

「置き良さ」を再確認

全配協配置部会の「配置販売を活用した新たなビジネスモデル検討報告書」について
発行：日本置き薬協会 事務局

7月26日に開催された（一社）全国配置薬協会配置部会定時総会において、「配置販売を活用した新たなビジネスモデル検討報告書」が発表された。平成27年に実施された配置業界実態調査や配置業者の事例調査を踏まえ、「置き」のビジネス、他業種との交流ビジネス、社会構造の変化に対応したビジネスの三点より検討を重ねまとめられた。結論は、経営資源を有効に生かせる配置販売システムの再構築と、それを支える中長期的な人材確保と資質向上としている。

本号では、「配置業者の事例調査」（配置の強み、対面販売を生かした取組事例）と、「配置販売業における実態調査」を掲載し、「配置の今」をお伝えしたい。

配置業者の事例調査

(1) 販売方法の工夫

- 日用品（入浴剤、シャンプー、ボディソープ）の配置販売
- ペット臭やトイレ臭等を消臭、除菌出来る安全安心の除菌水を販売
- 関東のお客様中心に米処の新米販売、配達
- 既存客へのウォーターサーバーの提案及び提案に併せた薬の紹介
- 健康情報紙やタブレットパソコンなどでの話題作りからの商品提供
- 商品販売の伴う集金額を定額化して毎月訪問し、強固な固定客作り
- クレジットカード決済や割賦等の支払方法の多様化
- 顧客の健康状態や配置商品の残存状況を記したダイレクトメールを2～3月毎に送付

(2) 従事者のスキル向上

- 顧客の「かかりつけ医」の処方薬に関する効能、副作用等の説明や相談を行い顧客の判断の参考にして貰う（セルフメディケーション）
- 「薬のコンビニ」化プロジェクト（24時間自宅にコンビニがあるのでは、との提案）
- 占い、悩み（精神的、身体的）等の相談
- 歴史、神話などを講師として講話

(3) 仲介業、代行サービスの活用

- 顧客先の米問屋から、得意先の飲食店などに良質な米を格安で仲介
- 建築、塗装、保険、整備等の相談を受けた際の業者の紹介
- 日曜雑貨品の買い物の代行
- 清掃代行サービス

(4) 他業種との連携

- 店舗との融合（配置業の顧客に自社のドラッグストア商品を販売）
- 自販機によるドリンク類の販売（観光地、パチンコ店等）

(5) その他の意見

配置従事者が他業務を兼務すると、相乗効果が得られるどころか、どちらの業務も中途半端になり、共倒れになる可能性がある。

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