

医薬品の製配販3層が連携して サプライチェーンの波動を改善

度重なる薬価改定と割安なジェネリック医薬品の普及によって、医薬品の売上高物流コストは年々上昇を続けている。しかし、業界には古い商習慣が根強く残り、標準化や効率化の取り組みは遅れている。サプライチェーンの最適化には、製配販3層のコラボレーションが不可欠だ。
(進行役：本誌編集部)

最大の課題は標準化

大塚倉庫 濱長一彦 社長「当社は先日、『共通プラットフォームの進化』2回転配送を実現してトラック不足を解消する仕組み」と名付けた取り組みで、今年度の『ロジステイクス大賞』（日本ロジステイクスシステム協会主催）を受賞しました。当社最大の納品先であるメデイセオさんに発注当日の午後納品を認めていただいたことで、1日2回納品が可能になり、劇的に標準化が実現しました。ご協力にあらためて感謝しています」

メデイセオ 長福恭弘 社長「大塚倉庫さんから提案を受けるまで、当社は発注翌日の午前中納品を当たり前と考えていました。ずっとそうしてきたというだけで、なぜ翌日の午前中でなければいけないのかという理由を考えることもなく、そのことでメーカーにどのような負担が掛かっているのかに気付いていませんでした。そのように、言われてみれば『目からうろこ』という話が、医薬品のサプライチェーンにはたくさんあると思います」

「例えば従来、当社のMS（医薬品卸販売担当者）やDS（配送担当者）は、自分宛に物流センターから届いた荷物を検品して得意先ごとに仕分ける作業に、毎朝1時間もかけていました。薬局に納品する際にもまた立ち会い検品がある。それが当たり前とされてきたので、検品しなくていいなどは夢にも思わない。病院内物流にしても、一番の問題点は医薬品の在庫と需要が合っていないことで

す。なぜその数の在庫を置いていいのか尋ねても、『昔からそうなんです』と。理由はない」

メデイセオはそこにメスを入れました。メデイセオ・長福「当社の物流センターの納品精度は今や99・9997%に達しています。センターで得意先別にあらかじめ仕分けて、その精度で出荷すれば、仕分けや検品の必要がなくなります。薬局への納品も『ノー検品』にできる。既にドラッグストア業界では、当社のグループ会社で日用品卸PALTACによってそれが当たり前になっています。同じことを医薬品業界でもやるために当社は現在、調剤薬局に対し『プレス（PRESS）』と呼ぶ物流最適化モデルを提案しています」

「これまで薬局では薬剤師さんが本来の業務の合間に在庫を管理して、足りない医薬品を電話やファクスで注文してきました。それをシステム化して、需要予測に基づく自動発注に切り替える。受発注や決済をペーパーレス化し、納品は『ノー検品』にする。そうすることで薬局は物流業務の時間から解放されて本来の仕事に集中できる。同時に調剤過誤や在庫の無駄や品切れも防止できます」

「実際、神奈川で調剤薬局を約150店舗展開する薬樹は、3年前にプレスを導入した結果、在庫品の欠品率を従来の約5分の1となる0・6%に削減しました。調剤時間は15%削減、ヒヤリハットは半減、他にも発注作業の削減、緊急配送の8割削減などを実現して、それ以降、最高益を更新しています」

——卸側のメリットは？



握手を交わすメデイセオの長福恭弘社長（左）と大塚倉庫の濱長一彦社長

メデイセオ・長福「波動の改善です。それが現在の医薬品卸の最大の経営課題だと考えています。実際、私は毎月の経営会議でもそのことばかり言っている。医薬品は日用品や食品と比べると、需要が安定しているのので予測は立てやすい。それなのに毎月月初になると物量が極端に跳ね上がる。薬局や病院が帳簿上の月末在庫を減らそうとするので、月初に注文が集中してしまう。そのことで届ける方も荷受け側も苦労しています。実際の需要に合わせて計画的に納品すれば波動が改善されて、サプライチェーン全体の無駄がなくなります」

大塚倉庫・濱長「メーカーとしても、波動をなくすることが重要な取り組みだと考えていま

す。そのために『ID運輸』と名付けてICTを活用したシステムを開発しました。これを活用した当日配送の仕組みをメデイセオさんと共に構築した結果、午前納品と午後納品の物量波動はなくなり、配送車両の効率化は実現されましたが、事務作業の業務効率化までには至っておりません。それはメーカーの納品伝票が紙のまま残っている限り、いくらICTに投資しても、納品伝票を車両ごとの手で仕分ける、いわゆる「かるた取り」はなかなかならないからです。情報を紙で伝えることで、集荷側と荷受け側の双方に余計な業務やミスが発生しています」

「そこで、当社はメーカーの納品伝票のペーパーレス化を考えています。当社の納品車両にはID運輸が搭載されたスマートフォンが設置されているので、紙の伝票ではなくスマートフォン画面に直接サインしてもらう。納品した商品の写真もスマートフォンで撮影して記録に残しておく。そうやって受領印を電子化すれば、配送の問い合わせにも即座に答えられるようになり、業務が大幅に効率化します。そのためには納品伝票があることを前提にした従来のオペレーションやシステムを修正しなければなりません。もしメデイセオさんにご協力いただければ、そのテストをしたと考えています」

メデイセオ・長福「EDIについては同じことを当社は得意先の薬局に提案しているわけですから、川上の事情も理解できます。対応できるか担当部署に検討させます。いずれに

せよ、これまではメーカーと卸が物流の話をする機会が少な過ぎました。医薬品サプライチェーン全体のコストを下げるには、お互いが気付いていない無駄を指摘し合って一緒に改善していく必要があります」

メーカーと卸が手を結ぶ

大塚倉庫・濱長「これまで私たちは、メーカーだけで物流を考えてきました。しかし今回、メデイセオさんにご協力いただいて2回転配送を実現したことで、卸さんとの連携によって改善できることがたくさんある点に気がきました。例えばパレットも現在は各メーカーが独自で所有していて、卸さんは卸で自分たちのパレットを使っている。これをサプライチェーン全体で共有すれば荷役の手間が大幅に改善されます。トラックの帰り便利などは、すぐにでも実施できるとみています。メデイセオさんの車両が納品を終えた後に、当社のセンターを回って集荷してもらう」

メデイセオ・長福「当然、われわれも帰り便の無駄はなくしたいと考えています。そうした話し合いを大塚倉庫さんのように物量シェアの大きな取引先と進めていけば効果も大きい。メーカーの共同物流にしても、それによってわれわれは荷受けの回数が減るわけですからわれわれからも働き掛けていきたい」

大塚倉庫・濱長「メデイセオさんとのコラボレーションを進めることで、最終的には医薬品メーカーと卸間の効率的な物流プラットフォームをつくり上げたいと願っています」

