

# ベンチャークラブ

東洋経済 Venture Club

## 三浦嘉統

・株サンメディック社長

### コンビニドラッグへ乗り出す 薬局チェーンの「革命児」



コンビニエンスストアとドラッグストアの併営を今秋から始めようと考えている人物がいる。神奈川県下を中心に二五店の薬局チェーンを経営する三浦嘉統氏がその人だ。

三浦氏が経営する「サンフラワー薬局」は、通常の薬品販売に加え、調剤まで行っている。東京・大泉学園店など大型店は夜11時まで営業している。夜11時まで調剤ができるというのは大きい。例えば大泉学園店の場合、一三〇もの医療機関の調剤を行っている。

夜11時まで店を開けているのであれば、消費者の利便性を考え、弁当や雑誌などもコンビニとして売って欲しいと三浦氏は考えた。月商三〇〇〇万円

堂の研究員として働いていた。事業を始めたという気持ちが高まり三〇歳で和光堂を辞める。

そして、始めたのが、「卓上型星占い器」の製造販売だった。「今までと全く違うことをやってみたかった(三浦氏)という思いで始めたビジネスだったが、三年後あえなく失敗する。二〇〇〇万円つぎ込み、八〇〇万円の借金が残った。

次に借金を返す目的でインベーターゲーム機のリース業を始めた。時流にも乗り、借金を返し終え、手元に三〇〇万円残った。

そのころ、ドラッグストアのチェーン店を持つ友人から、潰れそうな店を

クラスの大規模の場合、コンビニで月九〇〇万円程度の上乗せをねらっている。

三浦氏は三〇歳で脱サラし三六歳のとき薬局を開店した。薬剤師の資格を持つ三浦氏は和光

見てもらえないか、と頼まれた。薬局は立地と価格で決まる、といわれている。三浦氏は「お客さんからの相談によく乗る店」というコンセプトで立地と価格をカバーしようとした。それが当たった。口コミで客は増え、売り場面積六坪のごく小さな店は年商一億二〇〇〇万円を超えるまでになった。街の薬局が年商四〇〇〇万円あればいいといわれた時代、その数字は驚くべきものだった。坪二〇〇〇万円の売り上げは、全国で東京・渋谷の三千里薬局に次ぐ数字だった。

三浦氏は薬剤師という資格を持ちながら、全く違う世界で起業し、再び元の業界に戻ったことになる。しかし、三浦氏にとっては、商売の基本をおぼえるという意味で、三〇歳から三六歳までの六年間は無駄ではなかった。

横浜市泉区の中田店で成功を収めた



「薬局と調剤の併営」に加え、コンビニへも乗り出す

三浦氏は横濱市卓長後店にこれまで来た。するのに同社の借「コンビにFC」にFC居うのも、限界を感まずFているのA。契約〇年)がいて。「コで十分ーを対象次にねーパー。ようとし7月ました。コルタントンク社長五年でFいう目標出した。

みうら・上  
大学大学院  
三〇歳で会  
を開、年商一

自信をつけた。そして、87年  
平区・弥生台店、88年藤沢市・  
多店舗展開していった。

三浦氏は直営方式で展開し  
直営店の場合、一店オープン  
三〇〇〇万円かかる。現在、  
出金は一億八〇〇〇万円ある。  
二ドラッグへ乗り出すのを機  
「開を考えたい」(三浦氏)とい  
直営方式での成長スピードに  
じたからである。

三浦氏が考え  
は既存のコンビニエンススト  
期限(一般的にコンビニで一  
切れるオーナー)的を絞って  
コンビニドラッグなら夜11時ま  
まで24時間営業に疲れたオーナ  
にしたい」(三浦氏)という。  
「らっているのが地方の中小ス  
売り上げが伸び悩んでいるス  
、ドラッグの併営を呼びかけ  
ている。

でに販売管理システムを一新  
コンビニの業界に明るいコンサ  
の内川昭比古氏(前リトルリ  
)もスカウトした。三年から  
Cと直営の合計で五〇店舗と  
を掲げ、いま、三浦氏は動き



しのみり 1946年生まれ。富山  
薬学研究所修了後、和光堂に入社。  
社を辞め、83年サンフラワー薬局  
の後神奈川中心に一五店舗まで展  
五億円の薬局チェーンを作る。