

「DX」が「置き薬」を救うか 生活者の日常の利便性を基本に、配置薬の訪問対面販売 のメリットを生かす ママタイム(株)の「ママタイム」システム

(一社)日本置き薬協会

発行 日本置き薬協会事務局

ペットボトル飲料(烏龍茶等)、レトルトカレー、パックご飯、鯖缶詰、蕎麦等の食料品の配置販売を一部の配置業者が試験的に取組んでいる。どれもが食材の選別や加工に手を加えた高めの価格設定商品が主流。消化率を考慮すればそうせざるを得なく自ずと量的拡大は限られる。

今回紹介する「ママタイム」は、家庭で毎日使用される重く嵩張る紙類、水類、洗剤等の雑貨3品目をスーパーマーケットやドラッグストア等と同等価格で配置販売するのがシステムの基本となる。「ママの忙しい時間をサポートする」をテーマとして掲げるママタイム(株)から、現在各地の配置販社へ提案がされている。

本システムは、更に担当者が訪問時に、スーパーマーケットやドラッグストア等のトイレタリー商品や化粧品をiPadの画面上に表示して、顧客の要望を聞き取り商品受注を行い、後日納品する「御用聞き」と呼ぶ対面注文販売。そして顧客自身がパソコン、スマホで注文し納品する「通販サイト」の三つで構成されている。

これを推進するのは同社の古原道明取締役で、広島市安佐南区で既に約二年間の実証実験を行い高評を受け、現在、東京都、京都府、福岡県、宮城県、佐賀県の配置販社5社が取り組み始めている。

古原氏は広島県の配置販社の従事者、管理者として活躍、その東京の親会社の役員を務めた後、前の会社の代表となり本システムの前身となるものを実験的に立上げた。現在、広島県の飲料メーカーに所属しながらママタイム(株)を運営する富山めぐみ製薬(株)アドバイザーの役にある。

東京都の配置販社の運営状況は、社員二人からスタートして、現在全社員がママタイムシステムの営業活動をしている。店頭の商品よりも低価格の紙類を一回当たり二個まで配置しているとのこと。これにより、訪問約束が取りやすくなり歓迎され、コミュニケーションが円滑となり、配置薬の利用機会が増えたと報告されている。「御用聞き」、「ECサイト」では、前述の他に健康機器、健康器具、美容機器など、得意先からの要望、希望の健康関連の商品、製品は取り揃える計画。つまり、健康関連商品の顧客囲い込みである。

対面でのコミュニケーション形成の機会増加を、薬ではなく雑貨に置き換え、これに配置薬が重層して利益確保に繋げる。これが本システムの特徴と言えよう。

ママタイム(株)は、「ママタイムシステム」と呼ぶプラットフォームを構築しており、メーカー、卸売会社、生産者から商品の納入を行い、加盟配置販社等へ商品を発送するための物流システム(物流センター)、決済与信システム(ファクタリング払い)、受発注システム(スマホ、iPadのデータ管理)、商品データベースを備えている。

さらに配置従事者や配置販社が、得意先の状況を踏まえながら希望、要望を叶える、医療介護分野(遠隔医療、介護施設)、ライフスタイル関連分野(リフォーム、旅行会社、ビューティーサロン、保険会社、子育て支援施設、街の便利屋さん)の斡旋紹介までを計画中とのこと。京都府の配置販社は某市でこの立上げを謀っておられ、JACDSが展開される「街の健康ハブステーション」になぞれば、「ヒト(配置従事者)の健康ハブステーション」ともいえよう。

平成10年以降右肩下がりの売上が続く配置業界。失われた20年ではあるが、IT、DX社会が到来し、こうしたシステムが構築出来るようになった。配置業の業態変革は喫緊の問題で、将来を見据えた配置販社がこうしたシステムを導入するなら、「今でしょ!」なのだろう。導入しないなら「コノママタイム」となるのはちょっと皮肉か。