



誠心堂薬局——西野 裕一 先生

漢方と鍼灸が 中医学の両輪

【聞き手／猪越 英明】

1987年、千葉県市川市で開局して以来、現在、千葉や東京で漢方相談薬局11店、鍼灸治療院7店、総合相談室3店を展開する誠心堂薬局。薬剤師57名、中医師19名、鍼灸師27名、登録販売者20名を擁する。中医学を中核にすえ、地域に根を張り、漢方相談や鍼灸治療だけでなく、中医学の普及活動に対しても熱心に取り組み、中医学にもとづく薬系漢方と中医鍼灸を実践する一大拠点となっている。「漢方と鍼灸が中医学の両輪」と力を込める西野裕一先生の言葉が力強い。東西薬局代表・猪越英明先生が話をうかがう。(編集部)

薬学に進み漢方専門店で勤める

猪越：本日はお忙しいなかありがとうございます。

まず、西野先生が薬学に進まれた経緯から教えていただけますか？

西野：私は島根県の松江の出身で、父は地元では名の知れた小児科専門の開業医でした。朝は午前6時くらいから患者が並び始め、夜は午後7時まで、一日250人の患者が来ていました。患者の数は地元の日赤病院の外来よりも多かったです。将来は医者になるかと悩んだ時期もありましたが、自宅が2階にあったので、時には夜中の午前2時に患者が来ることがあったりと、そういう様子を見ていたらとてもじゃないけど、そこまで患者を抱え込んでやれる自信が持てませんでした。小児は急変することも多く、ちょっと間違えると死ぬこともあります。

高校は地元の進学校に進みましたが、学業よ

りも生徒会の活動などに力が入っていてあまり学業には興味がありませんでした。幸い北里大学の推薦がいただけたので早々に受験も終わり、とにかく「東京に行きたい」という一心でした。でもいざ上京してみたら、1年生のキャンパスは関東ローム層に覆われた相模大野(神奈川県相模原市)にあって、「ここ、東京じゃねえぞ」って(笑)。

猪越：(北里大学薬学部は)1年目は相模原で、2年目から白金のキャンパスですよ。

西野：当時は白金キャンパスもキャンパスらしくなく、テニスコート一面くらいの広さしかなくて、東洋医学総合研究所と一緒になんですよね。その時に漢方の研究所があることを知りましたが、その頃は漢方に興味があったわけではありません。

学生時代は薬学に対しても高いモチベーションを持っていたわけではありませんでした。就

Profile 西野 裕一 (にしの・ゆういち)

1957年生まれ、島根県出身。(株)誠心堂薬局 代表取締役、薬剤師・鍼灸師・国際中醫師認定A級、日本中医学会理事。北里大学薬学部薬学科卒業。東京医療福祉専門学校鍼灸科卒業。1987年千葉県市川市に誠心堂薬局を開局。漢方と鍼灸を組み合わせた「誠心堂式三焦調整法」を独自に開発。不妊治療やアトピー性皮膚炎の治療で多くの症例を持つ。漢方や鍼灸をはじめとする中医学の有用性の啓蒙・普及活動に努めている。著書に『漢方スキンケアで、かゆみ、カサカサ、ジュクジュクが消えた！一皮膚の保護・保湿成分「セラミド」を強化すればアトピーは良くなる！』（現代書林・2002年）、『中医美容・美肌ハンドブック』（ごま書房・2005年）、『からだにやさしい わたしが元気になる 漢方の力』（グラフ社・2010年）など。

職では日赤病院から内定をもらっていたのですが、4年生の夏に研修へ行ったときに薬局長の愚痴がひどくて、12月に内定を断りました。「日赤の内定を蹴るってどういうことだ、二度と入れねえぞ」ってえらく怒られました（笑）。それから急遽、就職先探しです。ドラッグストアへは行きたくなくて、結局、就職したのが漢方専門店の薬日本堂でした。

猪越：なぜ漢方専門店だったのですか？

西野：自分自身がアレルギー性鼻炎だったので鼻炎薬を飲んでいたのですが、大学の近くにあった薬局で小青竜湯を出してもらったらすぐよく効きました。この時に「漢方って効くな」という出会いがありましたが、相性がよかったですよね。どうせやるなら調剤薬局のように「粹のなか」でやるのではなく、自分の想像力やがんばりで患者さんに活かしたいという思いで、漢方の世界に入ってみようと思っていたら、たまたま募集していたのが薬日本堂でした。

猪越：その時から将来自分で店をつくらうと考えていたのですか？

西野：そんな考えはまったくなくて、勤め人で終わろうと思っていました。

猪越：確か1年で店長をされていますね。どこのお店でしたか？

西野：浅草橋（台東区）の店舗です。6坪くらいしかない小さな店でした。浅草橋は下町なので言葉がきつくて、最初は「あんた商売人に商売するつもりなのか」って、疑うようにいろん

なことを言われました。でも口は悪いけれど顧客になっていただけて、徐々に相談が面白いと思うようになりました。店の売上もそれまでの倍以上に伸ばしました。

猪越：売上が伸びた要因はどんなところだったのでしょうか？

西野：それはお店にこだわりを持ったことですね。もともと石の床と素人が塗ったようなペンキの壁で、たぶんいままら許可が下りないでしょうけれど、天井の高さも2メートルくらいしかないようなところでした。そこに床材を張ったり柵にクロスを貼ったりして、とにかくお客様を迎え入れたときの空間を居心地のいいものにしようと考えました。贅沢にはできないし、自分で買ってきたものを素人が貼り付けるわけですから限界はあります。でも来られた方を大切にしていける、という思いだけはありました。たぶんそれがいまのうちの社是にもつながっていくのだらうと思います。とにかく丁寧に、自分のできることであればどんなことでもやってあげよう、帰るときには喜んで帰ってもらおうと。本当に些細なことですが、そんな熱意がたぶんお客様には伝わったのだらうと思います。

猪越：お客様の層としてはどんな感じでしたか？

西野：地元の方が多かったかもしれません。問屋街のおじいちゃん、おばあちゃん。郵便局員や警察のお巡りさんなんかも来られていました。冷やかし半分で来る人もいましたが、とにかく

誠心誠意取り組みました。

独立。そして地域のナンバーワンをめざす

猪越：その浅草橋のお店にはどのくらい居たのですか？

西野：そこには1年半くらい居て、その後、日本橋店の店長をやったり、本部の通販部に移って最後は辞めました。結局、薬日本堂に居たのは6年間でした。実のところ辞めるつもりはなかったのですが、会社の方針と自分の方針にだいぶズレが生じてきました。私は漢方を好きになって、漢方を純粋にやりたいという思いが強くなっていったのですが、会社は少し違う方向にいく感じだったので、「それだったら自分でやるしかない」と、行徳（千葉県市川市）で開業しました。いまから34年前の29歳のときです。

行徳にしたのは、隣駅の原木中山という所に住んでいたの、買い物などではいつも行徳に行っていて、便利な所だと思っていたからです。でも当時の行徳は地場の薬局が強く、ここに進出したドラッグストアも相当潰れていましたし、大手も撤退するほど競争が激しい所でした。

猪越：そこでは漢方一本だったのですか？

西野：当初はお金がほとんどなくて、国民金融公庫からお金を借りたのですが、家賃と保証金と内装でほとんど使い切ってしまいました。だから合羽橋商店街やディスカウントストアでスチール棚を調達したりして、本当にたいへんでした。そのため、漢方専門でやりたかったのですが、雑貨を置くくらいしかできませんでした。雑貨が9割、OTCが1割くらいだったでしょうか。地元では「オムツの誠心堂」と言われていました。実はこれには戦略があって、まず「地域のナンバーワンになる」という目標がありました。何でも構わないので、とにかく地域で認められなければ、「こんな店なくても構わない」と言われてしまいますからね。お金はない、知名度もないという状態で何ができるのかを考えました。その頃、雑貨を安く仕入れてい

るドラッグストアの友人が埼玉に居たので、安く仕入れたと聞くと夜中にバンで飛んで行って現金で分けてもらってました。そうして仕入れた雑貨を特売の値段にして売るのが、なかでも一番強かったのがオムツでした。もちろんいろんな種類は買えないので、人気のある一品目だけを現金で買わせてもらって、それを原価で売るという感じでした。そのうちに少しずつ問屋の仕入れ値も下がってきたので問屋で仕入れるようになりましたが、当時は隣町から買いに来る人がいるほど「オムツの誠心堂」として有名でした。

猪越：それがどのくらい続くのですか？

西野：それが1年半くらい続きました。そのうちにだんだんと医薬品も売れるようになってきましたが、雑貨はほとんど原価か赤字でした。とにかくこの1年半の間、朝は午前7時から夜は早くて午前0時、遅くなると午前2時まで休まず働きました。店が8坪しかなかったのですが、店頭で雑貨を陳列するだけで2～3時間かかりました。片付けるのにまた同じくらいかかります。その他に夜にポスティングをしたり、店の前を通る人の顔と名前をぜんぶ覚えて声をかけたりと、とにかくあの頃は失うものは何もなかったから、何でもやりました。

猪越：それからどんな展開になっていくのですか？

西野：ドラッグストアをやりながら相談もして特売もやるのですから、パートを雇い入れても間に合わなくて、店頭の品数を減らすことにしました。でもそれまで150～170人いた客数を100人まで落とすというのは勇気が要りましたね。

それからはだんだんと相談を優先するようになり、相談コーナーをつくったり待合をつくって座れるようにしたりしていきました。その頃はゼリア新薬の滋養強壮保健剤を関東地区一売ったりしましたが、とにかく一個でいいからナンバーワンになる、そういう戦略でした。ランチェスターの弱者の戦略ですよ。

症例①◆— 後頭部のしびれ・不安感が2年間

20歳，男性，やや肥満体質。

受験のための公開模試直後に首を上にあげたら，手のしびれや後頭部のしびれを感じ救急車で搬送された。病院でCT等の検査を受けたが異常は見つからず経過観察となった。その後も下を向くと症状が再発することもあり都内の脳神経センター病院でストレートネックと自律神経失調との診断を受け，投薬治療（抗不安薬・筋弛緩薬・ビタミンB1・12剤）にて症状は緩和した。しかし，大学受験後に再発して症状が軽減しないため当薬局にて相談，投薬となった。

問診：疲れやすい，肩こり，時に不安感や動悸を感じる。食欲正常・大便やや軟。

舌診：舌尖紅・苔白膩

脈診：沈滑

弁証：痰鬱気滯・心神不寧

治則：化痰疏肝・安神

方剤：温胆湯加減

温胆湯（煎薬）・柴胡加竜骨牡蛎湯（煎薬）

経過：服用後2週間で症状は軽減し，3カ月処方調整して全快したと報告があった。

目先の利益を追わずに王道で

猪越：そこから店舗を増やしていくわけですか？

西野：ええ，そこである程度自信が付いたこともあって，南行徳^{みなみぎょうとく}（千葉県市川市）の駅前のビルに漢方専門店を出しました。家賃も保証金も高額で，清水の舞台から飛び降りる覚悟でした。

猪越：いまの本店ですね。それがいつ頃のことですか？

西野：平成元年（1989年）ですからいまから31年くらい前です。この時によりやく念願だった漢方専門店を開きました。

猪越：その時にはどんな戦略があったのですか？

西野：本当は戦略を持ってやればよかったのですが，この時は出したいが一心で，戦略は何もありませんでした。最初の店である程度稼げていたので，このくらいの家賃は払えるだろうと楽観して始めたのですが，これが甘すぎましたね。最初の店は勤めていたパートの方を店長にして，そこにお客様を残して，こちらでは新規でお客様を取ろうと始めたのですが，当初は客数が少なく心が揺らぎました。「今日も一日売上がゼロだった」というのが続くと不安に怯えるわけです。でも目先の利益を上げようといった邪心が出てくると，結局はそれがお客様には

伝わるのですね。

だからその時にいまの経営理念をつくりました。それは，「よりよい商品の提供によって健康で豊かな生活の向上に貢献する」「より優れた知識の向上によって地域社会の健康管理に貢献する」「より優れた人格の向上によって人に優しい地域社会の構築に貢献する」「地域に貢献することで会社を発展させ自己の成長と人生の充実を達成する」といったことで，これらを自分のなかに叩き込んでいきました。目先の利益を追わずに，とにかく王道でやろう，それでダメだったら田舎に帰ろう。そういう感じでしたね。

猪越：それが上手くまわっていくのにはどのくらいかかりましたか？

西野：1年以上はかかりました。やはり目先の利益を追っているときには顧客化が進みません。売りつけてしまっていたり，きっと何かしているのですね。王道でやっていくことでいいお客様が残るようになりました。

猪越：その頃，どんな方が来られることが多かったのですか？

西野：不安感がつよい，更年期といった自律神経失調症のような患者様が多かったです。アトピー性皮膚炎の方も来られましたが，その頃はまだ，これだったら治せるといった強い自信が

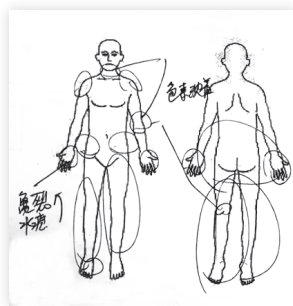
症例②◆— 小児からのアトピー性皮膚炎

17歳，女性，学生，やや細身。

小児からアトピー性皮膚炎があり皮膚科での治療を継続するも，増悪と緩解を繰り返し全身に慢性湿疹がある。

初診時は図の箇所に湿疹（苔癬化・落屑・紅斑・褐色の色素沈着・掻爬痕・血痂・瘙痒感）。乾燥性が強く赤味があり，かゆみが強く夜間に何度もかゆみで起きてしまう。手掌・手指には水疱・亀裂面糜爛面もある。

大学受験のためストレスもかかり，特にこの3カ月はかゆみが増している。皮膚科での治療は外用薬が中心であるが，本人の希望もあり基本的にステロイド外用剤は使用せず，保湿剤（ヒルドイドソフト軟膏）とプロペトを中心にケアしている。



問診：食欲正常，大便正常，小便1日3回，尿色黄色。月経周期正常，PMS（－），月経と皮膚の増悪とは関係がない。

舌診：舌尖紅・苔やや黄膩

脈診：脈弦やや数

弁証：血熱湿熱

治則：清熱涼血利湿・祛風止痒（血熱＞湿熱）・安眠

方剤：温清飲加減

温清飲（煎薬）・消風散（煎薬）……祛風止痒

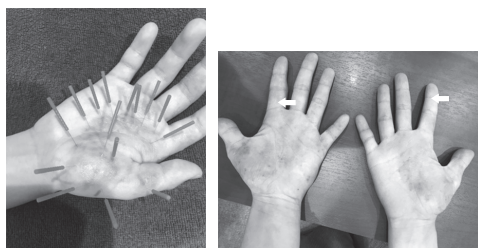
隔日で竜胆瀉肝湯（煎薬）を併用

夜交藤3g……安眠止痒

鍼灸：清熱止痒・安神安眠

上星・内関・曲池・合谷・天枢・足三里・陰陵泉・三陰交・太衝・肝俞・脾俞・委中

局所：清熱止痒 囲刺法（①施術前 ②施術後2週間）



①

②

経過：治療後1カ月で落屑・痒み・紅斑症状は軽減した。苔癬化局面は3カ月頃から徐々に軽減して色素沈着も軽くなっている。ただし気温の変化やストレスがかかると悪化することがある。患者は受験のためフルートの演奏を常にしており手の刺激が常にある。このため手掌の皮疹部分に囲刺法で刺針して2週間で軽減している。

あったわけではありません。やれることは、「心の面で支えてあげて，その人と一緒にその病気を乗り越えていく」ということでしたから，店としては心の面を強く打ち出しました。

猪越：本店の次は，どこに店舗をだされたのでしたか？

西野：本店の次は浦安です。こちらは30坪くらいのドラッグストアでしたが，この店は戦略的にやりました。とにかく漢方で名前を売って

いかないといけないわけですが，まだ漢方でやれるだけの人材がいませんでした。私自身もそれなりに相談数はこなしてきましたが，飛び抜けた知識があったわけではありません。そこで，ドラッグストアの中に中華料理屋のような雰囲気的空間をつくって，ドラッグストアだと思って入ったら，「なんだここ!？」と印象づけるようにしました。そして一般のドラッグストアの店員よりうちの店員のほうが漢方には詳しいは

症例③◆一不妊症（第1子希望） 治療3年間

41歳，女性，医療職管理者，肥満。

結婚2年目，夫婦生活を繰り返すも妊娠できないため生殖医療機関で体外受精をX年6月より3回実施するも，良い卵子が取れないため漢方薬服用のために来局した。

問診：初潮10歳，28日周期で月経は5日間（いままで妊娠・流産・出産の経験はない）。PMSはイライラ感・過食傾向・過敏性結腸症状がでる。月経痛が強い（D1～2，ロキソニン1日2回～3回服用でコントロールできる），経血量は普通・色は暗・塊が多い。

普段から仕事量が多く疲れが抜けない。夜間に体がほてり寝汗が出る。肩こりがひどい。普段はのぼせや冷え性は感じない。小便は正常，大便はストレス時や月経前には過敏症になり便秘と軟便を繰り返す。

婦人科検査：ホルモン検査では一般検査は異常なし，卵管も正常，AMHは40歳年齢相応である。基礎体温も二相性で排卵期も14日である。

夫も精液検査では特に問題はない。

生殖医療機関でアンタゴニスト法で刺激するも3回採卵したが，最大4個採卵（最少1個）

で受精も1個しかできず初期胚にて移植をしたが結果がでない。

舌診：暗・辺が特に紫

脈診：沈滑（両尺は弱）

弁証：肝鬱瘀血・腎虚不妊

治則：疏肝活血・補腎

方剤：芍帰調血飲加減

祛瘀生新の考えのもと，基本は活血を中心にして補腎をあわせて行う。

芍帰調血飲第一加減（煎薬）・牛車腎気丸（煎薬）

亀鹿二仙丸（1日2回，1回6粒）……補腎補助

鍼灸：三焦調整針法（中焦阻滞・下焦邪実）

寸6・2寸を使用（30番針）。2週間1回施術。

上焦：上星・前頂・風池・心俞・肩井・合谷

中焦：中脘・天枢・膈俞・肝俞・脾俞・内関・

足三里・陰陵泉・太衝

下焦：腎俞・次髎・秩辺・関元・子宮・三陰

交・太溪

経過：同治療の加減をしながら経過観察6カ月後に自然妊娠した。

ずだからそこで勝負しよう。

猪越：漢方のOTCなども結構置いてあったのですね。

西野：基本的には一元製薬のもので，他には粉と煎じ薬です。

猪越：その後の展開はどうなりましたか？

西野：ドラッグのほうはかなり売上がよく，一時，ドラッグが誠心堂のイメージになりかけました。でも「そっちの方向じゃない」と，行徳と新浦安の駅前に漢方専門店をつくりました。半径2キロのエリアに4～5軒だして「誠心堂は漢方専門店」というイメージをつくっていきました。

猪越：それだけのお店を先生がまわっていたのですか？ それとも人に任せていたのですか？

西野：いまでも基本的に同じですが，立ち上げのときは必ず自分が入ります。自分の肌感覚を大事にしていて，出店する場所も不動産屋には頼らず自分で調べて探します。基本的に店はほとんど任せていますが，やはりお客様に対する思いは大切ですから，初心を忘れないためにも必ず店には出ています。本社には2日でて，それ以外は現場です。やはりお客様の生の声を聞くというのは重要です。

鍼灸院を開設 鍼と漢方が中医学の両輪

猪越：鍼灸院を開設するようになったのはどのくらい前からですか？ そのきっかけは？

西野：10年くらい前からです。きっかけはアトピー性皮膚炎の治療でした。

楊達先生（中国出身の中医師。専門は中医皮膚科）の勉強会に出ささせていただいたりして、アトピーの治療には手応えを感じていました。しかし湿熱の治療をするときにどうしても脾胃に負担がかかるため、その辺りを調整してあげないと上手くいかないケースがあり、もう少しクリアにできないものかと考えていたときに、ちょうど関口善太先生（世田谷区・中醫堂）に出会う機会がありました。お話を聞いて、鍼は清熱のコントロールが楽にできるということを知ったので、鍼灸を導入してみたら、確かに鍼の清熱効果は強く、アトピーのコントロールも楽にできるようになりました。それに鍼であれば安神効果もあり、痒みも瞬時に押さえることができます。ただ、「攻めた治療」をしないと難しいこともあり、もっと攻めるように言っても鍼灸師が恐がってなかなか打てなかったりするのですね。とはいえ免許のない私が鍼をするわけにはいかず、しょうがないので49歳から鍼灸学校に通い始めました。

猪越：そうだったのですね。

西野：卒業後、15人いた同期生のうち半数の7人がうちの会社に入りました。ですからすぐに3軒の鍼灸院が建ちました（笑）。

猪越：それはアトピー治療を専門にしたものですか？

西野：いや、「肩こり、腰痛の誠心堂」という感じでした。実は鍼灸師は学校を卒業して資格を取っても、その後も鍼を打っているのは10人中1人か2人しかいません。鍼を生業にしたいと思っていてもマッサージをやらされたりして、実践する場が与えられていないのですね。だから鍼が打てる場をつくってあげないといけないという思いもありました。

猪越：とはいうものの、学校で習うのは実践的な鍼ではないですよね。

西野：ましてや、いまは圧倒的に座学のほうに比重があって、実技をほとんどやらなくなってい



ます。中国鍼を打ったこともありませんから、まったく使い物になりません。だから卒業教育は必要で、うちでは入社前に研修を受けさせます。また社員の家族を打たせるのですが、アンケートを取って「有料で5千円払ってもいい」と思う人が連続7人出るまで打たせます。そうするとだいたい100人くらいは打つことになります。

はっきり言ってこれでは学校ですよ。だから鍼灸院はまったく儲かりません。ただ私自身は「漢方と鍼灸が中医学の両輪」という考えを持っているので、現在の方向性を変える気はありませんが。

猪越：漢方と鍼灸を両方するメリットはどこにありますか？

西野：いろんなメリットがあります。単純に同じ病気を、漢方だけ、鍼だけ、両方のいずれが症状のコントロールや患者様の満足度を早く上げられるかということですね。費用の面を別にすれば、誰が考えても単独より併用のほうがいいに決まっています。ですから漢方と鍼を併用するのは患者様にとって必ずメリットがあります。

猪越：先ほどのアトピーに対しても併用のメリットがあると思いますが、他にはどんなものがありますか？

西野：婦人科疾患や、自律神経系、生活習慣病などもメリットがありますし、局所に対する治療や痔証はもちろん、五官病に対しても眼窩鍼のように眼に打つ鍼、耳に対する治療、味覚障害、知覚過敏などは、鍼と併用したほうがいいです。適応にならないものはないのではないのでしょうか。

猪越：併用の割合はどうなっていますか？

西野：店舗にもよりますが、だいたい6割くらいが併用でしょうか。うちでは併用するようにオススメしていますからね。でも漢方が嫌いという人、錠剤だったらいいという人、医者から漢方薬をもらっているという人もいらっしゃいます。逆に鍼が苦手という人もいらっしゃいます。

猪越：鍼は中国鍼を使っているのですか？

西野：うちのスタッフには最初に一番打ちにくい鍼からやるように言っています。打ち方が下手だと中国鍼が一番痛いわけですから、まずは全員に中国鍼でしか打たせず、それが打てるようになってから和鍼を使ってもいいと。もちろん実際の臨床では患者様に合わせて使い分けることが多いですが、研修では基本的に中国鍼を使います。私自身は余程のことがないかぎり中国鍼です。

中国鍼は鍼管を使わずツボを直接見ながら打ちますが、和鍼の場合はだいたい鍼管を使って打ちます。でも鍼管は筒状で空洞に遊びがあるので、いくら鍼管をツボに合わせていてもズレが生じてしまうのですね。また鍼管を使って打ち込んでしまうと、打ったときの感触もわかりません。手技をする際にも中国鍼のほうが有利ですし、鍼のよさを引き出すのであれば中国鍼のほうがいいと思います。もちろん術者の腕にもよりますが、腕のいい人の鍼はそれほど痛くありません。

中医学の学び方

猪越：最初に就職された漢方専門店で漢方について学ばれたと思いますが、中医学はどんなふうに勉強してこられたのですか？

西野：最初にお世話になったのは田村哲彦先生（市川市・タムラ薬局）です。市川の勉強会に出させていただいて、いろいろと教えていただきました。あと陣内秀喜先生にもお会いしてお世話になりました。雞林東医学院の梁哲周先生ともお会いしてお話を伺う機会をいただいたこ

とがありとても漢方薬の奥深さを感じました。30年前はまだ中医学のはしりの頃で、中医学についてよくわからないまま勉強会に出ていましたが、壘東書店や燎原書店で中医学の本を教えてください、主に独学で学んでいきました。

猪越：スタッフの方に勧められている本はありますか？

西野：会社では指定図書があるので、スタッフにはそれを購入してもらっていますが、武藤勝俊先生や関口善太先生、その他、楊敏（高橋楊子）先生など中医の先生方にも教えてもらっています。

基礎の部分は自分で本を読んでも学べると思います。でもまったく素養がない人にとっては基礎的な導入は必要かもしれません。そこでいまは1年目の人を対象に『医学生のための漢方医学』（東洋学術出版社）を1年間かけて学ぶようにしています。

猪越：それは本の内容を講義するのですか？

西野：うちの場合は授業に入る前にまず予習をさせます。そして試験をして、わからなかったことだけを質問させ、それに関連することを講義するというスタイルです。待っている授業ではなく参加型ですね。その他には叢法滋先生の『定性・定位から学ぶ中医症例集』（東洋学術出版社）を整理させたりします。

猪越：鍼灸師の方たちはどうされているのですか？

西野：鍼灸師は実技が中心になります。以前は「李世珍の鍼」をやっていました。それは教わっていた関口善太先生がそのスタイルだったこともありますし、鍼薬同効の考え方も合っていました。ただ、その考え方は、南陽（中国・河南省）という貧しく薬がなかなか買えないようなエリアだから有用だったということもあります。でも30分も補法の手技を続けるのは疲れますし、漢方薬も使える日本の現状なら、類似した補中益気方（合谷・足三里）を使わなくても補中益気湯を与えられますから、鍼薬同効の必要性がどこまであるのかは疑問です。むしろ

ろ中医学のオーソドックスな弁証論治を中心にした配穴を使えるようにするほうが、漢方とのコラボレーションを行ううえでは重要になるのではないかと思います。

うちでは漢方薬でも鍼灸でも同じ症例を使って検討させます。定位定性をどう考え、どういう弁証をたてるのか。そして重要なのは弁証と論治の一致で、つまり弁証結果と治療方剤が一致しているかどうか、弁証結果と施術する配穴・手技が一致しているかどうかです。そうしないとPDCA (Plan [計画]・Do [実行]・Check [評価]・Action [改善]) が上手くまわっていかずスキルが上がっていきません。

実際、2～3年に1回くらい鍼を打たせてみるのですが、3年くらいするとだんだんと我流のツボになっていきます。鍼は自分なりの対処療法でできてしまう部分もあるので、弁証論治は面倒だからと阿是穴を適当に使ったりしているのですね。でも阿是穴を使いだすと配穴のうち何が主で何が従なのかがわからなくなってしまいます。やはり弁証論治はきちんとしないとイケません。

不妊症の治療 三焦調整法

猪越：個人的に好きな中成薬というのはありますか？

西野：私は婦人科疾患をみることが多いので、芎帰調血飲第一加減や血府逐瘀丸といった活血系の処方が好きです。特に血府逐瘀丸は処方の考え方が本当に素晴らしい。処方構成は桃紅四物湯と四逆散の加減ですが、瘀血の病態に対して、どうすれば瘀血を回せるのかという点では「気は血の帥」の考え方が、養血・活血の部分では四物湯の考え方が含まれていて、非常に使いやすい処方だと思います。

芎帰調血飲第一加減は賛否両論あるとは思いますが、私自身は着床障害に対して補腎薬と一緒にファーストチョイスで使っています。ある程度心拍が出てくるまで使うのが基本的な考え

方です。個人的には現代の不妊症の着床の問題には瘀血のかかわりが大きいと考えています。

猪越：婦人科疾患では不妊症の方をみる人が多いのですか？

西野：他の先生方は雑病が多いようですが、私自身は打ち出し方の関係もあって不妊症の方が多いです。もちろん、誠心堂として不妊症を打ち出してはいますが、地域密着でやっているので、月経不順や妊活前の患者様も結構いらっしゃいます。妊活後、更年期の患者様も多いですね。その他には自律神経系も多いでしょうか。また鍼もオススメしているので痺証の方も多いです。

猪越：不妊症の方にも鍼を打ちますか？

西野：私はほとんどすべてに鍼をします。うちでは「三焦調整法」という独自に考え出した方法を使います。現代の不妊は心腎の交通の不調が大きなポイントになっています。一般に心腎不交といえば心火旺盛と腎陰虚の組み合わせが多いですが、心腎不交に用いられる交泰丸、天王補心丹、黄連阿膠湯のそれぞれの構成を見てみると、どちらかといえば天王補心丹は心血虚型、黄連と肉桂の組み合わせの交泰丸は心火型、黄連阿膠湯は腎陰虚型と、ひとくちに心腎不交といってもいろんなパターンがあることがわかります。実際、不妊では上焦・中焦・下焦の交通が不調になっており、中焦では肝気の調整が上手くいかなかったり、脾胃の問題があったりします。上焦では心陰あるいは心火、下焦では腎陰あるいは腎陽に何らかの不調があり、心腎、あるいは上焦と下焦の交通が上手くいっていません。これをストローで見立ててみると、ストローで水を吸い上げて上の穴を指で押さえると水は下に落ちないですね。この詰まりがストローの上にあるか真ん中にあるかは別にして、どこかに詰まりがあると水は降りてきません。いわばこの滞りを鍼灸で調整していくのが三焦調整法です。

猪越：その気づきはご自身で発想されたのですか？

西野：そうです。ヒントになったのが紫石英です。紫石英は心火旺あるいは心肝火旺といった心熱にも、腎陽虚にも使います。つまり安神と一緒に腎陽を温めるという上焦と下焦の交通を整える心腎不交のものに使えます。実際、上海の先生方は紫石英を着床障害によく使っています。また上海では五霊脂や蒲黄といった活血薬もよく使われるのですが、妊活、特に着床障害に関して活血は不可欠な方法だと思います。

猪越：やり方は個々の患者で変えているのですか？

西野：三焦調整法は配穴も手技も決まっています。配穴一覧表をご覧ください（表）。私の場合、湯液から鍼灸に入ったので、鍼灸の配穴も湯液の考え方を参考にしています。たとえば鍼の疏肝理気であれば柴胡や枳実だけでも構いませんが、方剤の場合、疏肝理気に用いる四逆散では芍薬と甘草といった柔肝薬を配合しますね。つまり湯液なら「瀉しながら補う」といった格好になります。でも鍼灸ではあまりそういう考え方はしません。一穴が一つの治療といいますか、原穴を平補平瀉することによって上手く調整されていくという考え方ですよね。三焦調整法は湯液的に考えて配穴しており、後は患者に依じて補と瀉を微調整したり、上と下を微調整してあげます。

猪越：補腎薬はどんなものを使っているのですか？

西野：補腎薬は亀鹿二仙丸やプラセンタなどをよく使います。

猪越：腎陽を補うことはあまり意識しませんか？

西野：基本的にはやりません。強いていえば、明らかに腎陽虚があれば海馬補腎丸の類を使うことがあるでしょうか。

鍼では督脈通陽法という督脈を通すやり方を三焦調整法と合わせて用います。たとえば霊台や至陽と、筋縮、命門に灸頭鍼をして、さらに隔物灸をして督脈上の陽気を通します。甲状腺機能低下症の患者で基礎体温が35度台の方がいますが、実際に督脈を通陽することで36.2～

三焦調整鍼法の配穴

	前面	後面
頭部	上星・頤会・前頂・百会	天柱 風池
体幹	中脘 天枢 関元 水道・子宮	肩井 肩中俞 天宗 心俞 肝俞 脾俞 腎俞 大腸俞 次膠 秩辺
腕	内関 合谷	外関
下肢	足三里 陰陵泉 三陰交 太衝	陽陵泉 承筋 太溪

3度まで上がってきたりすることがあります。督脈通陽法は自分が持っている陽気をめぐらせてあげるという考え方です。先ほどの三焦調整法でも、自分の心陽（君火）を腎陽にもって行って腎を温め、腎陰を上にあげて心を潤してあげますが、自分の体の中の偏在を調整していくというのがその役割です。

ですからどうしても足りない陽気だけを（外から）補ってあげればよいのではないかと思います。

猪越：なるほど。逆に陰を補うのは鍼灸だと難しくはないですか？

西野：そうですね。でも私個人の考えですが、基本的に任脈系のものは陰をある程度調整するのではないかと考えているので、任脈上に温灸をしてあげることが陰を増やすことにつながると思っています。もちろん鍼によって直接、ものを増やすことは難しいのですが、食べ物やそうしたやり方によって陰を増やすような状況に身体を変えていき、さらに瓊玉膏や六味丸加減

といった滋陰薬の類で補っていく感じになるでしょう。

これからの夢は中医学の啓蒙

猪越：これから薬局や鍼灸院をこうしていきたいという先生の夢を聞かせてください。

西野：誠心堂薬局としては、私もあと7年ほどで70歳になるので、その頃には引退して息子やいま居る社員にぜんぶ引き継ぐつもりでいます。店は地域や世の中から必要とされれば存続でき、必要とされなければ存続できないということですから、この先は次の人たちが肌感覚でお客様のことを感じながらどうやっていくかだと思います。

私自身の夢は中医学の啓蒙です。中医学の認知度がなかなか上がらないので、できるだけ中医学を広めていきたいという思いがあります。特に日本では資格制度が違うこともあって中医学の認知度がなかなか広がらないのですが、「中医学は漢方と鍼灸が両輪の医学である」ということをしっかり啓蒙していきたいです。

漢方も鍼灸も小さな世界ですが、鍼灸の先生方と漢方の先生方とで協力しあっていけるような場をつくっていききたいですね。

「薬局は薬局として社会貢献していけばいい」という声がありますが、もう少し臨床の場でも社会貢献していけることを、地域の先生方と連携しながら症例をどんどん発表することによって見せていきたいですね。

昔は医師会に対して気を使うことがあったのかもしれませんが、薬剤師も自分たちの意見を言っていと思うのです。医薬分業が進んだためかえって遠慮があるのかもしれませんが、医師と薬剤師が力を合わせていい症例をつくっていくというスタンスがあってもいいと思うのです。その意味では日本中医学会は医薬の垣根がありませんから、この場所をもっとうまく使えばよいと思います。もちろん、がんの治療や新型コロナなど扱うのが難しい症例もありますが、学

会では医薬が共同してどんどん問題提起していくとよいですね。薬系漢方のすばらしさを学会の場で示していくことも、啓蒙の1つになっていくでしょう。残りの人生でそうしたことをやっていきたいと思っています。

鍼灸師の場合は、治療家という意識が強いためか、医師、鍼灸師というこだわりがあまりないように思います。別に鍼灸師がよくて薬剤師がダメということはないのだから、学会で積極的に症例発表をしてもらいたいですね。

猪越：医師は学生時代から学会等での発表に慣れています。薬剤師はあまり慣れていないということもあります。でも薬剤師の先生は勉強するのは好きな方が多いですね。ただ発表するのは嫌いだ。意識改革は必要かもしれませんね。

西野：でないと趣味の世界になっていき、次の世代が育ちません。

猪越：先ほど中医学を広めていきたいという話がありましたが、学会の場を活用する以外にどんなことを考えていますか？

西野：すでに日本中医薬研究会でもいろいろとされていますが、地域における合同セミナーは非常にいいと思います。こうしたセミナーではメインの先生とは別にできるだけ地域の先生方を巻き込んで、小さなポスター発表でも構いませんし、相談ブースを設けて地域の薬局に還元できるような活動をするのもいいと思います。その他、マスコミや各業界、行政関係とコラボするのもいいですね。いまはオンラインも普及したのでオンラインセミナーの形でも構わないので、行政の後押しをいただきながら地域の先生方を取り込んで進めていければと思います。

これから開業する人へのアドバイス

猪越：これから薬局をつくりたい、あるいは鍼灸院の併設を考えているといった人にアドバイスを送るとすれば？

西野：「薬剤師は脈診ができないから鍼灸学校

へ行く」「資格を取っておけば便利」といった理由で取得した人もいます。あるいは鍼灸師が「登録販売者の資格を取っておけば薬も売れる」と。別に資格を取るのはいいと思うのですが、1つのことを見きわめ、自分の足元のこともでき、そのうえで「本当にその資格が必要か」と考えることが重要だと思います。うちの会社にもダブルライセンスの人はいますが、それを使いこなせているのはほんの一部です。そもそも鍼灸と漢方はどういう関係にあるのかということをよく考えたほうがいいでしょう。両方あったほうが便利だし効きそう、なんか医者っぽいといった感覚の人を見かけますが、そんなレベルでは薬も鍼も通用しません。基本処方わかる程度ではなく、「本物」になっていくことを考えて行って欲しいですね。

猪越：起業するとなると他にもいろいろと考えなければいけないですね。

西野：起業を目標にするというのはいいと思います。そのぐらいのモチベーションがないと甘えが出てきますからね。ただ、現実的にはいまはかなり厳しい時代になっているので、実際に起業するときにはしっかり考えたほうがよいでしょう。鍼灸院はつくりやすくて潰しやすい面がありますが、薬局はそういうわけにはいきません。

猪越：先生からみて鍼灸師の適性とは何ですか？

西野：やはり感性ですね。これは漢方にもいえることですが、特に観察力がない人はダメです。また鍼の場合は直接患者の身体に触れるので、術者の心が直接相手に伝わってしまいます。ですから医療人としての基本的な心構えがなければいくら器用でもダメでしょう。

猪越：漢方相談をする薬剤師は鍼灸師とは違った適性がありますか？

西野：店の店長やメインとなる人のフォローをしたり、調剤薬局の服薬指導くらいなら誰でもできるのですが、実際に自分が矢面に立って相談を受けるとなると腰が引けたり、負担になる人がいます。勉強してからでないとお客様の話

を聞けないという人もいますね。これは頭がいいとか悪いというのとは関係がありません。ちょっとお節介なぐらいがちょうどいいのかもしれない。もちろん土足で人の心にアガっていくような人だと困りますが。

猪越：今日は長い時間、いろんな話を聞かせていただきありがとうございました。

(取材：2020年10月20日・東京都台東区、文責：編集部)

【あとから】

西野先生のことは20年くらい前から存じ上げていましたが、当初はちょっと強面でおっかない感じの方かなと思っていました。最近では日本中医学会の関連で、たびたびお会いするようになり、実は面倒見がよくて、人懐っこい、気のいいおじさん(失礼)、というように随分イメージが変わりました。それでも今回初めてじっくり差し話をしてみても、その溢れんばかりのバイタリティーの源泉のようなものに触れることができ、ちょっと感動しておりました。

これから、薬業界だけでなく日本中に中医学をもっと広めていけるように、いろいろなことを一緒にやっていけたらと思っています。今後ともご指導、お付き合いのほどよろしく願います。またゆっくりお酒が飲める日を楽しみにしています。



【聞き手】猪越 英明 (いこし・ひであき)

東京薬科大学薬学部中国医学研究室准教授、国際医療福祉大学薬学部非常勤講師。医学博士・薬剤師・鍼灸師・国際中医専門員。日本中医学会理事、多摩中医薬研究会会長。東西薬局代表。