

# ソフトウェア開発のズー

# 大衆薬の対面販売支援

## 商品情報 画面で確認 今秋、新システム

ソフトウェア開発のズー（長野県上田市、宮島仁一社長）は今秋、風邪薬など大衆薬の対面販売を支援する新システムを販売する。来店客の症状と薬の相性などを調べ、最適な商品を提案する。客は商品情報をモニターで確認したうえで購入するかどうか判断できる。薬剤師以外にも大衆薬販売を認める来春の薬事法改正をにらみ、新規参入に意欲的なスーパーやコンビニに売り込む。



顧客は商品情報を確認したうえで購入を決められる

新システムの名称は「メディカウインター」。販売者側にタッチパネル式の情報端末と医薬品のバーコードを読み込むスキャナーを設置。客側には販売者のデータや薬の効能、用量・用法、副作用などの基本情報を映すモニターを置く。新システムでは、まず販売者がスキャナーで商品のバーコードを読み取り、客の症状や常用する医療用医薬品などの情報を入力する。副作用などの恐れがある場合は販売者に画面上で警告し、別の商品を提案するよう促す。客の症状やアレルギーから適切な商品を絞り込む検索機能なども搭載している。

報を確認しながら販売者の説明を受けられる。販売店名や販売者の氏名、購入日時も画面上で確認でき、印刷して持ち帰ることも可能。ズーは「来店客はより安心して大衆薬を買う」（医療調剤事業部）とみている。

同社が開発した「薬源」を使う。薬源は大衆薬で約九千点、医療用医薬品で約一万五千点の商品情報をもつ。

二〇〇九年四月施行の改正薬事法は「登録販売者」の資格を新設し、同資格取得者に大衆薬販売を認める。薬剤師の配置が不要になるため、イトーヨーカ堂やイオン、ヤマダ電機など流通大手が大衆薬販売への参入を検討している。ズーはこう話す。

「新規参入企業向けに新システムを売り込む方針で、宮島社長は「改正薬事法を商機に結びつける」と話す。端末を含むシステムの価格は搭載する機能により五十万～百万円の予定。「低めに抑えて普及を促し、データベースの保守料金を収益を稼ぐ」（宮島社長）という。〇九年三月末までの初年度に三千台の販売をめざす。