

「お客様の健康が 実現できるならば、 薬が売れなくてもよい」 そんな大胆な言葉の奥にある理念。 目指すは 日本一の薬屋さん。



発祥は「富山の薬売り」。
北海道は網走からスタートした創業から
95年を向かえ今では道内12拠点、
九州に6拠点と全国に販売網が広がり
「置き薬」ではトップランクの成長企業。
本日はそんな同社に
フリーアナウンサーの室田智美さんが
訪問し、お話を伺った。

——証券テイリングの世界から置き薬への転機。実際にはじめてみて、いかがでした？

入社当時、2人の先輩に同行し、それぞれの営業先に伺いました。先輩がお客様に信頼され、いろいろなお話を相談されているんですね。もちろん提供している商品も大変喜んでくださっている。そんなお客様と先輩との関係は「営業」っぽくない印象で、人と人との「触れ合い」のある仕事だなあと。そのあとと何人かの先輩についていろいろな営業先にお伺いしたのですが、どれも同じような印象なのです。改めて「お客様」という関係を築ける仕事なのだ、と思いました。これからも、その点では極めていきたい気持ちです。

——現在の立場として、三枝さんが大切にしているものは？

「全従業員の物心両面の幸せを追求することです。社員がいかに気持ちよく働いて、お給料も、仕事へのプライドももって、お客様に感謝されるか、そういうことが出来る会社にしていきたい」というのが一番です。そうじゃないと、お金のためだけに仕事は続かない。いい仕事をして、結果的にいい収入を得られるというのが理想だと思います。ただ、実際は「自分にとってこの仕事はどうなのだろう」と揺れ動いている人もまだいると思うんです。というのは、私はまだ、この仕事の良さを社員に伝えられていないのではないかという思いが根本にあるんですね。

——ご自身に厳しいのですか。
いやいや、まだまだ甘いと思っていますので、こうして言うておかないと。

——では今伝えましょう。この仕事の一番の良さは？

一つは目の前のお客様のために仕事ができる。そのお客様から「あなたにこれを薦めてもらえて本当に良かったわ」と心から感謝してもらえらる。ダイレクトにお客様の喜ぶ声が聴けることです。

二つ目は、お付き合いが長くなってくると「営業」を通り越して、いち、人間対人間としてのお付き合いが実現することです。売っておしまいではなく、3年、5年、10年と。一旦担当を離れても、また戻ってきた際には「あなたも立派になったわね」「いえいえ、逆に○○ちゃんも大きくなりましたね」と親戚のような会話が始まり、お客様にも喜んでいただける。そんな関係、深い信頼関係を築くことが出来るんです。そうなる結果的に、営業成績もよくなり、自分自身の収入もよくなりますね。そして3つ目ですが、この仕事を天職として極めると、定年がないことです。もちろん実際は会社ですから定年がありますが、引き続き個人として独立して

続けていらつしやる方も。つい先日、お孫さんから「そろそろ引退して」と20年近く言われ続け、ようやく90歳になって卒業された方が、うちで80軒のお客様を引き継がせていただきました(笑)。本当に、この仕事を天職としてやっている方は、いつまでも最高にイケイキとされていますね。

——今後目指しているものは？

今の関係を極めていくことですね。究極的には一家にひと箱、薬箱がなきゃいけない。そんな法律が出来てくれない。法律にはならないにしても、うちの薬箱を置いて、お客様の健康寿命が置いていないお客様と比べて10歳違いました！というくらい成果をあげたいですね。営業担当とお客様との情報提供や関係性、その結果、お客様がとも元気になる！というのが一番の理想です。

ところで、セルフメディケーション税制というのがこの1月からできたのはご存知ですか？従来の医療費控除に近い制度です。表向きは、病院で膨れ上がる医療費を抑えるため、なるべく病院に行かず、医薬品を医師からの処方箋ではなく、ドラッグストアや配置業にある同じ成分の一般薬を市販で買うよう促すために新しく制定された税制です。対象となる成分で処方された一般薬の購入金額を、年間1万2千円〜10万円の範囲で、所得税の課税所得額から控除してくれる税制なんです。しかし、制度が複雑で手続きも煩雑な割に、消費者の節税効果は薄い。また、対象になっている医薬品の成分も限定的です。つまり大手の売れ筋商品がさらに売れるような、対象商品の選び方です。そんな一部の人だけに利益があるような制度を作るのであれば、むしろ消費税が10%に上がる際、食品同様医薬品も一緒にあげないとかの方がまだ分かりやすいです。医療制度や税制など、国が国民のことを考えていないのなら、私たちが頑張ることです。いった制度さえも打破したい。それくらい、我々の存在感を高めた、という強い思いがあります。国は医療費を減らすと考えているのか、本当に疑問に思っています。経済的なインパクトは少ないにしても、私たちのお客さまは病院に行かなくて済むように私たちは頑張りたいですね。

——薬のことや、日本の未来を語る表情は、本当に熱いですね。

お客様の夢や目標と一緒に共有して、応援する存在になりたいとも思っています。お医者様よりも頼られるような存在、というのでしょうか。病気になる薬を飲んで治す、のではなく、なりにくい体にするために普段からお勧めできる飲み物や食べ物などもご提案できたらいいなと思っています。

profile

代表取締役社長 三枝 正樹

大学卒業後、証券会社にてディーリング業務に8年間従事する。そして祖父が創業したサエグサ薬品の九州進出を機に同社入社。組織改革の渦中を当事者として行動し、2005年本社を札幌に移転すると同時に代表取締役社長に就任する。

株式会社 サエグサ薬品

〒007-0871 札幌市東区伏古 11 条 4 丁目 8

<http://www.saegusayakuhin.co.jp/>



みんな健康のために生きているのではなく、やりたいこと、例えば「孫の晴れ姿を観たい」「結婚式に出席したい」そんな目標があるからこそ健康でいたいと思うわけです。そのためにはこうしましょう！これを飲んでみましょう！というふうな（美味しいドリンクが出てきます）これ、飲んでみてください。スタチンの果汁を使ったお酢なんです。（スタチンの酢）

—— 美味しいです。柑橘の爽やかさがいいですね。風邪薬よりも何よりも、実は一番これがうちの商品で、売れているんです。

—— これ、毎日でも飲みたくなります！

そう、これを毎日飲めばうちの風邪薬がいらなくなりますよ！というふうない物なんです（笑）

—— 薬が売れなくなってもいいんですか？

これが2倍売ればいいんです（笑）。最終的には、薬は売れなくてもいいです。本当に調子が悪くて薬が必要な時も当然あるとは思いますが、まずは元気でいるために、薬ではなくこれを毎日でも飲んでほしいですね。これは飲むとスキッと元気になるし、夏場の汗をかいた体に吸収するのにも、美味しいです。スポーツを頑張っている少年少女たちが大きくなつて、オリンピックで日本代表に決まった選手が、「小さいころからこれを飲んで金メダルをとりました」と言ってくれたら、嬉しいですよ。そして世界中の子供たちが「あれを飲んで頑張れば（僕たちもオリンピックに）いけるのかもしれない！」なんて思ってもらえるような、そんな夢が広がります。私たちは薬屋ですが、取引先の子供たちに「将来、活躍してほしい！」という思いで社員一人一人が関わっています。子供たちが思っている以上の楽しさと結果を、私たちがプレゼント出来たと言っことないんですけれどね。

■インタビュー

室田智美（フリーアナウンサー）

許されるなら自分もずっと営業現場にいたい！と話される三枝社長。今の立場からは難しいでしょうが、お客様の变化に気づき、その変化に對しての思いやりが一番重要との言葉は、現場を何より大切にしている印象を受けました。そんな営業現場の皆様と機会があればぜひお会いしたいと思います。

本日も貴重な出会いに本当に感謝です。



「営業=販売ではない。お客様と触れ合う中で、お客様が求めていること・思っていることを実現する為に、必要なものをお届けする仕事。自分たちの仕事は、その究極に位置していて、一生かけてやるのに値する仕事だ」そう強く宣言する同社の姿勢が全国に12万軒の顧客という信頼に繋がっているのでしょう。同社が全国に拠点網を広げていくことが、結果的に国の医療費圧縮につながっていくかもしれません。まもなく100周年を迎える同社の成長に今後ますます期待したいと思います。

