

# 大切なのは「地域住民の “そば”にいること」 地元で住民のための「温もりの薬局」を目指す

大橋一夫氏には前回、新庄最上薬剤師会会長として、山形県最上地域の厳しい医療環境についてご解説いただいた。今回は、そのような環境下にあえて本社や本部を置いている意図を、ラッキーバッグ株式会社代表取締役のお立場でお話いただく。

## 「本気で『地域のために』と思うなら 中枢機能も地元」に決意

——岩手県遠野市のご出身だそうです。山形県での開業に至った経緯をお聞かせください。

**大橋** 私は医薬品卸の会社に長らく勤務していましたが、思うところあって保険薬局開業に挑戦することにしました。けれども大学を卒業して以降、薬局経営はもとより、薬剤師としての職歴もなかったので、大量の処方せんを次々にさばかねばならないような環境、具体的には都市部や大病院の門前で開業は難しいなと思いました。そこで、「まずはコンパクトな環境で経験を積もう」と、新庄市に一人薬局をオープンしたのです。

山形県での開業は“たまたま”で、特に理由はありません。「ラッキーバッグ」という社名も、薬局開業を思い立ったのが年の瀬で、ちょうどテレビで福袋のCMをやっておりまして、「これはいいな」と思

### ■ラッキーバッグ株式会社 概要■

1999（平成11）年2月、山形県最上郡にラッキーバッグ社を設立。同年4月に第1号店を開業。以来、「門前に特化し、多彩な診療科へ対応」、「地方からの発信と地域貢献」等を特徴とする店舗展開を行い、現在、東北3県（山形、秋田、岩手）に計19店舗を展開。小児科の門前薬局ではドライブスルー対応も。2010年には、山形県新庄市に合同研修などを行うための本部ビルが完成。2014年1月現在の従業員数105人（うち薬剤師45人）。

- 本社 山形県最上郡舟形町舟形352-10
- 本部（研修集合施設）山形県新庄市常葉町1-32
- URL <http://www.luckybag.co.jp>



▲新庄市内の本部ビル。

って和英辞典を引いてみたら「ラッキーバッグ」だった——それだけでした（笑）。経営についても、「この地での開業はあくまでもトレーニング」と考えていましたので、経験を積んだら、故郷・遠野市へ帰るつもりでした。ですから、この最上という地に特に思い入れがあったわけではないのです。ところが、1年、2年と経つうちに、地元の人々から頼りにされるようになり、スタッフも店舗も増えていき、あれよあれよという間に現在に至ってしまいました。

——東北3県に19店舗を展開する現在も、本社は最上郡舟形町に、研修施設である本部は新庄市にと、最上に本拠地を置いておられます。失礼ながら、ご不便ではありませんか？

**大橋**（笑）。たしかに、当社くらいの規模になると都市部に本社を移転する会社が多く見受けられます。しかし、私はそうはしたくない。前回は申しましたように、地方には人々の支え合いや絆といった密な人間関係があり、そういうものが医療ニーズにも反映されます。そうしたニーズを素早くキャッチし対応していくには、地元にいることが不可欠だと思うのです。

本社機能を置いている舟形調剤薬局は、オープン時から現在に至るまで町内唯一の薬局であり、隣接する診療所の「門前」として機能するとともに、町民が持ち込むあらゆる処方せんに対応しています。また、町内に商店自体が少ないため、雑貨類を調達される方も非常に多いですし、処方せんを除いたOTCの売上げも月額60万円と、保険薬局としてはかなりのものとなっています。舟形の店舗を見ていると、小さな地域であればあるほど、そこに根をおろすことで地元の方々



のお役に立てることを実感します。このようなことから、「会社が大きくなったからといって都市部に移るのではなく、地元で居続けることが重要ではないか」と考えるのです。

もっとも、本音を言えば、このように腹をくくれたのはほんの数年前の、本部ビル建設用地を探していたときのことで、19店舗を束ねるにあたり、スタッフ会議や研修を行う施設が必要になったのですが、「本社のある舟形の店舗は手狭だし、第1号店を出店した新庄市も、『市』とはいっても交通の便が悪い。もっと都市部にしたほうが……」と、非常に悩みました。しかし最終的には、「ラッキーバッグはここ新庄で産声を上げ、地元の人々に育ててもらった。その方々のそばにいたいこそが大事であるし、新庄で研修することでスタッフにもそういう思いや姿勢を伝えたい」という意識が決め手となりました。本部ビルが完成したときから、大袈裟に言えば、この地に骨を埋める覚悟ができました。

——そのあたり、ご愛読の『村長ありき 一沢内村 深沢晟雄の生涯』（囲み参照）に書かれている、深沢晟雄氏の「地域で地域住民のために」という姿勢と共通していますね。

**大橋** たしかに、深沢氏の姿勢や取り組みには、非常に共感もし、影響も受けていると感じます。私自身は若い頃から幾度も

読み返している本ですが、当社の「地方からの発信と地域貢献」という姿勢を理解し共有してもらうためにも、昨年度からは新人研修にも活用するようになりました。

## 「門前」として地元のクリニックをサポートし 地方ならではのドライブスルー薬局も展開

——御社の特徴や、地域に根付いていくための具体的な実践をご紹介しますか？

**大橋** 当社は「地元の診療所とタッグを組む」をコンセプトにしております。そのため、各店舗それぞれが「門前薬局」として、例えばA店は整形外科、B店は眼科、C店は精神科といった具合に得意分野を持っており、結果、ラッキーバッグ総体としてさまざまな診療科の処方せんに対応できている——これが当社の最大の特徴だと考えています。

在宅医療については、岩手県遠野市で非常に熱心な診療所がありまして、その門前のはやせ薬局がドクターに同行しての患家訪問を行っております。前回申しましたように、ここ最上郡では在宅医療の多くは施設で行われており、われわれ薬剤師が患者さんと直接やりとりする機会はあまりありません。しかし、在宅医療への薬局の参画は時代の流れですので、はやせ薬局でノウハウを少しずつ蓄積していき、全店舗へと広げていこうと考えています。

それから、これは「都市部に比べ土地を確保しやすい」という、地方の強みを生かした試みだと思えます

### ■大橋一夫氏の愛読書

#### 『村長ありき 一沢内村 深沢晟雄の生涯』

著：及川和男、発行：れんが書房新社



「1歳未満、60歳以上の医療費の無料化」、「乳児死亡率ゼロを達成」。いまでもぞぞしくもないことだが、それらを初めて実現したのは、昭和30年代、岩手県は和賀郡沢内村という極貧の村であった——。

本書は、衛生状態も栄養状態も劣悪であったこの村に、「保健」の考え方を普及させ、村人の健康を飛躍的に向上させた村長・深沢晟雄の生涯をつづったものである。「生命尊重」に邁進した氏の思想と実践は、地元・沢内村とその周辺ではいまなお語り草となっている。

私は岩手県遠野市の出身なのですが、この本に出合ったとき、「同じ岩手県民に、こんな素晴らしい人物がいたとは！」と、強く心を揺さぶられました。

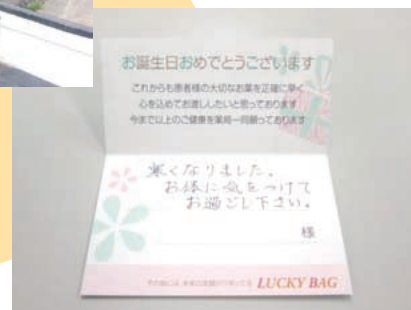




▲写真1 小児科医院の門前で好評を博しているドライブスルー薬局(写真は山形市内のどうまち薬局)。



同社では、地域住民とのつながりを大事にした「温もりの薬局」を目指し、さまざまな取り組みを模索している。◀(写真左)地元の清掃活動に参加するスタッフ。▼(写真下)患者さんに贈る手書きのバースデーカード。全店舗で実施している。



が、当社は小児科の門前にドライブスルー薬局を展開しています(写真1)。薬局の周りを車で1周できるようになっていて、最初の窓口で処方せんを出していただき、ぐるっと回ったところにある窓口で薬を受け取っていただくというもので、薬を受け取るまでの所要時間は10分程度です。

ドライブスルーといっても、薬局内には通常どおりのやりとりをするカウンターもあります。待合室には子どもが落書きできるような場所も設けてありまして、そのことを知っている子はむしろ中に入って来たがりますね(笑)。

薬局のドライブスルー化の目的は感染症対策であり、特にインフルエンザなどが流行る時期には非常に有用です。こうした薬局を小児科の近隣に出店することで、地元の小児科医のお手伝いができるのではないかと考えております。小児科は採算の合わない診療科であり、医師は皆、四苦八苦されています。近くにこのような安心で便利な薬局を置くことで「呼び水」になるのではないかと、患児の親御さんが「あのドライブスルー薬局の近くにある小児科へ行こう」というふうになるのではないかと期待しているところです。ドライブスルー薬局は現在2店舗あり、年内にさらにもう1店舗出店する予定です。

## より良いチームをつくり「温もりの薬局」を目指す

——最後に、今後の抱負をお聞かせください。

▲大橋 当社の企業理念に「温もりの薬局をめざし、社

会に貢献します」とあるように、地元住民の間に見られる、温かみある人間関係を大事にしていきたいと思っています。とはいっても、「温もりの薬局」が具体的にはどういうものなのかは、いまだ自問自答中です。しかし、大事な要素として「チームワーク」は挙げられると思います。薬局というのは薬剤師だけで運営しているわけではなく、事務員を含めスタッフ全員によるチームワークで回していくものです。ですから、「あの店舗のあの薬剤師」と名指しで評価されるのも大事ですが、薬局総体として評価されるようになりたい。そのためには、より良いチームをつくっていく努力をすること、研修会や懇親会などで事務員と薬剤師との距離を縮めていくことが必要だろうと考えています。

それから、当然のことながら、地元密着型の薬局として、地元住民と強固な信頼関係を築いていきたい。当社の19店舗は「門前薬局」ですから、定期的に処方せんを持ち込む患者さんも多いわけで、そういう方々に対し「一歩踏み込んだ、家族のような付き合い」を目指したいと思います。

個人的には、新卒者という“まっさらな人材”に一から丁寧にかかわり、その成長を支援していきたいものだと思っています。土地柄、スタッフの定着率は決して良好とは言えない状況ですが、それでもちらほらと新卒者が入職してくるようになりました。職場環境や研修を整備し、彼らを後押ししていきたいですし、良い人材を育てることが「温もりの薬局」の実現にもつながっていきます。

——あくまでも「地元」を中心に考えておられるのですね。どうもありがとうございました。