

配置薬のイノベーションを求めて

新規事業説明会から業界を俯瞰する

発行：日本置き薬協会 事務局

6月22日の午後、外国人観光客でごった返す浅草雷門前のとある会場にて、配置販売業者を集めた新規事業説明会が開催された。主催は高木薬品(株) (香川県観音寺市) 代表取締役高木宏尚氏、(一社) 日本ポール体操セルフケア協会 (兵庫県丹波市) 代表理事竹内吉崇氏。50歳台の高木氏は配置販社経営者で、ここ数年に亘り沖縄珊瑚を使用したミネラル水生成ウォーターサーバを配置業界内に浸透させ、30歳台の竹内氏は実兄が経営する配置販社を退社し自ら協会を設立し有料の整体教室開催している。

この二人がなぜ新規事業を立ち上げ、さらに同業者にも展開しようとするのか。業界紙「家庭薬新聞6月5日号」には次の一文がある。

「法人配置販売会社における慢性的な人手不足に伴う空きルートの増加、顧客の高齢化に引き上げ軒数の増加、配置薬が個人のものとなってしまう家族との繋がりが無い、ローラー作戦のように行う新懸け方法の限界など、配置業界の厳しい現状にはこれらの問題が内包している」

こうした問題は少子高齢化や一人所帯の増加、ネット販売やコンビニ、ドラッグストアの拡大に拠る流通変革、スマホなどによる情報フラット化、景気上昇に拠る賃金増、等々社会状況を反映して数年前から顕在化してきた。これらの問題解決には、「採用難の解消、配置売上の底上げ、新たな新懸け方法、新たな集金方法、行政とのタイアップ、営業員のスキルアップ、得意先との関係改善、得意先家族との関係構築」を具体化させる、手段方法、製品、システムが待ち望まれてきた。それを実現しようというのが、彼らの活動なのである。

ミネラル水生成ウォーターサーバは一般的なガロンボトルの付替え式ではなく、貯留した水道水を濾過し、飲むだけでなく炊飯用の研ぎ水から使用することを推奨している。御飯の味わいが格段に美味しくなり、また家族全員が全ての用途に大量のミネラル水を使えるとの利点がある。支払は毎月5,000円の自動引落で配置薬や健食の支払とは別途とし、半年、一年毎のメンテナンス費は無料としている。その丁寧な作業と態度が顧客の継続化に繋がるという。

ポール体操は直径15cm、長さ90cmの弾力性のある円柱を用いたストレッチ体操。一人月4,000円の受講費を頂き、月4回程度の教室を公民館等で開催し、運営者、インストラクタとして、配置従事者になれるというシステムで、支払は協会経由による自動引落。地域のコミュニティ団体に提案して参加者を募り活動を広め、その受講者との親近感より配置薬の新規得意先が確保出来るという。また地域包括ケアの担い手としての存在もあるだろう。

振り返れば、訪問対面販売の配置薬システムは、消費者にとって利便性が高い「先用後利」を発端とし、昭和30~40年代の高度成長期に100ml剤や健食等の大量販売により人材や組織の拡大による変革があり、現在に至っている。基本的に労働集約的な業種であり、その生産性、付加価値をどのように引き上げるかが問われている、と言えよう。

本件に関するお問合せ先 **日本置き薬協会 事務局**

〒114-0023 東京都北区滝野川3-56-9

TEL. 080-6789-6165 FAX. 048-251-965

日 置 協