

懸場物語



中田社長

中山氏

三枝氏

佐伯氏

嶋崎氏

越 中富山の売薬さん

二百十日の風をおさめ、五穀豊穡を祈る伝統行事として人気の「おわら風の盆」が終わった9月上旬、富山市に廣貫堂産業株式会社（代表取締役社長 中田 秀芳氏）を訪ねた。「海の幸の宝庫」の富山湾から、3,000m級の山岳が連なる立山連峰まで、自然景観に恵まれた富山市は、「越中富山の売薬さん」としても親しまれている。

富山の伝統的産業である家庭用配置薬の販売は、300年前、富山二代藩主前田正甫公が殖産興業の一環として奨励したのが始まりとされている。綱吉將軍へのあいさつで江戸城大広間に控えていた正甫公は、居合わせた岩代三春藩主（現在の福島県）の突然の腹痛に、懐中の「反魂胆」を取り出し服ませると、たちどころに平癒、それを見た諸侯がその薬効の優秀さに驚き、領内での反魂胆販売を依頼したのが、富山売薬の起源といわれている。正甫公は薬草栽培と調薬の奨励を行い、優秀な売薬商人の育成に努め、今日に至る歴史を築き上げた。

道路網も通信手段も整備されていない時代に、領外に出向いて行商する困難さは、想像を絶するものであったが、売薬行商が全国各地に根付いていった理由の一つが、「先用後利」の商法である。先用後利とは「用を先にし」「利を後にする」という意味で、預けた薬のうち使用した分の代金だけを後から請求するという画期的な商法である。医療が普及していない時代、いつ、どのような病気にかかり、どんな薬を使用することになるかわからない中、数種類もの薬を購入し備蓄することは、当時の多くの人には経済的に不可能で

あった。先用後利の売薬は地域の人々にとって理想的なものとなり、同時に売薬商人にとっても、継続的な取引と信頼関係の熟成に結びつくことになった。

売薬業の保護育成のために歴代藩主は「反魂丹役所」を設置していたが、明治維新の廃藩置県により、反魂丹役所が廃止となった。明治9年、これに代わるものとして売薬さんたちの共同出資によって誕生したのが株式会社廣貫堂で、「寒村僻地にまで、広く救療の志を貫通せよ」と教えた、前田正甫公の言葉が社名の由来とされている。

電 脳配置薬「懸場物語」

当日は、中田社長をはじめ、ITソリューション1部の中山 昇部長、同部の三枝 宏次課長、同部の佐伯 俊彦氏、ITソリューション2部兼事務管理部の嶋崎 稔部長に話を伺った。

廣貫堂産業株式会社は、医薬品総合メーカー「廣貫堂」グループの一員としてITソリューション事業、保険代理店事業、出版・広告事業を中心として事業を展開している。特にITソリューション事業においては、廣貫堂で培われた生産・販売・物流・購買・財務システムなど種々の業務ノウハウを生かし、医薬品の卸販売、小売販売に適したシステムをグループ各社へはもちろんのこと、ITの利用を検討の企業へ幅広く販売している。

また、保険代理店事業では、東京海上日動火災保険会社の代理店として、自動車保険や火災保険などの種々の保険サービスを提供し、日々の安心・安全を届けている。そして、出版・広告事業では、各種出版物、



販促品、ホームページ作成などITを活用した多様な形のサービスを展開している。一昨年7月からは、配置薬販売に特化した販売システム「懸場物語」の販売を開始している。

配置薬販売が300年以上にわたって全国各地に根付いた理由の一つが先用後利の商法で、その商法を支えてきたのが「懸場帳」といわれている。配置薬業者が回る地域を「懸場」と呼び、どの家庭にどんな薬がどれだけ預けてあるか、また過去にどういった薬が使用されているかをデータベース化したものが懸場帳である。その中には、得意先の住所や名前、預けている薬の種類、数量、さらにこれまでの服用数と集金高が記録されていて、各家庭の使用歴や服用実績が掌握でき、得意先に適した薬の配置の目安となる上、服用指導や情報提供を行うための指標となっている。いわば、得意先の情報管理と同時にマーケティング・リサーチやアフターケアに、一役買っているのが懸場帳。お客さまとの長い信頼関係の中で築きあげられる懸場帳にちなみ、同社では、新しい配置薬販売システムに「懸場物語」と命名している。

「懸場物語」は、現場で使いやすいさまざまな機能がシステムに組み込まれ、廻商時の作業効率をあげている。また、配置薬はお客さまが薬を使用して初めて売上となるので、お客さま先の薬箱に置いてある薬は在庫として扱うし、営業所や担当者が持っている薬も在庫となるなど、複雑になる在庫の適正化にも配慮している。また、お客さま情報も整理しやすく、製品情報も豊富に搭載でき、お客さまとの会話も弾み、商品売り込みのタイミングも逃さない。また、携帯電話を経由して事務所などのサーバと通信できるよう現在開発中であり、日報や集計処理など、会社に帰社するのと同様な業務が行えるようになっている。

はじまった登録販売者試験

平成21年から施行される改正薬事法により、今まで、薬剤師にしか認められていなかった一般医薬品の販売は、「登録販売者試験」に合格することで、医薬品の一部の販売が認められるようになった。同社では



この試験対策のために、廣貫堂グループ内ですでに提供している「登録販売者e-ラーニングシステム」をインターネット上にも公開した。模擬問題総数935問からシステムがランダムに問題を抽出するので、繰り返し学習でき、問題はすべて解説付きで、間違った問題の解説を見て理解力を高めることができる。また、厚生労働省ガイドライン準拠の出題形式で、本番に近い条件で学習でき、学習履歴・成績履歴を自動記録し、自分の学習状況や弱点を確認できるようになっている。

現在、同社ではグループ全体の物流システムの見直しもやっている。廣貫堂グループでは、強心剤として優れた有効性で親しまれている「六神丸」、動物胆などの生薬を練り合わせた胃腸薬「熊膽圓」、日本で生まれ、日本人の体にマッチした「赤玉はら薬」など古くから全国の家庭の常備薬として愛用されている家庭配置薬をはじめ、医療用医薬品、医薬部外品、医療用具、化粧品、清涼飲料など、人々の健康に寄与できる製品を販売している。販売先は、個人で配置薬を販売している売薬さんから、卸販売業者、ドラッグストアからスーパーなど多岐にわたり、一つの配置薬から、大量の健康飲料まで日々全国へ商品を発送している。個々の商品のニーズにあった、そしてグループ全体の最適化をめざし新物流システムの開発に取り組んでいる。

新しい業務に精力的に取り組まれている皆さんは、「六神丸」や「熊膽圓」などを毎日服用されているようで、これらの和漢薬は、病気になってから服用するだけでなく、毎日飲むことで、血流をよくし、消化・吸収・代謝・排せつなどを助け、病気になりにくい体づくりに大きな効果を発揮すると伺った。ご多忙のところ、終始ご丁寧にご説明いただいた皆さまに、心よりお礼を申し上げますとともに、同社のますますのご発展と皆さまのご活躍を祈念し同社をあとにした。