

2週間先までの気温予測をビジネスに活用してみませんか ～ドラッグストア産業分野における 気候リスク管理技術に関する調査結果について～

気象庁では、季節予報をはじめとする気候情報の有効な活用方法の検討を進めています。この取り組みのひとつとして、2週間先までの予測情報である異常天候早期警戒情報などを利用して、様々な産業分野における猛暑や寒波などの悪い影響を軽減もしくは良い影響を利用する「気候リスク管理」技術を普及させるための取り組みを推進しています。今般、その一環として、「気候リスク管理」の有効性を示す実例（成功事例）を示すため、日本チェーンドラッグストア協会（JACDS）の協力を得て、調査を実施しました。本調査の結果、ドラッグストア産業をはじめ、様々な産業への応用が期待できる成果が得られたのでお知らせします。

本調査により、主に以下のことが明らかとなりました。

- ① ドラッグストア取扱商品の中には一定の気温を超えると販売数が大きく増加し始める品目が多数存在し、その気温や増加量は品目によって特徴がある。
- ② 経口補水液やスポーツドリンクなどの販売数は、熱中症搬送者数の増減と連動する。
- ③ 2週間先までの気温予測は、①や②の関係をもとに事前に対策を検討・実施するのに有効であり、店舗における商品展開や在庫管理に活用できるほか、薬剤師などによるカウンセリングへの利用が期待できる。

別紙に本調査結果のポイントを掲載します。また、全文は、気象庁ホームページの気候リスク管理解説サイト (<http://www.data.jma.go.jp/gmd/risk/>) に掲載します。

問い合わせ先：気象庁 地球環境・海洋部 気候情報課
電話 03-3212-8341（内線 4145）

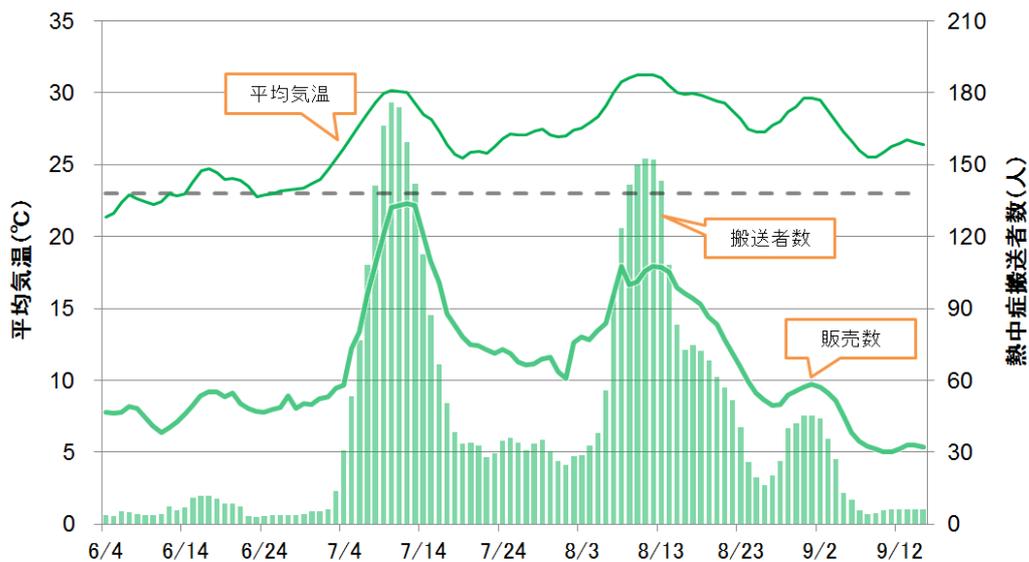
気候情報を活用した気候リスク管理技術に関する調査結果のポイント

○気候リスクの評価（過去の気象データと販売数の関係の分析）

- ① ドラッグストア取扱商品の中には一定の気温を超えると販売数が大きく増加し始める品目が多数存在し、その気温や増加量は品目によって特徴がある（上表）。
- ② 経口補水液やスポーツドリンクなどの販売数は、熱中症搬送者数の増減と連動する（下図）。

気温と販売数の連動期間、販売数が大きく増加し始める気温（基準温度）および基準温度から5℃上昇（下降）時の販売数の増加の目安（東京）

品目	気温との連動期間	基準温度	販売数の増加の目安
日焼け止め	3月中旬～5月下旬	約10℃	5℃上昇で約4.7倍
殺虫剤(ゴキブリ用)	3月中旬～7月上旬	約11℃	5℃上昇で約2.7倍
水虫薬	3月下旬～7月上旬	約13℃	5℃上昇で約1.3倍
殺虫剤(ハエ・蚊用)	4月下旬～6月中旬	約18℃	5℃上昇で約3.2倍
虫さされ薬	5月上旬～7月中旬	約18℃	5℃上昇で約2.6倍
経口補水液	6月上旬～8月下旬	約23℃	5℃上昇で約2.6倍
スポーツドリンク	6月下旬～9月中旬	約25℃	5℃上昇で約1.6倍
総合感冒薬	9月上旬～10月下旬	約25℃	5℃下降で約1.5倍
ハンドクリーム	9月上旬～10月下旬	約25℃	5℃下降で約2.9倍
リップクリーム	9月上旬～10月下旬	約25℃	5℃下降で約1.6倍

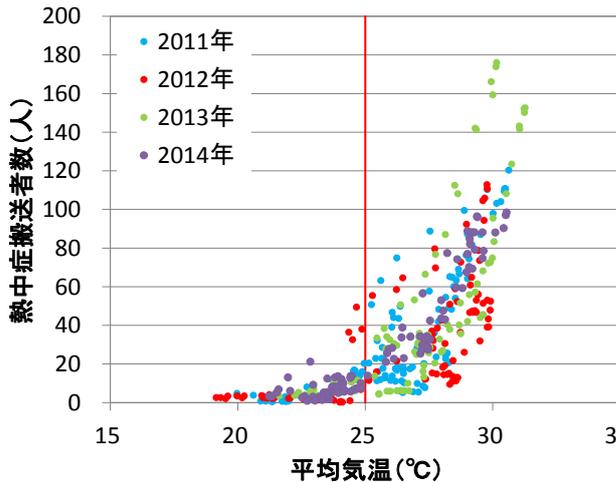


平均気温及び熱中症搬送者数、経口補水液販売数（指数）の推移（東京、2013年）
 期間は2013年6月4日～9月15日。細線は平均気温、太線は経口補水液販売数（指数）、棒グラフは熱中症搬送者数を示す。それぞれ7日間平均している。点線は販売数が大きく増加し始める目安の気温。熱中症搬送者数は消防庁による。

○気候リスクへの対応（2週間先までの気温予測を利用した対策の検討）

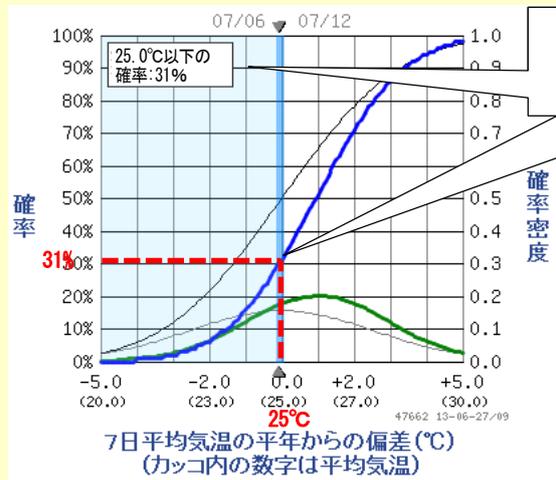
③ 2週間先までの気温予測は、①や②の関係をもとに事前に対策を検討・実施するのに有効であり、店舗における商品展開や在庫管理に活用できるほか、薬剤師などによるカウンセリングへの利用が期待される。

※ ここでは熱中症対策商品（経口補水液やスポーツドリンク）の販売数が伸び、熱中症搬送者も増加し始める（上図）25℃以上の確率（下図）をもとに対策を検討。



平均気温と熱中症搬送者数の関係（東京）
2011年～2014年の各年の6月4日～9月15日の平均気温と熱中症搬送者数の関係を示す。平均気温、熱中症搬送者数は7日間平均値。熱中症搬送者数は消防庁による。

例) 発表日 2013年6月28日（予測対象期間：7月6日～7月12日）



25℃以下の確率は7月6日からの1週間で31%、つまり、25℃を超える確率は69%。

この例では、7月上旬後半には気温が25℃を上回る可能性が約70%と高まる予想。

熱中症対策商品を客の目につきやすい場所に山積みしたり、熱中症対策コーナーを設けたりするなど、店頭での販売促進策を早期に検討、実施することで販売数の増加が期待できる。

また、登録販売者や薬剤師が、来店者に対して熱中症に関する情報提供や相談を行うことで、熱中症の予防に貢献するとともに、熱中症対策商品の販売数の増加に効果を上げることが期待できる。

2013年7月6日～12日の気温確率予測（東京）