

## RICOH デジタルサイネージ お客様導入事例



地域から信頼され選ばれる調剤薬局づくりにデジタルサイネージを活用。

多様な情報発信をきっかけに患者様との交流が深まり、

薬局への信頼感・安心感が向上。

## 有限会社 西岡メディカル薬局 様

- ご導入機種：リコデジタルサイネージクラウドサービス  
および Admin Stick\* × 4
  - ご導入拠点：札幌店、水源池通り店、みなみ店、千歳店に1台ずつ計4台導入
- Company Profile
- URL：http://nmp-sapporo.net
- \*デジタルクルーズ社製



有限会社  
西岡メディカル薬局  
代表取締役  
庄田 勝哉 様

「積極的な情報発信で地域の健康を守る」を経営姿勢の1つに掲げる西岡メディカル薬局様。北海道と東北で7店舗の調剤薬局を展開されており、各地域に根差した薬局として身近な相談パートナーとなることを目指されています。そんな西岡メディカル薬局様では、地域から信頼され選ばれる店舗づくりの一环として、デジタルサイネージを活用されています。各店舗の患者様層に合わせた商品の紹介や健康アドバイス、薬に関するクイズ、さらに薬剤師の紹介などを、札幌の事務所から各店舗へ遠隔配信。コンテンツを見た患者様から気軽にお声掛けいただくようになるなど、デジタルサイネージが「相談するきっかけ」を生み、患者様と薬剤師をつなぐ役割を果たしています。親しみやすさにも配慮した多様な情報配信が、待ち時間のご負担を軽減するとともに、薬局への安心感、信頼感を育んでいます。

### 導入前の課題

- 地域密着の調剤薬局として、もっと気軽にご相談いただける方法を探していた。
- 待ち時間の短縮には限界があるため、患者様の負担を軽減する別のアプローチを検討していた。
- 店舗での情報発信を強化したかった。

### 導入後の効果

- ❗ デジタルサイネージが「相談するきっかけ」を生み、患者様との交流が深まっている。
- ❗ 各店舗の患者様層に合わせた多様なコンテンツ展開が、待ち時間の負担軽減につながっている。
- ❗ 薬剤師に負担をかけることなくタイムリーな情報更新が可能になった。



患者様の見やすい位置にモニターを設置しています。(札幌店)



各店舗の患者様層に合わせた情報を配信しています。(千歳店)

## デジタルサイネージを導入された背景を教えてください。

地域に密着した調剤薬局として、処方箋に沿ったお薬をお渡しするだけでなく、私たちの方から積極的に働きかけ、地域の皆様の健康をサポートしていくことを目指しています。そこで、店舗からの情報発信をもっと充実させていきたいと考えていた時に、興味をもったのがデジタルサイネージでした。私自身、街中のデジタルサイネージに自然と目を向けている経験があり、この訴求力があれば健康に役立つ情報をより効果的に伝えられ、皆様との交流を深められると思ったのです。また、待ち時間対策においても新たな方法を探しているところでした。業務の効率化などで対策を図ってきましたが、時間短縮には限界があります。そこで、お待ちいただく時間を有効に活用できるような新しいアプローチを行っていくためにも、デジタルサイネージを活用したいと考えました。

## リコーのデジタルサイネージを採用いただいた決め手はどんなことでしょうか。

クラウド型なので、事務所から各店舗に遠隔配信ができることです。現場の薬剤師には、情報更新よりも患者様と直接向き合う時間を大切にしてほしいので、薬剤師たちに負担をかけることなく、多様な情報をタイムリーに配信できることが魅力でした。さらに、新しいバージョンがリリースされるとダウンロードして新機能が使えるようになるのも、クラウド型ならではの嬉しいポイントですね。

## どのように活用されていますか？

北海道の4店舗に1台ずつ導入し、札幌の事務所から遠隔配信しています。コンテンツの作成はPowerPoint®を使っています。専門のソフトではなく、通常の業務で使用しているPowerPoint®でオリジナルのコンテンツが作れるのは便利だと思います。店舗ごとに患者様層や取り扱い商品が異なりますので、配信情報も少しずつ変えているのですが、こうした作業もシンプルな操作で行えるので助かっています。

## 配信されているコンテンツ例を教えてください。

- ・健康に関するクイズ、アドバイス
  - ・薬剤師の紹介
  - ・薬に関する基礎知識
  - （ジェネリック医薬品の説明など）
  - ・お薬ができるまで（調剤の工程紹介）
  - ・お薬手帳の役割、アプリ版の案内
  - ・広報誌のハイライト
  - ・取り扱い商品の紹介
- ※デイリーコンテンツ
- ・ニュース
  - ・天気予報
  - ・星占い



自然と健康意識が高まるような多様な情報を配信しています。（札幌店）



調剤の工程を、写真も入れながら紹介しています。（札幌店）



薬剤師をはじめとするスタッフ紹介のコンテンツを展開しています。（千歳店）



一目で伝わるようイラストも掲載し、分かりやすさに配慮しています。（千歳店）



（写真右から）  
有限会社西岡メディカル薬局  
専務取締役 庄田 和秀 様  
有限会社西岡メディカル薬局  
代表取締役 庄田 勝哉 様  
リコージャパン株式会社  
販売事業本部 北海道支社  
札幌白石営業部  
白石第三営業所  
所長 武田 佳祐

## 「健康に関するクイズ」とはどんなコンテンツでしょうか？

薬の基礎知識や健康に役立つ情報をお伝えするセミナーを定期的に開催しており、そのセミナーで好評のクイズをデジタルサイネージ用にアレンジして展開しています。こうした参加型のコンテンツを盛り込むことで、注目していただけるようにしています。

## コンテンツ作成で配慮されていることはありますか？

デジタルサイネージで全てを伝えようとするのではなく、もう少し詳細を知りたいなと思っていただけるような「相談するきっかけ」になるコンテンツ作成を心がけています。店舗には様々な専門知識をもつ薬剤師がいますので、興味をお持ちの内容についてはぜひお声掛けいただき、お一人お一人に寄り添ったきめ細やかなサポートにつなげていきたいと考えています。

## 導入後の変化・効果を教えてください。

待ち時間対策としては、自然と健康意識が高まるようなコンテンツを配信し、できるだけ有意義な時間をお過ごしいただけるようにしています。また、平均的な待ち時間に合わせてコンテンツも約10分で一巡する構成にし、コンテンツに動きを持たせることで、飽きずに見ただけよう配慮しています。こうしたコンテンツの工夫やデジタルサイネージならではの訴求力により、患者様の多くが視線を向けてくれます。調剤薬局に対して、処方箋以外の相談をしにくいイメージをお持ちの方もいらっしゃるのですが、デジタルサイネージがきっかけとなり、興味のある情報について気軽にお声掛けいただけるようになりました。商品や健康情報だけでなく薬剤師の紹介も配信していますので、相談しやすい環境もできているのだと思います。紹介している商品についてご質問を受け、実際に購入いただいたケースもありました。デジタルサイネージをきっかけに患者様との交流が深まり、日頃から皆様の健康に携われるのは、地域密着の薬局としてとても嬉しいことですし、薬剤師にとっても大きなやりがいになります。

## 今後の展開について教えてください。

子ども向けのコンテンツや動画の配信など、今後も、患者様とのコミュニケーションを豊かにするツールとして活用していきたいと思っています。そして、薬剤師をはじめとするスタッフ一人ひとりが、「何かあったらこの人に相談しよう」と思ってもらえるような、地域の皆様にとって身近な存在になってくれたら嬉しいですね。さらに、新しい取り組みとして札幌店にカフェ&ギャラリーの併設を計画中です。ギャラリーは、デジタルサイネージを並べたユニークな空間にして様々なアートを発信する予定です。ちょっと休憩をしたりアートを楽しむのと同じ感覚で、健康について相談できる場所にしていきたいと思っています。

## リコーデジタルサイネージ 3大選定ポイント

- ①クラウド型のため各店舗へ遠隔配信が可能。
- ②PowerPoint®でコンテンツが作成できる運用の手軽さ。
- ③購入後もバージョンアップで新機能が使えるクラウド型ならではの利点。

お客様導入事例をWEBサイトでご紹介しています。

<https://www.ricoh.co.jp/products/line-up/digital-signage/case>

リコーのデジタルサイネージ

<https://www.ricoh.co.jp/products/list/ricoh-digital-signage>

**RICOH**  
imagine. change.

リコージャパン株式会社

お問い合わせ・ご用命は

<https://www.ricoh.co.jp>