



中部薬品株式会社

Vitality + Story

Thanks & Vistory

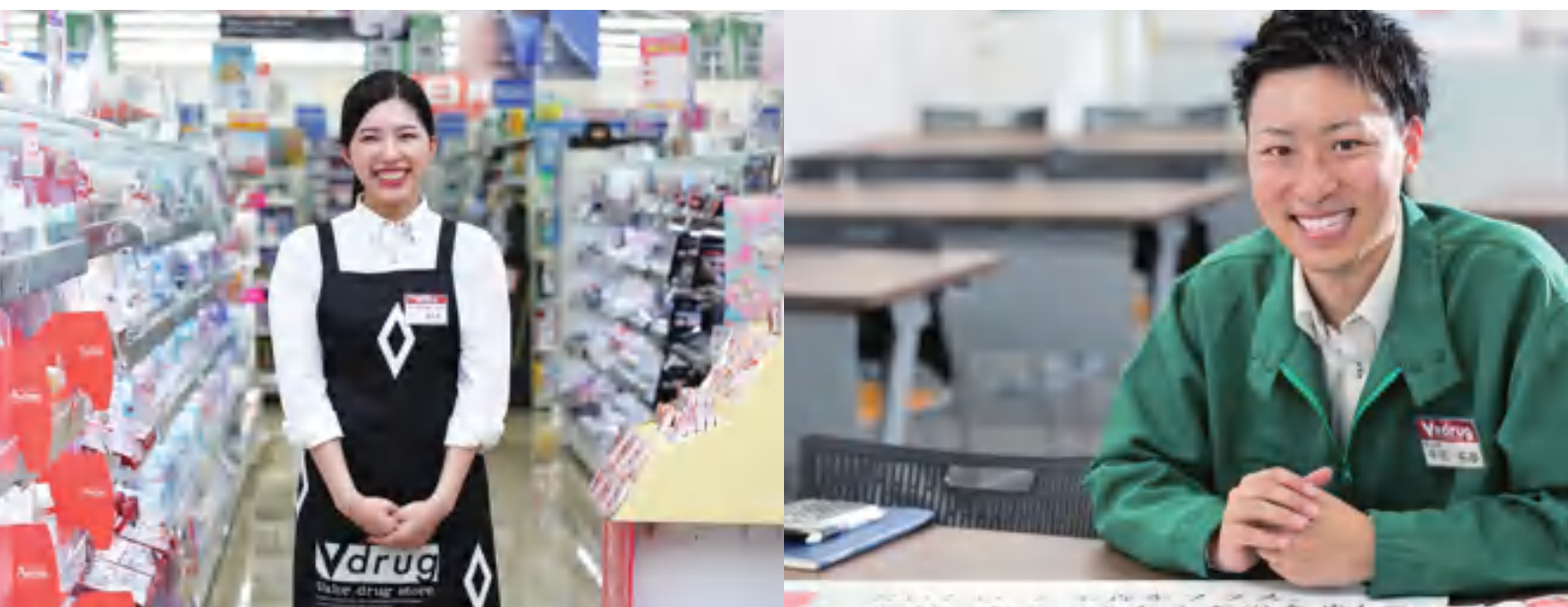
たくさんの  
「ありがとう」  
いただきますせんか？



# Thanks

私たち中部薬品は、東海・北陸・関西エリアを中心にV・drugを495店舗（2023年3月末現在）展開しています。

当社は、「地域密着健康ステーション」として、地域のみなさまに愛されるお店づくりを進めています。これからも、たくさんの「ありがとう」をいただける企業活動が、私たちの目標です。



# Vitality + Story Vistory

- Vitality = 「いつも明るく元気に」をモットーに、  
活気ある企業
- Story = 社員ひとりひとりの未来につながる物語

当社で働くみなさん誰もが、仕事を通じて自分自身の人生を輝かせてほしい。

二つの言葉を合わせた造語「Vistory」には、そんな想いが込められています。



## INDEX

### 先輩社員/仕事の紹介

- 3 統括店長
- 4 店長
- 5 エリアトレーナー（管理栄養士）
- 6 バイヤー
- 7 薬剤師
- 8 調剤薬局の採用担当

9

- 10 入社後の教育カリキュラム

11

- 12 バローグループの紹介

- 13 数字で見る  
V・drug 中部薬品

- 14 トップメッセージ

## 行動すれば数字が変わる! これが醍醐味。

僕は入社3年目で店長に就任しましたが、ほどなくして担当店舗の近隣に競合店がオープンするというピンチを迎えました。日に日に落ちていく売上に危機感を覚え、まずはその競合店に自分が客として買い物に行ってみることにしました。そこで気がついたのは、何といても価格で圧倒されていた、ということです。

自店に戻ると、お客様を呼び戻すために「目玉商品だけでも価格で打ち勝ちたい」と上司のエリアマネージャーに相談しました。本来、価格は本部で決めるため、店舗で価格を変更することはタブーとされています。しかし、競合店と自店の目玉商品の価格比較表をはじめとした対策案を提出したことで、本部の許可もおり価格強化を実現できました。

さらに、その目玉商品を売場の一等地に配置し安さ感を演出、そして困っているお客様には積極的にお声がけをするなどスタッフ一丸となって取り組みました。その結果、売上をV字回復させることができました。

どうすれば「お客様にとっての一番店になれるのか」今はシュミレーションゲームを楽しむように仕事ができています。自身の成長を感じますね。



美濃加茂エリア 統括店長 ささき しょう 佐々木 翔

2012年入社



パートさんと売場をどうするか相談中…



一緒に楽しく働きませんか？

商品をご紹介します



### ある1日のスケジュール

- 12:30~13:00 A店出社。メール確認など事務作業
- 13:00~15:00 売場確認、スタッフへのヒアリング、指導、指示、作業フォロー
- 15:00~17:00 休憩、B店へ移動
- 17:00~18:00 メール確認など事務作業。C店へ店舗進捗確認、作業指示等の情報共有
- 18:00~21:30 売場確認、スタッフへのヒアリング、指導、指示、作業フォロー

### 仕事は「人をよく見ること」が大切

現在は、3店舗を取りまとめる統括店長を任せていただいています。3店舗も担当していると週1回しか顔を出せない店舗もあつたりします。

そこで僕が大事にしているのは「コミュニケーション」です。仕事やプライベートな話も交え、スタッフが何を思い、どんな気持ちで働いているかを見極めることで、その人にあつた接し方を心がけています。その中で、特に大事だと思うのが「ほめ上手になる」ことでしょうか。良いところを見つけて「ほめる」ことで、スタッフも自信をもって仕事をしてくれます。いつでも、安心して店舗を任せられるようになりました。

### 時代の変化に合わせた柔軟性のある会社

入社して早8年。時代とともに仕事のやり方も日々進化しています。入社当初はメールだった本部からの作業指示書も、タブレット端末で確認できるシステムに変わりました。また、スマホのQR決済の取り扱い数などは、業界でもトップクラスですし、折込チラシ中心だった販促は、今ではネットチラシやSNSも積極的に導入されています。

中部薬品は、機動力があり「創造・先取・挑戦」の精神で時代の変化に対してフレキシブルに対応する会社だ、と働きながら感じます。

今後は、いろんな分野にアンテナをはって、会社とともに成長し、エリアマネージャーを目指したいですね。

(2020年1月インタビュー記事)

## 苦手意識を克服し カウンセラーとして活躍

生物や化学を専門的に学んできたこともあり、就職活動ではそれが活かせる仕事を探していました。

実は接客は苦手な方で学生時代のアルバイトでは避けていました。それでもこのままではいけない、克服したいという気持ちも私の中にはありました。大きな企業説明会イベントでたまたま中部薬品の説明会を聞いて、薬学と化粧品両方に興味があったことからドラッグストア業界に興味を持ち、中部薬品では医薬品も化粧品も両方学んで携われるマルチカウンセラーというところに魅力を感じていました。同時にこれを機に接客が苦手というのを克服して変わろう、挑戦したいという気持ちが強くなりました。実際入社をして売り場をご案内したり、商品のご紹介をしたりと様々な場面で接客をしてきましたが、お客様からの「ありがとう!」のお言葉はとても嬉しく、今では苦手意識はどこかへ行っちゃいましたね(笑)

### 入社3年目で店長に! 若手でもキャリアアップが目指せる

入社3年目の途中に、売り場も売上也大きな店舗の店長を任されることになりました。店長はレジや接客、売り場作りの他に店舗のマネジメントも行います。売り場の作成は、基本は本部からの指示に従って作業をしますが、店舗の裁量で



運営店長 伊藤 彩乃

2020年入社



パートさんとコミュニケーション



売場作り

笑顔でお出迎え

変化を加えることもあります。例えば、NB(ナショナルブランド)商品の隣にPB(プライベートブランド)商品を置いて自社開発製品のアピールをしたり、安い商品ばかりではなく利益もきちんととれる商品を置くことで売上アップに繋げるなど…こういった取り組みが良い結果として数値に表れることは自分のモチベーションになりますし、改善策を考えて行動していくことにやりがいを感じています。

課題に感じていることもあります。店舗の売上をさらに伸ばしていくことはもちろんですが、固定のお客様がしっかりついているため接客が忙しいながらも、売場作りやメンテナンス作業を滞らせてしまったりはできません。店舗が広い分、従業員の作業指示や配置など、まだまだオペレーションがしっかり出来ていないと感じています。上手く店舗をマネジメントしていくためにも、より良い方法を模索中です。

### 従業員からも愛されるお店を目指して

お客様に愛されるお店をつくることは当然ですが、従業員の方々にも愛されるお店をつくることも店長の仕事だと思えます。従業員一人一人に寄り添って接し、その人の気持ちを考えて会話する。時にはプライベートなこともお話して、お互いのことをよく知る。こういった従業員とのコミュニケーションをしっかり取ることを大切にしています。

店長になってまだまだ経験が浅いですが、これからたくさん経験を積んで数字を変えていけるように、従業員の方々には気持ちよく働いてもらえるような環境づくりを目指して、これからも日々いろいろなことに挑戦していきたいです。

(2023年5月インタビュー記事)



### ある1日のスケジュール

- 8:30~ 9:00 出社、売場チェック
- 9:00~10:00 発注
- 10:00~12:00 売場メンテナンス
- 12:00~13:00 休憩
- 13:00~14:00 事務作業
- 14:00~15:00 従業員フォロー
- 15:00~17:00 接客、商品補充、棚替作業
- 17:00~17:30 売場メンテナンス

## 健康面・美容面 トータルでサポートしていきたい!

大学時代に管理栄養士の資格を取得し、この資格を活かせる職種で就職活動をしていたところ、中部薬品に出会いました。もともと地元にも店舗があり私自身も利用していた身近な存在であった、そんなきっかけから話を聞いてみようと思いました。管理栄養士という病院や学校、介護施設などの献立作成など、食に関わる仕事が多いです。中部薬品では健康測定会やベビー測定会など管理栄養士が活躍できる場があることや、化粧品などのビューティーケアもするマルチカウンセリング方針があるのを知りました。管理栄養士の資格を活かしながら、お客様の健康面・美容面などトータルでサポートできることに魅力を感じ、中部薬品に入社を決めました。

### 地区をまとめるエリアトレーナーに

配属された店舗では、カウンセラーとして医薬品や健康食品のご提案をするなかで化粧品に携わることも多くなり、次第に化粧品に対して興味が深まってきました。お客様の悩みに寄り添い商品をご提案し、「教えてくれてありがとう、また相談しに来たい!」と言っていただけるといい接客が出来たと実感できますし、これからの自信にもなりました。同時にこの道を極めていきたいと考えるようになりました。



営業部 エリアトレーナー あき まゆ 新木 万結

2018年入社



化粧品接客の教育



タッチアップ

次の店舗へ…

現在はエリアトレーナーとしてBA(ビューティーアドバイザー:化粧品販売スタッフ)化粧品接客の教育をしています。担当地区の店舗売上を見ながら、好調な店舗ではさらに伸ばしていけるよう、伸び悩んでいる店舗はどのように改善していくかなどをBAさんと相談をしながら戦略を考えます。また、全体のレベルアップのために月に一度打ち合わせを行い、新商品などの商品知識の勉強会や接客指導を行います。BAさんの中でも接客が得意な方、接客よりは作業が得意な方などいろいろな方がいますから、その方々に合わせて接するように心掛けています。「教えてもらった通りにお客様へご紹介したら販売できました!」と報告をもらえたときは、自分のことのように嬉しいですし、もっと自信をもって接客してもらえるように私自身も頑張ろうとやる気が出ますね。

### ネットでは出来ないカウンセラーの強み

ネットで化粧品が買えてしまう今、それでも店頭で私たちBAだから出来る強みがあります。ネットでは口コミなどの情報がたくさん出回っていますが、発信者によって色んな意見があり、「じゃあ、私の肌はどうなの?」と疑問に思うお客様も多いです。でもBAというカウンセラーに相談することで、お客様一人一人の肌質や生活環境に合わせたご提案が出来ます。時には一緒に悩み、そのお客様に合うものを一緒に見つけていくこともあります。こういったネットでは出来ない寄り添える強みが私たちにはあると思っています。エリアトレーナーとしてまだまだ未熟なところも多いですが、こういった強みを活かしていくために私自身も接客スキルをどんどん磨いていきたいですし、私の姿をみてBAさんが頑張ろう!と思ってもらえるようになっていきたいです。

(2023年5月インタビュー記事)



### ある1日のスケジュール

9:00~10:00	メールチェック・実績確認
10:00~13:00	BA教育
13:00~14:00	休憩
14:00~17:00	BA教育
17:00~18:00	事務作業

## 大切なのは決断力とスピード

トレンドをリサーチして情報収集を行う、顧客データを分析して購買傾向などを把握する、そのうえで買い付ける商品を選定し、最終的に自社の販売価格の決定や管理を行っていきます。集めた情報をもとに「決める」「判断する」ことがバイヤーの主な仕事になります。しかし、仕入するかどうかで悩みすぎたり、メーカーとの交渉に時間をかけすぎると時節を逃してしまいます。これだ!と思ったときは迷わず進めていく、決断力とスピードが非常に大切です。買い付けた商品がヒットしたときや、これまであまり知られていなかった商品が爆発的な人気となることもあります。自分の決断がお客様のニーズとマッチしたとき、ここがバイヤーの仕事の一番の面白さだと感じています。

PB商品の開発にも力を入れています。自分が考えている商品が必ずしも世の中に発売されているわけではないこと、そしてそれが他社との差別化を図ることが出来るからです。お客様が求めていることや今後のトレンドを踏まえ開発した商品が、計画数量よりも多く販売できた時は何とも言えない達成感がありますね。



商品部 平田 拓夢  
バイヤー

2013年入社



開発に携わった商品



商談風景

愛車とパシヤリ

### プライベートにもヒントが!

まわりからは車バカだと言われるくらい車が好きて運転も苦になりません。休みの日には日帰りで富山に行ってお寿司を食べに行くこともあつたりします。

PB商品のアイデアは旅行先で見つけることも多々あります。ご当地グルメなどを食べ歩き、これが旨い!と思うものがあればメーカーや商社に問い合わせしてこんなお菓子を作りたいと言うこともあります。職業病ですね(笑)

今後は食品だけでなく、その他の生活雑貨やビューティー部門などの開発にも携わっていきたいです。メーカー品を売るだけではただの小売業、自分が目指すのは製造小売業だと思っています。

### 個性は会社が伸ばしてくれる

会社は個をよく見ているなと感じます。ひとりひとりの個性や適性を見て次にどのポジションが向いているか、どんな仕事を任せたいか見てくれています。

エリアマネージャーや統括店長はもちろん、時には本部の部長や課長もお店にきて店舗スタッフに声をかけてくれます。3年前、僕はまだ統括店長になったばかりで右も左もわからない状態で忙しい毎日を過ごしていました。でもその中で、自分の売場に対するこだわり、コツコツと仕事に取り組む姿勢を評価していただき、バイヤーに推薦してくれたのだと思います。

中部薬品は上司部下の距離感(温度差)はあまりなく、風通しのいい会社だと思います。困ったときは上司に相談!いつかは僕もみんなに頼られる上司になりたいと思っています。

(2019年6月インタビュー記事)



### ある1日のスケジュール

- 9:00~10:00 出社。メール確認、前日実績確認
- 10:00~11:00 商品マスタの登録・改廃作業
- 11:00~12:00 午後の商談内容を事前確認
- 12:00~13:00 休憩
- 13:00~17:00 メーカー商談
- 17:00~18:00 商談記録のまとめ

## プライベートも大切にする 働きやすい環境が魅力

医療従事者である親の姿を見てきたことも影響し、医療関係の仕事に就きたい、人に感謝されるような仕事がしたいと思ったことが薬剤師を目指すきっかけでした。

ドラッグストアは病院や薬局よりも地域の方に身近な存在であり、地域医療に求められているかかりつけ薬局や在宅対応といった面に適していると感じました。また、様々な医療機関から処方せんを受け付ける面薬局であるため医薬品の種類も多く、処方せん以外にもOTC医薬品にも関わることが出来るので、幅広い分野で学べる点も魅力でした。その中でも中部薬品は他社と比べてワークライフバランスを大切にしていることや薬剤師は物販側のレジ業務や商品補充などの業務は無いので、薬剤師としての業務に集中出来ることが入社を決め手になりました。

### 安心していただける薬局を目指して

最初に配属されたのは、中部薬品の中でも大きな薬局。想像以上に忙しく、最初は患者様にお薬を渡すだけとなってしまい、なかなか会話が出来ませんでした。その時の反省から忙しくても事前に患者様の情報をしっかり見て1人1人しっかりと会話をするを心掛けました。それを繰り返すうちに、「あなたのことが気に入ったから、次から処方せん持ってくるね」と言葉を掛けてもらえたことや名前を覚えてもらえた時は嬉しかったですね。

今は管理薬剤師となり、薬局長として店舗の運営を任せていただいています。スタッフは5名おり、業務を上手に回していくためにはスタッフみなさんの協力が必要です。そのためにも薬局を運営していく中で特に大事にしていることは従業員のみなさんが楽しく働ける環境を作り、それを維持していくことです。今よりもっと患者様に安心していただけるように、明るく楽しく頼りにされる薬局を作り上げていきたいですね。



医療事業部 しみず だいち  
薬局長 清水 大地

2017年入社

### 地域に必要とされる薬剤師に

目標は常にあります。売上や薬局機能の向上、専門薬剤師・認定薬剤師資格の取得など課題や目標は絶えません。1つ達成したら次の目標に進んでいくようにして、常に先に向けて努力することを意識しています。

将来的には、会社だけではなく、地域の方からも必要とされる薬剤師になることが目標です。そのためにもまずは名前を覚えてもらうこと。現在勤務しているエリアでは中部薬品の知名度はそこまで高くありません。色々な方に認知していただくために、普段から患者様との関係をしっかりと築いていくことはもちろん、地域の薬剤師会に自主的に参加したり在宅医療を広げていくことで、中部薬品を知ってもらう、さらにはその地域に必要とされる存在となっていきます。

(2022年4月インタビュー記事)



調剤業務



### ある1日のスケジュール

- 9:00~13:00 処方箋・OTC薬における患者対応、社内連絡の確認、従業員との情報共有
- 13:00~14:00 休憩
- 14:00~18:00 処方箋・OTC薬における患者対応、シフト確認、勤怠管理、在庫管理



OTCのカウンセリング

後輩にアドバイス



## 「薬局の顔」 ハイブリッドな働き方に惹かれて

調剤薬局というと薬剤師だけのイメージがありますが、一番最初に患者様と接するのは調剤事務なんです。処方せんを持って来られた患者様を温かく迎え、笑顔で優しく接する「薬局の顔」だと思っています。患者様は行きたい薬局を選ぶことが出来ますから、気に入られた薬局に行かれることが多いと思いますが、そういった薬局になれるかどうかは、最初に接する調剤事務に掛かっていることもあるのかなと感じています。

元々、人と関わることが好きだったこともあり、接客業に興味を持ちながら、事務職にも興味がありました。中部薬品の会社説明会で調剤事務という職種を知り、事務業務しながら患者様とコミュニケーションが取れるという、接客と事務を兼ねたハイブリッドな働き方は私にすごく合っていると感じたこと、その中でも中部薬品はパローグループで安定性があり、安心して長く働けると思い入社を決めました。

### 気に入っていただける薬局になるために

最初に配属されたのは地元の薬局。門前薬局ということもあり、隣のクリニックから多くの患者様が来局されていました。効率よく受付・処方せん入力という一連の流れをこなしていくことは慣れない間は大変でしたが、患者様をできる限りお待たせしないよう、また薬局が円滑に回るよう、どんな



医療人事部 いながき みゆう  
(調剤事務) 稲垣 水優

2021年入社



リモート説明会

チームで打ち合わせ

患者様対応



### ある1日のスケジュール

9:00~10:00	入社。メールチェック・事務処理
10:00~12:00	会社説明会
12:00~13:00	休憩
13:00~15:00	資料作成
15:00~17:00	医療採用課会議・打ち合わせ
17:00~18:00	事務処理

に忙しい時でも薬剤師と報連相をしっかり行うように心掛けていました。

患者様とは症状だけではなく、日常的な会話をすることもあります。むしろそちらの会話の方が多かったかもしれません(笑)でもそういったコミュニケーションを取ることで、少しでも多くの方に気に入っていただける薬局になれたら…という思いがありました。もちろん患者様全員ではなく、買い物の合間に来られた方、急いでいる方もみえますので状況に合わせて対応していました。患者様の中には、会話で話題になった食べ物を差し入れてくださる方や物販側の買い物についてお話しだけしに来られる方もいらっしゃいました。それだけ私、そしてこの薬局を気に入ってくださったことはとても嬉しかったですし、私が思う患者様との理想的な関係性を築けたことは今後の励みになりました。

### 心のサポートができる採用担当に

現在は調剤事務の採用担当として多くの学生さんとお話しする機会がありますが、学生さんの中には不安や慣れないことへのストレスを抱えている方もいます。私も同じように悩み、試行錯誤し、就職活動をしていました。そういった自身の経験を伝えながら悩みや相談に乗ってきました。私だから出来ること、伝えてあげられることがありますから、これまでの経験を活かし皆さんの就職活動のサポートをしていきたいと思っています。

(2023年5月インタビュー記事)

# 教育方針

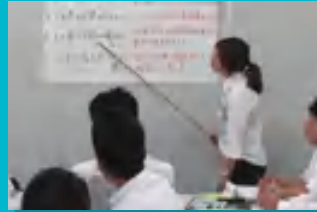
V・drugは「ドラッグストア」と「調剤薬局」の2本柱で経営を行っています

個人の成長を支える教育システムを準備して、入社からの自身の成長をイメージできる教育体系となっています。

## ドラッグストアスタッフ

売場管理・数値管理・接客スキルを習得し、医薬品販売の実務経験を積んだ後に「登録販売者」としてカウンセリング業務に携わります。

## ドラッグストア事業



### ● 新人研修

登録販売者資格取得支援をはじめ、医薬品・化粧品の専門知識教育を実施

導入研修では、社会人としての心得やビジネスマナーの他、現場に必要な知識教育を実施し、その後、カウンセリング販売の専門教育や接客スキルアップの研修を行います。

### ● 登録販売者取得支援

店舗には登録販売者がいなければ、一般用医薬品の第2類、第3類医薬品を販売することができません。ドラッグストアを運営するために必要な資格であり、中部薬品では社員全員が取得するように奨励し、サポート教育を行っています。

### ● マルチカウンセリング

中部薬品のカウンセリング



医薬品、化粧品、健康食品の知識をバランスよく兼ね備え、お客様に商品の提案ができるカウンセラー



当社独自の  
カウンセリング  
方針

マルチ  
カウンセリング

### ● キャリア入社研修

即戦力となれるように社内規則・社内制度の理解に重点をおいた研修を実施

3ヶ月毎年4グループに分け、1グループ3回の導入研修を実施しています。

#### 第1回 (入社1~3ヶ月)

- ・会社概要
- ・就業規則理解
- ・各種制度説明

#### 第2回 (入社2~4ヶ月)

- ・経営理念理解
- ・店舗運営実務
- ・コミュニケーション

#### 第3回 (入社1年前後)

- ・業務習得確認
- ・課題設定
- ・悩み相談

業界未経験者には専門知識教育も実施し、丁寧に説明をしていきます。

中途社員にも研修があるので、業界未経験の方でも安心です。また、中途入社がキャリア形成に不利になることも全くなく、女性店長が40%を超えるなど、多様な人材が活躍しています。



◀キャリア入社から、エリアマネージャーに昇進した宮崎マネージャー

## 薬剤師資格者

調剤業務だけでなく、ドラッグストア併設調剤薬局の特徴を生かしOTC医薬品についても学べる環境のため、幅広くお客様の悩み相談に携わることができます。

## 調剤事務

コミュニケーションの基礎から保険請求の専門スキルまで幅広く学び、接客・事務・調剤アシストとマルチな業務を通して多方面から患者様と薬剤師をサポートできます。

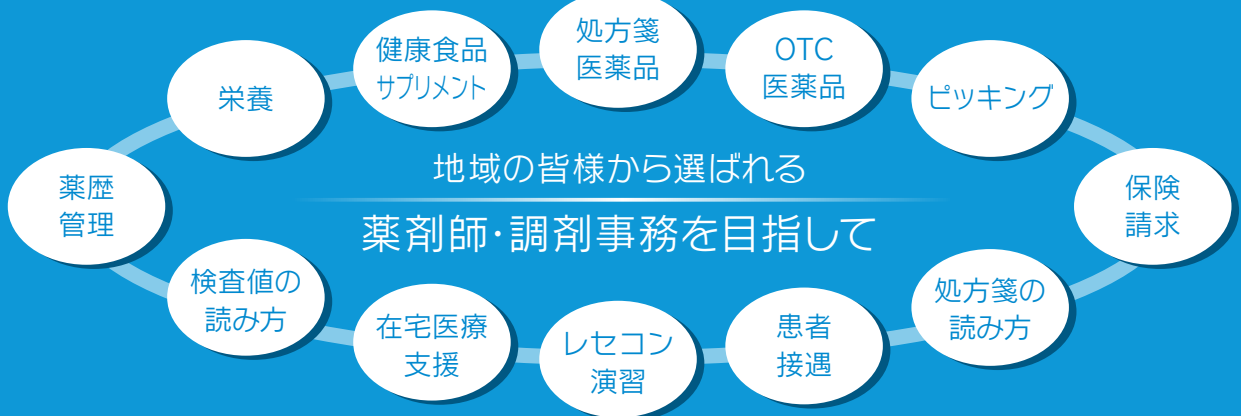


# 薬局事業

### ● 新人研修

『集合研修』と『OJT教育』の同時進行により最速でスキル習得が叶う!

集合研修は基礎から学べるカリキュラムとなっており、1年を通して専門知識まで身に付けることができます。また、OJT教育では『キャリアアップシート』に沿って先輩社員からのマンツーマン指導が受けられるため、より理解も深まります。



### ● キャリア研修

研修と実践を通して、新しい環境でのキャリア形成をサポート

早期に実施する各種研修により、スキルアップを実現いただけます。また、希望のキャリア形成を「自己申告シート」を通して会社へ伝え、ご自身の可能性を広げることができます。

中途導入  
研修

薬歴  
研修

昇格者  
研修

管理者  
研修

### ● 資格取得支援

例

認定薬剤師  
(かかりつけ薬剤師)

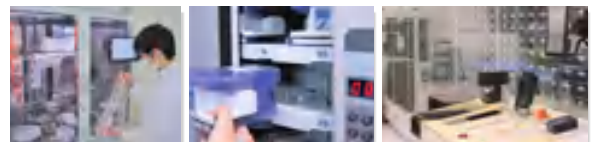
地域薬学ケア  
専門薬剤師  
(がん領域)

認定実務実習  
指導薬剤師

【調剤事務向け】  
登録販売者

他にも、自己申告型の薬剤師研修支援があるため、キャリアアップ・スキルアップの為に積極的に資格取得に励むことができます。

### ● 最新の調剤機器・監査システムの導入



調剤補助機器や  
監査システムを数多く  
導入しているため  
安心して調剤できる!

薬剤師はiPadを利用したタブレット型の電子薬歴が一人1台支給されるため、普段の業務だけでなく患者様宅での情報確認など在宅業務での効率化も図れる!



## ●人材開発センター ～2019年4月稼働～

パローグループ創立60周年の記念事業として、「働きやすい会社」実現に向け、また「更なる成長」の為に人材開発センター「どんようしゃ嫩葉舎」を設立しました。大型セミナールーム、宿泊施設、技術研修設備に加え、グループの成長の軌跡や地域社会との関わりを体感できる「歴史展示室」も設置。問題を発見し、考え、行動できる人材育成に取り組んでいます。

※若葉、新しい葉の意



▲人材開発センター「嫩葉舎」

## ●社内研修

当社では、入社時の研修以外にもキャリアアップに連動した社員の成長をサポートする教育システムを構築しています。

社員一人ひとりが能力を高め、各々が活躍していきけるよう、新人・中途社員研修、新任店長薬局長研修、統括研修、マネージャー研修、階層別研修など新人から管理職までその役割に合わせた様々な研修制度を用意し、人材育成の強化に取り組んでいます。



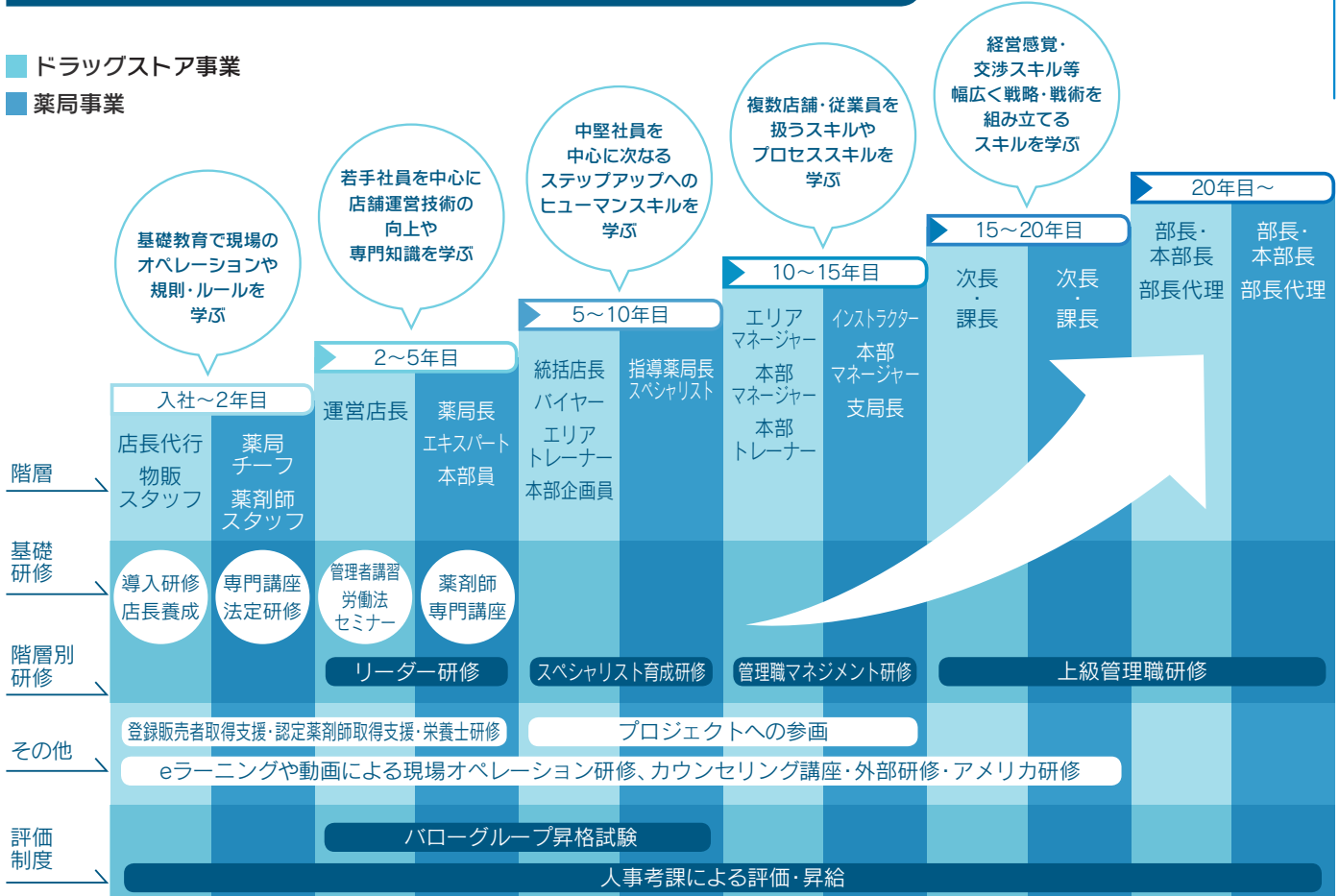
▲階層別研修



▲マネージャー研修

## ●キャリアアップに連動した教育システム

- ドラッグストア事業
- 薬局事業



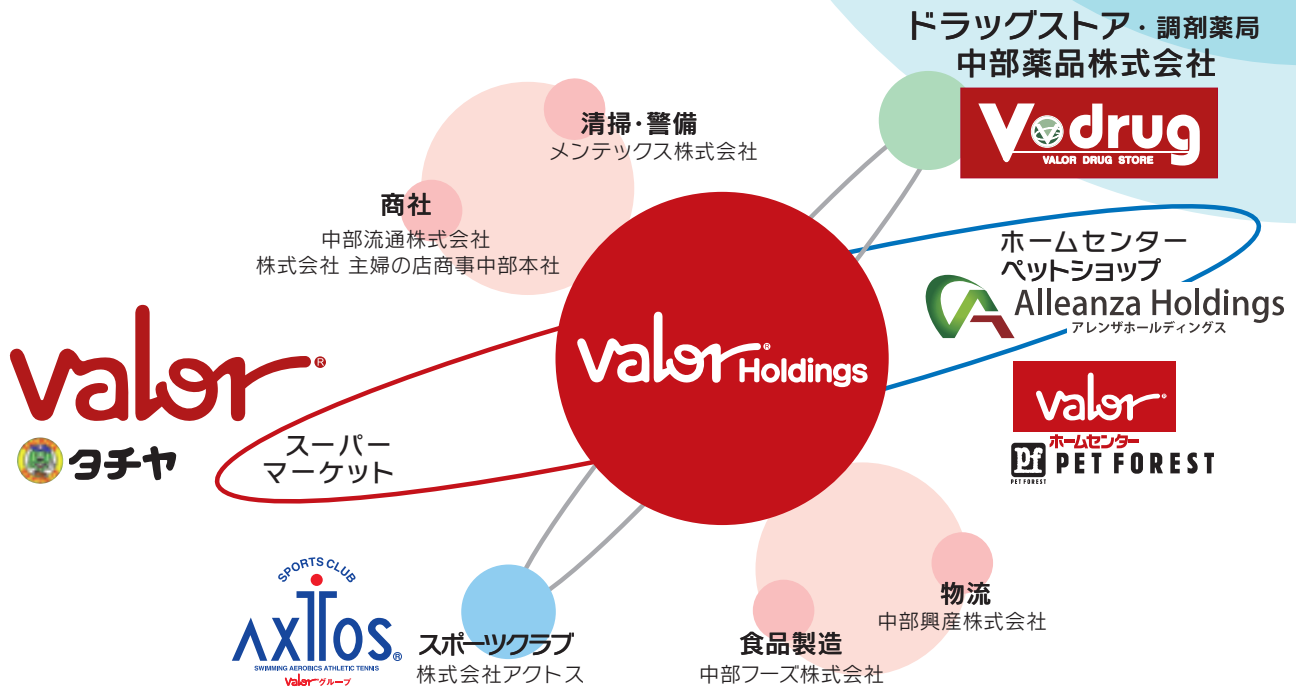
# バローグループの

# 経営

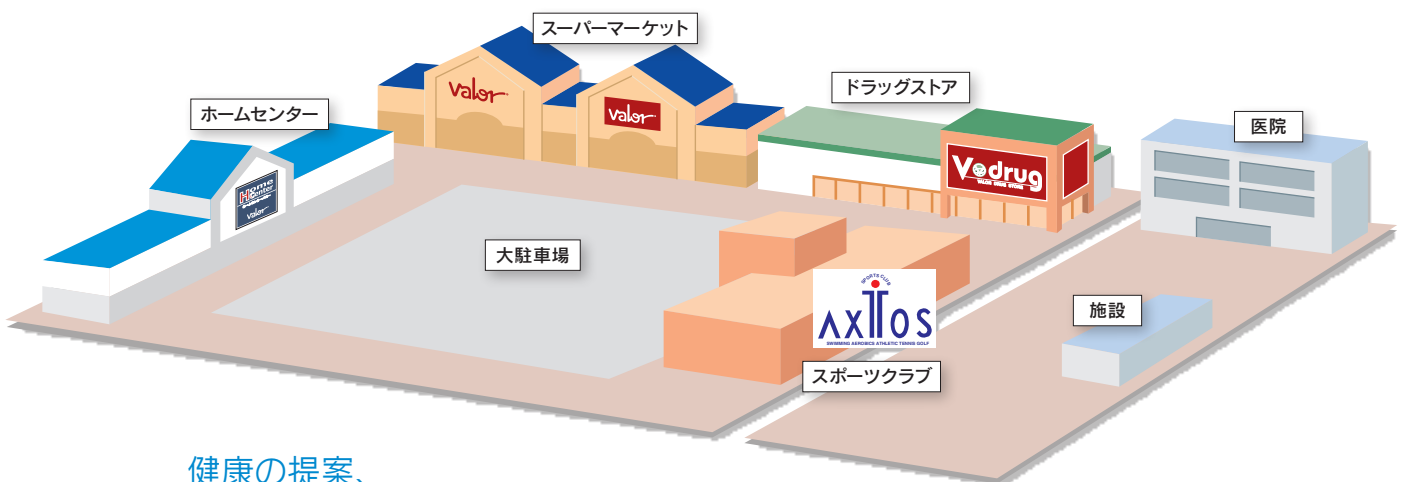
バローグループは、理想を追い求め  
創造・先取・挑戦の精神で、地域社会に  
貢献する生活創造企業です。

将来性

安定性



中部薬品は、  
バローホールディングスの中でドラッグストアと調剤薬局のチェーン経営を行っています。  
バローホールディングスグループでは、「小売業から流通業へ」を掲げて  
幅広い業務を展開しております。



## 健康の提案、 医療との連携を目指して

バローグループの企業で形成する大型商業施設に医療施設も併設し、  
より多くの方に利用していただけるモールを形成し、健康と医療の連携を確立するため、  
これからの医療を総合的に見つけ、地域に貢献できる企業を創造していきます。  
この規模をグループ展開できるのはバローグループだからこそです。

## 県別の店舗数



40期末(2023年3月31日現在)

(単位:店)

	岐阜県	愛知県	三重県	滋賀県	静岡県	富山県	石川県	福井県	京都府	大阪府	合計
ドラッグストア (うち調剤併設店舗)	114 (28)	178 (24)	16 (2)	3 (0)	19 (2)	35 (5)	17 (4)	18 (1)	5 (1)	0 (0)	405 (67)
調剤専門薬局	44	17	1	2	6	10	1	4	1	4	90
合計	158	195	17	5	25	45	18	22	6	4	495

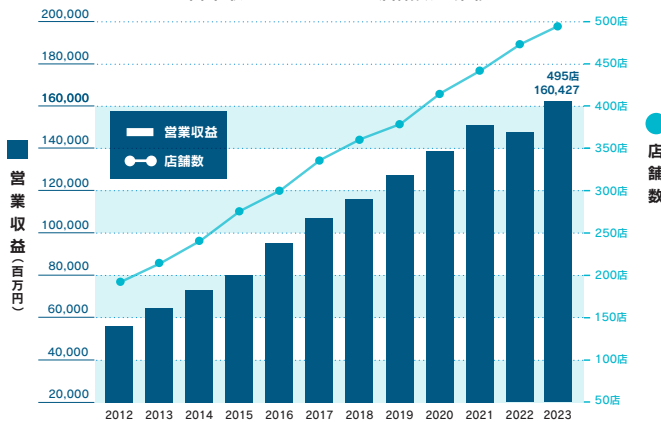
\* 岐阜県の調剤専門薬局には、(有)ひだ薬局、(有)アオアイ薬局の店舗を含む

\* 滋賀県の調剤専門薬局には、(株)オフィス澤田の店舗を含む

\* 大阪府の調剤専門薬局には、(有)つるまるの店舗を含む

## 業績推移

営業収益(売上高)と店舗数の推移



過去6カ年の営業収益と店舗数の推移

(百万円)

年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
営業収益	107,113	118,097	127,668	139,201	150,332	149,501	160,427
店舗数	337店	361店	379店	416店	449店	478店	495店

※2023年 収益認識会計基準適用

## 会社沿革

- 1984 岐阜県多治見市に中部薬品株式会社を設立
- 1998 店舗数 50店舗 突破
- 1999 業容拡大に伴い、岐阜県多治見市に自社物流センター 開設
- 2000 本社機能拡充のため、多治見市高根町に移転
- 2002 全店共通ポイントカード 導入
- 2003 店舗数 100店舗 突破
- 2006 ドラッグストア全店のストアブランド「V・drug」に変更
- 2008 パローグループ共通クレジットカード 導入  
店舗数 150店舗 突破
- 2009 インターネット通販サイト楽天市場に開店
- 2011 自動発注システムの運用 開始
- 2012 店舗数 200店舗 突破
- 2013 多治見市大針町に チルド物流センター 開設
- 2014 愛知・岐阜で各100店舗、北陸3県で50店舗
- 2017 営業収益 1,000億円突破
- 2018 発注の完全自動化
- 2019 店舗数 400店舗 突破
- 2020 大阪府に初出店
- 2021 営業収益 1,500億円突破
- 2022 キャッシュレス決済 全店導入
- 2023 店舗数500店舗突破



## ごあいさつ

初めまして、中部薬品株式会社の代表取締役、高巢基彦です。

当社は、「人々の健康で幸せな暮らしに貢献する」という経営理念を掲げ、パローグループの中で、ドラッグストア、調剤薬局のチェーン経営をおこなっております。

私たちの事業は、お客様の望むものをお客様の望むサービスで提供し続けることであり、社会環境の変化に対応し、ドラッグストアとしての専門性と利便性を備えた「地域密着健康ステーション」としての役割を担う店舗をつくることであると考えております。「地域密着健康ステーション」とは、「医療」「健康と美」「生活」の三つのサポート機能を持つということ。このサービスを提供し、お客様に求められる店舗をつくるためには、多くの人の力が必要です。

若い社員が多いなかで、いかにして事業を発展させていくか。

私は「信じて任せる」ということを大切にしています。

店舗での様子を見れば、その人の力量はわかります。今よりもっと力を発揮できるステージはどこか。彼らの成長スピードは素晴らしいです。どんどん機会を与え、やってもらうことで、どんどん吸収し、伸びていく。

もちろん、失敗することもあります。でも、それも勉強です。失敗も、やってみなければ分からない。そこを考えて乗り越えることが、次の成長につながります。

「もっとお客様に貢献できる事業」を目指して一次の中部薬品をみなさんと一緒につくっていきたいと思っています。

代表取締役社長 たかすもとひこ  
高巢基彦

## 企業理念

# For Your Healthy Life

人々の健康で幸せな  
暮らしに貢献する



**Valor** パローグループは、お客様の生活をトータルサポートしていきます。

**Value** お客様に価値ある物をお値打ち価格で提供し続けていきます。

**Vitality** いつも明るく元気に、地域の皆様に愛される活気ある企業を目指します。

この3つの「V」を実現し、人々の健康と幸せな暮らしに貢献できる地域密着型の企業を目指して参ります。



# 会社概要 2023.03

商号

中部薬品株式会社

本社

〒507-0078  
岐阜県多治見市高根町4丁目29番地

設立

1984年 2月

代表者

代表取締役社長  
高 巢 基 彦

資本金

14億4,144万円 (2023年3月)

従業員数

4,619名  
(社員1,600名、パートアルバイト3,019名※8h換算)(2023年3月)

事業内容

ドラッグストア・調剤薬局チェーン



の経営

営業収益

1,604億27百万円 (2023年3月期)

問合せ

TEL 0572-27-3911

(受付時間：9:00～18:00 ※土曜日・日曜日は除きます)

URL <https://www.vdrug.co.jp/>

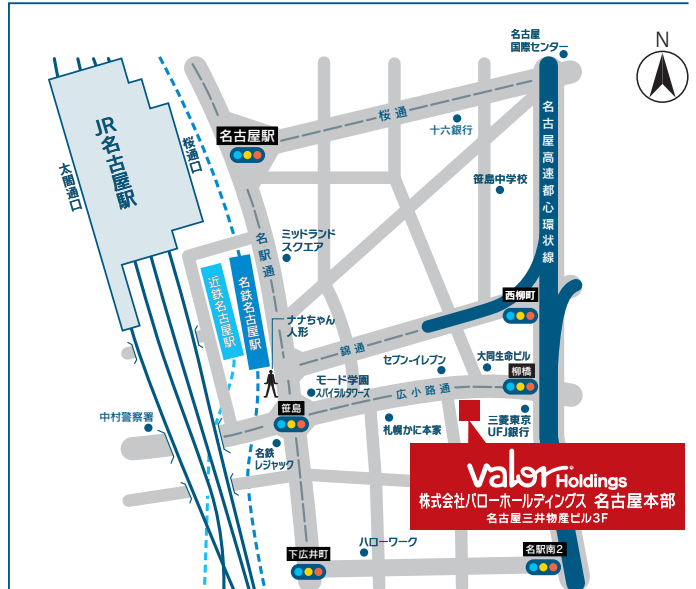
中部薬品株式会社



中部薬品本部 MAP



株式会社バローホールディングス名古屋本部 MAP



## 株式会社 バローホールディングスの概要

本部所在地 〒507-0062 岐阜県多治見市大針町661番地の1  
名古屋本部 〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南1丁目16番21号  
名古屋三井物産ビル3階  
上場市場 東京証券取引所市場第一部、名古屋証券取引所市場第一部  
資本金 136億9百万円 (2023年3月)  
従業員数 29,603名 (社員9,189名、パートアルバイト20,414名※8h換算)(2023年3月)  
営業収益 7,599億77百万円 (2023年3月期)