

配置業にとって平成はどんな時代だったのか 従事者数と生産額に見る30年間の変遷 令和時代の生き残り戦略は

(一社)日本置き薬協会
発行 日本置き薬協会事務局

令和がまる二年間経過し、今更「平成」時代を云々するのも憚れるが、事象を追うのでなく毎年従事者数と生産額を一覧化して置くのも、今後の資料になるのではと添付の表を纏めた。併せて、店舗用と医療用、そして医薬品全体も組み入れた。資料は富山県くすり政策課の御協力、及び厚労省の医薬品生産動態統計を利用した。配置従事者数で平成11、12年が欠落しているのは、富山県くすり政策課として正確さをきせないためとのこと。平成31年(令和元年)の生産額がそれまでと大きく違うのは、厚労省の統計手法、手順の大幅な変更があったため、ご承知頂きたい。

配置業は平成10年を境に所謂、右肩下がりの業界になり、その後20年間、回復は見られなかった。平成29年7月に全国配置薬協会配置部会は「配置薬業界の将来を見据えた方向性について」を発表され、その中で「配置販売用の売上低迷を招く原因として考えられるもの」として列挙されたのが以下である。

- 得意先の減少 ○得意先の高齢化、核家族化、単独世帯化 ○地域の高齢化、過疎化
○若い世代の配置薬離れ ○配置従事者の高齢化による不廻り、得意先放置
○配置薬の認知度不足 ○懸場帳の散逸
- 消費者志向の変化 ○ドラッグストアの進出 ネット販売、通販参入による販売チャネルの多様化
○価格競争の激化 ○訪問販売や飛込営業への不信感
- 配置従事者の減少 ○個人業者の高齢化、後継者難 ○法人販社における人手不足
- 新規拡張の停滞 ○新懸け意欲の低迷 ○人手不足で拡張要因が確保できない
○交換率の見直し ○訪問販売や飛込み営業への不信感

表にある「配置従事者販売額」は、筆者の私見によるもの。従事者の一人当たり月間医薬品販売額の減少が、業態に如何なる変化をもたらしたかをトレースするのに役立つと思われる。平成の初期の10年間は配置薬販売だけで経営が回っていたのが、それ以降、徐々にそれが減少し、業界全体がサプリメント等の健康関連商品の販売に比重を移す要因となった。

全配協は「配置販売新戦略会議」を設置し、各分科会でテーマをもとに検討が重ねられている。

- 医薬品部会 ○配置販売業者向け医薬品の共同開発・共同購入の実施 ○配置左記消費者の医薬品の購入状況等の把握 ○共同購入等に関する製販の意向調査の実施と結果の分析
- 食品・日用品部会 ○健康食品、化粧品、食品、日用品等の共同開発・共同購入の実施
○共同購入等に関するせい版並びに関連事業者の意向調査の実施と結果の分析
○サプライヤーとの連携強化 ○配置先消費者の医薬品以外の商品の購入状況等の把握
○「全配協統一ブランド」の開発
- システム分科会 ○配置販売業におけるキャッシュレス対応 ○新規顧客開拓・販売支援のためのグッズや広報資料等の作成
○ECサイトの企画立案・政策・運用