

光製薬の全国物流業務を一括受託 進化続ける医薬品共配ネットワーク

輸液メーカーの光製薬が大塚倉庫の医薬品共通プラットフォームへの参画を決めた。従来の関東1拠点体制を東西2拠点に分散、BCPを強化して西日本のサービスレベルを向上する。大塚倉庫が光製薬の物流を長年支えてきたパートナーを巻き込み新たなネットワークを構築する。(進行役：本誌編集部)

BCPを強化しGDPPに備える

光製薬の概要と事業環境を「説明下さい。光製薬 福岡誠次 常務取締役」当社が輸液を中心とする医療用医薬品メーカーで、1947年の設立以来、ブドウ糖注射液や生理食塩液などの基礎的輸液を供給してきました。大塚さんも含め輸液メーカー10社で輸液製剤協議会を組織しています。また近年はジェネリック医薬品も手掛けています

「輸液は医療現場には欠かせない必須医薬品であるにも関わらず、1981年に薬価改定が始まって以降、改定のたびに価格が下がっていき、ピーク時には約1700億円あった市場が現在は1300億円以下にまで縮小しました。輸液を扱うメーカーの数も、1970年代の38社から現在の10社になりました」

「それでいて、れつきとした医薬品ですから厳格な品質管理が求められます。生産はもちろん物流についても、医薬品の基準をパスした倉庫にパングミックや大規模災害などの緊急時に備えて常に一定量の在庫を備蓄しておく必要があります。しかも今後は『GD P (Good Distribution Practice)』(医薬品の輸送・保管中の品質管理に関する適正流通基準。世界保健機関がガイドラインを発行し、欧米先進国で法制化が進んでいる)への対応が日本でも必要になってきます。ますます物流管理レベルを上げていかなくてはなりません」

大塚グループも輸液メーカーとして同じ課題と向き合っているわけですね。

大塚倉庫 濱長一彦 代表取締役社長「その通りです。輸液は小さくて高額な他の医薬品とはまったく性格が異なります。そのため医薬品を扱っている物流会社でも輸液はなかなかやりたがらない。しかし、大塚グループの医薬品で最も大きなポリリウムを占めるのが輸液ですから、大塚倉庫は逃げられません。それは大きな課題であるわけですが、逆にそこを物流会社としての強みにしたい。そう考えて輸液をベースカゴとした医薬品の共通プラットフォームを提案しています」

光製薬の従来の物流体制は？

光製薬・福岡「当社が工場を置いている埼玉県加須市の地場運送会社A社を40数年来のパートナーとしてきました。A社が工場の近くに用意した医薬品用の倉庫に在庫を置いて、北関東向けは専用便、遠方は路線便(特積み)を使っていました。その体制で東日本は何かカバーできたのですが西日本向けに課題がありました。大阪より西は積み替えが発生するのでリードタイムが長くなり輸送品質にも影響する。納品の問い合わせを受けてもスムーズに対応できないという問題がありました」

「もともと当社は関東に本社と工場を置いていることもあって東日本のシェアが高いのですが、近年は西日本の売り上げが徐々に増えてきています。そのため営業部門から西日本のサービスレベルの引き上げを求める声が上がっていました。また、東日本大震災を経験したことでBCPの観点からも、このまま関東1カ所に在庫を集中させていてよいのかと



光製薬 福岡誠次 常務取締役 (左)
大塚倉庫 濱長一彦 代表取締役社長 (右)

ということが経営課題となっていました」

——それに対して大塚倉庫の提案は？

大塚倉庫・濱長「西日本に在庫を分散して、路線便を医薬品専用の共同配送便に切り替えて翌日納品しませんかとご提案しました。大塚グループと輸液メーカーである光製薬さんでまとめて納品すれば、卸の荷受けも楽になり喜んでいただけます、と」

光製薬・福岡「当社としても最大手メーカーの物流インフラに乗ることができればGDP対応や安定供給という点でも安心です。ただし、これまで当社の物流を長年支えてくれたA社も大事です。大塚倉庫に西日本を任せれば、A社の仕事はそれだけ減ってしまう。A社のダメージは大きい。ずっと支えてきてくれたきたパートナーを裏切るわけにはいきません」

大塚倉庫・濱長「そこで今回はA社に、光製薬さんを含め当社の共通プラットフォームを支える配送パートナーになってもらおうと考えました。A社の取り扱いが減る分は、当社から別の仕事を委託する。倉庫の空いたスペースにも当社の外販貨物を置かせてもらう。当社とA社が一緒に成長する、Win-Win-Winを目指しませんかとご提案しました」

「ID倉庫・ID運輸」に期待

光製薬・福岡「それを聞いて、これはA社にとってもビジネスチャンスになると思いました。大塚倉庫に成長をサポートしてもらえます。医薬品の品質基準がますます厳格になっていくこうとしている時に、われわれとA社だけでこれを超えるのはいささかハードルが高いです。そこでA社の経営者と腹を割って話し合いました。『不安もあるでしょうが前に進みましょう。われわれとしても悪いようにはしません』と約束して納得してもらいました」

大塚倉庫・濱長「福岡常務には大変に感謝しています。既存の配送パートナーの存在が制約となつて、業務委託に踏み切れないというケースはよくあります。しかし光製薬さんは将来を見越して、パートナーさんのことまで考えて動いて下さった」

——光製薬は荷主として大塚倉庫にこれから何を期待しますか。

光製薬・福岡「医薬品ですから安定供給の確保が何より一番ですが、『ID倉庫』や『ID運輸』など大塚倉庫のITを駆使した仕

組みやノウハウをA社も勉強していただいて、新たに立ち上げる西日本だけでなく東日本についてもサービスマス向上や効率化を進めてもらうことを期待しています」

大塚倉庫・濱長「ID倉庫・ID運輸」の狙いは見える化です。われわれの仕事ですべて見える化して、荷主が自分のパソコンで荷物の状況を確認できるようにします。そうすればわざわざ当社に問い合わせの電話を入れる必要がなくなる。当社も対応に追われずに済みます。また配送実績が全て蓄積されるので待機時間の長い納品先があれば、データを示して改善を促すこともできます」

「さらに将来は輸液の物流に関して新たな提案をしていきたい。輸液は低単価でかさが増えるためメーカーだけでなく卸も取り扱いに難儀しています。売り上げは小さいのに保管スペースの実に8割を輸液が占めている。それを今はメーカーの倉庫から卸の倉庫、さらには卸の営業所と、多段階を経由して医療機関に届けています。この体制のままでもいいのか。メーカーと卸を巻き込んで一緒に効率的な仕組みを作っていきたい。輸液メーカーとの物流共同化はその第一ステップと考えています」



光製薬株式会社

ブドウ糖注射液、生理食塩液等の基礎的輸液製剤を中心とする医療用医薬品メーカー。1947年設立。東京都台東区に本社。

大塚倉庫株式会社

大塚グループの物流子会社。食品、日用品、医薬品を対象にメーカー物流を業界ごとに共同化する共通プラットフォーム戦略で急成長を遂げている。