

# かていやく

昭和43年 4月25日 発行

題字・藤井得三郎氏

## 家庭薬業界への

### 一 提言

薬業経済研究所常務理事

常 松 己 一

われわれが、いま一口に「家庭薬」という場合、それをどう位置づけ、解釈するかに戸惑うことがある。

そもそも家庭薬とは何か、ということであるが、敢てそれに答えるならば、いわゆる「本舗家庭薬業者」によってつくり出されている「家庭薬」類だということになるうか。

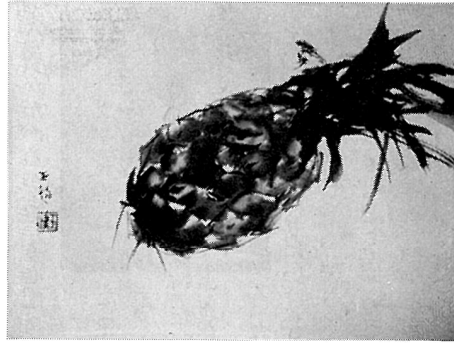
しかしその場合も「配置薬」は別だという通念である。

そのことは、前者がその商品の流通過程において、主として問屋機能を通じているのに対し、後者は、制度的に認められた配置員をして直接的な販売を行っているということからきている。

すなわち、その製品というよりも、流通形態の相違によってこれを分類しているわけである。

それにしても「家庭薬」は、文字通り国民生活の中に溶け込み愛用されている。そしていまや家庭薬という言葉は、いつの間にか日本の社会に定着してしまった。

だが一方において「大衆薬」という言葉がある。このほど厚生省で定めた「医薬品の製造承認に関する基本方針」では、医薬品を二つに分類して、それを「医療用医薬品」と



建林 静枝氏

「その他の一般医薬品」としたが、大衆薬も、家庭薬も、後者の中に混在し、それぞれにシェアを競い合うわけである。

もちろんそれだけでは、従前とおなじだということにもなるうが、そ

うした過去の概念だけで割り切れるものかどうか疑問である。すなわち、いつの頃からかは知らぬが、「家庭薬」という言葉が生れ、それが固定化した概念とはなったがそれと同じ意味で「大衆薬」という言葉も、そろそろ定着化しつつある。

大衆が使っても安全な「くすり」それが「大衆薬」だとい、国民の健康保険に役立つ「くすり」それが「保健薬」だという具合に、いまや家庭薬の段階から、大衆保健薬の時代へとかわりつつある。

その大衆薬、保健薬も、実際的には家庭で用いるから家庭薬なのだという形で、業界も大きく脱皮できれば別問題であるが、広告宣伝だけに頼って、需要基盤を強化拡大するという方策も、時代と共に去りつつあり今日では、やはり製品そのものの科学性を強めることは勿論、流通機能の強化と共に機構の拡大を図って、これまでのように、家庭に入り込む作戦ばかりでなく、家庭すなわちその集合体としての社会と共に歩む心が肝要ではないであろうか。

〈座談会〉

# 委員長抱負を

## 語る

出席者（発言順）

藤井勝之助  
総務・財務委員長

太田昭  
広告委員長

津村重孝  
販売対策委員長

中村源三  
財務副委員長

友田真二  
労務委員

町田弘  
厚生副委員長

園部明  
組合事務局長

堀内伊太郎  
弘報委員長

（司会）

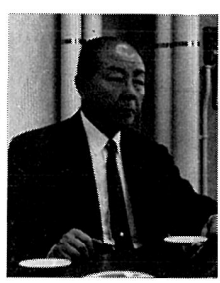
司会 皆さま、きょうはお忙しいところをお集まりいただきましてありがとうございます。ありがとうございました。

ちょうどこの「かていやく」報が新年度になりますので、ここで一応各委員長の方から去年における委員会の動き、ことしこれから一年間の計画というようなものをいろいろお話願えればたいへんけっこうと思います。この会を持ったわけでございます。

去年は、新しい事務所がここできまして、二十年間の古い事務所をこちらに移すという大きな仕事をやったわけです。最近、家庭薬組合も相当活発な動きをするようになりまして、内外ともに大いに組合の存在が認められてきていると、私は内心思っております。その主とした理由の一つとして、委員会の活動によるところが非常に多いのではないかと思っております。そこで委員会を今後ますます発展させ、充実させていくために、このへんで一つあらためて考えてみたいということで、皆さまにお集まりいただいたわけです。どうぞよろしく願いました。

藤井さんいかがでしょうか、最近の家庭薬の若返り人事というものをとおして、いろいろ新しい動きがあ

ると思うのですが。



藤井 確かにありますね。昨年事務所が新しくなり、役員構成もすべて変わって、従来何十年間やってきたのは経済的な苦勞があまりなかったが、新しい事務所に移ってどのぐらい経費がかかるか、どれだけ運営費がかかるかという心配もいさ

さかあつたわけですから。まあ一年間を終わった今日において、大体予算どおりにいったことは非常に幸いなことで、皆さまの予想が当たったということが言えるわけです。

それと同時に、業界に東京の家庭薬組合というものが非常に認識を深めたということは、これは疑うまでもないことであって、広告の面、あるいは販売対策のことに關してもすべて組合で考え方をまとめるという事実がはっきりあらわれてきたのでありまして、これは業界においてもいいことであります。ことに最近では、同じような会が幾つもあつては困るといふので、「五月会」というものが業界の一部の会でありなが

ら、どうも家庭薬組合とは縁が遠いような気がしておつたのですが、幸いにして今度はこの系列下に入るようなことになる。これは非常な進歩だろうと思うのです。

ご承知のとおり、われわれの会はメーカー及び卸業者の方も一緒に入っているわけですが、「五月会」とか大阪の「二十日会」ですか、ああいうメーカーの会というのはいままで単独ではあつたわけですから。しかしそれが別個でやるというのは実におかしな話じゃないかという気がしてたのですが、だれしも考えは同じで、やはりそれは一つになったほうがいいのではないかとこので統合したということが、いま非常にいい結果をあらわしてきたのではないかと。主として販売対策、またはそれに関連するメーカー側としての考え方を全国的に統一しようという意識込みが、そこに活発に見られてきているような気がするのです。たいへんけっこうなことですよ。そういうような数々の進歩をたどってきたとあるのですが、来年度は会費の件もありますけれど、収入をはかつて、支出の面においてももう少し委員会が活潑に活動でき得るような予算編成をいたしまして、委員会独自の

たてまえから業界のためになることをやっていただきたいとわれわれは念願しておるわけです。

**司会** 財務委員会としますと、このし予算がどんなふうに使われるかということはやってみなくてはわからないことで、ご心配だったと思うのですが、今日に至りましてほとんど予算どおりにきているということ、委員会の考えが正しかったことになると思うのです。これで予算を一番使いますのは広報委員会で、印刷費として相当使うのですけれど、こういうものを抜きますと広報委員会が多いですかね。

**太田** そうですね。わりあい予算がかかりますね。

**司会** お金を使う順に、一つどうです。(笑)

**太田** 前年度を振り返ってみる前に広告の一般情勢というものを申し上げると、四十年あたりはピリン剤事件と栄養ドリンク剤の流行という事がありましたね。それからそういう問題が乱用助長という点で問題になった。それに続いて四十一年度の終わりですか、政府の物価懇談会あたりから、薬の広告が価格にはね返ってのではないかという問題も出たわけです。それによって広告の

量というものを規制され、もっと広告を少くすべきであるというようなことが言われてきた。去年あたりからは、薬の安全性の点から広告面に於て、用法用量の注意とか効能効果の範囲が相当取り上げられてきて、一般の薬に対する信頼感が問題とされてきました。しかも自主的に規制



厚生省の要望もあつたわけ  
です。  
また去年の後半からは、  
医薬の抜

本対策といいますが、医療用薬品は一般向の広告をしちやいかん、一般向け薬品だけが一般に広告していいというように二つに分けて、はつきり打ち出されてきた。厚生省としても消費者行政を中心に一般薬品の広告の姿勢改善を強くとり上げて来ています。それで去年は組合の広告委員会とすると、いかに厚生省や都庁の取締り当局との連繫を密にして、われわれの家庭薬の特徴というもの

から広告のあり方、その独自性を訴えたいということとを広告委員会としているものとやってきたわけです。

そのほか一般の会社の広告のやり方というようなもの講演、その他のことで皆さまにできるだけプラスになるようにやってきたわけです。だんだんと今後の広告のあり方をどうすればいいかというようなことを真剣に考えなくてはいけない時代になつてきたわけですから、委員会としても一般の消費者及学識経験者などから薬の広告に対する意見を聞いて、我としても勉強し、その結果を厚生省当局に連絡して今後の取締りにぜひこの点を打ち出してもらいたいということをお願いしたのである程度はあちらにも意向が伝えられたと思います。ただ企業家側からの見方と、行政指導をする立場からの見方が違う点も出て来るわけですから。その点いかに歩み寄っていかかということが今後の問題ではないかと思つておられます。

特に今後は一般大衆薬の広告費、すなわち家庭薬の広告というものはますます重要になってくるのではないかと思つておられます。しかし重要になる反面、相当地びしくなつてくるのではないかと思つておられます。ですからこ

れからは自己の製品の優秀な点を一般の利用者に訴えて、一般の需要者の為に役立つ商品の情報の提供を如何にするか、そういうような考え方で行なつていくことになるのではないかと思つておられます……

**司会** 広告というのは、販売政策上大きなウェイトを占めるわけですから。それだけに広告委員会の方々のお骨折りとするのは非常に大きな価値があるのだと思いますが、特に太田さんの場合は官庁との折衝を非常に密にされ、そういう点でありがたいと思つたので、いまお話のような業者と指導者との考え方のギャップをうまく埋めていくというか……

**太田** これが一番。それとも一つつけ加えさせていただきますのは、非常に媒体の広告料が高くなつたわけです。広告費というものが占めるウェイトが非常に大きい。どこかの会社でもこれをいかにうまく、効率的に広告していくかというのが、今後の会社の発展に大きくつながっていくと思つておられます。ですからそういうようなことも来年度は委員会で研究をしていきたいと思つておられます。  
**司会** 費用などはどうですか。今年度は去年と比べてそうふやさないでやってゆけるかどうか……

太田 委員会の予算ですか。そうですね、去年はやや少な目に計上されてたんです。ですからことしは去年と仕事はそれほど変わらないのですけれど、予算は去年より少しふえます。経常予算はそう大幅に変わりませんけれど、ただことしは取締役当局の方とお話するときに、第三者の方々をお呼びしてお話したいと思うのです。だからその点で多少かかるのではないかと。

司会 そうでしょうね。折衝がどうしても多くなってくるから……。広告という問題はますます重要になってくるでしょうが、それとともに再販問題やそのほかについても販売部面の動きというものが非常にむずかしくなると思うのですが、津村さんどうでしょうか。

津村 確かに宣伝と販売というのは表裏一体、ほとんど一体と言っているくらいに密接だと思えます。太田さんに非常にいい方針を立てていただいて、広告業界での家庭薬の立場というものの究明というか、それを官庁その他にまずPRするというところに着手されたわけです。「まだまだ十分な効果がない」と太田さんは悲観的なことを一部で言っておられるが、それは責任を痛感されるから

おっしゃるので、われわれから見るとたいへんな効果があらわれてきたと思うのです。ことしはもつとそれを広めていっていただきたいというふうに切望するわけです。これは財務の方に販売としてもお願いしなければならぬことですが、広告に対する予算を大幅に認めてあげていただきたい。というのは、やはり家庭薬全体に対する認識がまだまだ足りない。足りないということ、向こう側の勉強が足りないのかもしれないけれど、よく考えてみればわれわれの折衝のしかたが充分でなかったということ、大いに反省しなければいけないのではないかと思えます。



ことに広告に關しては、広告が値段を上げるといふような非常に原始的な反論があるぐらいで、非常に誤解し

ておられると思うのです。そんなばかなことはなくて、広告は大いに原価を安くしてと思えます。これはわれわれが身にしみて知っていることでありますけれど、それをみんな知らせることがどうも充分ではない。広告の内容をよくすることは重要なのですけれど、それも充分ではない。それと関連してわれわれの販売のやり方について厚生省当局、その他一般大衆にまだ十二分にPRができていない。これはわれわれもたいへん反省していることで、広告委員会のほうがそれを進めてくださつたということのしり馬に乗るとい

ですけれど、ことしは組合の委員会としてはもつと地道なことをやって、お互いに協同の問題を深くつづき込めていってらうかというふうな説が出ています。

先ほどちょっとどなたか話が出ております全国組織と東京の組織というの非常に重複して、立場とかむずかしいのですけれど、全国組織のほうでは業界全体の問題として、再販の問題とおとり販売の規制の問題というのが第一に取り上げられるだろうと思えますけれど、組合のほうの委員会はそれにタッチしないというのではありませんけれど、もう少しこまかい問題を具体的に取上げていったらどうかというふうには考えております。それは一つの形なのですけれど、同時に広告委員会のやられたことのまねをするという意味で——いいことはまねしたらいいと思う——厚生省とか消費者団体に対して、家庭薬のほんとうのよさをPRしたいと思えます。そういうふうを考えております。というのは、再販の問題一つをとってみても、再販を完全に実施するためにはたいへんな人手を要する。ところが家庭薬の連中にはそれがなかなかできない。ところでそれでも公正



取引委員会あたりはけしからんというふうにいる。われわれはそういうところの経費を節約してそれからこそ、非常に安い価格で消費者に提供しているのだという事実をもっとPRしなければ。したがってそういう部分の欠陥を何かほかの方法で取り除いてもらったらいし、取り除き得ると思う。そのへんのところのPRのしかたが公正取引委員会でもよくわかっていない。もちろん厚生省もよくわかっていない。わかっていないのはこっちのPRのしかたが不十分であったということも反省して、ことは大いにハッスルしてやりたいと思います。

委員会の仕事というのは二つありまして、一つはいま言ったようにわれわれの協同の問題で、たとえば労働委員会がやっておられるように情報交換をもっと密にして、オープンできるものはオープンしながらそれを参考にしていただけるようなものをつくりあげる。片一方では厚生省とか消費者団体に、家庭薬のよさというものをPRしていく考えがいいのではないか。これは私一人の考えではなく、委員の皆さんの考えの総合で、そんなように進んでると思います。そうするとやはり幾らかの予



算の増と  
いうこと  
になる  
が、それ  
は使つて  
も皆さん  
に喜んで  
いただけ  
るように  
すればい  
いのでは  
ないかと  
思います  
ので。

**司会** さっき広告のほうでちょっと話が出たのですが、全国家庭薬協議会と似たような仕事をする感じがずいぶんありますね。藤井さんどうでしょう、こういうことははつきり分けることはできないでしょうか。構成も似てますしね。

**藤井** だから事務所が別であつて、人もみんな違つていてというのならいいのですが、同系の人間が携わつていて以上、これを別にするとということになるとちよつと無理が出てくるのではないかと思ひますね。だから事務所も人も全然変えて全国家庭薬協議会というものは、そこで独自にやるというならやり方もある

でしようけれど、費用もかかるし日薬連との関係もあるし。

**司会** 費用の点でいくと、どっちかというとな国家庭薬協議会のほうが多いような……

**藤井** 全家協の場合には予算も相当あるでしょう。

**津村** 現在四十五社ですから。

**園部** 年間二百萬ちよつとでしよう。

**中村** この前の理事会でも話がちよつと出たのですけれど、それぞれ委員会の趣旨はいいのだけれど、両方の委員会に出てダブつたというようなことは避けたほうがいいのではないかと云つて、話をしたのですが、あれはどういうふうになつたのですか。少し考えてみましょうということだったのですね。

**津村** 販売のほうでは、再販の問題とかそういう問題のほうを全国家庭薬協議会の委員会のほうで取り上げるようにして、組合のほうはもつとこまかい問題、われわれ協同で仕事をし得る問題、たとえば簡単なことを言えば流通経路はどうなつてるか、回収方法はどうか、そういうふうなことの情報交換それが組合員の役に立つようなら役に立ててもらおうということとしては始め

てみたわけです。そういう具体的な話にしたほうがいいのではないかと。

**中村** 委員会自体は大いに活発に動く。ただ全家協と両方あるだけに、重複したむだを省いたほうが活発になつていいのではないですか。重複してゐるようなことはなるべく一つにまとめるほうが、皆さんもお忙しい方だから手数が省けると言つてはあれだけれど。

**藤井** 要は、最後に全家協のほう一つにまとめるのなら、はなから両方一緒にやらなくても、別々にやつたものを一つにまとめてやるというふうにしておけば、これはダブルコストもないと思います。

**津村** それが起こつた根本の問題を申し上げます。われわれは全国を販売対象としたメーカーであつて、たまたま存在が東京であるというだけの集まりである。それが一つの組合になつてゐるものですから、地域的な問題ということがあまりたくさんなくて、何でも全国的な問題になつてしまふ。

**藤井** 対象が全国だから。

**津村** 売るほうの流通経路が全国消費ですから。それと同じ立場のものが大阪にある。ここに一つ混乱の

起こる問題があるわけです。東京都の組合でありながら、東京都だけの問題というのはほとんどないわけです。たまたま東京都にいる者だけが集まっているので、集まりやすいという程度の問題がかなり多いわけです。ですからほかの組合あたりとはちよつと違うかもしれません。そこらへんに混乱のもとがあるような気がするのですけれど。それは中村さんのおっしゃったようにできるだけ重複を避けるようにしてやりたい。

**藤井** やればできないことはないわけですね。

**津村** 委員の構成もなるべく変えているのです。まるつきり同じではないですね、全国家庭薬協会のほうの委員と。両方とも私委員長をやっているのです。その点困るのですけれど、委員のほうの構成はまるつきり一緒にはしてないのです。その点どうなりますか。一年やってみて、また場合によってはがらつと委員をかえたり、委員長もかえたりしたほうが、さつき藤井さんが触られたように、事務所がかわったほうがいいというのと同じ意味で、そのほうが特色あるものになるという可能性もあると思います。

**中村** 一長一短が出てくる。

**藤井** 片方がよければ片方が悪いというのは、何ごとによらず出てくるわけですが、その中庸をいくという点いいこともなきにしもあらずですね。いずれを取るかということが重要な問題になってくるわけですが、全家協のほうにしてみると予算というものはあまり受け取れませぬね。その部門に対するだけのものは。だから結局東京なり大阪なりの組合の委員会である程度の余裕のある予算を立てて、それで活動はしていただく。それを持ち寄って全家協でくみ上げる。

**津村** 全国家庭薬協会としては、できれば将来政界とのつながりを持って、政界のほうにもわれわれの実情を正しく認識してもらえようなルートをつくるということとは、相当大切ではないかと思えますね。

**藤井** 対外的な会ですよ、全家協というのは。

**津村** というのは、家庭薬は何度も申しますように、消費者のために薬をつくっているという自信を持っているわけです。昭和の二十年、三十年代あたりからだったら、値段は末端では下がっているのではないですか。

**藤井** 安いほうです、ずつと。

**津村** それから単位当たりをこの前組合で調べたら、ずつと安いですね。新薬より。そういうものをやっているメーカーというのは誇りを持っているのではないか。その内容をPRしておきませんか、何か薬は非常にもうかるんだという概念、メーカーはただもうけることだけに専念しているというような意見、それは政治的な結びつきですから、われわれの業界の内容を知らせる必要がある。それにはどうしても全国家庭薬協会の力が必要ではないかという感じがしております。再販の問題を説明しても、おとり廉売の問題を説明してもすぐそういうような感じがします。それは少し先のことかもしれないのですけれど。

**司会** そうですね。それは太田さんのほうもそういう考えが強いでしょう。

**太田** いまおっしゃったような大衆薬のPRといえますか、この問題は家庭薬本舗のわれわれが卒先してやるべきでありまして、新薬とてやはり大衆薬づくりでありますから、同時に一体となって大衆薬の重要性、社会的な重要性というものをPRすべきだと思いますね。

**司会** 労務委員会にも最近いろいろ

ろとまとまったお仕事をやっていただいて、いつもお世話になってありがたいと思っております。去年も非常に実のあるいろいろ催しをなさったし、ことしもご計画があると思うのですけれどもいかがですか。

**友田** 肝心の歌橋委員長が会議中で代理で出ております。

労務委員会は、歌橋委員長の知識、経験をフルに生かさせていただいているという感じがあるわけです。たとえばいま労務委員会でもかっただと思うことは、労務の実務者の方を中心とした労務連絡会、これを委員会の下部組織として持っているということ。実際企業の中でトップと労働側、この間に立って苦労しておられる実務者の方、これが毎月例会で会って、先月に起こったいろいろな問題をご報告いただき、その中で問題のある会社でご報告いただき、その中で問題のある会社がその場でできるだけみんなで意見を交換しあって解決しようという形をとっている。それから企業の機密にわたらない範囲で皆さん資料を出していただいて、就業規則、給与規定、その他交通事故の起こった場合の処理方法であるとか、日常それぞれの企業で起こりがちの問題の処理のしか

たをどうするかというようなことを相談していると、比較的皆さまのお役に立っているのではないかと、思っているわけです。

労務というものは、あくまで会社の中におけるいわゆる裏方的な仕事であるわけですが、最近のように人手不足であり、高賃金時代というような形になってくると、企業の将来をある程度左右するかもしれない、非常に重要な問題をかかえているわけですが、それだけにこの目標としては、企業内の人間関係というような問題を取り勉強しているというように考えているわけですが、特に戦前派、戦中派、戦後派、それから最近の若い人たちと、企業内に断層が幾つかあるわけですが、それだけにそれぞれ育った環境が違うので、ものの考え方も違っている。それをお互いにわかり合おうという努力が、ただトップである、労務担当者である、使われる立場であるというところで、それぞれの立場からだけものを見ないで、お互いの立場に立ち合い一つの問題について考えて答えを出していくというようなことをやるために、各社がどう苦労しているか。これを知っていくことが今後

の労務関係をスムーズにする道になるだろう。そういうようなことで福利厚生に対する考え方、こういうようなことも重要な問題になるわけです。

そういう意味が、われわれ労務委員会もできるだけ実務者の方々の人間関係というものを重視して、この方々がお互いに自分の立場でありながら相談し合えるムード、一つの仕事を通じて親友関係に入っていく、それでそれぞれの企業内において仕事を充分実力以上に発揮していただけるような場が与えられれば、労務委員会としての責任を果たせるのではないかと。そのためには年に一回の旅行会をやるということ、裸のつき合いをしようということ、裸も考えてきたわけですが。

**司会** 非常に歌橋さんが熱心で、どんどん引っぱってくださるので私たちありがたいのですが。

**友田** 業界で一番早く職務給、職能給ということを導入された方です、特にそういう方面について意欲的に勉強していただいていますので、われわれはそういう驥尾に付して学んだ実践の結果を聞かせていただくという、非常にありがたい関係にあるわけです。



司会

この組合の会員会社というのは、ど

つちかという労働組合のない会社が多くて、そういう点で組織の較差というのは多いですね。ですからそういう点でまとまりにくいだろうし、やりにくいところもずいぶんおありになると思うのですが。

**友田** 確かに企業間の規模の大小というものはあります。それから労務構成の差というものはあるわけですが、それでは労務の根幹をなすものは何かというと、やはり人間関係が中心になるわけです。それはいろいろな規定がなければいけない。規則もあるわけですが、あくまでそれを生かす人間によってプラスにもなり、マイナスにもなるわけですが、ですから中心はあくまで人間性の問題になりますし、家庭菜の場合にはそれぞれ非常に伝統のある会社が多い。それからその中におられる中心的な社員をお持ちの会社が多い。そういうことで普通の新興会社に比べて変わった、味のある労務管理というものを行ない得るとい

とです。これをいかに生かしていくかということが一つの目標にあるわけですが、ただわれわれいろいろご相談にあずかってますと、意外に会社側から見ると重要な、会社のために働かなければいけない重役の方々が、労務という問題について無理解なことが多い。だからトップが一生懸命やられるのだけれど、それをぶちこわすような逆の動きをしておられる管理者の方があるのではないかと、気がいたします。

若い方というのは教育のしかたが違いますから、ことごとく教育とかいうものが先輩の方から見るともの足りない面があっても、仕事の中に楽しみを見出している。遊ぶために働いているのだという極端な考え方がありますけれど、遊ぶためということであっても生活の手段として金を得るのだということで割り切っているだけに、むしろ逆に意欲の持たせ方によっては、昔の方よりもものの理解のしかたは早いのではないかと。昔は小学校、せいぜい中卒が現場の従業員。現在では人がおられない従業員もいますけれど、高卒が現場の従業員という形になっていまして、日本という国自体が非常に恵まれて、自由に何でもものが言える。

世界の情勢というものでもあまり片寄らずに耳に入るといふ形になっていきますから、もの考え方という面では非常に広い考え方があっていいか。ただそれをこちらが飛び込んで聞いてやろうとしないというところが、先ほど申し上げたような中年管理者層の中にはあるような気がするわけです。そこで感情的な対立になる。

**司会** そうすると、トップはわかっているてもその層が労務という問題に対して十分な理解というか、認識がないというようなことがあるとすれば、その辺、もう少し啓蒙できるように……

**友田** 私も労務委員会の中で、いかにうまく仕事をし、スムーズな関係に立つかという問題と同時に、いわゆる中間管理者層の教育をどうすべきかということが、非常に大きな問題ではないかということをお話合っておりますけれど。

**司会** 労務はこれからますますむずかしい問題が出てくると思うのですけれど、ことしもよろしくお願ひします。

それからさつきちょっと申し上げましたが、会員の会社にはいろいろ規模の大小があつてなかなかまとま

りにくく、その意味で以前から組合の動きというものがただ役員会社だけのつながりになつてくるような気がしたので、最近厚生委員会ができてからそういうことに非常に気を配ってくださいまして、われわれ会員がいろいろな点で親睦の機会を持つてるといふのはこの点ありがたいと思うのです。

町田さん、去年はご苦勞さまでした。

**町田** 厚生委員会は山崎委員長のもとでいろいろやつておりますが、大体ご存じのとおり三つの事業がございます。懇親旅行会を年二回の春秋に催しております、去年から囲碁とマージャンの会を懇親委員会の前に催す試みをしまして、非常に好評を得ました。結局われわれはいかに会員の皆さんの親睦を深めるかということを考えて、委員会をすい進して行くわけですけれど、去年あたりは四十名といういままででない参加を得ました。それで多数の方の親睦をはかるということが目的ではないかと思つております。したがって、今後とも毎年変わったところを求めまして、またいろいろ皆さまのお知恵を拝借しまして、新しい企画でもありますればそれを取り上げて楽

しい懇親会を催したい。それによつて大ぜいの参加を得たいということやつております。

それからゴルフ、碁の会ですけれど、これも徐々にゴルフあたりは会員を得まして、非常に盛況でやつております。ただ碁会が現在会員も再確認をいたしておりますけれど、出席が少々少ないのではないかと思つております、極力皆さまのご協力を得まして多数のご参加を得たいと思つております。結局去年に引き続きまして、本年も三つの事業を充実させ、山崎委員長のもとで極力推進していこうと考えていますけれど。

**司会** 何か新しいことをお考えになつてませんか。

**町田** いまのところまだないのですが、あまり多くしまして、皆さまもお忙しいし、内容的にどうかというようなことも——自分の考えですけれど——しかし親交をはかるということがありますれば、やりたいて思つております。

**藤井** 会員全部に案内は出すのでしょうか。

**町田** はい。

**藤井** だから役員外の人でもいいから、できるだけ出ていただくようにしたほうが……四十人來れば相当

成功ですよ。いつでも役員だけで、同じ顔ぶればかりというのでは意味がないですからね。むしろ変わったほうが。家庭薬の会というのはいかがでしょうか。ややかな会だということを認識してもらえば、使命を達成するわけですから。

**町田** それから労務と厚生、弘報の共催による去年七月の座談会で、これは有意義だったのではないかと思ひまして、機会がありますればまたあいつた会を催して、またそれを紙上に載せることによりまして、発展に尽くしたいという考え方もありますけれど、これは労務委員会、その他との共催ということですから、大体ことしの方針はこの辺のところですよ。

**司会** 最後に弘報委員会ですが、これは私が掛りですのでちょっとお話ししたいと思います。

前号までで第九号を発行しました。初めは三号雑誌とよく言いますが、どうもその程度で終わってしまったのではないかと思つて自信がなくなつたのですが、どうやら委員の皆さまのお力でここまで来たのです。私としては、いつも言うことですが会員全部が組合というものの認識をして、組合があるので自分たちもこう

いろいろなことができるのか、こういうように組合を利用していろいろ、何か実際上の利益を得られるように機関誌によって組合活動を知るとか、これを交流の場にするのだと

うふうに考えて編集してるわけですが、なかなか思うようにいきませんで、いまだに親睦会にもお集まりが少いということも聞きますし、どうも力が足りなくて申しわけない。費用はほかの委員会と比較しますと一番よけい使ってるわけで、そういうものを使いながら効果が上がらないということとは、かねがね申しわけないと思うのです。これももし本年費用が削られるということになりますれば、多少ページ数を減らすとか、紙の質を落とすとかいうようなことで切り抜きたいと考えています。こ

としも四号を出す予定ではいるのですが、なかなか原稿集めがたいへんなものですからおくれがちになりまして、ご期待に添えなくて申しわけないと思います。

おります。何にしても会員みんなの力によって編集ができ、発行できるわけなので、もう一段のご尽力をお願いしたいと思います。

それから湯浅副委員長が最近非常にお忙しいようで、毎月やっております委員会にもご欠席になられることが多いので、その点どうも紙面に多少精彩を欠いているかもしれないが、ごかんべん願いたいと思

います。一応これで昨年、ことしを通じての各委員会のお考えをいただきまして。さつそくこの次の号にこれを載せまして、会員の方あるいはその他外部の方たちに委員会の動きを発表したいと思えます。これから当組合も第二段の活動に入るわけで、これからいろいろまたむずかしいと思えますが、委員会の皆さま方にもご活躍をお願いしたいと思います。

それではこのへんできょうの会を閉じるところにいたします。お忙しいところを、長時間ありがとうございます。

(三月二十五日 組合会議室に於て)



## 草木随想

星薬科大学教授  
伊 沢 一 男

### 青が島のびでんす

東京都の小平葉草園では、数年前より、伊豆諸島の最南端の青が島にインドジャボクの試験栽培を行なっている関係で、よくこの方々が、この島に出かけて行く。或る時、園長が新聞紙に包んだ、からからに乾燥している植物を取り出して私に話しかけるのであった。青が島の島民達は、この草を解熱薬に実際に使用している。何という名称の植物であろうかと、私はポケットよりルーペを取り出し、花の部分のぞくと、びでんすだと叫ぶように言った。

*Bidens* はでセンダングサ(キク科)の仲間の名前である。園長のこの植物はコセンダングサだった。我々の子供の頃、この草の仲間のタウコギが肺結核の薬として大流行したことがあるが、効果がなかったとみえ、何時のまにか知らない間に忘れ去られてしまった、オンナイヤガラ

という、おかしな名前は、このタウコギの生薬名にあたるものであった。ところでコセンダングサであるが、今日青が島では民間薬として解熱薬に実際に利用されているのは前にも述べたが、化学的成分は未詳で、薬理的作用の裏づけはない。中共にも、この草があつて、鬼針草なる漢名をこれにあて、中風の治療薬になると記している。民間薬の成分を研究して科学的裏づけをするのが我々や、我々の仲間の仕事である。真偽の程を確かめたいものだ。

### ジャパニーズビーとるす

先頃ロンドンから飛んで来た髪の毛の長い男の子供に聞いた話ではない。農作物に大害を与える害虫の話である。一九一六年頃日本より北アメリカに輸出したハナシヨウブの苗に日本在来種であるマメコガネの卵がなかなかついていたのが動機となつて、この昆虫が全米に蔓延し、農作物、殊に大豆に大被害を与えた。マメコガネは日本では野生のノイバラやブドウなどに僅かばかりの食害が見られるのみで、害虫扱いにされていない。これを見ると気候風土の異なる土地に移つて、思いもよらぬ大あばれをするものであるということがわかるが、あちらに渡つたら、

大豆を食い荒らせ、と教え込んだものでもあるまいに、自然の恐ろしさというものをしみじみと感ぜざるを得ない。当時アメリカの各州で大豆

の収穫皆無という事件が続出し、農民ばかりでなく、アメリカの多くの国民が日本に対して悪感情を抱き、大きな政治問題に発展して行った。

その頃アメリカ政治は、横浜にジャパニイズ・ビートルズ対策本部を設けるなぞして、さらに日本よりのこの害虫のアメリカ侵入を日本に於て食止める施策を行ったが、日本の土壌より分離した微生物ミルク病細菌の発見により、これをマメコガネに生体培養し、広く被害地に散布してジャパニイズビートルズの駆除に成功したのである。我国で戦後アメリカ軍の荷物について来たというアメリカシロヒトリが問題になっているが、星葉大の校庭のニセアカシヤが数年前大被害をうけた、ところがこのアメリカシロヒトリが農作物を食荒したとい話を聞かない。富める国のものは昆虫までその心がけが違うものかな、とマメコガネのことを考えながら、そんな気持ちにもなつたが、これが我々日本人の農作物に手を出し、食荒されたとなつたら国民の対米感情は曾てのアメリカに於

けるジャパニイズ・ビートルズの大騒動以上のものとなつていたのであらう。

### 苦勞の種

今年の五月だった。春日部の厚生

省薬草園で偶然に刈米先生にお逢い

した。久し振りに、色々な話が出

た。そのなかで、先生から植物化学

の御講義を拝聴、君、これをやって

はどうかと、一つのテーマを出され

た。私も、それは面白いと思つた

が、私が考えた材料植物なるもの

は、なかなか入手がむずかしいもの

だった。その後真夏の成る日、農林

省林業試験場の小林義雄君に逢つた

折、この植物を見かけたら知らせて

ほしいと頼んで置いた。十月のはじ

めになると、その小林君から、富士

山麓の昭和大学の校庭に沢山見かけ

たとの連絡が来た。私はその種子を

採集して、薬草園に播種栽培する考

えていたので、何とか、その富士山

麓まで出向いて採集しなければなら

ない。この期を失うと、あとまた一

年間待たなければならぬ。だがその

頃どうしてもそこまで出て行くチ

ャンスがなかつた。来年の秋か、私

は失望に近いものを感じていた。そ

の頃教室の永井正博助教授がニコニ

コ顔して私のところに来て来て、

昭和大学の庄司教授が、その種子

を、こんなに沢山、と両手でその分

量を示す恰好をしながら知らせてく

れた。林業試験場の小林君が庄司教

授に頼んで置いてくれたのだつた。

まもなく、昭和大学の生薬教室よ

り、その種子が私のもとに届けられ

たので、あの時の永井助教授のニコ

ニコ顔以上の顔であらう、嬉しい思

いを含めて、その種子を受取つたの

である。折角入手出来たこの種子

が、果して発芽はどうなるだろう

か。これからの苦勞も多いが、この

苦勞の種、その名をナンバンハコベ

という。

ナデシコ科のこの草は我国の北か

ら南までその分布は広い。山野のよ

く日の当るところに生え、ツル状に

のびて、大形(3 cm位の茎)白色5

弁の花をつける。分布が広い割に、

群生しているところがないので、こ

のものずばり、採集しようとする

と苦勞するというものである。

マヨギ、ハザノキ、アングギ

昭和四十二年(一九六七)年五

月、ユキツバキを訪ねて新潟県の長

岡市より出雲崎、三島、与板と歩い

た。そのとき私の手帳に、マヨギ、

で、ここにそれを披露し、私なりの

解説をしよう。出雲崎海岸で、民家

の軒先に立て掛けてあったメダケ様

の束を見付け、近くに寄って見ると

竹ではなくその家の人に聞くと、

「マヨギ」だという、これを適當の

長さに切つて、魚を焼く串に使用す

るとのこと。だが何んの植物の茎か

ハッキリしないまま、三〇センチそ

れを持ち帰ってしらべて見ると、イ

ネ科の「マコモ」の茎(稗ともい

う)だった。面白い名のマヨギの由

来をしらべて見た。マコモの茎の芽

に一種のクロ穂病菌が寄生して出来

た孤角(コモズノ)は中華料理など

で有名な食品であるが、乾燥したも

のは「マコモ墨」と言つて絵具や眉

墨に使用されたものだ。マヨギは、

この眉墨に由来したものと考える。

その根拠とするところは、古くは眉

のことを「マヨ」と言つていた時代

があるという点にある。ギは木を指

し、植物全般を意味するもので、深

い意味はない。

長岡地方の田んぼの畦道に並んだ

落葉樹、秋に刈取つた穂束を乾燥す

る時利用する樹木で、東京近辺では

専らハンノキが見られるが、この地



ザはハサの濁音であるが、ハサとは稲束を乾燥するこのような状態を指す全国共通語であつて、長岡地方でトネリコをハザノキとよんでゐるのは面白い。

バラ科のウワミズザクラのことを、この地方で「アングインゴ」と呼んでいた。日本語らしくらぬニュアンスを含んだこの名称も面白いと思つた。春咲く花を集め、塩漬にしたものは酒のさかんに、新鮮な花は咳止め薬にと、山村での重要な有用植物であつたことも、この時はじめて知つた次第。花はベンズアルデヒド様の芳香があるが、アミグダリン様の配糖体が含まれ、それが分解して芳香を放つものであろう。この香りからアンズを連想するのである、大変よく似た香りであるからである。杏仁とはアンズの漢字名である。その下に子をつけ「杏仁子」、これをキョウニンゴと読み、さらにアンズッコと混合してこの方言アングインゴとなつたように思うが、いかがなものであらうか。



## 業界人としての私

(その七)

大木 卓

大木合名会社は仁丹の関東一販売をお引受けしていたし、当時で一ケ年に百二十万円の売りを擱いていたので、(今の貨幣価値から算定すれば莫大な金額だったといえる)尋常な商取引からいへば、極めて円満密接な間柄であつたので、森下、大木のお互い之間に何等の不便不都合はなかつたのであつて、十五銀行の整理という特別な事態に遭遇したばかりに、とんだ戸惑いをしたという一時的な事故を前号に記したまでの事である。今更ら過ぎ去つたこの様な事件を書く事もなからうにと思われる方もあろうが、後進の若い方々に或はご参考になるかとも考へて敢て私の当時の使い奴顛末記、悪しからずご諒承を乞う。

前号の記事を読まれた現社長森下泰氏からは早速書簡をよこされて、

今日迄の取引関係に感謝されたあと昭和初期バニックスの当時、祖父博はたしか五十六、七才であつた(昭和十八年七十五才で他界)と存じます。神沢、竹内の両名はその以後早く死去致しましたが、岩橋美蔵は今日なお八十五才で参事として在籍致して居ります。

との連絡を受けた。当時の博翁を七十六才位にお見受けした事は、如何に翁が偉大であられたか、私にはたしかにそう映じたのである。年齢の開きというものは不思議な感じのあるものと思ふ。

それはそれ迄として、森下翁と父良輔との親交は極めて深かつた。所謂商売熱心でお互いに尊敬し合つて楽しそうに話される。私は大したものだといつも感服してよい勉強をさせていただいた。

鉄道沿線の屋外広告を初め、新聞に、イルミネーションの広告塔に、あらゆる媒体を使つての大々的宣伝をされた事は誰一人知らぬものはなかつたが、日本の仁丹を広く海外にまで拡張された功績は忘れる事が出来ない。

今は普遍化した「特売」という売り込み方法は実に森下氏に於て創案

されたもので、毎年春に「仁丹の特売規定発表」として、全国一斉に販売と送荷を開始された華々しさは、業界に大きな活力を与えられたし、驚嘆に値したものである。

(つづく)

(大木製薬・会長)

## 薬と共に 四拾有余年

(その四)

松田 金之助

岐阜の山奥から二年間の兵役生活を終えほととずる間もなくお江戸の真中の日本橋に飛び込んだ私は薬のくの字も知らず東を向いても西を向いても判らない事ばかりでした。

薬の名を覚える事が先決問題であります。

一日と経つにつれ自分より年下の連中が何も彼も知つているのに奮起一番よし人の三倍働いてみよう和我と我が心にいきかせました。年令が人より遅れている事が一つ。

軍隊という別世界に居て世間の事情に暗い事、これが二つ目、また人に先を越される事の嫌いな性格から人より先に出たいこれが三つ目。

以上の理由で他の連中より三倍働けばと結論が出て若さも有り身体も軍隊で鍛えられたのが幸いして夢中で朝は人より早く夜は人よりおそく全部倉庫の整理して寝むる——これが私の姿でした。

これに対する先代玉置文治郎氏は一日奥の洋間にどかっと陣取られ煙草をくゆらしながら静かに店員の立ち働く様を見守っていられました。今で言う社員もその時は店員といわれ七十余名居り店の内容は卸部と



先代玉置文治郎氏  
卸部は家庭薬を製剤部とに分れて居りました。

主に一般薬品を扱い製剤部は壮眼水、タープ水、ピローゲン、リタール等四十余品目を製造販売して居りました。

之等製剤は卸部が一般薬品を各得意先に卸す時に一緒に販売されて居りました。

入社以来一カ月二カ月三カ月次第

に薬にも馴れ名前も少々覚え仕事に興味も出てまいりました。このような私に先輩である仲間から忠告がありました。「お前は働きすぎるぞ余計な働きをするな」そして結論は松田ばかりが目立って困る適当に手を抜けとの事でした。

誰のためでもない結果は一日も早くこの道に深く入りたい念願の私は之等のありがたい忠告を無視して依然として朝は七時から夜は十一時過ぎまでと働くのでした。

また先代の店員の訓告の時も松田を見習えといわれる様になりました。

入社いや入店六カ月大正十四年の町にはぼつぼつ白い涼しげな姿が見受けられる頃急に地方へそれも行った事もない九州地方の製剤の集金と注文を取って来いとの命令でした。

さすがの私もこれに驚きましたが自分は自分なり只今の言葉でいう我道を行く式にと考え唯一の自分の武器真心で当たろうと先ず九州は門司を振り出しに第一歩を印しました。

その時の得意先の批評に販物は包装は美しいが中味が安心出来ぬ東京物は包装は悪いが中味は信頼して居るこれは私の一生を通じてよい教訓と思つて居ります。

九州地方の得意先は永い間取り引きも殆んど絶えかかって居りますのを集金と注文です。殊に新米の私には泣きたくなる思いでしたがどうやら廻りも全部終え帰店しました時の先代がよくこれまでやつたと言われました言葉は六十五才の今日いまだに耳にはつきり残つて居ります。



玉置弘三氏

礼

か自分の主人の姿が野中の一本杉にも似た様に思われ尚心ひかれて行くのでした。

また永年に亘り業界の念願であった印紙税が廃止され各メーカーをほつとさせたのもこの当時でありました。また薬にも栄枯盛衰はあり当時の花形でありました妙布、保命湯、テーリン、シツカロール、アサダアメ、竜角散、回効散、大木耳ビ薬、スマイル、名倉膏、ロート、大学、仁丹、七福、健脳丸、太田胃散、今治水、日本丸などまだまだあります。これが等の中その後名前もきかぬものあり、また依然としてテレビにラジオに新聞に古い家庭薬を現在の空気にマッチさせるべく新しい感覚の下に包装に内容に研究され伝統ある製品を発表されておられる家庭薬メーカー多数居られる事は私共家庭薬出身者にとりまして非常に嬉しい事であり、また誇りとして居ります。

大正も後僅かである事も夢想だにしませんで相変わらず倉庫から街頭にと飛び歩いて居りました。

(東海貿易・社長)

さて大正十四年より以後の家庭薬業界のお話をいたしましょう。当時東京業界は主流二派に分れ友親会と称し大木、玉置、福井、国友、中田の各大商店と昭和会という大木分店、川手、西村、林貞、竹内、黒部、片山等若手の元氣一パイの方々で結成されて居るといふ状態で只今の様な卸の林立もなく表面平和とも見える此の中、我主人玉置先代は何れの派にも属さず一匹狼ともいふ存在でした。業界の事情に暗い私でも何時

# 若い工場

津村順天堂静岡工場

常務取締役 津村幸男

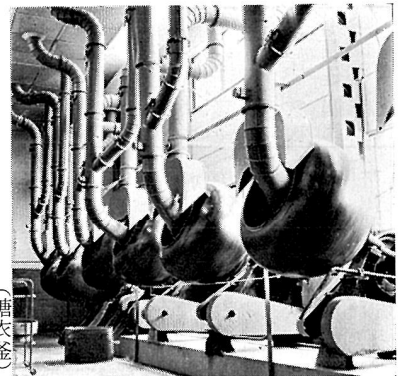
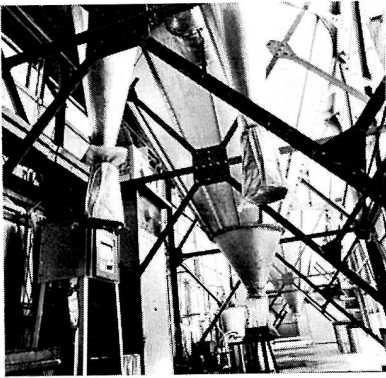
工場正面より



蜜柑とお茶で有名な静岡県は最近急激な速度で医薬品製産県に成長している事を御存知のない向きも多い事と思います。近年静岡県に新設された主な会社で目に着くものをひろって見ても、第一製薬、藤沢薬品、武田薬工、科研化学、コーワ化学、等々、それに建設に着手され始めた処としては、山之内製薬、中外製薬等という盛況で、生産金額は全国六位に躍進しております。

我が静岡工場は静岡市の西南方約二十軒、原爆マグロで一躍有名に成った焼津よりの東海道五十三次中第二十三宿に当たる藤枝に昭和三十九年に新設されました。工場敷地の南側は旧東海道本線がはしり、更に南方約千米位の処には新東海道、これら両鉄路の上を斜めにまたがって

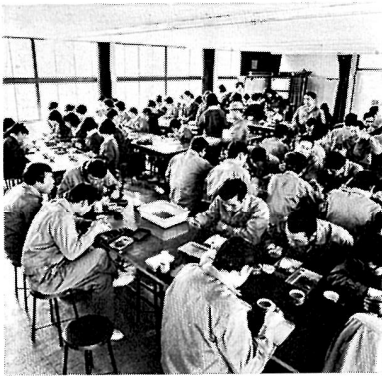
(スプレードライヤー)



(糖衣釜)

東名高速道路の建設が行なわれているという交通至便の場所に位置しています。藤枝駅よりタクシーで約十分右側に約二七、〇〇〇平方メートルの工場敷地には白一色の建物が赤レンガでふちどられた線の芝生のベルトに取りかこまれて見えてまいります。これが「津村順天堂静岡工場」であ

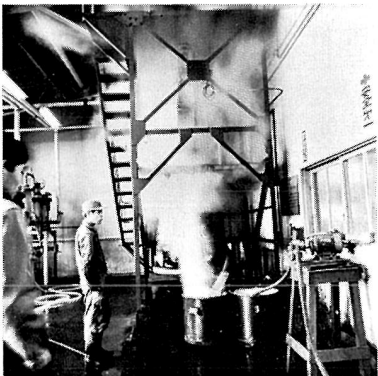
(食堂)



(バスクリン充填)

ります。灰青色の伊豆石の正門を入ると直ぐ右手に硝子張りの守衛所、事務厚生棟の正面玄関前の前庭を通して通勤者用の自動車置場には常時二十五六台の自家用車が置かれているのを見ると、今昔の感にたえません。右側には百台近くもはいる自転車置場につづいて延長が一〇〇米以

(漢菜抽出)



上ある倉庫棟、更に商品開発研究棟、テストプラントと続いております。この一列の建物は約十五米のメインストリートをへだてて芝生ベルトを持つた正面の講堂、バスクリン棟に相對しております。次の一列は当工場で最大の建物である漢方製劑棟が並び、その裏側にパワープラント、スプレードライヤーの一列が続いているといった配置になって現在完成建坪は大体八、〇〇〇平方メートルで、今後の新プラント増設の余地はまだ充分に持つております。なお以上の外工場施設としては独身寮、家族持ち社員のための社宅が近所に点在しております。

朝八時近くになると自転車、オートバイ、自動車でまた順天堂前と書かれたバス停から元気な若者達が正門前でニコニコ待ちうけるN次長の笑顔に迎えられるつぎつぎ出社して来ます。始業五分前、工場長以下全員が中庭に並び朝礼があつて各作業場へ、これが若い当上場の日課の始まりです。若い工場は若い従業員の力で活動しております。平均年令は二二、五才位いで、各作業場は若手リーダーの指揮の下に節度ある作業が行なわれ、ジュニア会議や改善委員会、等々が適時開られ、活発

の討議や提案が行なわれます。若さな欠点は年長者グループのチェックで実害を防いでおります。また積極的に課長を中心にI・E手法の研究から導入へ、すなわち作業分析、タイムスタディー等から作業の標準化、作業改善へという量的把握、また全社的に行なつてゐる職務分析手法の導入に依る作業の質的標準化、作業配分職務編成等々、旺盛な研究心、実行力は未だ一步をふみ出したばかりとはいえ、着実に一つ一つ問題を解決しながら理想の工場へという目標に向つて力強く前進を続けるという意欲はやはり若さの特徴ではないでしょうか。

十二時から四十五分間の休みのひとときは四方の風景を眺めながらテレビやレコードの音が流れる食堂で工場長以下全員楽しい食事と談笑が二階食堂にあふれております。終業後はまた楽しいひとときがあります。当工場自慢の浴場で自分で作ったバスクリンのお風呂で汗を流がし、各自所属するグループ活動に参加します。お茶、お華、サッカー、卓球、読書、レコード、山岳、編物、野球等々、盛んに同好者の会合が開られております。

これからの若い工場は明日への希望を秘めて毎日毎日の努力の積み重ねが行なわれております。

望を秘めて毎日毎日の努力の積み重ねが行なわれております。



### 〈委員会から〉

#### 販売対策委員会

全国家庭薬協議会に販売委員会が設けられ、委員が決定しました。次の通りです。

(東部々会)

- 市川 一雄 (株)金冠堂
- 畑 文雄 (株)堀内伊太郎商店
- 本田 朗 養命酒製造(株)
- 東藤政五郎 (株)竜角散
- 大野 達雄 和光堂(株)
- 小倉音次郎 わかもと製薬(株)
- 高橋 末蔵 イナジク製薬(株)
- ◎津村 重孝 (株)津村順天堂
- 中尾 義隆 (株)鈴木日本堂
- 牛田 房次 (株)太田胃散
- 増保 京次 東京不二製薬(株)
- 齋藤平四郎 宇津救命丸(株)
- 三富 栄治 町田製薬(株)

(西部々会)

- 宮川 修市 (株)東京甲子社
- 関 毅 救心製薬(株)
- 鳥居 二良 荒川長太郎(株)
- 亀山 主計 (株)近江兄弟社
- 田中 貞雄 ロート製薬(株)
- 中富 弘堂 久光製薬(株)
- 中沢 恭一 大幸薬品(株)
- 柳田 精男 アイフ製薬(株)
- 柳本 忠男 山発産業(株)
- 山崎 勝弘 七ふく製薬(株)
- 松良 雪雄 森下仁丹(株)
- 小林栄太郎 笹岡薬品化成(株)
- ◎水木 克昌 参天製薬(株)
- 新坊 重昭 樋屋製薬(株)
- 杉田 季春 丹平製薬(株)
- ◎印 委員長 ○印 副委員長

以上の委員のうち東京のメーカーから選出せられた者をもって東部々会を設け、その他の方は西部々会に属される事になりました。

当委員会の委員の方が多数重複して選出されています関係から運営方法について委員会で協議し、今後は隔月に開催する事になりました。次回は四月です。休会する月には原則として全国家庭薬協議会販売委員会として全国家庭薬協議会販売委員会東部々会が開かれる予定ですので、当組合に関係の深い事項が議題に出た場合、差支えない限りこの報告に

掲載いたす考えであります。

毎回同じような議題ですが再販のことが多少論じられました。公正取引委員会としては、オトリ販売を取締る方針という事です。大変結構なことだとは思いますが仲々難しい問題を含んでいます。

良く研究してザル法にならない様、実情をPRする様努力したいと思っております。

厚生省その他へ家庭薬の流通機構面の認識を深めてもらうための運動も取上げたいという提案があり、実行方法を検討中です。

(津村)

## 財務委員会

当組合のお台所を預る財務委員会は、誠に責任重大であります。今年は、特に次の諸点に留意し、委員会の責務を、少しでも果したいと思えます。

先ず一番大事なことで、極めて当然なことですが、皆様からお預りしている大切な会費を、最も有効、適切に使用することにあります。

次に、各委員会の予算を編成し、すべての委員会活動を活発にして、さらに業界全体の向上につながる様

努力することが肝要と存じます。また四月から新年度になり、総務委員会と慎重に協議の上、予算案をたてております。

次にお知らせ事項として、商工中金より組合員には、融資の途が開かれておりますので御相談下さい。

御存知の様に、本年は円防衛、金融引締め、三月―六月危機説等並びしい年になりそうであります。組合としても一致協力、この難関を突破しようではありませんか！

(中村)

## 厚生委員会

委員会も一段と充実し、組合各位の御希望にそって今後新しい企画を樹て、相互の新睦を一層緊密にいたし度く、全員で努力いたしております。

皆様方におかれても、ゴルフ、碁などに限定されず新らしい御企画もございましたらぜひ御聴かせ願います。毎月第二火曜日の厚生委員会にはかり、どしどし実行して行きたいと思えます。

毎日の仕事に日に日にけわしくなり、ストレスも多く寸暇もない時にこそ同好の方々が集って趣味を生か

して交歓することも、明日への発展の糧となりますので、大切なことと考えます。

皆様方の一層の御協力をお願いしてやみません。

T、K、G、C、のゴルフ会

第四回 四十三年一月二十六日

於 横浜カントリークラブ

優勝 秋山義郎

一等 太田 昭

二等 津村幸男

B B 大野達雄

T、K、G、Cのゴルフと、碁会の会費は今後組合の方から徴集させて頂くことになりましたので、御諒承下さい。

(石原)

## 労務委員会

労務委員会の運営につきましては実際の運営機関として、労務担当者による労務連絡会がありますことは、先刻御承知のことと思えます。その後の労務委員会の活動状況をご報告させていただきます。

「かていやく」第七号におきましては四十二年六月例会までご報告致しましたが、七月例会は、湯河原の保養所におきまして、労務連絡会初の一泊による例会を開催したことが

あります。この例会は、今までにならぬご参加と「ゆかた」を着しての会で、何となく心のふれ合を密にした感さえあります。この例会の主要テーマとしては、四十二年春闘後の各社の賃金交渉結果についての資料交換を行なったことであります。

更に四十二年の夏季賞与についての各社の状況報告がありました。

その他の事項としては、各社とも初任給の上昇は著しいのですが、いずれも思うように求人出来なかったことの説明があり各労務担当者の苦勞話がなされた事でもあります。

以上で七月例会は終了しましたが、会報「かていやく」の要請によりまして日頃労務担当者が人事管理をしてゆく上において抱えている、特に福利厚生問題について座談会が開かれ有意義な例会を催すことができましたわけです。

このような例会が年に一度は必要のように感じておりますし、出席頂きました皆さんからもその希望がありましたことをご報告しておきます。

八月例会は、労務連絡会もひと息入れまして休会としました。

九月例会は各社の夏季休暇についてどのように実施されているかとい



うことが一般労務状況の中で話合いされ、更に四十三年新卒者の採用状況のご報告がありました。

特筆すべきことはT社の報告の中で従業員の交通事故があった場合の会社の取扱いということであり、今後ますます交通事情が悪化するであろう状態において、業務活動をしてゆく上での制約条件でもあり、関心を集めた事項であります。

十月例会の中心は、九月例会におきまして話題をよんだ、交通事故管理の各社の状況報告と管理規定の交換がなされたことであります。

更に、労務委員長より、東南アジア祝祭のご報告があり、その中でも特に東南アジアにおける日本の会社の進出と労働情勢、特に香港、台湾における労働条件と労働者意識の変化が今後、家庭薬各社が進出する上で、参考となった点ではないかと思われまます。

十一月例会は、例会としてでなくかねてより計画しておりました講演会を開催することになりました。

講師のご都合により十二月十二日午後二時から東京薬業会館で、開催致しました。

テーマは「賃金管理の将来的方向」と題し講師に早稲田大学教授西

宮輝明氏をお願いしました。丁度時期的に多忙をきわめている月のため、これまでの講演としては参加会社が少なかつたことが、担当として残念なことでありました。

内容としては、端的に申しますと高賃金、高能率、高能力ということをお話されたこととあります。

これにもつてゆくには、各企業は体質改善、個人は自己啓発、組織的には人材活用をいかに図っていくか。

企業として一番適した賃金制度を考えることで、猿まねであってはならない。

できれば労使双方で話し合いでやれることが望ましい。

まとめとしては、従業員の能力の充分な活用にある。それには

①業績にこたえてやる。

②企業に役立つよう仕向けていく三ズ主義(休まず、遅れず、働かず)を温存することなく思い切った処置が必要である。

更に、給与体系を改革するに当たって管理職に対し甘くずさんなことが多いが管理職の方が厳しくなっていれば、組合としても給与体系に対する理解をもつようになる。

また、それによって名実共に上司

としての管理者が現われてくるものと思うし、上に立つ者の姿勢が問題である。ということの講演がなされました。

### 事務局だより

一月十五日逝去されました、榎屋製薬株式会社取締役社長坂上忠兵衛氏に対し哀悼の意を表します。

二月九日午後三時から組合会議室で労務委員会主催による「経営から見た賃金決定のありかた」と題して日本化薬株式会社勤務部長今村久寿輝先生の労務講演会を開催致しました。種々の角度から見た賃金の決定や労働組合に如何に対処すべきかの点について懇切丁寧な説明があり、出席した経営者及び労務担当者三十名は感銘を深くし午後五時三〇分盛會裡に終了致しました。

### 他の業界だより

一月二十七日日本家庭薬懇談会は、発展的な解散を行なって、全国家庭薬協議会の販売委員会として新発足を致しました。

### 後記

咲きみちてさゆらぎもなき桜かな

(放也)

春の心、桜も既に散って、肌にい

ささか汗する五月となりました。

この月は当組合の外にも、日薬連、全家協、薬貿協会等々各団体の総会が多く、役員諸氏のお忙しい時季です。組合の運営予算も本誌が出る頃には決定していると思われますが、各委員会の目ざましいご活動で、予算配分にも苦心があらうと考えられます。

日本人は税金を取られる時には随分文句を言うが、後の使い途については放つたらかし、ということをお聞きしますが、当組合の委員会費の使途に就いては会員の関心が深いことと思えますので、今号はその活動状況と今後の計画について座談会を開きました。どうぞ会員諸氏のご批判とご指導をお願いいたします。

尚、これからは会員の方々のご注告など耳の痛い原稿もどしどし掲載いたしますから、組合をより良くする為に歯に衣させぬご投稿をお待ちいたします。(ほ)

東京都家庭薬工業協同組合報  
かていやく第十号

昭和四十三年四月廿五日発行  
編集・印刷・発行

東京都家庭薬工業協同組合  
東京都中央区銀座東八丁目十五

番地二  
電話(五四三)一七八六