

## ソリューション企業への リブランディング

会社のミッションである“薬ZEROの未来”に向け、ソリューション企業としてのリブランディングを進める手始めとして、社長の思いが見える化すると同時に、その一環として取り組む香りをテーマにした新店舗の開店を見据えて伴走支援した。



### 取り組み内容

**Step 1** 業界や会社の現状、課題、目指したい方向性について、社長からのヒアリングを通じて確認、把握する。

**Step 2** 社長の方針の社内での共有、具体的な戦略として落とし込むミドルマネジメント層の機能強化といった課題を見いだす。

**Step 3** ブランド戦略ガイドラインを策定したほか、社員への説明用資料を作成し、リブランディングへの共通認識を深めた。

**Step 4** 新店舗の開店に向けたマーケティング活動を伴走支援。ロゴや商品パッケージのデザイン案も提案した。

### 受入企業

## グランファルマ株式会社

代表取締役兼薬局開設者

柴田 剛介 さん

1983年創業。薬に頼らない健やかな毎日の実現を目指し、「薬ZEROの未来へ。」をミッションに掲げ、その一環として、県内を中心に保険調剤薬局「あおぞら薬局」を展開する。心身を癒すソリューションとしてヨガスタジオや薬局、カフェ等が入居する複合型コミュニティ施設も運営。薬剤師の視点で選ぶ、プロ仕様のサプリメントや栄養食品なども提供する。

### 研究員

草野 健 さん

埼玉県出身。外資系ブランディングエージェンシーでブランド戦略の立案やプロジェクトマネジメントなど多岐にわたる業務を手がけた後、プライベートブランドに特化してマーケティングサービスを提供する会社に移る。その後、イオンのグループ企業に関わり、マーケティング部門の管理職を務め、2024年2月に退職。

共創型企業・人材展開プログラム 事例

CASE 1

ブランド再構築へ  
ビジョンの共有と  
組織力の強化



取り組みの成果  
・  
今後の取り組み

- ・組織として社長の方針を共有するため「ブランド戦略ガイドライン」を策定した。また、新店舗のプロジェクトチームを率いる執行役員がブランディングについて社内で説明するための資料を作成した。
- ・今年6月にオープンを予定する香りをテーマにした新店舗のマーケティング活動に向け、伴走支援を実施。ロゴや商品パッケージのデザイン提案なども行った。
- ・ソリューション型ビジネスの推進に向け、社員の意識改革とスキルギャップの特定が進んだ。

企業の評価・今後の関わり方

参加理由

- ・2期連続で参加し、高度人材との貴重な出会いの機会を提供してくれる本プログラムは、地方の中小企業の課題に合致していると感じていました。今回はソリューション型ビジネスへの転換をテーマに掲げ、そのためのスキルやノウハウの不足を解消できればと参加しました。

評価（成果・社内変化など）

- ・本プログラムを通じ、当社が今後さらに成長していくためには、社長一人に依存した個人商店型経営から脱却し、若く優秀な人材を採用・育成して責任を与えていく組織への転換が不可欠であるとの認識を改めて強くしました。
- ・草野さんは経営者の思考を翻訳する能力に優れています。これは多くの中小企業経営者に必要とされる能力です。草野さんの支援により、役員は私が求める経営に必要な思考方法に気づき、自発的に学ぶ姿勢が生まれるなど、社内に変化が生まれています。
- ・高度人材が地方の企業と連携する本プログラムは、人材の一極集中という課題に対応する上で非常に有意義だと感じました。

今後の関わり方

- ・今後の事業展開に向け、草野さんの知見を活用する機会は数多くあり、当社としては引き続き連携していきたいと考えています。具体的な協業体制については、草野さんの考えるキャリアデザインやライフスタイルと照らし合わせた上で協議していきたいと考えています。

研究員の評価・今後の展望

参加理由

- ・企業で定年まで働くことも可能でしたが、人生100年時代を見据え、受け身でなく自らキャリアを切り拓きたいと考えました。また、既存の人間関係を離れて人脈を築くと同時に、赴任経験のない北陸という新たな地域で視野を広げたいとの思いも参加の動機となりました。

評価（取り組み・生活）

- ・組織的な成長のためには、社長一人が引っ張るのではなく、その思いや方針を組織として共有することが重要と考え、本プログラムでは、まず社長の思考を外在化することに注力しました。また、社長の方針をミドルマネジメント層が適切に受け止め、実務に落とし込めるよう、新店舗のマーケティング活動について、伴走支援を行いました。
- ・外部委託という立場では社員への直接的な指示ができず、責任を持った関与が難しいというジレンマがありました。
- ・ソリューション型ビジネスへの転換とリブランディングというテーマについては、プログラムの期間が短いため、取り組みの端緒に就いたに過ぎないと認識しています。

今後の展望

- ・この半年間は貴重な経験を積むことができましたが、今後の具体的な展望は白紙です。6月の新店舗オープンまで今の業務を継続させてもらった後、北陸で企業支援に携わる道も検討していますが、東京に比べ、最先端の情報へのアクセスが容易でない点は懸念材料です。