

地域住民が育ててくれた1号店と 漢方薬局としての素地 ハザマ薬局40年を振り返って

今回ご登場いただくのは、本誌に連載寄稿いただいている狭間研至氏のご母堂にして、ハザマ薬局の創業者・狭間紀代氏である。同薬局は昨年、創業40周年の節目を迎えた。今号では、開局当時は「薬局事情などまったく知らなかった」という氏が、漢方相談を軸に顧客を獲得してゆき、のちには研至氏の采配で薬剤師の生涯学習の場を形成していった過程を振り返っていただいた。

ハザマ薬局の根幹を形成した “在日のオバちゃんたち”との人情あるやりとり

——1976（昭和51）年に、ハザマ薬局1号店を開局されました（写真1、2）。当時、女手ひとつで事業を起こすのは大変だったのではありませんか？

狭間 起業の動機は、子供が学校から帰ってきたとき、「お帰り」と出迎えてやれる環境で仕事をしたかったからです。

私は、周囲に言われるまま京都薬科大学に進み、卒業後は大学病院に勤めましたが、程なく結婚して家に入りました。当時は「仕事は嫁入り前の腰掛け」といった風潮が強かったからです。けれども私は、薬剤師としての自覚はさほどなかったものの、「働きたい！」という思いが非常に強く、2児をもうけたあとも、何とか仕事を再開できないかと模索しておりました。そんな私に、実母がポロツと言ったのです、「薬局なら、住居に併設して営業できるのでは？」と。私はその言葉に飛びつき、早速、手ごろな物件を見つけて転居・

開局してしまいました。薬局がどんな仕事をする場かよく知りもしなかったのに、無謀としか言いようがありませんね（笑）。

場所は大阪の平野区という、在日の韓国の人たちがたくさん住まう地域でした。言葉や文化が全く違って、正直、「こんな環境でやっていけるのだろうか」とひるみましたが、結果的にはその地で踏ん張ってよかったです。地域の“在日のオバちゃんたち”とのやりとりがなければ、いまの私やハザマ薬局はなかったわけで、「私どもの根幹をつくってくれた」と深く感謝しています。

在日のオバちゃんたちから最も教わったのは「人の情け」です。30歳そこそこの私が、慣れないながらも一生懸命に店を切り盛りするのを見て、彼女らは何かと世話を焼きに店に足を運んでくれました。

また、オバちゃんたちは、二十四節気を大切に、気候や自然に沿った生活をしていました。ですから体の不調についても、「ちょっと風邪気味やから、早よ帰って卵酒飲んで寝るわ」という具合で、自力で治そうとする傾向が強かったですね。そこで私も、一律に市販薬を提供するのではなく、一人ひとりの体質・体調を見ながら漢方薬を勧めるようにしていきました。オバちゃんたちもそんな私の働きかけに対し、「効いた・効かなかった」と忌憚のない評価をしてくれ、非常にありがたかったですね。私はいま、日本在宅薬学会でセミナーを行うなど、人様に漢方を説いていますが、その素地をつくってくれたのは間違いなく、あのオバちゃんたちとのやりとりです。

——ハザマ薬局は地域住民に支えられながら、漢方相

■ファルメディコ株式会社の概要■

1976（昭和51）年、ハザマ薬局を開局。1998（平成10）年、2号店を開局するとともに、組織を法人化。2004（平成16）年には株式会社に組織変更し、社名もファルメディコに。他方、社内的な取り組みであったハザマセミナーも順次拡大し、



▲ハザマ薬局平野センター店

日本在宅薬学会へと昇華させた。2016年6月現在、大阪府内に7店舗、従業員140人（うち医師1人、薬剤師49人）。

■本社：〒530-0041 大阪市北区天神橋1-9-5

■URL：http://www.pharmmedico.com/index.html



談からスタートしたわけですね。

狭間 はい。でも実は、私自身には全然そういう意識はありませんでした。新聞販売所から、「お宅は漢方薬局やる？新聞にチラシを入れれば、来店者がもっと増えるのと違うか？」と言われて、「ああ、ウチは漢方相談薬局やったんか」と(笑)。

そんなのん気者の私でしたが、おかげさまで店はまもなく軌道に乗り、早朝から夜半まで大忙しの状態となりました。そもそも、朝6時半ごろには近所の方々がシャッターを叩くのですよ、「家人の具合が悪い」「風邪をひいた」だのと(笑)。ですから、朝6時には店を開けるようになりました。夕方には、近くにあったシャープ工場の工員さんたちが、帰宅途中にドリンク剤などを求めて行かれます。そして夜は夜で、ご近所さんが銭湯帰りに立ち寄ってくれるので、こちらもそれに合わせ12時頃まで店を開けていました。ですから、早朝、夕刻、夜半と、1日3回のコアタイムがあったこととなります。

そんなふうですから、私自身、化粧する間もなく店



▲写真1 ハザマ薬局1号店の開局当時。近所の子供たちから「黄色いテントのお店」と呼ばれた。(写真1～5：ファルメディコ提供)



▲写真2 開局当時の狭間紀代氏。朝6時ごろから夜12時近くまで店を開け、多忙な毎日だったという。

を開け、一日中、自宅スペースと行ったり来たり。「子供たちを『お帰り』と迎えてやりたい」なんて言っておきながら、夕飯もきちんと用意してやれない毎日で、かわいそうなことをしました。

けれども半面では、来店者を最優先する姿勢を息子たちに見せることができたのは、よかったと思います。いま医師となり、当社の社長となった長男・研至が、「患者さん・お客さんが一番大事」と口癖のように言うのは、そういうハザマ薬局1号店の様子を見て育ったからだと思うからです。

「ハザマ薬局に処方箋を回す勇氣はない」勉強会開催のきっかけは息子の苦言

——1998(平成10)年には、2号店をオープンさせておられますね。

狭間 地元のクリニックから「処方箋の応需を」と声を掛けられ、1号店の近隣に加美南店を開局しました。同年には組織の法人化も行っています。

研至がハザマ薬局にかかわるようになったのもこのころです。加美南店に処方箋を持ち込んだ患者さんが、「病院で『肺が真っ白だ』と言われたが、どういうことか説明してくれ」と言うのです。「肺であれば呼吸器だな」と思い、当時、阪大の附属病院で呼吸器外科に勤務していた研至に電話してみました。すると早速その夜、店に来て薬剤師たちに病理解説をしてくれたのですが、後日、研至から言われたのです。「ハザマ薬局の薬剤師たちは、病理のことを何も知らない。これでは、仮に僕の勤務先のそばにハザマ薬局が開局しても、とても処方箋を回す勇氣を持ってない」と。しかしまた、「スタッフ向けの勉強会を、僕が無料でやろう」とも提案してくれました。そうして始まったのが社内での定期セミナーですが、週1回とはいえず、「平日の夜8時からの勉強会」ということで、スタッフからは大ブーイングでした(笑)。

それでも、日薬の学会でその取り組みを発表したところ、非常に良い反応がありまして、研至も勉強会の意義を確信したようです。同時に、「ハザマ薬局の薬剤師が病理を分かっていないということは、全国各地の薬剤師も分かっていないとい



◀写真3 日本在宅薬学会の漢方セミナーで講師を務める狭間紀代氏。▼写真4 同漢方セミナーの様子。講義は年10回開催される。



▲写真5 日本在宅薬学会 漢方セミナー3期生の修了式にて。3年間で全国に約50人の漢方インストラクターが誕生。

うことだ」と、セミナーを広く一般公開することにしました。それが長らく続いた「ハザマセミナー」です。

蓄積してきた漢方の知識・経験を次世代とシェアするために

——そのハザマセミナーが、日本在宅薬学会の設立へと発展していったわけですね。同会はさまざまな学びの場を提供していますが、先ほどおっしゃったように、先生ご自身も漢方の講座を持っておられますね(写真3、4)。

狭間 はい。私は、故・山本巖先生を師に50年間、漢方と格闘してきました。その知識や経験を、一人で抱え込むのではなく、次世代に伝えるべきではないかと考えたのです。また、西洋薬が主流の昨今ですが、漢方薬の良さを現場の薬剤師に再認識してほしいという思いもありました。

いまの薬剤師は、私の時代に比べはるかに多忙です。分厚いテキストを頭に叩き込まなければ国家試験に通りませんし、入職すれば調剤はもとより直ちに在宅医療への対応も迫られます。薬剤師になりたての数期間は、まさに寝る間もない状態ではないでしょうか。そして、日々の業務に忙殺されるうちに、大学で学んだ漢方の知識はいつの間にか忘れ去ってしまう。非常に残念なことです。

漢方薬の有用性を思い出してほしいですし、いま盛んに言われている「減薬」にも寄与することを知ってほしいと思います。例えば、加齢により体重が5～10kgも減ったおじいちゃん・おばあちゃんには補剤を出し

てみるとか、糖尿病でうっ血も見られる人なら瀉剤の通導散とか、漢方をうまく使って心身のバランスを改善していければ、自然と減薬につながるはずですよ。

私の漢方セミナーは「漢方薬認定講師育成セミナー」と言って、漢方を現場で使うだけでなく、周囲の人に教えられるインストラクターの育成を目指しています。セミナーは年10回ありますが、ありがたいことに、はるばる北海道から飛行機で通ってくださる方もおられ、手応えを感じています。

講義内容については、私はさほど難しい理論を説いているわけではありません。40年の現場経験と「漢方の見立ては、子育てのごとく、患者さんごとに違う」という基本的なことを伝えているだけです。けれども、回を重ねていくうちに受講生は生薬一つひとつに興味を持ち始め、自ら調べるようになっていくものです。当初はどんな講義をしようかとあれこれ悩みましたが、難しいことを述べ立てなくとも、漢方の奥深さや面白さに気付いた受講生は、自然に自学自習を始めるものなのだと、私自身が学ばせていただきました。

セミナーでは、この3年間で全国に約50人の漢方インストラクターが育ちました(写真5)。ですので、私もそろそろ次世代に講師役を任せようと思ひ、次回の第4期セミナーから、彼らの幾人かに講師役をバトンタッチする予定です。これから彼らがどんな講義をしていってくれるか、いまから楽しみにしているところです。

——どうもありがとうございました。次回は、日本在宅薬学会が提起している「パートナー制度」を中心にお話を伺いたいと思います。