

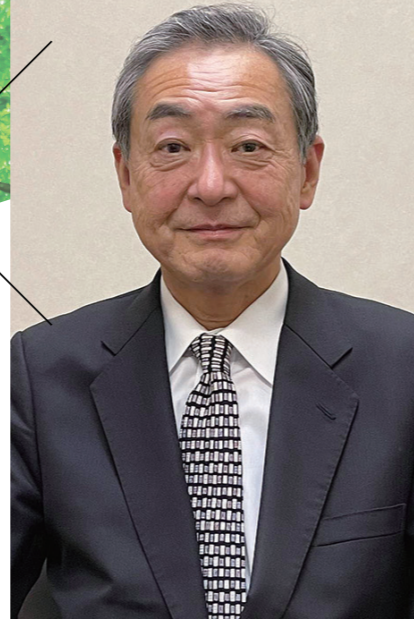
AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

株式会社サノ・ファーマシー 代表取締役 佐野 元彦氏

株式会社サノ・ファーマシーは秋田市を拠点に全国に33店舗の薬局を運営する。
佐野元彦社長は大学を卒業後、化学品の専門商社に勤めた後、28歳で家業の会社に入った。
当時社長だった父の他界に伴い、昭和62(1987)年に32歳の若さで社長を継いだ。



工藤 現在、私たちは秋田で起業家を増やす活動に取り組んでいますが、秋田でビジネスをする上でのメリットやデメリットについて、佐野さんのお考えをお聞かせ下さい？

佐野 まず「顔が見える関係性がある」ということは大きなメリットだと感じます。

工藤 具体的に顔が見えることでどのような効果があるとお考えでしょう？

佐野 一言で言うなら「ブランドを確立しやすい」ということです。やはり秋田をはじめ地方では、あのお店は信頼できる或いは信頼できない等といった口コミは瞬間に広がりやすいと感じます。だから正しく良い商いさえしていれば、必ず良い評判が広がっていきます。もちろん逆に不誠実なイメージを持たれてしまうと、あのお店はちょっと…、と悪い評判も広がってしまいます。そういった意味ではメリットでありデメリットでもあるのかもしれませんが、しっかり真面目に一生懸命に、やることをおさえた仕事や経営をしている企業や人にとっては、よい「ブランドイメージ(看板)をつくりやすい」という点は何よりのメリットだと思います。

工藤 秋田の街の中ではたくさん佐野薬局さんの看板を見かけます。一方で全国規模の薬局チェーンの看板も目にします。これらとの差別化で意識している点等はありませんか？

佐野 何か困ったことがあった時に佐野薬局が選ばれる店でありたいと思っています。

す。またそのために「顔が見えること」「腕が見えること(技術や能力)」、それともう一つ「**肚**が見えること(人間性への信頼)」がとても重要だと思っています。

昨今の薬局経営では様々な方々との連携が必要になっていて、在宅医療のお医者さんや訪問看護の看護師さん、在宅介護の患者さんのケアプランを立てるケアマネージャーさん達と一緒に仕事をし、お薬をお届けの際も、患者さんのご家族の方にも説明をしたり、お話をしたりするようなことも増えています。こういった様々な人たちが関係するからこそ、こちらの顔と腕と**肚**が見えることで、「何か困ったことがあったら佐野薬局が何とかしてくれるだろう」という期待を寄せていただく存在でありたいと考えます。

佐野薬局では、薬に関することは何でも、医薬品だけでなく、分析試薬のことや試験薬のことも対応しています。試験薬はいろいろな場面で使われます。もちろん普段は病気のことではどんな薬を飲んだ方がいいかなど相談をお受けしていますが、例えばナスの漬物を漬けるときにミョウバンを入れると青みがきれいになります。時にお客様にそんなアドバイスをすることもあります。佐野薬局は顔が見えて、腕が見えて、**肚**が見える。これからもそうありたいと思っています。

工藤 顔が見え、腕が見え、**肚**が見える商売を通じて、信用と信頼を積み重ねれば、必ず社会に必要とされる「ブランドイメージ(看

板)」ができる土地だということですね。

佐野 誰が何をやっているかが、分かりやすく目立ちやすいことで、地元メディアもすぐに取り上げてくれます。これも秋田を含めて地方でのメリットですね。

工藤 まさに0円プロモーションですね。ここまではメリットについてのお話でしたが、佐野さんは秋田で商売をする上でデメリットに思うことありますか？

佐野 人口密度が低いということでしょう。お店の商圏内の絶対人口が少ないことはやはり営業面では単純に厳しいことです。また物流面ではデリバリーコストの負担が大きくなりますので事業効率も悪くなりやすいです。

工藤 難しい問題ですが、そういった面に対して何か対応策などはございますか？

佐野 同業同士が事業連携やホールディングス化するのも対策のひとつだと思っています。生活に必要なインフラのような企業が経営悪化で廃業することは地域にとっても不幸なことですし、それはできるだけ避けなくてはならないと思います。

工藤 なるほど。次に秋田において佐野さんがビジネスチャンスを感じる分野やコンテンツはありますか？と聞く予定でしたが、何だか話が繋がっていきそうですね！?

佐野 そうですね。今話したように生活に必要な会社やお店がなくなることは地域にとって不幸なことです。みんなが困らないように支えていくことそのものがビジネスにつながりやすい、言い換えればチャ

ンスではないかと思っています。

工藤 これらの困りごとを解決する仕組みやサービスがあればということですね。これは街の電気屋さんから飲食店、工務店、自動車整備工場など多岐にわたって共通しそうですね。ニーズやウォンツも十分にありそうですね。

佐野 それぞれの地域の生活インフラを守っていくことにもなると 생각합니다。実際に佐野薬局でも地域の薬局さんの引継ぎをして、薬局を続けていけるようにしている例もあります。

工藤 なるほど、友好的なM&Aですね。もう既にそのような動きも始まっているのですね。

佐野 はい。それこそ秋田は少子高齢化の最先端都市。こういったビジネスモデルが確立できれば、日本や世界の社会問題を先行して解決できるモデルということにもなりますので、ますます秋田だからこそこのビジネスチャンスに感じます。

工藤 秋田でのスタートアップビジネスを考える上でも、ポイントの一つになるかもしれません。近い将来！秋田発のフランチャイズビジネスが生まれるかもしれませんね。何だかワクワクします。最後に佐野さ

んから秋田の起業家にメッセージをお願いします。

佐野 解決しなくてはならない課題がある地域だからこそ、チャレンジする甲斐があるということです。地域課題って漠然と言われてますが、そこで暮らす人の生活で困ることを具体的にすることが大切だと思います。また頭で考えるだけでなく、自分の足で歩いて現場に向かうこともおすすめしたい。現場で見聞きすることで取り組むべき課題が具体的に一杯見えてきますし、そこで繋がった人々と連携していくこともできます。連携することで考えや仕組みに厚みが出てきますし、異業種だけでなく同業においてもネットワークの形成は今後のビジネスにおいてはとても非常に重要になってくると思います。「秋田で課題を見つけ、解決策を世界に広げる」そんな志がたくさん生まれることを願っています。

本日は貴重なお時間とお話しを本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルス(共同事業体ジェイワン) アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター 秋田大学2年 小林 恵大

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)



※撮影のために一時的にマスクを外しています。