

# サミットとトモズ SMとDgS融合型「食と健康」サービス 大木、国分、東邦の提携が花開く

## 現場で感じるセルフメデイケーションとセルフケアニーズ

### 店頭ケースレポ サミットストア鳩ヶ谷駅前店

スーパーマーケット(SM)のサミット(本社東京都)とドラッグストア(DgS)のトモズ(本社東京都)が3月、管理栄養士が健康相談に乗り、食材や商品、メニューを提案、その提案に沿った商品を顧客が店内で購入できるサービスを始めた。日ごろ利用するSMで健康づくりを支援する試み。この試みを提供したのがヘルスケア流通を担う大木ヘルスケアホールディングス(HD、本社東京都)と東邦ホールディングス(HD、本社東京都)、食品流通の国分グループ本社(本社東京都)。3社の業務提携で蓄積したノウハウを生かし「食と健康」の実践の場にしいたい考えだ。



新設された「健康コミュニティコーナー」

このサービスは、3月を越えたこの試みは、両方に常駐する「案内係」24日に改装オープンした社が住友商事グループとの連携が、DgSとSMの融合型サービスを生み出す点に大きい。前店(埼玉県川口市)で、正面玄関から入ると、まず目に飛び込むのが「けんこみ」(通称)の看板。そこにトモズの「健康コミュニティ」を連ねて展開する。SMとDgSの垣根を、その2人と、サミットの案内係が、店内の野菜や果物も載っています。そのまま食材を買って、お客さまにはすぐに実践いただけます」とSMとの連携の意義を説明する。

さらに「案内係の方はお客さまとの距離がとてに近い。そこで得た情報を私たちがもって、お客さまとの会話に生かし、また案内係や売り場の方に情報提供をしていくような会話のキャッチボールになるのかなと思っています」と今後を描く。

そのサミットの案内係の小野寺裕子さんは入社12年。店内と顧客のことをよく知り、コンシェルジュのよう。今回の試み「おける役割をこう話す。」「お客さまは高齢者が多くなりました。健康を気にされている人も多く、気になることを気軽に話せる場として「けんこみ」をお勧めします。決して商品売り込むこととはしません。会話をしたいだけ場です。そして、私が得たお客さまの考えを、こころ配りして伝えることを、栄養士さんに伝えたりします。

「お客さまは高齢者の服部哲也氏は「お客さまの声を聞きながら、良きものにしていきたい。これはここ一店では終わらない」と話す。同コーナーでは、▽8種類の血圧、ストレス、糖化度、血管、ヘモグロビン、骨健康野菜不足、▽管理栄養士が、サミットで販売している商品の健康測定結果に連動し、東邦HDとトモズの管理栄養士が共同でレシピを開発した健康美容、快適な生活などの観点を創出することを目標とした「サンフラワープロジェクト」。14年間で蓄積されてきたことが花開いた形だ。

「お客さまは高齢者が多くなりました。健康を気にされている人も多く、気になることを気軽に話せる場として「けんこみ」をお勧めします。決して商品売り込むこととはしません。会話をしたいだけ場です。そして、私が得たお客さまの考えを、こころ配りして伝えることを、栄養士さんに伝えたりします。」



8種の健康測定器(奥)を設置、管理栄養士の「お勧め商品」も

### 「サンフラワープロジェクト」3社トップのコメント

大木ヘルスケアホールディングス代表取締役・松井秀正氏

モノを売るということだけでなく、サービス、情報発信ができる場として期待しています。ドラッグストアの健康食品、医薬品、スーパーマーケットの食品、それらを融合することで地域のお客さまに必要なサービスや情報を発信する新しい形のお店になると考えています。今後も少しでもお力添えができればと思っています。

国分グループ本社代表取締役社長・国分晃氏

スーパーマーケットの持つ「食」とドラッグストアの持つ「人材=管理栄養士」といった強みを健康軸で掛け合わせ、生活者にご自身の健康を考える機会、「健康コミュニティ」をご提供することができました。これからは「食」を通して、職種や業界、売り場の違いによる壁を取り除き、「シームレスな健康支援」が可能となるよう、「健康コミュニティ」を進化させてまいります。

東邦ホールディングス代表取締役社長・有働敦氏

サンフラワープロジェクトは、「健康コミュニティ」の創出を目指し、試行錯誤してまいりました。この14年間で蓄積してきたこと全てが、私たち3社にとって、大きなアドバンテージだと考えております。今回お手伝いさせていただき、地域の皆さまの健康に寄与できますことを、大変うれしく思っています。

「お客さまは高齢者が多くなりました。健康を気にされている人も多く、気になることを気軽に話せる場として「けんこみ」をお勧めします。決して商品売り込むこととはしません。会話をしたいだけ場です。そして、私が得たお客さまの考えを、こころ配りして伝えることを、栄養士さんに伝えたりします。」

「お客さまは高齢者が多くなりました。健康を気にされている人も多く、気になることを気軽に話せる場として「けんこみ」をお勧めします。決して商品売り込むこととはしません。会話をしたいだけ場です。そして、私が得たお客さまの考えを、こころ配りして伝えることを、栄養士さんに伝えたりします。」