

OTC医薬品卸を取り巻く 環境変化と 「セルフメディケーション 推進ビジョン」

出席者（順不同）

- 松井 秀正 ————— OTC医薬品卸協議会会長（株大木 代表取締役社長）
関 光彦 —————（株PALTAC 常務執行役員店舗支援本部長）
維田 敏郎 —————（アルフレッサヘルスケア(株) 商品本部 仕入管理部 部長）
佐藤 雅昭 —————（株リードヘルスケア 事業企画本部営業企画部営業企画課 課長）
山岡 研一（司会） ————（株大木 取締役執行役員 業務本部長兼経営企画室長）



2024年5月、大衆薬卸協議会は「OTC医薬品卸協議会」へ名称を変更し、『セルフメディケーション推進ビジョン』を発刊した。国民皆保険維持の観点からもセルフメディケーション推進に向けた社会的要請が一段と高まる中、2025年1月には「セルフケア・セルフメディケーション推進に関する有識者検討会」が再始動するなど、セルフメディケーションを取り巻く環境は大きく変化している。そこで、ビジョン検討委員会委員を中心にお集まりいただき、OTC医薬品卸の現状やOTC医薬品卸協議会の取組み、OTC医薬品卸の目指すべき方向性などについて語り合っていた。

日時：令和7年3月18日（火）17：30～18：30 場所：（一社）日本医薬品卸売業連合会応接室

セルフメディケーション推進を 取り巻く環境

山岡（司会） OTC医薬品卸座談会を始めます。2024年5月に大衆薬卸協議会は「OTC医薬品卸協議会」に名称を変更し、同じタイミングで『セルフメディケーション推進ビジョン』を発刊いたしました。本日は、検討委員としてビジョン策定の中心的な役割を担われた4名にお集まりいただきました。前回の『セルフケア卸将来ビジョン』の発表から約7年が経ち、大きな社会変化がありました。まずは、OTC医薬品卸の事業環境とその変化について、皆さまからお話しいたします。

●医療用医薬品卸や行政との連携を深める

松井 第一に、今回改めて『セルフメディケーション推進ビジョン』を策定したことと、協議会の名称を変更したことをアピールしたいと思います。これまで大衆薬あるいは一般薬として保険医療の外側に位置づけられ、私ども大木でも、家庭薬卸として医療とは異なる環境で事業を進めてきました。そのような事業環境から、セルフメディケーションやスイッチOTCが推進され、薬局やドラッグストアとともに医療との連携が進むに伴い、セルフメディケーションの体制を構築するコンセンサスができつつあります。この流れを振り返ると、このたび、大衆薬卸ではなくOTC医薬品を中心に

社会で様々な役割を果たす流通団体としてOTC医薬品卸協議会と名称を変更したことに大きな意義を感じています。

私たちOTC医薬品卸企業は、生活全般の日用品や化粧品、ペット、園芸などの商品も取り扱っていますが、業界内や行政と連携し、OTC医薬品に焦点をあてた団体活動に注力しようという思いが、新たな協議会名に込められています。立ち上げたばかりですので、認知されていないことは否めませんが、医療用医薬品卸の皆さんをはじめ、行政や各関係団体と連携し、セルフメディケーションにおけるOTC医薬品の役割を正しく伝える流通団体として活動していきます。

医薬品全般を取り巻く環境を見ると、医療用医薬品は薬価が立て続けに下がって厳しい環境がありますが、OTC医薬品市場もコンシューマー商品として価格競争が行われ、メーカーの製造コストや卸の流通コストはかなり早い段階から厳しく抑えられてきました。そのような中、OTC医薬品のメーカーや卸は薬局など小売とも一緒になって、知恵を絞りながら厳しい事業環境に対応してきましたが、社会環境が大きく変化している中で行政を含めてさらに連携を深めていく必要があると認識しています。

●卸として商品流通の視点を持つ

関 2017年の『セルフケア卸将来ビジョン』策定



には、セルフケアやセルフメディケーションを進めていく上で、業界団体として一つの指針をつくらうという松井秀夫前会長の強い意向がありました。その後、2019年末からは、新型コロナウイルスの感染拡大という大きな変化に見舞われました。それに伴い、生活習慣は大きく変化し、セルフメディケーションの重要性が高まりました。また、セルフメディケーション税制が導入されたものの、税制を利用する人は広がっていません。セルフメディケーションの重要性は認識されつつも、それが拡大していかないことが、我々にとっての取り組みテーマだと感じています。ただ、我々OTC医薬品卸は生活者に接する小売業でもないし、医薬品をつくるメーカーの立ち位置でもありません。中間流通業として、セルフメディケーション推進にどのように関わっていけばよいのかを考えた時、基本となるのは商品流通の視点を持つことが大切だと思っています。

ここ数年間のコロナ禍によって事業環境は大きく変わりましたが、各OTC医薬品卸企業は今回のビジョンに記されているセルフケア卸の指針や卸機能の向上などを十分に踏まえ、中間流通業として生活者にいかに貢献できるかをしっかり考えて事業を進めていく必要があると思っています。今回のビジョンでは、業界団体としてやるべきこと、中間流通の卸としてやるべきこと、個々の企業がやるべきことが、極めて明確に示されていると感

じています。

●就業者数が減少に転じている

維田 前回のビジョンのときは、少子高齢化がキーワードになっていました。その状況はいまでも変わっていません。先日、あるデータを見ていたら、就業者数は昨年まで伸びていました。1人当たりの労働時間は減っているものの人数は増えていたのですが、今年からいよいよ減少に転じることです。このことで、国の歳入は減ります。つまり、医療費を支える人が減り、使用する人が増えることになります。また、今回のビジョン策定後に、高額療養費の自己負担額を引き上げる話が出てくるなど、医療財政が厳しさを増していると感じました。そのような背景もあり、今後ますますセルフメディケーションが推進されるのではないかと期待しています。

●情報を伝えてヘルスリテラシー向上に貢献

佐藤 中間流通業の立場で得意先を通して生活者に貢献するには、商品の提供だけでなく、正しい情報を適切に伝え、ヘルスリテラシーの向上を図っていかねばならないと感じています。それはOTC医薬品卸にとって、昔から変わらない役割だと思いますが、改めてしっかりと対応していく必要性を痛感しています。

最近では、閣議決定された薬機法の改正案で特





定常指導医薬品の新設が盛り込まれました。オーバードーズ問題によって指定乱用防止医薬品の新設の話も出ており、今後は薬剤師の役割がますます高まるのではないかと思います。そのような動きも正しく情報提供しながら、OTC医薬品卸としての機能を高めていかなければならないと考えています。

●デジタル化においてOTC医薬品卸だからできること

山岡 今回のビジョンが前回から大きく変わったことの一つに、ヘルスリテラシーを始め、生活者にとって情報に接する機会が大幅に増えたことや、技術革新に伴うデータ連携、デジタルトランスフォーメーション(DX)の進展があるのではないかと思います。そのあたりの変化についてはいかがですか。

関 DXの視点で考えると、軽度な病気は薬局やドラッグストアで一般用医薬品を買って治す流れをつくらうとしていながら、セルフメディケーション税制ではレシートを取っておかなければならないということがあります。まったくデジタル化・データ化が進んでおらず、旧態依然としたアナログの世界で、それがセルフメディケーション税制の広がりに影響しているのではないのでしょうか。

また、オーバードーズ問題では、例えば、電子お薬手帳に医療用医薬品の成分データとともに、一般用医薬品の情報も管理するよう、業界として働きかける必要があるでしょう。そのことが今回のビジョンに加わった大きな要素だと思っています。

厚生労働省のセルフケア・セルフメディケーション推進に関する有識者検討会の動きもありますが、OTC医薬品卸だから推進できることをしっかりと議論し、業界として進めていかなければならないと考えています。

松井 医療用医薬品は保険医療制度の中でデータがしっかり管理され、行政当局が決めたルールに則った対応が求められている一方で、小売企業のPOSデータはマーケティング用途であり、命に関わる医療用医薬品データとPOSデータは別物になっています。

そこで、厚生労働省の指導のもと、OTC医薬品の商品マスタを整備することによって、医療用医薬品とOTC医薬品の連携を進めると同時に、健康食品を始めとするコンシューマー商品群を含めたセルフメディケーションを推進したいと思っています。つまり、OTC医薬品のデータが結節点となることで、医療と生活関連商品のデータ連携の精度やデータカバー率が向上すると考えています。



そのためには、業界団体をはじめ、医療用医薬品企業、競合会社、小売業やOTC医薬品メーカーとの連携など、オープンなデータ連携や協業の仕組みづくりが大事でしょう。

また、各社は個人の健康情報や購入データを収集分析し、方針を決めていると思いますが、各社のデータと業界共通のデータは重複しているのではないのでしょうか。もし、協業すれば、データの収集や分析にかかる人員や様々な作業のコストが削減でき、データを共有することで新しい価値が生まれる可能性も高まります。共有されたデータや削減できたコストを競争の原資にすれば、業界全体のレベルアップが図れるのではないかとの思いを強めています。

●セルフケア推進の第一歩はデータ管理

維田 世間一般では生成AIを活用してDX・AIが推進されていますが、松井会長がお話しされたとおり、OTC医薬品に関してはこれらを進める前提が整っていないと感じています。セルフメディケーションの推進にあたって、医師は患者が服用する薬をきちんと管理することが重要であり、薬局でスイッチOTC薬を買ってください、という世の中になったとしても、医師がその薬の中身を分

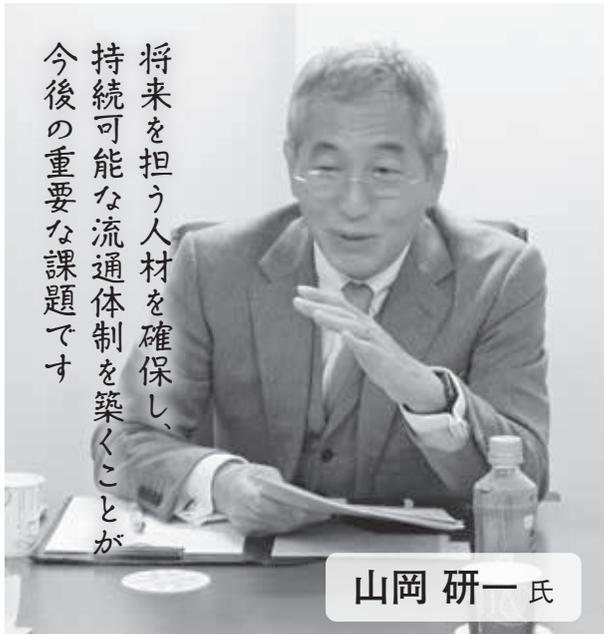
からない状況ではセルフメディケーションは進まないでしょう。きちんとしたOTC医薬品のデータが医療の場にも共有されていて、薬局の薬剤師や登録販売者がその情報を見ながら患者さんと話ができる道筋をつくる上でも、OTC医薬品のデータベースを構築することから始めないと何も進まないと感じています。

佐藤 私もセルフケアに関わる商品を広く活用してもらうには、商品のデータをしっかり整備していくことが重要だと思っています。地域医療において、中核となる病院や自治体、介護施設などとも連携し、未病の予防やセルフケアに役立ててもらうには、配合成分のデータを管理していくことが第一歩であり、セルフケア卸として地域生活者の健康やセルフケアに貢献でき、活躍の場が広がるのではないかと考えています。

OTC医薬品卸協議会の取組み

●地域包括ケアシステムで果たす役割

山岡 ビジョンは、セルフケア卸の指針、卸機能の向上、持続可能な流通体制という三つの柱で構成されています。セルフケア卸の指針には、「健康寿命延伸産業として『セルフメディケーション』



『健康生活支援』『介護』領域の市場拡大と新市場の創出に貢献」と書かれています。前回のビジョンでは地域包括ケアシステムが立ち上がったタイミングでしたが、健康寿命延伸サポートに対してセルフケア卸としてどういう役割を果たしているかについてお話しください。

維田 地域包括ケアシステムについては、前回のビジョンから7年以上経過しましたが、なかなか進んでいないという印象を持っています。一つには担う人材が少ないことから、DXを進めなければならないと思います。それに対して、私たちはOTC医薬品卸としてどう関わっていけるのかが課題だと感じています。私たちは介護事業者と直接的なつながりは薄く、薬局の薬剤師等が主になっています。その中で、私たちは物流に加えて、いかに情報を伝えていけるのかも重要になると思っています。薬剤師等がOTC医薬品の正確な情報を持って、地域包括ケアシステムの中で役割を果たしてもらう、ということです。その体制はまだまだできていないので、それをつくっていかなければならないのではないのでしょうか。

●緊急時での安定供給も大事な役割

山岡 前回のビジョンから7年余の間には、新型

コロナのパンデミックがあり、気候変動に伴う災害が頻発しています。従前の機能に加えて、私たちOTC医薬品卸やセルフメディケーションを推進する立場から、パンデミック対策や災害対策を充実・強化させる必要性が高まっていますが、そのあたりはいかがでしょうか。

佐藤 パンデミック対策や災害対策では、商品の安定供給が求められます。そのため、小売業とも連携し、店頭の状態を確認しながら、OTC医薬品卸としての役割を果たしたいと思います。食品では防災におけるローリングストックという考え方がありますが、災害時に求められる商品はメーカーからの供給が止まることに備えた在庫の適正化を図ることも必要かもしれません。

関 情報伝達の重要性の話がありました。それは非常に重要な機能ですが、パンデミックや災害などの緊急時でも商品をしっかり小売業の店頭へ届けることが、地域の生活者に貢献することにもつながります。物流で果たすOTC医薬品卸の機能もしっかり示していかなければならないのではないかと考えています。

松井 医療用医薬品業界では、災害対策として毎年訓練を行い、地域で連携を図ることを推進しています。ただ、実際の災害現場において、病院の医師に処方してもらうことが難しくなった場合、フリーアクセスのOTC医薬品はかなり力を発揮するのではないのでしょうか。もちろん医療用医薬品しかないものには対応できませんが、緊急事態においては、OTC医薬品が代替できる軽い症状や慢性疾患にはかなり役に立ちます。現在は、その体制がまだ整っていないので、小売企業の薬剤師や登録販売者が中心となって、軽度の治療やプライマリ・ケアの窓口になることが大事ではないのでしょうか。その際に、商品を届ける機能を発揮することが緊急時におけるOTC医薬品卸の大きな役割だと思っています。現に、パンデミック時に医療用医薬品が厳しい状況に置かれた状況で、OTC医薬品が役割を果たしたことがありました。そのあたりの認識を深めてもよいのではないのでしょうか。

OTC医薬品卸の目指すべき方向性

●OTC医薬品卸の役割を認識して自信を持つ

山岡 ビジョンの三つ目のテーマは、持続可能な流通体制です。就業人口が減少に転じる中、人材不足はかなり深刻で、少子高齢化も進んでいます。そのような中で、OTC医薬品卸の将来を担う人材をいかに確保し、持続可能なOTC医薬品卸の流通体制を築くことが今後の重要な課題になると思います。OTC医薬品卸が直面している厳しい現状を踏まえ、持続可能な流通体制についてお話しください。

松井 一つは、極めてシンプルに、私たちがヘルスケアのインフラとして果たしている役割を皆で認識して、自信を持つことが大事だと思っています。

維田 ビジョンでは、持続可能な流通体制に向けて返品削減の取組みについて書かれています。返品には小売店、卸、メーカーのそれぞれにおいて過大なコストがかかります。そのコストは最終的に商品の価格に転嫁され、本来の商品価値より高い値段で買わざるを得ないので、消費者のためになっていません。商品価値に見合った適正な価格を形成するためにも、また、環境負荷を抑制する上でも、返品は減らしていかなければならないと痛感しています。

佐藤 ムリ・ムダ・ムラの削減については、先ほどから話に出ているデータの統一が一つのキー

ワードではないかと思います。また、人材の確保では松井会長がお話しされていたとおり私たちが自信を持つこと、中間流通業の魅力を伝えていくことが大事だと感じています。メーカーと小売業との中間の立ち位置で、数多くの企業と取引しているからこそ幅広い知識が得られ、各社ともそれを活かして事業を進めています。そこには各社それぞれの魅力があると思いますので、対外的に発信することの重要性を感じています。

●競争から協働・協業へシフトする

関 これまでOTC医薬品卸は生き抜くために、様々な競争をしてきました。商品を運ぶことにおいても、それぞれの競争の中でコスト削減を図ってきています。それぞれ個社ごとの努力で進めてきたわけですが、今後は、協働や協業にシフトしていかないと持続可能な成長は難しいのではないのでしょうか。

OTC医薬品卸各社が特徴を活かして取引を進める競争はよいのですが、自社の商品を運ぶためにトラックを何便も走らせたり、逆に積み荷のない便を走らせたりしてよいのでしょうか。その部分は協働・協業により、持続可能な物流体制を築く必要があるでしょう。先を見据えて協業できることは協業し、商品と一緒に運べるのであれば共同配送することで持続可能なOTC医薬品卸の体制になるのではないかと思います。今回のビジョンで



は、企業・業界の垣根を越えて物流リソースに関する情報を共有し、保管・輸送経路等の最適化など物流効率化を図るために経済産業省と国土交通省が策定したフィジカルインターネットのロードマップを掲載しているのをご覧いただければと思います。

●医療用医薬品卸でもビジョンの活用を

山岡 競争から協働・協業への移行は、OTC医薬品卸協会にとって最も重要なポイントの一つかと思えます。

最後に本日の座談会の締め括りとして、松井会長にセルフメディケーション推進に向けた決意をお願いいたします。

松井 医療用医薬品卸とOTC医薬品卸の違いの一つには、行政の関与度の違いがあります。医療用医薬品は行政の指導のもと、各社が事業を進めてきましたが、OTC医薬品への行政の関与は緩やかであったこともあり、データ化が進んでいない、あるいは、BCP対策が進んでいないことは否めません。

今後、医療やセルフメディケーションにおけるOTC医薬品の位置付けを考えると、医療関係者とも連携していかなければなりません。そのためには、OTC医薬品卸が医療についてももっとしっかりと勉強しなければなりませんし、同時に医療用医薬品卸の皆さんにも今回のビジョンをご覧いただき、セルフメディケーション推進について、OTC医薬品卸が直面している状況や課題、取り組みなどをご理解いただくとともに、将来の課題設定や、行政当局への様々な提案のヒントなどにお役立ただけであればありがたいと思っています。

山岡 松井会長からは、医療用医薬品卸の皆さんにも『セルフメディケーション推進ビジョン』をご一読いただきたいというお話がありました。医療と国民のセルフメディケーションを支えるため、卸連合会のメンバーとしてさらに連携していくことを願っています。本日は長時間、誠にありがとうございました。

