

令和5年度 第2回(通算第77回)新入会員セミナー 「新入会員セミナーを受講して」

学ぶ意義を知った 新入会員セミナー

茨城・アサヒ薬局うしく店 両貝 光章



私は大学卒業後に(株)アインホールディングスに入社し、東京都内初の病院敷地内薬局となったアイン薬局両国店に配属されました。他店への応援業務も多く、静岡県や山梨県などへ10店舗以上に行った経験があります。

その後、2020年(令和2年)に(株)アサヒに入社しました。協励会員となったときの店舗は、アサヒ薬局うしく店です。処方箋枚数は年間約5万4,000枚で、月に換算すると約4,500枚です。3年前に私が入社してから在宅を進めることになり、現在は年間約300軒に増えています。

協励会には、北海道の道南支部長、合同支部長を務められたひかり薬局舟岡店の福澤祐一先生のご紹介で入会しました。縁もゆかりもない北海道で協励会とつながったのは、本日私の講演を聞きに来ている義母がいたからです。義母は北海道で30年以上調剤薬局を経営しています。薬局経営についてさまざまなことを教わるなかで、協励会は本当に素晴らしい会だと聞いて入会しました。

私は薬剤師として処方箋を扱うばかりでOTC医薬品を販売することがなかったため、自分が販売できるか不安があり、まずはトライアル(T)会員になりました。入会后、日邦薬品工業(株)の営業担当の方に、置くだけでも売れる選定品としてオドレミンやミラグリーン錠、生環研のプロポリスVCのだしなどを紹介していただきまし

た。アサヒ薬局うしく店は休憩室なども含めて25坪の小さな店で、OTC医薬品を並べるスペースがなく、棚への配置についても相談しました。

例えばプロポリスVCのだしは、一般的なだしと比べると高額です。自分なら高く買わないと思いましたが、置いておくと売れました。ほかの選定品も同様です。処方箋が1日に約200~250枚来るので忙しく、患者さんとじっくりお話しできないなかでの販売方法について、「POPを作成して興味をもってくださった方にまず売ってこう」とアドバイスをいただきました。現在は張れる場所にはすべてPOPを張ってアピールしています。

選定品が売れ始めると、A会員になってもプラスであると分かり、新入会員セミナーに参加した2023年(令和5年)12月にはA会員になりました。わずか数カ月でT会員からA会員になったのは、増加育成委員の山本総一郎先生の強い勧誘だけでなく、薬局経営において学ぶことが多いと実感できたからです。私が所属する茨城支部のグループ会では、来年度からグループ会をすべてリアルで開催する予定です。そうすることで各店舗の取り組みや状況をもっと知ることができ

ます。他店の手法を学んで、自店に取り入れていくつもりです。

新入会員セミナーを受講して、全国の先生方と知り合いになれたことはたいへん良かったと思います。処方箋を扱っていない先生方も多く、自分とは違う価値観、販売方法を教わることができました。当初は新入会員セミナーへの出席で休日がなくなるのが嫌で消極的でしたが、いまでは参加して本当に良かったと思っています。

新入会員セミナーでは、先生方が選定品の売り方を実に細かく教えてくださいます。協励2世、3世の先生も多く、さまざまなことを試した上でのノウハウを教えていただけるので、私のようにOTC医薬品を販売したことがない者にとってはプラスの情報しかありませんでしたし、協励会で学ぶ意義も知ることができました。

皆さんも先生方の話を聞き、ぜひ意義のある新入会員セミナーにしてください。



新入会員セミナー懇親夕食会で3グループの先生方と(両貝先生は後列左から2番目)