

報道関係者各位

2009年4月14日

『改正薬事法対応 店頭フォローサービスパック』登場

～株式会社 マックス 春の特別企画のご案内～

株式会社マックス（本社：東京都中央区新川、代表取締役社長：澤地哲夫）は、2009年6月1日に全面施行される「改正薬事法」への対応可能新たな商品として「改正薬事法対応 店頭フォローサービスパック」のサービスを開始致しましたのでご案内申し上げます。

■ 「改正薬事法対応 店頭フォローサービスパック」の登場の背景 ■

2009年6月1日より全面施行される「改正薬事法」により、2007年4月に厚生労働省が定めた一般医薬品の3分類のうち、第二・三種医薬品について、薬局・薬店の薬剤師でなくても、実務経験一年以上で都道府県が実施する試験に合格した「登録販売者」であれば販売することが可能になります。

つまり、消費者にとって医薬品を購入する場所は薬局やドラッグストアだけでなく、登録販売者がいる量販店やコンビニエンスストアでも購入出来るようになります。

ドラッグストアや量販店、さらにコンビニエンスストアでの競争が激化すると考えられる中、すでに各店舗では、チェーンの特徴を生かし、分かり易い売場作りやカウンセリング人員の強化など、消費者に選ばれる店頭作り、さらに他店との差別化に注力し始めています。

弊社では、このような状況の中、ニーズの高まっている「店頭フォロー」サービスを、改正薬事法に対応させた春の特別企画商品として、「改正薬事法対応 店頭フォローサービスパック」を新たにご提供します。

■ 「改正薬事法対応 店頭フォローサービスパック」の特徴 ■

弊社の当サービスの特徴は、以下2点挙げられます。

①ドラッグストアを専門に巡回しているスタッフを組織可能

⇒ドラッグストアの特性や、棚割りや棚替えのフローなどを理解しているスタッフを組織することによりメーカーや流通の意図を読み取った店頭フォローが可能です。

②事前研修により改正薬事法を理解したスタッフの訪問が可能

⇒弊社独自のカリキュラムによって、改正薬事法に対する教育研修を実施しますので、店舗担当者とのコミュニケーション促進や情報連動が可能です。

改正薬事法が施行されることで、各医薬品メーカーはじめ、流通企業にとって、店舗フォロー要員は必要不可欠になると予想されます。単なる作業員ではなく、弊社の専門性の高いスタッフを効果的に利用して頂くことで、他社・他店とは差別化した店頭を作ることが可能です。

弊社は主要都市を中心に、全国各地にネットワークを保有しておりますので、全国エリアにてサービス対応可能です。御依頼から活動までは約2週間ほどで開始できますので、緊急の場合でも是非お問い合わせ下さい。

※お問い合わせ先⇒03-3537-6048（新規開発事業部 橋本・高橋・遠藤）

■ 株式会社 マックス について ■

社名 : 株式会社 マックス 人材派遣事業許可番号 般 13-01-0847
 設立 : 2000年9月7日
 代表取締役 : 澤地 哲夫
 役員 : 代表取締役 澤地 哲夫 常務取締役 加茂 博
 執行役員 石塚 洋介 執行役員 市村 広毅
 資本金 : 50,000,000円
 社員数 : 100名(2009年1月15日現在) ※契約社員含む
 登録スタッフ数: 1,600名(2009年4月現在)
 URL : <http://www.macs-agcy.co.jp>
 本社 : 〒104-0033 東京都中央区新川1-25-12 新川フロンティアビル8F
 TEL 03-3537-6048 FAX 03-3537-6128
 大阪支社 : 〒541-0046 大阪府大阪市中央区平野町1-8-13 平野町八千代ビル4F
 TEL 06-6223-3249 FAX 06-6231-5255
 福岡営業所 : 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前1-4-4 JPR博多ビル7F
 TEL092-434-5511 FAX 092-434-5515
 取引銀行 : 三井住友銀行 東京中央支店 三菱東京UFJ銀行 日本橋支店
 城南信用金庫 銀座支店 さわやか信用金庫 日本橋支店

■ 事業内容 ■

(1) 店頭コミュニケーション事業

- ①店頭マーチャンダイジングの企画立案と実施運営
- ②店頭プロモーションの企画立案
- ③オンデマンド型店頭販促ツールの企画製作
- ④専属デモスタッフによる推奨販売の実施運営
- ⑤店頭スポット活動の実施運営

(2) 営業支援事業

- ①新規開拓営業の代行業務
- ②ルート営業の代行業務
- ②アウトバウンド型コールセンターの運営
- ④リコール／製品回収サポート

(3) リサーチ事業

- ①小売店頭調査の企画実施と集計分析
- ②消費者動向調査の企画実施と集計分析

(4) 情報システム事業

- ①店頭情報一元管理システムの販売と運用
- ②営業活動支援システムの販売と運用

(5) 教育研修事業

- ①店頭マーチャンダイジングの独自カリキュラムによる人材教育
- ②FMD検定による社員／スタッフのスキル評価
- ③企業向け店頭マーチャンダイジングセミナーの開催