

日本配置販売業協会が日本医薬品登録販売者協会と共同歩調 一般用医薬品のアナログ規制見直しは慎重な議論を

(一社) 日本置き薬協会

(一社) 日本配置販売業協会 (代表理事 右近保氏) は、「薬業ライセンス」2023年4月号の「会報誌」において、「医薬品の販売制度に関する検討会」の表題のもと、デジタル技術を活用した医薬品販売業の在り方について「反対」を表明した。その理由は下記である。

1. 配置販売業の根源は、対面販売及び先用後利です。デジタル化は近年の流れであること、利便性など優れた面はあるものの、医薬品の遠隔での情報提供をデジタル化することは、対面販売を損なうものです。配置販売業では、専門家が対面で直接医薬品の情報提供を行っているものであり、国民の安心と安全を提供しております。
2. 極端に言えば、デジタル化によって、専門家は一人いればよくなり、あとは、配送の問題のみとなります。
3. また、もっと極端に言えば、配置販売業の根源である先用後利を反故にし、現金販売も可能となることとなります。これでは、配置販売業とは言えなくなり、配置販売業は医薬品販売制度から消えゆく運命となります。

私どもの協会としては、伝統ある配置販売業を後世にも残すための活動をしていくものです。配置販売業業界でも賛成または反対と業界全体としてまとまった回答はありません。例えば、配置販売業の団体の一つである全国配置薬協会 (全配協) は、遠隔でのデジタル化に賛成と表明し、当該検討会にも発言の場を求めています。

日本置き薬協会も日本配置販売業協会と同じ見解と立場である。

配置業界には規制緩和の動向如何では「配置業界が置き去りにされるのでは」との危惧がある。店舗には有資格者設置を求めなくなったとしても、配置には求めるのでは、との推測である。であるなら規制緩和の動きに同調し、配置従事者が有資格者でなくとも業務ができるようにすれば良いのでは、との店舗、配置同列論 (上記の1, 2) である。

さらに、配置従事者が得意先訪問時に顧客にネット経由で発注して貰い、その時点で商品の受渡しを行う事も出来るようになるのは、先用後利の配置販売を逸脱するもの (上記の3) と配置販売業協会は指摘している。

私は配置薬の説明に「置き菓子」の「オフィスグリコ」、通称「オキグリコ」を例えにしている。定期的に訪問して、置いて使った分の代金をあとで回収し補充するシステムではあるが、お菓子と医薬品は違う。オキグスリがオキグリコになってはならない。