



# 薬局における販売業務を強化するために知っておくべきポイント

～ 効果的な販売のハウツーや製品選択、ボランタリーチェーン等について ～

2023年11月23日 (木・祝)

京都府薬剤師会 セルフメディケーションWG

坂口 彰

## まち薬局について



### 京都府長岡京市



おとくに  
乙訓まち薬局  
(2017年開局)

・全3店舗・薬剤師数全7名

ながおかてんじん  
長岡天神まち薬局  
(2023年開局)

こうたり  
神足まち薬局  
(2019年開局)



## まち薬局について ～ 店舗紹介① ～



### おとくに 乙訓まち薬局



- ・スタッフ構成  
薬剤師：3名、登録販売者：1名

#### <薬局の特徴>

- ・地域連携薬局
- ・健康サポート薬局
- ・無菌調剤設備

消化器内科60%  
在宅医療を含める広域処方箋  
の応需

## まち薬局について ～ 店舗紹介② ～



### こうたり 神足まち薬局



- ・スタッフ構成  
薬剤師：3名、登録販売者：1名

#### <薬局の特徴>

- ・地域連携薬局
- ・健康サポート薬局

内科・循環器内科  
JR長岡京駅から徒歩2分の住  
宅街に位置するため、近隣住民  
からのOTC医薬品の相談に多く  
対応

## まち薬局について ～ 店舗紹介③ ～



ながおかてんじん

### ■ 長岡天神まち薬局

・スタッフ構成

薬剤師：2名、管理栄養士：1名



2Fは薬局が運営する  
フィットネスジムです！

#### <薬局の特徴>

整形外科  
阪急長岡天神駅近隣の商業エ  
リア内に位置する薬局  
OTC医薬品、健康食品、サブ  
リメント、衛生用品など、利用者  
のニーズに対応

## ポイント（目次）



- 1 薬局でOTC医薬品を取り扱う理由について
- 2 健康サポート薬局について
- 3 効果的な販売方法や製品の選択について
- 4 ボランタリーチェーンについて

## 薬局でOTC医薬品を取り扱う理由



れる？



・従来の薬機法では、薬局とは、  
「薬剤師が販売又は授与の目的で調剤の業務を行う場所（その開設者が**医薬品の販売業を併せ行う場合には、その販売業に必要な場所を含む。**）」

・改正薬機法では、薬局とは、  
「薬剤師が販売又は授与の目的で調剤の業務並びに薬剤及び医薬品の適正な使用に必要な情報の提供及び薬学的知見に基づく指導の業務を行う場所（その開設者が**併せ行う医薬品の販売業に必要な場所を含む。**）」

※医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（以降、薬機法）第2条 第12項

薬局は、あらゆる医薬品を取り扱う場所、服薬指導等を行う場所であることを法律上明確化。

つまり、薬局と名乗る以上、医療用医薬品の調剤のみならず、要指導医薬品や、一般用医薬品を取り扱うことも薬局の役割であることが明確化された。

## 薬局でOTC医薬品を取り扱う理由



なぜ、コンビニはOTC医薬品を販売したい？



- ① 医薬品は競争相手が少なく、基本的に価格訴求商品ではない
- ② 販売場所の専有面積は小さく、比較的単価は高い
- ③ 薬局の多くは、OTC医薬品販売に消極的
- ④ 営業時間が短い

→ 薬局側に責任があるのではないかな？

- ・ OTC医薬品を販売する場合、薬機法に基づき、営業時間の2分の1以上、薬剤師や登録販売者が店舗にいて販売する必要があるかな？
- ・ 専門家の実地の管理は必要かな？

コンビニは薬局になれないが、薬局はとって変わる

# 薬局でOTC医薬品を取り扱う理由

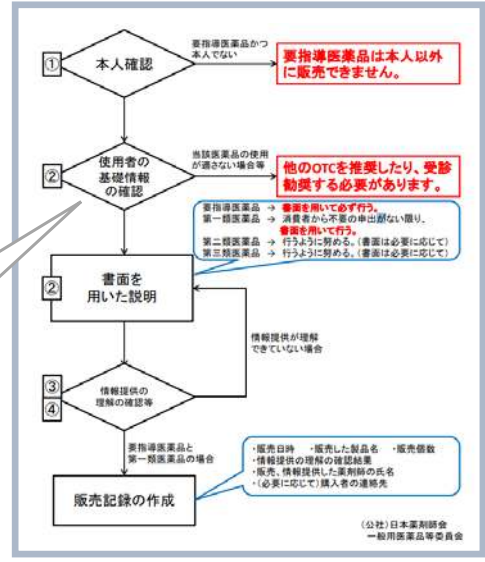


## なぜ、スイッチOTCは普及しない？

➔ 薬局がOTC医薬品をルールに則って、適切に販売できていない実態が原因！

皆さんは、適切に販売できていますか…？

- ・年齢
- ・他の医薬品の使用状況
- ・性別（妊娠や授乳の有無）
- ・症状
- ・現在、かかっている疾病
- ・当該医薬品の使用歴
- ・副作用歴
- ・その他確認すべき事項



医薬品販売ルールの遵守状況等について調査されたが、遵守状況が大きく悪化しており、看過できないという調査結果が報告されました

日本薬剤師会  
副会長 森 昌平

### 令和4年度医薬品販売制度実態把握調査結果のお知らせ 及び法令遵守に向けた取組のお願いについて

平素より、本会会務の推進にご理解とご協力を賜り御礼申し上げます。さて、標記について、厚生労働省医薬局総務課より、本日報道発表がありましたのでお知らせいたします（別添1）。

今年度の調査結果では、医薬品販売ルールの遵守率に大幅な低下が見られた項目があり、具体的には、第1類医薬品販売に際して情報提供された内容を理解したかどうかの確認について「確認があった」は全体で57.7%（薬局で56.4%）であったほか、濫用等のおそれのある医薬品を複数購入したときの対応が「適切であった」割合は全体で76.5%（薬局で47.1%）と遵守状況が大きく悪化しており、看過できない状況となっています。

また今回は、一般用新型コロナウイルス抗原定性検査キット販売に係る調査も実施されましたが、使用者が検査後に適切な行動をするための情報提供がほとんどなされていなかったという調査結果となりました。

医薬品の適正使用のために、薬剤師による指導や情報提供を必須とする要指導医薬品及び第1類医薬品、さらに、使用方法等の丁寧な説明や確実に医療機関の受診に繋げることが重要である抗原検査キットの販売において、適切に実施されていない、もしくは、実施されていても使用者に十分に伝わっていないという状況は、医薬品の提供や安全性の確保を担う薬剤師として国民の期待に背くこととなり、存在意義を危くすると同時に職能の幅を狭めることとなりかねません。

このような危機的な状況を受け、下記のとおり対応をお願いしたく存じます。貴会におかれましては、業務ご多忙の折大変恐縮ではございますが、法令遵守に向けた取組の実施にご協力いただけますよう、何卒宜しくお願い申し上げます。

なお、厚生労働省の通知につきましては、追ってご案内申し上げますこと申し添えます。

販売ルールに関する情報は厚生労働省のホームページに掲載されています



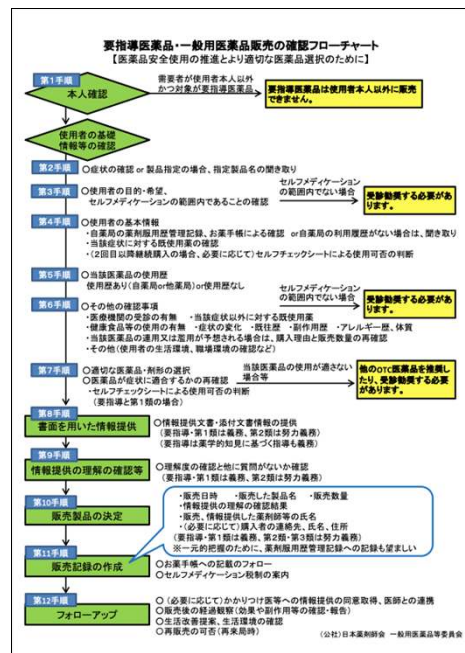
要指導医薬品・一般用医薬品販売の確認フローチャートは京都府薬剤師会ホームページからダウンロードできます

会員専用サイト

↓  
薬局

↓  
セルフメディケーション

2021/06/29 要指導医薬品・一般用医薬品販売の確認フローチャート 日薬HP  
[リンク \(要 日薬ID、パスワード\)](#)



## 薬局でOTC医薬品を取り扱う理由



- 1 売り上げUP
- 2 地域での医療資源供給の担い手としての役割
- 3 セルフメディケーションの推進
- 4 医療費の削減
- 5 OTC医薬品を適切に使用していただくための情報提供

## 健康サポート薬局について



- 平成28年4月1日より「健康サポート薬局」がスタート
- 日常生活圏域内（中学校区）に1件

### 健康サポート薬局の概要

健康サポート薬局

- かかりつけ薬剤師・薬局の基本的な機能を有し、
- 地域住民による主体的な健康の維持・増進を積極的に支援する薬局
- 都道府県知事等に届出を行い、薬局機能情報提供制度に基づき公表。

※「積極的な支援」とは

- ① 医薬品や健康食品等の安全かつ適正な使用に関する助言
- ② 地域住民の身近な存在として健康の維持・増進に関する相談を幅広く受け付け、適切な専門職種や関係機関に紹介
- ③ 率先して地域住民の健康サポートを実施し、地域の薬局への情報発信、取組支援も実施

かかりつけ薬剤師・薬局の基本的機能	健康サポート機能
<ol style="list-style-type: none"><li>① 服薬情報の一元的な把握とそれに基づく薬学的管理・指導</li><li>② 24時間対応、在宅対応</li><li>③ かかりつけ医を始めとした医療機関等との連携強化</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>① 地域における連携体制の構築</li><li>② 薬剤師の資質確保</li><li>③ 薬局の設備</li><li>④ 薬局における表示</li><li>⑤ 要指導医薬品等の取扱い</li><li>⑥ 閉局時間</li><li>⑦ 健康相談・健康サポート</li></ol>

# 健康サポート薬局について



## ■ 京都府薬剤師会エッセンシャルOTCリスト作成の背景(48品目リスト)

- 京都府下の薬局において、**健康サポート薬局の認定取得を支援する目的**で作成。  
(申請に必要)
- アルフレッサ社、メディセオ社より納品できる製品から選定。
- 多くの症状や年齢層をカバーするために、各薬効分類別の製品の種類は多めに採用している。
- **自局の採用薬リストを作成されたら、依頼に応じて京都府薬剤師会がチェックします。**

京都府薬剤師会版 エッセンシャルOTC 免注書

株式会社 メディセオ 御中

注文日: 年 月 日

※ 第一頁は抜粋です。在庫製薬 大正製薬 ゼリア製薬該当します。  
免注制数の情報は一部以上の注文できないものもございます。

E00946/用

● 健康サポート薬局の要件となる48品目群に該当する製品

薬効分類	リスク分類	メーカー名	商品名	JANコード	メーカー 定価	取り扱い	代理	免注制数
高血圧(予防)	低リスク	第一三共H	新らるるゴールド*	50錠	489708145811	¥ 880	有	
	低リスク	トイオン	キッズリファイン/カゼンロップS	120ml	489309323595	¥ 907	有	
解熱鎮痛薬	低リスク	第一三共H	ロキソニンS	12錠	489710785887	¥ 600	有	
	低リスク	トイオン	トリアゾラム	20錠	4893093918075	¥ 602	有	
解熱鎮痛薬	低リスク	第二三共	小児用/ワザンキスアブル	12錠	4897058818875	¥ 602	有	
	低リスク	第二三共	タケノコ水	10錠	4897129727306	¥ 697	有	
解熱鎮痛薬	低リスク	第二三共	イラクラン*	20DP	4897072018217	¥ 1,500	有	
	低リスク	伊予製薬	ウト	12錠	4897014044606	¥ 1,800	有	
解熱鎮痛薬	低リスク	第一三共H	カブコロブ	12錠	4897107044880	¥ 183	有	

# 効果的な販売方法や製品の選択について



- 1 陳列について
- 2 プライシングについて
- 3 販売戦略について
- 4 経験について
- 5 納品について



## 陳列（注目を浴びるための工夫）



### 陳列の工夫①



各メーカーの販促物（什器等）を活用  
商品特化型プロモーション

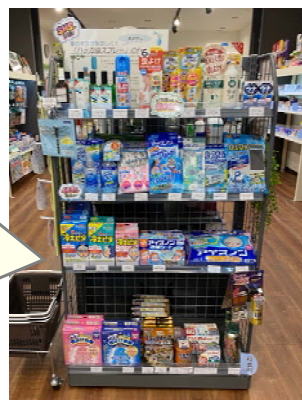
健康を意識した  
食品の設置

## 陳列（カテゴリー分け）



### 陳列の工夫②

季節に合わせたイベ  
ントコーナーを設置  
春：花粉症  
夏：熱中症・虫よけ  
秋：乾燥・健康食品  
冬：風邪予防



季節のイベント商品  
※入口正面



来局者が一目で  
わかるように工夫

カテゴリー分け

## 陳列（カサ増し・山積み）



### 陳列の工夫③

全て空箱



全て空箱

空箱を活用したディスプレイ



フェア商品を山積みにして  
ワゴンにて販売

## 陳列（POP）



### 陳列の工夫④



オリジナルPOPの作成  
※手書きPOPも有効的、  
サイトからのダウンロードも可能



## 陳列（内装リニューアル）



### ■ 陳列の工夫⑤

内装のリニューアル①  
→ 商品が見やすくなる  
よう棚を増設

乙訓まち薬局



内装のリニューアル②  
→ 投薬カウンターの  
下スペースを有効活用

神足まち薬局



OTC医薬品販売体制の整備

## プライシング（価格戦略）



### ■ プライシング（価格戦略）はどうする・・・？

値段は大型ドラッグストアに敵わない？  
→ 誰も値段は覚えていない

特に医薬品は価格訴求性が低いため、消費者のイメージだけで本当に安いわけではない。  
(個人の感想です)



少量の仕入れの場合は強気な価格設定よりも控えめな設定が望ましい



## プライシング（価格戦略）



- 1 高すぎても、低すぎてもダメ
- 2 薬剤師がOTC販売で扱う製品は「サービス」である
- 3 販売事業を中長期的に持続できる価格を設定する

## 販売戦略（広報）



### 周知方法



オリジナルチラシでの周知



#### 周知の工夫

- ・オープニングセールのご案内
- ・抗原検査キット販売案内
- ・外から見える場所に医薬品を陳列
- ・販促物ポスター貼付
- ・ポステイング



来局者にキャンペーンを知ってもらうことも大切！

のぼりの活用

## 販売戦略（マーケティング）



### ■ 人的ターゲットのニーズを推測する

周辺地域の住民？

- ・日用品
- ・衛生用品



日頃から薬局を利用  
されている人？

- ・湿布
- ・サポーター

通勤のサラリーマン？

- ・胃薬
- ・ビタミン剤



女性に絞るのがセオリー？

- ・健康食品
- ・化粧品

## 販売戦略（マーケティング）



### ■ 立地的ターゲットのニーズを推測する



例えば…  
スーパー、コンビニが  
近くなければ  
日用品・衛生用品が  
売れる!?



## 経験について



### ■ 経験を作る



#### 経験実例

- ・割引セール
- ・キャンペーン
- ・サンプル配布

儲けたい？ 損したくない？  
販売するための知識がなくて不安・・・

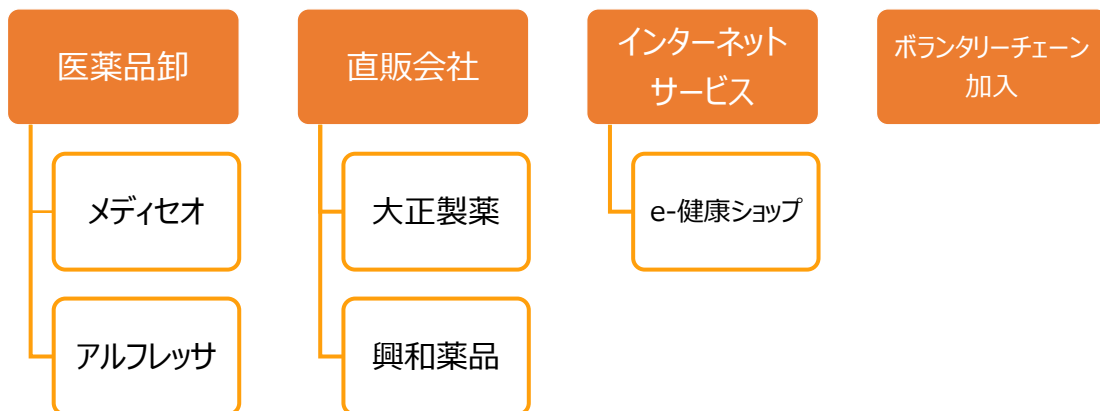
→ 安心してください！  
まだその段階にありません。  
市民は薬局で薬を買う、サプリメント  
の健康相談をする意識はありません。

まずは一度でも、「薬局の薬剤師から  
商品を購入した」という経験を作っ  
てもらうことが大切！

## 納品について



### ■ OTC納品先の活用例



## ボランタリーチェーンについて



### ボランタリーチェーンとは・・・？

個々の独立小売店が同じ目的を持った仲間とともに組織を作り、チェーン店のような仕組みを作るビジネスモデルが「ボランタリーチェーン」です。  
一極集中型システム、あるいは大企業への対抗策としても注目されるビジネスモデルでもあります。



コンビニのフランチャイズとはどう違うの…？

#### <ボランタリーチェーンのキーポイント>

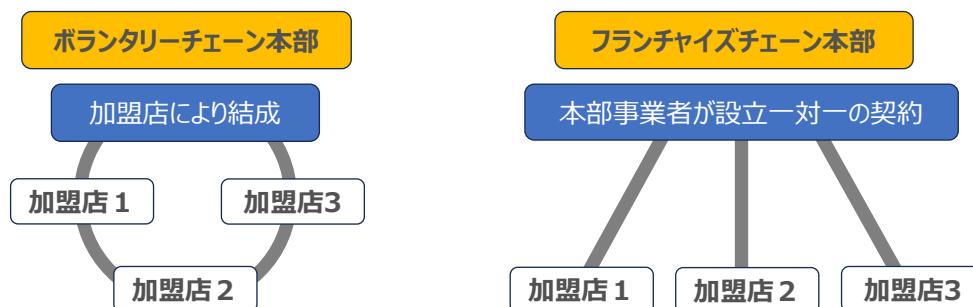
- ・ 中小の小売店同士が協力しあってコスト削減を行う互助モデル
- ・ 大量一括仕入れや、共同設備投資によってコストを削減する
- ・ 加盟店が参加する本部での情報共有や改善施策がチェーンの存続を左右する

## ボランタリーチェーンについて



### ボランタリーチェーンとフランチャイズチェーンの連携のカタチ

**ボランタリーチェーン**：個々の独立小売店が、同じ目的を持った仲間とともに組織を作り、チェーン店のような仕組みを作るビジネスモデル（加盟店自らが本部を結成する）。  
**フランチャイズチェーン**：本部と加盟店が分かれている。





## 最後に・・・



まち薬局では、Instagramにて  
随時薬局の情報を発信しております。  
本研修に関するご質問や、ご不明な点が  
ございましたら、お気軽にダイレクト  
メッセージにてご連絡ください。



— ご清聴ありがとうございました —