

かぜ薬はどのように選ばれている?

かぜをひきやすい季節が近づいてきました。薬局・ドラッグストアを訪れる方々は、どんなことを考えて、何を基準にかぜ薬を選んでいるのでしょうか。データからそのヒントを探してみましょう。

“かぜ薬”を活用して “ひき始め”に治したい方が多い!

かぜをひいたら、なんとかひき始めに治したい。そう考えて行動している方は、やはり多いことが、タケダの調査により改めて浮き彫りになりました(図1)。市販のかぜ薬に関するライフスタイルを調べたところ、「かぜはひき始めに治してしまうように徹底している」という方は6割にも上ったのです。

ただし、そうかといって、積極的に病院に行く方は決して多くはないようです。「かぜをひいてもなるべく病院には行きたくない」という方もまた、6割以上います。同時に、「市販のかぜ薬はかかせない」と考えている方も同程度いました。

決め手は“テレビCM” “商品パッケージ”“薬剤師の話”

では、実際にお客様がかぜ薬を購入するとき、どういった情報を元に、購入されているのでしょうか。図2からもわかる通り、全体で、最も参考にされている情報源は「テレビCM」、次いで「店頭で陳列された商品パッケージの情報」、「薬剤師(店員)の話」でした。

お客様により合ったかぜ薬を選んでいただくきっかけづくりとしては、会話を通して得られる薬剤師や登録販売者の方からの情報は大きなポイントであるといえるでしょう。

症状と体質に合った 早く効く薬が求められている!

そこで気になるのは、薬剤師や登録販売者などの店員から、お客様はどんな情報を得たいと思っているのか。図3は、かぜ薬を購入する際にお客様が重視するポイントを示したア

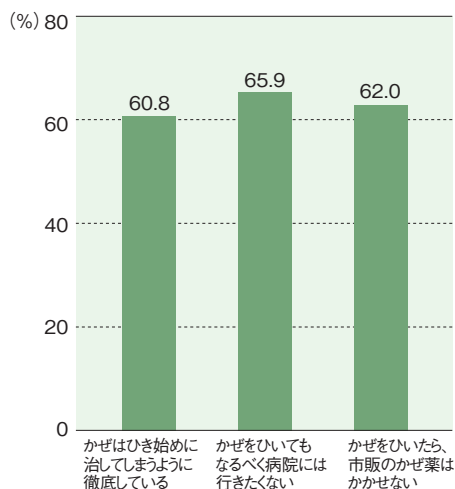
ンケート結果です。これは裏を返せば、お客様にどんなアプローチでかぜ薬をおすすめするべきかの大きなヒントでもあります。

データを見ると、多くのお客様は、「早くよく効くこと」「かぜの症状や自分の体質に合っているかどうか」といった点を重視されていることがわかります。お客様の症状を聞き出して、それに合う効き目のかぜ薬を紹介することが、購入の動機づけとしては、とても大切なことがうかがえます。

店頭でお客様と直接コミュニケーションできるのは、テレビCMや商品パッケージにはできない大きな強み。お客様一人ひとりの症状に合った成分のかぜ薬を即座におすすめできる売り場づくりがポイントになりそうです。

(図1) かぜをひいた時の対処法

Q: あなたのライフスタイル、市販のかぜ薬に対する考え方について、以下のことはどの程度あてはまりますか。



出典: 2014年4月武田調査: 過去半年以内にかぜをひき、市販のかぜ薬を購入・使用した20~60代男女1,030人

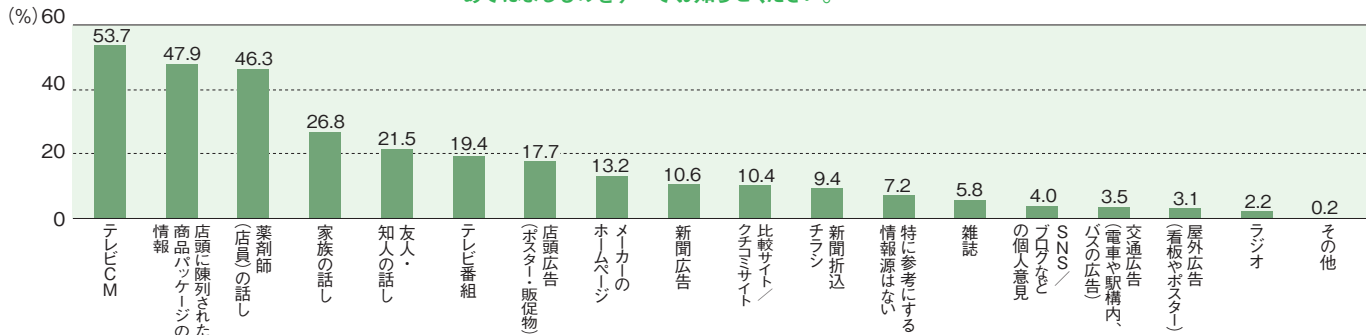
「1非常にあてはまる/2ややあてはまる/3どちらともいえない/4あまりあてはまらない/5まったくあてはまらない」の5段階のうち1または2を選択した方の割合 (%) を示す



(以下…薬の説明や既往歴確認など続く…)

(図2) かせ薬の情報源

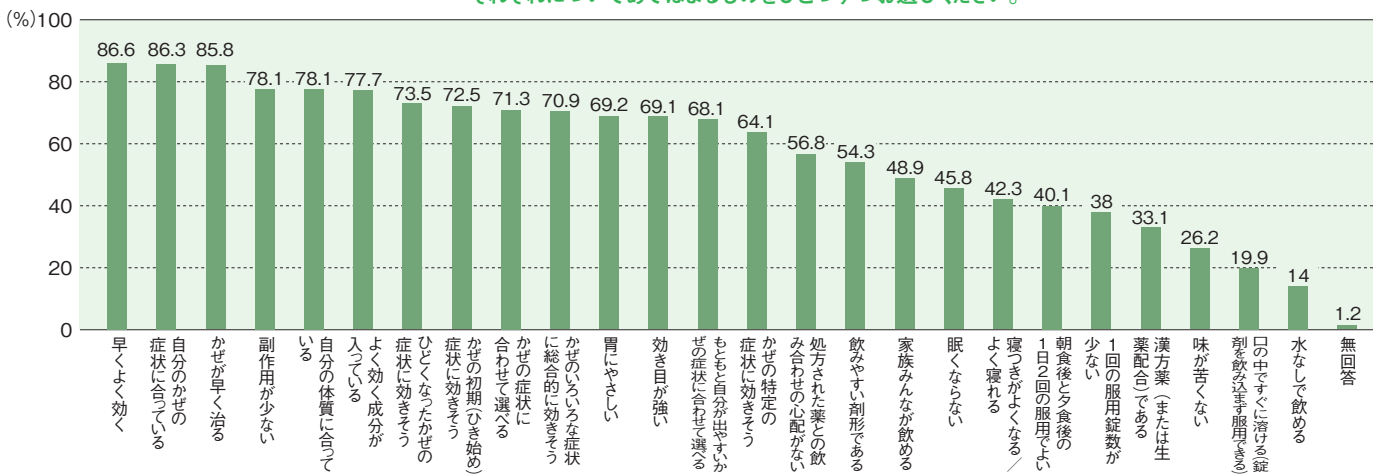
Q: あなたは普段、市販のかせ薬を購入する際に、どのような情報源を参考にしますか。あてはまるものをすべてお知らせください。



出典: 2014年4月武田調査: 過去半年以内にかぜをひき、市販のかせ薬を購入・使用した20~60代男女1,030人

(図3) かせ薬の購入重視点

Q: あなたは普段、市販のかせ薬を購入する際に、以下のことをどの程度重視しますか。それぞれについてあてはまるものをひとつずつお選びください。



出典: 2014年4月武田調査: 過去半年以内にかぜをひき、市販のかせ薬を購入・使用した20~60代男女1,030人

「1 非常に重視する / 2 やや重視する / 3 どちらともいえない / 4 あまり重視しない / 5 まったく重視しない」の5段階のうち1または2を選択した方の割合 (%) を示す