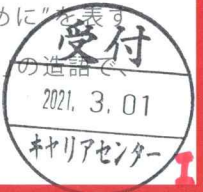




pupule
ひまわり



プブレとは、フランス語で“あなたのために”を表す「pour」と“あなたのそばで”を表す「pres」の造語で、地域に密着し貢献することを意味します。



センパイ社員からの Message!!

ワクワクする 職場って!?



失敗恐れず
一歩踏み出す



目を見て
話そう



助かったわあ!
ありがとうございます
と言われる職場



チームで目標を共有している職場



笑顔で対応



一人で
考え込むな



メモ書き大事



闘うべきは
常に自分



言われたことだけじゃ
面白くない!
思いついた!
店長に
相談しよう!



僕に
チャレンジさせて!
いいね!
自分の考えで
行動する職場



好きだと思える仕事を「ひとつ」見つけよう!
全部の仕事が自分に合っていて、どの仕事も大好きならば働いていて最高ですね。でももう少しハードル下げても良いんです。一つだけでも得意なことや楽しいと思える仕事があるだけで、それがあなたのやりがいに繋がりますよ!

今川さん
大手前大学出身(2017年入社)



分からないことに面白さを感じました。
入社して1年目って分からないことだらけなんです。当然ですよ(笑)でもこれは考え次第です。「一つ解決したら一つ成長できるじゃないですか。」そういう風に考えれば、入社1年目は成長し放題ですね!

店長 中本さん
福山大学出身(2011年入社)



どんな仕事、作業にも必ず意味がある。入社してからは教育担当の先輩社員に「作業の意味」を何度も教わりました。
初めは「細かいことまで」って思いましたね(笑)考える習慣がつくと判断できることが増えていきました。自分の自信にもつながりました。

後藤さん
神戸学院大学出身(2018年入社)



ドラッグストアだけに限らず、活気がある店舗が好きです。
活気がある店舗はそこで働くスタッフさんがイキイキしてて。元気になるります。私は一緒に働く仲間が楽しく働けるように、私自身が笑顔を作りながら働くことを心がけています。

小田さん
安田女子大学出身(2018年入社)



売場作りにワクワクします!
自分が作った売場から商品が売れると本当に嬉しいです。売場を作るには基本の展開方法があります。でも私、ひとつでも売場の中に自分のオリジナリティを入れたいんです。商品の見せ方とか。自分が手をかけた分だけ、仕事は楽しくなりますよ!

店長 神野さん
日本大学出身(2018年入社)

一般社員の一日

1 DAY SCHEDULE
※早番の場合

矢野さん
中国短期大学出身
(2019年入社)



- 8:40 出社 朝礼に間に合う様に社社します。身だしなみを整えて、つと。
- 8:50 朝礼 「おはようございます」本日店舗全体で動くこと、昨日の出来事、個人の取組の共有をします。
- 9:00 開店 「いらっしゃいませ！」試飲コーナー準備などした上で、手分けして店舗の掃除をします。
- 11:00 商品出し 掃除が終わる次第スタッフが空いたスタッフから順次商品出しを行います。商品案内もよく依頼されます！
- 12:00 昼休憩 家からお弁当を持ってきたり、店舗にある食品を買って昼ごはん調達！昼からも頑張ろう！
- 15:00 接客業務 「お客様に最適な商品はこちらです」お客様の状況と症状に適した商品をアドバイス。
- 17:00 レジ業務 レジ業務だっとなします！いかに気持ちよく帰って頂くかですね。「ありがとうございます！」
- 18:00 退勤 今日は理想通りに仕事が出来た！色んな日があるけれど今日はやり切った！「お疲れ様です！」

店長の一日

1 DAY SCHEDULE
※早番の場合

店長
実森さん
広島県立
福山明玉台
高等学校出身
(2017年入社)



- 8:40 出社 朝礼に間に合う様に社社します。昨日の店舗の売上は、...と。
- 8:50 朝礼 「皆さん、おはようございます！」スタッフの皆に何をやらせようか、適確に指示します。
- 9:00 店内巡回 皆が開店作業をやっている間に、店内の売場チェック。「チラシ商品は準備できてるかな？」
- 11:00 稼働計画作成 「明日のスタッフの行動計画作成だ」スタッフは店舗作業。店長は計画立案。
- 13:00 昼休憩 なるべくスタッフと一緒にご飯を食べています。この時間が意外に和んだりして、楽しいです。
- 15:00 売場作成 アピールしたい商品はお客様が見やすい位置で！取りやすい高さで！「腕の見せ所だな」
- 17:00 OJT 部下の教育を行う時間。「今日は商品の展開方法を教えて、と」出来栄へのフィードバックも実施。
- 18:00 退勤 今日は一日頑張りました！サッとチラシ掲載商品の状況だけ確認して帰る。

ビューティートレーナーの一日

1 DAY SCHEDULE

ビューティートレーナー
伊東さん
岡山県立
矢掛高等学校出身
(2001年入社)



- 8:40 出社 朝礼に間に合う様に社社します。今日は○○店に出社して、状況を確認しよう。
- 8:50 朝礼 「おはようございます！」元気が良い朝礼。店長の実績がいい！
- 9:00 メールチェック さて、本部からの指示と店舗からの連絡を確認しよう。「緊急案件は...と。」
- 11:00 OJT ビューティーカーンセラの○○さんを育成します。接客の様子は、売場の状況は、「良し、と。」
- 13:00 昼休憩 店舗のスタッフで休憩室が一杯だったし、外に出て食べようかな。
- 15:00 売場指導 新商品はお客様が見えやすい位置にあるかな？「こっちの方がもっとお客様に気づいてもらえるよ？」
- 17:00 資料作成 今日の指導内容を資料にまとめます！記録しておく、と、次回の訪店時に確認しやすいです。
- 18:00 退勤 最後にメールチェックだけして退勤します。

課長の一日

1 DAY SCHEDULE

商品部 課長
佐藤さん
福山大学出身
(2006年入社)



- 8:40 出社 朝礼に間に合う様に社社します。
- 8:45 掃除 本部では朝礼の前に掃除があります。「今日はロビーの拭き掃除をしよう」
- 9:00 朝礼 全体で情報を共有した後に、部署に分かれて部署毎の共有に移ります。「おはようございます。」
- 11:00 会議 部署の取組事項を発表と共有の実施。
- 12:00 昼休憩 本部の休憩室でお弁当を食べます。
- 15:00 商談 お取引様との商談実施。「今日先方はどんな状況を持ってきてくれたんだろう」
- 17:00 資料作成 次回会議資料の作成を行います。来週の会議の為に、コツコツ資料作ってこ
- 18:00 退勤 今日はフットサルの練習あるし、ここまでで仕事切り上げよう！「お疲れさまでした。」



必要に応じて残業はあります。その中でも仕事終わりは友達と夕食に行ったりしてプライベートを充実させています！資格の勉強もしますよ！お昼から勤務の日は朝からコツコツ。初めは30分(笑)理解できるようになってからは1時間くらいです。



ドラッグストアの店長は業務時間も長く大変そうってイメージありますか？でもきちんとお休みありますし、有給休暇も使ってますよ。家で読書したり、たまにですが旅行にも行きます。リフレッシュできるから明日もがんばろうって思います！



育児休暇を使って、子どもと一緒に過ごすことが出来ました。育児休暇の用意のない企業はほぼありませんが、「休暇の取りやすさ」も絶対大事！仕事復帰してから「時短制度」を使って、ライフスタイルに合わせて働くこともできます。



2週間に1回程度、会社のクラブ活動に参加しています。フットサル、ソフトバレー、他にもありますが、気軽に仲間に入れました。社会人になってからは体を動かす機会はグッと減ります。いい運動になりますし、充実しています。

様々な部署の紹介



専門部門強化担当

スペシャリストを育て活躍させる部署です。
チームは3つ。ヘルス強化担当チーム、ビューティ強化担当チーム、エステチームに分かれ、カウンセラー・エステスタッフの育成、各部門トレーナーの育成、研修・セミナーの準備と運営、社外セミナーの運営など、商品の売り方や知識を余すところなく伝授。店舗でカウンセラーと一緒に仕事をしながら接客手法を共有します。



課長 土居和貴



販促企画課

全社販促の運営部署です。店舗キャンペーンの企画立上げと実行、商品POPデザイン、社内外のイベント参加と運営、チラシの作成、ネット通販部門の運営など、活動範囲が広い部署です。
お客様が驚きそうなことって何だろう？日頃から常に世の中の動きや話題にアンテナ立てています！



主任 片山さん 小田さん 係長 伊東さん 今川さん



業務改革推進課

店舗運営効率化の「影の立役者」です。
今まであった当然良いとされていた店舗作業を抜本的に見直しより良い動き、より良い方法へと改善します！
新しい仕組みを取り入れるために実験・検証を繰り返し「店舗スタッフが今以上に働きやすくなる為に」を常に考えて業務にあたっています。



次長 中村 隆晃



店舗活性課

新店舗立ち上げ、既存店舗の改装業務を担う部署です。
店舗レイアウト原案作成から店舗完成までをスムーズに行うための段取りを一任されています。バイヤー、お取引様(商品・什器メーカー、外部委託販促物等)、他部署と連携して行う仕事も多いです。
新店・改装時、建物周辺で私たちを見かける事があるかも知れませんね！



係長 田中さん 係長 服部さん

トップの想い ~求める人財~



■地域に求められる人

あなたに会いにきたよと言われる存在になれる社員。
地域から必要とされる企業を目指す我々にとって、「あなたに会いに行きたい」と思ってもらえることは最大の喜びです。精力的に商品知識や技術を磨き、お客様に寄り添い、そして安心を届けることができる人財が一人でも多く誕生して欲しいと願っています。
想像してみてください。「あなたに会いにきた」と言われた瞬間のことを。



■前向きに行動する人

人の痛みを寄り添い前向きに行動でき、仕事をとことん楽しめる社員。
ブレひまわりには「共育」という言葉があります。これは、仲間と共に育つという意味です。相手の痛みを寄り添う行動が仲間同士の信頼関係を育て、やがてそれが地域への態度へとつながります。一人ひとりがチームのパフォーマンスを最大限に発揮する為、仕事をとことん楽しみ、且つ日々の業務を前向きに、真摯に取り組んでいってほしい。



■自ら考える人

成長実感ができる環境の中で自ら選んで考え、学ぶ社員。
ブレひまわりには成長ができる環境が整っています。そしてあなたが成長を実感するには、日々の業務の中でどれだけ気付きを大切にしているかが鍵です。時代の変化に合わせて私たちも進化し挑戦し続ける。気付きことで工夫や改善をすることが出来る。その結果、お客様に喜びを提供できる。それがひいては地域や業界の貢献へと繋がっていきます。



代表取締役社長 梶原 聡一

マネジメントエキスパート
ブロック長



店舗運営課
ブロック長
佐藤さん
大阪産業大学出身
(2010年入社)



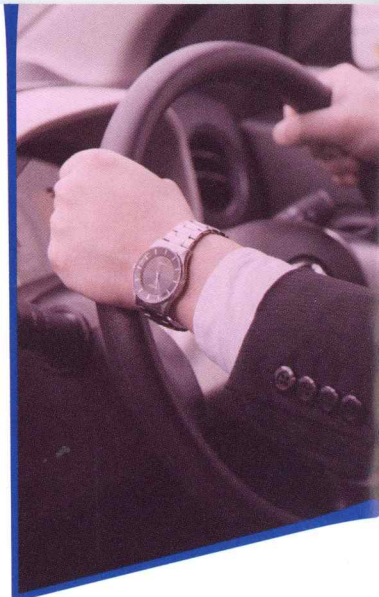
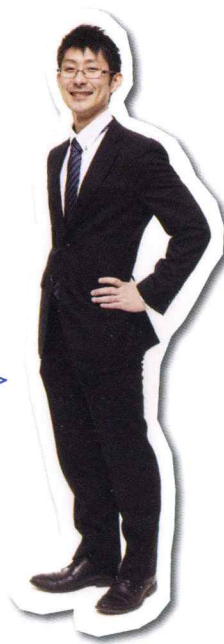
ブロック長の仕事

働きやすさを作り出す仕事です。
エリア店舗の売上・利益を管理します。
目標達成だけではありません。
店舗で働くスタッフが効率的に成果を上げる方法を考え提案します。



働き甲斐のある職場です!

約7~9店舗を任せてもらっています。店舗での困り事を解決すること、非効率な売場を改善し売上を上げることがメイン業務です。
店舗スタッフから「働きやすくなりました」と言われた時には嬉しいですね。



トレンドクリエイター
バイヤー



バイヤーの仕事

指先1つで世界を変える仕事。それがバイヤーです。
仕入れた商品で100%以上の結果を出す為に
値段設定、必要な装飾品の計画、数値の推移確認。
仕入条件・販売条件の獲得などを駆使して目標達成を目指します!

働き甲斐のある職場です!

仕入れた商品がヒットすると痛快です。予想より販売個数が下回った商品の対応策を考えるのもバイヤーの仕事です。
お客様と購買心理と行動を予測し、数値を操る。
マジシャンみたいでカッコいいでしょ(笑)



商品部バイヤー
井上さん
帝塚山大学出身
(2011年入社)



高品質×低価格

店舗クリエイター

店長



店長(管理栄養士)
木曾さん
福山大学出身(2017年入社)

働き甲斐のある職場です!

自分の想像より早く店長になる話を頂きました。初めは不安で戸惑いましたが、いい店舗をつくる気持ちと行動でスタッフが信頼してくれました。店長業務に早く馴染めました。

店長の仕事

店舗の管理をする職務です(ヒト、モノ、カネ)
ミッションは売上と利益の目標達成。商品の配置1つで売上が大きく変化するだけに、「成功と失敗」を目の前で試せる面白さがあります。便利且つ人気がある店づくりを目指しています!



ヘルスカウンセラー(管理栄養士)
清水さん
くらしき作陽大学出身(2017年入社)

身体の健康スペシャリスト

ヘルスカウンセラー



ヘルスカウンセラーの仕事

心と身体の健康のスペシャリスト
血流測定器を使用して、お客様の体の状態を管理します。
問題解決のアプローチは複数、それを引き出しアドバイスをする。
それが私たちのお仕事です。

働き甲斐のある職場です!

「あの薬、よく効いたわ。ありがとう。」
役に立てたんだって思いが自信とやる気につながります。
心の中でガッツポーズしてます(笑)

肌の健康スペシャリスト

ビューティーカウンセラー

働き甲斐のある職場です!

お化粧品が大好きなんです。
「自分に合う色が見つかった」って言われたら、本当に嬉しいんです。お化粧品をお顔につけて差し上げると皆さん素敵な笑顔を見せてくださいます。

ビューティーカウンセラーの仕事

お肌と彩りのスペシャリスト
その人の1番綺麗になれる提案をします。
高価格の化粧品だけではなく、トレンドの化粧品、プチプラコスメも絡ませて、気持ちも華やかにします。



ビューティーカウンセラー
南さん
福山大学出身(2017年入社)

新入社員のお仕事



Start
1年目



スタッフへ挨拶

一緒に働くスタッフへ挨拶！
自分のことを知ってもらおう！



登録販売者資格合格！

登録販売者資格に合格！
勉強は大変だったけど
自信がついた！



商品案内

「この商品はどこにある？」
お客様から声をかけられま
す。商品の配置を
覚えよう！



登録販売者資格 勉強試験

登録資格取得に向け、
研修で知識を深めます。



Start
2年目

2年目のお仕事



売場責任者

売場部門の担当者に抜擢！
1年目に任せてもらえる場合
もあります。



店長不在時の店舗責任者へ

店長不在時は一時的な責任
者に！朝礼やスタッフの仕事
の振り分けを実施。



Next Stage
3年目



副店長育成セミナー

全員必須の副店長育成セミナー。
店長不在時の店舗責任者になる
為の社内資格を獲得。



スペシャリストに！

ついにスペシャリストになる
資格を獲得！3年目4月から
専門家として仕事を
します！



専門セミナーに

専門コースの各種セミナーに
参加。コースに応じた専門的
な知識を習得します。



「入社1年目は初めて見る商品が沢山あって、どこの陳列棚にあるのか場所を覚えるのが大変でした。」
『商品の陳列場所を聞かれてお待たせしてしまう時があったので、
品出し時に商品の陳列場所を必死で覚えました。』
『店内地図をいつもポケットに忍ばせてました(笑)』
『案内だけでなく商品紹介を頼まれることだってあるもんね。』
『分からない時は先輩の接客を見ながら、大事だと思いをメモしてました！』



「みんなは2年目の仕事で印象に残っていることはありますか？」
「次のステージって感じて、1年目で学んできたことが生きてくるなと感じましたね。」
「学んだことをどう活かしてお客様に喜んでもらうか、考えて実行する。割と大変でした。」
「でも、やれることが増えていることに気付きましたし、成長できてるんだなって実感しました。」
「店舗責任者になる日もありますし、勉強の1年でした」

研修制度とキャリアステップ

充実度は計算できる

① **362** → 年間開催回数
 ×
 ② **23** → セミナーの種類
 ×
 ③ **中身** → 質
 ||

研修の充実度

77.3%



年間開催回数

1年間に実施するセミナーの総回数です。知識、技術を身に付けるべく、成長したい社員のチャレンジを後押ししています。※カウントは「延べ数」
 複数開催し内容が重複するセミナーも1としてカウントしています。

セミナーの種類

知識の幅を広げる「全体セミナー」とさらに踏み込む「専門セミナー」の大きく2つに分けられます。キャリアアップで選べるコースには専門のセミナーを用意。専門的に学ぶから、スペシャリストになる準備が整います。

質

座学で知識を修得し、体験で技術を修得します。ただし、最も大事なのはあなたの想い(取組姿勢)。あなたはどんな社会人になりたいですか?「なりたい自分」になる為のサポートを全力で実施します。

ブレひまわりには圧倒的に充実した研修制度があります。上記の①②③を掛け合わせると「数」だけではなく、「活用の幅」や「知識の深さ」も同時に広げることが出来ます。そこに「あなたの想い」が加わると、あなたはどんな自分になって行けるんです。「あなたの精一杯だった枠」が拡大します。まるで気球が膨らんでいくように。夢や知識や充実感で一杯になったあなたの気球は、もう飛び上がるしかない。空高く飛び上がったその場所からは、どんな世界が見えますか?セミナー、研修を通して「あなたが求める自分」になってください。そして、入社後まず取得が必須になるのは登録販売者資格。充実の研修制度で、2019年卒新入社員の試験合格率は納得の77.3% (※全国平均45%)資格取得に向け一緒に頑張ってください!

成長の後押し



あなたはどんな部署で働きたいですか? どんな自分になりたいですか? 人生の目標が明確な人。目標はまだないけれど、やりたい仕事が決まっている人もいます。一方で、「自分が何をしたいかわからない人」も多いかもしれません。私たちは「人と接することが好き」「ドラッグストアが好き」「家族の健康を維持したい」「地域の役に立ちたい」想いがある人と一緒に働きたいと思っています。知識はゼロからでも大丈夫です。ブレひまわりには、充実した研修制度とキャリアステップで、「なりたい自分になれる手助け」ができる環境の用意があります。

あなたはどんな部署で働きたいですか? どんな自分になりたいですか? 人生の目標が明確な人。目標はまだないけれど、やりたい仕事が決まっている人もいます。一方で、「自分が何をしたいかわからない人」も多いかもしれません。私たちは「人と接することが好き」「ドラッグストアが好き」「家族の健康を維持したい」「地域の役に立ちたい」想いがある人と一緒に働きたいと思っています。知識はゼロからでも大丈夫です。ブレひまわりには、充実した研修制度とキャリアステップで、「なりたい自分になれる手助け」ができる環境の用意があります。

事業紹介



「商品を買う」だけの場所ではなく常に個々のお客様のニーズに沿った商品やサービスの提案を行います。地域に密着したお店づくりを意識しお客様が健康で美しく豊かな潤いのある生活を送れるサポート集団を目指しています。



地域包括ケアを目的とし、地域に根ざした調剤薬局を拡大しています。高齢化社会における医療で今後最も重要になる地域医療の充実。地域の健康に貢献できる「ドラッグストア併設型調剤薬局」の拡大を目指しています。



フェイシャル専門のエステサロンです。「思いやりエステ」をモットーにお客様のご要望やヒアリング内容に合った施術を実施。本格的ながらも気軽に利用できる、「通いやすい安心エステ」を拡大中です。



地域活動・参加イベント



毎年大盛況の地域イベント！親子で楽しく健康を体験できるんです。元気いっぱい子供たちで、会場はデモンションMAX！



福山市最大のお祭りイベント。健康相談会や、美容相談会を実施！お肌の水分チェック、カラー診断は体験必須！



「健康の大切さ」を考えるきっかけを作ります。毎年著名人による「健康」にまつわるトークショーも行います！



「体の内側からの健康」を考えるきっかけを作るイベントです。心も体も美しい「健康美人」で地域を一杯にします！



特撮ヒーローのイベントを実施します！男の子が特に大喜び！店舗の駐車場でありますが、ヒーローが店内に入ってきてくれることも！



毎年福山マラソンに協賛しています。ブースも出店して盛り上げています。ひまわりスタッフもマラソンに参加しています。

私たちは様々な地域イベントを開催したり、参加しています。地域と繋がりが盛り上がることで、一人ひとりが自分の健康について興味を持ってもらえる。興味を持つことで、長く健康で過ごしてもらえる。それがひいては地域の健康に繋がると考えます。私たちはこれからも地域にとっての豊かな生活をサポートする情報アンテナになります！

ひまわりを知るために理解したい3つのこと

1. ドラッグストア進化の背景

ドラッグストアの始まりは1800年代。場所はアメリカと言われていま
す。生まれたては薬局スタイル(医薬品、医療雑貨、健康食品)で、利便
性の追求により1900年代のはじめの頃に現在のよう医薬品や日用
雑貨を扱う営業形態の店舗が誕生。一方、日本のドラッグストアの歴史
は世界的に見るとまだ浅く、スタートは1970年代と言われています。
1970年代の日本といえば高度経済成長期から安定成長期への移行期
間。好景気による日本国民の所得上昇、インフラ(道路、公共施設、通
信など)整備による事業拡大と自動車の普及、そして女性の社会進出

2. ひまわりの歩み

ブプレひまわり創業は1978年。創業当時は医薬品と必要最低限の日
用雑貨を販売する、いわゆる「薬局」からスタート。創業者が後の運
命を変える衝撃の体験をしたのが研修先のアメリカ。日本では薬局が
主流の中、アメリカではその店で生活に必要な消耗品が何でも揃う現
在のドラッグストアを運営。その新しい概念に衝撃を受け、1993年ブ
プレひまわりはドラッグストアを展開開始。2005年、常に新しいド
ラッグストアを追求し、併設エステサロン事業をスタート。2015年以
降は地域包括ケアを目的として医療モール開発事業、訪問看護ス
テーション事業をスタートさせました。そして現在、広島県を中心に、

3. 業界とひまわりのこれから

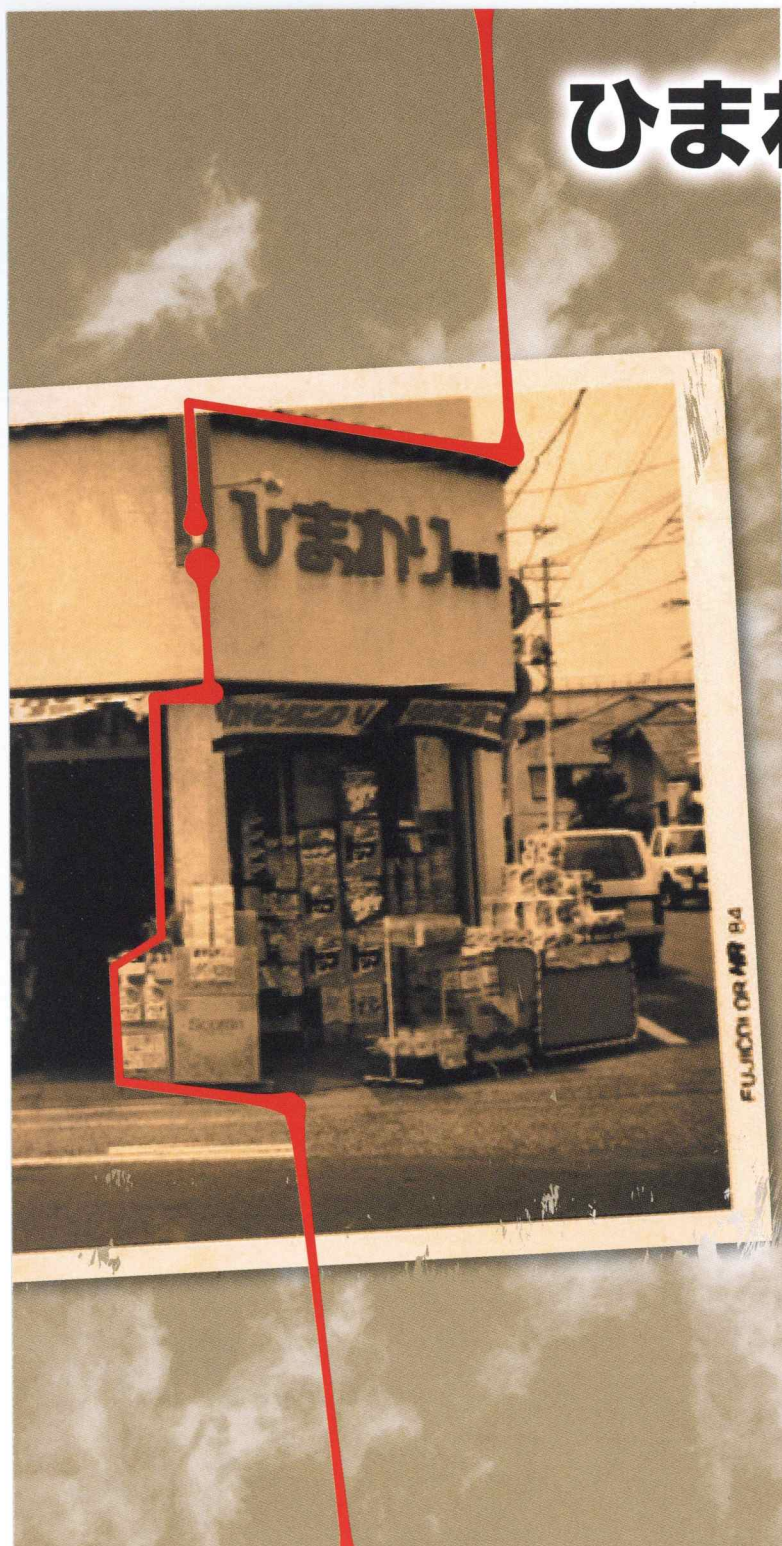
今後ますます少子高齢化していく日本では、「人生100年時代」の到来
により医療費が増加すると考えられています。国が提示する対策は大
きく2つ。1つは、「地域包括ケアシステムの構築」もう1つは、「セルフメ
ディケーションの推進」です。前者は、医療・介護・民間サービスが連携
することで、住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続
けることが出来る体制を構築すること。そして、後者は自分で自分の
健康を管理すること。この対策の主役として活躍するのがドラッ
グストア業界。ブプレひまわりには薬剤師、管理栄養士、医薬品登録販
売者など、健康について専門的な知識を持つ資格者が多く働き、対外

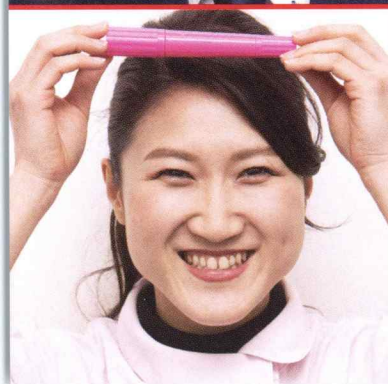
で経済全体が豊かになる中で、私たちの生活もより豊かに、より便利
になります。時代の変化が追い風となり、ドラッグストア業界はヘルス
&ビューティーの 카테고리キラーとして、また身近な生活便利店とし
て今日まで右肩上がりの成長を続け、7兆円産業に拡大。そして今後も
拡大し続け10兆円産業になると予測されています。また、業界は企業
同士の経営統合により寡占化が進み、益々サービス提供の幅を広げ地
域に貢献できる業界へと進化し続けています。

岡山県・兵庫県・愛媛県・島根県・香川県・鳥取県に120店舗以上
(2020年1月現在)を展開するドラッグストアチェーンに成長。

ドラッグストア事業、調剤薬局事業、エステサロン事業を3つの柱と
し、専門性に特化した店舗も展開しています。地域の皆様の「キレイに
なりたい」を叶える「化粧品に特化した店舗“サブラス”」や食品の
ニーズが高い地域には「野菜・食品に特化した店舗“フード&ドラッ
グ”」といった、その地域に今必要とされている形態に店舗スタイルを
変化させ、これまでの「ドラッグストア」の枠を超えた新しい形態の店
舗運営にチャレンジしています。

的にも医療・介護事業者とも調剤事業などを通じて幅広く協働してい
ます。私たちブプレひまわりは、「地域の皆様に必要とされる企業」を
目指しています。今後は店頭での健康相談を通して、医薬品、健康食
品などの商品選択と使用方法の情報提供をするほか、自店の商品や
サービスで解決できないことは、適切な医療機関やその他の団体・事
業者につなぎ解決に導く、「健康ハブステーション」としての活動も期
待されています。





会社概要

社名	株式会社アプレひまわり
創業	1978年11月
資本金	4,900万円
年商	517億円(2020年9月実績)
社員数	3029名(正社員594名、パート・アルバイト2435名) ※2021年2月現在
本社所在地	〒721-0958 広島県福山市西新涯町2丁目10番11号
TEL	084-957-2678 (代表) 084-957-2680 (採用課)
FAX	084-957-2307
代表者	代表取締役 梶原聡一

事業内容

- ドラッグストア 「スーパードラッグひまわり」
「サプラスひまわり」
「フード&ドラッグひまわり」
- 併設調剤薬局 「ひまわり薬局」
- 併設フェイシャル
エステサロン 「ププレエステサロン」
- 併設業務スーパー



拠点

広島県 岡山県 兵庫県姫路市
香川県高松市 島根県出雲市
鳥取県米子市 愛媛県松山市
愛媛県今治市 及び、その他の近隣地域

沿革

- 1978年 福山市寺町に「ひまわり薬局」1号店を開店と共に創業
医薬品 化粧品と調剤を取り扱う
- 1984年 有限会社へ改組
- 1993年 ドラッグストア1号店「スーパードラッグひまわり」オープン
- 1995年 株式会社へ改組 株式会社ププレひまわりを設立
- 1999年 事業拡大に伴い 本部事務所を移転(新涯店横)
岡山県での出店を開始
- 2001年 広島県西部での出店を開始
物流センターを広島県福山市に開設
- 2002年 売上高100億円突破
本部事務所を「サポートセンター」として新築 本部機能を移転
- 2005年 売上高200億円突破
「スーパードラッグひまわり」50店舗突破
フェイシャルエステ事業を新規立ち上げ
- 2007年 兵庫県での出店を開始
- 2009年 岡山物流センターを新設
- 2010年 化粧品に特化した新業態「サプラスひまわり」オープン
- 2011年 売上高300億円突破
- 2012年 調剤業務の基幹店舗として「ひまわり薬局多治米店」大幅増床
- 2014年 物流センターを広島県福山市に移転新設
全エリアの物流を集約
- 2015年 「スーパードラッグひまわり」100店舗突破
生鮮食品を取り扱う新業態「フード&ドラッグひまわり」オープン
関連会社ププレエイド設立 訪問看護事業を新規立ち上げ
- 2016年 四国での出店を開始
山陰での出店を開始
岡山県に「ププレひまわり薬局」新規出店
- 2017年 売上高400億円突破
島根県に「スーパードラッグひまわり」新規出店
愛媛県に「スーパードラッグひまわり」新規出店
香川県に「スーパードラッグひまわり」新規出店
- 2018年 愛媛県に「ププレひまわり薬局」新規出店
- 2019年 売上高450億円突破
「スーパードラッグひまわり」120店舗突破
広島市に「ププレひまわり薬局」新規出店
四国に物流センターを新設
- 2020年 売上高517億円突破
「スーパードラッグひまわり」125店舗突破
ひまわりアプリ導入



[HP]<http://pupule-r.jp>