

チェーン融合のシナジー戦略

～ コンビニ+ドラッグ店の拡大 ～

皆さんは、見学旅行などで初めての土地へ行ったとき、自分たちの町にもあるお店の看板を見るとほっとしませんか？「看板や品揃えがどの地域でもほぼ同じ」という皆さんにとっておなじみの店舗形態はチェーン組織の中の「コーポレートチェーン」という組織です。「トイザラス」や「TSUTAYA」等です。

この他にもチェーン組織には「ボランティアチェーン」や「フランチャイズチェーン」があります。コンビニエンスストアやドラッグストアは「フランチャイズチェーン」といわれる組織の代表的なものです。

全国に広がっているこの「チェーン」同士が合体したら……。認知度が高いだけに日本全国に一斉に広がる効果を持っています。

ファミリーマートは、夜間の急な発熱などに対応するための「コンビニでの医薬品販売」を行うため、地域のドラッグ店とフランチャイズチェーン契約を結び、「ファミマ+ドラッグ」店への転換を始めます。

歯磨き粉を例にとると、一般的なコンビニでは一種類のみが多いのですが、ドラッグストアの商品をコンビニで販売できれば複数の商品を提供することができます。

福岡の大賀薬局、石川のコメヤ薬局、埼玉のエフケイ、東京の宮本薬局、大阪の薬ヒグチがその提携先です。

【フランチャイズチェーンとは】本部(フランチャイザー)と加盟店(フランチャイジー)の間で交わされた契約に基づき、統一的な営業を行う組織。加盟店は資本的には独立しているが、経営に関しては本部の指示に従う。



日本中にあり誰もが知っているファミリーマートの安心感に、ドラッグストアの品ぞろえを掛け合わせることで、シナジー効果(相乗効果)を追求する戦略なのです。