

新しいカテゴリーの販売品と店頭ディスプレイ向上への試み ～ミキ薬局だからできること～

森の里店

○田村恵子、石田孝雄

加納将光（八王子店）

協力：渋谷店、ミキ調剤薬局

概要：

昨今、健康管理の必要性が盛んに叫ばれ、サプリメント、機能性食品等に注目が集まっている。それら直接摂取する物に限らず、書籍を通して健康に関する知識を高めること、食品や調理方法を知ることでも健康管理の一翼を担うことができるはずである。

森の里店は書籍売場を併設しており、当社には書籍販売のノウハウがある。健康関連の書籍を販売する試みを平成 22 年 2 月より八王子店、3 月より渋谷店、8 月からはミキ調剤薬局においても開始した。薬剤師、栄養士から顧客へのアドバイスの延長として書籍を薦めることも可能となった。商品の多様化に加え、待ち時間を有効利用できる利点もあり、顧客サービスの充実に繋がると考える。

書籍の選択は薬剤師、栄養士等の専門知識を活用する。仕入れ、陳列は書籍部スタッフの能力を活用し、両者が協力することにより適切な商品を効果的に店頭に並べることができるようになる。書籍部スタッフが店舗ごとに陳列棚を作製し、狭いスペースでも注目度の高い書籍棚に変えることができる様子を写真を交えながら紹介する。

売上に関しては、八王子店で 2 月～8 月の 7 ヶ月で、15 種類 122 冊、約 10 万円、渋谷店及びミキ調剤薬局も加えた 3 店舗の合計は 163 冊、約 14 万円となった。現在のところ小規模ではあるが、今までゼロであった物が 100 冊を超えて販売できたことは評価できると考える。

また、定期的な交換返品が可能のため不動在庫を抱えることが無く、書籍という新しいカテゴリーの商品導入に対する金銭的リスクを伴わない。

ミキ薬局だからできる、この取組みを今後も協力して推し進め、取扱い店舗を増やし、幅広い対応ができる薬局として顧客サービスに繋がりたいと考えている。