

かていわやく

昭和50年7月20日

題字・先代 藤井得三郎氏

薬業界（家庭薬）の将来

森下仁丹社長 森下泰

優遇税制、医薬分業、診療報酬、薬価基準等々と重要な解決されねばな

一、医療制度の抜本改正

だからといって医薬品業界が今までいい、あるいは、棚からボタモチが落ちて来るという訳にはゆかないこと、これまで明白であろう。問題は二つあるように思われる。

二、GMPの進行

だらうとして大衆運動、政治活動が今こそ必要であろう。業界の御力で議席を持たせて戴いた私としては重大な責任と使命を痛感する。

五十年予算では必ずしも前進は見られなかつたが、早晚、前向きに対処されるべき課題である。

そして、ここには二千余と言われるメークー群、千余を数える卸業界がどのように位置づけられるか、極めて重要な問題がある。特に、日本

昭和五十年度厚生省予算の骨子は、高度福祉社会を目指す、社会的不均衡の是正と弱者救済、医薬品の安全性の確保等であった。

それをわれわれサイドからながめる時

一、福祉予算の増大（前年比三十

四%、総予算二十四%）

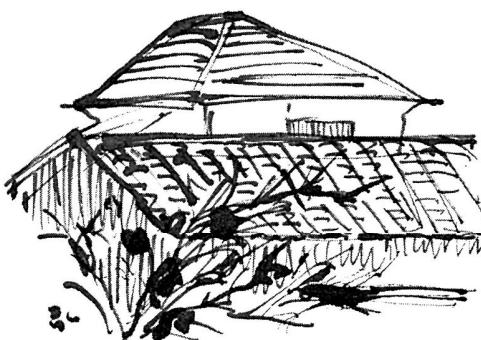
二、医薬分業の質的前進

の二つが特長として認められるであ

る。

そして、その何れも、医薬品業界にとっては寛に望ましい、有難い傾向と申すべく、その発展はここに約束されたと言つて過言ではない。何となれば、『福祉』（社会、国家）の具体的な内容の大きな柱は当然に医薬品だからである。

II 医薬品の諸問題



玉置弘三

三、家庭薬の将来

らぬ問題が山積していることは目下進行中の三師会政府委員総辞退、歯科医師診療報酬の混乱等に明らかに裏書きされるところである。

このまま進行するならば、分業の推進、GMPの進行によって医薬品は二つに分化し、医師処方薬剤師調剤医薬品と毒にも薬にもならぬペンディング・マシン用部外品となつて

しまうかもしれない。

それが、国民の健康衛生にのぞましいことならばやむを得ないが、私にはどうしてもそなは考えられない。基本的にはセルフ・メディケーションの持つ大きな社会的意義、更には日本の伝統と歴史の上につしかわれて来た配置家庭薬、家庭薬の国民的価値に思いを到す時いかにしても肯じ難いところがある。

そこでいかに対処すべきかであるがそれには二つの問題があるようと思われる。

第一は大衆薬関係者一同の結集と活動の必要性である。

既にこのことを予想して数年前「大衆薬懇談会」が力強く発足されたが、まことに時宜を得たことであつた。今こそ、その総力をあげて、コンセンサス形成、業界内、業界外、特に行政・政治の場に働きかけるべきであろう。

第二にそのコンセンサスへの一提案として私は「第三のカテゴリイ」を主張したい。

医師処方薬剤師調剤の医薬品、ペンディング・マシン部外品の中間

に例えれば医薬品の有効性、安全性を踏まえた上で、薬剤師管理医薬品、薬種商管理医薬品、配置家庭薬業者

管理医薬品、あるいはそれらを一括したものという考え方のカテゴリイである。

現存するそれぞれの資格、その社会的構成を考える時それは当然のことではないだろうか。

四、国会の立場から

業界の御力で議席を持たせて戴きまして半年余が経過いたしました。

三木内閣の成立から五十年度予算案作成、そして三月一杯予算委審議とひとわたり勉強させてもらいましたが、いよいよ切実に感じますことは

政治の力の必要性であります。

医師優遇税制、公労法違反処分、年金予算等々。この是非はさておいて「票の力」がいかにもハッキリ、冷酷なまでに直接的効果を發揮するものであるかそのあまりの正直さに今更おどろいたことでした。

バラバラである。コンセンサスがない。旧態依然という業界はどんどんとり残され、またとり残されるのが当然でありましょう。天は自から援くる者をたすけると申すより他ありません。

思いかえせば、数年前、日薬連評議員会で緊急動議を出し組織強化を願いしたこと、欧米をめぐりその結論として大衆薬懇談会の御発足はない。だからといって、とくに卑

を戴いたことなど懐しく浮んでまいります。

問題は十数年前から既に明らかであります。そして打つべき布石も着実に打たれているように思われます。今こそその網をあげる時ではないでしょうか。

医薬品一般も家庭薬も今まさに絶好のチャンスに会しています。そして、そのチャンスは今を逸すれば残念ながら、とりかえのつかぬピンチとなるように私には思われてなりません。

医薬品一般も家庭薬も今まさに絶好のチャンスに会しています。そして、そのチャンスは今を逸すれば残念ながら、とりかえのつかぬピンチとなるように私には思われてなりません。

最近の薬業界事情

家庭薬の今後をどう考えるか

常務理研究所 常松巳一

さて、その前提として、最近の薬業界の全般的な動きについてふれておきたい。先ず一昨年後半にみられたいわゆる石油ショック以来、日本経済は急速に悪化し、景気は沈滞の一途を辿った。すなわち、その過程でのインフレ物価高とデフレ現象が同居するという現象を呈し、われわれが戦後全く経験のなかった窮屈なる事態を招いた。そうした情勢の中で、薬業界もそれはそれなりの対応策を講じ、原料資材の先高見越しで大量の買付けに狂奔するという姿がみられた。そして生産は急ピッチで増大し、昨年前半は毎月対前年同期比三〇%前後の増産を記録した。

国民生活の中で、もつとも身近にあって親しみをもたれているのが国際家庭薬業界は、今日年間約三千五百億円の市場を形成しているが、現在大きな変革期に直面し、今後の発展動向を考えると、必ずしも容易ではない。だからといって、とくに卑

屈になつたり、また極端に悲觀する要もないわけであつて、ある意味では、まだまだ家庭薬業界は大きく余力を残しているとさえいえる。ただこの業界が、今後のあり方なり、その努力目標をどう設定するかが問題であつて、そのことの如何によつては、さらに一層の苦難の道を通らなければならぬかも知れない。

本日はその方向定めの一路塚ともならぬところで話をお引受けした次第である。

だが、医薬品の場合、医家向け製品にあっては薬価基準制度による上限硬直、大衆薬にあっては、自ら選んだ再販制度によって、企業はその価格政策に腐心し、同年後半からは、原料高、製品安の現実の壁に迷した。それもその筈、インフレだからといってただ単に増産によるコスト・ダウンを図り、単位利潤を求めるといつても、こと医薬品の需要にはおのずから限度があり、疾病の発生率、あるいはその変化に対応した供給態勢が望ましいわけである。

大衆薬もまたそのときの生活環境、保健思想の変化などによって需

要の趣向が変り、従って今回のよう景気の変動期には、医家向けに比べ、その影響を受けやすくなるだろう。しかし、それでも昨四年の医薬品全国生産高は一兆七千億余円で、一昨年の二五%増に統計二四・五%という大巾な上昇を記録した。こうした増産の背景には、やはりこの間における老人医療の無料化や国民健保、政府健保などにおける扶養家族負担率の引上げなどもあって、それはそれなりに医療需要の増大につながり、延いてはそれが医薬品の需要増をもたらす要因となつたことはいうまでもない。

だが、医薬品の場合、医家向け製品にあっては薬価基準制度による上界は、原料高、製品安の現実の壁に迷した。それもその筈、インフレだからといってただ単に増産によるコスト・ダウンを図り、単位利潤を求めるといつても、こと医薬品の需要にはおのずから限度があり、疾患の発生率、あるいはその変化に対応した供給態勢が望ましいわけである。

大衆薬もまたそのときの生活環



境、保健思想の変化などによって需

要の趣向が変り、従って今回のよう

景気の変動期には、医家向けに比

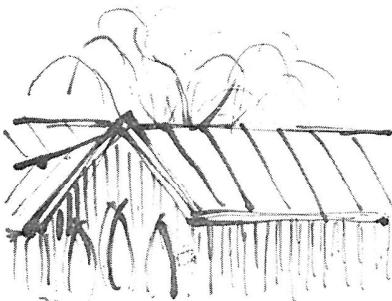
べ、その影響を受けやすくなるだ

う。しかし、それでも昨四年の医

薬品全国生産高は一兆七千億余円で、一昨年の二五%増に統計二四・五%という大巾な上昇を記録した。こうした増産の背景には、やはりこの間における老人医療の無料化や国民健保、政府健保などにおける扶養家族負担率の引上げなどもあって、それはそれなりに医療需要の増大につながり、延いてはそれが医

薬品の需要増をもたらす要因となつたことはいうまでもない。

冷却した医薬品市場



ところどころで、昨四十九年は、かくして前半の好調から、後半には一転して、業界の動きは急激に鈍化の傾向

を辿り、日を追つて市場競争、企業

は打って

は打って

は打って

は打つた深閑たる状況を呈し

て各社の売上げ高は、予想の三〇%

は打つた

経済環境の急変に伴う一時的な現象だとみて差支えないであろう。ただ、留意すべきは、その間にも企業間競争の激化から、即企業間格差の増大という事態が顕著化していくことであり、今日の経営は決して明日の経営につながらないということでのいわゆる発想の転換が必要だということである。

今後の問題

そこで、最後に述べたいことは、とにかくわが国の医薬品業界は、この五月一日から完全資本自由化体制に入り、いわゆる本格的な国際化時代を迎えることとなつたが、その段階で、われわれはどうに考へ、対処するかということが第一点、第二点は、そこから出発してどのような方法論を打ち立てるかということである。

いうまでもなく、わが国の製薬業界は、少なくとも表面的にみると、生産、企業の経営実態は、決して世界に大きく遅れているというものではない。とくに世界一のアメリカと日本の医薬品生産高は、実数において二分の一弱の格差で第二位にはあるが、人口比例という観点からこれを見ればやや日本が優位に立ち第三

位の西ドイツ、第四位のフランスとかなりの格差をついている。

かつては第二位、第三位の地位を争つたイギリスやイタリアとは約三倍もの開きをみせてゐるのである。

こうした実態の中で、日本の製薬業界が、なぜ世界の製薬産業、製薬資本を恐れなければならぬかと問わ

れば、それはやはり技術力、資本力だということにならうか。だが技術力とはいっても、その背景としての資本力そのものであり、新技術、新製品の開発力はあくまでそれを対象とした投資力の如何にかかっていふとみるからであり、いわゆる能力の優劣ということでは当らない。その証拠には、新製品の開発といふことでは、最近の世界的な停滞のなかでも、日本は依然アメリカに次いでおり、件数としてはむしろ日本が優位に立つてゐるのである。

ただ問題なのは、日本の医薬品市場にあって、いわゆる外国製品の普及率が六〇%以上にも達しているということである。それは同時に日本の製薬企業の外国依存度そのものであり、これを決してノーマルな状態だとして黙視できないところに、日本を望んでいるかを十分汲みとったが、頭を横に肉に食いこんでいました。タオルで強くこすって、上下

しかしこうしたことである。

のものには、"国境"があつてはならぬということがあり、その必要とする目的が、こと国民医療のためにある以上、いつの時点、いつの場合で

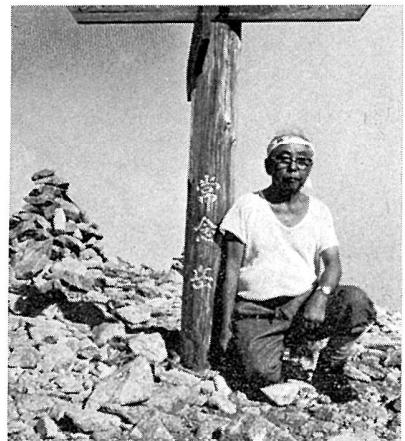
も、世界の最良の医薬品が国内に流通していることが好ましい、という見方もできるのである。

問題なのは、日本の医療体制のあり方の故もあるが、近時医薬品に対する世論が誤った方向を辿り、必要以上にこの業界に対する非難がおきていることである。その結果、たとえば"医薬品は両刃の剣である"といつた発想に立つて、自らその発展にブレークをかけ、益々専門化を追求する余り、旧来の良薬も捨て去られることになつたり、その専門化のためには医薬分業こそ絶対の条件だとばかり国民不在患者不在の論議に入りました。

去年の夏でした。甲斐駒山行から戻って、まず一と汗流そうと風呂に入りました。

山のお土産

蜂 巢 茂



た結果、ダニということが判りました。これだけ深く食いついていたのに、全く感じなかつたとは吾ながら呆れました。

私は、いつも半袖のアミシャツを着て山行をしていました。網目から入りこんだことに間違いありませんが

どこで着いたものやら、トンとわかりません。多分、剣の刃渡りを過ぎてから先途を歩き、当日は梅雨上りの好天なので、沢山のバーティが登って来たので、道をゆずり、熊笹の中を歩いていました。

熊笹の丈は、四、五十センチでした。が、よもや笹に虫がいるとは思ひませんでした。笹平までこんなことを繰り返しながら下山してました。

笹平から横手に出ましたが、この道は下刈りしてあって、体には触れませんでした。

この先の牙は残っています。これをとるのに、家内の手を借り毛抜を使って、苦心の末、やっと取れました。一体、何ものかと観察し

常念岳の上蜂巣で、頂上に着いて山行をしていました。

山に対する予備知識の不足とは言え、ダニの怖ろしさをあらためて知りました。今後は、アミシャツでなく長袖を着て行くようにします。

皆さんも「用心して下さい。」

(おいらく山岳会員)

元老に聞く

(第八回)

株式会社 石原量会長



石原 量 氏

大きな刀屋さん、というよりも△刀剣ビル▽といった方がふさわしいビルのウインドウには、日本刀の抜き身が、キラキラ春光を戻り返しています。

このビルの八階にある石原薬品工業さんをお訪ねするためでございました。

「うららか」というのは、こんな日和をいうのだろうか、とウル

トラマリンの彼岸空を見上げながら、本町四丁目の交叉点で信号待

ちをしていました。

とに絞ってありますので、今回のとおりあげてこの欄で△元老▽をとりあげてからもう七回、七人の元老から滋味に満ちたお話を聞かせて頂きました。元老の定義を一応七十歳以上、バイオニアで、現役というこ

石原さんは、ことし七十三歳、数年前にお倒れになりましたが、

石原さんは、ことし七十三歳、といいますので、兄弟で半分ずつも

られないでので、お酒も、ご令息の道郎社長からラブレーがかかるほどなのは、まことに嬉しいことでござります。

ドラッグマガジンの△おやじと私△に道郎社長が「私たち父子ともテレ屋で……」とお書きになつていらっしゃるように、法螺がお嫌いで、謙虚なことは、書道の深い教養(丁未会同人)が裏づけになつているのでございましょう。

石原さんは、アラビア石油の創業者の、いわゆる満州太郎のもので、少年時代から、二十八歳で独立されるまで、山下さんの薰陶を

お受けになったことが、氏の人間形成に大いに役立っていることは否めません。

毎週二回、近くの△砂場▽でふたりで杯を傾けることが大の楽しみという父子でござります。まるで親友のようで、その信頼と、愛情の深さは美しく、羨ましい限りでござります。

——会長さんのお名前はリョウ

お読みですか。それともハカルとでも……。

石原 リョウです。祖父が量三郎といいますので、兄弟で半分ずつもらって、私が量で、弟が三郎です。

——薬関係におはいりなったのはいつ頃でございますか。

石原 十四歳のときです。星野与兵衛商店（ヤマイチ。星野秀太郎社長）に入り、三年間奉公しました。

その頃は、本町には、漢薬屋さんが多かったんですよ。私は、判取帳をぶら下げて、お汁粉屋さんに行ったりしてました。大坂屋というお汁粉屋さんで、きれいな娘さんがいましたね。（笑）

——アツ、私（玉置）の同級生の店だ。それからどうしました。

石原 星野さんから山下太郎商店へ入ったんです。

——あのアラビア石油の……。

石原 そうです。そして、二十八歳で独立して、薬屋になりました。すると、漢方薬かなんかお始めになつたんですね。

石原 いや、中耳炎の薬で、ペピロギン。今までもやつてますね。

その動機と申しますのは、田中敏明さんの妹さんが、芝の神明町で和裁のお師匠さんをしてました。しっかりした娘さんでした。そのひとの縁結びを私がした関係から、そのお嬢さんの紹介で、大森で化粧品の製造をしていた人から教わって、薬の通信販売を始めたわけなんですね。

——戦時中はどうされました。

石原 統合になって、武蔵徳治郎

さんが社長、私が専務で、弘和製薬という会社をつくり、西村豊七さんや、川手秀次郎さん、その他十社あまりが合同してやつてました。

——ビスマルクトは戦後ですか。

石原 （道）昭和二十七年だった

——ところで、創業のご苦心は大



石原量氏作品「悲」

つて、もう一度やつてみたんです。

これは、当りました。体験談が当

つたんです。薬の広告をつくるのが

上手な人がいて、うまく体験をまと

めてくれて、それが成功したんで

す。一ヶ月三千円位売れましたかね

え。それからは△キング▽だとか、

あらゆる雑誌に一ページ広告を出し

ました。美宝散や、カラニウム、ミ

クロゲンなんか同期生つてわけで

す。啓芳堂の中島三郎さんは私の同

郷で群馬、私は桐生なんです。

私自身は薬の製造はやらないで、

もっぱら宣伝だけで伸ばしました。

その代り、警視庁にはずいぶん呼

びつけられましたよ。（笑）

石堂さんは三月に一回位叱られ

て、それが縁で親しくなりました。

いい人でしたねえ。

——石原製薬になつたのは戦後で

すか。

石原 そうです。伴（道郎氏）が

学校（早大経済学部）を卒業して、

入社した頃から順調になりました。

私は、新規の製品をつくるのが好

きで、アイデアを出すのはいつも私

なんですよ。（笑）

——主力製品といいますと、ビス

ラットでございますか。

石原 やはりそうですね。一時は

ジユースを盛んにやりました。伴が

入社したのはその頃なんですね。

——あの原料はサッカリンを使わ

れたのですか。

石原（道）いいえ、チクロなん

です。

——薬屋さんとしては、ジユース

に手をつけた最初でしうね。

石原（道）そうです。一番は渡辺

製薬さん。二番がうちです。

はじめ、薬問屋さんを通じました

が、その後全購連に切り替えたん

です。ところが、あちらは規模が大きすぎるとですね。（笑）

何しろ、当時の金で六億という商

売なんですね。それはいいのですが、

シーズンが終ると、すごい返品なん

ですから。（笑）

やはり、薬問屋さんだけにしてけ

ばよかったですよね。ですから、いまもって、薬屋さんに言われるんで

す。「薬一本にしどけよ」とて。化粧品もやりました。全国を廻って説

明会をやつたりしましてね。

化粧品の方が先で、それからジユースです。

ビビアンというローションですが

化粧品つてむつかしいもんですね。

間屋さんとしても、化粧品業界はま

た違つた面もありましてね。

石原

私は、だいたい何かやっていないと退屈しちゃうんです。酵素もやりました。京都の酵素の専門の学者のご指導で、酵素食品や、酵素化粧品もやりましたね。併も呆れているんですよ。（笑）

——今こそ酵素ばやりですが、アイデアが二十年早かったということでしょう。（笑）

石原

酵素を原料にしたビスラットパックにしても、よく売れたもんですよ。大山勇次郎さん、井田両国堂さん、山本説次郎さんなどの大手に出してました。

ですから、薬問屋さんはよく言われました。「あんまり浮気はするなよ」って。（笑）

——ビスラット開発についてのご苦心談をひとつ。

石原

シオノギに友人がいましてね。綜合ビタミンをやつてみてはどうか、とアドバイスされて、始めたのがヒットしたんですよ。

石原（道）

伊東絹子がミス・ユニバースになって、△八頭身△が流行語になつた頃です。ファッショモデルを使いましてね。

ちょうど日本が定期に入つた時

代にマッチしたわけでしょうね。思えば、会社はいつの時代でも、

ビスラットに救われています。やは

り、薬は強いと思いますね。もやりました。大衆薬と医家向の違うもありました。

学者の指導で、酵素食品や、酵素化粧品もやりましたね。併も呆れているんですよ。（笑）

——今こそ酵素ばやりですが、アイデアが二十年早かったと思ってます。（笑）

石原 それはやはり大衆薬は根強

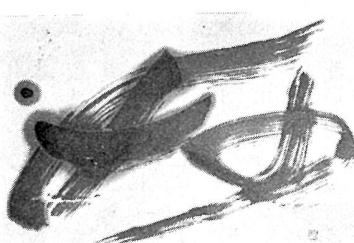
いですよ。

脂肪の代謝に効くリノール酸に切

り替えたのもよかったです。

——女性関連商品はその他にどん

なものがござりますか。



石原量氏作品「妙」

菓子です。空腹時に食べますと、血糖度が上がり、空腹感が満たされる

いうのがあるようですが。

——肥満コンサルタント協会とか

からでございます。

——肥満コンサルタント協会とか

いうのがあるようですが。

——中田さんの大西さんにも会

つていなし、現役では、イワキの

佐藤さんぐらいでしようかね。

私は、千葉三郎次さんとは、室橋

さんを通じて知遇を頂きましたね。

——ところで古い人は少くなりま

したねえ。

石原 中田さんの大西さんにも会

つていなし、現役では、イワキの

佐藤さんぐらいでしようかね。

私は、千葉三郎次さんとは、室橋

さんを通じて知遇を頂きましたね。

よく、箱根や近郊の温泉めぐりをし

たものです。あの方は鯨飲馬食そのものでしたね。（笑）

石原 あんまりやりますとね、酒

と同じで、この併（道郎社長）がう

るさくて「もういい加減にやめなさいよ」って止めるんですよ。（笑）

それに、開発はむつかしくなりましたねえ。

私が、東京薬粧工業協同組合をや

つていた頃、商工中金との取引の上

で、中田さん、室橋さん、千葉さん

と親しくなりました。宮川修市さん

や、堀泰助さんのお仲人をした吉川

さんだと、ロゼットの原さんなん

かと、吉川さんの経営していた京都

の料亭にも行きました。男性ばかりで……あ、そうそう、三浦千代さん

という女性、口紅製造業のおばさんひとりでお酒を飲んでいます。

四谷に牡丹Vという飲み屋があつて、よく行つたものです。千葉さん

は単独行動でも行つたようでした

がね。（笑）

お話をますます佳境に入り、思

い出の糸は、たぐつても、たぐつてもきりがありません。

十一年前に、丙午の愛妻を亡くされたというくだりでは、石原さん

の目に、キラリと光るものを見えたようございました。

お話をますます佳境に入り、思

い出の糸は、たぐつても、たぐつてもきりがありません。

十一年前に、丙午の愛妻を亡くされたというくだりでは、石原さ

の目に、キラリと光るものを見えたようございました。

陶婚やちる花ふたりの肩に髪に

玻璃越しにファッショソ見ている
蛇屋の蛇

光る耳輪 玉置石松子

千葉胤頼氏陶婚

蕾軒先生杖振る音か青嵐
エージェントをとつて、AYDS（
エイド）を出しています。やせるお

光る耳輪水晶婚のひと涼し

<シリーズ>

家庭薬の流通における諸問題(その4)

在札メーカー営業部員は語る

(昭和50年3月28日収録)

過去三回にわたり掲載いたしました

「家庭薬の流通における諸問題」シリーズ

ズを、「好評におこたえして継続することになりました。

今回は家庭薬メーカーの地方のプランチで活躍されておられる営業部員の方々にご登場願い、地方における問題点などを語っていただくことにいたしました。

× × × ×

司会 本日は大変お忙しいところ

お集まり頂きましてありがとうございます。

実は東京家庭薬組合の広報誌「かていやく」より「家庭薬の流通における諸問題」というテーマで

在札メーカー営業部員の座談会を開いてほしいというご依頼がありまして、本日お集まり頂いたわけでござります。北海道における流通の問題点や、その現状について率直なご意見を賜わりたいと存じます。まず全般的な話から入りたいと思いますが、Aさんいかがでしょうか。

A まず北海道の薬局の状況は、業界紙でみますと、日商平均七万円と全国的にみて高いようですが、実際に廻ってみると客の入りが内地に比較して少いようです。また不況からくる乱売が起つておりますが、客数は減少しているよう

です。

B その薬局調査結果はたしか北海道では九十八店の調査ですが、ど

うなりました。

今日は家庭薬メーカーの地方のプランチで活躍されておられる営業部員の方々にご登場願い、地方における問題点などを語つていただくことにいたしました。

のランクが調査されたのか疑問です。大型店中心なのか、その辺がはつきりしないと何んともいえませんね。もし平均日商が七万円もあるなら、もっと特売が入らないとおかしいですよ。あの数字をもとに本社から割当てされると問題がありますね。

C そうですね。私どもも北海道の小売店の日商が七万円平均ならもつと売れるんじゃないかと本社から

言われますよ。しかし実際に廻ってみますと二万円位の様な気がします。だからこの種の調査はどのランクの店が中心になって調査されたのか。その辺の情報もほしいですね。

D 昔はバンバン直送して売上げをあげてゆくというやり方が多かつたようですが、最近では直送をやめ確實な売上げを求めていますね。

E しかしメーカーはある一定の口数を売らなければならないし、末端ではセットをとらないしということで、その辺にジレンマがでてくるようですね。

セット特売について

司会 最近不況のためかセット特

売が非常に入りにくい状況ですが、その辺各社どうでしょうか。

D セットに対する拒否が最近は強くなりましたね。確かにパニック

合せは嫌って、必要なものを単品で買う傾向が強いですね。

司会 ところで昔は北海道では越冬商品というものがあつて可成り大きなセットが組まっていたそうですね。

D たしかに昔はそういう特売が最近は入用買いが中心になつてきが売れただようですね。冬は雪のため交通も不便で注文してもなかなか届かないでの、一冬を品切れしないよ

A セットより単品の消化の方がいいですね。

B この様なセットに対する拒否はセットそのものより金額に問題があるんじゃないですか。例えば、三万円ではだめだけど一万円ならいいとか……。

C この様なセットに対する拒否はセットそのものより金額に問題があるんじゃないですか。例えば、三万円ではだめだけど一万円ならいいとか……。

うにある程度の商品を在庫しましたね。

B それとその当時は問屋さんも札幌と旭川、函館だけだったんじゃないですか。今では道内の各地に営業所ができていますからその必要もなくなったんでしょうね。

F それに昔はのんびりやっていましたんでしあね。限りの問題にしても売れてから支払えばよいという考え方で、今の様に回収も厳しくなかつたんでしょう。

A 確かにいまいわれた事は昔の事ですが、今のセット拒否はやはり最近の回収の厳しさが一番大きな問題ですね。これだけ不況が強く、金融がしまり、支払いの事を考えるとなかなかセットはとれないのが現状だと思いますね。例えば私どものプロパーが末端で商売する時でも、最近は限りをのばせとか、この伝票をしばらく止めてくれとかいった店が多いようですね。

G 特売セットは確かに北海道では入りにくいといった問題はありますか、むしろ東京や大阪の方が入りにくいのではないかと思います。それから一般にメーカーの特売戦略は少ない程いいわけです。例のパニックを境にして、メーカーの付加価値

は可成りダウンしてきますね。原 料や包装資材が値上りしても商品の値上げはできない。これではダウンします。ですから一定の付加価値率をとるためににはできるだけ特売の回数をへらす方がメーカーにとつていいわけです。

A しかし一方小売店サイドから

みると、特売はやはりプラス面が強いはずですよ。単品で添付無しで買うよりも、特売で利益率を高くした方が良いわけで、これは小売店もわかつているはずです。しかし従来のメーカーの特売はどちらかというと売れる商品と、あまり売れないと一つのセットにして出すやり方が多く、余分な商品まで買わされた傾向もありましたね。

H 確かにそうですね。だからメー

カーやはり小売店の存在がある程度考えたやり方が必要ですね。

I 昔は沢山の特売をくんで押し込みましたが、その結果サイドの長

期化をまぬき、また増し品が必要なため、最近は特売は減少してきていますね。やはり家庭薬も変ってきてます。

B いろいろと特売をみてきてますね。小売店に対するだけの特売は余り成功してませんね。むしろキャラを境にして、メーカーの付加価値

E 確かにセールスさんの拡売意欲にもうひとつ……といった面がありますね。医家向重点、家庭薬軽視の面がみられますね。

A 家庭薬のマージン云々とよくいわれますが、今の家庭薬のマージンは確かに高いとはいませんが、

問屋さんの経営にプラスしていることは確かですよ。

C 家庭薬を売っていては儲から

ないという考え方が問題です。

H 確かにそうですね。だからメー

カーやはり小売店の存在がある程度考えたやり方が必要ですね。

E 一方卸の立場から考えてもらわなければならぬのは、医専と薬専を売りの面からも利益面からもはつきり分けて考える必要がありますね。今のように医家向と薬局向をグロスでとらえていると、それに対する人員の補充も問題がでてくるん

F 確かにデポ別にみると少ないかも知れないが、全社合わせてみると大きいですね。しかし問屋さんの中には薬専セールスが減っているところもあり、今後の医薬分業を控えて、もっと薬専に力を入れるべきではないでしょうかね。もっと北海道の問屋は総合問屋として家庭薬に力を入れるべきですよ。

B 今後、我々家庭薬を、もっと伸ばしてゆくためには医家向プロペ

ーの良い面を吸収すると共に、機会あるごとに問屋さんの幹部に家庭薬についてPRしてゆく必要を感じますね。地味な努力が必要ですね。

G 確かにある問屋の社長さんが司会 問屋さんの経営者に、もつと家庭薬の必要性をPRする努力が

必要ということですね。

乱 売 の 問 題

司会

次に量販店対策について道内の問屋さんの対策は大丈夫ですかね。東京、大阪では乱売時期がある程度終ったようですが、道内では今になって乱売がますます増えてきている傾向がありますがその辺いかがですか。

C 私、道内を廻ってみて感じるんですが、チラシ一枚で、折込み広告が一枚でるとやっきになる反面、本気になってそれを解決する気はないように思われますね。確かにチラシはメーカーからみて、広告代行という一面はありますが、何んとか乱売を解決する方法はないものでしようかね。

E うちは再販商品ですから、話しあえば先方も納得してくれます。やはり話し合いが大切ですね。

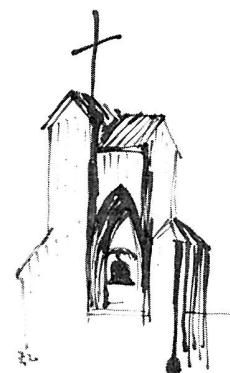
F 再販品を乱売する事は、悪い事だというように感じていますね。

H ある商品の乱売で、その商品をストップしたり、値を上げると他のメーカーの商品がチラシに入る、逆に量の繰り返しですね。特に在札メー カーの商品が止まるとき、内地のメー

ーカーの商品がチラシに入るという状態ですね。

G しかし、これからの医薬分業を考えると、量販店が今後も乱売を続けるかどうか疑問がありますね。

I 確かに道内の乱売でメーカー



のを、かなり高い授業料を払わなくて覚えてほしいですね。リットがないという事がわかつて、ても表面的なメンツ、例えば売上げにこだわる点がまだまだ強いようですね。

E しかし道内の乱売は大阪あたりに比べると、まだ高い方ですね。

A 最近、小売商組の方でも乱売に対する規制文を配っているようですが、まだまだ自覚が足りませんね。だからいざ乱売が起つても、どうの様に解決したらよいかわからな

い。また卸の営業所長が出ていても大半が医家向の事しかわからないから、何もいえないというのが実状ですね。

D それから北海道の場合は行政機関が乗りだすことが非常に少ない

ように、医家向のウェートが高く、その利益を薬専の量販店ではき出しますね。

E それは先ほどもいわれている事だというように感じていますね。

H ある商品の乱売で、その商品をストップしたり、値を上げると他のメーカーの商品がチラシに入る、逆に量の繰り返しですね。特に在札メー カーの商品が止まるとき、内地のメー

ているセールスさんの状況、いわゆる単なる御用聞きなのか、あるいは積極的な拡販力があるのか、その辺の事についてお話をただけますか。

A いわゆる道内の問屋さんの在り方についてですね。

B 先ほどEさんがいわれました

が、東京ですと、薬専卸がありますから我々はそこを通じて商品を出せ

るわけですが、道内では医専卸が大きな規模をもっており薬専卸がありませんから卸 자체の家庭薬に対する考え方が他の地区とは違いますね。

その良い例として、卸社内でも薬専セールスは二、三流視されているといふことです。ですからセールスの質の低下というものは選別された

質の低下ということです。

だから卸さん自身がまず考えてい

ただかなければ、我々も東京や大阪と同じようにはいきませんね。これが北海道の特徴であり、我々からみると大きな問題点です。

C 確かにそうです。道内で年

とと指導に乗りだす必要があります。経営してゆくためには行政機関がも

司会 色々と乱売に関する意見をいたしましたが、いま話の中にで

<シリーズ>

家庭薬の流通における諸問題（その5）

在阪メーカー営業部員は語る

(昭和50年4月14日収録)

司会 東京家庭薬組合の広報誌、

「かていやく」より在阪メーカー営業部員による「家庭薬の流通における諸問題」というテーマで座談会を開いてほしいというご依頼がありまして、本日、六盟会の皆様にお集り頂いたわけでございます。皆様が当面するいろいろの問題点、また将来の展望といったことについてお話をうかがいたいと存じます。

六盟会の意義は

司会 まずははじめに大阪の営業所あるいは出張所として、本社との間での問題点といったことからお話しただきたいと思いますが。

A 一番大きな問題点は本社からの指示がないと現地では何もできないということですね。

B 私どもの会社では最近権限と責任の委譲が実現しまして現地で各々の問題を処理しています。

C 私どもでも現地で解決できるようなシステムになっています。

しかし六盟会のメンバーが全てそうではないので、足並みがそろわない点がありますね。

A うちの場合は中央集権的因素が非常に強いんです。

司会 六盟会のメンバー会社は五

月会にも加盟しているケースが多いようですが、五月会との問題についてはいかがですか。

A 大きな問題については本社営業部の指示を受けるのですが、いつも問題になるのは五月会としての結論がでないとその指示がでないことがあります。この結びつきは大変にむづかしいですね。

B 私どもでは大阪営業所担当の二府四県の問題については、いかなる問題についても現地で解決できるようなシステムに今度の組織改革でなったのですが、五月会との関連については困っています。

A 家庭薬の中で中央集権の流れをとっているところと、地方分権をとっているところとの体質的な相違が、六盟会としての足並みに悪影響を与えております。

C 六盟会は第一線の業務にたずさわる者が参加している会なのでありますから、たとえ各社の方針の違いはあっても六盟会として問題を解決しようとするとする場合は、第一線の担当者が意思決定しまとめてゆかなければならぬと思います。そうでなければ六盟会という組織の意味がないと思いません。六盟会は決して親睦だけを目的とした組織ではないのです。

C 二日会は決定権のある部長クラスが集っているので話が簡単にまとまるが、六盟会は権限のない会社

から……。

B 本社へ連絡しなければならないような問題は六盟会で討議する議題ではないんじゃないですか。勿論六盟会で討議して本社へ連絡しなければならない議題もあるでしょうが。各出先とも年々体質的には強化されているんじゃないですか。



もあるので問題がいつも残ります。そのため話し合いで六盟会を加えるのをいやがる感じがありますね。

司会 六盟会として将来の展望はいかがでしょうか。

C 基本的には第一線として動きやすいように権限の委譲ができるだけしてもらって、六盟会として足並みをそろえられるような組織にしたいと思います。何事も本社にお伺いをたてなければならないのであれば正常な運営は難かしいと思います。

E 私どもでは最近比較的良くなっていますがなかなか難しいですね。そこで、できるだけ事後報告ですますようにしています。そう

A 五月会の中でも六盟会は五月会の下部組織という考え方があるのではないですか。それが問題だと思います。

F 我々が下部組織ではないという考え方を持たなくてはいけないと

A 関西市場の問題は関西で解決しなくてはいけないと思います。

C 大阪の担当地区が一般に九州まで含めた広範囲な場合が多いので、本社も名古屋地区と違つて大阪

へ関与するのではないでしようか。また大阪人は慎重だからオーナーがえているのかもしませんね。

A 本社とは市場性も得意先も違うのであるから、全く別個に考えて

任せる姿勢がほしいですね。勿論、大きな問題は本社の指示をうけますが、ある程度現地に任せてほしいですね。これが一番健全だと思いま

C そのためには現地でその責任もどらせば良いんだと思う。

A 六盟会発足当時は未だ出張所や営業所ができていなかったが、現在では地方分権的な営業方針を加味したものになっているのであるから区別するのは当然だと思います。

B 各社の大坂営業所の社員も担当者も若くなりましたね。

A 内容的にも発足当時と相当に変ってきて、地区的な要素が非常に強くなっているので、自主的な解決をできるような意思の疎通をはかりたいですね。

近畿流懇について

司会 それでは当面する問題とし

て、先日発足した近畿流懇についていかがでしょうか。

G 近畿流懇は各県別の流懇と重複するのではないか。複するのではないでしようか。

F 総会は年二回で、実務委員会は問題が発生した時に開催する用意があるということです。新薬の場合はどうなのかな。

B 新薬の流懇はメーカーだけの会議もやってまして、それだけにメーカー自身の申立ても行っているよ

うです。新薬の近畿流懇は発展的です。A 新薬の場合は再販品の問題、病院への納入問題など比較的共通した問題が多いので、自主的なものの考え方があるんじゃないですか。

B 今度和歌山県でも家庭薬の会合があるように話をされて います

G 我々からもメーカーとして意見を出したらどうですか。

B 実務委員会として問題があるようであつたら、メーカーの会議が

必然的に必要になるのではないですか。

A 新薬系と家庭薬とでは基本的には全く異なる点がある。例えば、新薬系は利害の一致する点が非常に多く、代理店も系列化されている。しかし家庭薬は一部の再販品以外はそれぞれ独自の方法で営業をしてい

く、「このままでは医薬品本来の使命にも影響がある」、「せめて我々だけでも手を握りあってゆきたい」

「そのためには横の情報交換の場が必要だ」という津村重孝（津村）、中富二六（久光）両氏の業界の現状を憂いた発言に端を発し、翌三十九年、正高氏（津村）、秋山氏（久光）両氏が音頭をとり、

① 大阪以外に本社をもち、大阪に営業の拠点をもつ家庭薬メーカーがとれるメーカーの二点を基本線として各社によびかけ、柴田氏（わかもと）、森本氏（鈴木日本堂）、樋垣氏（和光堂）、高橋氏（近江兄弟社）らの同意を得て同年十一月この六社をもつて「六盟会」が発足した。

その後、四十二年に救心商事、十四年に太田胃散、四十六年に堀内伊太郎商店、四十九年に竜角散、ホーユー、養命酒製造が加入し現在十二社で構成している。

その成り立ちからして「六盟会」は親睦の場ではなく情報及び意見交換の場として存在理由がある。

六盟会の生い立ち

るわけで、客観的情勢にしても相当に違う。

それだけに新薬系の集まりの話し合いは大切なのであろうと思う。

家庭薬の場合、問題が生じた時は二日会や六盟会の個々の単位で解決できるかもしれないし、また場合によつては代理店を通じて問題を解決するべきではないかと思う。その

方向で家庭薬流懇というものを盛り立てるメーカーづくりをし、運用すべきではないだろうか。

C 問題が起つた場合の実務委員会には代理店も出てくるんですか。

F メーカー、代理店、小売店の幹事が集まることになっています。

B 近畿流懇はまだ定義付がはっきりしていなし、新薬と家庭薬を同じワクの中で物事を考えようとしていますね。基本的に体質が違っていますね。だから、企業としてできないものはできないと返答しなければいけないと思います。

F 同感ですね。

A 近畿流懇の実務委員会に出る六盟会の幹事はその構成を検討する必要があります。例えば再販問題の場合に全く関係ない二社が幹事ではつとまらないと思いますが。

G 確かに再販問題が多くなると

思いますが、六盟会員内に再販メーカーが少ないので、その時の幹事はオブ・ザーバーとして参加したら良いと思います。

B 実務委員会の招集があった場合はその議題によって関連メーカーが出席すれば良いのではないですか。

乱 売 問 題

司会 亂賣問題、価格維持と売上といった問題についていかがでしょうか。乱賣問題では最近の京都はどうですか。

G 一時に比べるとチラシなどは少なくなったようですね。

A それも表面的にということではないですか……。

C やはり不景気だからでしょう。

E 私どもでは京都と堺方面がチ

ランが多いんですが、一部には暴力的な薬局がありますね。しかし、その様に乱売しても、ただ問題が多くなるだけ、決して売上増にはならないですね。

B 亂賣と売上増は逆作用ですね。乱売合戦の時は乱売が小売店の販促手段となりますが、長期的には決してそうではないです。

E 一般の小売店は乱賣の対象にならぬような商品は受け入れないといつています。

B 小売の再販について現在新薬関係で問題になっているのはマル再表示の件ですね。我々は今年になってマル再に移行していますが、過去は公取でもそういう指導はなかった。

A 要するに消費者パワーには抗しきれないですね。安く仕入れた商品は安く売れという要望が強いということがあります。

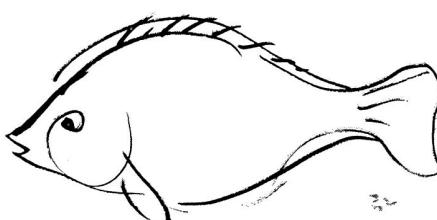
G この問題では神戸地区が一番神経をつかっています。

D 神戸では一物二価の現状を報告せよという要求が組合からメーカーへきています。マル再の規定は価格表示とマル再表示が義務付けられており昨年十月から準備期間、今年四月一日より実施ということになります。小売店においての旧価格品の整理は八月末日までとなっています。

B 前替品は過去のような小売店は一物一価でなければならないといつています。この問題については新薬系もこまつています。

司会

卸の問題点について



では再販は一物一価でなければ市場が混乱するから公取の指導をあらためてもらうよう申入れをするといつておられました。京都ではこの問題

に対して市場在庫を調査しろということでしたので、六百数十軒の在庫調査をしたところ一・五ヶ月の在庫があつたので、一ヶ月実施を延期しました。

E 一般の小売店は乱賣の対象にならぬような商品は受け入れないといつています。

では再販は一物一価でなければ市場が混乱するから公取の指導をあらためてもらうよう申入れをするといつておられました。京都ではこの問題

に対する市場在庫を調査しろという

ことでしたので、六百数十軒の在庫調査をしたところ一・五ヶ月の在庫があつたので、一ヶ月実施を延期しました。

るマージンの問題はいかがですか。

E 某代理店でリペート体系を明示してほしいという要望がきいています。

が、内示的な問題があるので非常

に出しにくいですね。

F 未払金でたてるので知らせてほしいとの要望がきいています。

G リペートについては社外秘になっています。

C 私どもでは累進性で明確に表

示しています。

F うちでは内示的なものと公表

するものを区別しています。

司会 マージン率についてはどう

ですか。

C 現在卸からは売買差益を入れ

て十五%はほしいといつてきています。

B 私どもでは三月からリペート

体系をオープンしました。以前は社

内的にはコンピュータでだしていま

したが、今度はいろいろの角度から

細かく試算した上でオープンしました。それには目標額に対する実績、

手形サイト（回収率）、拡売協力度

価格維持協力度、目標数に対する商

品の配荷率等を明確化しました。

それによって卸の段階でもリペー

トを算出できるようになつていま

す。親和会も将来はいろいろと考え

てくるでしょうが、いずれにしても

在庫管理は厳しくしてゆくでしょうね。

H 私どもでは代理店間の差別を

せず、中央でも地方でも累進制度を

とついてないため、目標額の少ない

方が効率の良い場合もでています。

A 卸がいま一番心配されている

ことは、パニック以来商品の販売個

数が十→十五%ダウンしている点で

して値上げによって売上は救われて

いる恰好ですね。今年の春闘がどの

程度で落着くか、また公共料金は当

然アップするはずだし、次回の決算

がどういう形で行われるか問題だと

思います。そういう意味で表面的に

でいる数字を提示してほしいという

要求が非常に強いんだと思います。

司会 代理店の配送についてはい

うことです。これは非常に大きな問

題だと、ある卸の方が言っています。

勢が悪いのと、卸が回収を強化して

いるために、小売店が特売をとらない傾向が本当に強いです。我々が

みていると代理店のセールスの小売

店に対するブッシュとブルが以前は

ほとんど五分五分であったのが、最

近はブッシュは十→二十%しかない

ですね。つまりブッシュする販売機

能はほとんど失われてしまつたとい

うことです。これは非常に大きな問題

だ。それから拠売日を何時というよ

うに指定して、商品が重複しないよ

うな配荷をしてほしいという要望が

でてます。それと在庫整理、在庫

管理を優先しているので、かかえ込

んで売る方法はとらず、いわゆる入

用買いの方向になつてます。メー

カーもそれに合わせてほしいとい

う要望が非常に強くなつてきて

ます。

A これは商品の拡売ができるか

まで飛びこんでくるんじゃないかと

いうことです。これは家庭薬卸においても大問題だと思います。

要するに医専卸と新薬メーカーに

よる小売店の系列化がでてくる可能

性もあるといわれています。従つて

今後家庭薬メーカーと取引しようと

する卸が増えてくるものと思いま

す。卸の内部でも過去は医家向に優

秀なセールスが廻っていましたが

今後は逆になるものと思います。

B 新薬系の動向としてはあまり

卸に期待をよせていないと思います

ね。というのはマスコミが氾濫する

以前は確かに卸に拡販機能というの

がありましたが、現状では配荷機能

と回収機能しかないわけですよね。

ですから将来現状以上の機能を期待

できるかどうかは疑問だということ

です。家庭薬と新薬は体質的に大き

な違い（現状ではどうしようもないことであるが）がありますから

家庭薬の防衛

司会 新薬に対する家庭薬の防衛

についていかがでしょうか。

A 医專卸の弁を聞くと、将来医

薬分業になった場合医専メーカーは

医家向のプロパーを削減しても小売

まで飛びこんでくるんじゃないかと

いうことです。これは家庭薬卸にお

いても大問題だと思います。

要するに医専卸と新薬メーカーに

よる小売店の系列化がでてくる可能

性もあるといわれています。従つて

今後家庭薬メーカーと取引しようと

する卸が増えてくるものと思いま

す。卸の内部でも過去は医家向に優

秀なセールスが廻っていましたが

今後は逆になるものと思います。

B 新薬系の動向としてはあまり

卸に期待をよせていないと思います

ね。というのはマスコミが氾濫する

以前は確かに卸に拡販機能というの

がありましたが、現状では配荷機能

と回収機能しかないわけですよね。

ですから将来現状以上の機能を期待

できるかどうかは疑問だということ

です。家庭薬と新薬は体質的に大き

な違い（現状ではどうしようもないことであるが）がありますから

ね……。

新薬関係の卸機能はメーカーと連携がとられています。各デボにおい

てセールスごとに目標が設定されて

いますが、家庭薬卸ではそれができ

ませんね。それは拡販品目が多すぎ

てセールス 자체、動きがとれないと

いうのが実情で、この辺に大きな問

題があるように思います。このままでは将来行きづまる時が来ると思います。

A

地方で現在でている問題に新薬系の問屋から小売店へ納入される価格が親和会より安いという現象がでいることです。これは新薬メーカーの報奨金でカバーしているわけで、その結果小売店における新薬メーカーの商品のウエイトが高くなるということで、それだけ我々の商品は弱体になる可能性があるといふことです。

B

先日の全一協の集りでも、地方の卸においては医家向新薬のウエイトが七十七八十%をしめ、残りの二十も三十%のなかで家庭薬は五し十分にすぎず、それだけに家庭薬として地方卸の活用がむずかしいといふ話がでてきました。そこで家庭薬メーカーとして親和会や睦会の地方への進出を応援しなければならないということで、テストケースとしての構想がすでにあるようです。

C

先日、東京でも地方に家庭薬専門の卸を考えなくてはという話がでたようです。

A 私どもでは各県別に代理店を設けて細かくチェックしているんですが、今まで親和会から流れていった

ものが今年は地元の卸が強くなっています。これは売上にも関係しますが、そのようなことから直取の商品の配荷率は良いが、二次店商品は本腰を入れないのが実状です。

中途半端な代理店になっているところは考えなくてはいけないと思います。

C

地方で家庭薬だけで経営するの実質的に無理じゃないですか、考え方非常に良いと思いますが。

司会 大変有意義なお話をありがとうございました。予定の時間が参りましたのでこれで終らせて頂きま

(編集部追記)

以上収録分のほか、多くの有意義なお話がございましたが、紙面の都合で残念ながら割愛させて頂きました。それからこの座談会実施後「分配の撤廃」など大きな動きがでておきであったと思いまして。

まずマイアミからリマへはいった。マイアミ空港は南米との出入りで、かなりこみあう事は間違いない。以前には税関を通る列で一時間半も待たされ走ってニューオルリンズ行きにとびのつたものだ。

今日は税関こそなかつたが何組もの大家族がものすごい荷物をもっているので、飛行機のチェックインが大変にこみ矢張り約一時間以上も待たされた。

リマから、以前から行きたかったクスコの遺跡を見に義理の弟であるシバタ君と彼の家族四人合計五人で出発したが、着く早々、三歳と五歳

アキラ旅行記

第六回

津村昭

の二人の子供が熱を出し、ミセスもあやしくなり医者を呼ぶなど大変である。

クスコの観光は本当に大変な時間を要する。まずはリマから七時発の飛行機でクスコに着くが、ここは高度が三千米程あり、着いてもすぐ活動するとすぐにパッタリたおれると言うので普通の人は必ず昼までホテルで寝る。

午後にはマッチョ・ピッチャ行きの汽車がもうないので致し方なくクスコ市を見物するのだが、おもいのは全く何もないつまらない街である。

翌朝八時の汽車にのり、平原と山の間をはすこと四時間で、マッチョ・ピッチャに着く。日本人の観光客だけで十二、三人いたと思うが、おどろいた事に日本人のガイドもちやんとついている。クスコで絵を描いているのだそしだが、よくしゃべる人で、帰りの汽車では約四時間ぐらいいもしやべり通したのにはびっくりした。帰りはのぼりのため少しよけいに時間がかかる。

さて着いた駅は谷底にあり、そこから真上に見上げた所にホテルがある。更にその上がいわゆるクスコと呼ばれる遺跡である。駅からホテル

迄バスでのぼるだが、道が細くすれ違ないので、のぼって行ったバスが全部上に着いてからないと次のバスが降りて来ない。しかも汽車の乗客全部を一回で運ぶにはバスの台数が少なく、一回目にあふると三十分ぐらいバスの往復を待たなければならぬ。そのため、くだんのガイド氏は日本人乗客に命令を下し「私が知らせますから汽車がとまる五分ぐらい前に出口に並びましよう」とのこと。「はい、行きましょう」の掛け声で日本人全員が一斉に立ち上り、並んだのはよかつたが、ちょっと早すぎてなかなか着かず、日本人はせっかちなどと言う目で皆に見られてしまった。しかしその甲斐あって日本人は全員一回目のバスに乗り、早く着く事が出来た。

スペイン人に追われたインカの人々が山に逃げ込んで、ついにこのようないい山のてっぺんのわざかな面積に村を作り、斜面を利用して畑を拓いて生活したその特殊な村の場所自体がおもしろく、村の遺跡はわりに小規模なものではあるが、切り立った山々にかこまれた独特の雰囲気がある。見物はていねいに見ても一時間である。

その後ホテルで昼食をとり四時の時間である。

汽車ですぐに又、クスコに帰る。ところがリマ行きの飛行機は既に出てしまって翌日でないと帰れない仕掛けになつていて、二泊三日は必要に乘客全部を一回で運ぶにはバスの台数が少なく、一回目にあふると三十分ぐらいバスの往復を待たなければならぬ。そのため、ちょっとと気軽にばならない。

在に五日ほど予定しておいたのでよかつたが、普通ではちょっとと気軽には行かないと思う。

リマはあまりきれいな町ではない。魚類は豊富で、肉は月の内半月しか売っていない。ペルーのワインはまあまあと言う所でローゼが良いようだ。又、地酒のピスコをサワーにして桂皮の粉を落したピスコサワーはおつなもので、ビールもなかなかよい。日本酒は輸入禁止。

市場で毎日ヒラメを買って刺身にして食べた。アワビもゴロゴロして居る。

リマを出る頃、私も風邪をひいたり、義弟の家へ一切の背広を忘れて來たりで、あまりそういう快な旅と言いう印象はない。もっとも、私としては珍らしく背広で飛行機に乗ったので、その一着であと一ヶ月程は何とか体裁を保つたわけである。

四十有余年

(その十五)

大阪丹平製薬の高谷部長さんに励まされた私は、広告の大切さに気付きました。宣伝にとりかかりました。

松田金之助

ちょうど家の兄である麻生金七はおつなもので、ビールもなかなかおいしい。日本酒は輸入禁止。

ちょうど家の兄である麻生金七はおつなもので、ビールもなかなかおいしい。日本酒は輸入禁止。

大阪丹平製薬の高谷部長さんに励まされた私は、広告の大切さに気付きました。宣伝にとりかかりました。

（その十五）

（その十五）

社がトップとおもいますが、ジャズ、歌謡曲、民謡などのレコードを車に積み込みこれ等の音楽を流しながら御さんや薬局、薬種商さんのお店の前でサンブルをくばり販売して廻りましたが、なかなか苦労がありました。

派手な半面、利益のうすい卸業と地道なメーカーを両立させて行く事は決して楽なことではありませんでした。材料の仕入れ、機材の仕入れに追われる一方、製品の現金化にはかかることになり、これまで肩の荷が半分は降りましたものの出来た製品をも売らなければなりません。広告は雑誌の八文春や及び新聞に始まり次いでラジオ・テレビにと広げて行きましたがお正月早々の宣伝には私自身が主演したこともありました。

その後は広告業者がやって呉れました。最初は私が文案を作り、家の手伝いも入った原稿が雑誌に又新聞に掲載された時はとても嬉しかった。殊に三共株式会社の河口専務さんは関西方面の御屋さんを紹介頂

きました。製品に対する評価はポカポカと湯ざめをしない、身体が軽くなり夜中のトイレにも起きないなど使用者からの好評を受け、とても嬉しく思いましたがこの上に欲をいえば効能に対して確たる裏付けほしいと感じておりました。そこへ東京大学医薬部物療科の大家三沢博士（その後本所の同愛病院長）が、種々ご指導を下さいましてよりよい品を作れるチャンスを与えて下さいました。

そして浴剤ノボピンに関する報告を新聞紙上に発表されましたその頃から世間の日が浴剤にそそがれてぽつぽつ他社製品があらわれてまいりました。ハワイ、ニューヨーク、シカゴなど在留邦人の方や旅行された方から外国で見たノボピンはなつかしく誇らしかったと伝言があり、事実輸出もされておりました。

また有名人の中にも常用者が非常に多く、歌舞伎の中村吉右衛門丈は旅行先までノボピンを持参された事はお宿である名古屋の河文旅館からの注文で知り、また日本中の若い女性の人気を一手におさめておられた錦之介丈のお風呂場の写真が雑誌にのりそこにノボピンの缶が一個並べてあつた時などは早速麻布の時藏丈のお宅迄お礼にノボピンをお届けした。

事もありました。

鎌倉山の先生で知られている菅原通済先生が隨筆にノボピンの入浴を樂しまれて居られる事を書かれその

使用いただいております。娘の先生でバレーの橋秋子先生、花柳寿輔師の父君先代寿輔さんの所へもよく御届け致しました。

戦後国産化されたこの製品ノボピ

ンは私の命でありますので何として

も自分は自分なりの宣伝をしたいと

思い、柳沢よしたね先生のところに

強引に弟子入りさせて頂いたことも

あります。柳沢先生は、町内で大変

に親しくさせて頂いている岡田社長

（原色版印刷技術で有名）のご子息

で、手品やお神楽など非常に多趣味

の方でした。

そのお手並もプロ級で、師匠とし

て両陛下をはじめ皇族の御前で披露

されるなど、当時のNHK放送にも

よく出演されていました。また柳沢

先生は、若い時から非常に苦労され

身障者のために尽されるという人格

的でも尊敬すべき方でした。

先生は不器用な私にも迷惑がわづ

まりました。

「かていやく」を充実させてゆく

きました、先にお願いいたしました

アンケートの集計が次のようにまと

まりました。

アンケート回収数

年令 四十歳以上 54 (83%)

職域 役員又は管理職 57 (88%)

○「かていやく」をどの程度読んでおられますか。

毎号読んでいる 63 %

時々読んでいる 24 %

○「かていやく」はどのようにしてお手元に届いていますか。

組合から直接に 59 %

社内に回覧されて 41 %

○過去十号の「かていやく」の中に特に興味をひいた記事はありましたか。

あつた 59 %

特になかった 30 %

○特に興味をひいた記事としてあげられたものは

計について

アンケート集 「かていやく」の

○特に興味をひいた記事としてあげられたものは

大衆薬業界今後の課題

(豊田勤治氏 30号収載)

家庭薬の流通における諸問題

(座談会・28(30号収載)

家庭薬に直言する

(安藤俊市氏 27号収載)

元老に聞く

(対談・24(30号収載)

○今後「かていやく」の記事として

対し、心から感謝申しあげ、今後ともご援助をお願い致します。

アンケート回収数 65

年令 四十歳以上 54 (83%)

職域 役員又は管理職 57 (88%)

○「かていやく」をどの程度読んでおられますか。

毎号読んでいる 63 %

時々読んでいる 24 %

○「かていやく」はどのようにしてお手元に届いていますか。

組合から直接に 59 %

社内に回覧されて 41 %

○過去十号の「かていやく」の中に特に興味をひいた記事はありましたか。

あつた 59 %

特になかった 30 %

○特に興味をひいた記事としてあげられたものは

大衆薬業界今後の課題

(豊田勤治氏 30号収載)

家庭薬の流通における諸問題

(座談会・28(30号収載)

家庭薬に直言する

(安藤俊市氏 27号収載)

とりあげてほしい内容は

時事的なもの

29%

経営的なもの

24%

営業的なもの

22%

技術的なもの

19%

その他お気付の点としては

2%

○発行部数が少ない、せめて二十人

に一部ぐらいはほしい。

○時事的な記事のタイミングのズレ

が大きい（この問題は発行回数

をふやすしか解決方法はないと思われる）

○組合の広報誌なのだから各委員会

の活動状況をもつととりあげるべきである。

○ユーモアに富んだ記事が足りない。

外国で聴く音楽

五 味 尚 義

ウイーンに着いた日、今夜はひとつ何かそれらしいものを、とホテルのロビーを見まわすと、喜劇「こ

うもり」のポスターが目にに入った。ヨハン・シュトラウスも、まあいいだろうと、パートナーに頼むと、夕方まで切符を手に入れてくれた。

ウィーンには国立歌劇場の他に、軽歌劇の小屋があり、今夜の「オクス・オペー（Volkssoper—民衆歌劇場）もその一つで、貴族全盛の時代に民衆の娯楽を守った歴史を秘めている。われわれのホテルはウィーンの中心区の西北の外れにあるルーズベルト広場（もとヒットラー広場と言った由）に面しており、フォックスオペーまでは市電E2号線で三つ目となる。三階建の古くさい円形の劇場、まだ時間があるので夕食を求めて通りの向いの「ファルスタッフ」と言うレストランに入る。名前の示すとおり、オペラ客や、劇場側のスタッフらしい人々でいっぱい、バイオリンのケースなどが壁ぎわに積んである。但しあまり美味くはない。

ホテルで買ってくれた席は、ステージかみ手の真上、三階のボックスですぐ下にオーケストラ・ボックスがある。一一〇シリング（一六〇〇円位—一九七一年のこと）だが、ホテルの手数料やプレミヤムがついで、だいぶ割高である。ボックスの中は、私と家内その他、東洋人の紳士と案内らしいウィーン紳士が先着で、そこで、われわれが見易いようにまでに切符を手に入れてくれた。

中は、私と家内その他、東洋人の紳士と案内らしいウィーン紳士が先着で、そこで、われわれが見易いようにまでに切符を手に入れてくれた。

「こうもり」全三幕は息もつかせぬ楽しさだった。台詞はもちろんドン・キホーテらしいは、全くワルツと共に踊る語で判りっこないが、俳優（「

オケ・ボックスで指揮棒を振る人（アントン・パウリックと言う指揮者らしい）は、全くワルツと共に踊る」の酒場の男そっくりに、楽しさを身体で表現する。ヨハン・シュトラウスなどは、などと今までいささか軽く見ていた心のおどりは吹き飛んでしまう。かつてのN響（当時新響と言った）で、この曲の流麗な進行と共に、

指揮者近衛秀麿氏の燕尾服の尻尾が、右に左にゆれていた。ウイーンのフォックスオペーの、この曲の流麗な進行と共に、軽く見ていた心のおどりは吹き飛んでしまう。かつてのN響（当時新響と言った）で、この曲の流麗な進行と共に、

指揮者近衛秀麿氏の燕尾服の尻尾が、右に左にゆれていた。ウイーンのフォックスオペーの、この曲の流麗な進行と共に、軽く見ていた心のおどりは吹き飛んでしまう。かつてのN響（当時新響と言った）で、この曲の流麗な進行と共に、



歌手」ではびつたりこない）の演技は全く見事である。数少いクラシックの一つだから、身についてしまつた仕ぐさでもあろうが、俳優間のやりとりは、寸分の隙もないリズムが

じいさんの棒を見ていて突然判った気がした。この、フォックスオペーは、その昔の浅草の金龍館をほんの僅か上等にした位のもの、満堂の観客が一人の指揮棒で右や左にゆれ動くあたり、阿波踊に酔う大衆と同じ

ではないだろうか？

劇場の外の空氣は冷い。ようやく
来た市電E2号線の窓から見る夜の
町は昔の東京のように懐しい。古き
良きものは、まだウイーンにはたつ
ぶり残っている。

× × ×

外国旅行中に思いがけなく耳に飛び
込んでもくる音楽は身に沁みる思い
がするものだ。旅行中は日本での日
常生活のよう音楽に接する機会が

少いのか、あるいは、ヨーロッパの
場合など本場であると言ふ意識が感
動をかき立てるのかも知れない。

五月のミュンヘン。室内と一人で
観光バスの客となる。有名な美術館
アルテ・ピナコテークや、英國公園
などを廻り、コースの最後はイザー

ル河の中の島にあるドイツ博物館で
ある。

博物館と言つてもミニランの案
内書によると、科学技術に関しては
世界最大の規模で、全部を歩くと九
キロあるとのこと。鉄道や自動車の
歴史など現物の展示が興味深い。バ
ス・ツアーよりのこと、適当に省略して
廻るのだが足が棒になる。いいかげ
ん参った頃入った部屋が楽器の変遷
を示した一室で、特にピアノが現代

の形に至るまでいろいろと展示して

あり誠に興味がある。難かしいドイ
ツ語は判らないので年代の数字など
を見ていると、突然爽やかな音が流
れてきた。曲はメンデルスゾーンの
「歌の翼に」で、楽器は多分ピアノ
の先祖のクラビコードであろう。

よつと大正琴に深味をつけたような
その楽器の雅びやかな音色、戸外は
緑の光る五月の青空である。この本
場の雰囲気で聴くメンデルスゾーン
の明るさ。文字通り身に沁みわたる
ようなひと時であった。

弾いてくれたのは五十がらみの品
のいい紳士で、学校の先生のアルバ
イトかも知れぬ。室を去るとき入口
に立っている彼に、人々がチップを
渡す。私は特に握手を求めて礼を言
い、五マルクを奮発した。バスの客
の一人のイギリス訛りの婦人に、貴
方はピアニストですか、と訊かれ
た。感動がよほどおもてに表われて
いたらしい。

バスに乗る前、博物館の入口で、
この楽器室のLPを買った。今自家
用のレコードを聞いても、その時
ほどの感興がわかないのは不思議で
ある。

が必要と思う。

総務委員会は、理事会の指示方針
に従い、組合の円滑な運営に尽力す
ると共に、各委員会が活発な活動を
展開できるような予算と態勢を考慮
し、組合の、ひいては業界の安定的
発展に努力する所存である。

特に本年はGMP体制づくりの年
であり、厚生省の指導と相俟つて、
各委員会のGMP体制が一日も早く
整備される様一段の協力をして参り
たい。

総務委員会

「委員会だより」



わが国の経済は一昨年の石油シヨ

ツクを契機として、これまでの高度
成長から、低成長、安定策を指向し
た總需要抑制策がとられてきたが、
昭和五十年も引き続き、スタグフレー
ション的体質から脱け出せない見通

しだある。

薬事委員会

厚生省からの要請もあり、先般來
当委員会にて会員各位より提出の胃
腸薬处方にもとづき、胃腸薬（一般
用）の承認基準案の作成にとりかか
っておりましたが、当局の意向が、
現在薬事審議会の一般薬特別部会で
審議中の、鎮咳祛痰薬承認基準案が
終了してから取組みたいということ
で、粗案の段階にてとどめておりま
す。

当局の方針が明確になり次第、再
び検討を開始する予定であります。
なお、このことにつきまして、ご希
立すべき重要な年であり、そのため
の体制づくり、体質の強化に積極的
に取組んでゆく企業努力と相互協力

望、お問合せがあれば当委員会迄、ご遠慮なくご連絡下さい。

販売対策委員会

石油ショック以来流通全般が異常にゆれ動いた事は御承知の通りであります。一般的に言うならば先づ最初に先行き物不足・インフレーション急進等を予測した見込買いが起り、続いてその反動が急速に広がり、同時に金融引締の影響もあって、流通在庫の整理がこれに重なり荷動きは細り、商況は極度に冷え込んだ。その上直販メーカー・新薬メーカーからの競争も激化してますます困難な状況を示したのである。

年をこえてからはさしも激しかった動搖も底をついた感じであるが、まだ活況を示すには至っておらず、本年秋までは低い段階での横ばいか、わずかな上昇気配を感じる程度で推移するのではないかと思われます。

その間不幸にして二、三の有力メ

ーカーの倒産が起り業界の信用にひびが入ったかに見えたが、それぞれ再建の方向をとりつつあり、連鎖的な反応はおこらないように思われる。このような状況であるので委員会

としては一致協力して業績の向上を計ると共に、業界の前途に支障を来たすような行動は厳重に自戒しなければならない処であろう。幸いな事に、数年前に卸業界の再編成が完了しており、この面からのトラブルが起る可能性は全くないと言っても良いであろうから、立ちなおりの気運が到来すれば案外はやく回復に向かうかも知れない期待している。もちろんそれまでに万全の施策をたて、もし改善すべき点があるとするならば、この機会に体质の強化策をたてておき試練に耐えようにしておくべきであろう。

委員会の本年の目的は上述のような情況を前提として充分な情報交換を行い、将来への足がかりを作るべく努力するつもりであり、委員諸君をはじめとして全組合員の方々の御協力を要請してこの稿をおわらせて頂きます。

国際委員会

本年度最大のWFPMMM行事とし

て一九七四年五月十二～十五日米国

ウエストバージニアのグリーンブ

レーでPA(アメリカ大衆薬協会)

と合同の総会がもたれ、既報の通

り、厚生省の三井監視指導課長(局

会で第一製薬社長石黒武雄氏が副会

長代理)を始め、津村重孝理事、武

市匡豊理事の他、太田昭、中沢泰

一、山崎寅、森輝彦、中浩正、山田安

廣、石坂音治、唐崎実、新井誠事務局

長の十二氏が出席、セルフメディケ

ーションの重要性が説かれ、製造、配販と広告宣伝について有益な討議が行なわれ、広告自主規制コードがWFPMの名において発刊され、多大の成果を収めた。

国際的オイルショックは、資源に乏しい日本にとっては深い傷手であ

るが、第二次生産国として世界大衆

薬メーカーのリーダーとして将来にそなえるべき問題が山積している。

WHO、FDAなど国際的保健機関

の指示にまつまでもなく、薬効再評

価とGMP更にGSPと医薬の製

配、販についてすじの通ったエン

クが発揚されねばならない。

国際的トピックスとして、米国の

PAでいわゆるケネディの流通先取

策があり、日本でも論議されてい

る。GMPについては、バルク品も

IFPMA(国際製薬団体連合会)

が取材し、当然の事ながら原料のき

びしい制約を約束している。

関連ニュースとして、IFPMA

は十一月一～二日メキシコ第七回総

長に就任、注目されるのは医薬品製

造承認基準、臨床試験規定などの国

際的統一化を検討し、ワーキンググ

ループが組織されたことである。

FIPはストックホルム大会が一

九七四年九月初旬開催され、日薬石

館守三会長が米国のアップル氏とな

らんで今回副会長となられた。F

Pの医薬品製剤の標記包装及びラベ

ル表示に関する国際勧告について日

本関係団体の意見交流が行なわれ、

その主旨を了とした。一九七五年九

月一～五日第三五回FIP学術大会

が行なわれ「医薬品の品質管理」が

マーンテーマとなっている。

FAPAは第五回台北大会が一九

七四年十二月一～五日に行なわれ、

日薬石館守三会長がその会長、日薬

石坂音治理事が会長補佐就任、来る

一九七六年十一月下旬インドネシア

でジャカルタ大会が予定された。

労務委員会

昭和四十九年は一昨年の石油ショ

定、発展に資さねばならぬと思う。
その具体的方法としては次の事項がある。

ックに始まる狂乱物価に対する総需

要抑制策の強力な推進の一環として

製品価格の抑制、金融面での二年以

上にわたる長期引締めの浸透により

景気の冷え込み、産業活動商業活動

の低迷、消費に対する考え方の変化

等この年を転期として経済界は高度

成長から安定乃至減速成長へと急激

な転換を強いられ、不況感が浸透し

た一年であった。労働問題において

も業界によってはこの数年来の物価

騰貴に対する高率賃上げと不況のは

さみうちに合い、在庫調整のための

生産制限、長期生産休止、生産態様

の変更、一時帰休、希望退職募集等

の新たな事態が発生し、失業保険法

も改訂を見るに至った。昭和五十年

に入つても総需要管理策は引き続き行

われ、各企業としての今後のあり方

には低成長時代に対処する構造的な

変革もあるいは必要となることを考

えに入れて対応しなければならぬと

思われる。

従つて労務関係業務においても新たな問題の発生が予想されるので從来よりも諸問題の研究、対策にも意見交換、情報交換を行つて業界の安

昭和四十九年
行 事

事務局だより

る。

東京薬友会行事報告

一、二月例会（二月十日）

網代一竜館に於いて午後五時三十
分より総会新年会をかねて例会を開催した。三共ゾーキ株式会社友田真

二氏議長となり、薬友会事務局村川
東京都家庭薬工業協同組合
電話（五四三）一七八六

かていやく第三一号

昭和五〇年七月二〇日発行

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

○十一月十四日箱根仙石原仙郷樓に於いて（厚生委員会主催）秋季組合懇親会を開催した。

清の行事報告、中村化成産業株式会社富田清泰氏の昭和四十九年度の決算報告及び昭和五十年度会費増額

八、〇〇〇円の説明あり、全員異議なく可決。続いて株式会社西村成光

度受章者祝賀会を東薬工、薬貿、家庭薬卸、組合の四団体共催により開催した。

常任幹事改選については玉野朝太受賞者厚生大臣表彰

○十二月十三日当組合会議室に於いて午後四時から昭和四十九年度組合関係薬事功勞受賞者祝賀会並に忘年会を開催した。

連絡会のメンバーは当然会社が指名された方でなければならぬし、一定した方のご出席を、継続的にお願い申上げたい。というのも年々交換資料の内容も変化するので継続的に修正、整備する必要があるし、各社に役立つ資料とする為には会員数も多いことが望ましい。又関西業界の資料も業界全般としては必要であるし、相互に役立つものと確信している。

○一月六日東京プリンスホテルに於いて午後一時より東薬工、薬貿、家庭薬卸、組合の四団体共催による新年賀詞交換会を開催した。

受賞者 富田民治殿（エーディ株式会社）昭和五十年

受賞者 厚生大臣表彰 郎氏、地葉一郎氏、市川一雄氏、関毅氏、会田勇氏、鈴木喜雄氏、木下俊二氏、友田真二氏、富田清泰氏、左近司昌弘氏、中島武平氏の留任、谷口正氏、清水幸四郎氏の二名増員を

三十分より懇親会にうつり盛会裡に全員諒承可決した。続いて午後六時

午後九時終了、翌朝八時三十分より朝食後解散した。出席人員は四十八名だった。