



class A アカデミークラブ 出張研修実施レポート

class A 会員薬局が声をあげ、地域の薬局を集めて「売り場作り」を学ぶ



今回、地域の薬局の人々を集めて研修を行うエリア開催方式で「VMD 講座」をしたいと相談があったのは、岩手県にあるスタイル薬局・代表取締役社長の平山智宏さんである。「VMD」とは“ビジュアル・マーチャンダイジング”の略であり、売り場づくりのノウハウを指す。

地域の薬局を集めて、VMD講座を開催したい

「エリア開催」のメリットは、地域の薬局全体がスキルアップできることに加え、地域における目指すべき薬局の理想像や考え方など、共通認識を持つ点にある。

日頃からさまざまな商品を取り揃え、薬だけではなく健康提案を積極的にしているスタイル薬局では、売り場が狭くてスペースをどう活用したら良いかわからないといった悩みがスタッフから出ていた。ただ商品を置いて置くだけでは決して順調に売れるわけではないことを理解していた平山さんは、「これからの薬局にはVMDが必要だ」と考え、同じ志を持つ薬局にもVMDを共有したいという思いからエリア開催でVMD講座を依頼した。

メディセオ協力のもと集客を行う

平山さんは自身が参加する薬局経営者の集まりで研修を提案するとともに、メディセオの担当MSである鍛冶畑隼也さんと連携。class A が集客に

必要なチラシを作成し、メディセオのMSからも声がけを行うことで積極的な集客を図った。結果、12 薬局 37 名が集まり研修を行うこととなった。

大人数でも、一人ひとりが満足できる研修を

VMD 講座は座学だけでなくワークも交えた研修である。事前の懸念事項として、少人数であればワークの際に全員が参加することができるが、大人数になった際に参加が十分にできない人が出てこないかという点を心配されていた。そこで講師の池松美千代さんに相談をしたところ、今までにも大人数での開催を行った経験を活かして、一人ひとりがきちんと実践できる方式を提案いただき、安心をいただいた上での開催となった。

最初は心配だった人も、最後には魅力的なディスプレイを制作

最初は「ディスプレイなんてできるかな」とおっしゃいた方も、実際に研修



用意された数多くの装飾品の中から、テーマに沿ったものを選んでいく

が始まると熱心にメモをとり、テーブルに座ったまま行うプチワークでは紙コップを商品に見立て、しっかりと展示の仕方を身につけていた。

休憩後は8グループに分かれ、与えられたテーマをもとにいよいよ実際の商品を使ってディスプレイ制作を行うこととなった。今回の商品は永倉精麦株式会社さんの「もっちり麦」である。

テーマは「ハロウィン」「クリスマス」「ひな祭り」といった季節のイベントから、「もっちり麦で腸活（春・夏・秋・冬）」などを用意。それぞれくじ引きでテーマを決定し、用意された装飾品を用いての制作が始まった。それぞれが座学とテーブルワークで学んだことを生かし、グループ内で協力をしながら無事に全グルー



各グループを回り、でき上がった作品を池松先生が一つ一つ解説をしていく



最後は池松先生自ら制作したディスプレイを用いて、VMDのポイントを伝える

プがディスプレイを作りあげた。その後は池松先生が一つ一つのグループを回ってワンポイントアドバイスを加えながらレビューを行い、無事に研修が終了した。

「楽しく理解することができた！」参加者の声

参加者からは、「センスがなくても理論でディスプレイをできるとは目からうろこでした」「3時間は長いと

思っていました、終わったらあっという間だったので、楽しかったです」「実際に体験することができたため、楽しく理解することができました！」と好評の声をいただきました。

講座内容

- 研修名：魅力的な売り場作りを学ぼう！楽しい薬局VMD講座
- 研修講師：池松美千代（株式会社キャスト）

- 研修内容：VMD（ビジュアル・マーチャンダイジング）の理論と実践
- 研修日時：2020年2月15日（土）
- 会場：岩手県薬剤師会 研修室
- 依頼者：スタイル薬局 代表取締役社長 平山智宏（岩手県盛岡市）
- 参加者：岩手県内の薬局の薬剤師・登録販売者・医療事務 合計37名



スタイル薬局 平山社長

平山社長に開催後の感想を伺いました

エリア開催をしようと思った理由

以前 classA アカデミークラブで VMD 講座が開催されていたのは知っていたのですが、内容を考えるとスタッフ全員で受講することが一番効果的と考えました。しかし、盛岡から東京まで行って参加することは時間的・金銭的にも負担が大きく悩んでいました。そこで出張講座として、地域の会員薬局を集めて開催すれば一人当たりの負担額は少なく済むのではないかと思い、事務局に開催の相談をしました。

事前に準備をしたこと

開催にあたり行ったことは会場の確保くらいで、チラシの作成、会員薬局に対する周知、参加費の取りまとめなどいただいたことは事務局で行っていただけだったので大変助かりました。

開催してみた感想

一番良かったのはやはり全員で参加できたことです。普段とは違う雰囲気楽しく学ぶことができました。また他の薬局の方々との交流もできたことが良かったです。



商品をはかりやすく分類し、POPをつけることで一瞬でも目にとまるディスプレイに



「健康返礼ギフトコーナー」というテーマの設定、陳列と展示の理論を駆使したディスプレイに

■ 研修実施までの流れ

打ち合わせ & ヒアリング → classA よりご提案 → 正式に申込み → 実施

■ 資料請求・問い合わせ

class A アカデミークラブ研修コンシェルジュ担当 喜納（きな） TEL.03-5778-9388