

かゝのやく

昭和42年1月28日発行

題字・藤井得三郎氏

年頭所感

東京都家庭薬工業協同組合

理事長 津村 重舎

不況も漸く脱却の段階に入った新年を迎え、本年はわが業界の活躍もおおいに期待されるところでありますが、又同時に価格問題、広告問題等その他昨年に引続いて本年もいろいろの問題もおこることと思われる。

まず懸念される問題の一つとして、新薬の制度品化の整備に由来する家庭薬の犠牲という問題があります。新薬制度品化の利点としては小売店の利益確保があげられますが、小売店の一部にはこの利益を武器として、家庭薬を目玉商品として、犠牲に供する等の動きがあると聞きます。その他好ましくならざる種々の問題も起るでしょう。このようなわが業界の健全な発展を阻害するものは一切これを排除し、以て消費者と業界との正当な利益をはかるのがわが

組合に課せられたる使命の一つであります。この使命を果たすためには、組合理事者の努力は当然ながら、組合員全員の協力が何よりも必要であります。組合員は、組合は組合員全体的ものであるという認識を深くして、その結束をかたくし、理事者を鞭撻し、ともども、組合使命達成のために尽されんことを期待申し上げます。

組合使命の話にふれた序にわが組合の特権使命について一言申し上げます。御承知の通り、組合の使命は組合員の共通の利益をはかり、以て業界の健全な発展を期するものであり、当組合も、その線に添い、或は全国家家庭薬協議会の一翼として、これに協力する等により、その目的達成に努めておりますが、わが業界発展のためには関係官庁筋に「家庭薬の重要性」に対する認識を深くして頂くことが特に必要なることと存じます。幸いわが組合は東京にあり、官庁筋に対しかかるP・Rをすることは当然わが組合に課せられたる特権使命であると存じます。同時にこれ又組合員一同の協力を必要とします。年頭にあたり組合員一同一致団結により、組合に対する協力を大切にお願いたします。

—しゅみ・よぎ—

本と私

玉置 石松子

私は本について語れるほど、蔵書家でもなければ、勉強家でもありません。伊藤和洋先生の著作に「謡曲の植物」∨というのがあります。非常に立派な本なのに、惜しいことに絶版になっていきます。その一節をぜひ見たいものだ、と友田真二氏に洩らしたことがあります。それっきり、私はそのことを忘れていました。

ある日、友田さんからハトロン封筒が届きました。披くと、夢にまで見た「謡曲の植物」∨の一節のコピーでした。何でも、その本を大切にしている方からお借りになって、コピーされたということでした。

「世の中で一番尊いことは人のために奉仕し決して恩にさせないこと」「世の中で一番美しいことはすべてのもに愛情をもつこと」とは福沢諭吉先生のお言葉だそうです。

私にとって、このコピーは蔵書の中で一番尊く、美しい本です。

猥老いて夢に彩なき冬薔薇

【座談会】

家庭薬の今昔

(1)

(出席者)

東邦大学教授 薬学博士

清水 藤太郎氏

日本薬史学会幹事

吉井 千代田氏

津村 順天堂専務

津村 重孝氏

弘報委員長 堀内 伊太郎

——今日は家庭薬の今昔を中心としてお話ししていただき、最後に家庭薬は将来どういうふうな形で進んだらいいかというようなことまでお話し願えれば、たいへん参考になります。してけっこうだと思えます。

私、あまりそういうことに詳しくないもんですから、吉井先生にひとつ司会をお願いしておきたいと思えます。

(吉井) 私は司会ということよりも、話題が家庭薬、売薬ということになると、それはとめどもなくありますから、中でもちよūdōこういようようなときの話題にふさわしいよう

なことを幾つか抜き出して、そして清水先生に古いところを伺い、新しいところは津村さんにも伺って、いろいろ原料面とか、あるいは流通機構とか、こまかいことをいえば価格の問題とか、包装にしたって、あるいは商品面にしたって、そういう商品学的な問題がいろいろあると思うのです、新しいところは。いま家庭薬というふうな名前になっていますが、これはこの間の戦争中、いろいろ企業整備や何かの前後に、つまり売薬から家庭薬というふうな名前が変わったわけなのですが、売薬というのは、その起こりのずうと源流をたどっていくと、やはり民間薬でしようね、初めは。

(清水) あれは関東じゃ売薬といつただけけれども、関西のほうじゃ買ひ薬といつたと書いてあるんですが、私、あまり関西のことを存じませんけれども、買ひ薬だつて、漢字で書けば買薬ですね。(笑)

——売ると買ひの違いですね。

(清水) 売薬を明治政府がうんと弾圧しようと思つたんだ。ところが弾圧すればするほど盛んになったのですね。それというのも、売薬のような形態のクスリは、本質的に世界からなくすることができないもんなん

です。つまり、病氣相手の薬ですが、どんな病氣でも診てやるだけの医者の数は、世界どの国だつて足りないわけですよ。そして、一々医者にいくというのは時間もかかるし、金もかかるし、いまの病院あたりによくことは場合によつちや半日仕事ですからね、売薬を弾圧してなくそうなんて考えるのは。いまならばたいへんな間違いなんですけれども、明治政府がそれをやるつもりだつたんです。いや、やつたわけですよ。政府が悪いのか、その当時の西洋医学者というのが、こいつを明治三年に願ひ出て、多少いい薬をこしらえれば長く販売を許すなどといつたのですけれども、要するに弾圧するのが目的だつた。明治三年ですから、明治政府ができてからすぐなんです。

ところが、実際問題として、その当時は医者になるにも、別に試験も何もなかったのだ。だれでも、おれは医者だといえれば医者になれた時代ですから。医者に対して一つも規定をこしらえないで、売薬ばかりいじめてもしかたがないということ、その後明治五年ごろその規則が廃止になったんです。明治七年に、別に医制というものができたとき、売薬は一々免許するということになつた

わけなんです。そして、明治十年に売薬一方について毎年二円ずつの税金をとつたわけですよ。

(津村) 登録税……。

(清水) ところが、その当時はどのうちでも五十万、百万とやつておつた。私のうち、横浜の清水平安堂でさえも三十万ぐらゐあつたんだから。一方につき二円ずつ出すというたいへんなことになるから、仲間のうち一人だけが製造元になって、あと全部を請け売りにしたわけですよ。

ところが、それまでどこでも自分のところでこしらえていたのを、その制度の結果売薬の本舗というものができた。本舗ができれば、自然方々へ売る、売薬の卸というものができたわけですよ。それまでは売薬の卸屋なんというものはなかった、つまり明治時代までは、御承知のとおり生薬屋(きぐすりや)と売薬屋と別にあつたんだが、生薬屋というのも自家製剤やつていたけれども、売薬屋というのは外郎とか、神効丸とかいうのは、むしろ生薬は売らないで、本家という名前のできた売薬ばかりを盛んに売つておつた。それが明治になつてからこのうちでもこしらえるようになった、そ

のころ巡査の月給が三円ぐらいでしたから、二円という金はたいへんなんです。一方について一年に二円だとすると、結局一つの売薬でも、それを盛んに売る人は一年二円さえ納めれば、どんなに売上が大きくなってもいいわけなんです。そこで今度売薬に一分の課税をするというところになったわけです。

(津村) それでは不合理というわけですね。

(清水) 五十、百やっているならば二円とられると困るけれども、一方でもって盛んにやっている人は二円ばかり何でもないことなんです。つまり実情が違って来たのですね。



清水藤太郎氏

そして、明治十一年に売薬検査心得というものを出して、いわゆる無害無効主義になったわけです。(笑) 詳しくいうとたいへんだが、売薬原料として毒劇薬を制限したというよりも、むしろほとんど許さなかった

んです。

十一年の売薬検査心得というのは、その後改正されて、そのとき多少毒劇薬をやったけれども、やはり非常に少なく、たいいていのものは一回分を一日分として許したわけです。一回分を一日分というところは、われわれの同業者は知っているから、それじゃ一ぺんに二服おのみなさいということも言うわけです。それが現在たまたま、売薬というものを少々よけいのものでいいということになったと、私は観察しているんです。

明治十九年に売薬検査心得というのは改正になったんですが、私はちょうど明治四十年から神奈川県庁に在って売薬検査に従事したわけです。その当時はまだこの売薬検査心得が生きていて、やはり売薬無害無効主義だったんです。

ところが、そいつが四十一年になって、ドモリの薬というのが議会で問題になったことがある。ドモリにきく薬なんというものはない、ないのこいつを政府が許しておくのはけしからん。そうすると、政府はドモリが議会で問題になったから、これから先は売薬は無害有効主義にするということになった。

要するに、江戸時代から本舗というものは特別にあつたんだが、普通生薬屋というものは、別に本舗といわずに、いろいろなものをこしらえてやっていたわけです。明治十年に鑑札八万を出したというんですから、ずいぶんたくさんあつたんですね。一方について二円ずつとったことは、政府がコレラ予防の費用をとるためだったので。

それから、いまの売薬請け売り制度にしたって、みんな自分のところでこしらえていながら、ただ名前だけ請け売りなんです。だれかが一人、政府の免許をとり、そうして二円納めるわけです。あとの請け売りはたしか年に二十錢ぐらいで済むわけです、そういうふうにしてやったから、いやでも応でも自然それは本舗になったわけです。つまりだれかの名義になってやったんだから、それが本舗になった。

(吉井) 一つの税のがれ手段ですね。

(清水) 私は明治の終わりごろに平安堂の店へ坐わつたんですけれども、その当時は、やはり印紙が貼ってない薬はないかと調べにきたもんです。中将湯さんなんかは明治三十年ごろからじゃないんですか。

(津村) 二十六、七年でした。(清水) そのころからいまの広告というものができたわけです、それまでは新聞広告なんというものはほとんどなかったのですが、売薬本舗が広告を出したんです。

印紙税というのは定価の一分ですけど、でも、イギリスにもあつた、そいつを日本でまねをしたわけなんですが、印紙税というものは製品が売れないうちに払わなければならぬ。非常な重税で不合理きわまるものです。印紙の取扱が悪くていたんだらすると、まとめておいて、戻税といって、税を返してもらつたもんです。(笑)

(津村) 返品や何か、集めておいて返したわけですね。

(清水) それから包装の中身にカビが生えるという、上のほうには印紙が貼つてあるから袋を下の方から開けるんです。私どもも自分のところでも貼つたもんですから、貼つてあるやつを開けて、そして中から出して、丸薬などカビが生えているのを、麻袋に丸薬を入れて、両方から二人で引つ張るんです。そうすると丸薬がこすれてカビがとれるから、またもとのとおりに袋に入れて、のりで貼つたものなんです。(笑)

結局たいへんな重税なんだけれども、売価には制限がないから、幾らに売ろうがさしつかえないわけです。十円のを二十円としようが、三十円としようがちつともさしつかえないわけです。それですから、いまの組織さえうまくやれば、幾ら重税でも耐え得るわけです。

ところが、その当時盛んになった売薬の本舗はその重税にも耐えることができ、大本舗になったんです。それが明治三十年前後じゃないかと思ふんです。仁丹なんかやったのが三十年代でしょう、その前は清心丹だったんです、



吉井千代田氏

ですから、売薬というものは圧倒すれば圧倒するほど盛んになったともいえる、結局それは、医者薬以外に既製品というのは、世界どこの国でも必要なんです。それは、一々医者にかかれというわけにいかないからです。

ドイツでは、こんなことをいつてゐる。つまり薬屋というものはせきの薬にせきの薬を売る商売だ。だから患者がきて、せきがでるといえば、それにせきの薬を売っている、せきの薬と書いてあれば、そのせきの薬を売っているんだから、決してさしつかえないというわけです。ところが、これは日本ばかりじゃなくて、どこの国でもそうですが、日本は一番やかましく、効能というものを一々願ひ出て、許可を受けなくちゃいけないわけです、これは明治七年からの医制の規則でそうなっている。そうすると、結局その効能なるものが政府でもって保証したかっこうになつてゐるから、もしそれがぎかなくても、売った人に責任はないわけです。損害保障は成り立たないわけです、ドイツをはじめ、たいいていの欧州の国では製薬業者が薬品をこしらえる分には、一々ものを届けさして認可するという制度はないんです。

ところが、一九四〇年、いまから二十五年前からアメリカでも、ドイツでも、どこでも新薬、新製剤に対してはやかましくなつたんです。というのは、新薬、新製剤というものは、内容がわからないから、だから、

ら、ドイツなんか、秘密薬とか、売薬とかいうのは、こういう薬はこうだ、何という薬はこうだといつて本があつて、それで内容をあばいています。日本にはそういうものはないです。つまり効能を外国では保証しないわけです。ですから、アメリカあたりは、ある程度まで損害保障が成り立つんです、もしきかなかつた場合には。

とにかくせきの薬にせきの薬を売る分にはちつともさしつかえない。これをとめる国は世界どこの国にもないわけです。ですから、薬局でもって売ることに対しては、決してな

くならないということ、それから、どんなつまらない病気でも、診てやるだけの医者の数は世界どこの国にもないということ。ただ、そういうことになる、公認していいかという問題が起こるのですが、それでイギリスで最初やつたんだけれども、売薬のようなものを、イギリスやドイツではみな内容を薬局方で規定している。薬局方に入っていれば、それはだれでもできる。だから、薬はわりあい安くなるわけです。しかし薬局方できめてあれば、内容が違えば法律上違反になるから、それは効力もある程度まで規制するとい

ので、イギリスなんかでは薬局方に入っているものが多い。

ところが、わが国では、古い薬を明治維新当時全部承認しないわけでしょう。薬局方どこの騒ぎじゃない。日本ではじめて薬局方ができたのは明治十九年ですが、コロダインなんていうイギリスの薬を入れましたね、それからドーフル散、あいつた多少西洋がかつたものは残つてゐるけれども、日本独特のもは一つも入つていないですね。

(吉井) 薬事法規の変遷のほうから見ますと、家庭薬という名前になる前、つまり売薬のとき、売薬と新薬、新製剤というものは、売薬の方は一般大衆が、お医者さんに診てもらわれないで、自分で自分の症状を判断して、そしてこれにはこれがいいだろうといつて、買つて使うでしょう。それなるがゆえに、安全性をやはり売薬というものに求めた。そのために内容を明らかにして、それだけ届け出ただけでは済まなかつたんです。

ところが、新薬、新製剤の方は届け出だけでよかつたんです。そういう時代が、薬事法規の変遷を見ますとわかります。

それから、新薬、新製剤と売薬と

いうものは、ほとんど内容から見て大同小異のものであっても、それがお医者さんに使ってもらおうという目的で出すか、あるいは一般大衆に使ってもらおうとして出すか、その目的によっていまの手續きが違うというような、そういうふうにはやはり薬事法規のほうでは区別して解釈しているんです。

(清水) たとえばジアスターゼのようなもの、それからスコット肝油乳剤とか、それからバイエル会社のソマトーゼだの何だというものを、印紙を貼らずに初めから売ったわけです、つまり売薬との区別はほとんどなかった。元来多少包装や何かは違っておりますが、それから薬能を書いてないわけです。

ところが、そうしているうちに外国からサルバルサンがきたときに、梅毒の薬だということをやんと書いて売り出しているわけです。つまり効能を付したのだから、売薬の取り扱いをしなくちゃいけない、定価一割の税金を払わなくちゃいけないわけです。ところがそれもけしからん、それは要らないということになったんです。元来が薬に課税するというのは間違っているんだけれども、そういう新薬と売薬の区別の問

題が課税する、しないによって何年かにわたって論争をつづけたんです。

だけれども、大体の形態は売薬のほうに袋に入って、印紙なんか貼って、いまの新薬のようなビンに入れて、きれいなレットルを貼るなんていうのはなかったわけなんです。

そのうちに売薬が新薬と同じような形態になったわけです。そうすると、大正の終わりのころになると、形態だけでは、新薬も売薬も区別がなくなりました、それでまず一つは印紙税を廃止したわけです。

(津村) 印紙税が廃止されたのはいつごろでございますか。私が中学生のころ、おやじたちがみんなでワアワアって運動をしていたのは覚えていません。

(清水) 大正十五年です。区別のできないものを区別したんですもの、非常な問題になったんです。

(津村) 課税廃止が成立したときの喜びようというのは大したものですね。いまのお話じゃないけれども、たいへんな重税ですから、その取り扱いたいへんめんどろくさいんです。かなり大量生産にみんななってきたいますから、その保存、それから印紙がやぶけるといけない。

あれの取り扱いを女工さんたちにさせる場合でも、非常に複雑だったんです。あれをごまかされてはたいへんだというわけで、うちのおふくろなんかは一生懸命直接の担任者でやっていたわけです。金額的にもたいへんだったから、金融の方の問題も



津村重孝氏

あったろうし、税金の問題もたいへんだったろうし、それを機会にかなり本舗が印紙税分を増量するか、定価を改正するかして廃止を成立させた。そういうことを陳情して、廃止の最後の成功をとったというように、私は記憶しているんですけども……。いわゆる消費者に還元する

という形で、悪税でもあるし、区別もなくなってきたし、これはそのかわり消費者に還元するから、われわれがもうけるんじゃないから、これはひとつ廃止してくれ、というんだし、廃止になったように記憶して

います。

その時分はいろいろな形態で、薬そのものも、いまのお話のように包装の形から、すべていわゆる新薬との区別がしにくくなりつつありましたね。

(清水) みんな包装が同じようになつて、ほとんど区別ができなくなつたんです。

ただ、われわれ小売商から見ると、印紙があるというのは都合のいいことは、定価がわりあい厳守されるんです。つまり政府のきめにしたがつて一割の税を払っているんですから……。普通一般には印紙が貼つてあるために、定価の厳守というのは非常によくできたんです。新薬のほうはその当時はあまりもうからなかった。二割ぐらいしかマージンがなかったですからね。売薬のほうは普通三割だけれども、変な売薬なんかというのは五割ぐらいのマージンがあつたんですから。

そういうふうなことでもって、医者の方せんというのが出ない日本の国では、最初は売薬でもって息をついたんです。売薬を少なくしようというふうな傾向にはだれも考えていないんだ。メーカーはもとより、われわれ販売業者も、その点におい

て、病氣した場合に、一々医者が診て、それによって薬をやるというようなことは、ごくプリミティブの医療だ。考えようによってはプリミティブじゃなくてほんとうのものかも知らんけれども、そうやったんじゃ国民が金がかかるんです。ですから、売薬のような、このごろの新薬のような既製剤でやるというのが、むしろ進歩した医療方法だ。戦後間もなく日本に来ていたサ姆斯という人がアメリカでは医者が処方を書くような方を日本ではメーカーがじやんじやんこしらえて売っている。ですから、一々医者也調合する必要がなくて、そのまま売っているのを使って、そして病気をなおせる。サ姆斯は、アメリカに帰って、それがむしろ薬品の進歩だと言っています。

(吉井) つまり日本の売薬の形態を、アメリカのサ姆斯さんを見て、こういうクスリの形態は原始的でなくて、むしろ進歩的だといったわけでしょう。

(清水) そのころブラウンスキーという人がやはり日本に来ていて、方々から家庭薬を集めてきて、ぼくに聞いたことがあるんです。ぼくがそのとき初めて見たかもしれない、

オハツキイチヨウなんというのがちゃんが入っているわけです。オハツキイチヨウという、昔、アヘンなんかひたして、そしてせんにて飲ませる、腹痛がなおるものだから、それを使った、いまはないけれども昔はアヘンなんか使ったもんだから。竜角散なんか翻譯してあつてドラゴンホーンパウダーなんて……(笑) それで、私にドラゴンホーンなんて使おうのかときくから、あれは名前だけで、竜角というものは昔の薬にあるということになってるんだからとおしえた。それだから日本の売薬というものを、サ姆斯なんかはほんとうに知っているはずはないな。

(吉井) しかし、いまの売薬というのが、お医者さんにかからないで、自分が治療にそれを使うというところで、やっぱり一般大衆の医療面の経済的な役割りはやっているんですよ。

(清水) たいへんな役割りです。

(津村) 私、前に聞いたことがあるんですが、イギリスで保険制度を實行したために、医者が非常に困ったというのは、何でもかんでも医者のところにもつてくるので、医者は義務として診なければならぬ。医者が勉強するひまがないということ

が一つ。それから、医者の技術的な特徴を全部無視されてしまう。そういうことで医者のほうがかえって、それに対して反対をした。いまのお話と、ある意味では逆の面だと思ふんですが、医療方法を全部医者を通じてやろうということ、ほんとうに徹底してしまつて、医者のほうが手をあげてしまふ。

日本人はその辺は頭がいいのか、要領がいいのか、幾らそういつても、それはそれ、これはこれというふうに分けるからいいのですけれども、売薬なんか損だ、それよりは医者にかかったほうがいい、また医者にかかるべきが合法的である、全員がそう思って医者のところへ殺到したら、いまのお話じゃないけれども、医者の数はいまでも足りないんだから、まいつてしまふことは考えられませんね。ですから、そういうことはかなりの部分を、いわゆる売薬、家庭薬のほうにまかせておいて、何もわれわれの業界がつくったものだけじゃなくて、いわゆる大衆薬にまかせておいて、そして医者は非常に急患であるとか、非常に大きな病気であるとか、あるいはホームドクターのように定期的に健康診断をしたがら健康管理をするというふう

うにいけば、あるいは理想的かも知れません。

(吉井) それから、いまの経済的問題のほかに、やはり清水先生が言われたように、一々お医者さんに行つて、半日も待たされたりなんかするのは、時間の経済という面からも考えなければなりませんね。

(清水) 人によって、医者に必ずかかるという極端と、それから家庭薬だけでやるという極端な人と、両方あるわけです。両方あつていいわけです。ただ、そいつをどこでもって中を取るかという問題なんです。ただ、両方とも尊重しなくちゃいけないのであつて、片方だけを何してはいけないんだ。ところが、明治時代には売薬だけをいじめたんです。

(吉井) それから、明治十六年でしたか、医師免許規則というふうなものがあるんじやないかということで、漢方医が使っていた、いわゆる生薬類を主として原料にしている売薬も衰えるんじやないかというようなことが、そのときにいわれたんじやないですか。

(清水) 生薬類はかえつて許されたんじやないですか。

(吉井) 漢方医のほうは表向き認

められなくなつたが、売薬はそれをきつかけにして伸びたとかいふ……。

(清水) 和漢薬が伸びたわけですね。つまり和漢薬はきかないと、あの人たちは思っているから、幾ら使つたて、分量でも何でも決して何もいわなかつたわけです。だから、売薬検査心得にも特別の劇薬は別ですけれども、そのほかのものは自由に使わせたわけです。それで漢方薬の、いまの生薬を原料とした売薬、

家庭薬というものはたくさんあつたんです。いまの実母散なんというのは高谷とか、何とかいうけれども、もとはどこのうちでも。いまでも実母散というのは、たしか地方の薬屋にはありますよ。

(津村) 私どもは對抗薬ですから、一応調べてみたんですが、現在あるのは百ではききません。

(清水) 奇応丸でもそうですよ、どこのうちでもやっていたんです。

(津村) 実母散が非常に困つていらっしゃるの、実母散ということばが胃散と同じように使われて、登録がとれない。それで非常に数が多いということもあるんです。

——中將湯はおたくだけです。(笑)

(津村) あれもやはりさつきちよつとお話が出たように、宣伝で薬を売るといふ必要から、特殊な名前にしなければいけないということでもやつたわけです。

(清水) それからもう一つは、政府が公定の処方をごしらえて、そして家庭薬を統一しようといつたて無理ですよ。そうして、明治時代、あるいは大正時代まではみんながいろいりやってみて、いい薬を世の中から発見するというのが一つの仕事だつたんです。そいつをきまつた処方だけでやるといふと、各人の努力、つまりいい薬を発見するというような努力は全然できないわけです。それが明治初年からそういうわけなので、いい薬を発明すれば賞与を出すようなことをやつたんですから、最初は。つまり薬を公定でもつて統一するというのは無理なものなんだ。それですから、いまの公定の処方以外に、いまのようにいろいろな家庭薬、売薬、いろいろな名前のものを売るといふのは、いまでも許されるわけです。

ところが、いまウナギの頭とか、ドジョウの頭というようなのは、願い出てくるのを見るといふと、ずいぶん変なのがありますから、だか

らそいつはだれにもわからないです。私のところへは始終漢薬屋なんかが相談にきたから、これは神さまじゃなくちゃわからんと、私言つたんです。たとえば一々効能を書いて、一ぺんに八十五ぐらい出しているのを見るといふと、少し薬の内容が違つただけで名前が違つて、用法が違つているんです。一つもだれもわからん、これは神さまじゃなくちゃありません。(笑) そういつたことでもあります、そういうのがずいぶんたくさんある。ですから、厚生省で申請書類が山積するはずですよ。それは許否の決定ができないものもあるし、場合によつちや決定するのがこわいというのがあるんです。(笑)

(津村) ことに生薬を原料にした場合には、決定が非常にむずかしいですね。たとえばエキスをとるといふても、生薬そのもののグレードがきまつてないものを原料にしたものからとるエキスの分量なんといふのは、非常にあぶないといえますね。

(清水) エキスなんといふものはあるけれども、原料から幾らエキスになつていくか、一つも発表されていらないわけですよ。アメリカでも、生薬の半分にアブストラクトといふものを一ぺんやつたんです。生薬をエキ

スにして、しかし、うまくいかないから、結局流動エキスにしたんです。流動エキスならば、百グラムのものは百グラムになつていくから。

(吉井) 家庭薬のほうもいろいろ近代的な製剤技術を取り入れる傾向がありましよう。ですから、新薬、新製剤との限界がだんだんわからなくなつてきたようですね。

(清水) 税金がかからないから區別がなくてもいいんじゃないですか。(笑)

(津村) 法律的には一本でございませう。

(吉井) 業態のほうがちよつと違つてくるわけでしょう。

(津村) われわれの場合今のところ昔の伝統で家庭薬といふのは家庭薬メーカーがつくつたものといふあまいな表現しかできないんです。

(清水) 組合が違うだけじゃないですか。(笑)

(津村) 実は私、ロータリークラブに入りまして、職業について語れるという時間があるんです。家庭薬製造という職業分類に私は入つていふわけですよ。あるとき話をしようと思つて家庭薬といふのを調べ出しますとわからないんです。

つづく—以下次号

家庭薬の健闘を祈る

東京都衛生局薬事衛生課

田中 一 男

テレビを見ていても近頃は薬のC・Mが妙に気にかかるようになった。

花沢前課長の後任として暮の十二月に薬事衛生課にきてそろそろ一月近く、漸く仕事のアウトラインも判りかけ、あらためて仕事の重要さが身に沁みている処です。

薬業界は薬の安全性、再販価格等の難問をかかえ、また経済界は激しく流動しつつあるその中で、家庭薬は比較的安定した伸展を遂げつつあることは御同慶にたえないところです。

家庭薬と云えば昔からおなじみのものが多く、メーカーも老舗で長く業界のパイオニアとして活躍された方々が大部分です。今後も波乱多い業界のリーダーとして堂々御健闘あらんことを切望いたします。

新任日も浅く、さらに浅学微力の者でありますので、一重に諸賢より御指導御鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

ここの抱負

石原 量

自分の企業の限界を考え、いたずらに品目を増やさず主力製品を一剤に絞り、設備の向上と品質管理の徹底をはかりたいと思います。生産工場の製剤包装を合理化して、当面小企業の悩みとなっている人手不足を機械化(包装、製剤)によって解消して行きたいと思えます。

販売及び広告等については、同社何社かと協同して、協同組合方式の経営を以て経費の合理化を計りたいと思えます。

大企業と競合するような品目を極力避け、主力である一品目に重点をおいて品質の向上とコストダウンを計って、医家向けにもPRをすると共に、健保に登録して行きたいと思えます。

アメリカ、ドイツ、イタリー諸外国に於ける同種品目を調べ、技術的に優れたものがあれば、技術提携等によって新生面を展きたいと思えます。

夢と希望は果てしないのですが、先だつのは金融の問題です。併行してこの方の仕事をまづやって行きたいと思えます。

△石原薬品工業株式会社社長▽

広告雑感

堀 泰 助

大量生産体制が、大量販売機構を生みだし、販売面での企業間の競争は激化し、薬業界において、波紋の一番外側に位置していたはずの家庭薬業界も、厳しい試練に立たされようとしている。

しかし、裏を返せば、隠れ蓑的存在に甘んじていた業界にとって、積極的な姿勢をしいられ、発展への刺激剤を与えられたともいえるのではなからうか。

各社が各様の企業努力を払い、なかでも広告の重要性を痛感し、その機能に着目して真剣に取り組み始め

たのは、当然である。

だが、広告というものは、単純なものではなく、しかもそこにはむづかしい問題が山積している。

大手メーカーと家庭薬企業の間、スケール格差は、否めない事実であり、広告の面においても、物量ではとうてい太刀打ちできないことは速断できる。

であるから、この厳しい現実に対処してゆくためには、家庭薬の特色、強味をポイントとして訴求していくほかはないであろう。

家庭薬の歴史は、効きめの歴史であるといえる。

だが、古いブランドだけを売りものにする時代は去りつつあるし、名前を覚えさせることだけでは、薬は売れなくなってきた。

今日、薬の売れる条件は、漢方薬の特長ともいえる、よく効くこと、安全であること、しかも自分の身体にあったものというふうに変りつつある。大衆は、納得し、精神的な充足感を得て、はじめて選択し、購買へ移行する。広告でいいと知ったものは指名買いするのである。

このように購買動機においても、消費者は王様になりつつある。

この見地からして、従来の家庭薬

の愛用者は、その効きめに對して、理解によるものより継承的としかいいない購買習慣で満足していたのかも知れないと思えるふしがある。

これでは、これから狙おうとする層には通用しないだろうし、将来の課題ともいえる若い層とのギャップを取り除くことはできないであろう。

そこで、家庭薬にもつと科学性を取り入れることを提唱したい。

家庭薬一般にいろいろ経験的な効きめに、科学的な裏づけがあれば、これほど立派な効きめの保証はないからである。

わかりやすく科学的に説得し、薬の信頼感を一層強く打ち出したらと思うのである。

家庭薬は高いという批判が一部にはあったようだが、大手メーカーがとっている新製品開発費などの売価えのうわのせなどは、家庭薬ではとっていないし、同種製品と比較しても、商品内容、薬効からして、決して高いものではないと、はつきり反発しよう。

広告の実施においても、質的な面について、シビアな考えをもって対処することは勿論であるが、衝動的な購買意欲による商品の少ない家庭薬

にとつて、奇をてらわず、地道な広告活動の継続が必要であることはいうまでもない。

利益を追求しない広告は存在しないし、企業も成立しないが、それにもまして強調したいことは、社会奉仕の精神である。

人のため、世のためにつくすヒューマン・タッチな広告、こうした一連の広告が販売促進活動と強く結びつき一体化された時、家庭薬のイメージは、よりよく変容され、大衆にとけこみ、家庭に浸透し、愛されるであろう。

そして、大手メーカーの谷間を縫って流れる溪流は、いつまでも尽きることなく、水しぶきを上げつづけるものと信ずるのである。

〈救心製薬株式会社社長〉



ドイツの旅(2)

津村重舎

ラインワインの寝覚めはなかなかよい。七時過ぎに外へ出て、ライン河沿いの公園を歩いてみるとライラックの花木が白や赤の花を一ぱい付けて、風に大きく揺れている。

遠景には古城がブドウ畑の端に聳え、河の中の島にも変わった形の古城が見える。

古城と
反対側に
酒造会社
の五階建
の建物
が異様な
姿を見せ
その傍の
丸屋根の
四角い大
きな建物
には木製



ドイツの古城

の巨大なクレーンが付属している。船荷の積み下しに使うのであろうか。如何にも港らしい風景だ。駅の近くの教会やレンガの古色蒼然とした建物に狭まれて古い町並が急な坂道の上の方まで続いている。

静かにベンチで話している親子連れの姿も見えて、落付いた風格の町である。

猛烈なスピードで公園添いの道を走り抜けるスポーツカーの音で時々静寂が破られるが、さすがドイツ人から奨められただけのことはある。東京に比べると、静かさの中で悠々と生活している人々が羨ましい。

コブレンツ行き急行便に乗って行こうという計画だが、時間がたつ

に従って公園一帯は混雑して来た。外人の旅行者も多いが、ドイツ人もたくさんいる。

何度も切符売場の婦人に聞いてピシゲン発十時三十分、コブレンツ着十三時十五分ということはわかったが、コブレンツで待ち合わせる約束の山本氏と会うのに遅れてはと何となく落付かない。

コーヒーでも飲もうかと売店に立ち寄ると混雑で坐るところもない。ここもレジャーブームかと思われ。地図を買ったり、フィルムを買ったりしているうちに急行便が来た。もう大分混雑している。

岸と船とで愉快そうに会話が取り交わされて、相当賑やかである。



一番終りに乗り込むと、坐るところもない。二階に上ったり下りたり、先の方へ行ったり、後の方へ戻ったり、船の中を見物して廻ったが、大変な混雑振りである。

ようやく、甲板の船に向って左側のところに陣どった。すぐに出帆である。

この辺りは、もうかなり河幅が広くなっているの、ローレライの歌で想像する景色とは程遠い感じである。

風も強いし、そろそろ腹の虫も鳴り出したので、すぐ後ろの食堂にはいる。

坐ろうと思ったが、ボーイが忙しそうにそこを走り歩いて見向き



上、下、ライスムの船着場、インれ咲く舗、ラミ

もしないので困っていると、一人が近づいて空いている席に坐らせてくれたので、やれやれと思った。荷物を傍らの椅子に置いて外を見ていると、三人連れのドイツ人がきよろきよろと辺りを見廻している。美人揃いだったのは別として、親切心からどうぞどうぞと手真似で窓側の席を譲って、言葉はわからないながら、ニコニコ合っている、ボーイが来て何やら長々と話している。そのうち、折角坐ったのに荷物を持って立ち上がった。どうやらこの席は予約席らしく、私に礼を言いながら立ち去って中央の席へ移って行った。

日本人だからと私だけ優遇してくれただけであらう。何だか悪いことをしたような気になった。

しばらく待ったが注文を取りに来ない。辺りを見廻わして何度も手を上げるが、近くを過ぎるたびにうなずいては行くが一向に来ない。止むを得ず、反対側に日本人のグループがいたので頼み込んでその仲間に入れて貰う。

船はまごまごする私を乗せてコブレンツへライン河を下って行く。

(当組合・理事長)

最近のT・V・CMによる宣伝に於て、他製品を極端に意識した、宣伝されたものを、垣間見て、之は慎んでほしいし、又やられるメーカーにもお気の毒に思う。

何故なら、家庭薬は一種の芸術品でもあるからである。

家庭薬の主な原料が数千年の歴史を経た経験から生れた、植物、動物等の神秘的な産物から成って居り、その多くの神秘も未知のもので、これ等の混合創成も、たゆまぬ研究と努力によって築かれたものであり、どれ一つ取っても歴史と伝統の臭いがプンプンするからである。

心臓を守る秘薬が小さな黄金の一粒に集結された姿は、千年の歴史を織る西陣の美しさに似て一つの芸術品と云っても過言ではなからう。

又家庭薬には色、味、芳香があつ

家庭薬は芸術品

宅間 精一郎

最近のT・V・CMによる宣伝に於て、他製品を極端に意識した、宣伝されたものを、垣間見て、之は慎んでほしいし、又やられるメーカーにもお気の毒に思う。

何故なら、家庭薬は一種の芸術品でもあるからである。

家庭薬の主な原料が数千年の歴史を経た経験から生れた、植物、動物等の神秘的な産物から成って居り、その多くの神秘も未知のもので、これ等の混合創成も、たゆまぬ研究と努力によって築かれたものであり、どれ一つ取っても歴史と伝統の臭いがプンプンするからである。

心臓を守る秘薬が小さな黄金の一粒に集結された姿は、千年の歴史を織る西陣の美しさに似て一つの芸術品と云っても過言ではなからう。

又家庭薬には色、味、芳香があつ

て、それらしい伝統が肌を透して感じられ、無味無臭の今日の新薬と比べてなんと興味深いことであろう。従って人それぞれ趣好の異なる如く、又用うる家庭薬にも好みがあつて、人生を一層愉しくしているのではないだろうか

幼い頃乳房に塗つて飲ませてもらった救命丸、母を思い出す中将湯の香り、総てが人々に何等かの個々の、思い出を残す程、家庭薬にはご厄介になつたわけである。

ここに家庭薬の強味があり、伝統があると確信したい。

ビルマ前線の野戦病院で傷いた老兵が私に一粒の仁丹を所望した。云はく「日本の香りを味わいたかつた」おそらく老兵は故国に帰つたつもりだつたのだろう。

戦後間もなく、台湾で日本の家庭薬のニセ物が生産されたが、効能はともかく味と香りは問題にならなかつたとか、やはり芸術品は日本に限るのである。



(宅間末広堂・社長)

メカケゲイシャ

岩城 謙太郎

やはり恐れていた事態になつてしまった。原稿の書体のまづさか校正の不手際か、この駄文の標題はついに「妾・芸者」と不謹慎な解読、誤解を招くことになつたようだ。組合報をイェローペーの重流に墮さしめたと眉をひそめて読み始めていただいた方にはお詫びしなければならぬが、もとより芸者を語る意思もなければ経験もない。

実は「メ・カゼ・ケイシャ」のミスプリントだご承知願ひたいのである。スポーツとしての「ゴルフ」は体力もさることながら精神面のウエイトが高く主として自己との闘いである。他のスポーツに見られるような外部または相手の流動的な変化に対応する機敏さよりも心の安静を保ちながら環境をじっくり観察してから次のプレーに移ることが求めら

れるのである。

そしてそのスコアーの良否はアプローチとパティンクの巧拙で代表されると見られている。逆にいえばカップに球をしずめる前の、即ち最後の一〜二打の巧拙がゴルフアー分類的の極め手になると思う。

これを企業経営の諸部門における管理手法から見れば、集金をもつて締めくくりとする営業部門のあり方がホールアウトをもつて一息入れるゴルフに似ていると思う。

またアプローチが販売開拓の初期段階のヤマと見るならば、ゴルフのアプローチは最後のヤマ場といえる。この最後で最大のヤマ場をいかにコナスかがゴルフの興趣であつて、ドライビングショットの長短を云々するのはヒップの大小、特売口数の多少を論ずるに似て、大味かつ粗雑なことといわれても仕方がない。

このアプローチをうまくやる要諦が「メカケゲイシャ」なのである。即ち芝の「芽」「風」の方向、強さ、そしてグリーンへの傾斜を正確にかつ冷静に読みとれと云うことである。

縁なき衆生にはクダらないといわれるかも知れないがカップのみえる

エプロンまでたどりついたら、アプローチやパットのスタンスをとる前にメカケゲイシャと口でとなえて芽風傾斜を丹念にチェックしてから一打するのがゴルフ上達の秘訣であるというのが私の論旨である。

例えばこのアプローチを卸セルの薬局訪問のアプローチとするならば目的の薬局の主人の性格、資産の大小、訪問の頃合、立地条件がチェックポイントとなる。

この主、産、頃、店のチェックポイントを「主さん殺して」と覚えさせるのが卸営業課長の腕前である。

このデンで行けば薬局店頭における対面販売のチェックポイントは、薬事六法と用量用法の「法」、スパーを意識してのうり「値」仕入値と添付条件を加味してのマージンのマ、患者の病状に対する心からの「愛」であつて、このチェックポイントを接客の際に確認するのはこのカシラ文字を並べて「ホ・ネ・マージン・アイ」即ち「骨まで愛して」と覚え込んで応待するのはどうだろうか。

(イワキ社長)

家庭薬を愛し

ハかていやくを愛し

原稿をお寄せ下さい



人物回想 ③

武田 猛

日本医薬品輸出組合専務理事

竹内甲子二氏

竹内さんが逝去されたのはつい最近のことだったように思うのにもう今年は七年忌を迎えることになった、まことに早いものである。死因は胃ガンから転移した前立腺の障害だった。東京通信病院で手術後自宅で専心療養につとめられ一時は大変快方に向ったのに遂に空しく逝かれた。逝去される前夜私の自宅に奥さんから電話で主人の容体が悪化し話すこともおかしくなってきたようだから万一の場合にはすべてをよろしく御頼みしたいという連絡があったので驚いて早速これから御伺いしましょうと申出たが深夜でもあり多分明朝までは大丈夫だろうからの御言葉にしたがって翌朝雨の中を自動車飛ばして世田谷の御自宅に馳つけた。自宅で内科医を開業されて



竹内氏(左)と筆者

いる御令息に玄関で容体を伺ったところ首をかしげて殆んど絶望だろうとの御返事だった。強心剤の注射の終るのを待つて直ちに二階の病室を訪れ御目にかかったが衰弱の度がひどく呼吸も苦しそうであり御気の毒ながらも時間の問題だと直感した。しきりと何か話されるが呂律が明確でなく何のことかわからないので断片的な言葉を綜合推測するより外はなかった。私が手を差し延べて手を握ったところ血圧降下のせいか非常に冷たく感じたが細く弱った手に力をこめて握り返された。意識は最後まではっきりしていたようで苦しい呼吸のもとで笑顔を作って喜びを表現し後のことをよろしく頼むという意味のことを何回も繰返されたがそれから十数分後に会った人とは話もできず眠り続けて何の応答もなかったというから話ができたのはおそらく私が最後だったのではないかと思

う。竹内さんは役人として在官の時代から家庭薬について非常に理解の深い方でありその退官後は家庭薬組合中央会理事長として戦後の業界再建に尽瘁された。私が竹内さんに御近づきを得たのは昭和の初年であり、当時一緒に警視庁衛生部に勤務していたので職務の上で常に密接な関係がありその御指導を受けた、筆者にとってははよき先輩でありそしてよき上司であった。非常に物わかりのよい誠実な能吏として好評のある人だった、然し職務の執行は極めて峻厳なものがあった。当時は薬品巡視規則という制度があって薬局や薬店の取り締り巡視は警視庁衛生検査所の担当官が随時行っていた。現在の薬品監視と同じものである。昭和三年の夏一緒に立川と府中の薬品巡視に出掛けたが府中のある開業医の薬室に立入り厳密な点検を行い有効期限の経過した貯蔵薬品(たしかデキタリス葉だったと記憶している)の廃棄を厳命される厳格な執行振りに驚いたことがある、今日医師の薬室にまで立入り薬品監視が行われているかどうか知らないが当時は警察権力の旺盛だった時代だったからそんな執行もできたのだと思う。違反を指

摘し処理するに当たってもそれは指導的であり峻厳のうちにも温情あふるものがあった。後年御自分でものされた自叙伝「衛生技術官」のところでどこにもそうした記述が散見される。

竹内さんは外見非常に豪放磊落の方のように見受けられたが実は緻密で用意周到細かく神経のゆき届く人だった。人の顔を見れば今この人は何を云わんとしているか、また心の中で何と思っているかが僕には判る。よく物事に気がつき過ぎて気をもむがこれが僕の長所であると同時に非常に短所であると屢々述懐されていた。諧謔を解し談話のうちにもよく洒落をとばし人を笑わせるというユーモアに富む人であり、話題が豊富でその上弁舌に巧みなかたであった。退官後薬業界入りされて家庭薬組合中央会の理事長に就任し昭和二十二年に日薬連が設立されるに伴いその初代専務理事に転じ新薬業界と家庭薬業界を総括する仕事を受持たれたがこのときが一番得意の時代であったように思う。それから晩年に至るまでの十数年には再び御縁があつて一緒に然も同じ事務室で机を並べて仕事をしたので公的な日常行動については私が一番よく承知し

ていた、この間に於ける各地への出張旅行や酒席も常に一緒でありその回数を重ねたことも数知れぬほど多い、旅先の宿屋で雷のような大きな「イビキ」にも最初の程は随分悩まされもしたがそれにも馴れてすべてを知り尽し裸の交りを重ねて来た間柄であったそのよい先輩も今は既に亡い、寂しいことである。

業界人としての私

(その三)

大木 卓

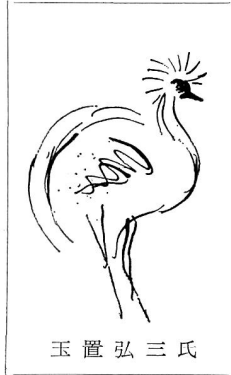
私が子供の頃の兩國には「オットセイ丸」「命の親玉」で知られていた横山錦柵氏、(その息子さんはワシントンといい、赤い上衣の洋服を着通していたので異彩を放っていた)その店と、「ばせう」と、それに、吉田万珠堂等の薬店があった。大木の店を「薄荷円」といったり、大木の向い側に「四ツ目屋」というのがあったりしたのは、もう一時代昔のことだったらしい。日本橋の本石町の角には森谷十全堂という卸屋があつて相当繁昌していたように記憶する。日本銀行の外側常盤橋、一

石橋あたりから今の東京駅付近まで一面の野原で、いわゆる三菱ヶ原といい、日比谷公園にまで続いていた。パッタやおたまじゃくしを取りに行った思い出もある。

大木合名会社は明治三十九年六月十七日創立で、日露戦争の直後だったから、全国的に戦勝に沸き立っていた。東郷元帥や乃木大将が凱旋將軍として、店の前の電車大通りを意気鷹揚と行進された事を覚えていゝる。大木合名の店舗は今神田駅になっていた位置だったし、神田鍛冶町であったのだが、後に市区改正で当時の鍋町、(今回大木ビルを建てた場所)へ移転し、町名は鍋町から鍛冶町になり、再び鍛冶町に所在することになったのである。当時の卸問屋の状勢はいえ、福井商会(初代福井甚蔵氏経営)が一番隆盛で、飛ぶ鳥を落す勢いであつたのだ。

(つづく)

(筆者は大木製薬会長)



氏三弘置玉



〈委員会から〉

総務委員会

組合新事務所決定について

このたび新組合事務所が次の場所に決定し、明春一月中に移転完了の予定であることを組合員御一同の、お慶びとして茲に御報告申し上げます。旧事務所売却決定より今回の新事務所購入に至るまでの経過に於ては、前号までに報告の通り迂余曲折がありました。ようやく茲に至り総務委員会として重責の一端を果し得たことを喜び、かつ正副理事長及び各委員理事、監事、組合員御一同の御協力の賜ものと深く感謝致しております。

場所 新事務所は、中央区銀座東八

丁目一五番地(国電新橋駅より徒歩八分、地下鉄東銀座より徒歩五分)

土地 二十九坪七三

建物 鉄筋コンクリート造五階建、

延一三坪〇九

設備 エレベーター、暖冷房装置

さて取得に至るまでの経緯について詳述致しますと物件は日動画廊所有に係るものであり、十一月初売却の引合がありましたので早速理事会に諮り、建物規模、駐車事情を含む立地条件、価格等の総ての面より精査、検討を致しました結果は組合事務所として、誠に好条件と判断致しました。早速四日、日動画廊と購入折衝を行い当組合の団体としての性格等を納得してもらった結果、譲渡価格については一応三、五〇〇万円の線が打ち出されました。組合側は直ちに、この価格の妥当性について建築専門家と相談致しましたところ、購入後の諸設備の改造、更新等のうち、特に暖冷房装置に相当費用が嵩むとの報告がありましたので、十七日の理事会で再検討した結果、引続き理事長一任で予算内購入に努力することに決定しました。

次いで二十一日理事長、総務委員長が日動画廊社長と再度値引き折衝

を重ねました結果、当方の実情と熱意に動かされて、三、二五〇万円と云う組合としては非常に有利な契約が成立致しました。

以上が組合新事務所入手経過の概略でありまして、引続き新事務所内外の補修、暖冷房装置等の工事を万全に進めて行く所存であります。

改装、移転の暁は、新事務所は組合活動の基盤となり、我々家庭薬業界の発展に寄与するものと固く信ずる次第であります。

坂本 藤四郎

販売対策委員会

この処、又家庭薬の囮販売が目立って来た。ある小売業者の組合では種々対策を講じたが思わしくないのので、積極的に協力しないメーカーの製品は代金を払わない等と、やや無理だと思われる様な要求を卸業者に中入れたと聞いている。この要求の当否は別として免に角囮販売の深刻さが判る様な気がする。

この様な状態を引き起した原因として、制度品の確立による小売業者の利益確保を挙げている人も居るが、この問題は別の機会に論ずるとして今回は別の原因、即ち囮販売に

対する一般の認識不足について考察しよう。

囮販売とは云え、何しろ安く買えるのだから消費者にとつて利益であり、従つて世の中の為になる良い事である。と云う考え方が可成りの人達に支持されている様に思える。はたしてこの考え方は正しいのだろうか。囮販売は一応は消費者にとつて悪くはないが、同時に囮販売を行っている者に莫大な利益をもたらしているのである、という点を見逃してはいけない。この様に一般の利益にかくれて自己の利益を得ると云う事は、極端な比喩をもつてすれば大臣が自分に投票してくれる人達のために、ある町に急行をとめる様に運動するのと何処か共通点をもつている。一般的に云つてこの様に他の力で出来上つているものを利用して利益を得ようとする場合には、厳重な制限を設ける可きである。何故ならば、鉄道は税金で作られたものであり、商標品は大きな犠牲を払って作り上げ、国民に対し品質の上の責任をもつ事によつて、購買時における選択上の便利を供与するものである、この為にこそ、利益を保証されているものだからである。

この利益を何の関係もない一業者

の為に利用され、彼に莫大な利益を与えなければならぬと云う事はない。だからこそ再販制度も認められているのであり、囮販売が独禁法でも禁止されているのである。この点に対してメーカーのPRが不足しているのではないか？、消費者の利益と云う点に反対していると思われては困る、と云つて自分の正しい権利を主張しないのはいけない。大メーカーなら法律に違反している者を監視し取締まる力があるが、その力のない中小企業は唯だまつて耐えて行かなければならぬのか。

私のこの論旨には多くの未熟な論点を含んでいるかも知れない。諸君の御教示を給われれば幸甚である。

津村 重孝

厚生委員会

十月、十一月は気候もよい季節であると同時に、家庭薬業界の会合も多くなつています。例会、旅行会、懇親会、ゴルフ会等々全部出席すると一ヶ月以内に十回以上にもなりませう。例年春秋の頃ともなると以上の様な会合が自然と多くなつてまいります。ところが集る顔ぶれが何時も同じで殆んど役員の方々だけです。

何とか一般会員の皆様も、御集合頂いて会の運営方針等について、熟知して頂きたいと思つているのですが、残念乍ら実現しません。役員始め皆様の御協力をお願いする次第です。

次にTKGCの成績は左記の通りです。

第九回 十一月十六日 於武蔵カ

ントリークラブ豊岡コース

優勝 津村 昭

一等 河合友彦

二等 秋山恵俊

三等 山崎栄二

B B 中村源三

以上 山崎 栄二

当委員会も山崎委員長の熱心な指導と企画と会員各位の御支援とまつて、予期の成績を挙げる事ができました。

本年は厚生委員会といたしまして、本来の使命である各業種の生産能率の向上に間接的に関連があると云つた考えから、会員各社の従業員の方々の、保健衛生、厚生施設、レクリエーションの問題について、実際にすぐに役立つ様な観点で、都庁、又は厚生省環境衛生の担当者による講演会の開催を皆様に御計りし

たいと思いますので、どうぞ宜敷く御願ひ致します。

厚生委員会といたしましては、日頃、経営に努力されている、皆様の余暇を多少とも楽しく有意義に過ごしていただき、親睦を深めることを第一の目的として居りますので、何か楽しい集いとなる様な計画、御意見がありましたら委員会迄御寄せ下さる様御願ひ致します。

石原 道郎

労務委員会

明けましてお芽出とう御座います。昨年の後半について振り返ってみますと、かねてから計画しておりました講演会を実施致しましたことと、労務委員会の効果的運営として労務連絡会を設定した事にあります。これらについて概略御報告致したいと思ひます。

(1) 講演会について

昭和四十一年十月十一日(火)東京商業会館におきまして、東京商工会議所労務委員会委員長、吉田要三氏を招聘し、テーマ「経営労務に関する今後のあり方」と題しお願ひ致しました。その内容としては、今は企業競争の激甚なる時代を迎えるに

当り、経営労務に関しどのように考へ、如何にして対処してゆくべきかについて非常に視野の広い、高い観点からお話していただき有意義なものでありました。御出席いただきました各社の皆様も熱心に聴講され盛大に催すことが出来ました。

(2) 労務連絡会の設定とその運営

かねてより労務委員会の運営の具体的方策として、如何にして各社のコミュニケーションを計るべきかについて検討しておりましたが、その効果的な方法として、直接経営労務を担当しております方々にお集りいただき、担当者が、当面問題として苦慮されている事柄について生の情報交換なり意見交換をする事が最も良い方法として、その名称も労務連絡会とし、気軽に話し出来ませう設定をしたのであります。この第一回労務連絡会については先に御報告致しました講演会の終了後、同じ会場において発足をみたのであります。

始めは、どの様にすべきか各社とも遠慮がちでありましたが十二月の労務連絡会の例会には相当具体的なお話しをしていただき序々にこの連絡会の運営も皆様の御協力により基礎が出来上ってきた感があります。

一般的な運営としては先ず、一般労務状況について各社より御報告いただき、次に当日問題となっている事柄更に各社が当面している問題の意見交換と云う形で運営しております。

以上労務委員会としての御報告をお伝え致しました。

本年もよろしく御協力の程お願い申し上げます。

歌橋 一典

財務委員会

此度当組合も新しき事務所が出来組合員一同も新しい気持で大いに業界の為又組合の為に活躍を期待するものであります。各委員会のめざましい活動には感銘させられます。

財務委員会も従来は仕事が無い様で何から先に行つてよいか一寸判断に苦しんでおつたのですが、愈々基礎が固まり組合自体の財産も相当出来ましたからこれより各組合員の為何等か得る所がある様々考慮中でありませう。昭和四十二年度には各組合員の相互利益になる様心がけております。組合員各位におかれても財務に関する御意見がありましたらならば御遠慮なく御申出下さる様切に

願ひいたします。

藤井 勝之助

弘報委員会

よく三号雑誌ということ云います、"かていやく"も昨年やつと四号を出し、委員一同ほつとしたところですよ。

三号でつぶれてしまわなかったのは、ひとえに会員諸賢のご協力によるものと心からお礼を申し上げます。

本年は"かていやく"に一層力を入れて編集したいと思ひますが、なお会員各社の名簿作成を考えてみたいと思ひます、これには経営主脳者の方々の役職名、住所なども載せたいと思ひますので、その節はぜひ御協力のほどをお願いしております。

この組合は、理事や役員だけのものではないことを常に強調しておりますが、今でも総会や懇親会に会員のご出席が少く、淋しい気がします。

弘報委員は、厚生委員ともども組合員の親ぼくのために気を配っております。"かていやく"を通して今後一層会員の皆さまのお役にたつ組

合となるための努力をして行きたいと思ひますので、ご尽力をお願いいたします。

堀内 伊太郎

事務局メモ

十月三十一日千葉県鴨川グランドホテルに於て午後六時より出席会員二十名による東京都家庭薬工業協同組合懇親会を開催、午後九時終了翌月一日朝食後解散した。

十一月十七日午後六時より東中野日本閣に於て恒例の都庁を囲む薬事懇談会を開催した。当日来賓として都衛生局長、部長、課長、係長、十八名と会員三十名が極めて有意義な薬事懇談を交へ午後八時盛會裡に終了した。

十二月二日東京薬業会館に於て東京医薬品工業協会、東京医薬品卸協同組合、東京薬貿協会、東京都家庭薬工業協同組合、四団体共催による昭和四十一年度受賞者祝賀会に組合関係受賞者八名、会員二十九名が出席盛會であつた。

十二月九日恒例の組合忘年会を兼ね昭和四十一年度受賞者九名に対する祝賀会及び記念品贈呈を組合會議室にて行い盛會裡に終了した。

御知らせ

町田製薬株式会社社長町田新之助氏は去る十一月二十一日病氣の為死去されましたので今般代表取締役任に町田弘氏が就任されました。

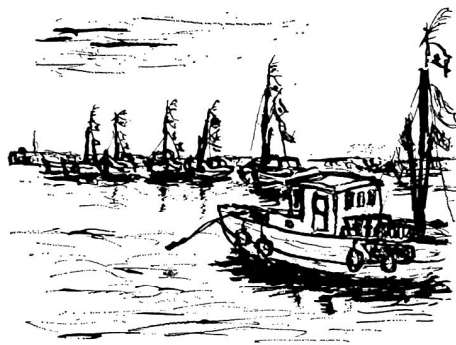
組合員変更通知

- | | |
|-----|----------------|
| 会社名 | 中村化成産業株式会社 |
| 新住所 | 品川区五反田二―一―一九 |
| 旧住所 | 品川区五反田一―四三六 |
| 会社名 | ニチバン株式会社 |
| 新住所 | 千代田区九段南二―二―四 |
| 旧住所 | 千代田区九段二―一―一 |
| 会社名 | 株式会社宅間末広堂 |
| 新住所 | 豊島区池袋三―三―二 |
| 旧住所 | 豊島区雑司ヶ谷三―五四六 |
| 会社名 | 松下製薬所 |
| 新住所 | 墨田区吾妻橋一―三―一〇 |
| 旧住所 | 墨田区吾妻橋一―一―六 |
| 会社名 | 株式会社建林松鶴堂 |
| 新住所 | 台東区東上野四―三―一 |
| 旧住所 | 台東区東上野四―三―四 |
| 会社名 | 株式会社太田胃散 |
| 新住所 | (昭和四十一年一月一日より) |
| 旧住所 | 文京区千石二―三―一二 |
| 旧住所 | 文京区氷川下町五九 |

各業界だより

東京家庭薬軟式野球連盟秋季野球大会は十一月六日より十一月二十七日まで二十三チームが参加し左記の成績を以て盛會裡に終了した。

優勝 和光堂株式会社
準優勝 小林製薬株式会社
三位 救心製薬株式会社
三位 養命酒製造株式会社



正月の船釣りをしてる漁船
小笠原 伊太郎

<カット>堀内 伊太郎氏

後記

ことしは明治百年。
漢薬、洋薬を問わず、日本の医薬の目ざましい發展を見るにつけ、業界のためにつくされた方々の苦勞は、はかり知れないものがあります。

本号は先輩のご苦勞を偲び、又今後われわれが業界の發展のためにはどの様にすべきか、を考えるために業界の歴史におくわしい清水、吉井の両先生と販売対策委員長の津村さんにお願ひして座談会をひらきました。年末非常にお忙しい中を、お集りくださったお三方に、厚く御礼申し上げます。

この記事にもありましたように、今後家庭薬の存在価値はますます高まるとのこと、使命が痛感されます。(は)

東京都家庭薬工業協同組合会報

かていやく 第五号

昭和四十二年一月二十八日発行
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