

## 薬局における書籍取扱い

ミキ薬局森の里店 田村恵子、石田孝雄

### 【背景・目的】

森の里店では書店を併設しています。元々は地域利用者を対象とした書店ですが、平成 22 年より、ミキ薬局各店舗において販売する書籍及び待合室用雑誌等の手配も行っています。他社との差別化は調剤薬局においても求められています。その一つとして、医療健康関連の「本」という商品を豊富に提供できることはミキ薬局独自の顧客サービスになり得ると考えられます。

又、待合室雑誌及び薬局業務に必要な書籍は、以前は店舗ごとに一般書店等にて購入していました。これらを社内において一括調達することは業務の効率化、企業利益にも繋がります。

当社書店の活動報告を通し、各店舗スタッフへの理解と関心を高めたいと思います。

### 【方法】

平成 22 年 4 月より 24 年 9 月までの 2 年 6 か月、各店舗及び全社の実績集計

- ・顧客販売書籍の集計
- ・待合室雑誌定期購読販売集計
- ・薬局業務に必要な書籍販売集計

顧客販売を促進するための取り組み

- ・書店スタッフが推薦書籍紹介及び陳列アドバイス及び棚作製し販売促進を図る
- ・書籍は、書店から薬局への貸出し(仮納品)とし、実際に販売した書籍の納入価を 1 カ月ごとに集計し本社にて経理処理する。各店舗では経理上在庫ゼロで書籍の品揃えができる。

### 【結果】

顧客販売書籍は現在 12 店舗において実施、2 年 6 カ月総計 2800 冊、255 万円となった。開始時平成 22 年 4 月からの 1 年間と直近 1 年を比較すると冊数では 500 冊から 1460 冊に、金額では 46 万円から 132 万円に、約 3 倍に増加  
健康的な食事に関する書籍の人気の圧力的に高い。

待合室雑誌定期購読は開始時より 19 店舗にて実施、年間総額 40 万円前後となった。

薬局業務に必要な書籍は 26 店舗全てに販売実績があり年間で開始後 1 年間では約 40 万円、直近 1 年間では約 60 万円となった。その他に治療薬マニュアル等のスタッフ個人購入希望が多く寄せられ、割引販売を実施し、年間約 50 万円となった。

以上合計、書籍部の社内活動により 2 年半に 600 万円販売実績を得ることができた。

### 【考察】

顧客販売書籍は、同じ品揃えが続くと販売が滞り新しい書籍に切り替えると増加する傾向が見られた。顧客が内容に関心を持ち吟味していることがうかがえる。書籍の入れ替えが容易にできる当社システムが上手く機能していると言える。

薬局内で使用する書籍及びスタッフ個人購入書籍の売上が年間 150 万円以上あり、社内での需要も大きいことがわかった。これらは従来他社にて個別に購入していた分に相当し、企業利益にも利点があると言える。