

## 全配協 配置販売新戦略会議の発足 業界存立危機へ製販協調で三分科会設置

発行：日本置き薬協会 事務局

(一社)全国配置薬協議会の「配置販売新戦略会議」の初会合が12月10日に開催された。同会の運用規則を承認し、議長に八橋謙二氏を選任した。具体的検討は、1. 医薬品部会 2. 食品・日用品部会 3. システム分科会、の三つの分科会で行い、1に笹山敬輔氏(富山めぐみ製薬(株)社長)、2に宮島重樹氏(宮島薬品(株)社長)、3に高木宏尚氏(高木薬品(株)社長)を選任した。

開会挨拶後、八橋議長が配置販売業の危機的状況について「従来セオリーは通用せず」として以下のように語った。(本文は薬日新聞12月17日号3面より転載)

配置販社の売上げがこれまでないほどに下がっている。これまでの配置販売の売上げパターンは、箱の中(配置薬)の売上げをメインに、健康食品・ドリンク等でさらに売上げを確保するといったもので、当社の場合、およそ15年間それで右肩上がり続けてきた。同時に配置員を採用して新懸けして得意先軒数を増やし、新懸けして得意先軒数が増えることで、また売上げもアップした。

だがおよそ五年前からこのパターンが通用しなくなった。採用しようにもヒトが来ない。ヒトがないから新懸けできない。ルート要員が不足して新懸要員がルートまわり、ますます新懸けできなくなり、得意先数は減少の一方だ。弊社のケースではここ五年間で得意先数が約26%減少した。多くの同業他社も似たような状況にあるのではないか。

これまでの配置販売を伸ばすセオリー(確立された方法論)、経営パターンは通用しない。まさに配置はこれまでにない危機的状況にある。その打開策を練るのが新戦略会議だ。

新戦略会議ではメーカー、配置、さらに卸など関連企業のサポート会員の皆さんが一堂に会してこれからの配置販売業を真剣に話し合う。ことしの流行語大賞はラグビー日本代表の「ワン・チーム」。新戦略会議も「ワン・チーム」だ。これは長い配置の歴史の中でも初めてのことでないか。これからの配置業をどうするか、真剣に討議していこう。

新戦略会議の方向性として、「事業参加者の共同出資や受益者負担等により運営・経営する協業事業体を新たに設置し、共同開発・共同購入等の共同事業を実践に移す」とのこと。いわば、業界団体が主導する、業者の、業者による、業者のための初の団体。

本会議に参加されているのは、都道府県単位かその周辺を営業範囲とする中堅販社で、業界首位の富士薬品や三洋薬品といった大手販社の参加はない。ラグビー世界大会での日本代表の「ワンチーム」精神で参加者(販社)を鼓舞するのは良いとして、果たしてそれだけで良いのだろうか。つまり、配置大手販社の巻き込みなくして配置業全体の浮揚にはならないのではなかろうか。

ドラッグストア業界において、30~50年程前に中小の薬店がボランティアチェーンを組織されたのと同様に思え、その後、現在の寡占化に舵が切られた様に配置薬業界もなると想像する。

なお、新戦略会議は、2年9月に共同購入等を開始し、12月には事業実施状況等の報告・確認が計画されている。