

昨年10月に4社の経営統合を発表したイオンおよびウエルシアHDの幹部



業大手のイオンと同グループのウエルシアホールディングス（HD）から、ウエルシアHD、CFSコーポレーション、タキヤ、シミズ薬品の4社（いずれもイオングループ）の経営を統合することが発表された。

イオンとウエルシアHDは、昨年4月14日に業務資本提携の深化を公表し、それ以降、両社およびCFSコーポレーション、タキヤ、シミズ薬品との間で経営統合に向けた討議を重ねてきたが、昨年10月22日に開催された

今回、イオンがウエルシアHDに対する株式公開買い付け（TOB）を実施し、昨年11月27日にウエルシアHDはイオンの連結子会社になった。ウエルシアHDもイオンによる公開買い付けに賛同していた。

また、ウエルシアHDとCFSの間で、ウエルシアHDを親会社、CFSを子会社とする株式交換による経営統合に向けた基本合意書を締結。この基本合意のもと、今年9月1日をメドとした経営統合に向けて、現在、ウエル

シアHD、CFS、タキヤ、シミズ薬品の各取締役会で正式に決議した。統合は今年の9月1日を予定し、日本一の売上規模となるドラッグ企業が誕生する。

シアHDとCFSで協議を進めている。さらに、タキヤ、シミズ薬品の2社を今年3月1日、ウエルシアHDの完全子会社にする予定。これにより関西エリアにおけるウエルシアHDの経営基盤を強固にする考えだ。

今回の経営統合が完了するのは今年9月1日の予定。その時点における規模は、4社統合による単純合算だが、売上高約5600億円、営業利益約185億円、店舗数約1400店（うち調剤併設約800店）となり、売上規模は日本一となる見込みだ。

昨年10月22日に都内で開催した記者会見で、イオンの岡田元也社長は、「4社のドラッグ事業をウエルシアに一本化し、国内No.1のドラッグストアチェーンの確立を目指す」と強調。「まずはウエルシアが国内No.1になることを確立した上で、グループを挙げてヘルス&ウェルネスマーケットへの取り組みを本格化していきたい」とした。

ウエルシアHDの池野隆光会長は、「当社のさらなる飛躍の足掛かりになる」と指摘。「統合のメリットはスケールメリット、ないしはコストの削減、人材の育成だ。CFS、タキヤ、シミズ薬品の関係者と協議し、早急に合併して効果を出したい」と語った。

また、ウエルシアHDの水野秀晴社長は昨年11月4日の「ウエルシア薬局発足披露パーティー」で今回の経営統合について触れ、「2015年3月にはタキヤ、シミズ薬品、9月にはCFSがウエルシアHDの仲間に入る。非常に忙しいが、非常に楽しみ」と強調。「統合の目的は、日本一のドラッグストアチェーンを作ること。業績だけでなく、おもてなし・接客の日本一、そして地域に皆様に美と健康の情報を伝達する知識、商品の品揃えなども含め、真の日本一になろうと突き進んでいく」と話した。

感謝の`一言、がやりがい

多様な業務へ積極的に対応

「店頭で、お客さまから『あなたに相談して購入した薬は良く効いたよ』と感謝されることで、薬剤師としてのやりがいを感じています」。老舗ドラッグストア企業コクミン（大阪市）のナンバシティ店で勤務する松野寛さんは、OTC医薬品をはじめとして化粧品、日用雑貨など販売する業務に携わる中で、来店者と接する瞬間を大切にしている。

コクミン「KoKuMiNナンバシティ店」 松野 寛さん

薬学教育6年制の第一期生として2012年3月に近畿大学薬学部を卒業し、同年4月にコクミンに入社した。「コクミン薬局ポートタウン東店」（大阪府）や、調剤併設ドラッグ店舗の「コクミンドラッグ五位堂店」（奈良県）で調剤業務を経験し、昨年4月から大阪ミナミの商業施設内に位置する物販専門のナンバシティ店で薬剤師として日々、薬の相談販売などに対応している。

松野さんは、学生時代は病院勤務志

望だったという。6年制薬剤師の1期生として、院内で多職種との連携をイメージして向かった病院実習で、理想とは程遠い現場での薬剤師の状況を垣間見るようになった。そんな経験から、むしろ薬局やドラッグストアの薬剤師として医療機関とどのように連携していくかが、今後、大事になると考えた。

大阪出身の松野さんは、「地元企業に就職したかった」こともあり、子供の頃から名前を知っていたコクミンへの入社を決めた。「就活中は、物販中心



のドラッグストアのイメージしかなかったのですが、調剤業務にも注力していることを知り、そのギャップが入社の大きな決め手になりました」と話す。

現在の店舗業務では、午前中は店長代理業務、商品のレジ打ちから、発注業務、シーズンに合わせた棚割業務までこなす。繁華街でもあり来店者も多く、要指導医薬品や第1類医薬品などの販売時に呼ばれる「松野さんお願いします」コールは1日数十回ある。

その都度、文書を用いて説明し、服用中の他剤との相互作用についても注意を促している。購入者の顔と商品を覚え、再来店の際に声掛けをしているという松野さん。「そのことで、多く

の方に喜んでもらえ、お客さまからも話し掛けていただくケースが増えました」とし、現在約60～70人の常連客を把握するという。

松野さんは、ドラッグストア企業勤務の薬剤師として、調剤業務やOTC医薬品の販売のみならず、商品の店頭プロモーションや店舗マネジメントなどにも積極的に取り組みたい考えだ。「何を聞かれても、何を任されても対応でき、何よりもお客さまを第一に考えられる薬剤師として、会社や地域に貢献していきたい」と展望している。

薬学生に向けた就職活動の注意点として「同期の中には既に2回転職している人もいます。そうならないためにも就活時には、受け身ではなく必死に取り組む姿勢が必要です。全ての面で自分に合う会社というのはありません。譲れない部分は固執して、決めていくことが大切です。一人ではなく、友達とも情報交換しながら、しっかり探ってほしいと思います」と強調する。

加えて、「授業以外でもコミュニケーション能力を養えるようなバイトを経験しておくことも、大きなプラスになります」とアドバイスしてくれた。

2014年11月1日、エイツーヘルスケア株式会社と株式会社ACRONETは統合し、統合新会社「エイツーヘルスケア株式会社」としてスタートいたしました。

A2 Healthcare

All efforts for patients, All professional works for clients.

日本CRO協会正会員 伊藤忠商事グループ企業
エイツーヘルスケア株式会社

<http://www.a2healthcare.com>

本社 東京都文京区小石川1-4-1 住友不動産後楽園ビル
TEL: 03-3830-1122 (代表) FAX: 03-3830-1155
TEL: 03-3830-1154 (人事・総務部 採用室)

大阪事業所 大阪府大阪市西区立売堀1-3-13 第三富士ビル10F
TEL: 06-4391-4373 (代表) FAX: 06-6533-0316