

# かていやく

昭和41年4月25日発行

題字・藤井得三郎氏

## 新しき若き組合

副理事長

藤井勝之助

先般組合役員改選の結果私が副理事長の重責を負わされ今更その仕事の重荷に心痛を覚ゆるのであります。が幾分か時代の遷り変りに組合内にも若さが目覚め、それに加えその活躍が甚だしく活潑になった事は大いに喜ぶ可き事でありませう。

即ち外に対しては組合の充実を積極的に表わし内部に於いては機構を整備し着々その任務に邁進して居らるる事は誠に当組合の進歩が顕著であることを示しております。

また一方東京都のみならず全国の家薬業者の団結である全国本舗会の組織にまで進展する事は従来の本舗会をより以上に強固にし何事にも医薬品という大きな蔭に引き込まれがちな本舗会を力強い家庭薬団体として将来発足することは我々家庭薬業者として年来の希望であり、又大いに喜ぶ可き事でありませう。将来は幾多の難問題があることと思ひます。基礎が固まれば上物はたやすく建てる事と思ひますので当組合の各委員さんのこれからの御活躍を望んで止まない次第であります。

## 価格安定に想う

副理事長

堀内伊太郎

近頃大へん流行しているエレキギターと、それについて踊るゴーゴーというダンスを見ていると、若い人たちが形にとらわれない自由な心でここで発散させているように思われます。人間がこの世界に生れたと同時に自由に憧る心も生れたと云えませう。

しかし私たちはややもすると、自由と無秩序をとり違える傾向があります。

最近の薬業界はまさに自由経済を誤った無秩序競争の状態です。手段をえらばない忍者あらし、相手の虚につけてこんで寝首をかく隠密的行為で、お互いに傷つけあつていられるように思ひます。

大企業が指導者としてまず生産調整をすれば、現在いろいろ考えられている価格安定への対策も自ら必要がなくなるように思われます。自由経済下の物価安定には人為的な価格規制をどんな上手にやっても、いづれ壊れてしまうと思ひます。

大企業には規模に応じた大きなウイジョンがあると思ひし、小企業に

も又真似のできない小粒の味があります。資本力の差ということでは小企業は怯えています。が、会社の内容は資本金だけに左右されるものでなく経営、技術、製品など特長を上手に生かして企業内容の充実を計つてゆけば生きる道は大いにあると思ひます。

殊に家庭薬業界は昔から仲がよくなるべく無駄な競争は避ける気風がありました。が、これからも力を合せて経営や販売の合理化をはかれば、自の道を拓くことも可能でせう。

最近政府も愈々本腰を入れて物価安定の対策を立て始めましたが、物価を下げることに安定させることは随分ちがひがあると思ひます。公取委員会でも近頃は安定よりも引下げをねらう方針のようですが、医薬品業界では既に販売部門に於て異常な低マージンの取引が行われているために、小売価格は下つてきたが、企業体としては逆に不安定になっています。この辺の現実をよく見て貰ひたいものです。

芥川竜之介の「蜘蛛の糸」という小説をご存知でしょうか。地獄に落ちたかん陀多という男が、自分の目の前に下りてきた天上からの蜘蛛の糸にすがって上つてゆくと、後から他

の罪人たちも多勢ぶら下ってくる。それを見て自分だけが助かりたいと足もとの糸を切ろうと思つた瞬間、糸はかん陀多の頭の上から切れて彼は又地獄の闇の中に落ちて行つてしまふのですが私たちはけつしてこのかん陀多の愚さを犯してはならないとつくづく思うのです。

### 海を聴く目刺

玉置石松子

不況の街さらさら目刺海を聴く

美しく老いたし目刺焦げてしまふ

人語忘れしこと老妻と目刺食ふ

目刺苦しはるかとなりし哀歎に

追はるること旅に出でむか目刺冷ゆ



カットは玉置弘三氏

### 特集 座談会



### 《これからの家庭薬》

出席者

—五十音順—

太田 田 昭

坂本 藤 雄

津村 重 孝

堀内 伊 太 郎

湯浅 富 夫

玉置 新 治

友田 真 二

千葉 胤 頼

弘報委員 町 田 弘

堀内 伊 太 郎

湯浅 富 夫

イチジク製薬(株)・取締役

玉置製薬(株)・代表取締役

友田製薬(株)・取締役

千葉三郎次商店取締役

堀内 それでは、これから弘報委員

会主催の座談会を開きたいと思いま

す。「かていやく」第一号が生まれ

て、今度第二号のために皆さんに「これからの家庭薬」というような

く、大体のプランを立てていただいた湯浅委員に進行をお願いします。湯浅「これからの家庭薬」と言ってもやや漠然とした課題ですので、これを絞ってこれから申し上げるような範囲で活発な放談をお願いしたいのですが——はじめに家庭薬の歴史という過去の反省を含めて現在に至る「強み」というかその特長と、弱点について。次に「新薬に対する家庭薬の考え方」。第三に家庭薬に将来危機というのがあるとすればそれは何ういう原因からやって来るのか。第四に「家庭薬と宣伝」。最後に結論的に家庭薬の進むべき道というか進歩のあり方等についてお話しねがいたいのですが、先づ「家庭薬の強み、弱み」というようなことについて津村さんいかがでしょう。津村 僕がおしゃべりだということとで最初にお名ざしがあつたのだと思ひますが(笑)……堀 最初からチャチャを入れるようなんですけど、「家庭薬」とは一体どういふものなんだという、そこから辺をはっきりさせていたいただきたいと思ひますが。湯浅 まあ、われわれが家庭薬組合という団体に所属し、それぞれ「薬」をつくつており、今度「かて



写真・右から太田氏・津村氏・堀氏・町田氏・坂本氏

「やく」という組合の機関紙も発行することになった。そうしたいわゆる「家庭薬」「新薬」といわれているものに対する「家庭薬」。厳密に言えば新薬メーカーが出しているいわゆる「大衆薬」と称するものもあり、なかなかや、やこしくなりますが私どもが一般概念として認め合っている「家庭薬」ということでお話し願ったらどうでしょう。

▲編集者註 ここで「家庭薬」とは何ぞや？ ということで、その名称の歴史にまでさかのぼっていろいろ活発な御意見が出ました。なかなか興味深い大問題でもありますが、今日はこの部分をあえて割愛させて頂き後日この特集でもやりたいと思います▼

堀内 家庭薬の強みは何と云ってもその伝統だと思ふんですが、古くから大衆の中にとけ込んでいるといふか、親しみといふか……



津村氏

津村 そう、たしかにそれは大き

な強みですね。安心して服んだり使用したり出来るということですね。新薬メーカーが家庭薬的な薬を発売し出したのはかなり古いと思ひますが、ノルモザンとかヒオフェルミン、タカジアスターゼなど、やはり親しみを以て安心して今日でも迎えられているようですね。時間的に永く使用されているという事が安全性の高さをはつきり示すともいえる様に思ひます。

堀内 友田さんなどは家庭薬的な中に新薬的なものもおり込まれている感じですが。

友田 たしかにその通りですね。トモサンを発売した時に家庭薬の方針としては新薬と家庭薬の中間をゆくものといふことでいつもやっていたわけですね。医家向けは新薬、薬局向けは家庭薬として特に安全性に留意するよう技術の方へも言っており

ます。また医家向として開発されたものの中でもっとも安全性の高いものを家庭薬の方へ持つてくるということも行われておりますがね。

津村 要するに新薬というものは今迄になかったものが最初に出たものなんです。

湯浅 なるほどね、それではここ

らへんから「家庭薬と新薬」ということの方へ移ってゆきたいと思ひますが。

津村 スルファミン系統のものが次々に出てくるから、そういうものを新薬と言ったわけですね、今迄局方になかったものでね、処が現在では新薬を使った新製剤を新薬新製剤といふんですね。



友田氏

友田 新しく発見されたものでなくちやならないんですね。

堀 新薬は新しく発見されたものであつても効能副作用などがはっきりしないといふ許可にならないようです。結局大衆向と医家向製品とは分けられるし医家向製品を主として来たものは新薬メーカーといふし大衆薬品を作つて来たメーカーを家庭薬メーカーと言ふんじやないでしようか。将来はメーカー別に分けるんじやなくて製品別に分ける連合体が出来る可能性もありますね。

千葉 家庭薬は大衆薬の根源であ



写真・右から友田氏・湯浅氏・堀内氏・玉置氏

——撮影・千葉胤頼氏  
——カット・堀内伊太郎氏

るとも言えますね。

**堀** そう、歴史的にはね。

**津村** 薬局の店頭に行けば、家庭薬と新薬は一緒になり、特にチェーンの薬と一緒にいる場合が多い。元来家庭薬は一業一種で規模も小さく、新薬メーカーとはスケールが違つて話しにならないということだ。話し合いがもたれなかったという傾向だったんじゃないですか。しかし現在では新薬側と話し合いをしなければならぬ状態に來ていると思いませんか。

**湯淺** そうすると過去には薬自体の性格、または規模の相違という違いがあつたのですが、今や新薬メーカーの家庭薬化というか、薬自体が大衆化の方向に進んでいるということですね。

**津村** それは一つの傾向ですね、しかし新薬メーカーが全部の薬を大衆化するというのではなく、ただそういうものに食い込もうとしていない。医家向けを犠牲にするのではなく、大衆薬にも手を出すということですね。

**堀** 大衆薬と称する中には、治療だけでなく栄養剤的なものが多く特に戦後は治療医学から予防医学に移つてきているので、ビタミン剤な

どの栄養剤やアミノ酸類が大衆薬の中で大きなウェイトを占めてきているのは当然だと思ひます。

**湯淺** 家庭薬という言葉の意味もなかなか複雑になつて來ましたが、話しを変えて、家庭薬の近い将来に訪れるであろうと予測されている危機について、いかがでしょう。

**坂本** 家庭薬と新薬を考えた場合新薬メーカーは会社イメージで薬を売り、家庭薬メーカーは商品イメージで売っている。タケダのアリナミンとか塩野義の〇〇とかいいいますが家庭薬の場合は一社一製品が多く新製品が育ちにくい。こういうことが今後の問題点ですね。現在の家庭薬の売られ方というものが、「買わせるか」「売らせるか」という形だけの算段、というのは、新薬メーカーのような大資本もなく、組織が貧弱であるとなつてくると、結局「売らせるか」「買わせるか」で買わせるためにはマスコミに乗せなければならぬ。売らせるためには小売薬局などの末端に高マージンを与えなければならぬということだけで進んでいるのは残念で將來家庭薬が伸びて行くあり方というものを研究し、もっと進歩的な前向きのものでないと衰微していくと考えます。

**津村** 今の話と関連すると思うが商品名で売るといふことは、昔から商品が変わつていないということですが、ところが戦後インフレが進行したが価格がついて行けない、価格構成が不合理で古い点があつた。新薬は品物が次ぎつぎに出て來るので

その時の経済状態にあつた価格をつける事が出來ます。そこへもつて來てわれわれの古い意識の中には安いものを大衆にといいることがわれわれの商品を安全にするという考えが共通してそれがますます価格を引き下げて、気がついた時には相当差がついていた。利益率がまるで違ふ。ところで目薬が大巾な値上げをしたらすぐに新薬メーカーが出て來て競争が起きました。今までは安かつたから新薬の対象にはならなかつたが、そのかわり消極的な経営になつてしまひ発展しにくかつた。そこいらへんが利点と同時に欠点で、非常にむずかしいですね。危機といへば今が危機ですね。

**玉置** たしかに私も家庭薬メーカーはいろんな意味で今や一つの岐路に立たされておる重大な時期だと痛感いたしますね。

**堀** T製薬を最後に新薬の大メーカーが皆制度化して來ました。恐ら



堀 氏

く、これらは価格安定策と平行してチェーンに対する対策だとも思われるが、それが將來いかどうかという点から考えれば、皆がやるからやるといふことじゃないのでしようか。いずれにしてもこれらによつて流通機構が大きく変えてしまつたがその隘路にいたるのが家庭薬ではないでしようか。制度化すれば一社であらゆる治療部門に亘つての製品ができるわけで、そうなれば家庭薬が圧倒されることは当然だと思われるしそれを前提として家庭薬の危機も存在すると思ひます。もう一つは、小売店がチェーンや制度品のグループに加入すれば、相当なりベーターや援助があるしまた入っていないと有名メーカーの製品も來ないということになる。そうなると目玉商品になりがちな有名家庭薬は価格も荒れてくるし、利益も少いので余り取扱われなくなる。そうなるとやはりピンチですね。今後は家庭薬が結束してこ

れらに対処しない限り、この危機は避けられないと思いますね。

**坂本** 家庭薬メーカーの製品がスーパーマーケットあたりで目玉商品、オトリ商品になっている事に注目をすべきですね。スーパーマーケットで制度品が扱えなくなれば勢いオトリ商品は家庭薬メーカーの有力品に限られてくる。小売薬局がスーパーにでているわれわれの製品を対抗上安く売るか、あるいは敬遠し、またはポイコットして扱わなくなるようになってくる。制度品の問題が家庭薬の末端価格の乱れを助長していくのじゃないかと思うのです。

**津村** 制度品の欠点としてちょっと面白いことを考えているのです。制度品というのは薬局を制限しますね。もし全国の薬局薬店の半分以上に制限した場合には理論的には宣伝効果が落ちます。日本人は宣伝に弱い。宣伝をみて一軒の店に行つて買う。そこになかったら買わないという公算が多い。事実大衆は相当文句をいっていますね。ここに一つの面白味があります。ここ一つ一つの面白味がありこの点がうまくつかめれば、非制度品も将来面白いと思います。また、目玉商品である以上は売っている人たちが売りたいと売るといふ点で目玉商品になるのもいいか

も知れません。そこら辺、なにか逆説的なものが出てくるような気がしますね。

**堀** むし返しになります。有名家庭薬が一つの店で目玉商品として安売りすれば、ほかの店が文句をいうし、取扱いにも自ら制限されるのと制度品がある一定の店にしかないというところと同じ結果になるんじゃないでしょうかね。

**津村** 家庭薬は二つに分かれています。あるものは目玉商品に扱われ、もう一つのグループはこの店にもあるから名指しで買ってくる。性格的に二つに分かれると思います。その場合、目玉商品になったための損害をどうカバーするかというところはまた別の問題です。

**堀** 家庭薬の市場価格安定対策というものは非常にむづかしいと思います。今、制度化したからといって一定の店に限って卸すということになれば、結局販売網を狭くすることになって、大衆薬としての意義を失うし、従来通り制度化をしなければ目玉商品になってしまう恐れがある。これらをどういうふうにして価格維持をしたらよいか。

**湯浅** それでは次に家庭薬の宣伝にふれようと思います。太田さん



太田氏

れからの家庭薬の宣伝について……  
**太田** 医薬品の宣伝は医家向薬品と大衆向薬品とはつきり区別をして考えなければいけないと思います。

大衆向薬品の宣伝は一般大衆にこの様なよい薬があるという事またそれをいかに正しく使うべきかということとを知らしめる事にあると思います。宣伝をいかにしても品質が悪ければ信用を失い結局は売れなくなると。長年の歴史をもった家庭薬が今まで残ったという事は品質が優秀だから、ききめがあるからだと思います。また昔から家庭薬は、無理な宣伝、無理な販売法をとらなかつた。極く自然な姿の商売を行つたから大衆により形を徐々に深く広く浸透し現在根強い需要層を獲得出来たのじゃないですか。現在の様な大手メーカーの需給バランスと領域を無視した企業慾が、過当競争を生み濫用を助長する広告となって現われたのでしよう。

われわれにとつても迷惑な事で家庭薬の宣伝も大変やりにくくなって来た。一時のドリック剤やあたかも万能薬が如き活性ビタミン剤等の宣伝は行き過ぎだと思えます。しかし厚生省あたりでも濫用を助長するような宣伝はいかんというように踏み切っていますからこれもよくなると思えます。これからの宣伝としてはあくまでも家庭薬の持つニュアンスと、個々の特徴を訴える。急激な効果を期待した宣伝よりも一貫した流れを持った宣伝をやるべきだと思います。少し前迄家庭薬は古くさいとか価格が安いから高い新薬メーカーの方がよいとか、何も分つてない人が多かった。このイメージも今では大體打破されていますし、これからは新薬メーカーの出している大衆薬より優秀な点があることをよく一般に知らせるような宣伝をすべきだと思いますね。戦後感心したのは仁丹の宣伝法がぐんぐん新しく、うまくなつて来て、仁丹というのが古いというイメージから生まれ変わって、若い現代の人にもどんどん受け入れられるようになりましなね。ああいう宣伝法は、本質を失わないで、切り替えをしたという事で大変うまいと思えます。ただ、あれは薬というよ

りは部外品のなものだから出来るのだけれども、大衆薬もああいいう方法は参考にすべきだと思えますね。

**湯浅** それは確かに一つの方法でもあり、参考にしなければとも思いますが、ただその商品によっては古いもの、伝統あるものをそのまま勇気を持って押し出して行くという方法もあると思いますが、町田さん千葉さんどうでしょう。

**町田** 私の社なども実際に行っている宣伝方法なんですけれど、古い歴史、伝統のある薬品であることを大衆に分からせることをむしろ強い意識を持ってやっております。

**千葉** 商品によっては新しさを表現しない方が反って効果的な場合もあると思えますが。

**太田** いや、それはそうなんです。よい伝統の古さというものは勿論強調する。長年の歴史があるということは信頼に結びついて来ますからね。しかし悪い意味の古さは削らなければいけないのじゃないかな。

**町田** 古いというとかにも遅れているというか、近代性に欠けていると感じられることもあるんだが。

**堀内** 古い伝統を持っており、しかも内容的には改良進歩を加え最も新しいものなんだということの宣

伝も必要ですよね。

**町田** 家庭薬は製品の近代化です。常に改良を加えて時代にマッチしたもので、昔からの旧態依然のものではおいてきぼりを食ってしまっています。これは薬だけでなくあらゆることに言えるけれどもね。それと、製品の近代化とともに名前です。

津村さんの中将湯ラムール、救心の横文字の表現、竜角散のクララね。製品の近代化と同時に名称も家庭薬として考えていく必要があるんじゃないでしょうか。

**湯浅** 玉置さんのスマイル、あれは今でもなお新しい名称ですね。僕はいつも名称の話のときに引合いに



町田氏



玉置氏

出すんだが。

**太田** あれはいいですね。

**玉置** 私どももいい名称だと思っています。美眼というイメージにピッタリした名前だとわれないながら感じています。登録が明治末年ですからもう五十五年も昔ですが、漢字ばかりの当時としてはずいぶん進歩的だったと思えます。

**津村** その点、中将湯は古いんですが、信用をもってやっていくということ、新しい製品を出す時にも中将湯本舗という名前を使っていること、もともと最近では本舗という言葉は余り使わないので適当な言葉があれば変えたいですね。**堀** 歴史に誇りを持っているのだね。

**津村** 要するに中将湯で信用を得た会社を作った製品ということだ。有難いことに大衆に親しまれた家庭薬メーカーの信頼というものは規模とか商品の売上げから考えて数倍、数十倍のウェイトを持っていると思うのです。それはやはり十分に活用していかなければいけないのじゃないかと思う。

**湯浅** マスコミによって急激に強く覚え込ませたものよりは永い間かかって、コツコツ大衆の中に溶け込

んでいったものの方が商品としての息が永續きするということでしょう。そのかわり巨大な売上げを期待できないともいえるでしょうね。



湯浅氏

**堀** 細く長くということかな(笑)  
**友田** 物理的に表現すれば熱し易いものはさめ易い、熱しづらいものはさめづらいということですか。

**堀** 広告の面で不審に思うことはある商品が栄養剤であるにかかわらず、あらゆる効能に使われるということですよ。例えば許可がとれているのだから、広告面に堂々と「胃腸病」とか、「心臓病」とか大きな見出しで謳ってよいものでしょうかね。それならばその栄養剤さえ飲めば胃腸病なり、心臓病が果して治るかどうか、大へん疑問に思うのです。補助療法として用いるのなら、そのことを明記すべきだと思えますね。こういう面も、もう少し医家向けに言っただけの場合、大衆向けにそういうことを言っただけの場合をハ

ツキリ区別すべきじゃないでしょうか。大衆はその栄養剤さえのめば、何んでも治る様に解釈しますからね。家庭薬でも許可の面で新しい効能をふやしたいと思えば臨床実験なり何なりすれば、効能を認めるようにして貰ったらもっと好都合だと思いますがね。

**津村** まあ、厚生省との折衝の問題でも今まで少しのんき過ぎたところがあると思うのですよ。

**堀** 何も言わないからそのまま引張られてしまう傾向はありますね。

**太田** 例えば広範囲な効能許可を強引に取ってしまった薬が、心臓病に効くという一つだけを特に強調した宣伝をしてはけしからんと思えます。そういう時は全部並べるべきでそうすれば、そんな、なんでも効く馬鹿げた薬はないと需要者は思うでしょう。

**湯浅** 新薬の方でそういう宣伝方法をとった場合、われわれの方から直接でなく間接的に組合として抗議を申し込むとか注意を促すことはできませんか。

**太田** 日薬連に広告審議会というのがあって、そういうところから、あるいは厚生省に連絡して意見を聞くとかは、現在でも実行できるので

す。ただ、これは誰がいつつけたかということが問題にされると迷惑しますね。

**湯浅** それをわれわれの家庭薬組合からやることはできないのですか  
**堀** 当然やらなければならぬ問題でしょう。

**湯浅** われわれ家庭薬を護るためにも、組合の使命であると思うが。

**太田** 特に以前医家向け薬品が大衆薬品の如き宣伝をしたでしょう。これは組合として絶対困るということとを強調すべきですね。

**湯浅** ただ、これは新薬ばかりでもないと思いますね。家庭薬側にも昔は万能薬的な効能がとれた。われわれ家庭薬側にも反省すべきところがあると思うんだが。

**堀** たしかに。それで昔とれたからといって実際に効果のないものは除いてもらっていいと思う。ある意味では大衆を欺瞞することにもなるしね。その代わり、臨床例を揃えた場合はそれを認めてくれるような、扱いをしてほしい。

**町田** 許可の面で新薬と家庭薬とを区別しているというのはおかしい  
**湯浅** 区別というのはどういこうとでしょう。

**堀** それは、新薬と家庭薬の製造

許可面で家庭薬はその安全性から言っても効能範囲がせめられる一方の様に思えてならない。

**津村** それは黙って放っておかないで、不合理であれば打開していくという努力が必要ですね。

**堀** 特にアンブル以来取締りの面でも敏感になっているね。そういうムードの時に果たして変なことを言っているのかどうかね。アリナミンはいろいろなものに使ってよいとなればどどんん許可をとっていますね。

**津村** だから許可のあり方自体が間違っているんだね。

**堀** 臨床例さえあればね。もうひとつ、外国からはいって来る大衆向薬品は恐らく臨床例が揃っているでしょうが、どどんん市場に出てきますね。外国製品だからと言って、そのまま信用せず日本での実験例も必要でしょうな。

**太田** 臨床例自体が問題だね。

**津村** そこまで行くと、厚生省のやり方とか、日本人の性格というところにふれてくるのですよ。厚生省は責任回避にもなる。臨床例をつけて出したのだから許可したのだとね。例えば、最近僕が憤慨しているのはアルファケリーなんです。赤ちゃんの入浴法が変わりました。入浴法

というからには、あれは浴剤です。ところがあれは沐浴剤でって医薬品なんです。われわれバスクリンは浴剤だといって医薬品であったのが薬事法の改正にもなって無条件に医薬部外品にさせられたのです。それじゃあというので色々な薬効のものを持っていきましたが不十分だったのか医薬品としての許可はとれないのです。新薬と家庭薬に対する考え方、輸入品と日本の薬品に対する考え方が根本的に違うのではないかと思えますね。せめて宣伝の面でも厳しくして、赤ちゃんの入浴法が変わりましたなどという場合、すぐ差し止めてもらいたいものです。

**津村** 許可に関するあり方で家庭薬に対する許可のあり方と新薬に対する許可のあり方と差があるのは事実だと思えます。

**太田** ありますね。どういうわけでしょう。差が、出ているのか、実状を知るのにはむづかしいでしょう。

**玉置** 都庁へ行きますと、許可事項以外のこともいけないうし、許可事項以下のこともいけないうし、許可しているが、アリナミンの場合なんか別だといっている。これはたしかに日本の役人の事大思想というものも根本的に何かありますね。大メーカーの

ネームバリューに押された卑屈な考  
え方が横たわっているように感じま  
すね。

**湯浅** それでは結論的に家庭薬の  
進歩のあり方、家庭薬はどういう風  
に将来進んでいくべきかということ  
を皆さんにお話し願いたいと思いま  
す。

**堀** ここで僕の考えを言わしても  
らえば、古くからの伝統的な家庭薬  
というものは大衆の支持がある以上  
今後大事に育てていかなければな  
らないと思うし、古いものはより以  
上に改良を加えて外見にも大衆に  
アピールするような方向に努めて  
ゆき、製品もどんどん研究開発して  
ゆくことが必要だと思うんです。

**湯浅** たしかにお説の通りその通  
りですね。それはよくわかってはい  
るんだが……(笑)

**堀** 一つの殻にとじこもっている  
ことは危険だと思ふんですよ。特に  
流通問題からんで、これからの家  
庭薬の在り方は商品の面だけではな  
くて販売面にも大いに気をつかって  
いかなければいけないですね。

**湯浅** その販売面について、どう  
売らべきか坂本さんいかがでしょう

**坂本** 実は先日ある卸問屋さんに  
伺って雑談した折の話してその問屋



坂 本 氏

さんが某新薬メーカーの幹部の方に  
新薬メーカーは現在はいり薬(サロン  
パス・トクホン)を何故出さないの  
かと聞いたところ答えて曰くトクホ  
ン・サロンパス等がよく売れている  
ことは解るが新薬メーカーがこれ  
を駆逐して市場を占拠するにはトクホ  
ン・サロンパスが現在やってくる広告  
の三〜四倍の資本を投資して広告宣  
伝しなければいけないし、たとえそ  
れを實行して市場を確保したとして  
も貼布薬にそれだけの価値があるの  
か何うか疑問がある。だからやらな  
いので、あくまで将来性があるもの  
でこれはいけるという見通しが、つ  
けば家庭薬の部門にもどんどん切り  
込んでいくという話しをしていた。  
これは大変なことだと思いました。  
現在のわれわれの力と新薬の力の比  
重は以前は約二〇%を本舗メーカー  
で占めていたが今では七〜八%まで  
に下ってしまった。これを克服する  
ためには本舗メーカー数社が一緒に

なり企業統合といたしますか、そうい  
う形をとって、いわゆるチェーン方  
式のような販売形を取りロスを少  
なくし、足も使えるような形にする  
か、あるいは現在の家庭薬を中心と  
した卸問屋数店を基盤として家庭薬  
専門の販売会社設立、謂ゆるルート  
セールス方式をとるといったところ  
まで進まないかと、とり残されて行く  
というふうな気がしますね。

**堀** 僕もこの間ある問屋さんにそ  
ういうことを力説したのです。とい  
うことは有名家庭薬に限らず、特に  
自分のところで選んだ幾つかの家庭  
薬を自分の会社の制度品として販売  
してみてもどうかと言うことです。

われわれが販売を論ずる時に我々の  
背後に家庭薬専門の卸業者があるこ  
とを忘れてはいけない。やはり今後  
卸業の方々と手を握ってやってゆく  
にはどうすべきかを真剣に考えなけ  
ればいけないと思います。然し現在  
の卸屋の機能では売れるものは注文  
をとってくれるが、進んで新製品を  
売ってくれるところまではゆかない  
そこに家庭薬の今後伸びるかのびな  
いかの問題があると思うのです。現  
在の問屋さんにプロパーになっても  
らえない以上、家庭薬が伸びていく  
ためには少なくとも新製品について

は自分自身の手で開発してゆかなけ  
ればならない様に思います。

勿論、家庭薬メーカーは中小企業  
が多いので、一社でプロパーを使う  
ことは経費もかさむし、これからは  
できるだけ協同でやれるものは協同  
でやっていくことが大切ではないか  
と思うのです。

**津村** しかし、一面協同の欠点と  
いうものは責任があいまいになつて  
来て、そこに合同した場合のむつか  
しさが生じてくると思うのですが、  
やはり両方を使いわけていくべきだ  
と思うのです。大資本は絶対的で、  
小資本はそれに対抗できないという  
観念的な考え方は間違いで小資本に  
は小資本のやり方がある。例えば社  
長から工員まですぐ話しができるこ  
うことは大資本にない利点なの  
で、利点はあくまでも利点として活  
用し、協同でよいものは協同でやっ  
ていくというのが一つの方法ではな  
いかと思います。何でも大資本に対  
抗して合同して大きなものにしてし  
まえば良いというのはちよつとどう  
かと思うのです。そうかといって一  
城の主であればよいのだというのも  
先細りになって行くことになってし  
まう。むつかしいことをいうようで  
すが、そこらへんのことをよく考え



て何とかやっていかなければならぬ  
と思うのですがね。

**太田** 一つの型にはめてしまうのはなかなか無理なところで、協同でやるということも口でいうほど簡単なものではないと思います。制度化がよいか、今の形がよいか、どっちともはっきり言えないのではないのでしょうか。

**津村** そちら辺が、やはり組合の使命というものが大いにクローズアップされてくるのではないかと思えますね。

**坂本** 何かこう太いパイプで考えていかないとね。

**太田** そう、水で言えば、役に立つ水道もあれば害になる洪水や泥水もある。清濁合わせ飲むというか、そういうものの中でうまく使い分けていくことが大切だと思います。

**津村** 例えば協同ということ、中央調査社がやっているB・B・Rというのがありますね。あれはいろいろな商品ができていますが、武田、三共あたりだと一揃い全部買っちゃっているのですよ。ところが一揃いでは相当な金額になるのでわれわれは全部買うことはできない。そういう問題でも組合でまとめて買って利用するというのもやっていければ

ずいぶん助かりますね。

——これからは組織の力でやらなければ出来ないものはできるだけ組織の力を利用してやるべきだね。

**湯浅** 組合ね、あの活用法として、一つの覆面的な役割をもたせることも出来る。それは全体の声を代表することですからね。

**津村** それから計算センターも研究しているんだけど、横山町の問屋さんは協同で計算センターを作っているんですね。何かこれからそういうことをして行かないと遅れるのではないかと思えますね。どれから手をつけていくべきかということはむづかしい問題ですが、やるべきことはあると思えますね。計算センターを利用するとすれば月末の統計は三、四日あれば出来てしま

いますからね。もちろんそれは精度の詳しい機械ならできるといって、返品とか販売問題も販売における一人、一人の効果だとして、利益率だとして出て来るわけですから。しかしそれは一社だけでは買切れないという場合協同でやったら出来る問屋さんが不当な安売りなどをやった場合に情報交換をやって問屋さんに姿勢を正してもらうとか、そういう

うこともやり得ると思えます。また非常に家庭薬のために挺身的になっていらつしやれば具合が悪くなった場合があればこれは相談して立ち直らせることもよいと思うのです。ところが一社ではとても出来ないのですね。そういう問題も協同でできるものは協同でやって、各人は自分の製品をやる。何かそういうものを作りたいですね。

——そういう一つのムードを作っていくことは必要ですね。皆、判っているけど結局は実行しない。誰かやるだろうということ……。

今度組合はうちの兄弟が理事長になったからというよりも、若い皆さんが一生懸命やって下さるのに非常に希望を感じるわけです。やはりそこから辺が推進体になっていけるようにして行き度いですね。

**太田** それには皆そういう気持ちになって気運が乗ったところでやるものですね。

**津村** 何しろ医薬品の中以下のメーカーが大メーカーを相手に戦うというのだからむづかしいのが当たり前で、これがやさしいとしたらむしろおかしいのではないですか。大メーカーが苦心する以上に苦心して、やっといけるようになると思う。それ

を苦労と考えずにやっていくべきではないでしょうか。

**湯浅** 全くそのとおりですね。

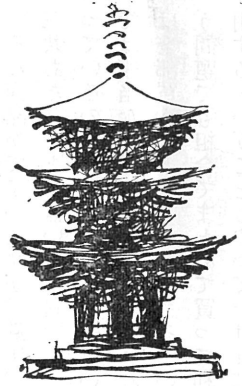
**町田** 家庭薬メーカーという中小企業ですね。中小企業というものは新薬メーカーの大資本でやれないわれわれの特徴を生かした仕事という点を考えてやっていく必要があるのじゃないですかね。

**湯浅** それではわれわれ家庭薬の進むべき方向もほお話し頂けたかと思われまのでこの辺で最後に堀内弘報委員長から……。



堀内氏

**堀内** 時間も来ましたので。まだまだ意を尽さないところも随分あると思えますが、今日は湯浅さんのお話のようにこの辺で一応決まりをつけたいと思います。また今後このような問題を取り上げなければならぬ場合も起こると思えますから。その時はまたぜひご協力をお願いいたします。大変よいお話しを有難うございました。



## 委員会から

### 販売対策委員会

経済的な不況を背景にして今年の医薬品業界は多難であると言う意見は一般的であるがその業界の中でも我が家庭薬業界は取りわけきびしい様相を示すと思われる。価格維持と流通経路の確保の為に法律的裏付けとしては一応再販売価格維持特別契約があるが、この契約を締結するためには公正取引委員会の指定品であることが前提であるが、この品目については同委員会が再検討をしているやに聞いている。たしかに多少疑問はあるが再検討と言う事が若し縮少のみを指しているとするれば相当大問題である。業界の意向を取りまとめて真に必要な品目であり社会的に承認されるものであるのであれば大いにPRして指定品目に加えて貰う様努力したいものだと思う。再販売

価格維持特別契約を締結するとしても問題の全面的解決にならないのはあたかも戦後米の配給が法的に決められていてもヤミ米に頼らざるを得なかつた我々の生活と同じ様なものである。即ち価格を守ってもらうためにやらなければならぬ事は契約締結よりも試買、通報制等を実行して違反者との話合を行い実績が挙る様にしなければならぬ。次から次に現われる大メーカーの制度品はこの様な裏付けが期待出来るからこそ薬局薬店等の支持が得られるのであるが人的資源の豊かでない家庭薬業界ですぐに実行出来るかどうか大きな問題である。昨年後半から盛んになった制度品の将来についてはまだまだ予断を許さないが余りにも沢山出て来てしまったので案外早く行き詰りが来るのではないだろうか。そうだとすれば唯まねをするだけではいたずらに後塵を拝する事になる訳でこの点は大いに自戒しなければならぬ。しかし一応制度品が出廻りチェーンが普及して来れば家庭薬は目玉商品となる可能性が高い。之も純粹に法律的に言えば商標品を作り上げたメーカーの利益を守る立場から独禁法で保護されている訳なのだが実際には目玉商品は高くなると

は思えない。再販売価格維持特別契約を締結せずに実績を挙げる方法の一つとして業界が出事する事から共同行為をとる事が考えられる。他の業者が家庭薬の競合品を出す可能性があるとと思われるからこの共同行為は真剣に研究すべきものと思う。但以上述べた事はいわば消極的即ち防衛手段である。之と併行して積極的な方法も考える可きであろう。即ちその一つとして考えられることは輸出をふやす方策をとる事である。輸出に関して問題になる事を列記すれば我国に於ける商標登録、輸入許可、代理店の選定、現地のリサーチ、偽造品、ベルク輸出、ローヤリティ、等々いくらでもある。之等に関して情報交換した場合によつては共同で解決方法をとる事の方が有利なこともあるだろう。又これに関連して厚生省その他の官庁の援助を必要とする場合も有ることが予想される。この様にやらなければならぬ問題は山積している。中小企業である事に徹しその利点を充分に發揮していくという目的に大いにPRして社会に存在理由を主張す可きであろう。委員諸君の御協力を得て一つづつ解決していきたいと思つていますが、それと同時に会員諸君の御声援

を望むことが切である。御意見があれば委員迄ドシドシ御申入れ下さるよう。

### 広告委員会

昨年の薬禍事件に端を発した業界の不況ムードが、最近厚生省の医薬品広告自粛要望となつても現われた事は、医薬品広告に一反省期をもたらしたと云えましよう。およそ医薬品広告は、医薬品の正しい知識の啓発に基いたコマース活動であるべきものが、過当競争による大量押込販売の促進手段として利用されるに至つては、世論のきびしい批判を浴びるのも当然の事と思ひます。当組合傘下各会社の広告活動に於て斯る点の見られぬ事は厚生省当局も認めている所でありますが、単に姿勢の良さに安堵感を抱く前に、力の弱さを痛感すべきではないでしょうか。現在の家庭薬業界の大部分が中小企業である事からも、その広告の有りに於ては、広告一般原則論に加えて、大メーカーと伍して如何に効率的な広告を行なうべきか、家庭薬のもつよさ、きめの細かさを如何に信頼感と結びつけて行くべきかが問題でしょう。特に此れ迄、量が質を圧倒してしまつた事実が多かつた事も

今後の研究課題とすべきではないでしょうか。斯る重大一転期に当り、当組合広告委員会では、昨夏発足以来毎月会合を開き当面の重要諸問題につき、協議研究を行なう一方、組合員の広告技術の向上に資する目的で、広告に関する映画及講演会を催して参りました。今後も皆様のお役に立つ広告委員会として一層の努力をする事を御約束致します。

### 厚生委員会

組合員の皆様には、理事会その他日頃お目に掛かる機会も多く、組合の方針及び行動について、相互に充分な理解がある事と思います。しかし組合員であっても、役員でない方々とは仲々お目にかかる機会もなく、果して組合活動について充分な理解を持っておられるかどうか如何でございましょうか。

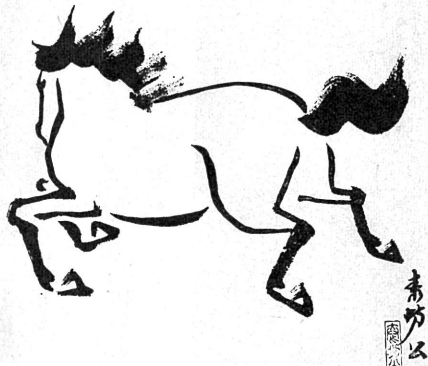
流通機構の近代化に伴い種々問題点を持っている昨今の状態に当って組合員相互の深い理解は、現在の家庭薬業界にとって最も大切な事と思えます。

少なくとも総会等には是非共御出席頂いて、組合員相互の親睦を図ると共に意見の交換をして、組合員全体の組合である事を確認したいと思

います。

十月十九日二十日、静岡県三保園ホテルにて総会を兼ねた旅行会を催しましたが、前記の様な意図で行なわれませんでしたのに、役員以外の方の参加は極く少数でした。しかし、例え少数でも、よい傾向だと存じました。次回からはもっと多数の方々が参加して下さいを切望致します。

TKGCゴルフ会も三月十日で第五回を終了し、御陰様で回を追う毎に盛況になり、楽しい会になって来



堀泰助氏画

た事を心から喜んで居ります。

各回の入賞者を左の通り御案内申し上げます。(敬称を略します)

- 第一回**(出場十一名) 優賞秋山義郎 一等津村重舎 二等堀正己 三等太田昭 B・B賞津村幸男 **第二回**(出場十五名) 優賞市川一雄 一等地葉一郎 二等太田昭 三等津村重舎 B・B賞友田真二 **第三回**(出場十二名) 優賞山崎寅 一等秋山恵俊 二等堀正己 三等平野国男 B・B賞小原勝郎 **第四回**(出場十八名) 優賞歌橋一典 一等中尾義隆 二等小原勝郎 三等平野国男 B・B賞津村幸男 **第五回**(出場十七名) 優賞津村重舎 一等堀正己 二等歌橋一典 三等堀泰助 B・B賞秋山恵俊

### 労務委員会

四〇年九月に労務に関する実態調査として会員会社のご協力を得て「従業員」について、平均年齢、勤続、扶養数、男女別構成を、「平均賃金」については男女別平均賃金及び全従平均を、「労働時間」については週実働時間を営業所と工場別に、「労働組合」についてはその有無として調査結果を取まとめ一覽表の形でご回答いただき会社宛ご報

告いたしました(調査時は七月末現在十一月中旬報告)

第二回の調査では「賞与支給状況」については三十九年冬、四〇年夏冬の三期にわたってその結果をまとめこれもご回答いただいた会社宛お送りいたしました(四一年二月報告) これらの調査を行ないました結果から適時有効な報告とする為、回答をお忘れなく、お早くいただけます様にお願いと共、作表については、会社名をそれぞれコード版としてありますので、機密保持には万全を期していることをご承知いただき、今後共すんでご協力いただけるようお願い申し上げます。(歌橋記)

### 弘報委員会

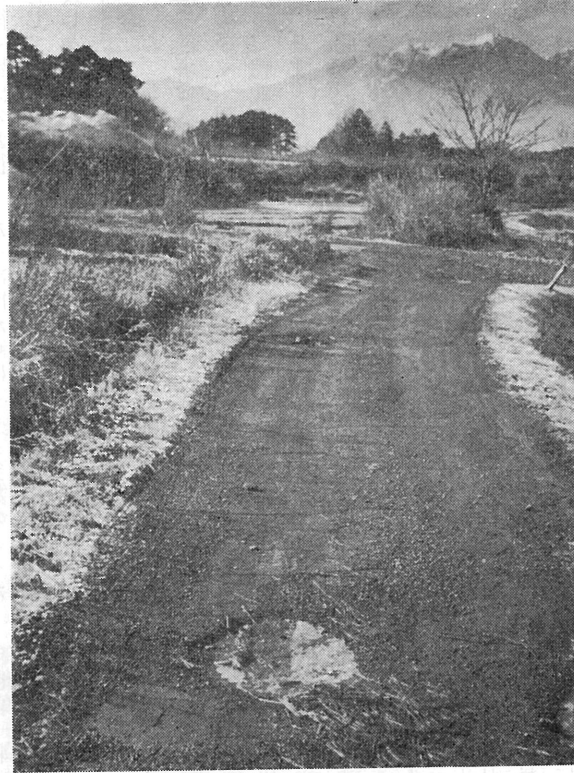
第七回委員会(一月二十一日)

第一号会報「かていやく」の発刊を祝し、同時に反省すべき点を討議校正のミスを減らし、カットなどで柔かな味を添えることなどをきめる 又次号には「これからの家庭薬」というような表題で、各委員会から出席を乞い座談会を催して、誌上にのせることを決定した。終ってささやかながら新年会をひらく。 二月四日午前十一時

前回の委員会で決定した座談会を開き、津村、太田、堀、坂本、町田各委員と弘報委員全員出席して、家庭薬業界が直面している今日の問題について討論して頂く。出席者各位にお礼申し上げます。

第八回委員会（二月十日）  
催し記念品を贈呈した。受彰者は勲五等双光旭日章藤井得三郎氏、勲四等旭日小授章湯浅巖氏、同歌橋憲一氏、藍綬褒賞渡辺久吉氏、厚生大臣賞堀正由氏、同内藤豊次氏、同松田金之助氏、東京都知事表彰町田新之助氏、都知事褒賞石沢信蔵氏、同木

一月十四日、午後四時より当組合に於て恒例の賀詞交換会を開催し参加者三十名にて盛会であった。  
一月二十二日、青森県三沢市大火災罹災者救援用家庭薬の寄贈について組合事務局にて組合員二十七社三十六品目、金額にして六〇三、五五〇円の家庭薬を集荷の上現地へ発送し直ちに厚生省薬務局薬事課長、都庁薬務部長及供出組合員二十七社に對し発送済みの報告を行なった。此の家庭薬寄贈に對しては二月二〇日青森県三沢市長小比類巻富雄氏より当組合津村理事長宛感謝状の送附があった。



＜信濃路＞ 撮影 堀内伊太郎氏

二月十日、昭和四十年年度の中小企業団体中央会会長より組合功勞者として村井清氏が表彰された。田中敏明

「かていやく」の割付けに就き話す  
第三号に興味のアンケートなどどうかとの意見である。

### 下恒男氏

一月十日午後三時、本年度より東京医薬品工業協会、東京薬貿協会、東京都医薬品卸協同組合の三団体に

### 事務局メモ

十二月十日、午後四時より組合会議室に於て組合忘年会をかねて荣誉ある昭和四十年受彰者祝賀会を開

催し、当組合員三十名が参加。頭賀詞交換会を東京薬業会館に於て開催し、

三月十一日、理事会にて広告委員会、委員長に太田昭氏、副委員長に松林次郎氏（津村）薬事委員会、委員長に中尾義隆氏、販対策委員会

副委員長に本田朗氏（養命酒）が決定。

### 全国家庭薬協議会創立

去る二月二十八日熱海大観荘に於て創立総会を行ない、会員三五名來賓四名、左記の通り役員を選任があった。  
会長津村重舎氏、副会長三田尚亮氏、同荒川長太郎氏、同藤井勝之助氏他理事一九名監事三名。

### 後記

どうも遅れがちで申しわけありません。原稿が締切から一月遅れに届くのでは末が思いやられます。なんとか助けて下さい。この号は《業界実力男》に顔をそろえて貰い、座談会を特集して見ました。これを常連誌にせず、組合員皆さんの原稿をお待ちします。

### 東京都家庭薬工業協同組合会報

かていやく 第二号

昭和四十一年四月二十五日発行  
編集・印刷・発行  
東京都家庭薬工業協同組合

東京都中央区新川一丁目八番地  
電話築地（五五二）四六一七