

## 全配協が配置薬製販業者の合同商談会を開催 3月25日 TKPガーデンシティ京都にて

発行：日本置き薬協会 事務局

(一社)全国配置薬協会(塩井保彦会長)の第五回配置販売新戦略会議(八橋謙二議長)が12月7日、Web形式で行われ、事務局起案の第一回合同商談会開催要項が協議され、同協会正副会長に具申される事が承認された。その内容を家庭薬新聞12月15日号より転載した。

1. 目的 配置薬業が配置得意先との絆を深め、信頼関係をさらに高めていくことを目的とし、配置・製薬・関連事業者が一体となって新たな商品並びにサービスの開発・提供を模索するため、合同商談会を開催し、マッチングの場を設ける。
2. コンセプト 新型コロナウイルス感染症の感染拡大の波が繰り返し襲来し、当面は「withコロナ」時代が続くものと想定される中、感染防止・予防のための健康管理および衛生管理の徹底が重要視され、配置薬業を含めた医療・ヘルスケア産業が担う役割はますます大きくなっていくものと思われる。かかる現状を踏まえ、感染予防を目的とした免疫力の向上、健康維持・増進を図る医薬品、健康関連商品等にスポットを当て、配置得意先に対する確かな情報を添えて提供することにより、「エッセンシャル・ワーカー」としての使命を果たす。
3. 開催日時 令和3年3月25日 12:00～16:00  
会場 TKPガーデンシティ京都7階「橘」(京都タワーホテル内)
4. 出展企業 全配協会員団体に所属する製薬企業、サポート会員他。定員は12社。
5. 参加料 会員は無料、非会員は12万円。

配置販売新戦略会議は医薬品分科会、食品・日用品分科会、システム分科会があり、それぞれより目的・課題が発表された。医薬品分科会と食料・日用品分科会の意見に現状の配置販売業の特質を現すものがあり掲載する。

●医薬品部会 既存の品目の終売を避けるためには、ある程度の数量の取り纏めていく事が必要。製販双方が合同商談会を通じて既存の品目の良さを再確認するとともに、新しい切り口や見せ方などの販売手法を模索、再発掘していく方向性を出したい。(編集注 会員間の情報提供による販社側主導(販社連合)の製品統合への動き)

●食料・日用品分科会 以下の条件をクリアすることが必要とされ、サプライヤー側に認識してもらい、提供内容に反映させて欲しいとの要望がある。

1. 日用品等は配置得意先に対するサービスとして提供し、顧客との親密度や信頼関係を深めることが目的(「御用聞き」化) (編集注 配置薬に限らない定期的な訪問を可能とさせる商品提案を謀る)
2. 配置員が訪問して届ける、または配置して在庫を寝かせることを踏まえた利益率の確保
3. 配置販売する場合、消費(賞味)期限の長さが問題
4. どこでも購入できるものでなく、「プレミアム感」を打ち出せる商品の企画

本件に関するお問合せ先 日本置き薬協会 事務局

〒332-0034 埼玉県川口市並木2-30-6 内外救急薬品内

Tel 080-5514-7511 (有馬) fax 048-251-9657

日 置 協