

口頭⑦

栄養相談を基軸とした外部への発展事例 ～薬局の枠を超えた事業展開～

ヘルスケア事業部

○辻田 洋子

田野 愛子

現在の薬局業界は保険点数外のサービスにおいて差別化が求められている。ヘルスケア事業部は今年度、基本業務の質の向上と「食育セミナー」という新規事業を通して薬局 PR に取り組んできた。

【社内での取り組み】

ミキ薬局全体としては在宅訪問指導への取り組みが活性化してきている。ヘルスケア事業部も食事のアドバイスという形で在宅に携わってきた。これらを起点として、栄養相談を行っていない店舗との連携の機会が増してきている。

【社外での取り組み】

栄養士は食事に関する事柄であれば医療現場以外でも専門性を発揮することが可能である。その強みを生かし、今年度から美容やスポーツ分野などでセミナー講師の依頼を応需している。営業活動に力を入れた事で、川越にあるスポーツ施設との年間契約獲得にも成功した。昨年より実施しているデイケアでのセミナーでは、施設数が増え埼玉行田店と協力しながら定期的な開催が出来ている。

本年の実績や今後の方針など活動内容を報告し、各店と連携しながら事業の波及を目指していきたい。