

# かいつやく

昭和49年11月5日

題字・先代 藤井得三郎氏

## 再評価に想う

東京都家庭薬工業協同組合  
理事長 津村重舎

新聞で取り上げられたビタミンB<sub>1</sub>の再評価についていろいろ記事を見ると許可取り消し（朝日）製造中止し回収（毎日）医家用薬品一割が効かぬ（読売）効かないクスリ「摘発」第二弾（サンケイ）効かない薬一〇一品目（日経）等々の見出しがあった。

昨今新聞の見出しについての批判が時々話題になっていることを耳にする。

大見出しは七文字が理想として散々頭をひねったと或る新聞社の人聞いたが、そう思って読んでみるとなかなか名文句がある反面、よく読んでみないと内容が解らないものもあるようだ。

人の目を惹くために、どぎついと思われるような見出しをつける傾向も見受けられるが、一般人にとって

内容を見ないと誤って解釈される表現だけは何とかならないものか。ビタミンB<sub>1</sub>再評価一連の新聞を見て別に文句をつけるつもりはないが、葉の使い方の大切さをあらためて感じるわけである。

再評価は業界にとって大変大きな問題であろうと思う。米国のFDA方式によって再評価をするようだが、これだけが万能な方法といえる

内容を見ないと誤って解釈される表現だけは何とかならないものか。ビタミンB<sub>1</sub>再評価一連の新聞を見て別に文句をつけるつもりはないが、葉の使い方の大切さをあらためて感じるわけである。

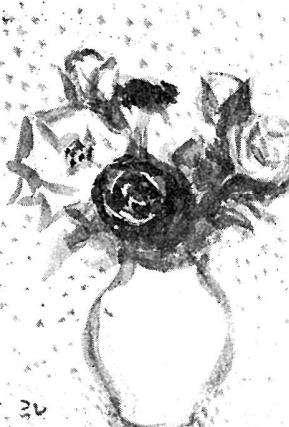
再評価は業界にとって大変大きな問題であろうと思う。米国のFDA方式によって再評価をするようだが、これだけが万能な方法といえる

規準が変わった時に変更が出来るので現だけは何とかならないものか。ビタミンB<sub>1</sub>再評価一連の新聞を見て別に文句をつけるつもりはないが、葉の使い方の大切さをあらためて感じるわけである。

再評価は業界にとって大変大きな問題であろうと思う。米国のFDA方式によって再評価をするようだが、これだけが万能な方法といえる

規準が変わった時に変更が出来るので現だけは何とかならないものか。ビタミンB<sub>1</sub>再評価一連の新聞を見て別に文句をつけるつもりはないが、葉の使い方の大切さをあらためて感じるわけである。

再評価は業界にとって大変大きな問題であろうと思う。米国のFDA方式によって再評価をするようだが、これだけが万能な方法といえる



玉置弘三氏

だろうか。日進月歩の文化の中で無効であると断定することは大変なことであり、業者にとっては致命的な打撃ともなることである。だからと言つて再評価は必要がないとは言わないが、断定した時点で断定の理由と方法とを公表してはどうか。私見だが断定して禁止する以上公表すべきではないかと思う。

そうすれば日進月歩の科学的断定

その上での競争により良いものを生み出すべきではないか。このような問題を今後は組合員一致で考えなければならないし、組合員全体の研究機関も必要であろう。唯、先立つものは金であり、つまる所は金であるから利益を還元する方法として考えられるのではないだろうか。同時に薬の信頼の問題であるから団体としてのPRも必要ではないか。だんだんと厳しくなるが、それだけ目標が明確になつたのだからその意味では大変楽になったと言えないこともない。しかしなかなか苦しいものであろう。

何とか共同でその線に乗つかる方法はないものかと常に思うのである。

# 大衆薬業界 今後の課題

厚生省薬務局審議官

豊田勤治

厚生省薬務局の豊田審議官は、七

月二十四日、東京・永田町の薬業懇談会保会館で開かれた日本大衆薬懇談会のパブリックボード講演会で「大衆薬業界・今後の課題」と題して講演した。

豊田審議官はこの講演で、薬務行政の技術面での責任者としての立場から、大衆薬に関連する最近の問題について、卒直な見解を述べた。

なかでも①大衆薬副作用情報収集システムの確立②承認申請のあり方③大衆薬資源確保のために業界が考えるべきことなど、きわめて重要な問題を提言して注目された。

以下に講演の要約を収録する。

**最近の薬務行政**

まず第一点としては、最近の薬務行政。これを技術面から見たものと

極的かつ自主的な評価点検を行な

が、最近の医学薬学の水準に照し

ます第一点としては、最近の薬務行政。これを技術面から見たものと

して考えてみますと、たいへん多くの仕事を薬務局はやっている。十年前に比べてたいへんな仕事の量です。近日再評価の第二次分が発表公

示されます。この結果に基づき、効能効果の仕事を薬務局はやっている。十年前に比べてたいへんな仕事の量で

整理を行なうことがとくに必要であります。この結果に基づき、効能効果の仕事を薬務局はやっている。十年前に比べてたいへんな仕事の量で

整理を行なうことがとくに必要であります。この結果に基づき、効能効果の仕事を薬務局はやっている。十年前に比べてたいへんな仕事の量で

示されます。昨年の十一月に、ペニシリソと精神科領域のものとメジャー・トランキライザーを第一次発表したわけです。それに続きまして、今度は皆様方と関係のあるビタミンB<sub>1</sub>が含まれております。

そこで再評価に関連して、実は七月の十日付で、薬務局から一般用医薬品の効能効果等の自主評価点検についてという通達を出しております。この内容につきましては、一般用医薬品について、医療用単味剤の再評価の進行状況を勘案しつつ行なう予定であり、本格的な再評価はまだ着手していない現状である。しかし

ながら一般用医薬品は広く一般消費者に使用されるものであり、その良否は一般消費者の医薬品に対する信頼度を左右する大きな要素であることを提言して注目された。

それから、大衆薬の副作用ですが、この例はすでに皆様方ご承知のとおり、サリドマイド自身も一般用医薬品として売られておりました。そこで非常に飲む人が多かったわけですが、そのほか水虫の薬で水銀が入ったもので、東大で障害が起つた。これはすでに水銀の配合をやめてしまつたのです。

それから、諸般の事情を考慮すれば、厚生省における将来の再評価作業を待たず、とりあえず製造業者が、最近の医学薬学の水準に照し

たがっておりますが、そのほかビサチンの肝臓障害もそうです。そのほか目薬がありますね。目薬ではナフアゾリンの一次充血。これは面白い話があるので、ナフアゾリンの二次縮剤ですので、ナフアゾリンの二次充血で、ナフアゾリンをすぐ抜いてきたメーカーさんがありました。ところが、コンドロイチンが入つてお

る関係上、異種タンパクで、ナフアゾリンを抜いたために目が真っ赤になつたという別の問題が出てきました。

そこで、主剤をすぐ抜いてどうのこうのするというのは、よほど製剤上検討した上でないと問題が多いのですが、この自己反省、自己評価、これをひとつやつていただきたいと思うわけです。（中略）

それから、大衆薬の副作用ですが、この例はすでに皆様方ご承知のとおり、サリドマイド自身も一般用医薬品として売られておりました。そういう思想はたいへん危険ですので、一つの薬を抜いた場合には、あとどういう影響があるかということが検討した上で、製剤というものを作つていかなければいけない。ところを検討した上で、製剤というものが、この点をよくおもふべき点です。

それで非常に飲む人が多かつたわけですが、そのほか水虫の薬で水銀が入つたもので、東大で障害が起つた。これはすでに水銀の配合をやめてしまつたのです。

それから、諸般の事情を考慮すれば、厚生省における将来の再評価作業を待たず、とりあえず製造業者が、最近の医学薬学の水準に照し

ム、これも大衆薬です。これは局方関係でキノホルムが引き金になつてゐると言われておりますので、大衆薬だから安全だとはいえないわけですね。薬は非常に危険なもの、リスクのあるものですので、あとで述べたましても、よほど慎重にやつていたらだきたいと思います。

新薬と大衆薬

その次に新薬と大衆薬の関係ですが、その前に新薬開発というものがどういう過程から出てくるかと申しますと、大衆薬よりもっと新薬開発はたいへんなものです。

ら入って、それからそのものを試験的に作り、動物実験をやり、その動物実験の場合でも、急性、亜急性、慢性、特殊、毒性試験、また催奇性の試験、発ガン性の試験、そういうようなものを含めて動物実験をやつた上で、今度はヒト試験をやる。

ヒト試験というのは臨床試験のことです。人体実験という言葉は、非常に新聞でやかましく言われていやらんもんですから、ヒト試験と言えればやわらかで、ソフト・ムードだと思

つて、ヒト試験という言葉を使ったわけです。これは学術会議から総理大臣に勧告がありまして、それに基づきまして、われわれが実際に検討したわけですが、それがちょうど去年のいまごろ大童わで、非常に立派な一立派といつたらおかしいですが、内容をじゅうぶん時間をかけてまとめあげたものを、局長に提出したわけですね。それが昨年の七月三十日だったと思ひます。

新薬特別部会、それから常任部会へ  
今までの常任部会にも数品目、新しい  
ものがかかるわけですが、こういう  
ような段階で、新しい薬が陽の目を  
見るわけです。

しかし、私は新薬開発メーカーに  
よく言うわけですが、日本はせっかく  
くやったデータの整理が悪い。やつ  
と最近、データの集積、整理という  
のがややうまくなってきた。とびき

してくれるだろうと、いうようなことで、これはとくに大衆薬のメーカーさんに多いですね。私がよく経験して、たびたび言うのですけれども、出せば役人が直すんだというような気が持て出されておるようなのがあるようで、私は申請書というのはどう神聖に扱って頂いて、もう少し責任をもつてやってほしい。いまだに直ってないようですね。とくにこういうような懇談会で、申し上げておきますが申請書は責任を持つた内

りうまい会社もおられます、それが一社あるかないかぐらいです。たとえ大メーカーでござんすと言つておられても、新薬の書類の内容の整

りうまい会社もおられます、それは一社あるかないかぐらいです。たとえ大メーカーでござんすと言つておられても、新薬の書類の内容の整理の悪さというのは、もう少し反省してもらいたいし、とくに大衆薬の皆様方は、申請すればすぐ許可にならると思われておりますけれども、中にはたいへんな申請書がありますね。

これはお互ひの業界、皆様方の一人ひとりが協力しあつたら、非常にスマーズにいくのじやないかと思うわけですけれども、その点新薬開発の苦労の度合と大衆薬の苦労の度合というのは、申請においてはそうとう隔りがあるのじやないかと思いま

す。しかし大衆薬には、新しい大衆薬をどのよう開発するかという苦労があると思います。せっかく新薬が出てもすぐに大衆薬に使われない。事実、新薬を開発した場合に、三年間の副作用報告義務を課しております。

これは四十二年のときに、新薬の副作用報告義務を課したわけですが、新薬開発メーカーでござんすと言いいながら、実際につかんでいる副作用を報告しないし、おざなりの報告だけしかしてこない、ということもあつたわけです。

製薬企業といふものはもつと責任を持って、薬といふものはこういうものだ、社会的に非常に大事なものであるとつかんだ副作用を早く報告し、事故が起らないように処理しなければいけない。こういう考え方がないというか、非常に薄い。

そういうような経験を私はしておりますが、安全性等に関しましては、現在の新薬開発メーカーにおいてさえ、まだ満足するような報告を報告してくるようなことも、たまたまあるようです。

そこで、大衆薬の新薬をどのように考へていいかと申しますと、こ

れは私自身、非常にむずかしくて、ここでこういうふうな方向でとあると思います。せっかく新薬があつてもすぐ大衆薬に使われる。事実、新薬を開発した場合に、三年間の副作用報告義務を課しております。

しかし大衆薬自身の考え方として、さらに皆さん方のお考えで、どういう方向づけでその新薬を採用していくたらいか、これはひとつ皆さん方でご協議願つて、こういう方向で行きたいから、ひとつ考えてく

れんかというようなことをお示し願えれば、われわれもそれは考えたいと思うわけです。しかし、われわれのほうから、こうやっていきなさいとか、こうやつたらええですよといふことは、ちょっといまの時点で

は、言いたいと思います。そこで私たちにはご不満かもわかりませんが、一応カゼ薬の基準も作りました。これは先ほ

ろを二本飲む。あるいは運動してきた直後に飲む。だんだん飲んでいくと、ピリッ関係の感受性が高まつて、それでコロッといつちやつたという事故でございます。

また、あのアンプルの一回量が非常にたくさんの量を、われわれのほうも許可しておつたのですが、カゼ機械も進歩しておりますが、しかし

ついく場合があります。

しかし大衆薬自身の考え方として、さらに皆さん方のお考えで、どういう方向づけでその新薬を採用していくたらいか、これはひとつ皆さん方でご協議願つて、こういう方向で行きたいから、ひとつ考えてくれんかというようなことをお示し願えれば、われわれもそれは考えたいと思うわけです。しかし、われわれのほうから、こうやっていきなさいとか、こうやつたらええですよといふことは、ちょっといまの時点で

は、言いたいと思います。そこで私たちにはご不満かもわかりませんが、一応カゼ薬の基準も作りました。これは先ほど副作用のなかで言い落したのです。が、アンプルのカゼ薬がたいへんな事故を起しまして、これをやめました。

あの当時、私も担当しておつたわ



けですが、ああいう形態で許可されることは許可されないのかというと、そうではありません。基準外でも承認許可是いたします。しかしそれに相応のデータを要求しているわけであつて、大衆薬といえども、そのデータなしには許可はしておらないわけですね。

基準を作つたら、基準外の大衆薬は許可されないのかというと、そうではありません。基準外でも承認許可是いたします。しかしそれに相応のデータを要求しているわけであつて、大衆薬といえども、そのデータなしには許可はしておらないわけですね。

基準のなかであれば、いちおう審議会等にかけて、効能効果、つまり有効性と安全性を確認されている基準ですので、基準をはずれたものについては、それ相応のデータを要求するわけです。

それから一つの方向として、剤型の考え方がある。剤型と効果というものは、これはまだまだ研究の余地があるのじゃないかと思います。日本の製剤技術と申しますか、非常に正確にやつておられるかどうか。そ

の型剤と効能についての検査、研究を、実際やつておられるかどうか。ただ医療用の薬品がこういう剤型でしているから、大衆薬もこの剤型でいこう、ということはないか。

と申しますのは、カプセル剤が医療用ではやつたら大衆薬にもすぐカプセルがはやりだした。大衆薬としていつたいどういう剤型がいちばんいいか。これは一つの研究テーマじやないかと思います。国民自身がどういう剤型のものを大衆薬として望んでいるかということでしょう。

日本人には、即効性がないといやだという国民性があるんでしようか。飲んだらすぐ効かんといかんといふ気持があるのかもしれないけれども、どうもせつかちで、ジワッと効くような薬をいやがる、そういう傾向にあります。

最近だんだん変つてしまいまして、漢方薬が非常にブームを呼んでおります。しかしこの漢方薬においてもやはり反省していかなきゃいけない。漢方の場合でも、現在薬事審議会に漢方調査会というものを作り、漢方の専門家の先生に集まっていただいて、いろいろと漢方に関する検討をやつていただいているわけです。

さらに大衆薬の新薬開発の一つの問題として、先ほど申しました剤型

の研究とか効能の研究というよくな、試験研究体制ができるないのにじやないか。大衆薬メーカーのなかに立派な研究所を作り、人材も立派な方がおられて、新薬開発

今まで述べましたのは、現時点での問題点、あるいは反省点でござります。目の前の問題としまして、試験とか分析、製剤技術、そういう技術面の研究は立派でも、いわゆる動物吸収・排泄の実験ができるかどうか。これはまだ整備されておられないのじやないかと思います。また安全性の問題につきましても、整備されておられないのじやないかと思

できるわけです。

そういう研究体制のあり方といふものも、ひとつ大衆薬の新薬開発の上において、考えていかなきゃいけない問題じやないかと思います。

### 目前の問題

そういう研究体制のあり方といふものも、ひとつ大衆薬の新薬開発の上において、考えていかなきゃいけない問題じやないかと思います。

が、新聞紙上に出でおりこれは皆様方ご存じのとおりです。一九七三年七月に、ケネディ上院議員が聴問会を開いて、新しい法律——これをふつうケネディ法といつておりますが、製薬企業のプロモーション活動に規制を加えようとするものです。

そのなかで、われわれの参考にな

るのは、国立臨床医薬品センターの設置、それから医薬品促進活動の規制、これは賞品とか金品等の贈与の禁止というようなことをあげております。それからサンプルの供与の禁

止。これはわが国でもいすれ問題になるのじやないかと思いますが、

やたらと日本の場合サンプルの提供

ものについては、いろいろとご研究思いますが、そういう方面の研究をどうするか。

あるいはまたそういうような研究は、大衆薬についてはどこかへ一つぶつ建てて、あるいは国でやっておられます。食品薬品安全センター等に依頼するとか、こぞってひとつそういう面を利用される、という考え方も方

です。その次にケネディ聴問会の関係で

それから、その医薬品の特徴等を想起せしめるような広告はいかんとか、プロパーをFDAのコントロールの下に置く。これは登録制等をやるうということです。

それからディテルマンの訓練計

画、これはわれわれも参考にしなければいけないのじゃないかと思いま

す。日本の場合は、プロパーと申しますのは、実際は売込みのプロパーが多い。ディテルマンみたいな方がこれから必要じゃないかと思います

し、日本のプロパーは効能効果、あるいは副作用の点、その医薬品の特殊性を勉強せず、ただ使ってもらいたいということだけでプロモーション、売込みの推進をやっているところが多いようです。

サルブルの供与とか、金品の供与、あるいは添付、その添付も一〇〇%

添付というのがあったのですね、あの添付禁止のときには、ひどい添付があって、ああいう通達が出て、添付やつたら薬価基準から落しますよ、と言つたときに、ガクッと売れ行きが下がった。

あれは売れ行きが下がったのじゃなくて売れ行きが上がったのですね。お医者さんが買いためたというような話があつたですね。

いろいろとわが国の薬業界の流通関係ということも、くわしく調べたうと思いますが、なにぶん時間がなろうといううことです。そこで、なんとかひとつ医療用みてじゅうぶん調べなくて残念ですが、いずれ近代的な流通形態というものが、布かれていくようと思うわけです。

## 将来の問題

その次に、将来の問題点として、



が、まとまつたものがわれわれのはうへ入ってこない。そこで、なんとかひとつ医療用メー カーとの提携をする意味においても、そういう副作用収集システムというものを確立してほしい。

とくに問題の起つている大衆薬は、長期運用されているものが、非常に事故発生率が多い。この長期運用の

薬を、もういっべん反省してほしい。やはり薬というものは、ある程度飲んで効かなかつたら休薬し、別の薬を使うような考え方が大切ですね。大衆薬の宣伝を見てますと、いかにもこれを飲んでおつたら何でも効くぞというようなものが多いようです。とくに便秘の薬の広告を見ていますと、ほんとうに長期運用している人が多いようです。その点、長

期運用の薬については、その広告・宣伝等について再検討していただきたいと思うわけです。

そして副作用の情報を必ずとつてお互いにその情報を評価し合って、の確保対策を皆様方でひとつ考えての確立をしてほしい。それと同時に、医療用メーカーとの情報交換、情報の提供し合いをしてほしい。

と申しますのは、新薬開発メーカーについては、副作用情報の三年間の義務を課しておりますが、大衆薬のほうは副作用の情報収集—各個でおやりになつておるかわかりません

それからもう一つ、資源問題をどう考えにくかという問題があります。

大衆薬のなかには、天然資源を活用した生薬関係のものもたくさん作られているようです。貴重生薬—非常に手に入りにくく、生薬のことを貴重生薬という表現で私は言っているわけですね。

そこで、貴重生薬という表現で私は言っているわけですね。これは皆様方が実際にスクラムを組んでやってもらいたい。

よく私のところへ、ジャコウとゴオウが手に入りにくくなつたので、それを抜いて申請したいというよう

なことを言ってくる。六神丸のメーカーの人がジャコウ、ゴオウを抜いてくる。「それじゃ四神丸と名前を変えるのか」と、私は冗談言つたわけですけれども、非常に簡単にそうおつしやつてくる。

そういうことから、私は貴重生薬の確保対策を皆様方でひとつ考えてもらいたいということ、そういう貴重生薬を使う場合には、ほんとうに国民が必要である大衆薬、望んでおる大衆薬に使うべきであつて、たとえて申しますと、ただ単なるドリンク剤等に入れる必要があるかどうかといふことです。

こういう点は反省してもらいたい



# 参院選を終つて

森下仁丹社長

森 下 泰

五七五一七票、第五十一一位三年議員。

全国区における私の結果です。

大学の法学部へ入ったのが昭和二十年。以来政治を志して二十八年間皆さま方のご支援で、その夢を実現させていただきましたことを、心から御礼申し上げます。

戦前のマスコミの予想は、誠に景気がよく、また、私が訪問された「百万人と語る」キャンペーンの会場でも、皆さま方の熱気がムンムン感じられ、私自身も当初のマスコミ予想のような結果を秘かに期待し、且つ獲得できるものと思っていたのが、結果は前述のようになってしまったわけです。今にして顧りみれば、これが大きなミスになつたのではないか——と思われるのです。



私はマスコミの予想というのは無視はできないと考えています。豊富な資料、情報をもとに専門家が数多く集めて分析し、そして世間に発表するわけですから、それなりに権威につながるケースはよくあることであります。

私はマスコミの予想というのは無視はできないと考えています。豊富な資料、情報をもとに専門家が数多く集めて分析し、そして世間に発表するわけですから、それなりに権威につながるケースはよくあることであります。

「勝負はゲタをはくまでわからない」という言葉はあらゆる場合に使われますが、選挙というある種の戦争にも、やはりこの言葉は生きています。マスコミ予想が悪いよりも、良い方がいいのには間違いはありませんが、ただ余りにも良すぎて、心のスキン間に安心感が生まれ、それが慢心になります。

それが皆さまのご期待を大きく裏切るような結果になつたのは私の不徳といったところはもちろん、事務の人間であるのはいさまであります。それが皆さまのご期待を大きく裏切るような結果になつたのは私の不徳といったところはもちろん、事務所の有権者の方々です。マスコミではありません。その一般有権者に森下泰を理解してもらうのが選挙運動であります。そして運動の中心になるのは候補者の私自身だし、森下事務所の人間であるのはいさまであります。

こうした事務所側のミスがありながらも、当選させていただいたのはやはり私の大きなバック・ボーンであります。オール薬業界の皆さま方の熱意があつたお陰だと確信致しております。伊勢でのプレイ・オフ選挙は私に大きな教訓を与えてくれました。一睡もせずに開票速報に耳を傾けて、五十三位の当選が決まったものの「まだ伊勢で投票ができなかつた地区がある」

「史上二度目」という選挙の延長戦が始まること。

速報を聞きながら、自己反省をすればするほど、皆さま方の期待に応えられなかつたことがくやしく、胸の中は自分でいうのも何ですがムカムカしていた所へ伊勢の戦いです。徹夜で私の当選を心待ちにしておられた方々からの声援を受けながら脱兎のごとく伊勢へ駆け込みました。

そしてその憤懣を全身全霊をもつ

所員の努力がいまひとつ足らなかつたのだと反省している次第です。

マスコミの予想通りの数字を出せなかつたという結果は安心感から慢心へ、そして努力を怠つたという他は何者でもありません。

て有権の方々にぶつつけました。

何票取れるといった票読みの余裕は

ありませんでした。ただ死に物狂い

でやる、それだけです。

この時も、バック・ボーンになって

いただけのは薬業界の方々、薬

局、薬店、薬種商、問屋の方々と、

まさにオール薬業の総力を挙げての

力強いパワーでした。

結果は五十一位と順位が上がった  
わけですが、私は順位よりも、もつ  
と大切なものを教えられたのです。

全身全靈をもつて自分の主張すべ  
きものを選舉民に訴える。

この素朴なことを伊勢の戦いで身  
をもつて教わったわけです。

やはり今まで、自分ではそうして  
いるつもりでも、伊勢の戦いで始め  
てそれが不足していたことに気がつ  
いたわけです。

人生五十年にしてまたひとつ教え  
られたような気持ちです。

いまは、御支援いただいた皆さま  
方への御恩返しは、これからのお身  
の精進になると胆に銘じて、全身  
全靈をもつて議員活動を続ける覚悟  
です。

## 天神下今昔

大島赤甫

そう何年前になりますか、馴染み

深い桜湯がなくなったのは誠に惜し  
いことでした。

戦後の枯野原となつた天神下から  
上野広小路、上野町、御徒町へかけ  
てのバック住居をして、復興に立  
ち向つていた人々は、皆この桜湯の

恩沢に浴しました。

桜湯の主人は、今の厚生委員のよ  
うなこともし、町会の顔役であり、  
親切な、高ぶらない、よく町会員の  
ためをはかった、ほんとうに好い人  
でした。

昔、私のところへ、地方から訪ね  
てくるお客様があると、まず旅の  
垢を落しなさいと錢湯へ案内したも  
のでしたが、その時、板の間も広く  
庭へ向つてはたけばよい。湯から上  
あたりの小山から滝の落ちているこ  
の楽しい桜湯と、も一つ、切通しの  
天神様大鳥居を入つたところにあつ  
た錢湯、ここも小奇麗に出来ていた

ので、よくこの二軒へ連れていった  
ものでした。

内風呂をもたぬ、吾々下町の庶民

ることも、下の方を洗わずに入るの

は錢湯が好きである。私の句に

ひとりきりの昼の錢湯雪催ひ

などがあります。

今は、この近所の人々は、玉の湯

鶴の湯、つばめ湯あたりにご厄介に

なっています。

私は錢湯が好きで、ゆくたびにこ  
んな良い安楽湯はないと思う。

従つて浴場礼儀を守りたいと思つ  
ている。

浴場の壁に、入浴心得の額が掲げ

てあるが、よく読んで、守つてもら  
いたいものである。

浴槽の中で放尿したり、流し場で

洗濯したりするのは以ての外だが、

板の間で衣類を脱ぐとき、着るとき

よく人の前で、サル又や下着をパッ  
パッとはたくのは全く以て失礼だ。

大根畠の小格子女郎屋はどの辺に

あたるのでしょうか。上野の坊さん

が遊びにきたという男色野郎（かけ

ま）茶屋のあつたのもどの辺になる

のでしょうか。門前町の天神花柳界

と考え合わせて、とに角、湯島は古

くから庶民にかかわりの深いところ

だと思います。

（大島薬局主）

いけない。

湯舟に入る前、身体を流さずに入

ることも、下の方を洗わずに入るの

も失礼である。放歌高声も、桶の占

領も。……

とに角、他人の迷惑になるよう

ことは慎んでもらい、使つた桶は元

の位置へ、開けたものは閉めて、樂

しく入浴したいものです。

矢田挿雲の「江戸から東京へ」に

魚十の灯や木の間より春の月

という句が載っています。

男坂下は「鈴木主水血戰の地」と

いうことも書かれています。鈴木主

水は、のぞきカラクリでは、四谷新

宿という筈なのに。

この辺一体、三万石大名板倉摂津

守の屋敷跡で、今、ユシマハイタウ

ンの建つている所は、ご存じ明治の

豪商岩崎邸ですが、もとは五代將軍

綱吉公の時、柳沢吉保の屋敷があつ

た所だそうです。

大根畠の小格子女郎屋はどの辺に

あたるのでしょうか。上野の坊さん

が遊びにきたという男色野郎（かけ

ま）茶屋のあつたのもどの辺になる

のでしょうか。門前町の天神花柳界

と考え合わせて、とに角、湯島は古

くから庶民にかかわりの深いところ

だと思います。

〈シリーズ〉

## 家庭薬の流通における諸問題 (その三)

—— 薬局店主は語る ——

昭和49年6月26日収録

司会 本日は先生方お忙しいところお集りいただきましてありがとうございます。

東京家庭薬組合の広報誌でござります「かていやく」を編集いたしておりますが、前々号よりメーカー、そして卸の営業関係の皆様にお集りいただきまして「家庭薬の流通における諸問題」というテーマでいろいろお話を伺つておるわけです。が、今回はその第三回ということでお小売をなさっておられます先生方にお集り願つておるわけです。家庭薬についてどうか卒直なご意見をお願いいたします。

### 値上げと消費者動向

司会 早速ですが、石油ショック以来、一般の消費者の動向が変つてきましたとことを聞いておりますが、そういうことも含めて最近の薬局店頭においての消費者の動きについてA先生いかがでしょうか。

A 石油ショック以来、値上げになつたといつても抵抗感があまりないようですね。売れゆきは悪くとも値段の点での苦情というのは少いようになります。

B いまA先生のお話になつたとおり価格の面について消費者はあきらめムードといいますか、一般物価があがつてゐるんだからやむを得ないというとらえかたをしております。

司会 ある意味では消費者のきびしい目があるということですね。D 私の店は住宅地の中なんですが、先程A先生のいわれたように消費者はわりあい価格に対し鈍感になつてゐているということは確かにありますね。しかし、ビタミン剤のような保健、予防を目的としたいきますぐに必要を感じない薬は買ひ控えの傾向がありますね。その点家庭薬の売上はさほど落ちていないようと思われます。

E 私のところでは、最近胃腸薬と栄養剤とか、あるいはかぜ薬と栄養剤といった関連商品の併売ができるようになりましたね。お客様が渋くくなりましたが、お客様の多いのがふえてきておるわけですが、その辺いかがでしょうか。

D 消費者の多くは成分的には全然わからぬんですけど、家庭薬の様に草根本皮名が多く羅列してあると、これは漢方薬みたいだから新薬のように副作用は無くて安心だというようにみるようです。それと、お年寄のおられる家庭の二代目、三代目

司会 ところで先生方の店頭での家庭薬の位置付けと申しますか、消費者の動きからみていかがでございましょうか。

B 最近、特に顯著にあらわれてきているのは、家庭薬というものは見直されてきておるということです。これはご承知の通り、薬公害と非常によく売れるという傾向がありますね。

C 私のところでは一般品に比べて再販品が値上げしていない関係上、C 私のところでは一般品に比べて再販品が値上げしていない関係上、非常によく売れるという傾向がありますね。

D 私の店は住宅地の中なんですが、先程A先生のいわれたように消費者はわりあい価格に対し鈍感になつてゐているということは確かにありますね。しかし、ビタミン剤のような保健、予防を目的としたいきますぐに必要を感じない薬は買ひ控えの傾向がありますね。その点家庭薬の売上はさほど落ちていないようと思われます。

E 私のところでは、最近胃腸薬と栄養剤とか、あるいはかぜ薬と栄養剤といつた関連商品の併売ができるようになりましたね。お客様が渋くになりましたね。お客様が渋くなつたという感じが目に見えてくるような感じがしますよ。

といった人が家庭薬をよく使いますね。この様に親から子へ、子から孫へ

つ徐々に変えていくということですし  
ようか。

というふうに受け継がれてきたのが家庭薬だと思います。ちょうど米とか水のように、なくちゃならんような味のあるものになっているんじやないかと私は思うんです。しかし、米からパン食にだんだんと若い人が切りかわってしまうよう、次第にその味が忘れられていくんじゃない

かという感じもするんですがね。

A いや、良いものはそのまま変えないで、いいんですよ。けれども、結局若い人が多くなっているんだから、若向きのデザインといふことも考えておくほうが良いんじゃないかということです。

#### 家庭薬の防衛

B 先程のお話の形態についてですが、昔からの包装が良いか近代的な新しい包装が良いかということですが、D先生がおっしゃったように家庭薬は副作用がなくて安心だとうイメージが大きな意味があるわけとして、私はやはり昔からの包装を守っていったほうが良いように感じますね。

A それはその包装のイメージが良ければ変えないほうが多いんだけど、全部を一律に変えないのが良いという意味じゃないと思うんです。これから年寄りがだんだん減っていくし、そういう場合、家庭薬を若い人も飲んでもらうために、それだけのデザインが必要なんじやないです。

司会 大幅に変えないで、少しず

一 司会 まず、家庭薬メーカーは単品メーカーが多いために、大手新薬メーカーの様に大資本を背景とした企業の

P.Rができるメーカーに差をつけられてしまっている点ですね。それから小売店への訪問回数も少ない。ま

た直販メーカーは、新薬メーカーと同じ形であるが、他社の良さそうなもの類似品をすぐ造ってマスコミをかけ、量産することによって単価をさげて自社も小売店もうんとかる

ようにして伸びてきたわけなんです。まあこういうことが家庭薬メーカーにはできかねたということではあります。そこで私共は、薬の専門家である先生方と協力して、大衆薬の防衛と問題についていかがでしょうか。

E この防衛と称することがらはまだたいへん大きな問題があるんじやないです。なぜ家庭薬がいわゆる新薬メーカーや直販メーカーのものに押されてしまって下火になってしまったかということ、それを考えて是正しなければならないと思いますね。

A 我々も有名家庭薬をすすめて売ったほうが良いんですよ。しかし、そういう有名商品はスーパーなどで、我々が正規問屋から仕入れる価格よりも安く売っているような状況ではどうしても直販メーカー品のように特売をとれば四掛だ五掛だといふ商品の方を指名以外は推奨してしまうことになるんですね。

司会 ということは価格が通り、流通経路がスッキリしていれば、まだ推売の余地はあるということです。司会 どうです。

B 利益の面を追求した場合、これまで後退したと思うんですね。いまの一般家庭薬としては、そういう面で後退したと思うんですね。

ということは、私共が薬局の経営と薬局経営の中で私共が一番頭から離れないのは税務対策ですね。これは大体粗利を二十八%みでおります。そうしますとどうしても売買差益が三十%以上のものをあつかないと経営が成立しないと考えた場合直販メーカーの再販品をということになります。ところが有名家庭薬の市場価値のある商品四十二品目、九十八容量を私共が仕入れますと、六十万から七十万の資金が必要となります。ですが、この商品は年間大体十回転します。他方直販メーカーの再販品の場合は二百万円在庫しますと年間全商品で四回転以上はしないんですね。これから考えても有名家庭薬というの

いうのは推売の余地があるということですね。それには石油バニック以

機会に価格を通す努力をすべきじゃないですか。定価で売れるようになれば、必然的に家庭薬に推売の力が流れしていくようになると私は思いますが。

司会 そうでござりますか。

現在の家庭薬は先生方の感覚からして、消費者にとって高いでしょうか。安いでしょうか。いかがでござりますか。現在ほとんど値上げさしていただきておりますけども……。

B 安いですね。

A 安いという感覚でござりますか。

B 現時点じゃなくて、一般の商品に比べたら薬ほど安いものはないですよ。それからもうひとつ、値上げをするについて、包装を変えずにしますね。この点ももう少し何んとか考えてもらいたいと思います。まるで同一包装で定価の異なるものが市場に混在するのは感心しませんね。ラメークーはもうちょっと知恵を働かしてもらう必要があるんじゃないかなと私は思いますね。

D そうすると包装をいくらか変えるんですか。

B その時にもう少し知恵を働かしてもらいたいというのは、例えば

ライオン歯磨の様に印刷した定価のシールをもつてくるといったことを考へてもらいたいということであつて包装を変えろといつてるわけではないんですよ。うちの商品はマスクミニをかけているからジャンジャン売れないんですよ。店で勝手にやれというような態度がありありと見えるメーカーもありませるはずだし、値段については小売店で勝手にやれといつては小売店に申し上げたいのは、これから先まだ物価は上昇するでしょうから、そういう面も考えて、値上の時は問屋さんを通じてでも、いつから値上げするから手持商品にはシールを送るから貼ってくれというような親切心があつてもいいんじゃないかと思ひますね。

E ライオン歯磨の話がでましたが、あの時にシールを貼つて値上げするのは違反だということを聞いたことがあるんですが。B 先生のおっしゃったように、早く何等かの方法を講じて、市場から二重価格を早くなくすように努力していただきたいです。

B これは家庭薬の某大手メーカーのところはそんなに売れないと聞きましたが、たからいけないんです。A 私のところは、いつもんだから、値段の入っているものは消費者サービスとして前の値段で売るようにしています。在庫品を先取りして儲けようという気はないんです。だから問屋さんもメーカーさんも、値上の場合、シールを貼つ

たような品物は値上後は持つてきてもらいたくないです。これはあきらかに問屋がメーカーの段階での作業があると思うんです。司会 家庭薬メーカーはもつと末尾価格の管理に真剣に取り組めといふことでござりますか。一番、B そういうことですね。一番、

D 逆に言えば、旧価格品と新価格品が一緒にあると、旧価格品を一

つ買うところを三つ買うといって買うところを三つ買うといつてされます。ですから、そのままにしておくと実際には前の定価の商品は非常によく売れます。ですから値上がりするんでしたら、B 先生のおっしゃったように、早く何等かの方法を説いて、市場から二重価格を早くなくすように努力していただきたいです。

B これは家庭薬の某大手メーカーの場合は、すけれど、いつの間にか同じ包装で値段をあげていたということがありますね。だから私共は旧

利益があつたとしてもいくらになるのですか。それから、同一商品で包装が多すぎますね。せいぜい三種類位で良いんじゃないんですか。いずれにしても、我々が時間をかけ薬学知識を駆使したというサービスに対して何かが我々に返つてくるようにしてもらいたいですね。

E 司会 そういう点をもうちょっと現実をよく見ろということですね。

A それでも値段を上げれば良いということで、直販メーカーなんかどんどん上がるんですね。それか

ら抱き合せ販売をやれっていうんですよ。そうするとますます医者へ行つたほうが安くなっちゃうんだなア。ほとんどの薬屋さんがこういうふうに直販メーカー品を推奨するということが、かえってお客様を医者の方へ向けてしまっているような感じもするんですがね。

司会 いまのことに関連して、いわゆる薬局さんで担当される分野といふのは、軽医療ということがいえるわけですが、そういう意味あいか

ら、家庭薬というのは普通の薬が包装として何錠入というような形で分類されているのと違つて、三日分であるとか一週間分であるとかいう包装になつているというのが、案外いいんだ、ということを言ってください方がいるんですが、こういう感覚についてはいかがでございましょうか。

B それはどっちがいいかということは一概に言えないと思うけど、家庭薬というイメージからいえば、やはり何日分というほうがいいんでないかと、私はそう思いますね。

### 定価で売れない家庭薬

編集部 先程B先生がおっしゃいました粗利と回転ということです

中で、生産性を高めていこうじやないかという言葉が、最近若い人達か

が、確かに粗利が大きくて回転がよければそれにこしたことはないんですけど、その粗利に一番関係してくるのは市場価格だと思うんですね。この売価ということになりますと、よく「売薬は定価では売れないものだ」という様なことをいわれる先生が多いんですね。そうなりますと、先程のお話じゃないんですけど、粗利二割以上といわれても、B値が仮に七掛であれば定価で売つてはじめて二割の利幅があるわけで、一割引かれたらもう二割しかないとことになるわけです。このへんについてはいかがでしょうか。

C この問題については量販店と一般薬局の仕入価格に非常に大きな格差があるということが根本的な原因ではないかと思うんですがね。

B 確かにご質問の価格の面、それから売買差益については、いまC先生がおっしゃつたことが、大きな要因だと思います。これは資本主義社会の宿命で、やむを得ないとも思つんですけど、ある程度の努力によつて是正していくと私は思うんです。

では。

これはご承知の通り、大体六十年代の後半だと思いますが三マスセールという言葉がはやつたんですね。

これはその時代の要請でもあつたんです。それでその時は、何によって

それを支えていくかということだつたわけですが、あの頃、SSDS

(セルフサービスデスクトップ)政策などという言葉がはやりま

ら聞かれるようになりました。その

方法が一つと、質的な売買差益とい

う面を考えていく方法の二通りがあ

ると思うんです。

いまC先生がおっしゃった通り、

量販店というのはその前者の考え方

でして、大量仕入、大量販売という

ことで、たいへん安く物を仕入れて

安く売る、これが価格の乱れにつな

がつたという過去の歴史があるわけ

でしたね。これが今日の量販店と一般

小売店の二極分化のひとつ原点だ

ったと思います。こういった歴史を

経てきて、売薬というものは、「質

問の通り定価では売れないんだと我

が小売業者が思い込んでしまったと

いうことです。これは小売店が悪

いのか、それとも卸、あるいはメー

カーが悪いのかということですが、

三者同罪だと私は思うんです。

ですから小売、卸、メーカーがお

互いを責めあうんじなくて、三者

がこれからどうすればお互いにより

よい利益を生みだせるかということ

について真剣に取組んでいかなき

やならんのではないかと思ひます。

それから、かぜ薬のアンブル事件

以来、その当時と比較して今日、我

我小売店であつかえる医薬品とい

ものは極端にいえば半分以下になつ

てしまつているという現状がありま

すね。近く医薬品再評価の第二次の

公表があると思いますが、この傾向

は今後も続くと思うんです。

こういったことから考えまして

も、私共の薬局経営というものはそ

の主軸をどこにおくかという点を考

えることが今日の一一番大切な問題で

はないかと思います。

きょうのこの座談会は家庭薬がテ

「マですか、いろんな話はぬきにして、先程の今後の家庭薬はどうあるべきかという問題ですが、先程も話にでました「家庭薬は定価では売れない」という観念をどうすればなくせるかということの他にいろいろな問題がでてきます。まず大きな問題として、メーカーの協業化という問題がでてくると思うんです。先程C先生やE先生のおっしゃった通り、いま一個百円や二百円のものを、薬剤師というライセンスをして説明しながら消費者に売つても、今日の物価の中ではたして経営の中に魅力を感じるかということでですね。(しかし、一方において薬局というものが今後、その地域社会のホームファーマシー的な役割を果たそうとするならば、これもある程度やむを得ないとは思うが)、だからそういう意味におきましても、今後の家庭薬としては、我々の経営の中にとりこめるように、一朝一夕には是正できないでしょうが、この辺でメーカーさんも考えていただかなきやならん時代がきてると思うんです。

C この問題について私の言いたいのは、具体的にどうすればいいわゆる「我々の自覚」というものが生まれました。この問題がでてきます。まず大きな問題として、メーカーの協業化という問題がでてくると思うんです。先程C先生やE先生のおっしゃった通り、いま一個百円や二百円のものを、薬剤師というライセンスをして説明しながら消費者に売つても、今日の物価の中ではたして経営の中に魅力を感じるかということでですね。(しかし、一方において薬局というものが今後、その地域社会のホームファーマシー的な役割を果たそうとするならば、これもある程度やむを得ないとは思うが)、だからそういう意味におきましても、今後の家庭薬としては、我々の経営の中にとりこめるように、一朝一夕には是正できないでしょうが、この辺でメーカーさんも考えていただかなきやならん時代がきてると思うんです。

D 先程、再販品の話がでました。C先生の話によると、家庭薬は再販は守つてたいと考えておるわけですが、ただ再販品は価格改訂する場合に非常に難かしい問題があるので、やむなく再販をおろして値上げしたというのが実状ではないかと思います。ですから基本的には銘柄商品の信頼を保つために再販制度というものが認められているんですから、伝統家庭薬であればあるほど、再販はむしろ守りたいという考え方です。

D 先程、再販品の話がでました。C先生の話によると、家庭薬は再販は守つてたいと考えておるわけですが、ただ再販品は価格改訂する場合に非常に難かしい問題があるので、やむなく再販をおろして値上げしたというのが実状ではないかと思います。ですから基本的には銘柄商品の信頼を保つために再販制度というものが認められているんですから、伝統家庭薬であればあるほど、再販はむしろ守りたいという考え方です。

(A) 家庭薬は再販は守つてたいと考えておるわけですが、ただ再販品は価格改訂する場合に非常に難かしい問題があるので、やむなく再販をおろして値上げしたというのが実状ではないかと思います。ですから基本的には銘柄商品の信頼を保つために再販制度というものが認められているんですから、伝統家庭薬であればあるほど、再販はむしろ守りたいという考え方です。

(B) たとえば現在再販になつている商品でも、単品メーカーだから力が無いという言訳をよくされます。が一現実に再販が守られていないというのが非常に多いですね。そこで我々の組合でメーカーに抗議してもなかなか手を打ってくれない、そこでその地区では値くずれした価格が固定してしまうといったケースが多

(C) それには、新聞やテレビなどで以前の状態に返ることはおそらくないだろうといつてますね。石油パニックによる不況といふのは、一時的な現象であつて私はもう一年もしたら以前の様に過剰生産の状態に戻つてくるようになりますがね。

(D) それは、新聞やテレビなどで電力であるとか、いわゆるエネルギーについては相当に制限せざるを得ないですね。今まで設備投資をし、増産すれば規模のメリットというものができたわけですね。ところがこれからは、例えば電力を余計に使えばもっと高い金を払わなければならんということになると、その企業なりに一番メリットのある生産量はどの程度かということを逆算しなければならんという事態にきてるわけですね。

(A) 今まで毎年一〇%以上生産量が増えていたわけですが、これらは最高で五名位にとどめなきやいけないということになつてているから……。

司会 これはA先生のおっしゃる

通りでして、経済の成長率を大体、五%から多くても七%位にダウンさせないと日本経済がたち行かないとして三〇%位の昇給をせざるを得なくしてしまっておるわけです。

これで残業をやりますと、コストがものすごく高くなるんです。ですから、いきおい今までには残業させていたのが、コスト的には耐えられな

いということで、なるべく残業はやるなどいう形にもつておるわけです。つまり、エネルギーの問題、それから人件費の問題、こういうことからいまして、今までのよう

うに増産によつて利益を上げるといふわけにはいかなくなつてきているんですね。そこでどうするかといえば、結局つづっている物の質を上げて、ほかのものよりも今度は質で勝負するんだぞということになるわけです。

つまり、価格は少し上げさせていただくが中味はさらに良くなりまして、ということで勝負をかけざるを得ないわけで、これに医薬品の場合も、さらにGMPという問題が飛びついておりまして、設備の方

も、従来よりはるかにシビアなチ

ックをしながら製造するということ

で、問題点も多いわけです。また一方では消費者が買える価格で提供し

なきやならんというひとつ限界がありますから、その範囲内でどうすれば良いかということになると、どうしても「良い物を正しい価格で、適正量売つていただく」という方向へもつていかざるを得ないと、いうことになるわけでござります。

#### 相談薬局と家庭薬

司会 ただいまメーカー側では質で勝負するという時代に入つてきましたということを申し上げたんですけど、先生方のほうでも、やはりこれからは量で売るより質で勝負するということは利益を確保するといふ面と、客の無形の信用を裏付けとする面があるわけですが、一ことになりますね。また軽医療、あるいは地域社会の健康コンサルタント的な立場というのが薬局さんの近い将来のご方向だと我々は考えておるのであります。そのため、そこには考へてほしですね。

D いまの小売店で、おそらく起きできるような処置をメーカーさんにお話をなんでしょうか、とお話しなんでしょうけど、推奨する気持のある人はいないんじゃないですかね。

B D先生のいわれる通り推奨する人にはいないんじゃないけど、だからお互いに質でいくという感覚がでてくると、価格とは別な面が、經濟効率となつてあらわれてくると、いう考え方があるわけです。

そうした場合に、家庭薬がそういう働きをするかといつた点について少し得るかといった点について少しあろうかまた、どうすれば武器になりますか、どういった点について少しありますから、その範囲内でどうすれば良いかということになると、どうしても「良い物を正しい価格で、適正量売つていただく」という方向へもつていかざるを得ないと、いうことになるわけでござります。

E それはねえ、さつきから先生方が言われていることなんですが、要するに、我々がいま司会者のいわれた健康コンサルタントとしての働きを、お客さんに与えるとすればやはりかなりの時間が必要なわけなんで、その時間に値するだけのもんでも、その時間に値するだけのものをもらいたいわけです。それに、先生方のほうでも、やはりこれからは量で売るより質で勝負するといふことは、先程からでている価格の問題になつてくるわけです。まあそういうふうなことをふまえてやれば、まだ医師に比べて薬剤師は時間的な余裕はあるんですからやつていけると思ふます。そのやつていける立場を喚起できるような処置をメーカーさん

が、あるんですからやつていけると思います。そのやつていける立場を喚起できるような処置をメーカーさんによつてほしいですね。

D いまの小売店で、おそらく起きから家庭薬をいかに伸すかというお話をなんでしょうけど、推奨する人にはいないんじゃないけど、だからお互いに質でいくという感覚がでてくると、価格とは別な面が、經濟効率となつてあらわれてくると、いう考え方があるわけです。

E それはねえ、さつきから先生方が言われていることなんですが、要するに、我々がいま司会者のいわれた健康コンサルタントとしての働きを、お客さんに与えるとすればやはりかなりの時間が必要なわけなんで、その時間に値するだけのものをもらいたいわけです。それに、先生方のほうでも、やはりこれからは量で売るより質で勝負するといふことは、先程からでている価格の問題になつてくるわけです。まあそういうふうなことをふまえてやれば、まだ医師に比べて薬剤師は時間的な余裕はあるんですからやつていけると思うんです。そこで必然的にパート・タイマーを頼むわけです。うちでもパートタイマーを二人頼んでいるんです

が、いま時間給三百円なんですね。

一時間三百円ということは十分で五十円ということですね。この十

分間にお客様が来た時にきちんと説明して百円や二百円の薬を売つていただけませんね。

メーカーも、卸も、我々小売も、いかにして生産性をあげていくかと

いうことについて、それぞれ問題が

あらうかと思ひますが、現在の限られた条件下で、お互に考えていかなきゃならんことは、やはり取引条件、販売状況などといった、身近なところから改善してゆくことではないかということを先程、申し上げたわけなんです。

家庭薬メーカーさんは、よく単品メーカー、単品メーカーとおっしゃいますけれども、今日、単品メーカーほど強いメーカーは私はないと思うんです。それと同時に今日やはり経費という点から三チャンネルと言われている小さな小売業者の方が量販店より強いという、そういう面で通じることだと思うんです。

今日、我々薬局の経営というものは、今後どうあるべきか、その中で家庭薬というものをどういう方向で伸していこうか、と考えた場合には、申し上げた通り、やはり三者が一体となって考えなきゃならん時期に来ていると思います。

そこでまず第一に私はメーカーさんにお願いしたいことは、今後一切特売は出してもらいたくないということです。それからもう一つは、今日、人件費の次に物流経費が多くかかるつていると思うんですが、そこが私達小売店が痛切に感じるのは、A

の薬局には、週二回も三回もセールスがあり、Bの薬局には一週間に二回間に一回しかセールスが回らない

ううですが、そうしますと、必然的にここにやはり優劣がでてくるわけなんですね。そういうところを解消する意味におきましても、協業化という問題もメーカーサイドで考えていただけたら、ともに生きられるんじゃないかと思うんですが。

家庭薬というのは、その回転率にしろ、消費者志向にしろ問題は無いですから、ただ一つの問題点であるいかにして価格を安定させるかという点について、くどいようですが

C 社会保障制度が進めば進むほど、こういう家庭薬とか、一般薬は遠ざかっていく傾向にあることだけは確かですね。

E 私が強調しておきたいことは、メーカーさんはもとと卸を大切にし、でも二回でも話し合う場をつくってほしいですね。

C いまB先生がいわれたように今後も今までのよう市場を放任状態にしておいたら、家庭薬というのは、ますます衰退しますよ。だから何かの方法で、末端と卸、メーカーが話し合をする機会をつくって、お互いに話し合いの内にだんだん解決していくんだという形態をとらな

#### (編集部追録)

い限りは、いずれ自分で自分の首をしめる時期がかならずりますよ。私はこの点を特に強調したいですね。

D 家庭薬の愛用者層という的是ういうような現象がもうすでに起っているんです。これはやはり、資本主義社会の中では、やむを得ないと思

時間の中に、やはり優劣がでてくるわけなんですね。そういうところを解消する意味におきましても、協業化という問題もメーカーサイドで考えていただけたら、ともに生きられるんじゃないかと思うんです。と申しますのは、自由時間の多い老人や経済的にこまつている人、逆に経済的に本当に余裕のある人は医者に行きますよね。ですから、そういう意味で、本当の愛用者層に対するPR方法を何か、メーカーさんでお考えになるとよいと思

いますね。

E 提議された問題点というのは共通しているように思われます。製・配・販三者が共存共栄していくためには、より一層の相互理解が必要であり、そのための話し合いの場が、今日は必ず必要な時はないといえるかと思います。

F 本シリーズを終了するにあたり、ご多忙中にも拘わらずご参画頂きました皆様方に、紙上ではございますが心より厚くお礼申しあげます。

今後共、業界発展のためご協力賜りたく重ねてお願ひ申しあげる次第です。

司会 それでは時間もまいりますので、本日はお忙しいところ、貴重なお話をどうもありがとうございました。

## 元老に聞く

(第七回)

ニチバン  
株式会社  
歌橋憲一相談役

きく人 松田金之助氏

鮎解禁の日、例年より五度も高い、二十九度という、まるで真夏のようすに暑い日でございました。

清らに老いたご夫婦だけの閑雅なお住居には、涼風が吹き抜け、錦鯉が彩り鮮やかに群れ泳ぐ静かなたたずまいございます。歌橋さんは、前日の五月三十日、東横劇場の名韻会で、お得意の小唄を披露されています。

友田 へかていやく／＼という家庭薬組合の広報誌に「元老に聞く／＼という記事を連載しておりまして、今回はその七回目ということで、松田

さんにお話相手になつて頂いて、ご苦心談などを伺いたいと存じまして参上いたしました。

松田 まず、歌橋さんは、お生まれはどうちらでござりますか。

歌橋 私は江戸っ子ですよ。「芝で生まれて日本橋で育ち」というわけで。(笑) 明治二十二年、芝区西久保巴町で生まれたんです。その後麹町元園町に移り、明治二十八年に番町小学校へ入学し、その年の十月に日本橋の常盤小学校へ転校したんです。

玉置 私の大先輩ですね。(笑) 歌橋 常盤小学校は、その頃は本革屋町にありましてね。今では三井三号館のある場所ですよ。常盤小学校が今の場所に移転した年に、私は築地明石町の、居留地の中にあった立教中学校へ入りました。あのへんは外人が多く、教会なんかもあります。

歌橋さんは、前日の五月三十日、東横劇場の名韻会で、お得意の小唄を披露されています。

「老いて益々燿鑠」という言葉をそのまま、ご夫婦とも健康そのもので、訪れた編集委員たちは明るく、胸のふくらむ思いにひたるのございました。

友田 へかていやく／＼という家庭薬組合の広報誌に「元老に聞く／＼という記事を連載しておりまして、今回はその七回目ということで、松田

したよ。

松田 私の家内も立教ですよ。明治二十二年、芝区西久保巴町で生まれたんです。その後麹町元園町に移り、明治二十八年に番町小学校へ入学し、その年の十月に日本橋の常盤小学校へ転校したんです。

歌橋 立教中学校には四年までいましたが、早く薬剤師になりたくて東京薬学校(現東京薬科大学)へ入りました。四年生の初めに、薬剤師試験にパスしたんですが、まだ十九歳だったので資格がとれないでの卒業するまで待ったんですよ。

玉置 子供の頃は、日本銀行の鉄の鎖に乘って遊んだもんです。三井物産、鉢山、銀行が△△の字型になつてしましてね。そのまん中に広場になつていて、子供の遊び場だったんですね。三越は当時は表側だけで、駿河町の半分と北鞘町から西河岸へかけての仲通りは、ずっと民家が並んでいました。

友田 で、薬学校を卒業するとすぐ、輔仁堂薬局へ入りました。その前、父(又三郎)が麹町四丁目の小西薬局

の薬局長をやつていてね。日清

戦争の終り頃、輔仁堂が売りに出たのを買つたんです。この輔仁堂というのは、もともと、宮内省侍医寮が出す処方を調剤する薬局でしたが、処方を出さなくなつたので、売りに出了わけなんです。それで、麹町元園町の三丁目谷から日本橋へ出てきましたが、初めてのうちは、処方箋が渡し舟がありましたね。私もプロバー時代には、あれに乗るのが楽しみでした。

歌橋 したが、移転しましたね。築地には

渡し舟がありましたね。築地には出たわけなんです。それで、麹町元園町の三丁目谷から日本橋へ出てきましたが、初めてのうちは、処方箋が渡し舟がありましたね。私もプロバー時代には、あれに乗るのが楽しみでした。

歌橋 立教中学校には四年までいましたが、早く薬剤師になりたくて東京薬学校(現東京薬科大学)へ入りました。四年生の初めに、薬剤師試験にパスしたんですが、まだ十九歳だったので資格がとれないでの卒業するまで待ったんですよ。

玉置 子供の頃は、日本銀行の鉄の鎖に乘って遊んだもんです。三井物産、鉢山、銀行が△△の字型になつてしましてね。そのまん中に広場になつていて、子供の遊び場だったんですね。三越は当時は表側だけで、駿河町の半分と北鞘町から西河岸へかけての仲通りは、ずっと民家が並んでいました。

歌橋 新橋の資生堂薬局、牛込の尾沢薬局、本郷の赤門薬局などと並んで、輔仁堂といえは、鉢々たる調剤専門薬局でした。そのうちに、処方が来なくなり、明治三十二年に、父がピック膏の製造を始めました。

創製の苦心というものは大変なものでしたね。ずいぶん失敗を重ねた





これに目をつけたんです。

ところが、セロハンが出来ても、テープに向くものができないんですよ。厚手のもの、長尺のを作つてやつと需要に応じられるようになり、今は日用品になりました。ニチバンの宝物になりましたよ。(笑)

松田 広告入りのもありますね。歌橋ええ、いろいろあります。

紙テープ、クローステープ、梱包用のもあって、ずいぶん需要の多いものですよ。

松田 安城はいい場所ですね。

歌橋 あそこはもともと低地で、住宅向きじゃないんです。親戚に土地の有力者がいましてね。山を整地する土を貰つて埋め立てたんです。

友田 セロテープの特許は。

歌橋 商標登録です。

友田 今や貼るものは何でも、ですね。ワッペンもですかね。ところで、ご趣味の方は。

歌橋 それはあなたのご親父さんのお影響が大ですよ。(笑)

友田 初めは謡曲なんです。観世の島沢啓次といって、先代観世宗家の直弟子の先生について謡をやり、次に仕舞に入り、とうとうお能までやりました。お能では十二、三番もやりましたかね。その合間に小唄を

やり。(笑)清元もやつたんです。

東薬の同窓で、清元若柴太夫という人がいましてね。三共にも暫くいて根岸で開業していましたが、その人に稽古してもらつたんです。

(ご夫人出席)夫人 友田さんのお父さんの小唄は芝居がかったものがお上手でしたね。(笑)

は芝居がかったものがお上手でしたね。(笑)

友田 林譲治氏が厚生大臣の当時は盛り上がりましたねえ。

歌橋 私のお師匠さんは初代駒ぶく。今は駒ふみさん。守随彦太郎さんもいっしょです。

夫人 私も初めはやっていましたんですが、お師匠さんが亡くなつて、やめてしましました。謡はやりましたけれど。

歌橋 小田原に親戚がいまして、謡が好きで好きで、気狂いみたいのがいまして、その影響なんですよ。

夫人 私がお嫁に来たとき(大正三年)は、均也さん(現社長)は十三歳でね。それがもう七十三歳なんですからねえ。(笑)

歌橋 京都で三味線ひいてくれたひとも、友田さんのお父さんのご紹介だったなあ。堀内さん(先々代伊太郎氏)もうまかたなあ。あの方は指導者でしたよね。

松田 私も、三十年もやつてますが、ちつとも上達しません。ところでも、初めは謡曲なんです。観世の島沢啓次といつて、先代観世宗家の直弟子の先生について謡をやり、次に仕舞に入り、とうとうお能までやりました。お能では十二、三番もやりましたかね。その合間に小唄を

歌橋 名韻会には、第一回の白木屋以来出演させてもらっています。

東薬の同窓で、清元若柴太夫という人がいましてね。三共にも暫くいて根岸で開業していましたが、その人に稽古してもらつたんです。

昭和四十九年七月十七日於薬業会館  
販売対策委員会講演会要旨

## 消費抑制の見透しについて

富士銀行監査役  
早稲田大学講師  
紅林茂夫

### 見通し難の状況

福田蔵相が突如辞任し大平蔵相に替つたが絶需要抑制政策は続行と言

明あり、年初来より五、六月に倒産問題深刻化で手直し、秋頃には政策転換を予言して来たが見通しは困難である。五月には日本熱学の倒産があ

り、翌日には福田蔵相の手により中小企業対策ワクの拡大、地方銀行、信用金庫等日銀の貸出ワクにも余裕

をもち金融面の優遇もあって深刻化は避けられたが金つまりは徐々に進み口には政策転換は必至と思え

る。

### 下半期景気は如何

(1)V字型回復、(2)緩徐な回復、(3)現状状態の継続、(4)不況策を続行する。従来は自律作用で一定方向への

パートナーが今回は政策如何により決まる。どのような政策をとることが望ましいかについて私は年初から(2)の継続的な回復を主張してきたがその理由を明らかにするためには、他の三つの見解即政策が妥当でない事を明瞭にすればよいわけである。そこで(3)(4)の消極説の妥当性如何を検討しよう。

### 一、二月のGNPは前期比（昨年十二月）成長率実質マイナス〇・五%——これは年率一八・五%のマイナス成長になることを意味する。

総需要抑制を続行すればマイナス〇%台はまぬかれず(1)中小企業倒産相つぐ：一、二月倒産は数多かったが対策も十分取られ四十六年のニクソンショック——金融緩和政策——四十年九月以降の引締政策転換もインフレ、買だめ、余裕金の土地、株債券再投資で手元資金、売上高アップの過剰流動性に石油危機での第二次インフレでの利潤が入り五、六月にかけて銀行よりの取り崩しに入ったが総需要の抑制撤廃で手元流動性は逼迫し苦しさは増して居る。親企業の下請支払悪化も限界に来て居り参院選で物価問題に破れた田中内閣も中小企業の倒産も辞せざば不可能と思える。

(2)物価引下げに総需要抑制を続けるべきか「物価安定イコール総需要抑制ではない、過ぎたるは及ばざるが如しでGNPマイナスの裏には工業製品の生産停滞——エネルギー削減での物不足、買占め売りおしみ——狂乱物価の愚のくり返しを手直しの時期である。

### 新物価体系への移行を

原油価格は一バーレル二ドルから一年で四・五倍台に入った。過去一、二ドル台で一〇年推移しこの間油水の様に使って年率一五パーセント台の高度成長をとげたが国際環境はきびしい。四十九年度計画で二億七千万キロリットル(四十八年比二〇〇億ドル増額(全輸入額の三分の一)：外貨準備に余裕を持ち輸出も順調ならば之も良いが現実は四十八年度は国際収支一四八億ドルの赤字、四十九年度も三〇億ドルのマイナス予想とある。物価の安定は需要とのバランス優先に考えよ。

### 今後の景気動向

電力料金大幅アップ灯油増産の為凍結解除と新物価体系に移行の動きが出て居る。卸・消費物価指数も三月以降横ばいに入り(表一参照)緩徐な需要抑制政策の転換が望まし

	WPI (卸価)	CPI (消費者価格)
…年間	85%up	
+7.17	+4.3	
+ 5.5	+3.4	
+ 3.9	+0.7	
+ 0.7	+2.7	
+ 0.7	+0.3	
+ 0.6	+0.8	

(表 I )

体系の定着五〇／五一年度二、三パーセント成長傾向と見る。第二次大戦後石油文明時代と言われ原油一ドルが八／一一ドルと高騰し原油依然率の高い日本は更に大きな影響を受ける。

### 資源

日本	エネルギー	源泉
エネルギー		
49年度	原 油	76%
46年度	米国は	
水 原	45年度 原油	45%
力 原	英 国	50%
子 原	西 独	56%
油 石		
炭 そ		
他 の		
6.7%	73.5%	17.5%
0.9%	1.7%	1.7%
73.5%		
17.5%		
1.7%		
100%		

### 資源

米国は濃縮ウラン、原油、オイルシール等多くのエネルギー源を持ち又全世界石炭の五〇パーセントを地下に持つ。日本経済は原油に左右される。米国、欧州の代替エネルギー開発も一〇年後と思われこの五、六年は原油に頼らざるを得ず世界の八十五回セントを握るアラブ対策は重要である。成長率は二、三パーセン
ト、原油二ドルから一一ドルの新物価体系時代、物価は安定的に上げるべきであり定期預金金利以下が望ま

しい。その為にも慎重な安定成長政策を国際收支との関連で持たせ為替はフロー方式として四～五年後には四～五ペーセント成長率を目指す。

資源零国日本は資源加工で生きる以外道なく資源国への進出、多国籍企業化も必要。姿勢を正してアーマル視を転換させ理解を求めるべきである。歴史的な転換期にある事を頭に入れて今後の業界のあり方を考えて欲しい。

## 千葉二郎次氏の

### 想い出

(井上徳太郎氏に聞く)

千葉實母散本舗は、現在八王子市横川町という陣場街道に面した宏大な敷地に近代的設備を誇っていますが、以前は下高井戸にあり、さらに震災直前までは京橋にありました。千葉三郎次氏を語るとなると、京橋時代からの親友、井上徳太郎氏が最適任ということになるのでござい

ます。

井上さんは、人も知る井上カバン

聞社の前身)の記者時代から井上さんは親交のある方でございます。

と伺いました。

店の社長さんですが、小学校時代はお米が買えず、十銭の月謝も払えないほど貧窮で、通学も出来なくて休んだことさえあって、拾ったタドン一つで親子が暖を採ったというエピソードもある方で、粒々辛苦、立身出世され、よく松下幸之助氏と較べられておられる人。一方の千葉さんは「人間なるようにしかならないと決めてかかり、好き勝手のことをしてきた」方であり、人生観も経験もまつたくちがっていますが、ウマが合うというのでしょうか、二人三脚のように、非常に親密な交遊を重ねてこられたのでござります。

京橋大通り会という会の役員同士のうち、井上カバン店の井上徳太郎氏、千疋屋の谷次郎吉氏、金鳳堂の小柳重憲氏、それに實母散本舗の千葉三郎次氏の四人が相寄り、堀山富美子、田中隆子、斎藤千代の各姉、といつてもみんな芸妓衆の本名、それに福富恒樹氏が加わり、「食べ歩き会」という食道楽の会ができました。福富さんは、元東京都経済局長で、東京流通センター専務取締役といういかめしい肩書の方ですが、もともと中外商業新報社(日本経済新

その第一回は、昭和三十六年四月一日、両国の鳥安で催され、第二回は翌月、千葉邸でバー・ベキュー、以

来毎月一回、欠かすことなく、所を

換え、味を変えて、ひたすら美味求

真の道を実践されています。

その記録は、福富さんの美文麗筆によって活写されていて、すでに百十数回の歴史を重ねているのは、まことに驚異的でございます。いずれ

も、土曜日の昼飯ときめられている

のは、夜のお座敷を考慮されてのこ

と伺いました。

「四人の中では、私が一番年下で

したが、みんな気が揃っていたんで

すよ。また四人棒組ってわけでした

ね。なかでも、千葉さんと私とは一

番気が合っていたので、よく二人で

旅をしたり、食べたり、飲んだりし

て遊びました。

といつても、私は飲めないし、千

葉さんはご承知の酒豪でしたがね。

京都へはよく行きましたね。それも

一等車に乗りましてね。一等車に乗

るのは、当時は華族さん位のもので

したよ。京都では、舞妓さんと雑魚寝したことがありましてね。千葉さ

さんはあとで「あんなにつらいことはなかつたよ」と言つてましたが、そ

うでしようよ。何しろ、寝たとい

つても、じっとしているだけなん

ですからね。(笑)

あの人はキャバレーが好きでし

たね。銀座あたりへはよく行きま

したが、花売り娘の花をみんな買

つてやるんです。花売り娘たち

は、千葉さんの顔、というよりあ

の白髪を覚えてしまって、千葉さ

んを見るとワッと寄ってくるわけ

なんです。(笑)

とにかく、気のいい人でし



人生は飲んで楽しく

昭和43年9月撮影

たね。それに、お洒落でね、和服に袴をはいて、太いステッキをついて、派手なんです。また、その派手な恰好がよく似合ってましたね。

人情味があるし、男氣があつて、友達として信頼のおける人でした。

金鳳堂が亡くなり、千疋屋が逝つてしまい、千葉さんも私を頼りにしていましたし、私も千葉さんを頼りにしてたんですけどね。

井上さんは、はるか遠い所を見る二年前から、あんなに好きだつた酒を飲まなくなつて、心配してたんですよ。本当に残念で、残念で

## 四十有余年 (その十五)

松田金之助

兵役をすませて就職の第一歩が御問屋であった事は何も将来への深い思慮があつたわけでもない。何とな

く飛びこんだのが薬の卸の世界であり御業は一見華やかなものでした。さあ観劇だ、旅行だ、景品だと全く花々しい割にその裏側は、小売店とメーカーの板ばさみになり常に苦しいものである事が身にしみて判つたのは数年もたたぬ中のことで

独立してからも小さければ小さいなりに同じ事のくり返される毎日で何とかこれから脱却したいというのが日頃念願のノボピンの製造販売の基となりました。

元来風呂好きの私は殊に戦中のドラム缶風呂で苦労された庶民の方達へと私も本気になって製造にふみきりました。それだけに生活の潤いを自身が求めていたと思います。

昭和二十四年頃はぼつぼつ社会も華やかな時代への序幕とも言える頃でした。

焼跡の中に工場建設、原料の確保、機械の設備などまだまだ戦後の傷跡が深いため何一つスムーズに行くものはありません。

愈々製品が出来ても缶がなく、やつと缶の手配が出来れば外函が無いという有様を漸く克服して最初百円〇と二百円〇を作つて出荷致しました。ところが返品となつて戻つてくれた事は何も将来への深い思慮があつたわけでもない。何とな

る中には、ノボピンが溶けて缶からふき出しており出荷時とは似ても似つかぬ有様でした。その後苦心の結果森永商事さんで戦時中販売された居た育児食の中袋にライハンを使用失敗の原因でした。その後苦心の結果いろいろと調べてみると中味を入れる袋にパラピン紙を使用した事が

果森永商事さんで戦時中販売された居た育児食の中袋にライハンを使用失敗の原因でした。その後苦心の結果

いろいろと調べてみると中味を入れる袋にパラピン紙を使用した事が失敗の原因でした。その後苦心の結果

「メーカーは勝手に商品を作り売つて呉れと言つて来るが、一生懸命努力して売れる様になると勝手に方々へ売り散らし、売れないと途中で止めてしまい問屋を困らせる例が非常に多いものです。あなたは厚生省の薬事審議会委員という重責のある方だから信用して受けます。その代り立派な内容でよい製品を出してもらいたい。」と、それには深々と頭を下げた私でした。

丹平さんから私は高橋盛大堂様、小林製薬様、家庭薬卸様、三喜屋様日本薬業大阪店様、大木、玉置の大坂店様も訪問させていただきましたが各店共訪問しますと先ず第一に

「丹平さんは」と聞かれ、「丹平さんは御注文いただきました」と申しますと御注文を下さるのでした。

大阪の丹平さんの重みは正に永い伝統の重みと身にしみると共に、立派な商品を作ろうという事を心に誓つて身の引き締まる思いをしたことを今でも覚えて居ります。(つづく)



## 事務局だより

◎新規加入組合員ご紹介

(昭和四十九年四月以降)

昭和四十九年四月十二日

陶陶酒製造株式会社

昭和四十九年六月十一日

玉川衛材株式会社

日本ビックス株式会社東京支社

昭和四十九年九月十三日

山発産業株式会社東京営業所

大幸薬品株式会社東京出張所

### 計報

東京都家庭薬工業協同組合、東京  
薬友会会員、株式会社建林松鶴堂常  
務取締役建林宏保氏は病氣の為八月  
二十四日逝去されました。

葬儀は八月二十九日、最勝寺で執  
行されました。

ここに謹んで哀悼の意を表します

午後八時盛会裡に散会した。

参加人員は六十一名であった。

その突然のご逝去に今はこれ迄の  
感でしたが幸い各委員の協力の基に  
新委員長堀内功氏を中心心機一転  
流通しリーズ等新企画も盛り込み三  
十号に漕ぎつけました。而しこの  
「かていやく」も読者の皆様にはど  
う受けとめられて居るのでしょうか  
か。委員会は何時もこの事には議論  
が集中します。

本当に皆様の役に立つ組合弘報紙

でなければ存在意義はありません。

## 各業界だより

東京薬友会行事報告

自昭和四十九年七月一日

至昭和四十九年十二月三十一日

○七月七日(日)卓球大会

千代田区立総合体育館に於いて午  
前九時より参加チームは十七チー

優勝十六一瀧沢昭(三宝)  
二等十四九佐竹直茂(堀内)

△、個人戦はダブルス、四十一組  
が参加し熱戦の末左記戦績を以って  
終了した。

六等十一八岡戸達佳(堀内)  
七等十一七斎藤謹司(金冠堂)

五等十二九加藤知也(丹平)  
A組

三等十三二木村実克(ニチバン)  
A組

四等十三二木村実克(ニチバン)  
A組

五等十二九加藤知也(丹平)  
A組

六等十一八岡戸達佳(堀内)  
A組

七等十一七斎藤謹司(金冠堂)  
A組

八等十二九加藤知也(丹平)  
A組

九等十三二木村実克(ニチバン)  
A組

十等十一七斎藤謹司(金冠堂)  
A組

十一等十二九加藤知也(丹平)  
A組

十二等十三二木村実克(ニチバン)  
A組

十三等十二九加藤知也(丹平)  
A組

十四等十三二木村実克(ニチバン)  
A組

十五等十二九加藤知也(丹平)  
A組

十六等十三二木村実克(ニチバン)  
A組

十七等十二九加藤知也(丹平)  
A組

十八等十三二木村実克(ニチバン)  
A組

十九等十二九加藤知也(丹平)  
A組

二十等十三二木村実克(ニチバン)  
A組

二十一等十二九加藤知也(丹平)  
A組

二十二等十三二木村実克(ニチバン)  
A組

三等十四四志村光一(三宝)  
四等十三二木村実克(ニチバン)  
五等十二九加藤知也(丹平)  
六等十一八岡戸達佳(堀内)  
七等十一七斎藤謹司(金冠堂)

今回その意味でもアンケート用紙  
が参加し熱戦の末左記戦績を以って  
終了した。

同送させて載きました。この際ザッ  
クバラシに卒直なご批判を寄せて載  
せたいし又それが委員を奮いたたせ  
てより充実した弘報紙に育つ事にな  
ると思います。

家庭薬業界もいや応なく激動期に  
入りつつあります。厚生省薬務局の  
大巾移動も近いと云われ新局長の宮  
嶋剛氏は同省きつての硬骨漢との噂  
です。我々は生き残って明日の栄光  
を掴む為にも更に組合の同志として  
コミュニケーションを高めこの伝統  
ある業界の発展の一助にでもなりた  
いと思って居ります。

皆様のご返事を心よりお待ちして  
居ります。

編集後記

早いもので「かていやく」を組合  
の弘報紙として発刊してからもう九  
年となりました。その間年四回を目  
標としながらも委員の力足らずもあ  
り三号雑誌は切り抜けたものの名委  
員長であられた堀内伊太郎氏の熱意  
なくしては息切れ必至と思われまし  
た。

その突然のご逝去に今はこれ迄の  
感でしたが幸い各委員の協力の基に  
新委員長堀内功氏を中心心機一転  
流通しリーズ等新企画も盛り込み三  
十号に漕ぎつけました。而しこの  
「かていやく」も読者の皆様にはど  
う受けとめられて居るのでしょうか  
か。委員会は何時もこの事には議論  
が集中します。

本当に皆様の役に立つ組合弘報紙

でなければ存在意義はありません。

昭和四十九年十一月五日発行

編集・印刷・発行

東京都家庭薬工業協同組合会報

かていやく第三〇号

昭和四十九年十一月五日発行

編集・印刷・発行

東京都家庭薬工業協同組合

東京都中央区銀座八・十八・十六

電話(五四三)一七八六

評議員、委員会構成並びに事業計画

理事長 津村重吉、副理事長 山崎栄二・中尾義隆

◎明·董誥

東京都家庭工業協同組合 (49.6.12)