

昔ながらの伊勢伝統薬「萬金丹」「おはらい丸」をもっと身近に使って頂きたい

売上拡大

販路開拓

企業名

伊勢くすり本舗株式会社

企業  
プロフィール

【業種】 製造業  
【代表者】 代表取締役 加藤 宏明 氏  
【創業年】 1570年（元亀元年）  
【従業員数】 6名以下  
【URL】 <https://www.isekusuri.co.jp/>



事業の現状と  
相談のきっかけ

### ●三重県に由来する伝統薬の商品開発と小売販売

・萬金丹を薬局・薬店以外の小売店でも販売できる医薬部外品として、平成21年に鈴鹿医療科学大学と共同研究を開始し、翌年には新規に承認を得た。  
・伊勢神宮・内宮前のおはらい町屋台での販売を開始し、本格的に販路を開拓したいとして、相談に来られた。

ヒアリングによる  
課題の整理

### ●幅広い年代の方への認知度向上

・お伊勢参りのお土産や旅の携帯常備薬として親しまれてきたが、昭和後期以降衰退し、認知度向上が課題。  
・現在の若い世代には伝統薬は関心を持っていただけないことがあり販路開拓につながっていない。

課題解決の  
提案・アドバイス

### ●認知度向上のための3つの提案

・おはらい町に固定的な店舗を開設し、展示販売をする場を設ける。  
・常備薬「萬金丹」の苦手な若者にも関心を持っていただくための「萬金丹」にちなんだ和漢植物を含んだ飴製品を製造・販売する。  
・伊勢くすり本舗の通販サイトの開設とSNSによる販売促進。

取組内容と成果

### ●『伊勢国朝熊岳・萬金飴』の販売で「萬金丹」の認知度向上

・おはらい町に新規の店舗を開設して、伝統薬の販売を開始し、販路拠点として、宇治浦田店舗・おはらい町屋台・朝熊岳『金剛證寺』茶屋売店の三か所に拡大したことにより販路開拓と伝統薬に関する顧客の理解が深まった。  
・飴製品の製造・販売を手がける松屋製菓(伊勢市)の協力を得て「萬金丹」にちなんだ飴を作った。伊勢おはらい町の店舗の他、ホテルや土産物屋などで販売されて、年間約12万袋以上売れている。これにより「萬金丹」も若い世代に徐々に受け入れられることにつながっている。  
・長期的な販路開拓として「愛知・岐阜・三重発“ビジネスプラン発表会”」などのマッチング会の紹介を行った。  
・伊勢くすり本舗の通販サイトの開設とSNSによる販売促進をおこなった。



事業者の声

COには、起業支援から販路開拓までお世話になっています。お伊勢参りの人々が行き交った伊勢街道沿いには「萬金丹」のほかにも昔ながらの知恵を生かした伝統薬が数多くあります。芍薬をはじめとする薬草栽培も始めていて、薬草にこだわった薬づくりを目指しています。

コーディネーター

よろず支援拠点 中野 昭彦

「じばさん三重」でベンチャーとして起業された時からのお付き合いで、その後伊勢で伝統薬の製薬会社を立ち上げられたが、この間一貫してインキュベーションマネージャーとよろず支援拠点COとして企業の支援を続けて、「萬金丹」の販売に漕ぎ着けられてうれしく思います。