

かていゅく

昭和49年1月25日

題字・先代 藤井得三郎氏

家庭薬の今と昔

津村研究所所長

刈米達夫

家庭薬という言葉の起りは昭和十七年、薬事法改正の後、従来の売薬という名称を合理化するために生じた慣用語と承知している。これが公用語になつたのは昭和二十一年、厚生省衛生局長通牒で家庭薬という名を用いたのが始めのように思う。売薬という名の起りは明治十年、太政官布告で売薬規則が制定され、内務省で売薬検査心得書というのが発行された時である。その前には合薬という名称があった。即ち医師の調合によらず、既に配合された売品という意味である。

売薬にはその頃、印紙税が課せられ、定価の一割の印紙（収入印紙）を貼付することになつて、業界の猛運動で大正十五年売薬税法废止に成功した。その時の業界の祝賀会が帝国劇場で催され、私も内務省

の役人として招待されたが、時の大蔵大臣若槻礼次郎さんを主催者が先導して花道を通つて舞台の主賓席に案内する風景は劇的な華やかなものであった。そもそも家庭薬の国民に対する貢献は医療の自治にあって、自分の体质、病癖は誰よりも自分が最もよく知るのであるから、薬の選択も本人

が二十枚ばかり入つたのが附属していて使い棄てになつていている。行き届いた思い付に感心した。なお

が二十枚ばかり入つたのが附属していて使い棄てになつていている。行き届いた思い付に感心した。なお家庭薬の包装は色彩、图案鮮明で陳列棚にあって一目わかるようなることが多い。

診断は医師に頼るべきであるが、日常の身体の不快感、わずかの負傷に対する常に医師の診療を請うことは時間的にも無理である。殊に医師、薬局の無い山間僻地では家庭薬に頼る他無い。この点、いわゆる配薬家

門とするものと、家庭薬、普通薬（アスピリン、ジアスターの類）の販売を主とする店とに分化するであろうが、後者はアメリカのドラッグストア式に化粧品から日用品まで売るようなことになる。そうなると家



氏三弘玉置

う。 庭薬と一般商品と肩をならべて、人の目を惹くような意匠が必要となろ

家庭藥往來

元住友化学工業(株)

西川虎次郎

一粒の種

えてみたらカメラからやかんに至るまで三百五十種の商品があった。そこでアメリカでは「ドラッグストアには薬以外のものは何でもそろっている」という悪口がある。又、多くのドラッグストアにはソーダファウントンがって、コカコーラはもちらんサンドウイッチやホットドッグまで食べられるようになっている。

このサブタイトルは、片柳忠男氏の著述の題名を借用したことを最初にお断りして、著者の片柳氏に無断借用の非礼のお許しを乞うておく。

て沢山の人々の話を書いて来て覚えてはいるのだが、ある人の話を文章にするときには、その人についての資料は勿論集めなければならないが、

いだけに、私としては考古的な感覚で関心が深いのだが、大体に於て同族経営が多いだけに、その血縁関係は極めて複雑であるし、この読物の

そこでこれも悪口屋は「薬剤師は薬の調合よりもサンドゥイッチの作り方が上手でないと繁盛しない」といふ位で、店の売上の五〇%はソーダファウンテン、一〇%はタバコ、一〇%は雑誌、薬はわずか二〇%といふ

片柳氏には実のところ私は面識はないのであるが、評論家でもあり画家でもあって、一陽会の有力な会員でありながら、一面では幾人かの経営人の評伝をも書いている人である。その著述の中には、電通の吉田秀雄

ベンの先に取りあげるその人物に、筆者として、根本的に敬愛の感情を抱かないことには滑らかにベンが辛らないものである。私は思うところがあつて、この一連の読物の中では、その人達に時として多少礼を生

ような限られた字数では、血縁を追うのが目的ではなくて、薬業としての事業の経過を書くのを主眼としているから、個々の人の立場では不満もあるうし、異論も出ることは避けられない。

う統計を見たことがある。先に述べたように調剤薬局とドラッグストアの二種にわかれると、ドラッグストアは自然雑貨でかせぐようになるのはやむを得まい。事实上の医薬分業が今暫く困難の状態にあり、又要処方箋薬は増加する一方であるから、今が家庭薬を伸ばす好機であろう。

氏や正力松太郎氏の伝記もあるし、一寸風変りのものとしては「評伝三波春夫」というものもある。しかし私はまだそれらの内容を読んではいない。たまたま「一粒の種」という一冊を手に入れて、東京からの帰りの新幹線の中の三時間に通読したのに動かされて、この家庭薬往来を書い

する様な主観的な表現を用うること
があるが、私は平素の交りでも、親
しい人にこそ毒舌らしい評言もする
けれども、親近感のもてない人には
ひたすらに丁重な態度で接してい
る。逆に言えば、本誌の様な読物で
は、ただその人を礼讃するばかりで
は文章にアクセントがなゝとも思

さて「一粒の種」を読んでみて、片柳氏がこの著述をまとめるために、堀正由氏の生前に直接その口述を聞いたりして努力しておられるし、著者が堀正由といふ人に傾倒している気持は行間に滲み出ていて好感をもてるのであるが、ただこの著作を、救心製薬の社内報としてであ

てみる気になつた。この「一粒の種」の中では片柳氏は、現在の救世

て、その七分三分のかねあいが、実はなかなかむつかしいものではある。

製薬株式会社の創業者であった堀正由氏のことを、一つの物語風に書いている。読んでいる限りでは、全くぬ形で相手の人の心を傷つけている。自分ではほめている積りで書いた一種の反語としての批判が、思わず笑ってしまう。しかし、この文は必ずしも「ほめ」とは言えない。なぜなら、ほめられるべきではないからだ。

の裸一貫で郷里の富山を飛び出し こともないとは言えない。現に数回
て、花の東京で、それはまだお江戸 前に書いた「宇多の人々」の中で

の風趣の残っていた大正初期の浅草で、大道に立っての薬売りから身をもが、ある種の不満をこの雑誌の編集者もまたその内容は知らないのだ。

起した人の立伝としては、確かによく書いてあるし面白い読み物である。そして、私にも、今まで本誌業者の中には、その業態や家系が古く書いてあるし面白い読み物である。そして、私にも、今まで本誌

で沢山の人々の話を書いて来て覚えはあるのだが、ある人の話を文章にいだけに、私としては考古的な感覚で関心が深いのだが、大体に於て同

するときには、その人についての資料は勿論集めなければならないが、族経営が多いだけに、その血縁関係は極めて複雑であるし、この読物の

ベンの先に取りあげるその人物に、筆者として、根本的に敬愛の感情を抱くよ、ここには骨つ、二、ベン、バモ

指がなきことはに沿ひかはへんか走
らないものである。私は思うところ
があつて、この一連の読物の中で
もあろうし、異論も出ることは避け
るから、個々の人の立場では不満
の事業の経過を書くのを主眼として
いるから、

は、その人達に時として多少礼を失する様な主觀的な表現を用うること　さて「一粒の種」を読んでみて、
られない。

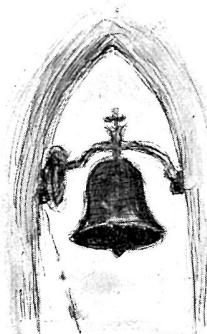
があるが、私は平素の交りでも、親しい人にこそ毒舌らしい評言もする。片柳氏がこの著述をまとめるために、堀正由氏の生前に直接その口述

けれども、親近感のもてない人には
ひたすらに丁重な態度で接してい
る。逆に言えば、本誌の様な読物で
は、ただその人を礼讃するばかりで
は文章にアクセントがなゝとも思つ
てゐる気持は行間に滲み出ていて好
感をもてるのであるが、ただこの著
作を、救心製薬の社内報としてであ

れば別であるが、一般的の読者に訴えるものとしては、余りにも堀正由氏を神格化しすぎていて、多少白けた感じをもつことを正直に告白したい。この本で読む限りでは、堀正由という人は非のうちどころのない立志伝中の人物となっている。薬屋としても、ただ良品を、世のため人のために拝ることを信条としたと述べている。勿論それはそれで立派なことであるが、功成り名を遂げた後ならばとも角、悪戦苦斗の中にあつて、利潤追求にあくせくしなかつたかのように表現するのにはあまりにも人間味がないようにさえ思われる。その点では現在の救心製薬の堀泰助社長が「世のため、人のため、自分のため」の精神を社是としているのはむしろ正直であり、共感を覚えられる。どのように美しく書かれても、裸一貫で一つの事業をなし遂げた人達は、利潤と蓄財を念願としたであろうことは否定出来ない。それに、この「一粒の種」は、家庭薬の薬業史としても多少の疑問が潜在している。堀正由が二十才そこそこで、富山から出て来て、浅草の四万六千日の縁日で大道の商売をしたのは六神丸であると書いてある。そしてこの六神丸を、徳川時代から、将軍の持

薬として珍重された高貴薬だと書いているが、それは如何なものであろうか。勿論片柳氏は薬業人ではないから、堀さんの口述によったのかも知れないが、六神丸は古くから知られた神秘の薬ではあっても、その古さは徳川時代まではさかのほらない明治三十年の初期に京都の亀田が赤井筒六神丸を発売したのが最初であつて、ただ当時うかつにも商標権を確立しておかなかつたので、亀田の六神丸が急激に市場を拡めたのを見たて、富山を始めとして各地の家庭薬業者がその調剤と発売とを始めたものなのである。その内容は多少異つても六神丸の名で売ることは当時は制約を受けなかつた。それだから六神丸には、歴史的には京都の亀田が発祥の様であるが、特に総本家のような家はない。それだから、堀正由が堀の六神丸として売るこども出来たであろう。しかしそれにしても、六神丸の内容は中国から輸入を必要とする成分が主であつたし、しかも可成り高価であった。それなのに、片柳氏の文中にも述べられている。

しかしこれは、家庭薬の歴史を語る立場から私が、一抹の疑問を提示り語りたがらなかつた、と、これはその創業の初期について一つの疑問を提示したけれども、重ねて、誤解を避けるために言うのであるが、比較的古い時代に堀正由が自らその製剤に踏み切つたことには間違いはない。創業者の堀正由自身が職場に入り込んで、業績が固つた後までも、陣頭に立つて品質の管理や技術の指導に厳しかつたことは、その事業を継いだ現在の堀泰助社長も目撃して



では、その頃の堀正由の辛苦の経験も、この人のような、学歴も資力もないのに、踏まれても蹴られて、地の底から頭をもたげて来る雑草のような、たくましい意力の人物に限りない憧憬の念をもつてゐる。最初から「一粒の種」にクリームをつけたようではあるが、堀正由もまたそのような憧れの人一人として、この人の成し遂げた事業を踏み台に借りて家庭薬の業界を展開してみようとするのが本文なのである。

家庭薬

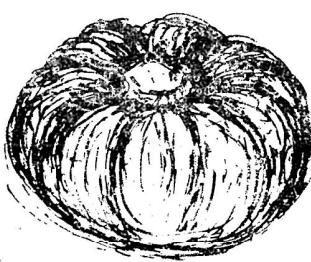
私は堀正由の六神丸の、少くともその創業の初期について一つの疑問を提示したけれども、重ねて、誤解を避けるために言うのであるが、比較的古い時代に堀正由が自らその製剤に踏み切つたことには間違いはない。創業者の堀正由自身が職場に入り込んで、業績が固つた後までも、陣頭に立つて品質の管理や技術の指導に厳しかつたことは、その事業を継いだ現在の堀泰助社長も目撲して

いたまであって、私にもそれを裏づける資料はないし、まして、堀正由という人の立志伝に異議をはさむ染めたかについては、今の堀さんも確かな資料はないようである。

しかし一体に、家庭薬として長い

生命を保ち、信仰に近い愛用者の層を確保している医薬品は、その創業者は勿論のこと、それらの繼承者達が、経営者自らがその仕事場に入り込んで、家伝薬の名を汚さぬためにも、それこそ、世のため人のために、また自社の繁栄のために、その品質の保全に全智全能を傾けていることが、数ある新薬メーカーとは違った強味ではあるまいかと思われる。勿論今日では、管理薬剤師も、専門の製薬技術者も働いているであろうが、正直な話が、これの家庭薬には、新薬合成のような研究の場はあまりないのではないかと思われる。むしろほんとに良心的な製品を出すとすれば、使用する原料の品質を吟味し確保することが最も重要なことであろうとも考えられる。そしてそれらの原料の多くは所謂生薬に属するものであるから、原料の品質管理とはいっても、合成品とは違った困難性がある。例えは、これは堀泰助さんから聞いた話であるが、六神丸や救心にも主原料となつていてる麝香については、最近澱粉質等の夾杂物が検出されて、勿論局方にも不適であるし困つてゐるそうである。大体が麝香のようなものに澱粉質のものが混在していることが不可解で

ある。これは家庭薬の業界の人には書かずものがことであるが、麝香鹿はヒマラヤ山麓にのみ棲んでいる動物なのである。そして以前には中国の雲南省あたりで集められたものが日本に輸入されていたし、雲南物が上品とされていた。しかし中国のルートが断たれてからは、ネペール方面で捕獲され取り出されたものが、印度商人の手を経て日本に運ば



ある。これは家庭薬の業界の人には書かずものがなことであるが、麝香鹿はヒマラヤ山麓にのみ棲んでいる動物なのである。そして以前には中国の雲南省あたりで集められたものが日本に輸入されていたし、雲南物が上品とされていた。しかし中国のルートが断たれてからは、ネバール方面で捕獲され取り出されたものが、印度商人の手を経て日本に運ばれてきた。麝香はいうまでもなく、麝香鹿の交尾期に、雌鹿を呼ぶために雄鹿が分泌し貯蔵する香袋であって、その袋 자체が子供の握りこぶし大にすぎないし、それからとり出される麝香は極めて少量である。もつともネペールでは、この鹿を捕獲し殺すことは禁じられてもいる。しあその麝香を商うことは禁じられて

いないというおおらかさではある。何れにしても、中国との貿易が平常に戻ればどうなるかわからないが、今日のところでは麝香は極めて入手がむつかしいし、従つて取引価格も相当のものである。原料の値段は堀さんも機密として言わないのだが、品質にもよるけれども、キロ当り二五〇万から三五〇万円はするようである。このような高貴な原料が印度商人の手を経て来るならば、それに澱粉質のものが混入されるであろうことは、印度商人の実体を多少知っている私には当然のことのような気がする。

これは原料についての一例の話であるが、家庭薬業者は、良質の原料を入手することが困難であるが重要な仕事なのである。長い間命脈を保っている家庭薬の旧家では恐らく主人自らが、その主要原料の確保に奔走しているのではないか。ところで、何気なく書いたり口にしたりしているが、今日でいう「家庭薬」について書いて来る間にも私は一つの疑問を頭の隅にもって来た。それでの構想をまとめるために数日この原稿を書くのを中絶して、その間に

大阪医薬品協会に岸事務局長を訪ねて文献を見たり岸さんの話を聞いたりした。また一方では救心の堀社長にその見解をただしたりもした。しかし正直なところ、私の納得のゆく解説は得られなかつた。それだから再びペンを取りあげるが、これはあくまで私の解釈であつて、誤りがあるとしてもそれは岸さんや堀さんの責ではないことをお断りしておきたいたい。

私が調べた限りでは、家庭薬という文字が最初に用いられたのは昭和十九年の頃のようである。しかしこれも単なる社会通念上の便宜的な名称であつて、法的な裏づけがあつてのことではない。厚生省の取締対象としては、要指示薬や劇薬に含まれない医薬品の部に入つていて、いわゆる大衆薬の中に包含されているようである。日本製薬団体連合会、略していう日薬連にも、業態別加入団体としては全国一般薬協議会という名称で加入していて、この団体の中にいわゆる家庭薬メーカーが名を連ねている。そしてこの団体の現在の会長は仁丹の森下泰氏であり、順天堂の津村重舎氏、ノーリンの荒川長太郎氏、サロン・パスの久光製薬の中富正義の三氏が副会長に就いてい

大阪家庭薬協会とがあって、前者は中将湯の津村重舎氏、後者はロート製薬の山田輝郎氏がそれぞれ責任者となっている。この津村氏と山田氏とは、その先代が兄弟であったことは「宇多の人々」でも一寸触れておいたが、この二人が「家庭薬」の東西の会長であることは奇縁ではある。この外に富山に家庭配置薬協会というのがあって、広貫堂の塩井社長がその会長をしているが、これは、家庭に配置するという意味の家庭であって、家庭薬の意味する「家庭」とは少しその意味が異なるようである。ところで全国一般薬協議会に属するメーカーは、俗にいう大衆薬と家庭薬とではそのニューアンスも内容も違うようである。医師の指示を必要としないで自由に購入出来る点や、家庭に備蓄しておく薬である点では同じであるが、いわゆる大衆薬は主として新薬を調剤したものが多い。それに対して家庭薬は民間で古い時代から知られた草根木皮や、漢方薬、和方薬が主として用いられている。これらのものは、民族が長年にわたって習慣的に通用して来て、口伝や体験的に、その効用や、

毒性のないことが血族と共に伝えられないであらうが、運用しても害がないで、速効的な効果は望まなく、むしろ日常服用することで健康を保持したり、治病の効果が見られるものなのである。そしてそれらの成分については、近時の薬学の研究でその薬効の理論が解されたものも多いが、中には薬局方でもまだ解明されないものも含まれている。そしてこのことは、むしろ家庭薬の神秘性として、その薬の信者の心情に訴えるものがあるのである。私は今、信者という言葉を用いたが、たしかに古い家庭薬には、その薬理を解説して服用するというよりも、祖母から母へ、母から娘へと言ひ伝えられて、しかも何となくそれが自分の体質に適していることを自覚して愛用している人々が多いようである。それだからこれらの家庭薬を古くは「いい薬」と言つたし、また別の意味で「あわせ薬」とも言われて来た。それだから、一たび顧客をつかんだ家庭薬は、ある程度の固定した顧客を保持していく、大きく伸びるものではないけれども、その経営は比較的安定しているのである。その代り、それぞれの家庭薬のメーカーは、その家伝の薬の調剤について

は、先にも書いたように、経営者自らが仕事場に入り込んで品質の吟味には家の名譽にかけて真剣に取り組んでいるのを私は知っている。このようにいわゆる家庭薬は、古い時代から体験的に民族が愛用して來たものではあるが、皮肉なことには、今日マスコミにのって一般に知られている商品 자체は必ずしもそれほど古い歴史はないようである。この文章の初めに書いた六神丸でも、實際は明治三十年の初めに世に出たものなのである。富山の広貫堂が明治四年に新政府の許可を請うた品種の中に、世に知られた広貫堂の六神丸の名はない。その当時許可された富山の売薬としては、反魂丹、感応丸、一角丸、万金丹、奇応丸、熊胆丸、紫金錠の七種類であった。これらの中で今も多少生命のあるのは感応丸と奇応丸ぐらいではなかろうか。しかも感応丸は江州日野が広く知られているし、奇応丸は大阪の樋屋製薬が本家のようにもなっている。熊胆丸に就ては以前富山の松井さんから、今では熊を追っていては営業にならないと、面白い話を聞いたことがあった。東京家庭薬の胴元のようないすに存在の順天堂の中将湯や、太田胃散、宇津救命丸、竜角散、浅田飴、

自
軒

細心製薬の堀泰助社長は勿論東京者家庭薬工業組合の理事であるし、総務委員長のような立場でその運営の庶務を司っている人である。それはこの人の生き立ちもあるし、会長のあるので、津村さんが堀さんに気軽にお話しできるからであろう。堀さんは前姓を森下といった。父は森下為次郎といつて、江州の出身で、ある時期は羽二重を商っていたが、中年から東京に出て、大正の震災の後に殺虫剤の製造に転向した。一時はその製品の「駆虫王」や「きよもと」が多少世に知られてもいた。泰助さんは長崎薬専で薬学を修めたが、卒業と共に薬剤官として応召した。その前後の時期で、確かなことは聞いていないのだが、両親が亡くなつて、戦地から帰った森下泰助さんは天涯孤独の立場であった。たまたまイチジク浣腸の経営者であった湯浅巖

そして本文の救心等も、それぞれの家系は古いかも知れないが、世に知られた商品自体は江戸の時代から伝承されて来たものではない。
古いようで案外新しい薬、これが今家庭薬の実体ではなかろうか。

氏が森下さんの亡父と親しい友人で、あつた。もともとイチジクの現在の経営者は増田周助氏に代っている。それで湯浅氏は、森下氏から泰助さんその後見役を頼まっていたので、救心製薬の堀正由社長と親しい仲でもあった。泰助さんは、森下氏から泰助さんに紹介し推举したのであつた。泰助さんとしては生きるためにどこかで働くねばならないので、湯浅さんに言われるままにとも角も救心製薬に入社することにした。泰助さんとしては最初は勿論堀正由社長に格別な知識も関心もなかつたのであるが、たまたま社長から製剤について直接指導や指示を受けるに際して、ひたすらな堀社長の真剣味に心打たれるものがあった。たしかにワンマンの雷親父ではあつたが、仕事に全知全能を打ち込んでいる老社長の姿は、若い復員者の泰助さん的心を深く打つものがあつた。次第に泰助さんは堀正由という怪物的な人格にひかれて行つた。堀正由もまた、初めて雇い入れた「学校出」の技術者に一目おくと共に泰助さんが自分の長年の経験に理解と敬意とを抱いているのを満足に思つて見ていた。かくして、年代は違うけれども独裁的

正由は特に救心の製剤に家も世間を理解の血が通い出した。この頃の堀正由は特に救心の製剤に家も世間をも忘れていた。彼が忘れられないのは一仕事終ったあとでの一杯の酒の意味であった。堀正由と酒とには生涯を通じての断ち難い因縁があった。この頃堀正由は、これまで血の出る思いで築いて来た堀の一粒六神丸の名を、救心と改名したばかりであった。それまでは堀の六神丸として、しかも彼の生地富山の人達と同じに配置売薬として売り抜めて来た。

大間知、田尻などという腹心の協力者もあって堀の商戦は拡大して行つたが、宿命的にそれは富山の配置先と競合して來た。そのために郷里富山からは反逆者のようにも言われるようになつたし、一つには、それ以上商城を拡大するとなると、資金面や人員のうえから、やはり富山の勢力には敵し得ないことも堀は知つていた。それで堀は心秘かに、営業方針の大転換を練つていた。それは、家庭配置による売薬の方針をやめ、問屋を代理店としての一般薬販売方式をとることであった。そのためには、誰でも使用出来る六神丸の名では、問屋では亀田や広貫堂の六神丸が知名度が高かつた。それで



堀泰助社長が誕生したのである。せんだって私は初めて杉並区和田にある救心の本社を訪問した。それほど大きい建物でないし、三階建なのだが、エレベーターが取りつけてあって言つた。亡父正由会長が晩年足が弱つたので、三階の会長室へ行くために取りつけたものであつた。堀家には嫡男に正巳さんがある。しかしあ先代は正巳さんがまだ幼なかつたので泰助さんに後事を託したのだが、目の中にも入れたいほどの正巳さんを慶應を出たあと、大阪の丹平商事に出したり、さらには故人が兄事していたエーザイの内藤豊次氏に愛息の訓練を依頼したりしたのは、流石に独力でこの事業を築いて来た苦労人だなと私は敬服するし、また若い時代のことは直接には私は知らないが、資料の中でも堀正由氏の創業初期のことについては多少神話的などころもあるが、救心製薬という会社を今日のような近代化された姿に脱皮し育てあげたのは、それは今日の

（堀泰助社長だと私は思うのだけれども、堀さんはまだ先代の事業家風を推しめるばかりで自らを余り語らない。今は救心商事の社長とはなつてゐる若い正巳さんを薬業人に育てあげるのが今の泰助さんの念願のようである。そして、この人達の間のなごやかな肉身愛の陰には、表には出ないが美しい俊子夫人の存在の意義を忘れてはなるまい。

し、遂に統制時代となつた。医薬品も同様で、その原料、資材が窮屈となり入手が困難を極め、昭和十八年になり厚生省で医薬品の生産、配給の統制機構設立の方針が決定した。

生部の管轄であった。全国の家庭薬工業統制組合は、わかもとの長尾鉄弥社長を理事長とし、私が業務担当の理事として出席するよう要請された。わかもとは一般家庭薬の原料を要さぬので比較的公平な割当をするという点からと聞いた。この組合は、技術、企画、業務の三部と総務部からなり、発足早々、當時七万余程に圧縮する、いわゆる処方整理に着手した。

戦中戦後の 家庭薬生産

元わかもと営業部長

岡田正一

戦後すでに二十八年、戦中の感動や記憶は年々うするのを感じるが、弘報委員玉置氏のお話により、憶出すまま当時の家庭薬生産業界のことをたどってみた。

戦後すでに二十八年、戦中の感動や記憶は年々うすれるのを感じるが、弘報委員玉置氏のお話により、憶出すまま当時の家庭薬生産業界のことをたどってみた。

り、不足がちの原料資材の入手幹部を司っていたが、これを解消して家庭薬生産の原料、資材を一つの統制下に置き、軍部、医療機関、家庭薬の三本建とし一括その使用量を統制するものが趣旨であった。当時東京警視庁薬工業組合は先代の龍角散本舗の井得三郎氏を理事長とし、

たりした。薬包紙は古雑誌の一片を代用するという最悪の状態となつてきた。その上、事務員の応召が相繼ぎ、人手不足から休止にひとしい日が続いた。終戦とともに統制解除。東京の生産者は、玉置弘三氏を理事長に東京家庭薬工業組合を設置、焼けビルの新川一丁目で発足した。大

正製薬、三宝製薬、龍角散、イチヂク製薬、救心本舗、むさし製薬、東京甲子社等を理事とし、私が専務理事に就任した。これが現在の東京都家庭薬工業協同組合の前身である。

石し、何度でも「もう一番」といふ
ほどの負けず嫌いであった。畠碁では、
藤井竜角散社長、イチヂク製薬
の湯浅社長、三宝製薬の渡辺社長ら
が常連で、何れおとらぬ強豪であつ
た。

が私に組合出向までにはかかるものと
営業部長で、全国の問屋、小売店の方々と親しく折衝して来た。三十年後
の現在、業界第一線で活躍される方々は当時の二世、三世の各位
で、明治は遠くなりにけりの感が深
い。出向後は、全国の家庭薬生産の各位、厚生省、東京都業務部の諸氏

三宝製薬の渡辺社長はよく人の面倒を見られ、業界発展に大きく寄与されておる。畠暮の強いほか意外なのは、魚の料理が好きでまた上手であることを憶出す。いつも手提鞄の中に木綿切でまいた庖丁を秘めて居られ、時々その腕前を見せて頂いた。

毒掃丸本舗の故山崎社長は沙魚釣の名手、度々一緒に緒したが、はぜの方からその等にかかるほどであつた。ボラ釣の実演を畳の上で見せて頂いたが、枕をボラに見たてられたのも憶出される。

大正製薬の上原正吉社長は、現在参議院の古参議員となられ、私には遠い人となつたが、組合の理事会の始まる前、畠暮で、マージャンで親しくしていた。上原氏は統制は嫌い、真からの自由主義者と云われていた。戦後の大活躍で現在のような華業界にまた政界にも大を成されたが、その頃対局中たえず碁石を鳴らす癖があり、負けると思つたらすぐ投

先々代の浅田飴本舗堀内社長は前項の山崎社長と同年配で多趣味な人。ご一緒に俳句を作り、俳画の先生に教わったが、竹だけに専心されたからその遺画が残つておると思う。以上お名前をあげたなかで、既に故人となられた方々の多いに感無量のおもい、静かにご冥福を祈つて筆をおくことにする。

〈シリーズ〉

家庭薬の流通における諸問題（その1）

——メーカー営業部員は語る——

昭和48年11月18日収録

編集部 創刊されてからかれこれ八年ぐらいになります東京家庭薬組合の広報誌「かていいやく」の、私共編集をおおせつかつておる者です。まあ家庭薬というものは非常に伝統のある業界でござりますけれども、主として薬局・薬店さんにご協力いただいて売つていただくということにして、薬全体の業界からみますと、いくばくかその比重がさがりつつあるということと、非常に我々奮起しなければいけないというふうに考えております。そういう意味あいで、本日は各本舗さんの営業の第一線に立つておられます皆さん方にお集りいただきまして、当面するいろいろな問題点、また将来こうありたいといつた展望というようなことを大いに語りあつていただきたいというのがこの座談会の主たる目的でございまますので、どうぞよろしくお願ひいたします。それではまず最初に「当面する諸問題」というようなことからはじめてゆきたいと思いますがAさんいかがでございましょうか。

原材料の不足と価格改正

A 当面する問題としては、やはり原料副資材の値上がりということに関連しての価格改正、そういったこ

となるのですが、なかなか実際には問題ですね。私、思うのに、薬業界の方がちょっと遅れてるように思うんですね、特に雑貨とかああいった関係の不足から見ますと。そういう面で実際に薬屋さん達、どこまで感じていてるかというようなことを私も疑問に思ってはいるんですがこれは本当に深刻ですね。そんなことで私共も勿論いろいろ値上げしたものもありますけど、まあ今後しなりやいけないものも現在計画に入つて進めてはおりますけども、やはり末端の小売店にしてみるとむしろ値上げ歓迎だという声が多いですね。どうあっても我々家庭薬の品物というのを安すぎるというようなことで、タイミングとしてはあまり抵抗なく値上げができるような態勢のように思えるんですがね。ただ反面、やはり原料関係が相当きびしいもんですから、以前のようにヤレ売れ、ソレ売れというような訳にはなかなかいかないというようなことで、実際困る問題もありますがね。どうですか皆さんそういう点は。

が気楽に使えるものでなくちやいはないと思うんです。ただ高いものを使うんなら、お医者さんに行けばいいことですしやはり我々の家庭薬は簡単に治せる薬であるということから値上げというものはある程度消費者あつての商品ですから、そのへんは考えていかなくちゃならないと困りますね。

編集部 前にやはり再販の問題で
消費者が再販があるから高いのだと
いうことで廃止をしろというような
意見が強くだされたことがありま
たが、確かに我々伝統家庭薬とい
うものは消費者の味方であって、おの
しゃるように身近かに気軽に使える
ということが誇りだったので、そな
だけにどうも今まであまりにも良ら
的すぎて、値上げの機を失してしま
つておるということがいえなくもな
いと思うんですがね。

A 確かに腹の中にはそういう気持がいっぱいだと思うんですね。ですから思いきった事がなかなかできない、従って小売店に言わすと、だいたいせっかく来たお客様に円ぐらいいの物を売ってたんじや我飯が食えないじゃないか、お前達もっと考えろ（笑）というようなことをズバリ言われますけど、実際に

そうだと思いますね。せっかくそういう良い薬なんですから、やはり、ある程度は負担してもらって、喜んで売ってもらえるような形でなきやいけないと思いますし、とはいへ腹の中には少しでも良い物を安くといふ気持ちもありますから……。

編集部 本当にそこに家庭薬の良心というのがあると思うんですね。ただ、それだけでは現在は食えないし、特にこういうふうに資材が足りない、いろんなものが値上がりするという中で、皆さんに納得していただける値上げというものは認めていただきたいというのが第一線の皆さんのお気持だろうと思います。それでは皆さんも少しずつ値上げはしておられると思いますけど、それに対する取り方はどうでござりますか。

B ほとんどどこも抵抗無いようですね。（一同賛意を示す）

そうだと思います。せっかくそういう良い薬なんですから、やはり、ある程度は負担してもらって、喜んでも売ってもらえるような形でなきやいけないと思いますし、とはいへ腹の中には少しでも良い物を安くといふ気持ちもありますから……。

編集部 本当にそこに家庭薬の良心というのがあると思うんですね。ただ、それだけでは現在は食えないし、特にこういうふうに資材が足りない、いろんなものが値上がりするという中で、皆さんに納得していただきたいというのが第一線の皆さんのお気持だろうと思います。それであさんも少しずつ値上げはしておられると思いますけど、それに対する取り方はどうでござりますか。

B ほとんどどこも抵抗無いようですね。（一同賛意を示す）

その辺の問題はどうでしょうか。
A 確かにそうじゃないですか。
従つて特に地方へ行きますと地方の問屋、今度は問屋さんの問題ですが、各地区に相当優秀な問屋さんがありますよ。しかし内容を見ると家庭薬の販売額は全体の中で占める比率が非常に小さいということはどうしても我々を相手にしてくれないというような問題。それから問屋さんもそんな家庭薬を一生懸命売つてもいくら儲かるんだというような問題もありますわね。従つてこの間、八月ですか、北海道でもああいった問題が起きますわね。やはりなかなかむずかしい問題ですね……。

(編集部注) 北海道の某卸が八月に主に家庭薬約二十品目を五掛に近い価格でセット販売したことを指す。

編集部 まあ私は家庭薬というのはいうなれば米だと思うんです。それで新薬はどっかと言ふと副食だという感覚があるんですが……。
昔は米を沢山食べていたわけです。それで副食というのは付けたし的な物でしたけど、最近はだんだん生活に余裕がでてきて、お米を食べる量はどんどん減ってきて、副食の方がふえてくる。これと同じ様な事がどうもわが業界でもいえるような形

卸の健全経営にメーカーは……

編集部 今度はその値上げに関連

をして、どうも家庭薬は目玉商品と
いうことで値引き販売をされている
"おとり販売"の道具に使われてきた
という傾向が強いと思うんですけど
これを機会になんとか是正したいと
いうお気持も強いかと思いますが、

皆さんも少しづつ値上げはしておられると思いますけど、それに対する受取り方はどうでござりますか。

B ほんんどこも抵抗無いようですね。（一同賛意を示す）

（編集部注）北海道の某卸が八月に主に家庭薬約二十品目を五掛に近い価格でセット販売したことを指す。

セ 编集部 まあ私は家庭薬というのはいうなれば米だと思うんです。そ

(編集部注) 北海道の某御が八月に主に家庭薬約二十品目を五掛に近い価格でセット販売したこと。指す。

そうだと思いますね。せっかくそういう良い薬なんですから、やはり、ある程度は負担してもらって、喜んで売ってもらえるような形でなきやいけないと思いますし、とはいえ腹の中には少しでも良い物を安くといふ気持ちもありますから……。

編集部 本当にそこに家庭薬の良心というのがあると思うんですね。

ただ、それだけでは現在は食えないし、特にこういうふうに資材が足りない、いろんなものが値上がりするという中で、皆さんに納得していただけます。たとえば、家庭薬を一生懸命売つても、いくら儲かるんだというような問題もありますわね。従つてこの間、八月ですか、北海道でもあいつた問題が起きてますわね。やはりなかなかむずかしい問題ですね……。

A 確かにそういうじゃないですか。従つて特に地方へ行きますと地方の問屋、今度は問屋さんの問題ですが、各地区に相当優秀な問屋さんがありますよね。しかし内容を見ると家庭薬の販売額は全体の中で占める比率が非常に小さいということはどうしても我々を相手にしてくれないというような問題。それから問屋さんもそんな家庭薬を一生懸命売つても、ありますわね。従つてこの間、八月ですか、北海道でもあいつた問題が起きてますわね。やはりなかなかむずかしい問題ですね……。

はやはり期待してゆかなきやならないにしても、じやどれだけマージンがあれば推売してもらえるのかといふことによつてシェアを拡大する"というこというような意味でメリットがあると思うんですが、これからは必ずしもそれだけではないと思うんですね。現実に家庭薬というのはそれだけ回転が良くて、その中でたとえ五分であつても利益を余分にとれば違うんだということを小売店、特に企業化されているような量販店はよく見てきていると思うんですがね。されど単品でやつておられる状態で、それだけすぐにつり流通にかけられるかとすると、いうなれば皆さんほとんど单品でやつておられる状態で、その辺の見きわめ方といいますか、そんなところはいかがでしょうか。

編集部

価格がちゃんと通るんだという市場での理解を得なきやだめだということですね。ですからマージンの改定なんていふのはそれから先の問題かも知れませんね。

編集部 今回の値上げの問題も含めてDさんのところの政策ー卸さんの取られるマージンというものをある程度上げられて、しかも価格安定をはかられたーが非常に受けが良いという話を聞いているんですが、その辺ちょっと関連してお話をただけますでしょうか。

D 多少それがあるかもしれませんけれども……、先ほどからのお話のように、いわゆる私共の場合には再販品じやございませんから、価格維持というものが、本来むずかしい商品で

現実に市場では誠にひどい亂れ方を示しているところがあるわけです。従つて末端が乱れますから当然、卸価格もデコボコがあるということです、とかく批判的目的になつてきていたわけです。昨今の問屋さんの経営というのはどちらかといえば非常にシビアな状態におかれしており、いわゆる利益巾を最低にとって経費を最小に落としてというような形で、要くいえば自転車操業的な様相が次第に顕現化してきて、このままゆけば

ば、おそらくこれからもそういう傾向が続くだろうと思うんです。私共としては一番大事な得意先であるところの代理店が健全経営でいくてくれるのを望むわけですから、利益をうんと取ってもらえる方向へもってゆきたい。ところが従来はどうしてもそれだけのものを余分に差出せば、それだけ折り込んで卸価格を下げてしまうということで、いわゆるメーカーの立場からしますと利益を取りついたときたいという願いがまったく実らないというようなことで過去何回か卸の方々ともお話をしながらきているのですが、なんとしても歩止りが悪いんですね。そこで今度はですが、とにかく従来の率のマージン幅とリペートは保障しましよう、それ以外に我々は出したいたがそれが皆さんの利益アップにつながらないので無意味なので、出すにあたっては、その期間中にとやかくのお話のなかつたところだけに上乗せ分は差上げます。特別報奨金という名目で出しますから、ひとつ年なら半年間一たびこなはカルテル問題にひつかかるかもしれませんがない。それには得意先の大きさやないにかによつて価格差があるとは思つ

編集部

ですが、その地域、その地域における最低推奨卸売価格を明示してそれ以下にはしない、それ以上にする努力をしようという前向きの姿勢を打ちだしていただいて、その結果に 대해서は私共としてもこれだけのもの申し上げ方をしたわけなのです。すると各地域の代理店さんの集まりの時に代理店さんの間で我々も本当に原点に立ち返ってという話し合いをしているんだから、ひとつこの機会にその辺のところをまとめようじゃないかということになつて、個々の品目について個々の納入先別に検討していくだいてということなので、が、結果的にはそれが実りつつあるということころなんですが。

ころへきて人件費が上がる、あるいは配達費が上がるということで、経営を維持するためにもこの値上げと いうものを利用して体質改善をはか ろうという気運は強まってきている と思いますけど、その辺の皆さんの 方から見た感じはいかがでしょ うか。

B 鉄のK社さんが今までのやり 方ではいかんということで卸価格を 二月から一せいに値上げに踏み切つ

問題ではないかと思ひますか、その辺の見きわめ方といいますか、そんなところはいかがでしようか。

小に落としてというような形で、要くいえば自転車操業的な様相が次第に顕現化してきて、このままゆける利益巾を最低にとつて経費を最も

お願い申上げた価格で販売してほしい。それには得意先の大きさやないにかによつて価格差があるとは思ひ

B 鉄のK社さんが今までのやり方ではいかんということで卸価格を二月から一せいに値上げに踏み切つ

たということで、だいぶ実質的には売上が落ちているようですが、あ

あいつた方法を各メーカーさん共に一番望んでると思うんですよね。

ほんとにいまDさんのおっしゃつたように一皆さんおっしゃってるの

は同じだと思うんですが、やはり安

全な企業にしていただきたいという

ことですからそれを各問屋さんは一

緒に、本当に真剣になって、オーナーさん達は確かにやっていると思いま

す。ですけど実際に現場の方達に通

達できてるかといふと、その点は

疑問だということはいえるんじやないかと思うんですね。

編集部 やはり末端ではどうして

も競争があるから、ある問屋さんが

ら出ていた品物がほかの問屋さんに

取られたと、ついとも残念だとい

うこととでそこで乱されるという問題

は避けられない面でしょうね。

B 実質的にはそういうことでもおそらくメーカーさんどこも売上は落ちてないと思うんですがね。一升

桶のもので片方がふえ片方が減るといふような形ですね。

編集部 確かにそれぞれ競争は当然なければならないことですけれど

も、それがあくまで仲間同士の競争ではなくて、ほかの方にエネルギー

を振り向けてもらいたいということですわねえ。

B 一番簡単な価格競争にもって

いっているということがいえると思

うんですね。

編集部 だから卸さんもできるだけ利益を取って健全経営に振り向けていただきたいと思うし、小売屋さんとしても利益のある程度取ること

によってさらに販売意欲を燃やすと

いう方向にいかしていただきたいと

いうのが我々の気持ちにはあるわけ

ですけど、現実にはなかなかそれは

むずかしいということですねえ。

卸さんもいまいろいろ合理化策とい

うものを講じておられると思うんで

すけど、皆さん目の目から見てこうい

う点をさらに伸ばしていただきたい

い、あるいはこういう事は大いに参

考していただけたらいいんじやないかなアというようなお感じのこと

を少しお話しただけないでしよう

C 今の中屋さんの合理化とか生

産性の高さというのは、私はもうこ

れ以上ないと思うぐらい感服してお

るわけなんですよ。例えば十パーセ

ントの経費を九パーセントにすると

いうことです。これはそういう努

力を非常にされて、低い経費率で現

状のこの困難な社会情勢の中でやつてらっしゃると思うんですけど、皆んなが十パーセントの時に一社だけ九パーセントですとこの一パーセント分は余裕になってあらわれるんで

すけど、皆さんが懸命に努力をしてこれがみな九パーセントになります

と、社会的にはあれは九パーセントで良いんだといつていじめられちゃうわけですね。で、全然残らないと

いうことになるわけですね。

遺憾ながら過当競争に巻き込まれて地力が無いもんですからそれを食

われているんだということですね。

ですから私は今の問屋さんぐらい働

いている一良い意味で働いている

業界は無いと思うんですが、もとに

なる力をもたんとだめだと思うんで

すね。この力は今の問屋さんが社会

に対する持つてある責任の重大さ、

貢献度、企業としての機能の優秀さ

を強烈に自覚し、自信を持つところ

から生まれるんじゃないでしょうか。

か。いずれにしても合理化、生産性のアップという点では非常に感服してますね。メーカーはそういう点じ

ても持ちがちなんですね。その点、

D 私、小売も卸もそれぞれ経験があるんでいつもそう思つてたんで

すが、小売も卸もどちらかといいま

すと毎日、毎日の商売の積み重ねが

年間の売上げ高という感覚をどうし

ても持ちがちなんですね。その点、

メーカーの場合はその日に売らなく

ても翌日なりその後でも売れるんだ

ということです。今の週休二日制もそ

れほどは苦にならない。ところが卸

C 朝早くから夜遅くまでといふことは決して良いことじゃありませんけど、とにかく現実にそういうふうにして働いてるということは事実ですね。

編集部 まあ一般的世情が週休二日制だとかいうことで、だんだんとあまり働かなくても、もらえるものだけはもらいたいという若い人達が

ふえているわけなんで、それだけに応援するのはやはり我々商品をお納めしているメーカーの方の務めでもありますね。それを

応援するのではなくて、お話を

しておられると思いますね。それ

ふえているわけですね。で、全然残らないと

いうことになるわけですね。

卸のトップの方々は非常にご苦労を

おられると思いますね。それを

応援するのはやはり我々商品をお納めしているメーカーの方の務めでもありますね。ですから、

そういう問屋さんの若い方々に我々

としてもこういうふうにしてさしあげらいいんじやないかなあという

ような問題も含めて何かあればお話し

いただきたいと思うんですけど…。

D 私、小売も卸もそれぞれ経験

があるんでいつもそう思つてたんで

すが、小売も卸もどちらかといいま

すと毎日、毎日の商売の積み重ねが

年間の売上げ高という感覚をどうし

ても持ちがちなんですね。その点、

メーカーの場合はその日に売らなく

ても翌日なりその後でも売れるんだ

ということです。今はそういう努

力を非常にされて、低い経費率で現

るのは一番良く働いてますねえ。

さんあたりでは、かなり深刻に重荷になってきてると思うんですよ。しかし時代だからそういうふうにしなければ人が集まらないし、若い人も生きがいを感じられないということが、当然若い人達のそれに合わせる仕事の在り方というのを考えていかなきゃいかんわけだと思います。そこで私共の立場からお願いしたいのは、いわゆる從来から何十年も続いております家庭薬本舗のメイクの商品は、まあそう申上げてはいけないかも知れませんが、自然に売れるといえば売れるわけです。そうでなくて卸さん自体のより利益になる商品、売ればそれだけ余分に売れるということにつながる商品というものをやはり売るという自販力、この辺の研究と実行が一番大事じゃないかと思うのです。つまり計画的に物を売っていくんであって、注文を受けたらそれを配達するとい

う御用聞き的な感覚で毎日を過すのではなくて一かなりべテランのセールスになりますと、それはいわれなくともきちんとやりますが、一知つてはするな、この品物はもう我々にまかせておけ、小売屋さんへ行ってガタガタ言うな、とにかくうちが代行してるんだからうちにまかせろといふところが大部分だつたわけですよ。御の場合は扱う商品がたいへん多いんで、実際にはむずかしい反面、

毎日うまく探しさえすれば、そういう事ができる恵まれた立場にあるはずなんですから、その辺の勉強をもつともとする必要があるんじゃなく、いつはなんですが、朝早くから夜遅くというような働き方でなくていいでしょかね。そうすれば、そういったにはなんですが、朝早くから日も増やせるような気もしますですね。しかし現実には朝早くから夜遅くまであり、特に月末の集金なんだけあって、なかなか集金ができるようにならんなくなつたけれども、従来はほんとにギリギリでなれりやらえないような得意先の教育しかできてなかつたですね。あんなところも改善していきますと良くなるわけですから……、それいろいろな面をそんなんふうに、頭を使ってやっていけば良いんじゃないかなと思いますけどね。



ように、御用を聞いて帰ってきて、サッと届けるというようなことをやつてやろうという気持ちも別な面でつともっとする必要があるんじゃなくて、とにかくセールスひとりひとりがやはりこの品物を絶対に売るんだとア売れないと商品を売るといふのはなかなか難かしいんですけど、そういう体质にならない限り……とにかくマスコミにかかるて売れるものは黙つてたつて注文がくるんだし、そういう売り方をひとりひ

B 昔のセールス達は、自分でいた商品に対して責任をもつて管理をしてたといふことがいえるんですね。今のセールス達はただ注文を聞くだけで、自分達でいた商品に対して売れたんだか売れないんだか、他から入つても気がつかないというような事がが多いというふうですね。ですからやはり自分達で責任をもつて入れた商品の消化、また次を補充するといふような、ある程度そういうものをみてもらいたいという思いがいたしますね。

A 私、特に思うんですけどね、昔の問屋さんはメーカー余計なことはするな、この品物はもう我々にまかせておけ、小売屋さんへ行ってガタガタ言うな、とにかくうちが代行するんだからうちにまかせろといふところが大部分だつたわけですよね。ところが最近は今おっしゃった

性もそこに生まれてくるでしょうし、何か買うんだつたらあそこで買つてやろうという気持ちも別な面で出でくるでしょうね、それがこれから競争になるんじゃなかろうかと……。そういう問屋さんに体质的になつてもらえることが、我々一番望んでるんじやなかろうかというような気がするんですが、なかなか難しい問題だと思いますね。

A そのひとつの良い例ですけどまあ、うちが全国の小売店さんを一店一帳合の一本化を計つて長年になりますが、東京あるいは名古屋と主だった地区の定期的な試買を実施して実態の調査を行つておりますが、その都度件数は、非常に少くなりま

したが、まだまだ他帳合納入が発見されるといった状態ですね。もうあれだけきびしくやつてもそんなんですから……。だから私は、その辺ひとりひとりが自分の得意といふものをもつと管理するというようなことを心掛けていけば、ずいぶんと違ってくるようと思うんですがね。

編集部 戦後、一番伸びたような感じのする卸M社の昔のセールスさんに一私、当時プロバーをやつたんですけどーだいたい「あそこの薬局さんはどうですか」と聞くと「あそこはこの位売れてこうだ」ということをパツと答えてくれましたね。

そういう方が今はもう部長になっておられますけど、確かに自分が開拓し、取引きをする小売店さんの実態というものを掌握しておられたですよね。だから、今日はこの位の商売ができるだろうということを考えて出ておられたですね。

A そうでしょうね。それからこの品物は毎月あそこはこの位買ってくれると、ところがその品物が注文がこなくなれば、どこか他から入っているに決ってるんですから、そんなことはわからなきゃいけないわけですよ。主力商品については特にそうで、まあその他のは別にしまし

てもですね。まアそこまで教育をするのはなかなか大変でしようけど、そういう気持でやつてゆかないといきほどじさんが言われたようにもう合理化しきつていてるし、それは配送するにしたって非常に合理的にやつておられるんでしようけども、まアもつと別な配達の仕方も勿論ないわけじやない、あるんでしようけども、それは朝から晩まで働き、合理化もやつてるんですけど、それ以上はなかなか出てこないということになれば、そういう事をやってゆく以外にないんじやなかろうかと思ひますね。またそういう体质の間屋さんになつてほしいというような気がしますがね。

価格維持と売上増

価格維持と売上増
編集部 先程の価格維持の問題ですが、これから商品を伸ばしていくのに大切なことなどということはわかるわけなんですが、Eさん九州地区をまわっておられて、熊本の十日会という小売商組がございますね。あの動きを見ておりまして、私感じるのですが、たしかに価格は安定するんですけど、それがからならず売上増につながるかというとちょっと疑問のような気がしたんですがいかがでしょうか。現実の問題として街なんか歩いてみても乱売地として有名な長崎あたりと比べると、熊本の方が活気が無いような気がするんですね。。。それに今までずっと過去を振り返ってみて乱売された商品が現状で売上がどうであるかといふと、だめになってしまった商品もありますけど、むしろ結果的には伸びているケースが多いように思えるんですね。まあそれもこれから先もそんなふうに通用するとは思いませんが、何かその辺に実情みたいなものがあるような気もするんですが、いかがでしょうか。

期の熊本の代理店の数字は例年比三十パーセント以上の上昇ですし、量販店においても乱売品からはずれたので、中小型店でも安心して八掛で売れるという事が小売店の利益確保にもつながるし、この様な実績になったとみてているのですが……。これも段階的にこういう結果がでてきましたのかも知れませんね。

新製品を売り出し、マスコミをかけ販促を押し進めて行けばやはりその様な段階をへてゆくのかもしれませんね……。それから先程編集部の方から家庭薬の地盤沈下についてのお話がでましたけれども、私は父が家庭薬全盛ともいべき時代に問屋におりました関係上、家庭薬に対する愛着が強いんで、かねがね従来の問屋さんに対しても非常に歎がゆく感じているひとりなんですが……。

価格というのに真剣に取り組まなかつたということではないですか、原因というものは、やはりある程度家庭薬といふものは家庭常備薬とも称するものであって、大衆薬として、いわゆる低所得者の味方である

というような、ある程度良心のようないもので価格を安く押さえて広く使つていただくというようなことで、きたんじやなからうかと思いますが、そういう事が結局、新薬・チエル商品などの戦略におされて、どうしても小売店において片隅に置かれたり、「おとり」にされたりして地盤の沈下をきたしてきたんじないかと感じているんです。そういう意味で今回いろいろ原材料及び資材の関係やら、経費増で、価格改訂に現実に追い込まれてきたことは、かえって業界にとって私は良い結果になつてくるんじゃないかと感じてるんですが……。

が値上げ時期であるか、また値上げ幅はどの位にすべきかというのをいかんかその結論がくだせないという様な現状なんです。しかしこれからはメー カーとしていかに商品を市場に提供するかこれが一番問題になるでしょ うね。原材料、容器、包材などが無いため製品の生産が限定されてしま ますからね……販売姿勢の悪い所、 メーカーの価格政策に非協力的であつた所へは品物は流れなくなるでしょ うね。必然的に……御側でも同じ事がいえますよね、値引きの多い 所、支払いの悪い所はメーカーから の供給量が限られますので廻せなく なるでしょうしね。物不足で値くずれなどの心配がなくなるという事で 価格政策もこれからは楽になるでし う。

C さつき編集部の方からお話し がありましたんですが、要するに乱 売が活発なほうが市場の活気がある と、そういうことも確かにいえると 思うんですよ。でもやはり長い目で 見ますと、これは一種の興奮剤みた いなもので、結局はブランドの維持 や再生産ができなくなるというふう に私共は考えるわけなんです。

市場価格の問題については私共二

が目玉として起用されてる状態が続くということは、やはりブランドが維持できなくなるという問題、それと同時に、自分の出荷価格が千円のつもりでも最終的には五百円しきや問屋さんからもらえないなるということになりますと、どうしても経営の問題からいっても価格対策をやらざるを得ないことになりますね。

もう一つの方面から考えますと、卸さんが乱売をしたというのは過当競争の問題が一つの原因かもわかりませんけれども、もつと歴史をひもとくと—うち自体もそうだったんですけど—メーカー側に私は諸悪の根源があつたと見るんですよ。それで小売価格が乱れてるのは問屋の責任であり、代理店の責任であるということは、私共そこまで代理店に仕事の範囲としてお願いをするのはちよつといき過ぎだと思います。で、現に市場価格が乱れているというのには、これはもう昨日、今日の事じやないわけで、これをどうするかといふのはやはりメーカー自身が対策を講じなければだめなんだと思いますね。またそうやって市場価格が安定すれば、必然的に卸売価格も通り

易くなるし、さつきお話し申上げた
ように卸の体質も強化されると。そ
ういう点では、決められたB価を
割ってはいけませんよというような
ことは、これはまさアそういう手の貸
し方もしなきゃならん現状かもわから
りませんけれども、本来は問屋さん
の主権を侵害することですね。

しかし価格の通り易い市場づくり
はメーカー自身が小売市場を良く把
握してするべきで、それがまた究
極、メーカー自体の経営の基盤の強
化にも当然のことながらつながるわ
けです。そういう、端的にブランド
の維持という問題と、問屋さんが健
全になるという問題と、両方合わせ
てやはりメーカー自身の経営の問題
だというところで結びつけて、私
共、市場価格の安定というのは最も
重要な事だというふうに考えていま
す。

編集部

申上げたるるし、さつきお話し申上げたる。即の体質も強化されると!!。この点では、決められたB価をはいけませんよというようなことはまさアそういう手の貸しなきやならん現状かもわからんけれども、本来は問屋さんを侵害することですね。これはまさア自身が小売市場を良く把握するべきで、それがまた究明の問題と、問屋さんが健常のことながらつながるわういう問題と、両方合わせて、ソリューションのところを結びつけて、私易価格の安定というの是最も大事だというふうに考えていま

な形での積み上げが確かに多かったた
と思うんですね。それが当然商品の
市場における過剰状況をつくりだす
ということにつながりますね。その
辺になると確かにメーカー自体の問
題だと私も考えますね……。

B この問題はいまおっしゃった
通り、確かに今の家庭薬の状態は全
般的に悪い傾向が強いです。これは
本当はいまCさんがおっしゃったよ
うに、もっと良い時にその方法をと
らなくちやいけなかつたんじやない
かという見方があると思うんです
ね。やはりここまできた現時点にお
いては、今度はそれだけの売上げを
確保していくなくちやならんとい
う事になりますと……。結局はそれを
価格維持させるためにはやはり商品
の供給をいかにセーブするかとい
うことですね。供給を多くしたんでは
価格維持はできない。やはり少なめ
というか、本当の八分目、九分目の
ような形にしていかなくちやならん
というようなことが一番からんでく
ると思いますね。ですから、良いこ
とですけれどなかなかその点は難か
やCさんの会社ぐらいじゃないです
か、そういうふうにできるのは、結
局、今順調に伸びていらっしゃる、

これがある程度の頂上に達した場合
にやはり今度は売上げということに
なってくると、これは問題がでてく
るは内容的に同じようなものであ
れども、来るお客様の内の半分はすり
ると思うんですがね……。

A 確かに私、この価格維持とい
う事については真剣に取組まなきや
いからということで頭を痛めまして
ね。もう今から六年前位ですか、再
販というひとつ的方法を頼りに踏み
切ったわけなんですけども……。

また先程、お話をでてましたけど
も、過渡期、確かに安けりや売れる
という問題がありましたよ。ヤレ売
れソレ売れで、まア多少は仕方が無
いと、問題になつたって良いから売
れという時代もありましたよ。それ
でもある程度はいきますよ。けれど
もそれ以上の成長をさせていくとい
うことになると、やはり価格維持を
しないと、Cさんがおっしゃったよ
うにブランドという問題、第一問屋
さんの利益という問題、小売店さん
にしてもそうですがね。それはもう
しようが無いから売っているんだと
いうような事で、とにかく売上げ
が減つてもいい、そこまでトップは
考えてくれと、そうでなかつたらと
てもできないといって踏み切りまし
まア一般的の推売品と違つて利益は多
少は少いけども回転で辛抱しようと
いう事を置いてもくれますしね。そ
れがそうでない商品になりますと、

同じ様な銘柄のものがあれば、やは
りそれを置いて推売しますよ。それ
は内容的に同じようなものであ
れば、来るお客様の内の半分はすり
換えできるというんですよ。ですか
らやはり価格維持というものは真剣に
使う事に真剣に取組まなきや
いからといって頭を痛めまして
ね。もう今から六年前位ですか、再
販というひとつ的方法を頼りに踏み
切ったわけなんですけども……。

F 現実にうちの場合は、小人数
でやっておりますし、価格面の維持
をするためにはメーカーのみで対処
できない難かしい問題もありますの
で、代理店さんの機能・人材の御協
力をいただき、また勿論小売店さん
にもお願いしまして、三者一体でや
っていくのが一番理想的な形だと思います
ね。

A いま、いろいろ資材関係等が
少ないために、特にスーパーなんか
品物が無いのが多いですね。それ
が一番シンドイらしいですね。です
から価格維持するのに良いチャンス
ですよ、いまが……。

編集部 そうですね。大体日本の
経済自体もそういう感じで、今まで
は何んでも物が買えるんだと、だか
ら拡大生産をやることによって利益
を得ていこうということで、拡大生
産をやることによって合理化がで



今こそ価格安定のチャンス

だというふうに私は考えてますが
ね。いや、なかなかそれに対しても
さんもご協力いただけなかつたのも
過渡期は売れますけど、やはり薬な
んていうものは安いから余分に飲む
やつていい限り、売上増は止ま
ってしまい、それからいま編集部の
方がおっしゃったように沈滞しちゃ
う、やがて消えてなくなっちゃうと
事実ですがね。確かに安ければまア
過渡期は売れますけど、やはり薬な
んていうものは安いから余分に飲む
事実ですがね。確かに安ければまア
過渡期は売れますけど、やはり薬な
んていうものじゃないですね。

F 現実にうちの場合は、小人数
でやっておりますし、価格面の維持
をするためにはメーカーのみで対処
できない難かしい問題もありますの
で、代理店さんの機能・人材の御協
力をいただき、また勿論小売店さん
にもお願いしまして、三者一体でや
っていくのが一番理想的な形だと思います
ね。

A いま、いろいろ資材関係等が
少ないために、特にスーパーなんか
品物が無いのが多いですね。それ
が一番シンドイらしいですね。です
から価格維持するのに良いチャンス
ですよ、いまが……。

編集部 そうですね。大体日本の
経済自体もそういう感じで、今まで
は何んでも物が買えるんだと、だか
ら拡大生産をやることによって利益
を得ていこうということで、拡大生
産をやることによって合理化がで

き、しかも量販効果というものを想われるという考え方基調でたむけですけれど、ここへきてちょっと風向きが變ってきたということですね。それから先程ちょっとお話をしましたように、薬というものは安いから余分に飲もうというものではないということです。そういうことからで、やはり我々は必要な物をできるだけ敏速に消費者の手元にもってゆこうということでなければいけないと思うし、また家庭薬というものは薬の中でも必需品に近い地位を得てきましたと思うんです。それだけに今こそ、これまでの量を沢山売っていただきたいということからでてきたいろんな弊害というものを正す機会でもあるということは言えますね。

がひとつあると思うんですね。それから薬の売上げがあまり伸びてこない。そうなりますと必然的に単品ごとに利益を取らなきゃならん、これが現にあらわれているのがみな安売りをしたがらないという現象で、今このいろいろ物が足らないということをもさることながら、単品ごとで利益をとらざるを得ないんだという事態になつてきているわけですね。それからたまたま卸業界でもそういう占については、自から利益を取ろうという考え方が浸透しつつある。いろいろ考えてみますと、今がやはりおつしやるよう一番良い時期じゃないかと思うんです。ただ、現に安いものは自然には上がらない。ですからそういう点では小売業界に対する、"お互いに適正な利潤をとりましょう"という働きかけはやはりらなきゃいけんと思いますね。

家庭薬の協業化を

屋さんも大分淘汰されてきてますね。だからメーカーも淘汰というんじゃなくて、やはり業務提携なり、何なんりというような事をこれから考えていかなくちゃならないと思いまますね。まア家庭薬の場合一社一社で販売会社でもつくつて、そういうで、やはり三社、四社の家庭薬がまとまって、競合しないメーカー同士で販売会社でもつくつて、そういうようなものをやれば価格維持でもなんでもたいていのことはできるんじゃないかと思いますが……。

そうすれば案外と小売店さんの売上にしめる比率は高いと思うんですね。今までのようない社、一社じや低いんですね、正直言いまして……。どちらのメーカーをとっても小売店さんにリベートをもってゆく金額は千円、二千円、多くて一万円、一般の小売店は一社の場合ですとそんなもんですね。おそらく一万円いく所なんか少ないと思うんですね。だからそういうような面からいっても、やはり三社、四社、五社位がまとった一社のものでリベートになれば、これは何万円の単位にならうと思いますね。そうするところで、やはりできるというような

D 過去何回かそういう話はでてきましたんですよ。例えば共同で家庭薬販社をつくるとか……。ところがどうしてもそれぞれの歴史がありますし、一城の主が多いですから、大体具体化しようとすると話がつぶれてしまう……。

E 何回もそういう会合をもつたんですね。で、まず考えたのは配送の問題を考えたんですね。それで協業組合というものを研究したんですよ。ですけどもやはり協業組合も、あれをつくってしまうと各社における営業活動ができなくなるとか、何かでひつかかったんですね。それで一番手取り早いのは広告を各社まとまってやろうじゃないかといふことになりましたが、広告宣伝部門は各社ともオーナーが握って居られますんで(笑)仲々ですね……。しかしそんなことをいっておられるのもここ二、三年の間かも知れませんね。いやでもまとまらなければならぬ時代がすぐそこに来ているのでないですか……。

A 何んか四社でやったことがありましたねえ。

- 17 -

E ですけど卸の流通機構の合理化がこうして進んできて、やがて、

いろいろ決ってやってますけども：

特に化粧品がわりあい進んでますよ

(編集部追録)

友田 今日はお忙しいところをお邪魔いたしまして、相すみません。

こういう波が必ず我々メーカーに波及してくる時代が来ると思うんです

ね。とにかく一週間に二度しか行かない、何曜と何曜はどっち方面といふ具合でね……。だからその時に

品物をまとめて注文してもらうよう

集金や販促に行ってますが、販社が

な事をやってますよね。あるいは店

で、まとまり出張もすれば、そ

うな事をやっていますよね。

ただ、もうそれ以下は取りに来

てくださいというようなこともやつ

てますね。もうそういう具合にして

売る以外にないんじゃなかろうかと思

うと、家庭薬は全部そこにまかせ

てしまふ……。で、名古屋も一社にし

ちやうとか、そんな話もありました

ね。そうすると集金から何から心配

ないし、全部回収するといったて

うの問題になっちゃいましたけど

そこへ行けばいいんだし、その分小

売店へ行ってひとつでも余分に売つ

てもらうことを考えようというよう

たようなことがだんだん出てくるん

な話もでてましたよね。

A でしょなア……。

B まア EさんやDさんのいわれ

たようなことがだんだん出てくるん

じゃないですかね。

C 四社連合なんていうことを打ち出

したことありますよね。あれなんか

でも、四社で配送も全部やれば経費

も浮くんじやないかと、各方面に毎

日車を出せばいいじゃないかとね……。

だいたい私思うのに、小売店さ

んに対してもうちょっと過剰サービスじ

やないかと思うんですよ。まあ六月

からですか、電話受注はしないとか

編集部 まア、この様な厳しい状況を乗り切つて行くためには家庭薬の商業化ということについてもトップの方々にもっと真剣にとりくんで

元老に聞く

(第五回)

イチジク 増田周助社長

お話をすることがありますので、何か御意見、御希望等がございましたら編集部までお寄せいただきたいと存じます。

友田 ご出身地はどちらでしたかね。増田 茨城県下館なんです。生まれは明治三十三年二月十日です。



増田 いちばん似ているのはラッキョウですか。ナスにも似ています。

友田 その当時から携帯用の浣腸といふものはあったんですか。

増田 いいえ。ありません。そのころ、医者の往診といえば、馬でしてね。だからガラス器だと割れるわけです。

友田 その縁で、大羽商店に先でしてね。その縁で、大羽商店に一手をお願いしたかったんです。

増田 始めはほしいぶんご苦労だったでしょなあ。

友田 その頃は粉ばかりで、ライオン歯磨、あの頃は粉ばかりでしたらが小袋が一錢五厘で。（笑）

増田 薬局に五本位置いてもらいましてね。ずいぶん苦労しました。

友田 「治療及び処方」という医学専門誌がありましてね、それに半頁広告を出しましたら、だいぶ反響がありました。

友田 こんな便利なものはない、と

友田 というアドバイスを受けたんです。

友田 早速、創ってみたところ、医者から「割れなくていい」と大変好評だ

友田 つたんです。下谷に木本という図書屋がいましてね。その人のすすめで

友田 イチジクという商標と、実用新案も出願したんです。

友田 その後、常盤橋の清水連郎という

友田 いことをしたなあ。はじめに専売特許を出願すべきだったのに」と云わ

友田 何年になりますか。

増田 五十三年目です。（と言

下にお答えになりました）私は本郷

松田 世間に名前が知れたるようになりますまで何年くらいかかったんですか。

増田 売り出して十年ほどで、やつと世間から認められるようになつたんです。

増田 昭和六年頃といえば、不景気でし

てね。作業員を募集すると、三十分位たつともうたくさんの人が集まつてくるんです。お断りするのに骨が折れるという始末で。今とは全く逆でしたね。私は不況を知らなかつたとも云えるでしょうねえ。

増田 全国的にひろがったのはいつ頃ですか。

増田 薬剤師会長の石井絹治郎さ

んの大正製薬株式会社といっしょにリスカンというのを作りましたね。

増田 玉置さんが一手販売でした。

増田 大正さんではネオギーをさかんにやつてたころですね。チエイ

ン以前の…。

増田 軍へ納入しようと考えたこ

ともあつたんですが、軍隊の計算といふのは、手間代の実費を頂いても

高いと云われるんですよ。リスリンの原価が五十銭で、その五グラムに手間代を加えていくらという計算なんですが、看護兵が浣腸するのと同じ考え方なんです。リスリンが一錢

増田 輩だろうと思うんですが、業界でのご活躍は増田さんが先輩ですね。

増田 そうですよ。何しろ、私は明治四十五年には、もう薬屋になつてしましてね。容器そのものが浣腸器になつてゐるのだから、当然専売特

許がとれたんだそうです。

増田 イチジクを発売されてから

増田 憶に残っていますしねえ。

増田 私は二十歳のとき、兵隊に

増田 とられて、東京に出て來たんですけど、業界に出たのはずっとあとの方

増田 クリートってわけで。（笑）

増田 ここは戦災後です。鉄筋コ

増田 ンクリートはあまりない時代でした

増田 が、何しろ、セルロイドを扱うんで

増田 危険ですから、無理して、借金コン

増田 じ考え方なんです。リスリンが一錢

けたことがありました、鉄筋だったので大したことはなかつたんですよ。

(浣腸男) 増田さんの熱弁は、内訌々として尽きません。バイオニアの話は滋味があって飽くことがあります。せんが、窓外の暮色に、それぞれ浣腸のおみやげを頂戴して辞去いたしました。

台湾食べ歩き

(アキラ旅行記) その四

津村順天堂

最近、東南アジアを旅行するとある程度好みの料理とか、得意の料理屋が決って来てしまった。まだまだだ食べていない珍しい、おいしい料理に出くわす事を考えて人まかせにしておく事もよいが、なにせ二週間も三週間も滞在する場合には日本を出る時から食べたい食べたいと思っている物を食べない事には、次第に胃が疲れて来る感じがする。私は味付けの濃い物はあまり好みに

合わざ大体は材料の持味を生かしてさつとゆでるとかしたものをしよう。油等をつけて食べるのが好きである。後に述べる物はそんな味の好きな方に向いており、料理人がさんざん手をかけた様な料理のお好きな方には向いていない事を申し上げておく。そんな意味で最も好みに合うのがいわゆる台湾料理である。

台湾では大体において二個所しか行かない。一つはお昼向きでお粥レストランの青葉である。地元の人間に聞かれれば先ず御存知であろうと思うし、だまっていても連れていかれるとかも知れない。

料理は一皿一皿が少なく少人数でも食べ頃で三・四種類とてお粥がよろしい。料理のすすめは第一番にシジミのしょう油づけ。作り方はシジミに熱湯をかけて口を少しあけてなま煮えになつたものをしょう油、酒、ニンニク等につける。この半開きにするのがむずかしく、やる前に一晩ぐらいいシジミを水から上げて干しておかないと何度もお湯をかけてもなかなか開かない。しょう油につけるのは半日ぐらいがよいようである。(御希望の方は味つけその他指導いたします)

私は豆腐にしょう油とおろし生姜だけかけたもの、青い野菜のいためものの、タチ魚の塩漬のあげもの、ブタの子宮ブタ肉のアマカラ煮、ツケモノ等でやっているが、もう少し中華っぽい物もあり、日本語の写真入りメニューもあるのでわかりやすい。

日本のお客が多く、同名の店を新宿コマ劇場のそばに出しているが、これはあまりいただけない。先に述べたシジミは、ラーメンと書いて台湾中いろんな所にあるが、この青葉のラーメンが特にうまい。お昼にはもってこいで、又、朝食にもよい。大繁昌で二軒店があり一度焼けたが、また二軒になる。そこで十二時から一時の間はかなり満員になるので、少し早い方がよく、遅いと人気のあるものは売り切れの可能性も多い。

夜のディナーには向いていないが、飲み歩いたあとで夜食にもよい。たのんでから持つて来るのがばかり早いのもよい。いつだつたか注文をとつた人が向うへ行つたと思つたら入れちがいに注文の品が来たのでどうなつているのかと思つたらさすがにこれは他の席との間違いであつた。

一タリーの大きい物の中に食べ物屋が集まつて出来てゐる高級ヤタイン街と思えば間違ひない（冷房アリ）もう一つつけ加えるとお皿とか場所とかに潔癖な方とニンニクに弱い方がよい。全部がきたないわけではないが、あるものはあまりきれいでないえず、このマル公園もきれいでない代表のようであるが、今だに、ここで食べてお腹がどうこうと言ふ事はまったくなかつた。ここでのおすすめはシバエビぐらいの大きさの生きたエビをサッとゆでたものこれほどどこにでもあるが、ことほんヨンの海鮮料理とジャカルタがうまい。これは小さい程おいしいと思う。あまり他人の食べているのを見た事がないがスッポンのスープがまたおいしい。クコと当帰がたくさんはいつて土鍋でむして出て来るが、四十分以上かかるので最近は先に注文しておいて出来る頃行く事にしていいかげんで、ちゃんとやつてある事が半分ぐらいである。五十分もまたが何しろこういう事故、むこうもい、（ここも料理のピッチが早い。回転を良くする為）お腹がいっぱいの頃に出て来る事になり、せつか

