

## 慶應義塾大学ビジネス・スクール

### 佐藤製薬株式会社 —一般用医薬品販売規制緩和—

1999年1月30日付の日経流通新聞によると、「厚生省はこれまで薬局・薬店でしか販売できなかった医薬品の一部を、一般小売店でも販売できるよう規制を緩和すると発表した。」これによると、ドリンク剤や健胃清涼剤など従来医薬品だったものが、本年3月31日付で医薬部外品に変更され、スーパー・コンビニエンスストア、駅売店などで自由に扱えるようになる（3月末で医薬部外品となる15製品群については付属資料参照）のである。15製品群に該当する700品目のうち、今回医薬部外品に自動的に移行するのは、成分や分量、効能など厚生省が設けた新たな承認基準に見合った200品目であり、ビタミン含有保険剤（いわゆるドリンク剤）が主体となりそうである。このドリンク剤の中では100ml中心の大正製薬の「リポビタンD」などは承認基準に該当するが、佐藤製薬の「ウンケル黄帝液」などの生薬を多く含む小容量のミニドリンク剤については対象外になると思われた。但し、佐藤製薬の製品のなかでも比較的生薬成分の少ない「ウンケル・ローヤル・C」（30ml、486円）などは承認基準に合うものと考えられた。

佐藤製薬株式会社取締役社長佐藤誠一は、今回の規制緩和に対してどのように対応すべきか思い悩んでいた。まず、ミニドリンク剤「ウンケル黄帝液」を主力商品の一つとする同社は、ミニドリンク剤では市場シェア第1位を確保しているものの、ドリンク剤分野ではさほどどの商品を持っていない。この際、医薬部外品として販売できる「ウンケル・ローヤル・C」あるいは承認基準に合うドリンク剤を積極的に販売して大々的に新チャネルに攻勢をかけるべきなのだろうか。また、そうであれば、これまで同社を支えてきたおよそ3万店の直販ルートとしての薬局・薬店にどう対応すべきかも考えなければならなかった。また、それぞれのコンビニエンスストア・チェーンには、コンビニエンスストアが指定する食品系問屋を通して販売しなければならないことも、頭の痛い問題だった。今回の意思決定の参考とするために、このケースではまず、およそ20年前の栄養ドリンク（清涼飲料系栄養飲料）およびドリンク剤の市場展開の様子をかいま見ながら1999年における展開を考えてみることとする。

このケースは、慶應義塾大学ビジネス・スクール教授和田充夫が佐藤製薬株式会社の協力をえて作成したものである。このケースは教材として準備されたものであり、特定の経営状況の巧拙を評価するものではない。

1999年7月