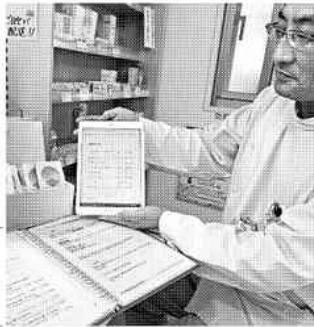


総合物流サービスのミズ・バラエティー（富士市）が、サプリメント販売に本格的に乗り出した。調剤薬局と組んで、顧客一人ひとりに最適なサプリを店頭で提案。薬局が地域の健康相談窓口の役割を担う「健康サポート薬局」になることも支援する。同社の物流ノウハウと組み合わせ、新たな健康ビジネスとして拡大を目指す。

総合物流のミズ・バラエティー

最適なサプリ 調剤薬局で提案

「お客様の状態ですと、こちらのサプリがおすすめてです」。ヤマザキファーマシーズ（愛知県豊橋市）の浜松市の調剤薬局で18日から、顧客に適したオーダーメイドのサプリを提案する「デザインサプリ」の販売が始まった。



顧客の健康状態をチェックし、多くの種類から選ぶ（浜松市のヤマザキ薬局）

薬剤師と相談し販売

まず顧客は所定の健康チェックシートに健康状態を記入する。サプリの新しい会社、デザインサプリ（東京・品川）が開発したアルゴリズム（計算手法）が回答を診断し、多くの種類の中から顧客に適したサプリを提案。まず、一から見直した（ミズ社の栗田佳幸社長）。顧客は薬剤師と相談しながら購入するサプリを選ぶ。

デザインサプリ社は2017年3月に設立。資本金7200万円の会社からサプリ販売業務を請け負い、売り上げの一部を収入にできる。サプリの受け渡しは化粧品・医薬部外品などの流通加工を手がけるミズ社の物流システムを利用するため、在庫を抱えなくて済む。ミズ社は顧客が購入した複数のサプリを1日に小分けして包装し、1カ月分を箱詰めして宅配する。

国の地域包括ケアシステムづくりや、16年から地域の住民の健康増進を支援する「健康サポート薬局」の導入も追い風となった。

デザインサプリの開発は、インターネット上でもサプリを提案する仕組みを整え、通販事業としても展開する。栗田社長は「あくまで薬局での提案が事業の柱。薬剤師と顧客がコミュニケーションしながら、サプリを購入してほしい」と話している。

（安芸悟）