OTC 医薬品卸協議会スペシャル座談会

「攻めの予防医療」支える ヘルスケア卸の実践

OTC 医薬品卸協議会

◆会長
松井秀正氏（大木代表取締役社長）

◆副会長
阿座上 登氏（リードヘルスケア 代表取締役社長）

◆幹事
西田 誠氏（アルフレッサ ヘルスケア 代表取締役社長）

◆幹事
吉田拓也氏（PALTAC 代表取締役社長）

◆＜ファシリテーター＞運営委員長
関 光彦氏（PALTAC 常務執行役員店舗支援本部長）



（左から時計回り）　西田氏、吉田氏、関氏、松井氏、阿座上氏

大衆薬卸協議会から「OTC 医薬品卸協議会」へと名称変更して３年目――。製配販ならびに行政との連携強化や流通改善、情報提供などに努める同協議会の現状と直面する課題について、座談会形式で聞いた。

阿座上　卸に期待される情報インフラの役割
西田　強めたい CX・AX・DX の観点からの提案

関　セルフメディケーション推進に向けた取り組みと展望からお聞かせください。

松井　医療用医薬品を取り扱う日本医薬品卸売業連合会（JPWA）の下部団体としての位置付けが明確になったと感じています。これにより、行政から JPWA、そして当協議会から会員各社への伝達が形になってきました。セルフメディケーション税制対応や遠隔販売などさまざまな制度設計の中に、流通を支えるインフラとしてOTC医薬品卸の役割が行政側に認知されつつあり、このあたりが最も大きな進展だと評価しています。

吉田　セルフメディケーション推進で国民医療費の増大に歯止めをかけようとする国の考えが色濃く出てきたと感じています。高市内閣は「骨太の方針2026」の中で「攻めの予防医療」を積極的にプッシュしています。日本チェーンドラッグストア協会（JACDS）さまのスタンスも同様ですが、OTC 医薬品に限らず、国・経済産業省・厚生労働省に対し、卸の業界団体が提言を重ねたことでここ１年、さまざまな面で動き始めたと思います。それは、肌感として感じます。当協議会もさらに力をつけ、発言する機会を増やしていきたいです。

阿座上　従来の OTC 医薬品卸は、必要な商品を必要とする場所へ安定供給することが最大の役割でした。近年は、セルフメディケーションの推進や人口構造の変化、健康寿命の延伸への社会的関心の高まりなどを背景に、単なる物流機能だけではなく、メーカー・小売業・生活者をつなぐ情報インフラとしての役割が期待されています。

商品情報の標準化やデータ連携を進めることで業界全体の効率化に貢献するとともに、生活者が適切に OTC 医薬品を選択できる環境づくりが求められています。私たちは商品だけでなく、健康情報や健康価値を届ける存在へと進化する必要があると考えています。当協議会が業界として抱える悩みを話し合える場となり、その問題を共有して共存と協調につなぐことが望まれます。物流コストの高騰にどう対処するかなど一枚岩となり、メーカーさまや小売業さまに理解を求めていかないと、次の世代が夢を持てる業界になりません。

西田　今後、スイッチ OTC、OTC 類似薬などを軸に、より専門性を発揮しながら医療との連携が進むと思われます。ヘルスケア卸が担う役割の一丁目一番地は、注文された商品を正確に運ぶことです。これに加えて、CX（Customer Experience ＝顧客体験）、AX（Action Experience ＝行動体験）、DX（Digital Transformation ＝デジタル変革）の観点からなる時流に乗ったご提案をしつつ、予防医療にどれだけ近づけるかがこれからの卸に問われています。ここ１年で OTC 医薬品に対する社会的な関心が加速度的に強まる中、OTC 医薬品卸協議会と名称変更したことは大きな意味を持つと言えるでしょう。

関　お話の中でデータ連携や商品マスターの標準化などに触れられましたが、進捗状況はいかがでしょうか。

松井　データベース連携は、小売業界と経産省が主体となり、フィジカルインターネットで進められます。インターネットのパケット交換を物流に応用したシステムです。荷物を標準化された単位のパケットとして扱い、複数企業の物流網をオープンに共有しながら、最適な経路で自動的に配送します。今までは専業卸が小売業界の扱い品目ごとにデータエクスチェンジの機能を持ちながらやっていました。業界をまたぎ、コスト削減という形で第一歩を踏み出せたことは評価されます。しかし、実装に関してはこれからです。

PALTAC さん、あらたさま、プラネットさまの３社が昨年11月、日用品の商品情報を一元管理する新会社「PRS」（プロダクト・レジストリ・サービス）を設立し、今年の４月よりサービスを開始しました。OTC 医薬品に関しては JSM-DB が厚労省の領域で医療連携のデータベース構築を進めていましたが、ドラッグストア（DgS）での扱いという親和性も高く、現状として新会社が運営する PRS-DB とも連携を進めているところです。それぞれ複数のデータベースを各社で取り込んでいくステップに入ろうとしています。メーカー・小売業さまへの浸透は、われわれ卸が連携して担う仕事です。JAN コードの導入の時も、EDI（電子データ交換）標準仕様の流通 BMS の時もそうでしたが、汗をかいて実装に当たる役割はいつも卸です。競合するだけでなく、実装に際してわれわれが同じ方向で動けるという点も当協議会の意義として重要だと思います。

関　PRS が整備されると、どのようなメリットが生じるのでしょうか。

吉田　流通は、人間の判断から AI によるデータ分析へと確実に変わってきています。手作業の商



まつい・ひでまさ
●1999年４月大木入社。システム部副部長、東京支店長、大阪支社長、社長室長兼経営企画室長、業務本部本部長を経て、2018年５月大木ホールディングス代表取締役社長。



あざかみ・のぼる
●1984年４月コーヤク（現リードヘルスケア）入社。2014年４月西日本営業本部九州量販営業部長。15年４月営業統括本部九州営業部長。17年４月執行役員西日本営業本部長。19年６月取締役執行役員営業本部長。20年４月より代表取締役社長。

品マスター登録や各社ばらばらの運用ルールでは、データ活用に至りません。PRSを設立した目的は、サプライチェーンの利便性向上と効率化を図るための共通言語、共通の商品マスターを作ることです。AIやDXがこれほど進歩した今、一本化できる素地はできました。日用品・化粧品で段階的にスタートしましたが、仕組みづくりや小売業さまに活用していただく方法、メーカーさまへのアプローチなど“産みの苦しみ”があり、数年かかると見ています。少しでも早く形を整え、JSM-DBCと連携したいと思います。

ただし、急ぎすぎると混乱を来します。まずはスモールスタートで実証実験して、次に商品のアイテムを拡大していけばOTC医薬品と日用品・化粧品は親和性が高いカテゴリーなので、マスター登録作業が楽になり、データ分析も共通のマスターを活用することができます。

吉田　共同配送で見えてきた効率化のポイント
松井　フォーマットの整備進む「JSM-DBC」

関　データの整理が進むと、セルメ税制でレシートレスなど電子申請も容易になるでしょうか。

西田　プラットフォームを実装するハードルは高く、メーカーさまも取り組もうとしていますが、PBを含めてどの範囲までデータを集めるかといった課題があります。個々に、それもスピードを持って解決していかないと追いつきません。レシートレスなどセルメ税制のさらなる活用を図り、当協議会が軸になって医療用医薬品とOTC医薬品を連携しながら予防医療につなぐという工程が必要かと思われます。

阿座上　OTC医薬品は生活者の健康と生命に直結する商品であり、副作用リスクも伴います。だからこそ、処方成分や禁忌事項などの重要な情報を流通関係者が正確に理解し、分かりやすく伝えていく必要があります。こうした観点から情報の標準化は喫緊の課題です。SKU数も多く、新商品やリニューアルも頻繁に発生するため、正確な商品情報と効率的に共有する仕組みが不可欠であり、標準化の必要性は業界全体でも共通認識として広がっています。

商品マスター整備のメリットは、サプライチェーン全体に及びます。メーカーさまにとっては、商品情報の登録・配信業務の効率化や情報品質の向上が期待できます。卸にとっては、商品情報メンテナンスの負荷低減や受発注業務の効率化、需要分析の高度化につながります。小売業さまは、新商品の立ち上げスピードの向上、レジや在庫管理、ECシステムとの連携が可能になります。結果として生活者に対しても正確な商品情報を迅速に提供できるようになり、安全・安心なセルフメディケーション環境の実現につながります。

セルフメディケーション税制に関しても商品マスターが整備されれば、対象商品の識別制度が向上し、対象商品の購入履歴を電子的に管理しやすくなります。これにより、生活者が紙のレシートを保管する負担を軽減し、電子データを活用した申告手続きの簡素化につながる可能性があります。

松井　JSM-DBCに関しては、医療用医薬品と連携した成分データベースのフォーマットが完成し、NBについてはほぼ入っています。AJDやNIDなどボランタリーチェーン、大手DgSチェーンのPBも年内に入ります。製配販それぞれが課題感を持ち、取り組みを並行して行っているのですが、標準化と実装には調整する必要も多く、PRSとJSMで役割分担しつつ実装していくタイミングになっています。

西田　メーカーさまと卸は比較的近い位置関係ですが、いかに小売業さまに参画していただくかが課題です。

松井　JANコードが導入された頃、ヨーカドーさまを中心としたスーパーマーケット業界がJANコードの貼り付けを各卸とメーカーさまに委託して進めました。スーパーに代わって現在、DgSが中心になってデータ連携を進めており、興味深く感じます。消費財を取り扱う卸がスーパーマーケットさま、DgSさまに横串を刺す役割を果たしていければと思います。

吉田　これまではお得意先さまの商品登録を、現場の担当者が手作業でやっていましたが、データベースさえ作っておけば、各社のフォーマットはばらばらで要る要らないの項目が違っても自動的に自社のフォーマットに合わせ、そこから吸い上げると非常に効率的です。ホストへの入力作業はコンピュータで自動的に連携し、マスターが出来上がってしまう。そうなるとマスター登録作業は人手も不要で、かつ１回で済み、大幅に効率化されます。そのマスターさえ完璧にできれば、後は誰も作業しなくて効率良くなります。

松井　１点だけJANの使い回しの問題がまだ残っています。原則として１つのJANコード＝同じ１個の商品です。ここが一部守られていないため、そのゲートキーパーに卸がなる必要があります。

吉田　画像も全て整備しようと考えています。ｅ－コマースも使えるように、自然切り替え・容量・価格パッケージ変更などきめ細かく対応するしかありません。しかし、そこばかりに捉われていると先へ進めませんので、まずは仕組みを作り、使っていただいて小売業さまのご理解を得たいと思います。

関　そうしたシステムを実装し、持続可能な物流体制を構築するための最大の課題は何でしょうか。

阿座上　人手不足と物流コスト上昇への対応です。従来の仕組みの延長線上ではなく、DX活用や配送の効率化、拠点ネットワークの見直しなど抜本的な改革が必要です。業界全体で持続可能な物流モデルを構築しなければなりません。

関　卸間で協調・共同化できる糸口はありますか。

吉田　あらたさまと、関東エリアで昨年７月から共同配送を始めました。あらたさまの出荷拠点がPALTACの神奈川センター付近に集約されたことを機会に、一括配送しています。踏み出すまでは大変でしたが、トラック台数の削減でドライバー不足対策となり、CO_2排出量削減や店舗側の荷受回数減少などメリットは少なくありません。今後、他地域への拡大を検討しています。

最も大きな問題は、納品までのリードタイムです。小売業さまから朝に受注し、センター納品が何時と決まっているから、一括配送に乗せる猶予時間がありません。特に日用品はチラシやキャンペーンなどの波動が大きく、当日の朝にならないとトラックを何台用意すればいいか読めません。もし、リードタイムが１日延びると物量データが確定し、トラックの台数や積載率も見えてきます。

松井　行政からの要請も含めて、当日納品などリードタイム改善の取り組みは打ち出されています。



にしだ・まこと
●1983年８月 日本商事（現アルフレッサ ファーマ）入社。2014年４月アルフレッサ ヘルスケア執行役員営業本部副本部長。16年４月常務執行役員営業本部副本部長。17年４月常務執行役員営業本部長。17年５月取締役常務執行役員営業本部長。19年４月取締役専務執行役員営業本部長。23年４月代表取締役社長。

阿座上　OTC医薬品は日配品と違い、毎日配送する必要性がそれほど高くありません。SDGsが叫ばれる中、これまでの配送回数を見直すことにご理解をいただきたい。

松井　情報志向型卸売業研究会の中で、PALTACさんの成功事例として配送回数を見直すことによって店舗オペレーションのコストも下がると実証されています。





よしだ・たくや
●1995年４月三和銀行（現三菱UFJ銀行）入行。2000年４月新和パルタック（現PALTAC）入社。19年４月常務執行役員商品本部長。20年10月同東京支社長。21年４月専務執行役員東京支社長。23年４月副社長執行役員兼COO。同６月 代表取締役社長。メディパルホールディングス取締役（化粧品・日用品、OTC事業担当）

適切なトータルコストの削減をベースにデータを示し、小売業さまと情報の共有を進めていきたいと思います。

西田　単品バラ発注も高頻度な配送が前提になっています。ピッキングコストもかかるため、ボール単位で出荷するなどお得意先さまのご理解を頂きながら条件を整えています。根本的な受発注の仕組みを変えることでコスト削減を図るとともに、働き方も良い方向に改革できます。持続可能な物流体制を目指し、現行の商慣行を見直していきたいですね。

松井　JACDSさまが取り組む業界標準化やBCP（事業継続計画）対策とも連動し、店舗のオペレーションコストの削減につながることをご提案していきたいと思います。

松井　ワーキングチームで実装すべき課題まとめ
阿座上　AIが支える OTC医薬品流通の高度化

関　進化するAIは、需要予測や物流効率化、営業活動をどのように変えていくでしょうか。

吉田　阿座上副会長がおっしゃられた通り、この業界が発展し続けていくためには、若い世代に働きたいと思ってもらえる卸売業にしなければなりません。慌ただしく物を運ぶだけの会社に魅力はないでしょう。AIを駆使してサプライチェーンの最適化や良い社会づくりに挑み、取り組む業界・企業だと認識してほしいと考えています。人間の勘と経験で発注数量を決めて発注していると、どうしても過不足は出ますし、小売業さまも欠品を懸念して過剰に仕入れざるを得ず、返品につながったりします。AIを使った需要予測や最適在庫に加え、メーカーさまの原材料調達、生産計画まで全てのデータがつながり、一本化された世界になれば返品も過去の問題になるでしょう。

西田　アルフレッサ ヘルスケアでも営業活動にAIを取り入れて分析しています。今後、製造から販売まで需要予測に基づき、モノが余らない流通になるでしょうね。AIに任せる部分と人間が判断すべき領域を明確に使い分けながら、サプライチェーンは活性化されていくと思います。

阿座上　AIは、OTC医薬品流通の高度化を支える重要な技術です。需要予測に関しては、季節性や感染症の流行、気象データを組み合わせることで精度向上が期待されます。物流面では、適正在庫の維持や配送ルート最適化による効率アップが進むでしょう。営業活動においても購買データを通じて小売業さまの課題や消費者ニーズをより的確に把握し、提案型営業への進化が望めます。AIは人を置き換える技術ではなく、人の判断を支援し、より価値の高い活動に集中できる環境をつくる技術として活用すべきだと考えています。

松井　AIにできないのは、意思と決断です。震災に見舞われるなど有事で急に需要が高まった場合、備蓄するかしないかはAIに判断できません。意思を伴った決断の部分は、関連業界の皆さまと共有したいと思います。

関　OTC医薬品卸協議会として区切りとなる2030年までに実現したいことは何でしょうか。

松井　最近、ハッカーの問題が起こっていますが、自然災害やパンデミック、サイバー攻撃など非常事態に備え、お取引先さまとのデータの連携や管理、流出など経済的損失を最小限に抑えつつ、事業を迅速に復旧・継続するためのBCP対策です。システムが壊れた時のバックアップ体制について早急に話し合う必要があると感じています。組織的なバックアップ体制が比較的整っている医療用医薬品に対し、OTC医薬品はまだ脆弱です。

吉田　サプライチェーンのムリ・ムダ・ムラをいかになくしていくかです。データベースの整備と、もう一つは返品に代表される、SDGsの観点から改善余地がある商慣行の在り方を検討することです。行政のサポートもいただきながら整理し、2030年までに方向性を探りたいと思います。

阿座上　2030年までに実現したいのは、誰もが適切なセルフメディケーションを実践できる社会を流通面から支えることです。そのために前述した商品情報の標準化、データ連携の基盤の確立、持続可能な物流ネットワークの構築、DX・AI活用の推進、生活者サービスの高度化を実現していきたいと考えています。当協議会としては、メーカーさま・小売業さまとの連携をさらに深め、生活者にとってより安全・安心で利便性の高いセルフメディケーション環境の実現に貢献していきたい。

西田　従前の商習慣が商習慣として根付いてきた背景は尊重しつつも、変えるべき点は大鉈を振るって変える時期が来たのだと思います。併せて、セルフメディケーション・セルフケア推進に取り組んできた以上、生活者が「健康」にアクセスできる社会を築き上げていくことはわれわれの責務です。平均寿命と健康寿命の差を詰め、全ての人々がいつまでも健康に暮らせる社会の実現に向け、デジタルと現場の知恵を融合させた新しいサプライチェーンの在り方を提示するなど卸4社で働きかけ、さらには製配販で協働することができれば、若い世代からも評価される業界になると信じています。

松井　ワーキングチームを立ち上げ、実装しなければならない課題を至急にまとめましょう。特定の卸1社の利益ではなく、公益のためにOTC医薬品卸協議会として提言を重ねていくべき時期です。



せき・みつひこ
●1984年４月小林製薬入社。2005年４月KS北海道代表取締役社長。08年４月パルタックKS（現PALTAC）入社。15年４月執行役員ヘルスケア営業本部長。20年６月常務執行役員店舗支援本部長。



