特集コラム 小ロット〜ドクターズPBサプリ開発の薦め

―プライベートブランド―

メディカルダイレクトマーケティング　代表　大丸裕介（REDAS代表取締役）

中小クリニック向け連載コラム

今月の特集コラムは、あんずだよりではお馴染みになりましたREDAS（リーダス）株式会社代表取締役大丸裕介氏のコラムをご紹介いたします。連載中の「かかりつけ薬局の細道」では薬局の経営を中心にコラムを執筆して頂いておりましたが、今号からはクリニック様向けのコラムも併せて連載していきますので、クリニックの方も薬局の方も是非ご参考になさってみてください。

貴院（医師）オリジナルのサプリメント開発への序章

はじめに

超高齢化社会を迎え、現代病も増加し続けています。保険適用範囲での治療だけでは不十分、かといって保険適用外治療となると患者負担を初め、様々な課題が医師を悩ませます。

その中で着々と注目が高まり続けているのがセルフメディケーション。全てを治療に頼るのではなく、患者様自身でもっと健康に取り組んで頂くという、ある意味当たり前でありながら、なかなか浸透しきれていない分野です。

国の医療費削減にも直結することから、厚生労働省も追い風を吹かそうと様々な施策を実施しています。

セルフメディケーションの必要性

上述のセルフメディケーションは年々注目度も高くなり、患者様自身も一昔前とは違って、多くの方はサプリメントを、特別なモノから必須なモノへと認識している方が多くなってきました。

治療と区別し、治療での不足部分を補ったり、治療後のメンテナンスに使ったり、そもそも病気にならないようにケアする目的だったりと、その用途は人それぞれですが、多くは「病気の前後」に対する取組みであり、ご本人が最も気になる「疾患・部位へのフォロー」を特定してサプリ摂取しているのも特徴です。

セルフメディケーションの選択肢

何となくの怪しい健康食品から、最近では具体的な効果と狙いに的を絞っているケースが多いわけですね。それがゆえに、エビデンスや効果の実感は今まで以上に重視されるようになっています。「何となく健康になりそうな食品」から「特定疾患・不定愁訴のフォローを期待する食品」になってきているのです。

しかし問題なのは、意外と選択肢が限られていること。主な購入方法は、テレビやネットの通信販売か、マルチや訪販、ドラッグストアなど。一見すると、多様な購入チャネルにもみえるが、実は医療の専門機関の介在があまりないのです。ドラッグストアには薬剤師や登録販売者がおりますが、大半の実態は格安生活雑貨店。十分なカウンセリングやレコメンドができているドラッグストアは稀ではないでしょうか。

サプリメントジプシー

患者様は何を信じて良いのか、何を購入して良いのか分かりません。テレビ通販をみてはそれを購入し、折込チラシで購入し、電話営業で購入し、友達に薦められて購入し…。その都度、その場での情報に流され、いわばジプシー状態です。効果が重複している成分摂取は頻繁ですし、さらには逆効果の栄養素を摂取してしまっている事例すらしばしば見受けられます。健康的にも経済的にも、このまま良い訳がありません。しかし、それを誰がどこでコントロールして、正しい方向へ導いてあげたら良いのでしょうか。

その役割を担うのは薬剤師？

本来、セルフメディケーションの管理を期待されているのは薬剤師です。「かかりつけ薬局（薬剤師）制度」もその一つ。しかし実態としてはどうか？漢方薬局・相談薬局と言われる一部の薬局は別として、一般的な調剤薬局は、門前（マンツーマン）クリニックの指導方針に従うことが前提となっているため、経験だけでなく意識面においても、自らの意思と責任で患者と向き合う前提環境が整っていない。結局はメーカーに言われた商品を棚には置くものの売れない。ということを繰り返すだけなのが現実です。

サプリ選択肢のなかに医師がいない…

サプリメントジプシーや間違った摂取をしている方が多く、薬局側でもフォローできていないという現状で、あとは誰がケアできるのか。それは言うまでもなく、かかりつけ医師で、本来的にも理想です。専門の医師がもっと的確なアドバイスをしてあげることができれば、患者様は迷うことなく正しい判断と摂取ができるのです。

しかし、それを理解し実践しているのは一部の医師のみ。多くの医師は、そもそもサプリメントを毛嫌いしていたり、効果がないと思っていたり、勉強不足だったり、商売敵と感じていたり…。いわば食わず嫌いにも近い感覚を持ってしまっていては、始まるものも始まりません。

治療前後のフォロー

時代は変わりました。そして変わり続けています。今もこれからもその中心にあるのは〝治療〟であり〝医師〟なのです。なぜなら人間の心は弱く、そして鈍いため、病気になって初めてケアの重要性を知り実践するためです。ピンピン健康状態の方ではなく、病気になってからセルフメディケーションに取組む方が大半であり、その姿はこれからも大きく変わらないでしょう。それだからこそ、医師が中心となってサプリメントフォローをする必要があるのです。

サプリを導入するなら、プライベートブランド開発ー

サプリの導入方法として大半のクリニックは、ドクター向けサプリを仕入れます。少し取組む程度であれば良い選択肢です。しかし、それなりに本気で取組むのであれば不十分かもしれません。仕入れ商品は、成分配合も対象者を広めにとっているため、よくよく調べると、通販で売られる安いサプリとどこが違うんだろう…と思われてしまいがちです。しかし患者様はそのことを医師には言わないですから、何となく離れていってしまいます。

どうせやるなら医師独自に配合したプライベートブランドにすることをお勧めします。その理由は次回以降で解説していきますが、仕入れかプライベートか、というだけで活用の幅が大きく異なってきます。例えば、プライベートなら、特定疾患のフォローに絞った配合で効果をシャープにすることもできます。地域医療のリーダーである、かかりつけ医師が中心となって、セルフメディケーションを牽引する時代へ。このまま患者様達をサプリメントジプシーにしてしまうことを、修正していきませんか？

大丸裕介氏
プロフィール

REDAS株式会社（リーダス）代表取締役　大丸裕介
1976年11月6日生まれ。医療機関専門のサプリメント開発と集客（集患）を行う企業の代表。大手サプリメーカー各社のダイレクトマーケティングコンサルを数々手掛けた経験と実践を通じて、売れるサプリ・効くサプリの開発を得意とする。もっと医療の専門家がセルフメデュケーション分野をリードすべきという信念から『全国実力薬局100選』や『全国名医100選（準備中）』の運営も行う。

今回から始まった
新連載「中小クリニック向けコラム」と併せて薬局経営のノウハウを掲載した「かかりつけ薬局の細道」も引き続き連載していきますので、是非ご一読ください。

かかりつけ薬局の細道

きこえるようにひとりごと

テーマ　オススメ！干し野菜

営業部 営業3課　新藤　沙紀

夏本番ですが、いかがお過ごしですか？

私は今年から子供たちの食育も兼ねて体験農業を始めました。週末は家族で農作業というのが日課になっています。

春先に植えた野菜の収穫時期になり、山のように採れた野菜であふれています。そこで最近始めたのが、母に教わった干し野菜です。お天気の良い日に皮ごと切った野菜を数日干すだけ。少しだけ手間がかかりますが、自家製の干し野菜、とても美味しくて子供たちにも好評です。出来上がったものを保存袋に入れて冷蔵庫に保管すれば日持ちもするそうです。早速自家製のきりぼし大根できりぼし大根煮を作ってみました。市販で売っている物より歯ごたえがあり、子供達はきりぼし大根煮に夢中！大好きなメニューがまた1品増えました。

夏の日差しを浴びながら自分達で育てた大地の恵みは子供達の心も育んでくれています。皆様も干し野菜試してみませんか？

新鮮な野菜も美味しいけど干した野菜も最高！

ベランダで干します

畑で採れた新鮮な野菜

あんずだより
お客様専門情報誌
＜第44号＞

東杏印刷は医療現場を支える皆様・患者様にとっての快適な医療空間づくりをお手伝いします

発行所
TOKYO PRINTING CO.,LTD.
東杏印刷株式会社
〒178-0063
東京都練馬区東大泉2-11-4
TEL 03-3923-1101㈹
FAX 03-3923-1109
あんずだより編集部
http://www.tokyop.co.jp

スマートフォン専用

あんずだよりのバックナンバーがご覧頂けます