

かでゅやく

昭和47年10月10日

題字・先代 藤井得三郎氏

思いつくまま

厚生省薬務局参事官

豊田勤治

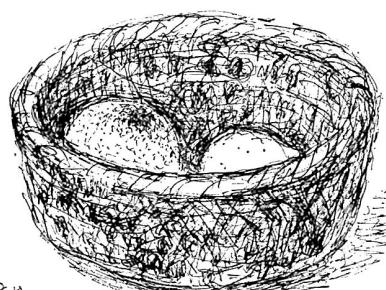
最近の世情の移り變りは科学の進歩と同步調で變っているような気がして全く目まぐるしい時代になつた。精密機械器具の發達や航空機等の乗物の著しい進歩によつて地球全体が、ひと周りもふた周りも狭くなつたようで時間的感覚が昔と全然異つてしまつた。今年のミンヘンのオリンピックも茶の間でカラーテレビを見ていると何時の間にこのような時代になつたのか、つい忘れてしまうことがある。昔10年がかりで経験したことが1年位の間に経験できる時代になつてゐる。また知らなければならない事ごとが極端に増えてきた。現代人の頭のなかの脳細胞もさぞかし天手古舞していることだろう。

いくら科学が進歩し発達しても、如何に精密な医療関係機器が造り出

され、新しい貴重医薬品が開発されたとしても人間の万病を医することには数千年後においても不可能だと思う。人間の生命のしくみは事程左様に複雑で且つ難解である。たとえ部分的に解明されることがあつても総合的なつながりの解明は、大変むづかしい事柄である。医学、薬学だけの学問分野ではとても

あつても総合的なつながりの解明は、大変むづかしい事柄である。医学、薬学だけの学問分野ではとても

が進んでも総合的な研究体制でない限り、その研究の成果は生きてこなはいだろう。



氏弘玉置

歴史はくりかえされるというが、自然科学の研究はこの10年間の進歩は全く目覚しい。だが残念ながら行政は科学の進歩ほど早く進み得ない。数歩おくれ勝ちである。先手先手と打てる時代がくればよいがと考えている人達が多いと思う。それには官民一体の協力が必要であり、どこの先進国でも特に文明国におけるほど官民が大いに協力しあつている。社会全体が官といい、民といいたがいに協力し合える国民的素養が長い歴史のうちに自然にできているようである。

来年食品薬品安全センターが開設されるがこの設立されたのちセンター自身社会的に有意義に活動できるようしたいものである。また同センター自身も最大限に努力して内容的に充実したものになってほしい。毒性薬理学の分野の發展は今後ますます大きくなるだろう。今まで手がつけられていなかつた家庭用品等の安全性の問題などから考えてみていいに有機的なつながりを持つて総合的視野で研究体制を送つて行かなればならない。部分的に深く研究

品・食品・食品添加物、農薬、洗

剤、医薬部外品、化粧品、塗料、衣料、染料、日用品など日常生活においてこれらはすべて欠くことのできないものばかりである。当然毒性薬理学という学問分野が大巾に発展しなければならぬ時であり、この学問分野の確立が強く要請されている。特に公害問題が非常にやかましく言われている今日、是非皆んなの力で発展せしめたい。

解決してもらいたい問題が山積している。やはり人材の養成から着手してからねばならぬ。それにはこそ適切な措置が講じえないならば、優秀な人材を次の世代のために送りこみ、現在未解決の多くの課題を是非解決し、人間幸福のためのひと役をかけてほしいものである。

化粧品の販売制度をめぐる諸問題

日本化粧品工業再販協議会

専務理事 中村富士郎

販売対策委員会主催講演会講演要旨

化粧品の販売制度についてお話しする前に、予めご承知おき願いたいことがあります。それは何かと申しますと、まず第一に、どんなに立派な販売制度であっても、その時代に受け入れられなかつたり、あるいは、メー

カーの体質に合わなければ何の役に立たないということです。また、これらの条件に合致していても、その商品が売れるものでなければならぬし、売れるものをこしらえるには、生産技術、資本力、人的資源、宣伝力、マーケティング政策等がその販売制度と渾然一体となつて、総力を発揮できるような体制が整つていなければなりません。このうち、どれ一つ欠けても所期の目的を達成することはできないということです。

化粧品の販売制度についてお話しする前に、予めご承知おき願いたいことがあります。それは何かと申しますと、まず第一に、どんなに立派な販売制度であっても、その時代に受け入れられなかつたり、あるいは、メー

カーの体質に合わなければ何の役に立たないということです。また、これらの条件に合致していても、その商品が売れるものでなければならぬし、売れるものをこしらえるには、生産技術、資本力、人的資源、宣伝力、マーケティング政策等がその販売制度と渾然一体となつて、総力を発揮できるような体制が整つていなければなりません。このうち、どれ一つ欠けても所期の目的を達成することはできないということです。

化粧品の販売制度についてお話しする前に、予めご承知おき願いたいことがあります。それは何かと申しますと、まず第一に、いわゆる「おとり廉売」または「乱売」が激化し易い商品であるということです。化粧品のようないくつかの商品は、ひとたび「乱売」の渦中に巻きこまれると、メーカーも卸売業者も疲弊衰弱して業界の販売秩序は混乱し、倒産者が続出する

ということです。これが、このように歴史的な背景をもつていて、この技術の進歩による品質の高度化の努力もさることながら、種類の多様化がその大きな要因になっているといふのであって、一つの商品がズバ抜けて売れたことによるものではな

いことです。このことは、現在維持を行なわないで何をやろうとしないでがうまくいかなくなること、いいかえれば、再販価格

をいることをみれば明らかです。第三に、化粧品の需要動向の激変と、商品の種類の多様化時代を迎えているということです。戦後のわが国化粧品業界は、所得水準の上昇とともに、生活様式の欧米化、女性の地位向上と職場への進出等により需要は著しく増大しました。このような背景は、当然化粧品の生産高の上昇をもたらし、昭和二一年度には、わずか四億九九一二万円（一〇〇社）であったものが、昭和四六年度には二三三二六億一三八三万円（八九社）となり、世界第一位の生産高にまで成長いたしました。このような生産高の目

標には、化粧品の種類を大別すると、基礎化粧料（クリーム、乳液、化粧水など）、メーキアップ化粧料（おしろい、紅、眉墨、ネールエナメルなど）、頭髪化粧料（ボマード・ヘア・リキッド、ヘア・tonic、シャンエービング・クリーム、同ローションなど）、薬用化粧料（薬用クリード）、同化粧水、制汗ローションなど）、芳香化粧料（香水、オーデコロンなど）となるわけですが、さらに、これらの化粧品類は細分化され、たとえば、基礎化粧料の中のクリームをとりあげてみても、バニシング・クリーム、コールド・クリー

ム、無しげき性クリーム等々があるわけですが、しかも、これらは、あれ性用、あぶら性用、中性用、ティーン・エージヤ用ありといふようになり、その種類は多様化し複雑化しつつあり、ことにメーキアップ化粧料や芳香化粧料などは、消費者の趣味

ひと口に化粧品といっても、その種類の多いことは戦前とは比較にならないほど豊富になってきております。また小売価格も一〇〇円から二、三万円まであるというように千差万別です。しかし、実際に売れているのは五〇〇円～一〇〇〇円までのもので、約九〇パーセント近くを占めているのが実情です。

第四に、メーカーの寡占化が顕著になりつつあるということです。現在わが国における化粧品メーカーは、大は株式市場に上場されているメーカーから、小は大島の椿油のように限られた地域でしか販売されていないもの、その他、理、美容院専門の化粧品メーカーなどを含めて、約一〇〇〇社と推定されております。が、このうち、日本化粧品工業連合会の会員メーカーは約三五〇社であり、さきに述べた生産高は、この連合会会員のうち約一〇〇社の額であります。要するに、わが国の化粧品メーカーは、二、三のメーカーを除くほかの大半は、零細な中小企業によって構成されているのです。

では、これらのメーカーはどのようないますと、さきに述べた基礎化粧料、メークアップ化粧料など各種の

化粧料を総合的にこしらえているメーカーと、口紅、あるいはバニシング・クリームというような単品をもつて業界に君臨しているメーカーと、頭髪化粧料または男性化粧料を通りとり揃えて業界に君臨しているメーカーとに分けることができま

そして、総合化粧品メーカーは、いわゆる制度品メーカーと称され、

チエーン・システムの販売基盤を固め、再販売価格維持と販売増進に大きな成果を挙げており、単品メーカー、いわゆる一般品メーカーは、単品なるが故に不特定多数の卸・小売業者の手を経て広く販売しなくてはならない性格をもつため、流通機構は複雑であり、「乱売」対策に適切な措置が講じられず、伸び悩んでいるというのが実情です。もとより、

このよき明暗を分けたメーカーの盛衰は、たんに再販制度の成否にのみ求めることは妥当ではなく、さきに述べた第一、第二、第三の与件等をトータルにして判断されなければなりませんが、いずれにしても、わ

かの化粧品をこしらえているかといいますと、さきに述べた基礎化粧料、メークアップ化粧料など各種の

乱れて、激しい国際競争が展開されておりますので、戦後最大の厳しい試練の時期を迎えているということ

化、とくに大型販売店の発達とともに、流通構造が大きく変わりつづることです。現在わが国における化粧品卸業者数は、約三〇〇



(2) 第五に、卸・小売業者の構造変化、とくに大型販売店の発達とともに、大型販売店では真似のできない専門店としての特色を發揮できるチエーン制度品の販売にますます力を注ぐようになり、そのために再販制度は、これら零細な中小の小売店にとって、生活権を確保する唯一のよりどころになっているということです。

以上、化粧品の販売制度についてお話しする前の五つの与件は、そのどれ一つとっても、いずれも関連性のある重要な問題であることについて、まずご理解いただきたいうえで、現在わが国の化粧品メーカーは、どのような販売制度を採用しているか、つぎに述べることにいたします。

業は整理倒産、合併等の嵐に襲われております。そのため卸企業の生き道は、(1)大型販売店と対等に取引できるような大型卸店になるか、(2)卸

化粧品の流通機構には、(1)一般販売方式、(2)制度品販売方式、(3)販売方式、(4)通信販売方式、(5)訪問品販売方式、(6)通信販売方式の四つあります。このうち(4)通信販

企業主体のボランタリ・チエーン組織の基盤を固めるか、(4)自ら小売店となつてそのチエーン化をはかり、その卸部門となるか、何れかの道を選ばなくてはならない難しい状態を迎えているわけです。

なお小売店は、大型販売店では真似のできない専門店としての特色を發揮できるチエーン制度品の販売にますます力を注ぐようになり、そのために再販制度は、これら零細な中小の小売店にとって、生活権を確保する唯一のよりどころになっているということです。

売方式は、戦前、婦人雑誌等を通じて一部でかなり行なわれておりました。が、戦後は、ほとんどみるべき成果を挙げております。なお(3)家庭訪問品は、メーカーのセールスマントリブルスマンが個々の家庭に入り込み、消費者に直接商品を販売するものであって、化粧品の販売方式として独自の新分野を開拓しつつあり、この種の販売方式を採用して相当成果を挙げているメーカーもありますが、ここにお集りのメーカーの方々には、あまり関係がないように思われますので省略することとして、今日は、わが国化粧品業界で、もっとも普通的に行なわれている一般品と制度品の販売方式にしぼって説明いたします。

(1) 一般品の販売方式

この販売方式は、さきに述べた單品メーカーが採用しているものであります。各メーカーは、クリームとか、化粧水とか、口紅とか、それぞれ主力商品をもち、独特の旗印（商標）を掲げて業界に君臨しており、全国的にかなり知名度の高いものもありましたが、第一回に示すように流通機構がきわめて複雑であるため、販売秩序は混乱して値崩れが所々に発生し、憂慮すべき事態を迎えておりまします。しかも第一回のごとく、一次、

この販売方式は、さきに述べた單

品メーカーが採用しているものであります。各メーカーは、クリームとか、化粧水とか、口紅とか、それぞれ主

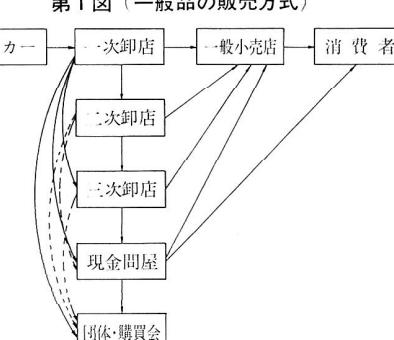
力商品をもち、独特の旗印（商標）を掲げて業界に君臨しており、全国

的にかなり知名度の高いものもありましたが、第一次御店であるが、Aメーカー品は二次御店であり、イ御店はBメーカー品の一次御店であるが、Aメーカー品は二次御店であるといふように、一次、二次御店と称してもメーカー品によつて異なるので、卸店間の融通転売を招き易い環境にあります。したがつて、メーカーがどんなに手を尽して「乱売」を規制しようとしても、また諸施策を末端まで浸透させようとしても、すべて徒労となり、各御店は採算を度外視した激しい販売競争を行ない、その結果、倒産、合併等の憂き目を招いているわけです。

しかしながら一般品でも、一次、二次、三次の各御店間の取引きを一店一帳合制とし、取引価格は製販価格一本とし、商品はメーカーより直送することとし、直送品以外は帳合料、リベートを供与せず、生協等の除外団体、スーパー等の取引御店を登録制とし、流通経路の明確化をはかるとともに、一般小売店の販売価格と生協等の除外団体との価格差を調整して、再販売価格維持と販売増進に多大な成果をおさめているメー

カーもあります。また頭髪化粧料とか、男性化粧料ではなく、たとえば、ア御店はAメーカー品の一次御店であるが、Bメーカー品は二次御店であり、イ御店はAメーカー品は二次御店であるといふように、一次、二次御店と称してもメーカー品によつて異なるので、卸店間の融通転売を招き易い環境にあります。したがつて、メーカーがどんなに手を尽して「乱売」を規制しようとしても、また諸施策を末端まで浸透させようとしても、すべて徒労となり、各御店は採算を度外視した激しい販売競争を行ない、その結果、倒産、合併等の憂き目を招いているわけです。

第1図 (一般品の販売方式)



に協力する小売店に幅広く取扱われ、販売額に応じた報奨制度と適正化粧品を購入する際の取扱い方法も定められています。この販売方式は、いわゆるチャネル・システムのことであつて、第二

次、三次の各御店の取引経路は垂直的に整然と行なわれているわけではなく、たとえば、ア御店はAメーカー品の一次御店であるが、Bメーカー品は二次御店であり、イ御店はAメーカー品は二次御店であるといふように、一次、二次御店と称してもメーカー品によつて異なるので、卸店間の融通転売を保ちつつ、後に述べるように、一次、二次御店と称してもメーカー品によつて異なるので、卸店間の融通転売を招き易い環境にあります。したがつて、メーカーがどんなに手を尽して「乱売」を規制しようとしても、また諸施策を末端まで浸透させようとしても、すべて徒労となり、各御店は採算を度外視した激しい販売競争を行ない、その結果、倒産、合併等の憂き目を招いているわけです。

しかしながら一般品でも、一次、二次、三次の各御店間の取引きを一店一帳合制とし、取引価格は製販価格一本とし、商品はメーカーより直送することとし、直送品以外は帳合料、リベートを供与せず、生協等の除外団体、スーパー等の取引御店を登録制とし、流通経路の明確化をはかるとともに、一般小売店の販売価格と生協等の除外団体との価格差を調整して、再販売価格維持と販売増進に多大な成果をおさめているメー

カーもあります。

この販売方式は、いわゆるチャ

ネル・システムのことであつて、第二

制度品メーカーが、再販売価格維持と販売増進に著しい成果をおさめていることは、既に述べたとおりであります。

チエーン制度品に対して多くの小売店が魅力をもつ原因は、まず安心して定価販売ができる一定のマージンがえられることであり、つぎに、その商品が優良であれば、デパートやスーパー・マーケット等に奪われ

二、化粧品の取引制度

の場合、これらの条件は一般品よりもかなり厳しくなっております。

(2)販売地域の制限

ついて述べてみます。しかし、今日お集りの方々の大部分は、化粧品の一般品メーカーと同じような立場にありますようにみ受けられますので、主として一般品の取引制度に重点をおき、制度品のそれと比較しながら話ををするようにいたします。

(1)取扱資格

多くのメーカーは卸店と取引きする場合、無差別に取引きするものはほとんどなく、当該販売地域における取引先の小売店数とか、資本力、

営業政策、社員の数と質、取扱い商

品（とくに競争商品の取扱い状況）

その他、人口や地理的環境などを考

慮したうえで、取引きをするのが普

通です。このほか、半期販売高基準

を達成することとか、取引信認金を預託すること等の条件が、つけ加えられる場合もあります。

なお小売店についても、取扱い資

格として初回規定荷物○○円お買い

上げいただくとか、半期または月割

の販売高契約を結ぶこと等が取扱い

資格として設けられる場合と、そ

の苦労を積み重ねて現在の地位を築きあげたものであります、このよ

うな販売制度が化粧品業界に発展し

てきたのも、苦しい「乱売」の影響によるものといえましょ

う。

政策によって異なりますが、制度品

制度品は全部定価販売を実施しておりますが、一般品は前述のようない理由により定価販売が困難なため、

値幅再販（定価の一割～二割引き）を実施しているのが大部分です。し

かし、一店一帳合制、小売店の登録

制を採用している一般品メーカーの

中には、定価販売を実施しているものもあります。

(5)景品付等、直接、間接割引の規制

制度品の場合、一店一帳合制は取引きの原則となっております。しかし一般品の場合、一部のメーカーを除くほかは、これができず、そのため流通秩序が混乱して伸び悩んでいます。

(3)一店一帳合制

制度品の場合、一店一帳合制は取引きの原則となつております。しかしこの場合は、景品付等、直接または間接割引を一切禁止するようになります。

制度品の場合、一店一帳合制は取引きの原則となつております。しかしこの場合は、景品付等、直接または間接割引を一切禁止するようになります。

制度品の場合、一店一帳合制は取引きの原則となつております。しかしこの場合は、景品付等、直接または間接割引を一切禁止するようになります。

卸店の販売地域を東京都とか、神奈川県とか明確に定めるものと、「

メーカーの承認する販売地域内に限り」とし、その卸店の協力度に応じて弾力的に運用する方針で臨んでい

る卸店が千葉、埼玉などの周辺地域に販売するのを認めるというように

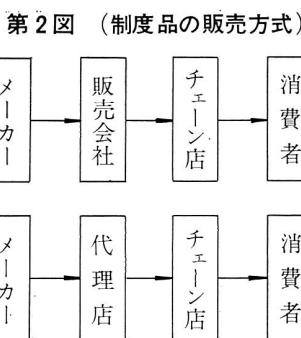
販売地域は明確に定められておりません。しかし制度品の場合は、その販売地域は明確に定められておりません。

(4)再販売価格維持

制度品の場合、一店一帳合制は取引きの原則となつております。しかしこの場合は、景品付等、直接または間接割引を一切禁止するようになります。

制度品の場合、一店一帳合制は取引きの原則となつております。しかしこの場合は、景品付等、直接または間接割引を一切禁止するようになります。

制度品の場合、一店一帳合制は取引きの原則となつております。しかしこの場合は、景品付等、直接または間接割引を一切禁止するようになります。



付、販売助成など)および小売店の消費者への各種サービス等、キメ細かく行なうようにしております。しかし、これも一般品の大部分は、原則としてメーカーの指示する場合のほかは認めないとしているものの、他商品を含めて卸店が小売店に一定の取引額に対してクーポン券を発行し、年一回観劇招待等の各種サービスを行なうなど、あまり弊害のない行為を認めるなど弾力的な運用方針をとつており、制度品は、あくまでは、一切認めないと、いう厳しい方針で臨んでおります。

また一般品の場合、小売店が消費者に対して行なうスタンプサービスあるいは中元、年末、春秋に他業種を含めた連合拿出しに参加して景品類を提供する等、あまり弊害のない行為は、これを認めていますが、制度品の場合は一切これを認めず、その代り、スタンプサービスから中元、年末、春夏秋冬の顧客サービスまで、すべてメーカーが行なうようにしております。

売されて いるかを把握できるばかりでなく、これがマーケティング政策として重要な資料となるので、上記わめて重要な資料となるので、極力協力を求めておりますが、御店側では、沢山の商品を取扱っているので「専用伝票」を使用することは面倒くさいため、なかなか協力しようとしません。そこで「専用伝票」を使用分に対して手数料を支払うとか

(7) 大型販売店との取引

、リバートで加減する等いろいろ苦慮しております。もとより制度品の場合、このような問題はあります。



(8)

件で行なうとか、年間販売高基準、リペート、帳合料、品代金決済、取引信認金（通常一ヶ月の取引高に相当する金額）、愛用者助成サービスなどに関する事項がありますが、これらについては、別に「運用規定」を設けて、各メーカーの営業方針に基づいて細則が定められておりま

以上のほか、(1)消費組合など隣接団体と取引きする卸店は、その取引先をメーカーに登録せるとか、(2)返品・交換・入帳についてはメーカーに責任のあるもののはかは認めないとか、認める場合はどのような条項

(8) その他
まかせにせず、直撃にこれを行なう。い、卸店に対しても帳合料、もしくは一定のマージンを保証するようになっているケースが多くなっています。なお大型販売店に対しては、年間販売高契約を結び、販売高に応じたリベートその他販売助成を行なうようにしております。

10

まかせにせず、直捷にこれを行なつていいま
い、卸店に対しては帳合料、もしくは一定のマージンを保証するよう
しているケースが多くなつていま
す。なお大型販売店に対しては、年
間販売高契約を結び、販売高に応じ
たりベートその他販売助成を行なう
ようにしております。

このような世論を背景に、今年の五月一九日に「再販弊害規制」のコメントを公表し、目下その作業をすすめているわけですが、この制度は、今までの話でもわかりますように、商標品の発達と密接、不離の関係にあり、通常の商取引きと結びついて行なわれておりますので、どこまで再販行為であり、どこまでが通常の商取引行為なのか、画一的に区別することはきわめて困難であるばかりでなく、不可能であるといつても過言ではありません。また価格拘束といつても、激しい自由競争を行ないながら確実に再販売価格を維持することは、全く至難な状態にあるといふ実情をみると、再販制度に反対する人々は、あまりにもその実体を知らなさすぎるということです。商標品が存在する限り、実際問題として再販制度を否定することは、ほとんど不可能であるということを申しあげて、私の「化粧品の販売制度をめぐる諸問題」についての講演を終ります。

ようにしてお

メーカーは、卸店が「専用伝票」を使用して報告してくれると、自己の商品がどの小売店で、どの程度販

一般品の大部分のメニカレーは、大型販売店との取引きを円滑にするため、一店一帳合制をとり、納品から集金、各種サービスに至るまで卸店

連して、消費者団体その他から再販制度に対する非難、批判が高まりつづり、公正取引委員会においても

カツト
玉置弘三氏

薬業界と 日中関係

森下仁丹社長

森 下 泰

今年の六月の末から、北京で甘草の長期契約をまとめるなどを主たる目的として、北京、上海を二週間ほどまわってきました。今日はこのご報告を中心に、何かご参考になるお話をいたしたいと存じます。

近々、東京から上海への試験的な飛行が行われるように伺つておりますが、現状では北京に到達するのは相当たいへんなものです。まず羽田から香港までが三時間、香港から国境までが汽車で一時間、国境は歩いて越えて、それから先是広州まで飛行機で二時間、広州から北京までが三時間というわけですが、この飛行機は実は回数が誠に少く、この予約を確認する目的で香港に一泊を強いられることがあります。北京から上海までが一時間半、上海から広州までが二時間ですが、これらの飛行便けです。それで、もし何とかなら

も予約をとるのに相当苦労しますし、古い飛行機ですから快適とはゆかず、暑いので機中でうちわが配られるという始末です。

今度交渉の相手は中華人民共和国土産畜産進出口公司ですが、その他中国化工進出口公司と、中国糧油

食料進出口公司というのがあります。だいたい中国貿易はご存知のとおり交易会で行います。それから友好商社があり、年一回友好商社を通じて広州で出しております。生薬関係の商社は十三社。中国側からこれらの商社にオファーが出て、ユーワーはこれを通じて買付ける仕組みになっています。この方法が今日まで続いてきたわけですが、私はこのやり方には大いに不満があります。そもそも電報一本ですむことを、わざ

先方ではたいへんなおもてなし人がつき添つてくれました。

交渉は、今までの方式は既に充分の成果をあげているのだから、発展

約をとりつけましたが、但し直接契約は認められず、歴史的功績のある商社を通すということで、話がまとまりたわけでございます。

これは甘草についてでございますが、生薬はこのほか一二〇種ほどござります。これからは各ユーワーが

話合つて業界全体として長期契約にもつてゆき、安定した供給をうけるよう進めるべきだと存じます。簡単

にゆくものではないとは思いますが、他の業界でもこのように、ま

だ動いておりませんので、先鞭をつけるべきだと存じます。

次に化工公司では体温計と注射針

入れをしていたところ、今回日野薬品の箕野さんと二人に招きがありまして、会議にも観光にも、常に四人の人がつき添つてくれました。

交渉は、今までの方式は既に充分の成果をあげているのだから、発展

約をとりつけましたが、但し直接契約を改変すべきである、と切り出した

まして、収獲としては三年の長期契約をとりつけましたが、但し直接契

約は認められず、歴史的功績のある商社を通すということで、話がまとまりたわけでございます。

これは甘草についてでございますが、生薬はこのほか一二〇種ほどござります。これからは各ユーワーが

話合つて業界全体として長期契約にもつてゆき、安定した供給をうけるよう進めるべきだと存じます。簡単

にゆくものではないとは思いますが、他の業界でもこのように、まだ動いておりませんので、先鞭をつけるべきだと存じます。

次に化工公司では体温計と注射針

が、中国での体温計の使用量は日本の二十分の一、八億の人口に対して年三、四百万本で、日本は一億の人口に対して千二百万本です。これはないと中国側が、長期的且つ直接の契約が出来たら、とそう云う発想で申入れをしていましたところ、今回日野薬品の箕野さんと二人に招きがありまして、会議にも観光にも、常に四人の人がつき添つてくれました。

交渉は、今までの方式は既に充分の成果をあげているのだから、発展

約を改変すべきである、と切り出したまして、収獲としては三年の長期契約をとりつけましたが、但し直接契約は認められず、歴史的功績のある商社を通すということで、話がまとまりたわけでございます。

これは甘草についてでございますが、生薬はこのほか一二〇種ほどござります。これからは各ユーワーが

話合つて業界全体として長期契約にもつてゆき、安定した供給をうけるよう進めるべきだと存じます。簡単

にゆくものではないとは思いますが、他の業界でもこのように、まだ動いておりませんので、先鞭をつけるべきだと存じます。

次に化工公司では体温計と注射針

が、他の業界でもこのように、まだ動いておりませんので、先鞭をつけるべきだと存じます。

次に化工公司では体温計と注射針

が、他の業界でもこのように、まだ動いておりませんので、先鞭をつけるべきだと存じます。

次に化工公司では体温計と注射針

が、他の業界でもこのように、まだ動いておりませんので、先鞭をつけるべきだと存じます。

次に化工公司では体温計と注射針

が、他の業界でもこのように、まだ動いておりませんので、先鞭をつけるべきだと存じます。

次に化工公司では体温計と注射針

が、他の業界でもこのように、まだ動いておりませんので、先鞭をつけるべきだと存じます。



森下泰氏



製 薬 工 場 の 一 部

たしましても 現在入る商品が将来の形を決定いたします。誠に大切な時期ではないかと存じます。

私は二十年米の熱心な日中友好論者でございます。これは、その立場から申上げることですが、私は現今の中国ブームについては極めて批判的目的であります。中国はもつと正しく、客観的に評価されるべきであります。中国が市場として過大評価されているのも一つの問題です。正しい評価をしないでおいて、後になつて望ましくない結果がおこるようなことは、友好のために絶対さけるべきことと思想します。

クレームの問題などにしても、主張すべきものは正しく主張する態度が大切だと思うわけでございます。次に、これは全くの私見でございますが、日本と中国の比較を、ご参考までに申上げてみます。

比較のポイントを、安定、国民の理解と納得、自由、生産、と柱を立ててみます。

第一の安定ですが、これは中国は極めて安定しております。衣食住が保障されて、泥棒がない。立派なことです。私は香港から広州に入りますと、ホッとします。泥棒がない

全部が「同志」です。日本ではこうはゆきません。ここで比較する中国社会は誠に立派です。私はそう云う意味で毛沢東の支持者で、毛語録はあまり感心しませんが、彼の矛盾論は高く評価しています。

さて、自由とか生産とかなると、これは全く困ります。自由、例えば本屋を例にとると、並べてある小説はすべて同じストーリー、あの白毛女と同じものばかりです。中国に解放感があるというのは、考えることがない、ということです。

本と違い食用に育てるのではなく普通の牛で肉が固い、鶏はまだブロイラーハーの段階まで行つていません。従つて食品関係の輸入が急激に活発になると考へられません。

先方で輸出を希望している品々のリストをみますと、漢方薬の製品が相当あります。これが日本で医薬品として通用するかどうかは問題で、食品とみるべきものが多いと思ひます。

以上が今回の中の報告となりますが、このあと、何かのご参考になれるかと思う事々を、二三つけ加えさせていただきます。

私はたまたま生薬関係の工場を見学する機会をえましたが、その設備は卒直に云つて日本の大正末期のもののように思われたのであります。この点でも日本は今大いに指導的な立場をとるべきでありますと同時に、も一つ、現在中国で用いられるいる医薬品は、私のいろいろの資料、体験からの推定で申しますと、八〇%位が漢方ではないかと思われます。即ち、中国での医療はこれから近代化に入る段階かと思われ、日本の関係のみなさんの、特別のご注意をお願いしたいところであります。例えば医療機器や病院設備について

も一つは主体性の問題でござります。こちらが買い手ならそれらしく云い分を通すべきだと思います。本当の友好というものは、自主的な相互理解の上に成り立ちます。一方的、一時的な偏見や迎合では絶対に達成されません。私共は六回会合がありましたが、その都度先方よりは政治的な内容の発言があり、はじめは黙っておりましたが、遂に、そのような話はやめて下さい、と、やめてもらいました。関係のないことですが、このような事柄を黙ってきたり、迎合したりする日本人が多いことが、即ち、本当の友好を損つてい

いということは簡単なことです、
持ち物が絶対なくならないということです。
勿論盗みに重罰が課せられます。
とです。されることもあるでしょうが、
基本的には生活の保障です。

安定について日本はどうか。まあ
仕事もどうにかあり、生活も一応安定
定しております、そう悪い点ではないで
しょう。

ところが第二の「国民の理解と納
得」となると、中国に全くかないま
せん中国では服装はみな人民服で、
お互に同志という信頼感がある。
例のハリ麻酔にしてもお互の信頼
感、患者と医者が最善を尽すという

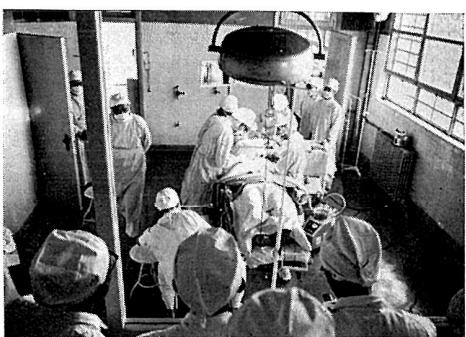
も一つ、コミュニケーションがない。例えば政府の相当の高官ですら、例の日航機のインドでの事故のニュースを知らず、日本に地下鉄がどの位発達しているかも知らない。ましてや大衆は何もしらず、日本の技術水準の高さも知りません。先方ももっと勉強してもらい、こちらももっと前に出て、中国の医薬品業界を指導する必要があります。

さて、生産ですが、戦後二十七年間資本主義各国の目覚しい経済成長に反し、中国では例えばババコやチヨコレートなど、我国の昭和二十一年、五年頃のものを今でも生産しています。これは、中国としては、方針の問題ですから当然のことと、生産性は上らない。例えばある工場をみても、われわれなら十分の一の人員で運営出来ると云いますと、それでは十分の九の人の仕事がなくなるから困るという返事が返ってきます。社会政策と経済政策の混同、これは社会主義、共産主義社会の弱い点です。

こうやってみると、日本の悪いところは、安定があああですかね、問題は第二点の「国民の理解と納得」に絞られます。これは制度の問題ではなく、モラルの問題であり

ます。中国では、権力をえた人は、これをほしいままにしない。みな同志というベースで考える。これが崩れると文革などがおこる。このモラルが毛イズムであります。中国をマックス・レーニンの国と考えるのを保つために適切である、というのをこれ採用しているにすぎません。毛沢東の云う「同志」「人間主義」がこの国の基本であります。

日本はモラルがよくありません。金や権力を持った人が、モラルでものを考えるようになれば、日本も中國にひけをとることはできません。生産性の高い国でモラルが保たれればこれは最高です。そういう観点で、私は中国をみればみる程、モラールの重要性を思うのであります。



手術 麻醉

だいて、啓蒙するのがいち番です。いろいろ名目上の問題もあるとは思いますが、是非、同意を戴く各社のお名前でも、先方に招請状を出し、お名前でも、先方に招請状を出していただいて、実現したいものだと、考えている次第でございます。

(談・文責在編集者)

二つのクスリ報告

書から

日本大衆薬懇談会事務局長

新井 誠

もうの新興宗教が生れたわけでもあります。私はこの支えはモラールであるべきであると信じます。その意味で、もっと基本的な毛イズムを勉強すべきだと思うわけで、それ以外の、中国の政治現象や経済現象は客観的な事実の上で判断すべきだと思います。

最後に私案を一つ申上げます。業界の問題として、会社の役人を招くことです。先刻もあちらの工場の不完全なことをお話ししたしました

「くすり」を逆に読むと「リスク」「薬と危険はウラハラである」とか、「効き目と『毒性』は両刃の剣」といった議論は今や常識化しており、反薬論グループになると「クリスチ教の代りに忠君愛國がありました。戦後これがなくなり片車輪となつたわけで、それが故にもろ

が、これなどはこちらを見せなくては理解されないことです。それで、日本薬連なり、大衆薬懇談会なりで、この公司の役人を日本に招いていた」と、多年の伝統を背景に、自信

をもってクスリづくりにはげんできた製薬各社にとっては、何とも“いわれなき迫害”ともいうべき時期が到来している。

五月に大衆薬懇談会がまとめた“薬に関する特別報告”は、製薬業界にとって、とりわけショッキングなものであった。

この報告の執筆者たちが日本のクスリ論情報の最先端ともいうべき位置にいる人々であったからである。



新井 誠

業界がきびし過ぎると思う反クスリ攻勢に対して、「なんのことはない。フタをあけてみれば、クスリの製造、販売に危機意識を持ったのは思い過ごしで、一般の国民大衆は相も変わらぬクスリに対する健全な思想の持ち主」と安堵の胸をなでおろした向きもあるかもしれない。

この二つの報告書を並べてみると、まさに矛盾であり、なにかふしきれなさがする。

だが、この二つの報告書はどちらも正しいのである。

情報環境はその源流ともいべき薬事行政に対すると同時に、製薬企業に対する痛烈な批判は、「マスコミおよび消費者運動の当事者のクスリにたいするあまりにもきびしい物の見方」を歯にコロモをきせず語つたもので、こうした情報環境が日本社会の今後に与える影響が心配された。

ところが、大衆薬懇談会が七月に発表した「薬と消費者調査報告書」では『大衆薬の効能や安全性は疑われていない。一般市民の四分の三が

大衆薬には効能があり、安全だと考

えていい。薬が危険だという人は、

無効だという人と同様に高学歴者に多い』——という結果が出た。

業界がきびし過ぎると思う反クス

リ攻勢に対して、「なんのことはな

い。フタをあけてみれば、クスリの

製造、販売に危機意識を持ったのは

思い過ごしで、一般の国民大衆は相

も変わらぬクスリに対する健全な思

想の持ち主」と安堵の胸をなでおろ

した向きもあるかもしれない。

この二つの報告書を並べてみると、

と、まさに矛盾であり、なにかふしきれなさがする。

だが、この二つの報告書はどちら

も正しいのである。

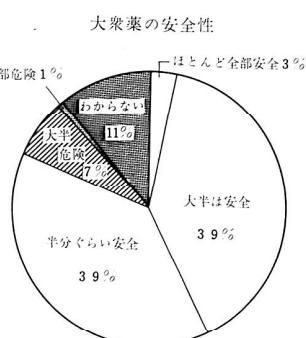
情報環境はその源流ともいべき

薬事行政に対すると同時に、製薬企

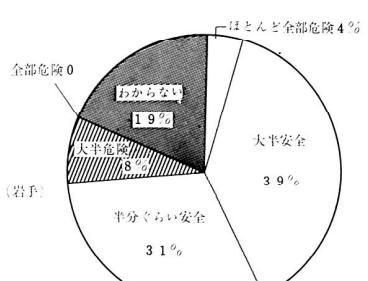
業に対する痛烈な批判は、「マスコ

ミおよび消費者運動の当事者のクス

リにたいするあまりにもきびしい物



(東京)



(岩手)

日本大衆薬懇談会の「薬と消費者調査報告書」で明らかになつた大衆薬の安全性についての消費者の考え方

告書”であるといえる。

は、高橋暁正氏らよりもより冷静

に、客観的に物を見るという姿勢

かもしれない。だが「薬とは病気を

治したり、予防したりするもの」で

あることは、未來永劫にわたって変

わらざる常識的な定義である。

反クスリ論グループの過激なまで

の意見は、一時的に薬の在り方につ

いて、製薬業界に反省を促す起爆剤

という意義があったことは事実であ

る。とはいっても本末を転倒して“薬

禍・薬害”ばかりあふり立てるよう

な発言には、マスコミさえもウンザ

リはじめている。

反クスリ論に低姿勢で堪えてきた

薬業界にとつては、こういった傾向

はもつけの幸いともいえるだろう

が、楽観は絶対に禁物なのである。

後的情報環境にそれなりの共鳴を起

こしてゆくとみるべきであろうし、

情報の拡散力は、いったんスピード

リズムを構成する典型的なタイプの

人々であるということである。

こうした考え方は、それだけに今までの情報環境にそれなりの共鳴を起

がついてくると、あつというまに拡

がついて、日本中津々浦々、ネコもシ

ヤクシも知つてゐるという事態を予

想して対処しなければならない。

「薬と消費者調査報告書」が出来たとき「幸いにしていまの段階ではクスリとくに大衆薬に対する国民の信頼はつなぎとめている。このうえ

は、この信頼にこたえるよう業界が

くれた。

ますます立派な大衆薬づくりを目指し、クスリが正しく売られ、正しく使われるよう团结を強め、運動を活発にすることが急務」という思いを新たにしたものである。

マスコミにも、こうしたクスリに関するありのままの姿を出来るだけ知つてもらい、大いに接触を深め、



相互理解をはかるという考え方から、消費者調査報告書のダイジェスト版を印刷した。このダイジェスト版は日刊紙各紙の編集局長あてに、大衆薬懇談会の紹介文とともに送付し、七月二十七日付夕刊の日本経済新聞などに報道された。厚生省記者クラブおよび業界紙とも会見し、業界紙の方はかなり大きくなりあげて

また薬業に関心をもつ政界人十数氏や厚生省当局にも送付し、この方は日本大衆薬懇談会の存在を知らせるのに具体的な効果があつたと思つてはいる。たとえば前閣僚の某代議士からは、今後の活動について直接に具体的な助言と積極的な協力を約束していただき、非常に嬉しかった。

電通はじめ広告業界や薬業界の関係団体からも、かなり問い合わせが来たところをみると、消費者調査にかんするかぎりかなりP.R.がゆきわたつたとみている。

政治の流ればかりみつめて十九年、今年の二月に突如として変身、いまのポストを歓迎した。生来クスリ好きではあるが、これとはまたたく無関係にこの方の知識となるとズブの素人。再販・広告規制・薬効、安全性と問題の起きるたびにアッヂをキヨロキヨロ、コッチをキヨロキヨロ、会員の皆様方の御厚情にすがりつて無我夢中でこの六ヶ月を過ぎたという感じがする。さてここで何をやるべきか弘報活動の最大のテーマを模索して、手あたりしだい読みまくつてはいるが、まだいぜんとして視点は定まらず、誰かの文句のように『右も左もマックラヤミでござい

ます。』

いま流行の「日本列島改造論」

は、『明治百年の日本を築いた私た

ちのエネルギーは、ともに愛すべり、誇るべき郷里の中に不滅の源泉があつた』そして『敗戦の焼け跡

から今日の日本を建設してきたお互

いの汗と力、知恵と技術を結集すれば、人間と太陽と緑が主人公となる

『人間復権』の新しい時代を迎えることは決して不可能ではない』——と語りかける。クスリの業界についても同じような表現が出来る。たとえば、「日本の大衆薬はわれわれがともに誇りをもって国民の自己治療、健康的な文化生活の拡大をめざしてきた所産であり、そのエネルギーは不滅である」「業界が英知と力とを結集すれば、『クスリ復権』の日は近い」といえるだろう。ともあれ、コンシューマリズムの波は、痛烈なクスリ批判をこめてヒタヒタと寄せてきている。もちろん手だては講じなくてはならない。しかし一時しおぎの防御論よりも、まずマスコミとの

対話を深め、批判には素直に反省し、本当に信頼される大衆薬づくりに励むというこの業界の誠意が、國民一般によく理解されるよう努めることが基本だと考へてゐる。

東京甲子社・田中敏明社長

きく人 松田金之助氏

(第一回)

元老にきく

家庭薬メーカーの元老から、いろいろ創業のご苦心談などを承わり、バイオニア精神といったものを吸収するのも無意識ではないとの考えから、今回からその記事を載せることにしました。第一回のゲストは、東京甲子社の田中敏明社長。聴き手は松田金之助さんにお願いしました。

場所は閑静な大森山王のご自邸、打

ち水に炎暑を断つた静かな部屋に、お齡とは到底見えない美しいご夫人

が何かとお世話下さいました。秘

話、珍談は割愛させて頂くことにしまして、とにかく刻の移るのを忘れさせた清談でした。

田中 私は明治学院中学では、竹

中稻美君と同級でした。竹中君の家が目と鼻なのも奇縁ですね。

松田 シオン薬局の?

田中 そうですよ。竹中さんも日本薬剤師会副会長になりその早逝は

くやまれますね。私は始め、貿易商に入つたこともありますが、そこを

やめて、昭和二年頃家伝の湿疹膏（人正二年創製）というのを始めた

（人正二年創製）というのを始めた

んです。

松田 この田中さんはアイデアマシンなんですよ。その湿疹膏というのハイカラな包装で、まるで新薬ば



田中 敏明 氏

この田中さんはアイデアマシンなんですよ。その湿疹膏というのハイカラな包装で、まるで新薬ば

（昭和六年頃）、そのチャーチに向かって、中西武商店の傘下に入つて（昭和六年頃）、そのチャーチに向かって、中西さんとの製剤を造つてたんです。中西さんの商品の半分は私が造つていました。湿疹膏、コロスキン、エキシウ、マークリーなどです。マークリーは蓋で塗るようになつていて便利だというので大評判で、ずいぶん売れましたね。モンゴールはモンゴル（蒙古）で、まあ宣撫工作といったようなもんでね。初めはクムヘルフエルフエルド氏液でしたが、商標権の問題で改名したんです。クムヘルフエルド氏液は医師から処方箋が出るなりなんです。私は玉文（玉置文治郎商店）にいた頃、よくその写真を持つて、得意廻りをして、注文とつたんです。そしたら、注文が玉文に来て弱つたこともありますよ。その頃、川手さんが独立して、自転車で廻ってました。

田中 私のところは初めは田中園（その）という母の実名をそつくりそのまま家号にしてました。そした

亀六もよく出たね。

田中 救心、竜角散、救命丸なんかと一緒にセンソ、ジャコウの相場

を動かしたものね。又昭和初期には

早くも週刊朝日、サンデー毎日（現在の倍の大きさ）のグラビヤ一頁に救心等の広告が出始めましたね。

田中 ところで、企業整備の話ですが

ね。秋葉原の日通のそばの建物に集つて、大同団結しようということに

なつてね。藤井老が中心になつてや

つて頂いたが、あの方は先きがよく見えるんですよ。売薬同業組合も竜

角散の一部にあつたんですが、狭く

て玉置さんに移つたんです。整備

は、始めは渡辺さん（三宝製薬）と

武蔵さんがやつていました。ちょうど監督官庁が警視庁から東京都へ移

管されるときです。竹内甲子二氏が親切でしたね。武田猛さんは警部

で、よく統制を指導してくれました。

松田 昔の問屋は大したものだったね。ドライミルクだって、小松、妙布だって問屋の力で伸びたんだから……。

田中 妙布はずいぶん売れたんですね。薬局では面倒だから、うちのを売るわけです。

松田 昔の問屋は大したものだったね。ドライミルクだって、小松、妙布だって問屋の力で伸びたんだから……。

す。（笑）弱っちゃって、親戚が日銀にいたので、頼みこんで、営繕課で買つてもらいました。新円の十五

年前です。

友田 日本銀行ですか……

田中 そうです。日本銀行。大したもんです。

新川に事務所をこしらえたのは、焼けビルを五十五万円で買って、修理して、半分を日清製油に貸してました。試験室も造つて、千葉薬大の先生に来てもらつてました。塚越君（陸軍衛生曹長前家庭薬組合事務長）は長谷川重次郎君の世話をでした。試験室も造つて、千葉薬大の先生に来てもらつてました。塚越君（陸軍衛生曹長前家庭薬組合事務長）は長谷川重次郎君の世話をでした。あの頃のお偉ら方は、太田さん、大木さん、堀さん、堀内さん、津村（岩）さん、玉置さんからは林さん、のちには地葉さんが来てました。

松田 薬友会も盛んでしたね。

田中 日本経済新聞社の隣りに、中華料理店があつて、そこで発会式をやつたわけです。問屋さん、メー

カーも同一会費でこの会では裸になってよく遊び、よく遊ぼうという趣旨で始めました。お酒なんかない頃でしてね。白井正助（元エスエス社長）さんが器用で、アルコールでウイスキーを造つて、タスキ壠一本持つてきました。これをみんな呑ん



じやつて氣炎をあげたもんだから、老体は渋い顔してね。でも、百二十人を集つて大盛会。満洲から引き呼びました。薬友会にはいろいろな人をゲストに招いたものです。徳川夢声も堀内さんのお世話を来てもらつたらね、夢声は、こんなに呑める会ならいつでも来るつていってましたよ。

久保田万太郎さん、和田信賢さんもよびました。呑むときは呑み、勉強もしょうということです。友田 今は元気がありませんね。(笑)

田中 とにかく、吾妻橋のビヤホールをいっぱいにしたもんね。大木講堂で先代幸四郎の映画もやつたし、鉄道会館で講演会もやつたりしました。

戦時中の話ですが、駆虫薬がなくてね、フェニールチオウレタン、これは炭焼小屋から原料を探るんだけど、これで儲けましたが、あとがいけない。昭和二十四年、アメリカからヘキシールレゾルシンがどつと入ってきたら、たちまち返品の山。その返品が十年も凱旋してくるんですよ。参りましたね。

え。この頃、また合同がはやつてますか。

松田 戰争中の卸の企業合同も、大木分店の林惣次さんが音頭をとつて、当時は大玉置の二大勢力時代で他に友親会、昭和会があり小型卸はつぶされそうになつて私はその代表として業権を守るのに苦労しましたよ。

友田 皆さんも昭和初期の不況、戦中戦後の混乱期を乗り切つて今日に至つて居られる訳ですね。経験は、金で買えないと云われますが家庭薬業界も又今回非常に難しい時期を迎えて居ります。どうか益々ご健に過されて我々後輩のご指導を宜しくお願ひ致します。

田中 前後になりますが東京甲子社の社名の由来をお聞かせ下さい。

田中 戦争中の企業整備の時に昔話のいなばの白兎、大国主命、薬の神、キノエネの甲子を取り又種々の規制もあつたので製薬会社とせず、甲子社とした訳です。

友田 どうも長時間貴重なお話を有難うございました。

北海道に渡りました。さて現地でも案の定除虫菊は入手出来ず、只あるのは除虫菊を取った茎葉がある、それも蚊取粉として効果あるという事で、とにかく数十貨車を買つつけ、一部倉庫を借りて入庫し、一部は野積、工場は空家を借り改造し、粉碎器と裁断器を備え、名称も勝取粉と名づけて仕事に入りましたが、除虫菊の茎葉はせんいが強く到底粉末にするが出来ませんでした。それでも未完成品を発送の準備をしたもので、そうこうしている中に、戦局は空壕の整理にかかりました。近くの焼跡ではだれ一人戻つて来た人もなく、夜は寂しいものでした。

松田 金之助 昭和二十年三月十日夜の空襲で焼け出された私も早速焼跡に戻り、防護服を着て火災を撲滅するが出来ませんでした。それでも未完成品を発送の準備をしたもので、下続いて長崎に、と悪化の道を辿るばかりでした。

田中 派遣軍より、殺虫剤がなくて非常に困っている、早速大量に納入せよ、との命令でしたが、統制品であり、また食料増産に追われる内地では除虫菊の栽培などではなく、私共には入手など夢の事でした。

友田 けれども軍の命令とあらばと、本場の北海道に出かけ、札幌市郊外にリンゴ園と酵母製剤を作つて、いらしゃる荒川要助さんを頼つて、リュックサックを背負い、連絡船にのり込みた。

四十有余年

〔その十二・第十九号より続く〕

さあこれから本当の商売です。切角苦労して生産した勝取粉ももう軍に送る事が不可能となり、蚊とり粉と名前をかえて内地に引取る事としました。しかし何としても家が欲しい。こんな折終戦で活氣を取りもどした青梅の町の花生堂薬局さんの店先きに売家の札がありました。青梅が焼けた場合すぐ建てられる様にと予め解体して成木村に疎開してあった家でした。価格は壹万壹千円で求め、芝の現場にうつし、大工も素人だめすかして焼跡に家を建てる事が出来、その年の暮れに青梅より都内に戻りました。(つづく)

ノボビン本舗社長



毎年組合懇親会は春秋二回、当委員会担当後、本年で早や七年目を迎えた。其の間、北は北陸、西は伊勢にえんとしています。今年は箱根仙石原温泉に催しました。時は六月九日、仙郷楼に於て、理事会終了後、一時より懇親麻雀大会と、今回は民謡講習会を、佐藤松子、松枝師匠指導のもと、山崎委員長はじめ同好十数名が終始熱心に稽古致し、またたく間に経過し、懇親宴会は大広間に六時より開催、挨拶、賞品授与に続いて宴たけなわとなり、同好による民謡の披露等あって頗る盛況にて一同樂しい一夜を過しました。翌日、ゴルフ会の人々は初夏の日照る仙石ゴルフコースへと向いました。他の人々は解散、私は千葉さん、玉置さんと共に、帰路芦の湖畔を一周し、其の間处处にて箱根の植物を教えて戴いた事を思い出します。今回は箱根という場所柄もありましようか、多数

の参加を得、天候にもめぐまれ、楽しくも又有意義な会でありました。

では其の後のTKGC及び碁会の成績を御知らせ致します。

TKGC (ゴルフ会)

第四回 四十七年一月二十七日

於 武藏カントリークラブ

優勝 内藤 修 一等 堀 泰助

二等 中尾義隆 三等 堀 昌道

四等 飯島明止 五等 太田 昭

B B 中村源三

第五回 四十七年三月九日

於 霞ヶ関カントリークラブ

優勝 大河内清美 一等 中村源三

二等 内藤 修 三等 堀 昌道

四等 伊東 稔 五等 堀 俊子

第六回 四十七年五月十九日
於 相模カントリークラブ

優勝 堀 俊子 一等 滝沢英夫

二等 堀 泰助 三等 秋山義郎

四等 太田 昭 五等 飯島明正

B B 津村重舎

第七回 四十七年七月十日
於 軽井沢ゴルフクラブ

優勝 秋山義郎 一等 市川一雄

二等 堀 昌道 三等 中尾義隆

四等 堀 昌道 五等 堀 泰助

B B 大河内清美

碁会は今回より新築なった市ヶ谷の日本棋院会館に会場を移し、気分も新たに一同熱戦を展開致しました。

〈委員会から〉

第四回

四十七年三月十七日

優勝

飯島明正

二段格三勝一敗

二等

橋本達三

五級三勝一敗

三等

大竹 豊

五級三勝一敗

四等

村川 清

二級三勝一敗

四等

伊藤利之

五級四戰四勝

四等

村川 清

二級四戰四勝

二等

島崎辰二

七段格四戰四勝

三等

畠 文雄

初段四戰四勝

四等

吉松仁平

四十七年七月二十一日

(町田弘)

啓陽・吉松仁平

の整然たる姿からは想像もできませんでした。素足で歩こうものなら、釘で踏み抜きをする位で、荷受所も、発送場も、応接間も、何から何まで一つの場所でした。お客様といつても、メーカーの方々は、僅かの空き地を見つけて座を占めておられました。

優勝 村川 清 二級 四戰四勝 何といっても、和服が多うございました。黒蝴蝶の宅間さん、蛸吸いの町田さんなど、和服の着流しに白足袋という粋な姿でした。とりわけ光っていたのが、ロートの黒川さんでしたでしようか。

その中に、鼻下にちょび髭をたくわえ、袴をはいた、神主さんかとまごう人が端然と正座していました。吉松仁平その人です。温和な表情ながら、けっして乱れず、崩れず、静かでした。瘦軀鶴の如し、というたとえが、そつくりそのまままで、雑然、混然たる店先の、そこだけが清潔な空氣だったようでした。

この当代稀に見る気骨ある、士魂の吉松仁平と改名されたのは大正十年頃で、姓名学を深く研究された結果でした。吉松仁平さんも、初めは安彦という本名でしたが、ご先代のすすめで改名されたということです。

吉松商店の飯田勝三氏の、先代ご主人を偲ぶ回想の言葉を聴きながら吉松さんの在りし日の風貌をありありと目前に描くのでした。

昔の問屋の店頭というものは、今

大津屋（のちの甘谷堂）の家に生を

享けられました。

今治中学校から大阪薬学校に転校されました

が、病のため、中途で学業を離しました。

明治四十三年、仁平を襲名、家業を継ぎ、小児解毒散の拡売を志して

大正八年上京、以来一貫して家庭薬の道を歩み、昭和四十一年四月歿さ

れました。

吉松氏は、九歳のとき、父の急逝に遭ったので、祖父の躰を受けることになりました。漢学塾に通うと

身に、英語をも身につけました。

吉松家では、一月八日、八月八日に神農祭を催しておられます。冬は

お汁粉、夏は氷小豆か氷白豆を作つてお祭りをします。その神農像の掛

軸は、一時吉松家の所蔵を離れま

たが、奇蹟によつて再び同家に復帰

したといういわれがあります。

吉松啓陽氏は、その信条に「薬は

病む人の苦しさ、弱さを思いやりつゝ、また医師にかかるない人のため

親身になって作るものである」と書かれています。薬の道、薬を作る道を唱え、実践された故人を偲ぶことは徒らな懷古ではないよう私は思

います。

元厚生次官、現衆議院議員・亀山孝一先生と啓陽氏とは親交のあったことが知られています。先生は、よ

くご令息たちに「お父様の仰つしや

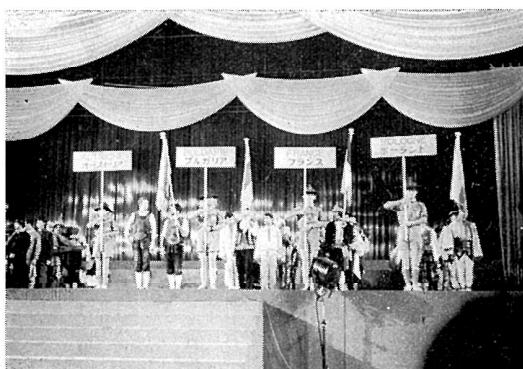
ることは味わい深いから、片言隻句もよく書きとめておくように」と教えられたそうです。私は、啓陽氏とよくお日にかかりながら、うわの空だつたことを、今になつて後悔しています。

翔け去りぬ

石松子

盛況裡に終幕

日本国際民族芸能祭



長年の宿願でありました、国際文化交流の一環である民族芸能祭を、この度八月二十六日より、東京、福岡、大阪、京都の各地で、合計一三回の公演が、楽しく賑かに催すことができました。ヨーロッパから遙々来日された七カ国

業界の皆様方から、多大なるご支援を賜り、芸能祭が盛況裡に終りましたのも、皆様の暖いご誠意によるものと、心から厚く厚くお礼を申上げます。

山崎栄二

集い、民族芸能の交流を得られたことは、誠に欣快と致す所でござります。

特に東京会場には、三笠宮總裁

殿下、同妃殿下のご来臨を賜り、最後迄ご観賀頂き、「素晴らしい民族舞踊を拝見させて頂いた。」と

「かていいやく」も回を重ねて二十四号を迎えた。この間本紙の性格をどこに置くべきか、果して会員の皆さんに喜んで見て戴いているだろうか等、委員会で議論が繰り返えされ、特に前号に収載した永年勤続者の代表による座談会において、本紙を読んでおられる方が半数であったのは大きなショックでもあった。

今回、二十四号の編集時期になって、堀内委員長の静養というハビングがあり、編集委員一同非常に困惑したが、各委員の持味を十二分に發揮し、それぞれ業務を分担、記事の収集に努力した。会員の弘報紙であるからには、会員よりの投稿が主体になるべきことは自明の理であり、このためにも、今後各委員は一層の努力を続けたい。当面、特集の一つとして、家庭薬業界を今日までご指導戴いている元老の方々をお訪ねして、生きた家庭薬の歴史を残して行きたいとの念願で、「元老をお訪ねして」の頁を新設した。また、業界人の方々の家宝、珍宝、あるいは優れたご趣味等もご紹介して行きました。また、各委員会の活動情

置きたい。何れにしても会員のための弘報紙として皆様に読んで戴き、且つ、家庭薬業界の発展に、いささかでもお役に立つものに仕上げて行くために、会員各位の絶大なるご支援と、関係諸団体のご理解ならびにご支持をお願いしたい。

今回は委員長の代行として、その責任と苦労を痛感する一方、編集委員各位の積極的なご助力による編集であったが、何分不慣れのため、反省すべき点が多々あることと思う。何卒読者各位のご理解とご批判を賜りたく、併せて今後のご支援を切望する次第である。

(友田)

かていいやく 第二十四号

東京都家庭薬工業協同組合会報
昭和四十七年十月十日発行
編集・印刷・発行

東京都家庭薬工業協同組合
東京都中央区銀座八・十八・十六

況もできるだけ記事として収載して

電話（五四三）一七八六