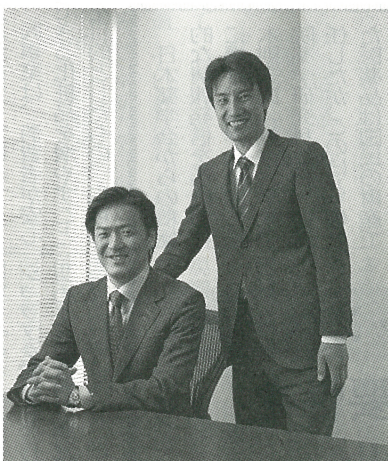


# 「どこにもない薬局」描き

愛知県下を中心に「くるみ調剤薬局」などの名称で20店舗(4月末現在)の調剤薬局を運営するウォルナット(本社名古屋、社長飯田義和氏)。固定概念にとらわれず、「どこにもない薬局」作りをテーマに店舗開発を目指す同社は、5年前から終末期医療に対応する在宅医療事業を進め、今年2月には無菌調剤施設を完備する「いまいけ在宅調剤センター(名古屋千種区)」をオープン。現在、約500人の在宅患者に対応するなど力を注ぐ。地域医療に密着した形での出店を進め、「当社で勤務する薬剤師の多くは名古屋在住。あくまでも名古屋を中心とする愛知県での出店にこだわりたい」と飯田社長は熱く語る。

## 愛知県下にドミナント展開

### 500人に自宅型在宅医療提供



ウォルナットの飯田氏(左)、高橋氏

の名前と「相性がいい」との助言を受けて決めた」と飯田社長。

くのが調剤事業部長の高橋氏。高橋氏は地元卸企業で、名古屋地区のトップセールスマンとして活躍した逸材。飯田社長とは独立以前から親交を深め、ウォルナット設立後に、飯田社長に請われて入社した。現在は、地域診療所の医師とのつながりを武器に、薬局店舗開発の営業責任者として、飯田社長との二人三脚で調剤薬局経営に取り組んでいる。

### 今年前半は毎月1店

### ペースで高速出店

愛知県下での出店は難しいといわれる中、同社では今年1月には「ちた店(知多市)」2月に「いまいけ在宅調剤センター」で継続出店が決まっている」といふ。

(名古屋千種区)4月に「みなみ店(同市南区)」と「た店(豊田市)」をオープン。「今年6月頃までに毎月1店ペースで継続出店が決まっている」といふ。

今後、開設を予定している「ささしま西店(名古屋市中村区)」すずか店(三重県鈴鹿市)を合わせ、拠点は一気に2店舗体制までに増加。売上高も今期14億円(対前年比40%増)と、大幅に伸長する見込みだ。「2、3年前からの店舗出店営業の成果が、今年に集中したため」と淡々と話す。

店舗出店の戦略は、基本的に名古屋市内を中心に、名古屋駅から電車で1時間以内で移動でき

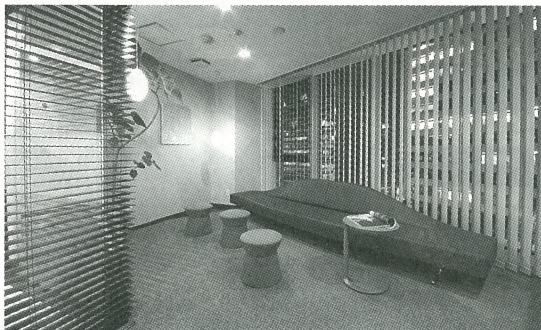
### 名古屋市中心に在宅事業を推進

直、厳しい時代の中で、医療モールのように新規開業の医院と一緒に出店すること自体、なかなか難しいものがある」と話す。

見込める医療施設。多くは、地域で20年近く開業しており、地元の信頼も厚い。「そうした医療施設と、協力体制で取り組むというのが基本戦略。そのため、薬局経営上のキャッシュフローも非常にいい形で推移している」といふ。

な役割を果たしている。同社の場合、老人ホームなどの居住施設入居者でなく、自宅型の在宅療養患者を対象としている点が特徴だ。現在、訪問先は名古屋市内に特化する形で500人に及び、自宅型に限定した在宅医療患者数は県下トップクラスを自負する。患者宅へは専用車で訪問。また、同センターは、名古屋市内の大動脈である地下鉄東山線の今池駅から徒歩2分という好立地にあるため、非常に効率よく立ち回れるという。

### 薬局内外装を自らデザイン



名古屋駅クリスタル店

飯田社長は調剤薬局マネジメントについて「トライアングル」をイメージし、三角形の頂点を「人・底辺の両角をそれぞれ「モノ」「お金」と位置づける。人は人事、モノは店舗等の営業物件、お金は銀行・経理業務。この3者がバランスよく突出していれば、企業として成り立つというのが基本的な考え方。「薬局出店においては本来、収益性の高い病院やクリニックの傍に展開できれば、薬局の収益性もゼロではない。この半年で連続して出店する6店舗は、50・60ある話の中で厳選して選んだ店舗」と強調し、「モノは非常に好調な状況にある」といふ。さらに「お金」の面では、株式会社として設立以降、無借金経営を継続。創業当時からのメインバンクとも、資金調達面で安定的な支援を得られる良好な関係が築かれているようだ。

薬局内外装を自らデザイン

店舗は、外観は漆喰の壁に、瀬戸物焼きを塗り込んで和と融合させた斬新なデザインに。また、名古屋経済の中心部である名古屋駅に位置する名古屋駅クリスタル店では、イタリアの高級家具カッシーナの赤いソファを配置している。飯田社長は「一店舗地域や応需する診療科などを考慮しながら、全てのシチュエーションに合わせた店舗作りを楽しんでいる」と笑みを浮かべる。

は、若手経営者らしいストリートな一面も隠さな

### 人材確保し地域ドミナントが奏功

### 地元出身薬剤師の雇用で低離職率

頂点に立つ「人」は薬剤師だが、今年4月には薬学部新卒者17人が入社し、薬剤師は約70人体制

に。「新卒の採用者は全て今年の薬剤師国家試験に合格した。4年制薬剤師の最終年次に、店舗数と同じ数の新卒者が採用

い、会社の方針、理念を直接伝えることで、ウォルナットへの優秀な薬剤師の採用につながっている。

今年、創業から12年目を迎へ、4月には全事業部を統轄する本部事務所を、名古屋市内の繁華街でもある栄のオフィスビルに移転。新たなスタートを切った。目指す企業イメージとして「名古屋発の格好いい調剤薬局」と語るなど、飯田社長

将来的な広域チェーン展開は、「チャンスがあればやってみたいが、まだまだ地元名古屋の足下を固めて、着実に取り組むことが先決。創業当初からのスタッフも含め、社員を大事にしながら、まずは名古屋で突出した調剤薬局を展開したい」との考えだ。次世代の調剤薬局経営者としての手腕に注目したい。

### ウォルナット

ウォルナットの沿革は、地元ドラッグストアチェーンの薬局で、調剤業務に従事していた飯田氏が「脱サラ」し、1997年8月に、20代の若さで独立開局した「くるみ調剤薬局」が始まりだ。飯田氏は、地元の名城大学薬学部を卒業後、会社勤めをしながらも、「独立して薬局を構えたい」との思いを強く持ち続けていたという。

創業から約5年を経過した03年4月に、銀行からの借入金も完済した状態で株式会社化し、「ウォルナット」を設立。毎年2〜4店舗のペースで調剤薬局を新規出店して



今年2月にオープンした「いまいけ在宅調剤センター」受付カウンター

### 事業戦略

### 調剤薬局の