

## なぜ、新配置に移行するのか

発行：日本置き薬協会 事務局

当会を始め配置販売業協会、全配連の配置三団体は、既存配置が配置販売業には適切な形態であり、その資質向上を所謂30時間講習で行ない、また多くの登録販売者資格の従事者を増加させることが最適であると考えている。

しかし、現行薬事法に則った所謂「新配置」業者への移行を積極的に行ない、また既存業者へ移行を促す配置販売業者がおられるのも事実である。

配置業界紙の「家庭薬新聞」7月26日号に新配置移行を唱える配置販売会社へのインタビュー記事が掲載されたので、それを抜粋しながら、その意図を紹介する。

取材に応じたのは、富山市に本社を置く サプリの代表取締役社長の八橋謙二氏で、同社は金沢市、福井市に拠点を設け、社員数50名ほどの配置販売専門の会社である。同社は、現行薬事法施行後、いち早く新配置への移行を行なっている。

移行への要因は、「従事者である社員に、登録販売者と明記された身分証明書を掲示させ、得意先での仕事をさせたい」とし、そのために現行薬事法に則った新配置に移行したとしている。

旧薬事法では、資質や資格を問われず医薬品販売が出来るため、これが消費者からそれらの不足と写り、業としての将来性などを問われるなど、言わば世間的に「格下」の業と捉える言葉が投げかけられることがあったという。それならば、配置販売も店舗販売も出来る資格者として、登録販売者資格を、明示、掲示出来る「新配置」に移行することが、こうした「格下」発言をさせにくくすることに繋がり、それがメリットであると強調されている。

以前、八橋社長は、同社は、設立が10年前後と浅く、社員の大半に大卒の社員を採用するため、このような社会一般的な評価に苛立ちを感ずることが多々あると、述べられていた。こうした評価は社員の勤続意識を劣ろわせ、退社への動機ともなるとし、資質向上への社内的対策は以前からとられていたようである。

そこへ、現行薬事法が施行されたわけである。社員の登録販売者資格の取得と、業許可の新配置への移行は、「格下」視問題の払拭に繋がったと思われる。ちなみに、同社が会社説明会に参加した場合、現在ではドラッグストアと同列に主催者側が取り扱い、同じ場所にブースを設置出来るとのこと。配置業の社会的認知を新配置による販売業許可によって得、またそれを人材確保の手段としたいとの、意図が読み取れる。

さて、疑問に思うのは、新卒者に一年間の従事経験をさせるために、一般従事者として得意先訪問させるわけだが、その折に医薬品については、相談応需もなにも出来ないのに、「格下」問題はどのように解消するのか。

また問題点は、店舗の一般従事者は専門家の指導の下、一年間の従事経験を積み受験資格を得られるが、配置では専門家の同行がなければ、得意先での従事経験が出来ない。これを、一年間の長期にわたり実施するのは経済的に不可能で、これをどのように対処するのか、という事である。

同社はほとんどの社員が登録販売者であるが、ほとんどの法人販社は1/2～1/3程度の登録販売者しかおらず、速やかな情報提供、相談応需が可能なのか実態は不明である。

所謂「課長通知」に則る十分な資質確保に基づいて既存配置に今後を託す我々にとっては、新配置ではコンプライアンスにそった会社運営が非常に困難と思え、また、グレーゾーン解釈の多いその運用は、危険な賭けとしか写らない。

---

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. 03-5974-6227 FAX. 03-5974-6224

---

日 置 協