

The background of the entire image is a vibrant yellow, overlaid with a dense, repeating pattern of thick, curved lines. These lines are in various colors, including shades of blue, green, pink, and purple, creating a dynamic and celebratory visual effect.

50th

ノムラ薬局
50周年記念誌

あの店の、あの人

★ノムラ薬局

笑顔で店を出ていただくために 私たちが大切にしてきたこと

2026年9月吉日
会長 野村 圭伊

ノムラ薬局は、1976年現在の多摩平店の近くで創業しました。売り場面積12坪、調剤室2坪の居抜き店舗でした。創業したときに自分に置いたことは、ノムラ薬局をこの地域で一番繁盛する薬局にすることでした。では、どうしたら繁盛店になれるか？私には方策がありました。「一度来店して下さった顧客にまた来ていただく」ことです。やることは、「一度来店して下さったお客様がまた来たいような店づくり、接客をすることです」。これを繰り返せばお客様は確実に増えていきますから、必然的に繁盛店になります。「もう二度とこんな店に来たくはない。」と思われた店は絶対に繁盛しません。では、どういう人がまた来ようと思ってくれるのでしょうか？答えは、ニコニコと笑顔で店を出ていかれる人です。ニコニコとまでいかずとも満足顔で店を出て行かれる方は、私の経験上また来てくださいます。お客様・患者様になっていただけます。ですから、お客様・患者様をいつもお見送りする気持ちが大切です。接客はお釣りとレシートをお渡ししたらおしまいではありません。薬局という職業は、コンビニやスーパーと違って、必ずお客様との会話が生じます。会話を通して、お客様・患者様の困りごと、痛み、苦しみ、悩み、要望を知ることができます。人の悩みは、他人に話すことによって気持ちが楽になります。こちらも真剣に耳を傾けることによって、お客様・患者様はこちらを信用していただけます。薬局という職業は、適切な接遇を行えば、お金をいただいているのに、お客様・患者様から感謝されます。こんなにいい職業はそうそうありません。一度来店して下さったお客様・患者様が、再来店して下さるために、笑顔で店を出て行かれるために、創業時から常に考え実行したことは次の4つです。

1. 親切だと思ってもらう。親切とは相手の身になって考え行動することです。
2. 便利な店だと思ってもらう。そのためには、相手の要望の一步先を考えて提案や対応をする。
3. 安心だと思ってもらう。「えっ、そんなことも知っているの」と感心されるよう、常に自己研鑽を積み、専門性を高め、この薬局なら任せられると思ってもらうことです。
4. その結果、役に立つ薬局だと思っていただく。

この、お客様・患者様に笑顔で店を出て行かれ、そしてまたノムラ薬局を再利用していただく。このための行動目標が後にノムラ薬局の経営理念になっています。「親切、便利、安心、お役に立ちますノムラ薬局」を実践することにより、人が薬を必要としたときに、健康に不安を感じたときに、あの店のあの人のところに行こうと思いついてもらえる存在になります。経営理念の実践した完成形が「あの店のあの人」です。

ポジティブ心理学にこんな一節がありました。「あなたの仕事は何ですか」と聞かれたらどう答えますか？「バスの運転手、教師、医師」など職業を答えてしまいます。しかし、「人を目的の場所に届ける仕事、子供に生きる術と知恵を教える仕事、人の健康を助ける仕事」と仕事の意味を答えると自分の仕事の目的がなんであるか気づきませんか。どんな仕事でも目的を考えて行動すると使命感や幸福度が上がります。

顧客・患者様のニーズは常に変化しています。次の60周年に向けて、ノムラ薬局で働く一人一人が「あの店のあの人」となり、地域の人々から必要され、なくてはならない薬局として、ノムラ薬局を進化発展させていきましょう。

あの店の、あの人



CONTENTS

- 04-07 野村会長×古田社長対談
- 08-11 ノムラ薬局ものがたり
- 12-17 あの店の、あの人に会いに行く
- 18-19 その一錠に、想いをのせて
- 20-21 数字で見るノムラ薬局
- 22-23 We are NOMURA!
-チームワークの舞台裏-

50年を貫く、 ひとつの答え。One Answer

40周年の約束から、50周年の覚悟へ。

創業者が守り抜いたものと、二代目が切り拓く未来の対話。

〔多くの方に支えられ、助けられて迎えた50周年に感謝〕

—50周年を迎えての所感からお願いします。

野村: 1976年に創業して50年という節目を迎えることができ、感謝の一言に尽きます。50年前に独立したとき、薬局勤めをしながら物件探しをしたことを思い出します。勤務を終えた後に不動産屋さんとあちこち回ったけれど数ヶ月探してもこれという物件と出会えませんでした。そんなとき、ある方が紹介してくれた不動産屋さんが豊田に連れてきてくれて、最初はなんでこんなところに、と訝しがったのですが、少し歩くと「これこそ探していた場所」と思える物件に出会い、店を持つことができました。振り返ると、折々で新たな出会いがあり、多くの人に助けられてノムラ薬局の50年の歩みがあるということを実感します。

古田: 私は40周年を迎えた直後の2017年に社長に就任し事業を承継しました。承継というタイミングはともすると事業が不安定になりやすい側面もありますが、この10年で拠点を18店舗から26店舗に伸ばすことができ、おかげさまで順調に推移してきました。そのなかでご縁に恵まれてM&Aも経験しました。皆さんに支えていただき50周年を迎えられたことに感謝します。

—社長就任から10年間の舵取りを振り返ってみていかがでしょうか。

古田: 最初の5年間はがむしゃらにやっていたという印象です。会長と同じことができなくてもいい、と自分に言い聞かせながら社長業に向き合いましたが、常に会長の背中を追うなかで、プレッシャーと戦っていたように思います。コロナ禍を経て、最近はようやくただ無我夢中に走り続けているだけではな

く、自分の足で立って、ノムラ薬局のあり方についてイメージがはっきりしてきたように思っています。

野村: 入社面接で「ノムラ薬局に入って何をしたい」と聞いて「社長になりたい」と答えたのは、後にも先にも古田だけでした(笑)。実際、彼が後継者にふさわしいと思い、バトンを渡しました。もともと私は70歳を前に一線を引き、次の世代にノムラ薬局を託そうと考えていたのですが、その後の私自身の体調のことも思うと非常に良いタイミングで社長交代ができたと思いますし、この10年における店舗展開、DX化の推進をはじめ古田でなければできないことを進めていますので頼もしく思っ



業を渡す。それ以上に、安心を渡す場所でありたい。



会長
野村 圭伊

東京医科大学薬学部を卒業後、大手薬局チェーンの「薬ビグチ」に就職。その後、1976年にノムラ薬局を創業。現在では多摩地区を中心に26店舗を展開するまでになっている。



代表取締役社長
古田 智裕

1999年に東京医科大学を卒業後ノムラ薬局に入社。調剤科、市立病院前店の薬局長を経験し、2017年9月に代表取締役社長に就任。ノムラ薬局をさらに成長させるべく奔走している。

ています。

古田: 社長に就任した10年ほど前から調剤市場の右肩上がりの時代は終わると言われ、それでもこの10年、市場は伸び続けてきましたが、昨年からいよいよ全体として縮小の局面に入ってきています。ノムラ薬局50周年の節目に、業界的に大きな転換期を迎えていることを肝に銘じて、これからの事業を考えていく必要があります。店舗を出せば数字がついてくる、という状況ではないことをふまえた戦略が必要だと思っています。

〔社員が話し合い行動規範を示した「クレド」を作成〕

—店舗数がこの10年で約1.5倍になりスタッフ数も増えたなかで、これまで培ってきたノムライズム、経営理念の浸透という面ではいかがですか。

古田: それは今も現在進行形で取り組んでいることで重要なテーマであり続けています。現場で会長とともに働いてきたスタッフは言葉だけでなく、常にその立ち振る舞いを見て育ってきていますが、私の代になって入社した社員はそれを見ていませんから、やはりツールを使って浸透させていくべきと思い、クレドを作成しました。経営理念を行動ベースに落とし込んでいこうとするか、社員で委員会を立ち上げて作ったもので、理念の浸透という意味では最も大きな取り組みとなりました。ところで、ノムラ薬局の経営理念はどう生まれたか、会長、ここで改めてご説明いただけますか。

野村: そうですね。創業して3店舗くらい運営していた頃、税理士さんが店に来て「これからさらに店舗を増やすなら経営理念を掲げるべき」と言うので、そんな難しいことは分からないと答えたんです。すると「野村さんが大切にしていることは何か?」と聞かれたので、ご来店いただいたお客さまにまた利用したいと思ってもらうことだと返し、そのためにはノムラ薬局は、親切だな、便利だな、安心だなと思ってもらえるようにしたい。そしてお役に立つこと、これに尽きるという話をしたら、その内容がそのまま経営理念になりました。立ち話から生まれた経営理念ですが、お客さまにとって頼りになる薬局でありたいという思いが込められているんですよ。経営理念の実践によって、お客様が困ったとき、あの店のあの人のところへ行こうと思ってもらえる存在になる。だから経営理念の究極の姿が「あの店のあの人」になることです。

古田: 私が入社した当時、社員は40名ほどで、会長が現場に出ている姿をみんなが体感しています。会長は言葉で理念を伝えたわけではありませんが、お客さまがお店に入ってきたとき、すべて手を止めて、お客さまに意図を向け、何を求められているか理解しようとしていました。その姿勢は共通してい



たし、それを誰よりも実践していたのが会長で、ノムライズムというものは現場で継承されてきました。今、それがクレドとなつて、今年は50周年を機にプロジェクトメンバーが見直しを図っています。社員から能動的にそういう動きが出るのはとても嬉しいし、頼もしいことです。経営理念の浸透は地域におけるノムラ薬局の浸透と同義ですが、一つこんなエピソードがあります。M&Aによってノムラ薬局に加わった薬局がありましたが、初めてのM&Aであったこともあり慎重に進めようと思い、当初は屋号をそのまま残して営業していました。4年ほど経って、ノムラ薬局の看板を掲げたところ、処方箋の数がそこからグッと伸びたんですね。看板以外、店構えも内装もまったく同じでしたから、お客さまにとっては「あのノムラ薬局か」ということで、来店くださったと思いますので、地域における私たちの信用を物語る象徴的なできごとでした。

—40周年の記念誌において、会長から「これからは在宅医療の強化がテーマ」という発言がありました。この10年において体制は整ってきましたか。

野村：40周年のときも社内に在宅医療の専門部署はすでにあり、そこから拡大していくという局面でした。確かにスタッフは増えたと在宅医療用の調剤センターを設けたり、地域でのシェアという意味ではしっかりとれています。まだ思うような体制はとれてはいないと思います。私から見ると古田も苦勞しているな、という印象があります。

古田：そうですね、専任スタッフが7名おり、提携する在宅医療専門ドクター、訪問看護ステーションは増えています。まだ万全の体制であるとは言えません。地域医療において在宅医療はとても重要であり、高齢化社会においてニーズはさらに増えていくなかで薬剤師にも大きな期待が寄せられています。薬の飲み残しや飲み忘れをなくしたり、その方に合わせて薬を飲みやすくしたり、あるいは体調管理面でも貢献できます。24

時間365日対応という在宅医療のニーズに、持続可能な形で応えるモデルを完成させるのが、これからの大きなテーマです。

「AIで皆さまへの新しい関わり方を探る」

—先ほど会長からこの10年で、DX化が進んだという話がありましたが、現在はどのような体制になっていますか。

野村：全店舗への自動監査システムと電子処方箋の導入、電子処方箋への対応などを整備しました。安全性、効率化、利便性が向上しましたが、もっともこれらは10年前より導入はされていました。それがここ10年で加速度的に浸透したのですが、やはり若い社長のもとでなければこのスピード感はなかったと思いますので、今後もDXに関しては投資を続けていくことになると思います。何よりもDX化という業務効率の面が強調されますが、ノムラ薬局においては効率化によってもたらされる「時間の使い方」を重要視しています。

古田：そうですね、私たちの仕事はお客さまと接する時間が最も大切です。お客さまもそこに顧客価値を感じていただけるはず。それ以外の仕事は付随業務であり、そこにかかわる時間を減らすことでお客さまと関わる時間を増やすことができます。それがDXの価値だと思っています。また今後のDXについては生成AIの活用が重要なテーマになってくると思います。社内にも私を含めたチームを設けて、定期的に研修を受けて薬局においてどのように活用していくかを検討しています。たとえばお客さまとのやりとりした内容、カルテをAIで記録、蓄積し、そこから薬剤師とお客さまとの新しい関わり方を探ることや医療の価値を高めるアプローチができないか考えています。薬剤師とお客さまとの膨大な量の対話を吸収し分析できるAIならそのヒントをもたらしてくれると期待しています。



野村：テクノロジーを上手に活用して新しい価値を創造していくことは賛成です。ただすべてがロボット化していくのは味気ないものです。最近、飲食チェーン店などで注文も配膳もすべてロボット化しているお店がありますよね、私はそういう店からは足が遠のいてしまいます(笑)。古田とも話したことがありますが、人材が不足しているなかでロボット化は一つの潮流でしょうが、私はやはり最終的には「人」なんだと思います。人間が笑顔で迎えてくれるというのが大切なんじゃないですかね。

古田：もちろん会長のおっしゃることも分かります(笑)。薬を櫃から探して出すといった単純作業はロボット化していくと思いますが、私も店舗でスタッフがお客さまと接し、お話しすることが大切だと思っています。その体制を維持していくため人材確保、人材育成も鍵を握っており、近年新卒採用に注力しているのもそのためです。

「Let's make ever better pharmacy! (もっといい薬局を創ろう)」

—今後のノムラ薬局についても語っていただきたいと思いますが、社長はどのようなビジョンをお持ちですか。

古田：事業規模でいうと、売上高100億円企業を目指します。現在26店舗で売上高50億円なので、向こう10年で倍の規模まで業績を伸ばし、次期社長の育成を進めて100年企業の土台を築くのが私の使命だと思っています。先ほど市場は縮小していると話した通り、出店が今まで以上に難しく、慎重を要しますが、成長を目指していく姿勢は変わりません。会長が68歳で私に経営の舵取りを任せてくれたように、私も長く社長に座り続けるのではなく、早いタイミングで世代交代を図りたいと考えています。これは社員の皆さんとも共有しているビジョンで

す。それには多角化も考えられ、現在リハビリステーションを運営していますが、医療と関わりのある分野で地域に貢献できる事業を育てることも視野に入れています。本業の薬局については、いまの医薬分業が社会において本当に価値をもたらしているのか、私は薬剤師として入社以来ずっと問い続けてきました。先ほどAIによって薬剤師のお客さまに対する新しい関わり方が見えてくるかも知れないと言ったのもその一端で、医薬品の供給以外の面で私たちが社会に価値を生んでいる、社会に寄与していると言えるようにしたいと思っていますし、地域の方々にそのように認識される企業として成長していきたいと思っています。社員の皆さんがお客さまのお役に立つため、一生懸命仕事に向き合っていることを私は知っていますし、ノムラ薬局は社員に恵まれていると実感しています。それでもあえて皆さんに伝えたいのは「もっといい薬局をつくろうよ」ということです。日々の積み重ねが10年後に実を結ぶと思いますので、一日一日、研鑽していきましょう。

野村：店舗開発は私と古田が中心になって行っていますが、その展開については、エリアの密度を濃くしながら同心円状に広げていくイメージですね。若いときにアメリカ研修で現地のチェーン展開例などを学びましたが、コーヒーの冷めない距離で店を展開してエリアを抑えていくという考え方があり、私もそれがチェーン展開の鉄則だと思っています。今後、日本全体として薬局の数が増え続けることはないと思いますが、その中身は変わっていくでしょう。淘汰されるところもあれば、新しく生まれるところもある。ノムラ薬局の基本である地域に必要とされる存在を目指していけば道は拓けます。地域から求められていることはもっとあるはずですから、社員一人ひとりが個々の能力を高めてそれに応える努力を続けて欲しいですし、そこにノムラ薬局の未来があると思います。

ノムラ薬局ものがたり

1976～2026 地域に根ざした、50年の軌跡。

The Story of Nomura Pharmacy

1976

5月 ノムラ薬局創業
(日野市多摩平6-34-3)



創業当時の店舗

1977

コーセー化粧品
取り扱い開始

1978

7月ダイキン冷房機設置。
冷房が効いた快適な店舗に

1980

2号店 豊田店開設
銀行に借り入れに行ったら
「紙の貯金を持ってきて
預け入れろ」に憤慨したが
保証協会で借り入れる

1981

11月18日
有限会社ノムラ薬局設立
内山南科医院から初めての
処方箋を需要

1985

11月 3号店
八王子店開設
店舗を紹介に来た不動産
屋に「この町長さんが
処方箋を出すなら買っ
てもいいよ」と交渉

1989

ERMS
アメリカ研修へ



2003MJD会



2006年4月研修会



2007年10月キャリアパーティ

1998

3月 山田店閉鎖
4月 6号店 東中野店開設
7月 7号店 日野本町店開設

1992

「調剤くん」導入

2000

5月 9号店
南平店開設

2009

13号店 高幡店開設
11月 東中野店移転

2014

8月 東浅川店移転
10月 リハビリステーション開設

2016

20号店 八王子中町店開設

1990

11月 4号店
山田店開設
ドラッグストア
への挑戦を始める

1999

10月 8号店
東浅川店開設
12月 多摩平店移転

2008

12号店
高尾店開設

2015

19号店
板が丘店開設

1995

6月 豊田駅前へ移転
11月 5号店
豊田北口店開設

2013

18号店
大和田5丁目店
開設

2001

1月 10号店
一心店開設
6月 11号店
市立病院前店開設

2010

14号店 高幡駅前店
15号店 大和田店
16号店 四分寺店開設



2006年9月経営計画発表会



2016年12月40周年記念パーティー



ノムラリハビリステーションを移転



太陽店開設



玉川上水店開設



日野税務署より表敬状を頂く



モーニングショーで豊田南店が紹介

2017

- 3月 リハビリステーション移転
- 9月 古田智希社長就任

2019

- 8月 21号店 太陽店を開設
ForbesJapanに掲載される
- 10月 22号店 ひの店
23号店 栄町店
24号店 桜店
事業承継によりふじ薬局より取得

2021

- 9月 26号店 仙川店を開設
- 12月 27号店 玉川上水店を開設

2023

- 4月 30号店 一番橋店を開設
- 5月 日野税務署より表敬状を頂く
- 6月 豊田店閉店
ふじ薬局2店舗を
ノムラ薬局へ屋号変更

2025

- 4月 安住慎一のモーニングショーで豊田南店が紹介される



桜店 改修 (2023年)

2020

- 1月 コロナ禍到来
- 4月 429研修中止
- 5月 25号店 西平山店を開設
- 7月 栄町店を閉店
- 8月 大和田店を閉店
- 9月 全体会議をZoom開催に変更
- 9月 TVドラマ「アンサンブル・シンデレラ」撮影
- 9月 採用チーム発足

2022

- 8月 28号店 神明店を開設
- 11月 29号店 北野店を開設

2024

- 1月 管理栄養士常駐の「ノムラボ」サービス開始
- 10月 仙川店を閉店、31号店の在宅調剤センター府中店として再スタート
- 11月 32号店 谷保店を開設
33号店 岡戸点を開設

2026

- 4月 ノムラボが栄養ケアステーション認定取得
- 8月 動物薬調剤事業を開始予定
- 9月 生成AI搭載薬歴を全店導入予定



2017年9月23日新体制記念



西平山店開設



TVドラマ「アンサンブル・シンデレラ」撮影



ノムラ薬局認定栄養ケア・ステーション ノムラボ サービス開始



あの店の、
あの人に
会いに行く。



「いつものあの人に相談しよう」
「今日はあの人もいるかな」
ひとり、ひとりがそんな風に思ってもらえるように。

患者さまを知ることが、私の「お役に立ちます」です

【入社の決め手】

実習生や就職活動をしていた時に、人と人との関わりを大切に働きたいと強く思うようになっていきました。そんな中でノムラ薬局を知りました。店舗見学やインタビューをさせていただいた際に、地域密着型の薬局として患者さまに寄り添いながら医療に携われる点や、社員さん同士の距離感の良さにも惹かれノムラ薬局で働きたいと感じました。

【私なりの「お役に立ちます」】

親しみやすい距離感で接することです。そうしていく中で、最近あったこと、困っていること、医師に言えなかったことなどを話してくれる患者さまもいます。患者さまへの理解が深まるとより良い治療ができることもあります。私自身まだまだなところですが、これからも大切にしていきたいです。

【忘れられない「一言」】

在宅店舗から異動が決まり最後の訪問の時に、患者さまから「お薬関係なく、近くにきたら気軽に顔を見せてくださいわ」と言われたことです。私が初めて訪問契約を交わした患者さまということもあり強く印象に残っています。

【ノムラ薬局の魅力】

地域密着型の薬局というところで、「この薬はこのノムラさん、こっちの薬はあそこのノムラさんで貰ってる」という患者さまは少なくありません。全ての店舗間で薬を共有しているため、患者さまの変化に気づきやすく、治療の経過なども追いついていきます。患者さまとの関わりをより深く持つことはノムラ薬局の魅力だと思います。また、患者さん目線で地域の行事やイベントの話をできるのも魅力のひとつです。

【あの店の、あの人になるために】

患者さまを知ることです。薬局には様々な患者さまがいらっしゃいます。薬を服用する理由や薬への向き合い方も人それぞれです。その中で、困っていることや不安なこと、こうなればいいのにといい思いをくみ取り、患者さまやご家族の生活に寄り添い関わっていくことが信頼され安心できる存在に近づいていくと思っています。

八王子店 / 薬剤師 2023年入社



医師が患者さんに約束した信頼を、私たちが届けに行く

【入社の決め手】

私は前職では外来調剤センターで患者さんの薬の指導や薬剤の調整をさせて頂いておりました。その時に積極的な治療が終了となり自宅での療養を開始される患者さんを多く見てきました。調剤薬局に転職する際に、そういった在宅での治療を希望する患者さんの力になりたいと考え、在宅実績が豊富で医師調剤室もしっかり稼働しているノムラ薬局を選びました。

【私なりの「お役に立ちます」】

できる限り患者さんの思いや希望に寄り添って接することを心掛けています。患者さんが薬局に薬をもらいに来的时候、また患者の自宅へ薬を届けるとき、患者さんごとに様々な悩みや思い、こうありたいという希望をお持ちだと思います。一度、話しただけではお聞きできないような悩みなども、繰り返しお話を聞いていく中で相談しやすいような接し方を心掛けています。

【忘れられない「一言」】

在宅業務を行っているときに患者さんの体調が急変し、急いで薬を配達しなければならなかったことがありました。患者さんの自宅に到着し薬を配達すると「医師からも、ノムラ薬局さんに薬の配達を任せたらすぐに薬が来ると言うから安心してね」と言われていました。その通りに早く薬が届いたことでとても助かりました」とお言葉をもらったことです。自分だけでなく今までの業務で信頼を勝ち取ってきた先輩方、すぐに配達できるように準備してくれた医療事務さんや内勤の薬剤師さんがいたからこそのお言葉と考えています。

【ノムラ薬局の魅力】

目野を中心とした多摩地域に集約して店舗があることが魅力の一つだと思います。患者さん目線では地域に密着した企業と認知されているため安心感をもって利用していただけているのではないかと感じています。従業員目線では店舗が変わっても地域性を把握しやすいので、すぐになじめるような環境だと思います。また、様々な特徴を持った店舗があることも魅力の一つと感じています。近隣の医療機関との連携を大切にする門前タイプ、幅広く処方箋を応える広域タイプ、地域医療に密着した在宅対応タイプと揃っており学びが多いと思います。

【あの店の、あの人になるために】

患者さんとの距離感や思いに寄り添うことを意識しています。具体的には、患者さんの個性や状況などに応じて言葉使いや対応を変化させるようにしています。丁寧な接遇が基本ですが状況に応じてフランクに対応したり、足が悪い患者さんに待合までお薬を届けたりすることを心掛けています。そういった小さいことの積み重ねがお客様の笑顔につながり、あの店のあの人になるための信頼を築いていこうと考えて行動するように心がけています。

高幡駅前店 / 薬剤師 2015年入社



不安を取り除くその一言が、治療の力になると信じています

【入社の決め手】

今秋医療ひっ迫によって、在宅での医療・地域単位での医療支援が求められている中で、まず薬剤師として働くには薬局がないかと思っていたところ、ノムラ薬局の採用広告を見ました。自分の軸が地域への貢献と転勤などが無い通いやすかったことと、実際に店舗見学や働いている人の話を聞いていいなと思い、社員の「親切便利安心お役に立ちますノムラ薬局」を外から患者さんとの関わりを見て地域から慕われている薬局だなと思いここで一緒に地域へ貢献したいと思いました。

【私なりの「お役に立ちます」】

多くの患者さんが来る中で、慢性期だろうと急性期だろうとこの患者さんが薬の説明を受けるのはこの一回かもしれないという気持ちで接しています。可能な限り疑問や不安を取り除けるように心がけています。

【忘れられない「一言」】

血糖値がなかなか改善なく横ばいで治療意欲が低下していた患者さんで、食事や運動、薬の意義を改めてお話しした方で次の受診、その次の受診と数値が少しずつ改善してきて「おかげさまで治療へ積極的にがんばりました」と言ってもらえたことです。なんでも言われる時代で、調べた内容や病気や薬に対する不安があり治療継続にうんざりしている方の力になれたと感じて心に残りました。

【ノムラ薬局の魅力】

地域「超」密着という性質上、いろんな店舗に行っても患者さん、医療従事者から同じようにノムラ薬局として信頼されていると感じます。「ノムラ薬局なら〇〇」というお言葉を頂くことが多いのはスタッフの接遇含め地域貢献の証、魅力だと思います。

【あの店の、あの人になるために】

患者さん側の気持ちになることです。100%理解するのは難しいですし不可能だと思います。ですが、相手側の気持ちを想像してお話すると気づけないことだったり気づけたり、心を聞いてお話してくれるなどと思います。

東中野店 / 薬剤師 2024年入社



お看取りの後の「ありがとう」が、今も胸に残っています

【入社の決め手】

面接で野村社長（現会長）とお話しさせていただき、その直後「先々のことも見据えているな。」といった感じを受けて直感で決めました。入社当時は5店舗からここまで成長したので選定は正しかった（のかな）と思います。面接当日に「採用！」と言われたのも今ではいい思い出です。

【私なりの「お役に立ちます」】

相手の立場で「必要なこと」がどうかを考えるようにしています。現在の立場的には薬剤師といった側面ももちろん大切だが、必要であれば点数のつかないことや手間とされることでもできるだけ応えるようにしています。

【忘れられない「一言」】

様々な中で、ありきたりだがやはり「ありがとう」と感謝されることです。終末期に関わることも多く、休日等時間外で訪問した際やお看取り後にご家族からも言われることもあり、自分達のやっている仕事「お役に立てた」と実感できます。

【ノムラ薬局の魅力】

1~数店舗のいわゆる小売店ではなく、また上場しているような大企業とも異なります。創業時から〇〇にも注力しており業界でもなかなか珍しい企業だと思います。ドミナントで地域に根差しており様々な場面で「あのノムラさん?！」と言われるくらい認知されています。その規模ゆえ、自分達で発展させられるのが魅力です。

【あの店の、あの人になるために】

相手の立場でいるのは何なのか?その人の立場に立て考えることです。何をどのようにしたら相手に喜ばれるのか想像して行動していく。その結果として信頼も得られ、次(リピートや新たな依頼など)につながっていました。

在宅介護 / 部長 1998年入社



一期一会より、もっと深く。そう思ってここに来ました

【入社の決め手】

前職(ホテル業界)ではお客様との一期一会を大切にしておりましたが、ある時「もっと一人一人と深く関わる仕事がしたい」と考えるようになり、そんな時にノムラ薬局に出会いました。地域密着型で患者様一人一人と深く関わっていることや、吉田社長のお人柄に惹かれて入社を決めました。

【私なりの「お役に立ちます」】

いつも心掛けているのは「話しかけやすい存在であること」です。笑顔でアイコンタクトしたり、元気に挨拶したり、明るい声色で話したり、すべて些細なことではありますが、患者さんがこちらを気遣って「言いたい事が言えない」「聞きたい事が聞けなかった」という状況にならないように、気軽に話しかけてもらえるような存在であろうと思っています。

【忘れられない「一言」】

言われた言葉ではありませんが、患者さんから名前を呼んでもらえるのが一番嬉しいです。以前電話口で、名乗っていないのに「この声は吉田さんでしょ?」と言いつつ話されたときは嬉しくて嬉しくてたまりませんでした。そのおかげで自分の名前が大好きだと思えるようになりましたし、同僚に名前を呼んでもらえるのもとても嬉しいです。

【ノムラ薬局の魅力】

立場にかかわらず、自分の意見を発信できる風土が魅力だと思います。もちろんその意見が採用されるには根拠と努力が必要ですが、しっかり根拠があれば社員でも意見を採用してもらえます。またなにか困ったことがあったとき、職種や所属店舗にかかわらず相談に乗ってくれたり、「頑張ってね!」と声を掛けてくれるような温かい人柄の人が多くいます。

【あの店の、あの人になるために】

患者さんに対して、言葉だけでなく態度で「あなたの事を大切に思っています」と伝えられるように、声のトーンや話す速度、会話のテンポを一人一人に合わせています。ホテル業で先輩方から教えてもらった接客と、ノムラらしい親しみやすい雰囲気を合わせた、私なりの接客・接遇を提供できたいと考えています。



五川上水店 / 医療事務 2019年入社



この人なら話せる、と思ってもらえる人でいたい

【入社の決め手】

地域の方に寄り添い、食事や生活面まで支えられる仕事がしたいと思い、ノムラ薬局を選びました。面接で吉田社長のお話を伺い、「ここなら自分の強みを活かして挑戦できる」と感じたこと、温かい職場の雰囲気が決め手でした。

【私なりの「お役に立ちます」】

「まずは相手の話をしっかり聴くこと」を一番大切にしています。正しいことを伝えるだけでなく、その方の生活や不安、できること・できないことを知った上で、一緒に続けられる方法を考えるようにしています。「話してよかった」と安心していただける雰囲気づくりも心掛けています。

【忘れられない「一言」】

「不安でいっぱいだったけど、話を聞いてもらえてホッとしました。来てよかったです。」そう言っていたいた言葉が、とても心に残っています。栄養相談では、数値や食事内容だけでなく、その方の生活や不安も一緒に指図して薬を処方されます。涙ぐみながら話されていた患者様が、帰る頃には少し表情が和らいでいた姿を今でも覚えています。

【ノムラ薬局の魅力】

ノムラ薬局の魅力は、スタッフ同士の風通しが良く、職種を超えて相談しやすい雰囲気があるところだと思います。また、管理栄養士の分野はまだ発展途上だからこそ、固定された形にとらわれず、一人ひとりの患者様に合わせて柔軟に関われる環境があります。これまでの経験を活かしながら、自分らしく働き、地域の方に寄り添えるところにやりがいを感じています。

【あの店の、あの人になるために】

「何かあったら相談してみよう」「この人なら話せる」と思っていただけじゃなく存在でいたいと思っています。そのために、まずは「話を聴くこと」を大切にしています。お客様それぞれに生活や悩み、不安が違うからこそ、正しいことを伝えるだけでなく、「その方に合った形」を一緒に考えるよう意識しています。また、自然と「あなたのお役に立ちます」と言える存在であり続けられるよう、日々学び、自分自身の引き出しを増やす努力をしています。



豊田北口店 / ノムラボ 管理栄養士 2025年入社



小さな変化に気づける人が、あの人になれると思っています

【入社の決め手】

地域のお客様との距離が近く、一人ひとりに寄り添った関わりができると感じたからです。医薬品を販売するだけでなく、日々の健康を支える存在として長く関わっていきたく思い入社を決めました。

【私なりの「お役に立ちます」】

私が一番大切にしているのは、お客様が話しやすい雰囲気をつくることです。症状だけでなく、普段の生活や困っていることも自然に話していただけるよう、まずはしっかり話を傾けることを意識しています。

【忘れられない「一言」】

以前ご相談を受けたお客様から、後日「前に教えてもらったのがよかったよ、ありがとう」と声をかけていただいたことがあります。覚えてくださることが嬉しく、日々の接客の励みになっています。

【ノムラ薬局の魅力】

ノムラ薬局の魅力は、スタッフ同士で協力し合える環境があることだと思います。困った時に相談しやすく、お客様のためにどうしたらよいかをみんなで考えられる温かさがある職場です。

【あの店の、あの人になるために】

「あの店に聞いてみよう」と気軽に声をかけていただける存在を目指しています。そのために知識を増やすことはもちろん、お客様との何気ない会話や小さな変化にも気づけるよう日々意識しています。



豊田北口店 / OTC店長 2021年入社



オフィシャルじゃなくていい。なかよしになりたいんです

【入社の決め手】

前職の調剤薬局から転職を考えているときに、日野市が地元飲み友達数人にノムラ薬局ってどう思う?と聞いたところ、みんな「昔からあって家族の誰かがお世話になったことがある感じのいい薬局」と言っていたので地元で根付いた良い会社のイメージがありました。面接の際も、業務内容だけでなく「どんな薬剤師になりたいか」「地域の患者様にどう貢献したいか」といった話を丁寧に聞いていただき、働く人を大切にしている会社だと感じました。また、地域に根付いた薬局として、調剤だけでなく健康相談や在宅医療など幅広く取り組んでいる点にも魅力を感じました。ここでなら薬剤師として成長しながら、地域の皆様のお役に立てると思い、入社を決めました。

【私なりの「お役に立ちます」】

薬や健康についての話だけのオフィシャルな関係ではなく、患者様とは「なかよし」になって半分プライベートな関係になれるようにという想いで接しています。

【忘れられない「一言」】

外県から在宅に移した患者様に「子供には甘えられないから遠江さんに甘えさせて。私が死ぬまで面倒みてね。」と言われました。ご自身のお子様よりも甘えられる存在になれたことは一番うれしかったです。

【ノムラ薬局の魅力】

地域に集中して出店しており、スタッフも近くに住んでいる方も多く地域のお話を患者様と同じ目線で話ができる地域に馴染んだ薬局というところだと思います。私のようにそこに釣られて入社を決めた人もいないのではないのでしょうか。

【あの店の、あの人になるために】

薬剤師が日々知識をアップデートするのは当然ですが、どんなに知識があっても患者様に伝わらなければその意味は半減してしまいます。そこで患者様に伝えるときに日常の出来事などに置き換えて、たとえ話などの理解しやすい形にして伝えられるように心がけています。



五川上水店 / エリア長 2021年入社



その一錠に、
想いをのせて。



正確に、迅速に。それはプロとして当たり前のこと。
私たちが大切にしているのは、その先にある「安心」です。
処方箋に向き合う真剣な眼差しも、患者様の声に耳を傾ける静かな時間も。
すべては、あなたの健やかな明日を想うから。
ノムラ薬局の50年は、こうした「人」の想いの積み重ねです。

正しい薬を届ける。
その向こう側にある、
笑顔を想像しながら。

数字で見るノムラ薬局

積み上げてきた数字の一つひとつは、
私たちが地域と結んできた約束の証です。

WORK LIFE BALANCE 働きやすさ

多摩地域処方箋応需率

28.5%

「ずっと、地域に寄り添う存在でありたい」という想いを大切にしたいから。多摩地区で28.5%という高い処方箋応需率を誇り、地域の方々およそ「4人に1人」に選ばれる確かな信頼を築き続けています。ただ薬を渡す場所ではなく、一緒に相談し合えるパートナーとしてこれからも街と共に歩んでいきます。大好きなこの街の未来へ、次の一歩を。

平均勤続年数

9.3年

「ずっと、ここで働きたい」という想いを大切にしたいから。居心地の良さと、互いを思いやる温かな空気が、この数字に繋がっています。



女性管理職の割合

23%

「一人ひとりが主役」という想いを大切にしたいから。多様な個性を活かし、誰もがリーダーとして自分らしく輝けるステージを、これからも広げ続けていきます。



有給休暇取得率
(または平均消化日数)

89.3%

「ずっと、心身ともに健やかに働いてほしい」という想いを大切にしたいから。オンとオフを切り替え、リフレッシュできる環境づくりに注力しています。89.3%という高い取得率は、チーム全体で業務をフォローし、互いの私生活を尊重し合える信頼関係の証です。心にゆとりを持って働ける職場です。



産休・育休取得率
および職場復帰率

100%

「ずっと、ここで働きたい」という想いを大切にしたいから。出産や育児という大きな転機を、スタッフみんなが支え合う文化が、この「復帰率100%」という数字に表れています。制度があるだけでなく、実際に活用し、笑顔で戻ってこれる。そんな当たり前の安心が、ノムラ薬局には根付いています。私たちは、あなたのライフステージに寄り添い、共に歩み続けるパートナーでありたいと考えています。



月平均残業時間
(正社員のみ)

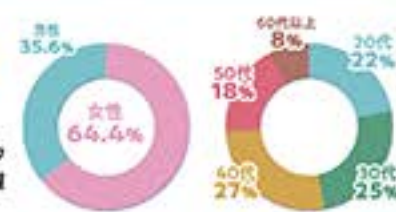
4.8時間

「ずっと、心にゆとりを持って働ける環境でありたい」という想いを大切にしたいから。無駄を省いた効率的な運営により、自分や家族の時間を大切にできる働き方を実現。それが質の高いケアを支える活力になっています。

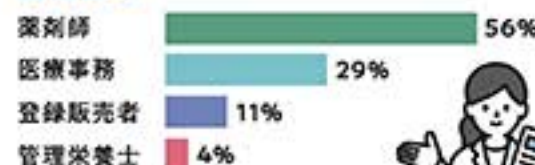


男女比・
年代構成
(パートを含む)

幅広い世代が、
それぞれのライフ
ステージで活躍
しています。



職種比率



PROFESSIONAL 職種別 資格・研修取得状況

薬剤師 109名回答

研修認定薬剤師

87名

「ずっと、最高の専門性で支えたい」という想いを大切にしたいから。常に最新の知識をアップデートし続ける学習意欲の高いチームが、地域の健康を支えています。



地域連携薬剤師研修

「ずっと、街のかかりつけでありたい」という想いを大切にしたいから。多職種や他機関と連携し、薬局の外でも活躍できる次世代の薬剤師が多数在籍しています。

49名



健康サポート薬局研修

食事や運動など、地域の方々の「健康づくり」をサポートできる知識を習得しています。

24名

緊急避妊薬の調剤に
関する研修

43名

専門知識を持って迅速かつ適切に対応。地域のセーフティネットとしての役割を担います。



公認スポーツ
ファーマシスト

10名

アスリートからスポーツ愛好家まで、安心してお薬を使用できる環境を支える専門家です。

外来がん治療
専門薬剤師

1名

高度ながん化学療法知識を持ち、病院と連携して患者様を支えます。



医療事務(管理栄養士) 56名回答

登録販売者

18名

職種の垣根を超えて薬の知識を深め、薬局全体の専門性とサポート力を高め合っています。

医療事務技能
審査試験

6名

患者様に安心感を与える「薬局の顔」として、質の高いサービスを日々提供しています。

調剤アシスト研修

54名

「ずっと、プロとして高め合える仲間でありたい」という想いを大切にしたいから。事務職も医療の一翼を担うプロとして研鑽を積み、精度の高い算定と事務処理能力で、安全かつ円滑な薬局運営を強固に支えています。



診療報酬請求
事務能力認定試験

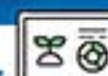
9名

精度の高い事務処理能力で、円滑な薬局運営を支えるプロフェッショナル。

医療事務管理士技能認定試験

2名

チーム全体の業務効率化をリードし、円滑なチーム医療の一翼を担っています。



糖尿病療養指導士

6名

専門的な知見から、食事や生活習慣の改善をサポート。

OTC販売(登録販売者) 11名回答

登録販売者

11名

処方箋がなくとも気軽に相談できる環境を整え、地域のセルフメディケーションを支えています。



睡眠アカデミー(修了)

1名

研修を修了したスタッフがお客様だけでなく「眠り」の側面からも地域の皆様にサポートしています。



※ 2025年4月~2026年3月末時点のデータ

We are NOMURA! ~チームワークの舞台裏~



地域の皆様の健康を守るため、研修で日々切磋琢磨し合う仲間たち。そして仕事から離れば、家族のように心を許し、笑い合える最高のチームです。年齢や役職を超えたこのチームワークこそが、ノムラ薬局の最大の強みです。



NEXT DECADE/Let's make ever better pharmacy 創業60周年に向けて

ノムラ薬局は、おかげさまで創業50周年を迎えることができました。
創業40周年の2017年に事業を承継してから10年間は、コロナ禍という大きな環境変化を乗り越え、多くの仲間と地域の皆様に支えられながら歩んできた10年でした。
今日のノムラ薬局があるのは、支えてくださった皆様のおかげです。
心より感謝申し上げます。

次の10年、私たちの前には大きな社会課題が待っています。
日本は2040年に向けて、高齢化と人口減少が同時に進行するという未曾有の社会構造変化を迎えます。
この2040年問題に向き合い、持続可能な医療・介護の実現に貢献していくことが、次の10年のミッションです。

次の10年のスローガンとして「Let's make ever better pharmacy」を掲げました。
昨日よりも今日、今日よりも明日。もっといい薬局を創ろう。
10年は1日の積み重ねです。
だからこそ1日1日を大切に積み重ね、人を磨き、仕事を磨き、薬局を磨き続ける。
経営理念の目指す、地域に必要とされ、地域の未来を支え続ける薬局を目指して、これからも歩み続けます。



2026年9月吉日
代表取締役社長 古田 智裕

