

【大型連休中の各種対応について】

4月28日（火）～5月6日（水）（終日）の期間は各種お問い合わせ・手続き対応を休止します。詳しくはこちら

コンタクトレンズ適正販売で新システム 検査必須でレンズを競争力のある価格で提供

🕒 2019年08月14日 05:00

🗨️ 2コメント

医師の処方箋や検査なしにインターネット経由や量販店などでコンタクトレンズを購入する不適切販売に歯止めがかからない。2017年に厚生労働省がコンタクトレンズの適正販売を促す通知を発出したものの、実効性に乏しく、関係者は不適切販売是正への道りが険しいことを思い知らされた格好だ。そのような中、これまでのように規制を強化する方法ではなく、市場原理に逆らわずにユーザー、メーカー、眼科医の三者がメリットを享受できるとした、新しい販売システムが立ち上がった。この試みは閉塞的な状況を打破できるのだろうか。新システムを始めたさど眼科（仙台市）院長の佐渡一成氏に解説してもらった。

「トラブル防止」だけでは国民は受け入れない

コンタクトレンズは高度管理医療機器であるため、ユーザーは医師の検査・処方を受けた上で購入しなければならない。しかし、現実には医師の検査・処方を受けずに量販店や近年ではインターネットで購入するケースが増えている。

日本眼科医会で毎年行っている調査によると、購入方法はネット販売20.5%、量販店19.3%などだった（2017年）。ネット販売は年々増加しており、同調査では2017年に初めて20%を超えた（[関連記事](#)）。量販店やネットでの購入が好まれる理由は、

多忙な人が眼科医の受診を避ける傾向にあることや量販店・ネットでの購入の方が安価であること、さらにネット購入なら自宅や職場、コンビニエンスストアなどでも受け取れるといった利便性にあると考えられる。

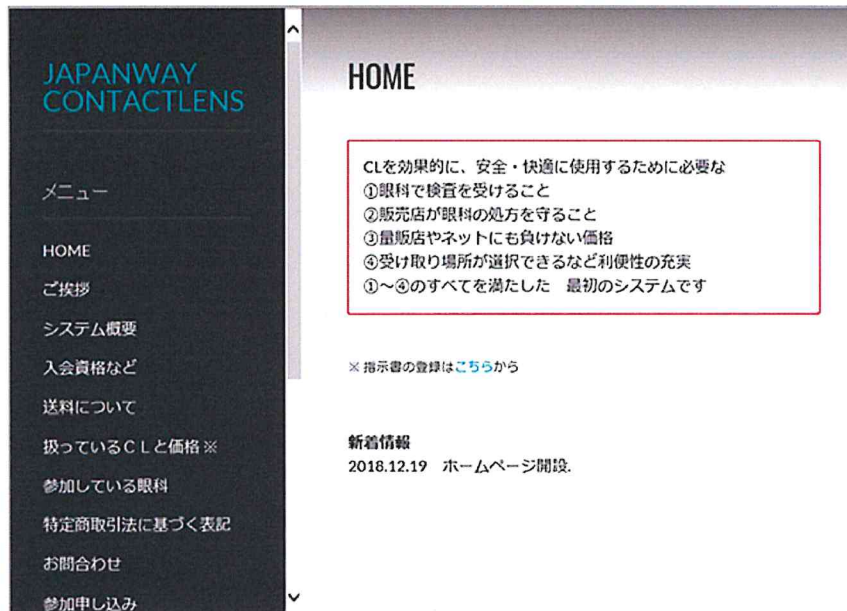
こうした状況に対し厚労省は2017年に処方箋に基づいた販売の適正化を促す局長通知を販売店に対し発出。日本眼科医会と日本コンタクトレンズ学会は、この通知に罰則規定などを盛り込むように要望したが、かなわなかった。強制力がないことも影響したのか、不適切販売の事例は依然続いている。

佐渡氏は「このままではユーザーが眼科から離れていく一方でコンタクトレンズ眼障害などのトラブルは減らず、コンタクトレンズの安全性が保てなくなる」と危機感を募らせる。コンタクトレンズを適正に販売していくために必要な要件として、同氏は①眼科医の処方②処方を遵守した販売③ネット販売に負けない価格競争力④利便性の4つを挙げる。「廉価と利便性が支持を受けているネット販売をコンタクトレンズ眼障害から眼を守るという理由だけで不適切販売とする眼科医側の主張は国民目線では受け入れ難い」と指摘する。その上で、適正販売を行うには先の4条件全てを満たさないとしないとされた。

利益を削っても競争力のある価格設定に

佐渡氏らが新しく始めた販売システムはこの4条件を満たし、「ユーザー、メーカー、眼科医全てに利益がある処方・販売システム」だという。このシステムを運営するのが、同氏らが立ち上げた株式会社JAPANWAY CONTACTLENS (図)。

図. JAPANWAY CONTACTLENSの公式サイト



眼科医が会員登録すると、ウェブサイトでシステムが使用可能になる。コンタクトレンズを希望する患者に対し検査を行った上で、このシステム上で処方箋を作成、患者のスマートフォンにメールを送信できる。受け取った患者はスマホ画面上で処方箋の内容に従ったコンタクトレンズをカード決済あるいはコンビニか郵便局の代金後払いで購入できる仕組み（表）。受け取りは、自宅、職場、眼科などの指定が可能。配送料は一定数量に満たない場合は有料となるが、眼科受け取りにすることで無料になる場合もある。

表. JAPANWAY CONTACTLENSのシステム設計

1. 眼科医の処方
2. 処方を遵守した販売
3. 安価
4. スマホで支払いまで
5. 自宅以外での受け取りなどの利便性

コンタクトレンズの価格は他のネット販売に競争力があるとしており、「乱視用や遠近両用レンズは明らかにわれわれのシステムの方が安価」だという。競争力の高い価格に設定できる理由は、ユーザーからの注文をメーカーに転送しメーカーから配送

するシステムを利用して他のネット販売と同様に人件費を低く抑えていることに加え、適正販売を目的に運営するため利益を削り価格を抑えているためだと同氏は説明している。同社の公式サイト上にバナー広告を掲載するなどしてコンタクトレンズ販売以外で売り上げが確保できればさらに価格を下げることも考えているようだ。

このシステムを使えば、ユーザーは検査の手間と費用がかかるものの、コンタクトレンズに関しては安価に入手できる。メーカーにとっては新しい販売チャネルを増やすことになり、現在6社が参加を表明している。眼科医にとっては安価なレンズを患者に提供できるので、来院患者数の増加が見込め、三者ともメリットがある。

併設販売所での売り上げが減少しても、検査受診者が増える

このシステムは動き始めたばかりで、佐渡氏はフォーサム2019京都（7月5～7日）で発表、機械展示でもデモンストレーション行うなど、眼科医に同システムの利用を呼びかけている。

同氏はこのシステムのことを「医業に当たって営利を目的としない」とも表現する。併設のコンタクトレンズ販売店を持っている眼科では、このシステムを利用すると併設店でのコンタクトレンズ販売の売上が落ちてしまう。しかし、「コンタクトレンズ定期検査の受診者が増えていけば長期的には収益を安定できる」と強調している。

このシステムを立ち上げるきっかけになった、総合病院眼科外来・入院の医療スタッフへのアンケート結果で、約半数は定期検査を受けていなかったことが明らかになっている。「医療スタッフ自身が定期検査を受けていなければ、患者を指導することが難しい」として大学病院、総合病院の眼科スタッフにもこのシステムの利用を促している。院内で検査を受けこのシステムでコンタクトレンズを職場受け取りにすれば忙しくても適切なコンタクトレンズ購入が可能だからだ。既に一部の大学病院で実施するように準備を進めている。

コンタクトレンズ販売の適正化は関係者にとって大きな課題。今までになかったアプローチがどのような影響を与えるのか注目されている。

(牧野勇紀)

関連タグ

▼眼科 ▼その他国内学会 ▼コンタクトレンズ ▼医療制度・医療行政 ▼医療経済

関連リンク

▶ [JAPANWAY CONTACTLENS公式サイト](#)

▶ [彼「お前口臭い！！」恐ろしいほどドバツと出るうがい薬](#) [Sponsored](#)

▶ [仲里依紗"スキンケアのスタメン入り"真似たら毛穴から2年分の垢がにゆる](#) [Sponsored](#)

▶ [「タバコより良い…！」アメリカで話題のCBDのストレス解消効果が凄い](#) [Sponsored](#)

おすすめ記事

遠くによる医療機関の受診困難への対応
遠くによる医療機関の受診困難への対応
遠くによる医療機関の受診困難への対応
遠くによる医療機関の受診困難への対応
遠くによる医療機関の受診困難への対応
遠くによる医療機関の受診困難への対応

コンタクト不適切販売、なぜ改善しない？ | 医療ニュース | Medical Tribune

2018.11.20

Sponsored



専門家会議、「行動制限の継続」求める提言案...新規感染者の減少は評価 (読売新聞) | 医療ニュース | Medical Tribune

2020.05.01

Sponsored



次世代の降圧薬④ACE2賦活薬とMas受容体刺激薬 | 医療ニュース | Medical Tribune

2016.10.24