

有限会社 大草弘真堂薬局 大草貴生氏にきく

経営サポートってなあに？

京急田浦駅のすぐそばにある大草弘真堂薬局は、漢方相談薬局として、地元だけでなく全国からお客さまが訪れる創業80余年の企業。そんな老舗企業と当金庫のお取引が始まったのは先代の昭和の時代。

平成となり、現在の3代目社長になってから「経営サポート」としてのお取引も始まりました。

今回は、当金庫の経営サポート部とタッグを組んで経営力向上を行う有限会社 大草弘真堂薬局の大草貴生氏にお話を伺いました。

イメージと違った、信金との会話

「当金庫とお取引をいただいているお客さまに対しもっとお役に立つことができないか」。そんな熱い思いを胸に、多くのお取引企業さまを訪問していた当金庫の経営サポート部（当時のサポート課）担当者が、初めて大草弘真堂薬局を訪問したのは平成20年頃。

金融機関と話すことといえば「売上高」や「資金繰り」の話だけ、と思っていた大草さんは、担当者と話をしてみてびっくりしたという。「社長の経営への思いをお聞かせください。その思いを実現させるために協力できることはありませんか。商流（商品の流れ）を確認して、漢方薬局の強みをもっと発揮しましょう」など、「これまでしたことが無かった話をたくさ

んした」と当時を思い出す。金融機関だけでなく「外部の人に自店の経営の話をしたことなどなかった」大草さん。しかし、「外部の人に話すことで、自分の中で考えていたことや問題点を整理することができました」と振り返った。

「こんなに経営を理解していなかったのか」と

愕然としました

経営サポート部では、現在、創業から事業承継まで、経営に関するサポート全般を営業店の職員と連携しながら行っている。

決算書を活用して経営について考える、というのもそのひとつ。「初めて会う人に会社の概要を伝えるのがパンフレットなら、内容（経営成績）を説明するのが決算書」と話す大草さん。かつては、決算書は税務署に出すための書類としか考えていなかったが、今ではその重要性を認識。期末決算の時だけでなく月次決算にも注目、さらには将来の目標達成に向けた計画や方針の策定にも活用している。

「経営について勉強を始めたとき、自分はこんなに理解していなかったのかと愕然としました」と笑う。初めは言われていることが理解できなかったが、「わからなくても、とにかく言われた通りにやってみよ



う」と勉強を進めていくうちに、3～4年経った頃には、「決算書の見方も覚え、経営理論と現実が一致していくのを感じました」。

スタッフ全員参加で共有した問題点

経営サポート部の担当者が定期的に訪問をするなかで、大草弘真堂薬局が抱えている問題点を整理するため「SWOT分析」の実施を提案、スタッフ全員で分析を行った。「今思えば空中分解している状態だった」と大草さん自身も話す通り、実際にやってみると、スタッフから厳しい意見がいくつも出た。「スタッフからの意見にへこみました」と笑うが、スタッフの気持ちを考えていなかったことや、やりたいと思っていることが正しく伝わっていないことなど、問題点が浮き彫りになった。当時を知るスタッフは少なくなったが、「今なら前向きに受け止められます」と話す。



他業種とコラボで業務の幅が拡大

コラボとか連携といった、複数の団体が協力して取り組む動きが増えている。大草弘真堂薬局では、多業態とのコラボによる事業展開も取り組んでいる。

大草弘真堂薬局のある田浦地区には薬局が限られていて、高齢のお客さまのなかには、数百円の絆創膏を買うのにタクシーで来店される方もいる。何とかしたいと考えていたとき、横須賀・横浜地区の約 3800

世帯に週 2 回牛乳を配っている企業と知り合い、牛乳と大草弘真堂薬局の商品を運んでもらう連携事業を開始した。

当金庫が知り合うチャンスだけでなく、「コラボとか、6次産業化とか、マッチングとか、世の中の企業はそういうことに取り組んでいるという情報を提供してくれたこともありがたかった。」と大草さん。

当金庫で開催している商談会等を通じて若い経営者や同じ目的を持った業者と知り合い、お互いにこんなことができないかと話をしているのだという。

最初は失敗もあったそうだが、現在は良い形で継続できているようだ。

経営とは「逆算すること」

大草さん曰く、「経営とは先のことを考えて逆算すること。目標達成のために何をするかを考えて努力すること」。例えば、店舗の内装を考えるとときにも、大草弘真堂薬局がどうありたいかという視点から考える。そうすることでその場の思いつきが排除され、経営にぶれがなくなるという。

「経営サポート部の影響力は非常に大きかったです。ご紹介いただいた専門家（中小企業診断士）も交えて、経営を一緒に勉強していくなかで、ひっくり返るくらい成績が変わったんです」と言う。大草弘真堂薬局では経営計画書を3年ごとに作成、つまり『3年後のゴールが決まっている』のだという。3年後のゴールをめざし、現在、着実に経営力向上に努めている。

今回お話を伺った大草弘真堂薬局は、相談薬局をコンセプトにお客さま一人ひとりにあった処方を行う。
詳しくは大草弘真堂薬局（☎046-861-3355）まで。

北海道発の商品が横須賀で販売開始！ ～通勤電車に乗る前に～

北海道で開発された商品が大草弘真堂薬局で販売されることとなりました。信用金庫のネットワークを活用してマッチングした商品で、その名も「通勤電車に乗る前に」。トローチのようになめて食べる商品で、インフルエンザウィルスを中和し不活性化する効果を有する成分を含んでいます。詳しくは大草弘真堂薬局までお問い合わせください。

