、介護支援を今後の新しい事業として捉えているが、現時点では服薬指導などのサービス提供にとどまっているようだ。

最近のドラッグストア業界の動きでは、同業同士の吸収合併、業務提携だけでなく、例えば他業態との業務提携が進んできたことがある。ドラッグストア業界トップのマツモトキヨシホールディングス（HD）と、コンビニ業界大手のローソンが昨年8月に業務提携したほか、12月にはC F S コーポレーションが調剤薬局チェーンの薬樹と業務提携を行っている。6月の改正薬事法施

主要大手は新業態店の開発に注力

行が、まさしく業態を超えた小売の再編本格化を加速した感もある。

マツモトキヨシHDは今回の提携で、人材・商品など両社グループの経営資源を互いに活用し、付加価値が高く、専門性に優れた商品・サービスの提供、新たな店舗作りを進めていく戦略。なお、子会社のマツモトキヨシでは新規業態店の開発を進めており、11月末には大阪市北区梅田の地下街に、小スペースを有効活用した「Medi+マツキヨ」を開設した。今後も駅構内やターミナル立地で、多様化するニーズに対応した「かかりつけドラッグストア」の推進を目指す。

今回の薬事法改正では、O T C 薬が第1類～第3類に区分されたが、このうち第1類医薬品の販売は、いわば薬剤師に初めて与えられた「薬剤師しかできない」業務・権利である。この権利によって、薬剤師が職能を発揮することが、セルフメディケーションの推進にもつながるが、新販売制度スタートから数カ月、第1類医薬品の売上は少々伸び悩んだ。販売時の厳格かつ“複雑”な仕組みを、店頭で生かし切れていなかったこともある。

そこで、業界団体の日本チェーンドラッグストア協会（J A C D S）では昨夏から秋にかけて、製薬企業の協力も得て、現場の薬剤師の販売力をフォローする「第1類医薬品の販売マニュアル」を作成し、9月に発足したJ A C D S 勤務薬剤師会に登録する薬剤師に配布した。今後は、ドラッグストアにおける第1類医薬品販売の効果的な実例を、協会全体で共有していく。

さらには販売面だけでなく、ドラッグストアが地域の医療機関として認知されるための支援を強化していく計画だ。



利便性と専門性を追求した新業態店の開発に注力するマツモトキヨシ（大阪・梅田の店舗）

地域医療を支える身近な薬剤師がここにいます



在宅医療



調剤



セルフメディケーション

ドクターや看護師などと連携をとる「チーム医療」の現場に立ち、高いレベルのスキルや技術、コミュニケーションを磨けます。

ドクターと協力して、地域医療の一躍を担います。患者さま一人ひとりのお悩みを理解できる地域のカウンセラーを目指します。

セルフメディケーションが浸透する中、健康相談会を実施し、予防や健康について気軽に相談できる、お店づくりを実現します。

給 与 学部卒:月給30万5千円(住宅手当、薬剤師手当6万円含む)
院卒:月給31万5千円(住宅手当、薬剤師手当6万円含む)
※時間外手当は含まず ※2009年度初任給実績
昇給・賞与 昇給年1回 賞与年2回(夏期・冬期)

勤務地 神奈川、東京、静岡、埼玉、千葉、群馬、茨城
休 日 週休2日制 その他:年次有給休暇、特別休暇
手 当 交通費全額支給
教育・研修 新人勉強会、薬剤師勉強会、調剤研修、遭遇研修等

神奈川を中心とするドラッグストア・調剤薬局チェーン
株式会社 **クリエイト エス・ディー**

<http://www.create-sd.co.jp> recruit@create-sd.co.jp
☎ 0120-412-295 TEL 045-974-7081 (平日9:00-18:00)
〒225-0014 神奈川県横浜市青葉区荏田西1-9-15

携帯電話から
簡単エントリー!!
(リクナビ2011へ)

