好評連載中　女性薬局経営者4人が示す

Woman's Vision（ウーマンズ ヴィジョン）

執筆陣
- ★狭間紀代氏
- 坂口眞弓氏（次回）
- 篠原 久仁子氏
- 佐野恒子氏

ファルメディコ代表取締役会長
一般社団法人日本在宅薬学会理事／薬剤師
狭間紀代

「これからの薬剤師に大きな期待を込めて」
薬剤師歴50余年で感じること

第3回

充実感に満ちた開局薬剤師としてのスタート

漢方相談で深めた地域住民とのつながり

某小学校の校長先生がALS（筋萎縮性側索硬化症）の診断を受けた後、立派なご子息と奥さまが連れ添ってお越しになったり、難しい病気や風邪、腹痛、疳の虫、不妊、うつ病などまさに薬局店頭で漢方を実践しつつ、猛勉強の日が続きました。

息子たちに「おかえり」と言ってあげるための開局だったはずが、それどころではなく、目の回るような忙しさで会話さえできなくなり、夕飯も作れなくなりました。ほとんどの食料品の買い出しは、長男研至の役目でした。私は全く店舗の外に出られない状態でした。息子たちには「かわいそうなことをしたなあ」とつくづく思っています。

漢方セミナー講義で後進を指導する現在

当時、お店を構えていた大阪市平野区には、大成されたお金持ちの韓国人のお客さまが多く、韓国のことわざや二十四節気などを重んじたさまざまな習慣を教えてくださいました。この時、私自身は人の情けを教わりました。

事業をしていた父親、専業主婦の母親の間で気ままに育った私にとって製薬会社研究室勤務の夫の給料は、今思えば「保険」ではないのですが、お金のことを心配せずに無謀な商売に出航しました。

朝6時から夜11時過ぎまで、お風呂屋さんが閉まってから、ゆっくりとくつろぎながらご相談に来られるお客さまもたくさんいらっしゃり、夜も更けてからも本当にてんやわんやでした。

お客さまの笑顔求めて軌道に乗った薬局経営

地域住民は月末給料の方が多く、月末にお客さまが普段の3倍以上になり、とても忙しいので先付け小切手で忙しさをしのいでいました。父親は驚いていましたが、そのくらい忙しかったです。

毎月20日に月末付けの小切手を切っていますと月末に売上高が足りないこともありました。

当時、余剰金のないハザマ薬局では、これと思う品を決めて朝から夜まで売り続けるべく表に出て客引きなどしました。支払いのお金が不足すると気が付いたある月末、T製薬さんが吸入器を販売し始めた頃でしたので、支店長に電話して「近畿地方にあるだけの吸入器を本日中に当店に持って来て！」と頼み、1日で9800円の吸入器を20個完売し、やっと支払いが間に合うというようなこともありました。危ない橋を渡っていたことを思い出し、今考えるとおかしくなります。

1974年からわが国では医薬分業が本格的に始まりましたが、私はそれにほど遠い漢方薬に重きを置き、地域住民に溶け込んだいわゆるOTC薬販売業務をしていました。

真剣勝負のセミナー最終テスト

現在は、薬局の経営管理にコンサルタントが求められるご時世です。しかし、私自身は当時、恐ろしいほどの無鉄砲さで夫の心配はいかばかりであったかと、今思っても申し訳ない気持ちです。

朝6時から夜11時まで店内にはいつもお客さまがいらっしゃり、昼食も夕食も私が取るどころか、子どもの食事の支度をする時間すら作れませんでした。お客さまの滞在時間が長く、その制御をできなかったこともあり、反省しています。と目の前のお客さまを「いかに早くお元気にして差し上げるか」「早くお元気な笑顔を見たい」とただただ喜んでもらえることしか考えずに突進していました。冷静でおとなしいお客さまでいっぱいでした。

試飲してその場で効果を感じ、ご購入していただく。そのお客さまが遠隔地のご親戚や友人にまで口コミで宣伝をしてくださり、地方発送もかなり多くなりました。夏休み、冬休み、ゴールデンウイークも遠くから予約してお越しいただくお客さまでいっぱいでした。

にかくものすごくモノが売れました。

から「漢方薬のハザマ」と言われ始めだしました。その頃からは、販売に夢中で睡眠時間もなくなってきました。

この頃、初めて従業員を雇用しました。大阪医療専門学校出身、和歌山のかわいい新卒女性です。彼女は懸命に手伝ってくれましたが、今のパートナーと違い、まだまだお手伝い事務員でした。それでも、仲良く楽しく仕事をし、今でもお付き合いがあります。

1年ほど経ったあたり

私は、抗結核薬パスの空き缶に、それぞれのお客さまに合う漢方薬エキス散をあらかじめ分包予製してたくさん準備していました。

「この風邪薬Pをお貰い上げいただいておりますが、私が準備した漢方薬の方がよく効くし、食欲も減らないし、眠くならないし、喉も渇かないしね」と強引にお勧めして服用をしてもらいました。

用意した漢方薬エキス散が湿って固まってしまい、捨てたことも多々ありましたが、それでもお客さまの体調が良くなっていただくことしか考えていませんでした。

そんな時、どうしたことでしょう！

はざま・きよ●1965年京都薬科大学卒業、病院薬剤師として就職、67年結婚退職、69年長男・研至氏（ファルメディコ社長／日本在宅薬学会理事長）誕生、71年次男・洋至氏（大阪労災病院糖尿内科部長）誕生。産後、薬局勤務を経て、76年大阪市平野区でハザマ薬局本店を開設、2003年長男狭間研至氏が社長就任、04年法人化しファルメディコに名称変更