

# 大和の置き薬

## 大和の置き薬について



あるとホ〜ツとする  
おきぐすり

先程述べた「陀羅尼助」が、日本で最古の売薬であるといわれています。このような優良な製剤が、1250年もの昔に、製造・施薬されていたということは、他に類をみないことです。各寺院で施薬・頒薬を続けている間に、その秘法が寺社以外にも伝わって、大和売薬の基礎となりました。

これらの薬が一般に販売されるようになったのは、吉野朝廷のあった南北朝時代（1336～1392年）以降です。当時、民家にあつては生計を立てるために、「陀羅尼助」に代価を定めて販売するようになりました。

くすりの販売の形態は、江戸時代中期には2種類ありました。一つは「呼立売薬」と称し、露店又は大道において効能を呼び立てる（宣伝する）ものと、もう一つは「御免薬」と称し、奉行の許可を得て店舗において調製・販売し、又は「置き薬」として配置行商を行うものです。その後、徐々に現在のようないちばんばい配置販売の形態をとるようになります。

このように、「奈良のくすり」には神社仏閣から始まる非常に古い歴史があります。当時、他藩への行商には、多くの困難が伴ったようですが、それにも拘わらず成長していきました。現在でも、医薬品販売の重要な一翼を担っています。

それでは、奈良県の配置薬業（置き薬）のプロフィールを見てみましょう。

## せんようこうり 先用後利

まず、配置販売の特徴として今も昔も変わらないことに、「先用後利」という言葉があります。これは、「必要なときに先に薬を使ってもらい、代金は後で使った分だけ請求する」ということを表しています。つまり、各家庭にとっては、一揃いの医薬品が常備する費用は一切かからず、もし使うことがあった場合に限り、その分だけの支払いをするだけでよいということです。

このことは、消費者からすると何でもないことのようにですが、販売する側にとっては、かなりの先ん投資と大きなリスクを余儀なくされるということです。プリペイドカードなど、料金先払いが多い今の時代において、消費者本意の貴重なシステムといえるでしょう。

病院や薬局があまりなかった時代には、人々の健康を守るために大変重要な働きをしました。現在でも、交通等の不便な地域の<sup>こうけん</sup>人々の健康保持に貢献するとともに、便利な生活をしている人々にとっても、心強い救急箱として活躍しています。

そして、「<sup>せんようこうり</sup>先用後利」という精神は、今も変わらず引き継がれています。



先に配達販売業者が医薬品をご家庭にお届けします。



身近に置いて、必要なときにご使用ください。



あとでご使用になった分の医薬品の代金の集金と補充に伺います。

<sup>せんようこうり</sup>先用後利のしくみ（奈良県家庭薬配置商業協同組合提供）

## とくいちょう 得意帳

次に、<sup>はいち</sup>配置に関するもう一つのキーワードを説明しましょう。

それは「<sup>とくいちょう</sup>得意帳」（主に富山では<sup>かげばちょう</sup>懸場帳といいます）というものです。<sup>とくいきゃく</sup>得意客に関する情報を記したデータベースです。

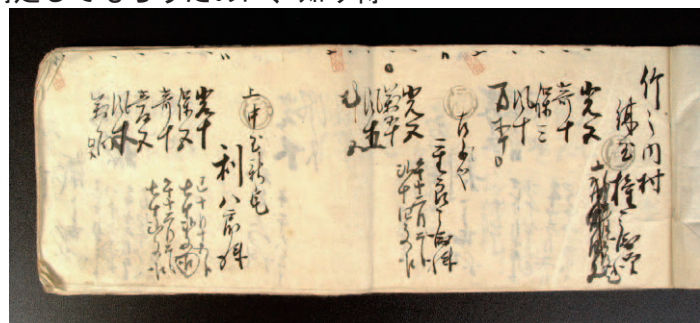
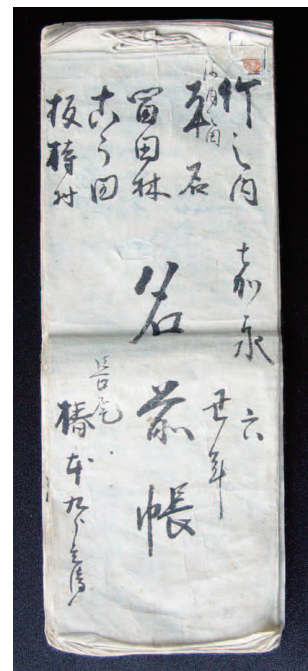
そうすると、個人のプライベートな情報を<sup>えいり</sup>営利のためにやりとりすることをイメージされる方もいるかもしれません。しかし、<sup>とくいちょう</sup>得意帳というものは、そういった性質のもではありません。

<sup>とくいちょう</sup>得意帳というデータベースは、言うなれば心の通ったデータベースです。

<sup>はいちいん</sup>配置員は、薬を置いた各家庭を定期的に訪問し、薬の管理や補充、薬の説明や相談対応を行い、使用された薬の代金を集めます。何度も訪問し、<sup>こきゃく</sup>顧客の健康を親身になって相談対応するうちに、単なる<sup>かおなじ</sup>顔馴染み以上に親しい関係に自然となっていくます。

そうした会話の中から、色々な面で<sup>こきゃく</sup>顧客に満足してもらうために、知り得た情報を事細かく書き記していきます。

このようにして作り上げられていくデータベースであり、もちろん<sup>こきゃく</sup>顧客に内緒で集めた情報ではありませんから、心の通ったものとなるのです。



得意帳（三光丸クスリ資料館提供）

# はいちいん 配置員の生活



行商の旅の携行品（印籠・根付）  
（三光丸クスリ資料館提供）

昭和40年代までは、奈良県出身の配置員が4,000人以上いましたが、その後、各地域での配置員の数も増え、現在は当時の五分の一の人数となっています。奈良県出身の配置員は、自ら全国各地を回商し、1年の多くを地方で過ごす形態で配置販売業を営んでいます。

回商中は、地域ごとに決まった旅館など（定宿）に宿をとり、そこを中心にして得意先を廻ります。また、新しい得意客の開拓も（“新がけ”）とったり、“拡張”とったりします。）定宿からおこなわれます。回商の効率を考えて、得意客が一つの地域に集中するように、隣の家からまた

その隣へと新がけされていきます。

そうして開拓され、定着した得意先は、配置販売のための貴重な財産になります。

そのため、配置員が引退するときには、得意帳とともに、次の配置員に大切に引き継がれていきます。

すでにみたように、配置員は、1年の大部分を仕事先で過ごし、主にお盆と正月に帰宅して、家族との団らんを楽しむ一方、次の回商に備え、薬を仕入れます。そのため、配置員が帰ってきて奈良県に集まるシーズンには、様々な会合がもたれるほか、薬の知識を勉強するための習会が開催されます。

また、奈良県内の製造企業も、この時期に合わせて重点的に生産をします。そのため、お盆前と年末は製造が忙しくなります。また、お盆と正月の時期には配置員の持つ薬の補充や交換（期限の迫ったと新しい薬の交換）の手伝いをすることもあります。



金銀出入帳及び薬種仕入れ帳（三光丸クスリ資料館提供）



# はいちやくぎょう 配置薬業の近代化

## ●販売の組織化

はいちはんばい  
配置販売という一種のぎょうしょう行商が始まった頃は、せんぎょう専業というよりも、比較的余裕のある農家にとっての、のうかんき農閑期の副業的な仕事でした。また現在のような高度な製剤技術がなかった当時は、配置する薬も、手作りのものが多かったようです。そのため、はいち配置販売に従事する者は、製造から販売まで、利益が全て自分のものとなりました。

現在でも、ひとりちょうぬし一人帳主と呼ばれる、個人経営のはいちはんばいぎょうしゃ配置販売業者が多いのですが、こうけいしゃ後継者の問題などから徐々に減少しており、配置販売全体としては苦戦を強いられています。一方、はいちはんばいぎょうしゃ組織的な配置販売業者の中には、事業の拡大をして成長している業者がみられます。また他業種から参入して、業績を伸ばしている会社もあります。

昔ながらの「せんようこうり先用後利」の理念を守りながら、こきやく顧客が望むサービスに対応していくことが、業績を伸ばしているのではないのでしょうか。



奈良の配置薬（奈良県家庭薬配置商業協同組合提供）

## ●はいちやく 配置薬の将来

以上のように、心の通ったコミュニケーションと長い伝統によって培われた置き薬ですが、生産から販売に至るまでの近代化によって、ますますレベルアップしたものとなりつつあります。また、最近では薬事法改正により「とうろくはんばいしゃ登録販売者」が誕生し、医薬品の専門家として配置販売業も新しい時代へ歩んでいます。

人々の健康への関心が高まるなか、セルフメディケーション（自分の健康を自分で管理すること）のにな担い手として、はいちやく配置薬の役割は、今後ますます重要になってくると考えられています。健康で生き甲斐のある社会に向けて、はいちやくぎょうかい奈良県の配置薬業界は、みなさんの健康に役立つために努力を続けています。