

# かていやく

昭和53年12月25日

題字・先代 藤井得三郎氏

## 医薬品は 情報商品

厚生省薬務局  
監視指導課長 伊藤卓雄

医薬品は「情報商品」である、と痛感している昨今である。ここで「情報」というとき、それは最近はやりの「情報処理のための」という意味ではなく、「情報のかたまりのような」という意味である。

ところで、薬事法では、人の疾病の治療、予防等を目的としたものを医薬品として、その製造、販売、品質管理、表示、広告等の諸事項について規制等を行っているが、とくに表示関係では細かい規制となっている。

これは、前記のような明確な目的を有し、その実現のために一定の効果が期待される医薬品という物の性質上、他の商品と違った特質があり、他とは比較にならない程詳しい情報が求められている点に帰する。医薬品は、外観、表示その他の形

で、幾多の情報をまとめて初めて医薬品たりえている。

通常人の判断能力をもってすればテレビはテレビであり、カボチャやトマトはそれ以外の何物でもなく、その外観から殆んど情報の得、その使用目的、用法等についても殆んど説明を要しないだろう。

これらに比して、医薬品は、外観、標榜された名称、成分、用法用量、効能効果、使用上の注意等の各種情報が総体となってその商品を構成し、また、それらが実質を伴うことによって商品としての価値を生ぜしめている。いわば「情報のかたまり」となると初めて、医薬品が医薬品となりえているとすらいえる。これが、頭初に述べた偶感の真意なのである。

このように考えてくると、医薬品については、厳しく品質等の設計を行い、また、実際面でその設計通りの製造を期するとともに、これにいかにか正確な情報を付与するか、それが商品の成否、優劣の決め手になるとすらいえよう。

まして、開発、研究等を通じて医薬品の、いわば設計段階から豊富な情報を把握しうる立場にある者は、それを正確に付与することによって

こそ、その物を商品として完成したといえるし、また、それを付与しえず情報において劣等劣位の商品しかつくりえないなら、完成品を世に出したとはいえないだろう。そして、もし、未熟なものを出せば、何らかの責任が問われることを覚悟せざるを得ない時代になってきている。

今日、安全性、有効性の問題が大きく取りあげられ、医薬品の承認等が厳格になってきている。これは、いわば設計段階での品質価値の確保の努力であるが、これと並んで、実際の製造段階での品質確保の努力も重要で、これがまさにGMPの推進であることはいうまでもない。

そして、このようにしてつくられた物質としての医薬品が完全なる「情報」商品となりうるためには、添付文書、表示、広告等に負うところも極めて大きいといえよう。

GMPの推進に腐心し、相変らずの虞犯報告にいささかうんざりしている此頃であるが、以上は、そのような日常から生じた特異な「くすり」観なのだろうか。ご笑読多謝。

× × × ×

## 家庭薬業界は いま何をなす べきか

昭和五十三年十月十三日収録

—— 本誌で家庭薬の流通問題をとりあげましてから五年になりましたが、その間に周辺環境は大きく変化してきたように思われます。

そこで本口はメーカー、そして御さんで長年営業をご担当になってこられたベテラン営業部長のおふたりにおいて頂きまして、いま家庭薬業界が直面している問題そして業界として何をなすべきなのかといったことを中心に腹藏なくお話頂きたいと存じます。

まず家庭薬の市場における位置付といったところからお願いたしま

す。  
A 家庭薬の市場における位置付ということは大変に難かしい問題です。ご承知の通り医薬品業界をとりまく環境は言い尽されていますが

厳しさが一段と加わってきているという事は事実ですね。

今日のテーマは流通ということですからそれにしぼってみますと、過去数年来、家庭薬は実質的に伸びていないんじゃないでしょうか。

勿論価格の値上げとか、容量の変更などによる売上額の若干の伸びはあっても、実質的な数量における伸びは私はいささか疑問だと思えます。

ではなぜ家庭薬が伸びていないかということをお考えいただけますか。いまや競争する他の分野です。いわゆるチェーンメーカーとか新薬メーカー、あるいは第三勢力の影響がありますね。

それから、最近特に厳しくなってきた薬に対する規制、批判といった社会的な動きも薬の消費をおさえてくる原因のひとつと考えられます。

こういった現状を打開するためにどうすればよいかということですが私は時々御さんとの会合で、十年後の医薬品の流通はどうなるんだろうかということをお話するんです。流動的な社会構造の中で、十年後を占うということは非常に難かしいことですが、これだけはいえるのではないか、あるいはこういう形なら

ざるを得ないのでないかということ、それにどう対応するかということ、これが、これからの家庭薬にとって非常に重要なテーマだと思えます。

先程申し上げたように実質的な伸びがないとすれば、今後発展させるためには、やはり新製品の開発しかないわけです。しかし、新製品の開発ができる環境であるかどうかということをしつくり考えて対処してゆかなければならない重要な時期であると私は思います。

B Aさんがおっしゃった通り、少なくとも十年位の業界としてのビジョンは必要だと思えます。

家庭薬の量的な伸びの低下についてはいろいろの要因があると思えますが、しかし非常に知名度が高く、伝統的に古くから軽医療に貢献されてきたということは事実だといえます。

現在の家庭薬業界の最も弱い面というのは新規顧客開拓のための活動が不十分だということだと思えます。核家族化傾向の中で、親子の伝承がとぎれる傾向がありますから、今の若い人達に、長い歴史の中で培った有効性と安全性をPRするなど、新しい顧客づくりに本腰を入れる必要があると思えます。

それから大衆薬の中での家庭薬の位置付というものを、もっと業界全体であらゆる媒体を使ってPRすることが必要ですね。

A Bさんのおっしゃることは私も同感ですね。従来の家庭薬メーカーというのは長い伝統の中で、その多くが単品で企業を維持してきたといえるんじゃないですか。

つまり「のれん」というものだけで現在まで栄えてきた面が強かったのではないのでしょうか。これは消費者の信頼感という良い意味では重要なことですが、その反面「のれん」にあぐらをかいたがために先程Bさんがいわれたように新しい時代の要求に密着していかない面が多分にあったことも事実です。

それは販売政策ひとつとってもいえることで、新しい層、若い層への働きかけをおさなりにしてきたというふうにも思います。卒直にいつてこれからは「のれん」だけで企業を維持できる時代ではなくなってきたといえます。

例えばお菓子の様なものの場合には、他でまねられない風味といったものがその「のれん」の価値を高め、顧客が安定してきたといわれるんですが、薬の場合は消費者からよ

り効く薬、より安全な薬というものが常に要求されているのであって、伝統のある薬だから最高なのだということだけでは通用しないわけですね。

B やはり新しい感覚でのトータル・マーケティングの勝負じゃないかと思うんですね。従来行ってきたことを繰返すということも大切ですが、新しい顧客を創造してゆくためにはもっと現状をシビアに分析する必要がありますのではないのでしょうか。例えば最前線の小売店主が家庭薬についてどんな考えでいるかといった問題を家庭薬メーカーさんは改めて検討すべきだと思いますし、対策を打つべきだと思います。過去にはこういった問題はなかったと思うんですが、いずれにしてもできることからやっていかないと、先行き不安な材料が多いですね。

家庭薬というものは非常に良いものをもっていながらそれが生かしきれていないという面があるように思います。

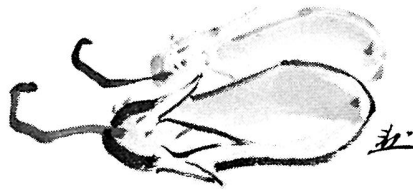
### 小売店にとつての家庭薬

A 家庭薬と小売店という面からみてみたいと思うんですが、小売店にもいろいろありますが総体的にB

さん小売店にとって家庭薬というものはどのようにとらえられているんでしょうか。

B 端的に言えば指名があれば売るといふ単なる販売店化しているところと端的にはいえると思います。

これは小売店主に満足を与えていないということですね。いろいろの要因があるんでしょうが、それを放



置してきたということではないでしょうか。

A 小売店に満足を与えるということは具体的には価格の面ですね。

B 価格体系上の問題もあります。

A 価格の問題ということになりますと、まず家庭薬はその薬の価値

からみて定価が安すぎるということをいろいろなところで耳にするんですが、どうですか。

特にチェーンや新薬メーカー品と比べると安いといわれますね。

B 確かに安いです。

A 小売価格が特殊なものを除いて、一個五百円以下では販売意欲がわかないといわれますね。

B 大都市では客単価が四桁時代などといわれていますがこれが小売店のニーズではないでしょうか。

メーカーさんは売上が数量的に伸びなやむと値上げをしたり、広告費を削減したりされて収支をとられるわけですが、小売店の場合には来客数の減少をカバーするのは客単価をあげるか、あるいはマージンの大きいものを推奨するしか方法がないわけですね。小売店の経済ベースで考えると、多少高定価でも小売店の利益を確保することを考えるのが現実的だと思いますね。

A 何回かの消費者団体とのディスカッションの場などの経験を通して私が感じることは、消費者は決して薬は高いというふうにみていないということですね。薬について不満に感じていることとして、定価や製造年月日、有効期限といったものが表

示されていないとか、包装が大きすぎるとか、小売店で自分のほしいもの以外のものを無理におしつけられたとか、クレーム処理が不親切だったといったことなどがあげられています。

ですから薬の価値というものは多少価格をあげても、その価格の比較の上ではあまり不満の要素にはならないということですね。Bさんのいわれるように私ももう少し定価をあげてもよいと思います。

B 価格の高低についてはいろいろ議論があると思いますが、ここで考えておかなければならないことは薬は食料品や雑貨などとは異なるということですね。ひとつの考え方として、十日分でいくらという設定によって一日分の単価が決まりますが、例えば三日で治つてしまえば、七日分が無駄になる場合もあるわけですね。それならば、有効な三分で一日単価が割高になつても、店頭でその点を説明すれば理解してもらえます。

食料品などの様にすべてを消費した時に、一日分がいくらになるといったものと、薬の場合は単純に比較できないのではないかと、いうことですね。家庭薬の場合はその有効性

と安全性は永い歴史の中で証明されているものばかりなので、小包装にして単価をあげるといふことを検討されてもよいのではないでしょうか。

A おっしゃる通り、値上げの抵抗感を弱めるために、容量をふやすということをしてきているわけですが、それが不必要な分までおしつけられたという消費者の不満につながっているといえますね。

こういったことも家庭薬の発展を阻害する要因にもなるわけで、安易に量をふやして価格をあげるといふ考え方は非常に危険だと思います。B 理想としては、全部使用してその目的が果せば一番良いわけですがむずかしいことですね。

水虫の薬を例にとると現在では店頭で併売によって二千円以下では帰してもらえないでしょう。数年前と比べたらずいぶん高くなったわけですが、治療効果があれば不満はないということですね。むしろそういうものを小売店でも望んでおられるというのが現実です。

薬だけ売っているのは生計が成立たないから化粧品とか雑貨やベビー用品といったものまで積極的に多角化せざるを得ないといった小売店の

現状をもっとメーカーさんは理解すべきです。なぜなら薬の価格は小売店で設定されるのではなく決定権はメーカーさんにあるのですからもう一度価格の見直しをしていただきたいと思います。

チェーンメーカー品を小売店が高単価、高収益、価格の安定に魅力を感じ客に問題や無理のあるのを承知しながら推売を継続しています。

A 私はよく「セルフメディケーション、自己治療の分野の必要性は今後ましてゆくのだろうか」という質問をされることがあるんですが、基本的にはセルフメディケーションの必要性は現在の医療制度からみても今後ましてくると思う」と答えるんです。すると次に「ではその段階は、テンポは」という質問になるんですね。

そうなると私は「それは小売店に聞いてくれ」と答えるんです。

それはなぜかといえは、セルフメディケーションに絶対に必要なことは顧客、すなわち患者と小売店との信頼関係だと思っんです。

従来大衆薬というのはメーカーが広告さえすれば、大きなメーカー、良い商品というイメージができて売れるというようにとらえられていた

わけですが、現在は違います。

大メーカーのものだから安心だという保障は何もないということ消費者は敏感に感じとっています。従って健康保険があつて金がかからないから患者が医者のところへ行くんだという考え方は、その理由のひとつにはちがいがいいですが、その根本には医者に対する信頼感があるということをお忘れてはならないと思



います。薬局薬店に対しても医者に對するのと同様の信頼感があれば、半日も一日もかけて医者に行くより薬局薬店の薬で治そうという患者はふえるはずだと思っんです。

そういう意味でセルフメディケーションは今後ますます必要になってくるであろうし、定着してゆくためには薬局薬店と消費者、患者との信頼関係を高めてゆく様な環境づくりをしてゆかねばならないと思っんです。ですから小売店の経済ベースのみ

から考えて推売商品を決めるという

ことが、果して消費者との信頼関係を高めることにプラスになるかどうかということもよく考えてほしいと思っんですが、この点はどうですか。

B おっしゃることは良くわかります。これを大きく分けると、メーカーさんが望む小売店の在り方と小売店のメーカーさんに対する要望の二つになると思っんです。

メーカーさんが望むように本当に小売店が顧客の信頼が大きくなりますと、メーカーさんのブランド力は弱くなるでしょう。

小売店のメーカーさんへの要望のひとつは、価格体系の改善ですね。現状では満足していないということが言いざれると思っんです。

よく家庭薬メーカーさんは「新製品に十分な利益を与えても育ててくれないじゃないか」ということをいわれますが、これはその商品が有名になった時に起こる値くずれに対する不安感があるためですね。

小売店の家庭薬ばなれを防ぐためには価格体系だけでなくこの不安感、不信感を取除いてやらなければならぬということだと思っんです。それから先ほどセルフメディケーションのお話がありました、外

国人で日本で生活した経験のある人達に話を聞きますと、日本の医療制度は良いといわれます。現行の制度に対する大衆の不満は一部を除いてないと思いますね。

いろいろな問題があるにしても、大衆の支持があつて今日まで発展してきた家庭薬なのですから、小売店を含めた顧客のニーズにどうこたえるかということについて新たな発想、創造が一層メーカーさんに強く要求されてくるんじゃないかと思ひます。先ほどトータル・マーケティングというのを申しあげたのは、

従来の様に一方的に顧客に対して広告をするだけでは不十分だということとです。仮に一切広告ができないと仮定したらメーカーさんはどうされるかということですね。小売店に対し直接の販売促進の強化を急務として実行されるでしょう。そして小売店主に満足を与えながら自社商品を消費者に正しく推売してもらうための啓蒙活動をされると思ひます。

この活動は広告するしないに拘らず、今後は必要なことではないかと思ひます。卸にこの販促機能を期待されても現状では微力ですから活動が出来るメーカーさんの商品が推売されているのが現実ではないでしょ

うか。

全国には約六万店の小売店があるのですから、まず可能な範囲から卸の機能とは別の分野でメーカーさんの経営姿勢なり、商品の優秀さなりをアピールするための努力をなさるべきだと私は思ひます。

A 私どももよく全商連や東薬連の幹部の皆さんと話し合いをする機会があります。皆さんが「我々小売店にとって家庭薬は非常に大事な商品だと考えている。しかし、現在より多く売るといふような環境が家庭薬にはないことも事実ではないか」といふようにおっしゃいますね。それから年々家庭薬のウエイトが軽くなつてくることは残念だともいわれます。我々メーカーとしてはこの現実をもっと真剣に受けとめて、少なくともこういつた抵抗のない販売政策を打出してゆかなければならないと思ひます。

その最も大きな要因は、定価が安い、マージンが小さいといった価格問題と、安心してその薬を売れるような情報提供が不十分だといったことではないでしょうか。

B それから東京、大阪、名古屋といった大都市の立地の良い所では新規に薬局、薬店が開業できないと

いう現状も考えてほしいですね。

いくらメーカーさんが良い製品をもつておられてもそれを顧客に提供する場としての小売店が成立たなくなればどうなるかということですね。薬局薬店に対してもっと愛情を示してやってほしいですね。

この様な状況下で小売店は自らの手で自らの力で売れる商品を選定している時代だということもいえるんじゃないかと思ひます。

小売店対策と市場管理の二点を今後のメーカーさんの営業方針の基本としてほしいですね。

A 小売店では価格が安定してないと安心して売れないといひますね。まず第一にいえることは安心して売れる商品である。次に現状よりももう少し利益を多くとれる仕組にしてほしいというこの二点にしばらくは思ひます。それともうひとつ

定価の高いものも出せということですね。この三番目の問題は家庭薬というものが長い歴史の中でその価格が推移してきておりますので、たしかに安いということはいえても大きく変更することはむずかしい問題ですね。

逆に家庭薬以外のメーカーの商品にはべらぼうな定価をつけて、流通

マージンを常識では考えられないほど出すという傾向がありますね。

めちやくちやな割増をつけてみたり三掛、四掛といった商品が存在することの方が問題であつて、こういったことが小売店を混乱させているのではないかと思ひます。

ここで言いたいことは、我々の価格の在り方はそういう商品基準にしたものではないということですね。だからまず、常識的に適正なマージンの範囲でものを考えてほしいということですね。

B 常識的に適正ということですが、おっしゃる通り直販メーカーさんの価格政策というのは高定価高マージンですね。それに最近では従来批判的であつた新薬大手メーカーさんも遅蒔きながら同様の政策をとつてきておられますね。

これは比較は難かしいんですが、昭和三十五年頃に化粧品業界でも論議された問題ですね。

高価格政策をとつた数社によって現在市場が寡占されているのがその結果ですね。

化粧品の場合は低価格がいくらメーカーさんの良心だといわれても、流通段階における経済ベースというトンネルだけはくぐらなければなら

ないんですから非常に難かしいですね。

メーカーさんが顧客に直接販売される場合は別ですが、流通段階を通ず場合はその段階での競合商品がかならず存在するわけですからその満足度によって選択されるのはやむを得ないと思います。

顧客を無視しろとはいいませんが流通段階の現状も考えて価格体系をお考えになる必要があるのではないかと思いますね。

A しかし、現在の家庭薬業界の通念、実態からすると、流通段階の利益というものに照準をあわせてものを考えるということは難かしい感じがしますね。

B ですから、全国をひとつというように考えないで、都市型の商品と地方型の商品を画一的なものではなく区分されるといったことをテストされてもよいのではないかと思うんですがね。

A おっしゃる通りですのにそういう傾向がでつつありますね。

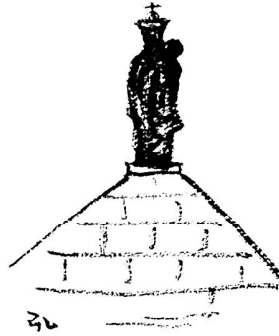
### 卸にとつての家庭薬

A ではここで卸サイドからみた家庭薬という問題に入りましょうか  
卸さんには七十%以上医療用医薬品

を取扱っておられる医専卸と、家庭薬を主体として取扱っておられる家庭薬卸があるわけですが、我々の商品の大半は東販名の家庭薬卸さんによって配荷されているのが現状ですね。

各社の決算期が異なりますので一概にはいえませんが、最近の成長率は五〜六%というところですか。

B そんなところでしょか。



A しかし、経費の面から考えても五〜六%の成長ではどんなに合理化してもきびしいでしょうね。

そうなるを取扱品目の範囲を拡大して、家庭薬以外のもののウェイトを高めてゆくよりほかに方法がないのではないかとこの考え方がでくるわけですね。そのへんはBさんどうですか。

B 商圏の拡大はしなげりやならないでしょうね。勿論一番望むこと

は利益率の改善ですね。卸の合理化といってもここ数年來、都市部での卸の数は減少しているのが現実ですね。

卸にとつての合理化で一番の問題はメーカーさんから期待されていることのひとつである物流機能です。

この物流の合理化でまず考えることは、配達頻度を少なくしたらどうかということですね。しかしこれはご承知の通り、顧客のニーズによって商品が多様化してくると品目数がふえるため小売店のストック機能も少なくなるわけですね。その様な状況で配達頻度を少なくすれば小売店において欠品が発生することになります。ですから、これ以上配達頻度を少なくするということは非常に難かしいと思います。

メーカーさんの望まれる配荷率と、小売店において指名客に対する品揃えからすれば、単品で多く在庫することはできません。現実には回転が悪いから在庫しないというのでは顧客の満足は得られませんからね。この状態は卸からみれば一回の発注量が減って、配達頻度が多くなるということとして、物流の合理化という面では問題点です。

それと卸としてはいまひとつ安定

した利益を得てセールスの人員を増加して小売店訪問時における商談の時間を多くしなければ、本来の機能を果せないわけですね。

現状のように直販メーカーのセールスと卸のセールスの商談時間の差がでてまいりますと、いろいろの問題がでてきます。

商的、物的流通機能以外の情報の収集、伝達機能や販促機能といったものはやりたくとも現状では満足に果せないわけです。

それからこれはメーカーさんも同じですけど我々は多くの債権の危険負担機能を果しています。昔の様に金融の機能はありませんが、小口の債権を沢山もっているわけですね。本来、メーカーさんが望んでおられる販促機能を発揮するには現在の人材を教育してレベルを上げるということも必要ですが、絶対的な人手不足であることも事実だと思っております。

小売店とジックリ商談することができなければ先程までおりますよ。うないろいろの小売店さんの誤った認識を正すということもなかなかできないということですね。

卸の方も小売店さんと一緒でどうしても本業で成立たないということ

になれば、従業員の生活を何かで守ってゆかなければならないんですから医薬部外品、雑貨、あるいは健康食品といったいろいろの分野へ拡大するとか、又はプライベートブランド品をもつというような方向付けを経営上やむをえずせざるをえないわけです。

それから地方へ行くほど直販メーカーが強い傾向があります。これは地方では家庭薬專業卸が少なく、医専中心の卸が多いため、そういった卸では家庭薬というのは決して本業ではないということですね。

また、卸の場合はそんなことはないだろうとおっしゃると思いますが、営業日数と売上は比例してきます。この点は小売店と同じです。ので、営業日数は少なくできない宿命があるんですね。

A 卸さんからメーカーへ要望されることに新製品開発のための投資をもっと積極的にしてほしいということがありますね。そうしないと卸の将来展望は暗いといわれます。

これは卸さんのためというよりもメーカー自身の問題でもあるわけです。ところが、新製品開発といって、これからは家庭薬メーカー間で競合するものが多くなってくると思

うんですね。そうすると卸さんから見れば、トータルして伸びなければちっともプラスにはならないことになるんじゃないでしょうか。

B 家庭薬メーカーさんが新しい分野で新製品を出された場合、家庭薬メーカー間の競合問題は避けられるんですが、その商品はその本業の卸の方へもってゆかれるんじゃないでしょうか。例えば化粧品の商品は開発されたら化粧品卸を、あるいは雑貨に近い商品でしたら雑貨卸をお使いになるんじゃないかと思うんです。

A そうですね。そこで私が申し上げたいのは、仮にメーカーがそういう方向へ進んだとしても実際に卸の貢献度というのはそれほど高いものではないだろうと思います。

家庭薬卸さんの利益が問題となっているわけですが、その原因のひとつは、各卸さんが同じ商品を同じルート、同じシステムで販売している点ではないかと思うんです。

卸さん同士が同一商品で競合しないような環境をつくらないと、安定した利益の確保というのはむずかしいんじゃないでしょうか。

つまり今後は卸さんが独自の商品をもつということですね。それは家

庭薬メーカーによって製造されるか自分でつくられるかは別にしてですね。いわゆる専売品といわれるような商品の販売構成比を高めることによってしか卸さんの企業維持拡大はできないのではないかと私は思います。まあこれはメーカーにとって良いことばかりではないかもしれませんが……。

その辺のお考えはいかがですか。



B あまり良い傾向じゃありませんね。その専売品が従来商品を提供して頂いているメーカーさんの商品と競合した場合、その専売品の育成というのは非常に難かしいですね。

それとおっしゃっているような方向は、利益確保という面から出てくるわけですね。安定した利益は自らの商品、自ら価格決定できる商品を保有することによって、その高い利益率を確保し、他の従来の商品で価格競争するということですね。

つまり、有名商品では利益は得られないという前提にたって、利益の

つじつまをそういう専売品で合わせるということですね。これは小売店における推売品と似ていますね。

A いやそうじゃなくてですね、卸さんが従来の域を出ないで競争すれば価格競争ということになるわけですが、お互いの企業拡大の競争をするならば、従来の家庭薬は競争の対象にしくなくても良いのではないかと思います。

B この問題を掘り上げていきますとね、その専売品がまずまずの商品に成長した時に問題が起るんですね。つまり、有名品となるとその商品を従来取引のない小売店がほしがるわけなんです。その場合その小売店さんにするとその商品だけの取引では申訳けないからということ、他の従来扱っている本業の商品を買おうということになるんです。そこで競争が起ってしまうわけです。

皆さんのご存知ないような商品や地道に密かにプライベート・ブランドとして、育成していくなら問題はないわけですが、ある種の宣伝も少々できて、知名度が高くなりますと流通段階でこういった問題がかならず起ってきます。ですからむずかしい問題ですね。

A ただ言えますことはどうなんでしょう。我々の業界だけでとらえて、従来の頭で考えますとそういうことになりませんが、他の業界ではほとんどそういうシステムの中で行われているのが現状ですね。

ですから私はそれはそれなりの流通の在り方といえますか、新たなシステムができてくるんだらうと思っただけでいい。いろいろと起ってくる問題というのはそういう目的のために発生する枝葉の問題ですね。

それはそれなりの解決の道があるんじゃないでしょうか。

B おっしゃることは良くわかりますが、しかし我々の本音としては従来の家庭薬の安定供給によって、いろいろの卸としての機能を充実し、十分経営が成立つようになることかならないかということですね。

A それは理想ですね。ただ、それが不可能な場合はどうするかということですね。

B それはもう今の小売店さんと一緒ですね。社員を路頭に迷わすわけにはいきませんから。

A そうですね。これは家庭薬メーカーにとっても真剣に取組まなければならぬことですが、非常に困

難が伴って来るだろうと思いますね。行きつまった時に卸さんはともメーカーとは心中できないでしょうからね。

ここらでもうメーカーと卸さんが口先だけでお互いに協力しましょうといった美辞麗句を並べるような関係をやめてですね、もっと突込んだ意見交換をしてゆかないとメーカーの期待している卸さんにはならないことだけは確かじゃないですか。現状のままでは今後卸さんの経営そのものが離かしくなると私は思います。

#### 家庭薬メーカーの問題点

A さて今度はメーカーからみてゆかなければならないんですが、今までのお話で関連してメーカーの問題もでてくれていると思います。家庭薬メーカーも全体としては大きな成長をしてきていないのが残念ながら現実ですね。このままではメーカーもおそらく経営の拡大は望めないことだけは確かですね。先ほど申しましたように「のれん」というものは城壁になりえないということは事実だと思えます。

家庭薬同士の競合は意味が無いと

いうお話が出ましたが、昨今の状況をみますと、従来、「のれん」という城壁に囲まれて外敵から守られていた家庭薬も直販メーカーや新薬メーカーさらには第三勢力からも攻撃を受けているのが実情ですね。

今まで家庭薬メーカーは「のれん」という城壁によって安全な状態を受けているのが実情ですね。



維持されることに慣れすぎて、外敵の攻撃に対する防衛力を失くしているのではないかと思うんです。

言いかえれば今まで戦わずにすんだので、戦う力が非常に弱いのではないだろうかということですね。

家庭薬メーカー同士で競合することを意識的にさせて、お互いなごやかな雰囲気というか、そういう環境

の中で育ってきたのが現実ですね。それが外敵から攻撃を受けた時に対応する力さえ養成できなかったことの理由のひとつではないだろうかと思えます。

これからはいろいろの外敵と戦わなければならないのですから、家庭薬メーカー同士がもっとそういう面で競争し、切磋琢磨して外敵と戦える力を養成することが大切ではないかと思えます。内部で戦わずして、どうして外部と戦えるかということですね。

これからは好むと好まざるとにかかわらずそういう方向に行かざるをえないと私は思います。

メーカーにとって敵しいことを申しあげますけれど、我々はもっとシビアに現状の問題をとらえて対応してゆかなければならないと思えます。お互いに手をつなぐことだけがすべてではないと私は思います。

B その通りだと思います。従来家庭薬メーカーさんでも特に有力なメーカーさんでは何十年來、主力商品で外敵と申しますか、家庭薬以外の商品と対決して優位を保ってこられた商品も何品かはあるわけです。しかしその状態が今後は多少変化してくるのもしかないと



いうことですね。

A むしろそうでなければならぬという意気込みでなければいかんと思うんです。口先だけで我々は手をつなぐんだと、一体どういう手をつなぐんだということですかね。

ご承知の様に従来家庭薬メーカーはマスコミの力をかりて、商品を育成してきたわけですが、今後はますます難かしくなると思いますね。

広告の効果というのは相当大量に投下しなければ今までの様に發揮できないと思います。

私が一番懸念していますのは、大手メーカーが大変な利益を上げていることでして、そのメーカーが企業拡大のための投資の一つの手段として、何かの商品を膨大な広告投下によって育成しようとしていることです。その場合その商品は少なくとも三年や五年の採算は全く無視された形で進まれる公算が高くなってきていると思われるんですね。例えば大正、大鵬、大塚といったところがそれにあたります。そうなって来ると、我々は従来の様に商品をマスコミ品として育成し、その利益によって企業をささえてゆくという事はおそらく不可能だと思うんですね。言いかえたらマスコミというのはも

うすではよほどの大手メーカーでないかぎり商品育成の手段になり得ないということではないかと思えます。

ということになりますと、新製品の育成には流通の力の活用が絶対に必要な条件になるんじゃないだろうかと思えます。そこでこれからは、流通によって新製品を育成してゆく戦略というものがメーカーの課題ではないかと思えます。

これは私の持論なんです、これからは特定のメーカーと特定の卸さんが特定の商品を共同で販売ルートにのせてゆくということが起ってくるんじゃないかと思うんです。いかがですかBさん、こういった傾向をどう思われますか。

B 先ほどの小売段階でのお話にもでていますが、非マスコミ商品も小売店の推売によって育成したいというの、これからの家庭薬メーカーさんの戦略のひとつだと思うんですね。しかし、現在それができるメーカーさんというのは現在の本命商品の価格が安定しているものでして、これは小売店さんのニーズでもあるんです。家庭薬業界でもすでに何社かの安定しているメーカーさんがテスト・マーケットしておられそ

れなりの成果をあげておられます。

先ほど小売店の家庭薬離れということを申しましたが、それは経営上やむをえず追込まれて好ましくない商品を推売しているということでしょう、その条件さえ満足できれば決して家庭薬離れしてゆくということではないんですね。

A あるところで私はこういう意見を聞いてなるほどそうだと思うんです。それは卸さんの自販力ということでして、小売店頭で特定の商品を開発しなく販売するシステムを作り出すことが、今後の卸さんにとって必要な条件になってくるのではないかということですね。

特定の小売店の店舗の一部を特定の商品によって専有して販売させるということが、これからは必要になってくるのではないかということですね。そうした場合にその商品はその卸さん以外からは出ないというものでなければならぬのは当然ですね。

今後は小売店頭でそういうふうな能力をもつ卸さんがやはり伸びてゆくことになるんじゃないでしょうか。

B しかしそれは行きつくところはチャネルの再編成になりません

か。

A それをどんどん拡大してゆけばそうでしょうね。しかしそれは段階的に行なわれてゆくことだろうと思います。いずれにしても卒直に言って現状の様なシステムがこの先十年、二十年継続できるとは思えませんね。もっと違った合理的で健全なシステム作りがされると思うんです。それに順応できないメーカーも卸も小売も消えてゆくんじゃないかとすら思います。

B 現在のチャネル政策は戦後三十年全くほとんど変っていないわけですが、今後も継続するとは考えられませんが、環境に対応した新しいシステムが開発されるだろうということは私も正しいご意見だと思います。ただ卸という環境に長くつかっておきますと、理想はそうであって一方では保守的な考えがあらまてね。いずれにしても段階的にもメーカー、卸、小売相互の信頼関係を回復することが先決ですね。現状では卸には市場管理はできないという烙印を残念ながら押されていますからね。

A その辺が問題だと思うんですね。Bさんが戦後三十年といわれましたが、戦前と戦後で何が違ったの

## 家庭薬と情報

秋葉薬局  
秋葉 保次

かということですね。家庭薬業界が遅れている部分があるとすればそれを全く解決していかない遅れがその原因じゃないでしょうか。Bさんのお立場では言い難いことでしょうか、メーカーが何等かの対応をしなければいけないと思います。

しかしその時に家庭薬卸さんがそれに呼応して頂けるかどうかが今後の家庭薬の運命を決めることになると思うんですね。

いづれ変るという前提があるならばどの様な対応でもできる様な体質の強化を計っておいて頂かなければならないと思いますね。いたずらに価格競争をされるようなことはやめてですね。

B しかし、メーカーさんにおいても、ひとつの商品の流通、市場管理といえますか、秩序ある流通に対する根本的な対策をおたてにならないと離かしい問題がでてくると思います。これはメーカーさんがその気になればできると思うんですがね。

—— 最後に大変大きな問題をBさんが提起されましたが、これが結論といえることだと思います。

本日はどうもご多忙のところ長時間にわたりありがとうございます。

最近家庭薬の見直しが各分野で叫ばれてきました。これは真に結構なことだと思います。

もっとも本来ならば一般薬と呼ぶのがルールの上では正しいのかも知れませんが、家庭薬という言葉は、その意味を誤りなく伝えられる点からも数等優れているように思われます。

さてこの家庭薬の見直しは、その有効性や安全性からの見直し……再評価の点も当然含まれてきましよう。これについてはいろいろに取り沙汰されておりますが、現在の水準からみれば、大きな問題はないように感じられます。

ただ問題は、このような製品そのものの、いわばハードウェアの点ではなく、その応用の部分である、ソフト・ウェアの部分に大きな改善を

お願いしたいことがあります。それは家庭薬の情報の問題であります。

家庭薬は、医療用の医薬品と異なり、医療関係者の手によりも一般人である患者自身の手によって管理され使用される時間の大きいものでもあります。

この点が家庭薬の安全性比率を高くしておかなければならない点でしょうが、そうであっても薬は薬であって、それなり問題が発生いたしまししょう。

それに対するには、情報の充実と情報網の完備に帰しましょう。どのような対策も正確な情報の上にたたなければならぬと思います。それにより適確な処置が出来るからです。

街の一開局薬剤師としての乏しい経験ではありますが、従来、家庭薬の情報、医療用のものと比較すれば、やや弱いように思われます。調べたくとも、どうにも手掛りがなくて、大変口惜しい思いをしたことも何回かありました。

最近、さまざまな情報センターが充実してきて、随分と助かるように

なりましたが、それでも汎地域的な製品はともかく、地域限局性のあるものについては可成りの努力を要します。このところ風邪薬などは、名称は同一でも成分の変更が多くあって、これは医療用でも同じことです。新しい情報の必要性を痛感したこともあります。

臨床の医家におかれても、家庭薬情報は矢張り必須のものでないかと思われまます。

とりあえず家庭薬を一〇二回使用されてから診療を受ける患者は少なくありません。

その時どのような家庭薬を使用したかを知ることが、その後の治療計画に大きく影響するのではないかと思われます。

内容によっては相互作用も配慮しなければならぬものと思われまます。

家庭薬による自己治療も、医師による専門医療と無縁なものではなく、極めて密接な相関関係がある筈です。この点からみれば、家庭薬情報を特定の場に限ることはなく、広く医療の場に提供されていなくてはならないものでしょう。

従来、医師による専門医療と家庭

薬の役割りが、ややもすれば対立するような形で、とらえられておりましたが、相互のコミュニケーションが円滑でなければ、そのような問題も発生しましょう。

この点は、今後の医療構造の中で是非とも解決する必要がある、それは情報活動であります。

くどくどと、家庭薬情報をお願いいたしました、このことは、製品パンフレットを作って全国の薬局や医家に必ず配布しろ、などといっているわけではありません。

そうではなくて、必要な時に必要な製品についての情報を知り得るチャンネルを、作っておいて頂きたい、ということですよ。即応出来る窓口です。

有効性や安全性についての充実、薬にとって基本的なことでありましょう。

そしてそれをサポートしてゆくのは情報などの背景的なソフト・ウェアです。

ハードとソフトと両面の充実により、家庭薬は更に有用性を増し、信頼ある医療の一部をしっかりと構成してゆくことになるものと思われ

## 北京旅行

〈その一〉

東京都家庭薬工業協同組合  
理事長 津村重舎

漢方の原料に就いては、長い間心配もし、色々と苦勞もし、方法を講じても見えた。

まだ私が若く専務であった頃、北海道の農家と契約栽培をしたいと思つて道庁を訪ねたが現地の事情は良く解らなかつた。大東亜戦争となり、物資が配給制度になる頃になつてどうやら契約が出来そうになつた。

最初の農地は布良野であった。現地の熱心な農家が、奥地にあつたので契約地迄、軽便鉄道に乗つて行った。森林伐採用の鉄道だったとおぼえている。すれ違った無蓋車には見渡す限り広野といった感じをバックにあふれるような人が乗っていたの

がありありと思ひ出される。秋も深い頃で、畑には収穫機から

ていた。寒い日であったが日が高く今でもその光景を思い出す。

村社という支配人と一緒であったが、金子静君も一緒だったか記憶ははっきりしないが随分昔のことだ。

前にも組合の会報に書いたのだが、子供の頃まで幼稚園にも行かない時分、日本橋の薬種倉庫を遊び場として薬のゴミを吸って育つたので漢方の原料についての関心はどうしても離れなかつた。品質、保存、産

地等、子供心にもしみ込んだものはかなり深いものがあり、特にその良し悪しがいかに重大であるか、この歳になる迄の漢方を考える時、常に脳裏から離れない、心にしみじみと感じていたのである。そんな当時の思い出は色々ある。

私がかんな考えていたところ幸い、一昨年漢方処方が健保薬価収載され、何とか良いものを一定量に供給してもらえまいかと願つていたので前々から中国行を希望していたが仲々承諾がもらえずもう望みはない

ものと覚悟していたところ藤山先生の御斡旋で急に解決され驚ろいた次第である。行くとなつてもさう具体的な問題はなく、日本の事情を向う側に話し理解してもらうのが唯一の目的であるので業界として行くより

も、単独で行く方が良いと思つて行くことにした。また先生にも頼み良かったから。

いよいよ出発が五月三十一日と決つて、箱崎に行き荷物の検査を受け終つてほつとする。ロビーで休みすぐ次のバス便に乗車する。成田空港の建物は美しく、ローマ空港の新装なつた當時を思い出した。然しそれよりは機能的であり複雑な型をして

いる。時間も大分あつたので買物をした。セイコーデジタル目覚しを買

う。旅行中大変役立った。それは一分きざみでベルがなるので大変安心していられることであつた。細く高い音なので割合に良く聞こえることもあつた。

イラン航空は遠方からの航空便であるので遅延することが多いそうであるが、その日も三時間程遅れたので北京到着は午前〇時頃。北京飯店に到着が一時三十分であつた。冷房もあり広々とした室内、その上清潔である。早速就寝する。

快晴の朝を迎え、中国料理の朝飯で始まる一日であつた。九時三十分土産畜産進出国総公司表敬打ち合せ、十一時三十分より広才總經理会见、中華医学会表敬等、到着すぐなのでやや疲れる。

## 対談

表敬と見物で中国を終り香港に向って日程を終る。打合せの時には過去の数字を見せて、今後は当方の需要も内容が違ってきたのでそのところを御理解願ひ度い、また品質についても厚生省の規準に拠ってもらいたいし値段も急変されるのは困る、当方も一定量丈は引受けると申し込んだのである。

先方も今迄色々事情もあったが今後は日本の需要者に迷惑をかけることとはないだろう。品質も成る可く早く改善して希望に添う様努力しよう」と大変有難い返事を頂いた。

長い間考えていたことが通じたので先ずは私の用向はほぼ終った訳である。今後は長期計画を立てて先方にお願ひすることである。今後はお互いに相手方のニュースを交換し合っ行ってこうということになり、やれやれというところである。

大要は前掲の様であるが、何とんでも四人組追放という大事件から政治体制が変り、新しい方向に向って熱心に努力している様子がありありと伺えるのが今迄と違った点であろうと思う。特に前からも日本の科学技術を取入れるのに熱心であると聞いていたのだが最近はその点に重点がおかれている様子である。

東京都医薬品卸  
協同組合理事長 岩城謙太郎氏  
佃竜角散社長 藤井康男氏

岩城 今日日は日頃尊敬する藤井さんのお話を私が拝聴するのだと思っていたら、逆に私が聞かれる立場なのだということで、少し後悔していますが、お手柔かに願ひます。

藤井 この企画は連続しているのですが、岩城さんは、かねがね狙いをつけていたんですよ。

私は家庭業界にデビューして十五年になりますが、いちばん教えて頂いたのは岩城さんなのです。

岩城さんは面倒見のよい方で、いろいろの会をお作りになりましたが最大傑作は「ついたち会」でしょうね。

岩城 いわゆる二世の社長が集まって、談論風発の会です。新薬、家庭薬、直販ありで、仲々面白い。もう十五年も続いています。あなたは最右翼のメンバーですね。

藤井 ところで、あなたの略歴を披露して下さい。

岩城 私は本町生まれの本町育ちで、小学校は九段の暁星です。暁星という学校は戒律のきびしいカトリックの学校で、当時は寄宿舎では、入浴するのにパンツをはいたまま入るんですよ。(笑)

暁星の中学を経て、千葉医大の薬学専門部に入学しました。「蛙の子は蛙」というわけだろうが、この三年間は大変愉快だった。親の跡を継ぐという一種の諦めはあったが、法規法令のきびしい業界に恐怖と嫌悪感を抱いていて、出来ることなら他の世界をと思って、卒業と同時に、



岩城謙太郎氏

早稲田大学理工学部応用化学科に入社してもらいました。

雰囲気全然違うので、ここでも大いに得るところがあったが、卒業後、近衛歩兵第二連隊に入り薬剤官

になりました。衛生材料廠勤務で大阪の衛生材料廠を経て、奉天の衛生材料廠で終戦となり、俘虜となつて、シベリアに二年間抑留されました。

私は二十歳までは病弱で、すぐ腹をこわしたり、風邪をひいたり、胃がいれんを起こしたりしていたのですが、軍隊生活と俘虜生活のおかげですっかり健康になりました。

ハングリーの毎日は健康に最良です。卸の経営もハングリーの方が健全かも知れない。(笑)

藤井 くすり屋になってよかったと思われませんか。

岩城 差し障りがあるので、個人としてはノーコメントですが、生まれ変わって再びくすり業界ということになれば小売業。但し、立地条件の良い所で、強いですよ、薬局は。最後まで生き残れるのではないかしら。言いたいことが言えるのもうらやましいね。

藤井 さて、あなたが力を入れて

いる卸ですが、どうですか。

岩城 卸というのは神経を磨り減らす大変な商売だと思いますよ。

卸というのは人根のオロシガネがらきているのですかね。(笑)  
藤井 今でも人変だと思われませんか。

**岩城** 思いますよ。大変であって酬いられるところが少い。

病院、医家向の医専部門は別としても、薬局、小売部門は特にそう思う。

ご承知の通り、二兆四千億の生産の中で、八〇何%が医療用薬品ですが、売上伝票の一行ごとの小計が医専と薬専では三倍くらい違う。OTCを担いで歩く卸の肉体的、精神的努力というものは大変なもので、小売側からのつき上げもあってね。

**藤井** 東京の卸協同組合は他の府県と違って、医専、薬専、それに家庭薬卸と三種類ありますが、それぞれの個性はどうですか。

**岩城** ハッキリ違っていて、組合事業としては、骨の折れるところで。とくに、いわゆる家庭薬卸さんは、相互にガッチリ肩を組み合っているし、また家庭薬メーカーさんとも大変親密なようで、外から見るとジャレ合っている感じで、うらやましいが、まあホモですね。(笑)

東京卸も現在六十四社、昭和三十一年、百六社で、協同組合として発足し、初代理事長は大木卓さんでした。

大木さんはよく業界をまとめられ円満にスタートされました。

当時は、薬専店が力が強く、組合活動も半分は社交団体的でしたのでしよう。

協同組合は、本来は大と対抗するため、小が結束して力を出す場所なのに、なかなか小の声が小さくて、大の方へ顔を向けた政策になるおそれがあるのが悩みです。

貴会も七つのランクに分かれていて、年間九十六万円の会費と七万円の会費があるのはジレンマですよ。

**藤井** 一定のランク以上は加入させないのが本来の建前でしょう。

**岩城** それでなければ意味ないですよ。家庭薬工業協同組合は会員が約九十社だそうですが、どうも発言が大に片寄っていますね。協同組合という名のお化けですよ。

**藤井** 私は親睦団体としては認めていますし、名誉職の鹽廻しの場としても認めますが、それ以外の機能は何だろうかという疑問は持っています。大衆薬懇でも、日薬連でも同様のことがいえますね。

**岩城** とくに家庭薬メーカーとしては、戦後の一時期、協同組合の方が資材の配給を受けるのに便利だったというのでしようが、現在はその価値は疑問ですね。

**藤井** 話は違いますが、薬業界は

外部から見ると、よく見えるらしいですね。商工会議所あたりへ出ますと、儲かっているだろう、などとよく言われますね。

薬屋は景気に左右されない商売だから、お前みたいにしたばたするなと祖父から意見されたものです。

**岩城** たしかに景気の良し悪しの影響は少い業界ですが、卸としては景気の良い方が逆に怖ろしい。物価が上がるのが身にこたえる。

小売業界は、世界の景気がよいのに越したことはないだろうが、小売店主の動きは、実際の景気よりその音に左右されていますね。

祭り太鼓の音がすると浮かれだすような面が、とくに小売の経営者にありますね。風とか、音で浮かれたり、減入ったり……。

**藤井** それはあらゆる業種にいえることでしょう。

不景気というより、不景気という声におびえたり、円高のかけ声におびえたりね。

しかし、薬業界は他の業種にくらべれば、景気による変動は少いし、倒産も少いですね。

ところで、太田さん(太田胃散)堀さん(救心)と、戦後生まれの三世、四世が結婚式をあげられています

すが彼らが経営者になる頃の薬業界はどうなるでしょうね。

**岩城** 今でも、製・配・販の各分野で、大小の格差がますます開いています。二十一世紀の薬業界は、その各分野で寡占化が進んで、小は特異的には存在しても、数は激減すると思う。

しかし、卸と小売における大というのは、各店の寄合い世帯のようなもので、コアアップと称せられるようなものが多数であって、厳密な一企業というものはむしろ少ないのではないでしようか。

**藤井** 合衆国ですね。ケンタッキーやマクドナルドにはそのようなニユアンスがありますね。

**岩城** 扱い品種について、ショーライナーというか、限定された医薬品を扱うようになるでしょう。

数百社のメーカーと取引して、何でもございというのではなく、専門店化するのではないかと思います。発注する側にとっては不便でしょうが、経費の面からそうなると思います。情報伝達でも、ご用聞きではペイしなくなるでしょう。

**藤井** 商品特性によるということですか。

**岩城** 商品特性からみれば、全商

品を網羅した卸が好ましいけれど、メーカーの意志と経営効率からみてですよ。

**藤井** 卸とメーカーの関係はどうなりますか。

**岩城** 益々メーカー支配が残念だけれど強くなると思います。卸を支配できないメーカーは卸を飛び越えて薬局主宰のボランタリーの仕入機構に直結するでしょうね。

今でも薬専市場に於ては、大型店と多店舗店とボランタリーの力が益々強く、またメーカーの流通介入も激しくなってきましたね。

数年前までは、メーカーとしては自分の製品を卸のどこが、どこへ、どの位売っているという情報程度でしたが、今は、どこの何というセールスが何時、いくらで、どこへ、何箇売るかまで、メーカーが掌握しているのだから、卸としてもものきにしていられる。医専関係はもっと以前からですがね。直販メーカーの活動も益々盛んで、シェアも喰われていますね。

**藤井** とところで、卸のマージンはその位を望めますか。

**岩城** 日本卸連合会では一五%以上を主張していますが、私はそのメーカーが卸機能をどの位使っている

かで、卸に出すマージンが違わべきだと言っています。

例えば、受注も配送もメーカーのプロパーがやって、集金だけ卸がやってくれ、というなら八%でも引き合う。しかし、情報伝達から店頭販売まで、すべてのハウ・ツウまで卸のセールスがやるのだったら、二〇%以上戴きたい。

私自身としては、このような「生みっぱなし」のメーカーを愛している。卸の機能が全部使えるし、卸の自販力、自主性も助長出来る。もちろん、マージンも充分に戴ける。

当社では、こういう商品をVIPと称している。ベリー・インポータント・プロダクトで、成田空港のVIPルームとは違う。(笑)

**藤井** 近頃の卸経営者の顔色は良いようですね。

**岩城** いや、顔で笑って心で泣いているんですよ。

医家向卸は例年一五〜二〇%の売上増だが、シェアの喰い合いは大変です。

薬専卸はこの二〜三年大型商品が少いので、部外品でつないでいる。この夏は大変暑かったのでニコニコだが、冬の寒いのを祈りますよ。その他、家庭薬メーカーさんには

関心がないことかも知れませんが、革新政党の間で起こっている、いわゆる配給公社構想というものがあるのです。

単純にいえば、医師、病院は自分の必要とする医薬品を出入りの卸を通じて注文し、卸は注文を受けたら

ら離れた医薬品は、モノの授受だけで、金銭の授受は行われません。

**藤井** 健康保険だけですな。

**岩城** もちろん大衆薬は含まれません。

**藤井** 過当競争、値崩れ、混乱、そういうものに嫌気がさした揚句に出てきたアイディアですか。

**岩城** そうではなく、医療費膨張に対する対策の一環としてです。

薬価の間額も解決するし、薬漬けも減るといいます。反論を書けといわれているのですがね。

ただ、このような構想があるというところに、卸は常に関心を持つべきだと思えます。

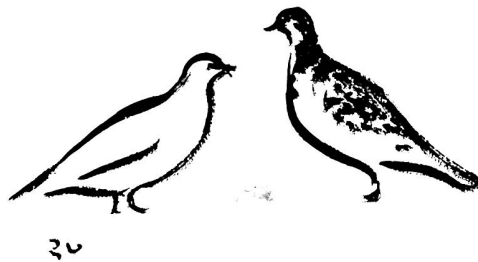
この案自体には可能性はないが、卸として姿勢を正すということですね。

**藤井** エーザイの内藤社長が書いていましたが、将来は、医薬品会社は世界的規模で、二十社くらいに統合されるだろうというのです。

**岩城** 健康保険制度は大きく変わるでしょうね。

四百種か五百種を薬価基準に載せて、あとは患者負担にして、一定の金額以上は社会保障で弁償されるといふことになれば、ある少数の会社

だけになる可能性はあるでしょう。



世界的規模といいますが、ヨーロッパではそうなりつつありますね。

**藤井** 大衆薬の世界機構に出席された方の話では、日本人は孤独感を感じるといいます。多国籍資本でつながっているのですね。

ところで、健康保険について、どうお考えですか。

**岩城** 今の状態はアブノーマルだし、保険料の収入もこれ以上ふやせない。結局は個人負担が出てくるでしょう。

**藤井** 老人医療の問題で、人口の構成が変われば負担がふえるばかりですね。医療費の単価も上がるでしょうし……。

**岩城** メガネの保有率は英国が群を抜いていますね。タダというのは怖いですよ。

**藤井** タダではないけれど、一見タダのように見えるのですね。

薬を値切って買うという事は、自分の命を値切ることだと思いますね。墓を建てるにも、お経をあげてもらいにも高い銭がかかるのですからね。タダで幸福になろうという思想は危険ですよ。

**岩城** タダにするなら、お米をタダにすればいい。

**藤井** それはモノだからいいので

ですよ。

**岩城** 家庭薬の悩みの一つは、価格の問題ですよ。小売サイドは、責任はメーカー、卸にあるといっていますが、一つの因は、薬局の権威性にあるのではないのでしょうか。

**藤井** それは望めないでしょう。

**岩城** そんなことはないですよ。国際薬学会議に出席したとき、どこの国も、薬剤師の権威ということに悩んでいるのです。

一方では商売ですが、権威の上立つという風土とか、環境が出来る事が好ましいですね。

**藤井** 医師には直接金を支払わないから医師は威張っていられるけれども、薬局では直接金銭の授受があるということですね。

**岩城** そうともいえないでしょう。薬局の権威が伸びない理由の一つに距離制限があると思うのです。今ははずれましたが、まだ十年はかかるでしょう。

**藤井** お米屋さんには距離制限で墮落したわけですが、保護される商売は駄目になりますね。

**岩城** 金銭の授受があるところに権威は存在しないといわれたけれど街の本屋には権威がある。値引きはしないし、値切るお客もいない。ス

ーパーでも安く扱えないのは、卸が二軒しかないからですかね。

以前に薬剤師会の理事をしていたころ、地方から上京された代議員の方を自動車に乗せて運転してあげたことがあります。

その方が「岩城さん、東京は交通が激しいですね。この中で運転するのは大変ですねえ」といわれたのです。

運転免許証は運転する資格と能力を意味したけれど、現在は能力を意味しない。一と昔前の薬剤師免許証は開局する資格と能力を意味したけれど、今は経済的に自立できる能力の証左とはならないわけです。

**藤井** 病院は約束処方だし、薬局は物品販売業とすると、ライセンスは要らなくなるだろうという説もありますね。

**岩城** 私は、家庭薬メーカーの社長さんは調理師で、庖丁を持っている感じがしますね。小料理屋の主人が庖丁を持っているという感じですよ。

薬学を出たか出ないかには関係はないのです。規模の大小を問わず、家庭薬メーカーの社長さんは、俺の企業だという顔をしています。

料理屋の板前で、客に出すものに

血が通っている。私の云いたいの板前である家庭薬の社長は「板前精神」をもって、社員を通じていいから、セルフメデイケーションの意義を、身を粉にして推進してゆくということが、日本国民のためにも、薬局の権威のためにもつながると思うのです。

**藤井** どうも本日は密度の高いお話をありがとうございました。

クリスマス・イブ

玉置石松子

淡漉船見てをり師走の橋の上

クリスマス・イブ爪染めて

妻の座に

御降りの音途絶えたり雪積むか

初空や歩行者天国歴史なし

都電消え人情うすれ齋粥

## 陶陶酒製造(株)

千代田工場

茨城県新治郡千代田村



酒の醸造は新石器時代の杭上住居民族にすでにみられたといわれる程その歴史は古い。わが国において薬

祖神とされる大己貴命や少名彦命がまた、酒の守神でもあることなどからみても、薬と酒の拘わりあいもまた古いものようである。

神話時代の話はさておき、今回お訪ねした陶陶酒本舗も元禄時代の創業とのことであるからおよそ三百年という永い歴史がある。

初秋の一日、友田委員長以下三名の弘報委員が茨城県にある陶陶酒製造(株)千代田工場を取材させて頂いた。

### 工場立地の条件

国鉄常磐線土浦駅から国道六号線を石岡方面に向って約八軒程走ると長十郎など赤梨と栗の産地として知られる千代田村に着く。国道からわずかに入った所に陶陶酒製造(株)千代田工場がある。

この工場は現在本社のある東京工場が放射十一号線の道路用地に掛ってしまったため当地に移転されたもので、昭和四十四年六月に竣工された。

工場建設の立地条件はいろいろあるがこの工場では最優先されたことは酒の工場であることから、良質の水が十分確保できる土地でなければならぬということであった。

その点で現在地は筑波山と霞ヶ浦を結ぶ線にあるため伏流が多く、工事着工前に行なわれたボーリングによって、ドイツ硬度二・八の良質な軟水が豊富に使用できることが確認されていたとのことである。

また物流面からみても東京からあまり遠くなく、便利な点も工場立地の条件として理想的であったといえる。

工場は四万三千五百平方メートルの敷地があり、四棟延べ七千二百平方メートルの建物からなっている。

建設当時は理想的であったこの工場も最近はいくつかの問題をかかえている。

ひとつは霞ヶ浦の汚染問題に端を発した廃水規制でBOD十PPM以下という非常に厳しい制限を受けている。もうひとつが揚水制限である。

地下水枯渇、地盤沈下防止の見地から揚水の制限がされており、現在でも毎月揚水量の報告が義務付けられている。この工場の場合は建築当時からこれらの規制は厳しくなるであろうことを想定して、製造工程や設備が設計されたので、今まではあまり問題が起っていないかった。しかし最近さらに規制が強化されたため、BODを十PPM以下にできる廃水

処理施設を現在工事中で、近く完成するとのことである。

### 合理化された仕込工程

この工場では滋養強壮剤の薬用陶陶酒をはじめ三薬効、九品目の医薬品と酒屋向の薬味酒、ワインなどが製造されている。

陶陶酒の製造工程にそって見学させて頂く。

工場は中庭をかこみ、事務部門、製造部門、研究室、会議室などのある棟から右手に空瓶倉庫棟、正面に仕込、瓶詰棟、左手に製品倉庫棟の四棟からなっている。

中庭はこの工場にふさわしく、サンシシ、レンギョウ、ナンテン、シヤクナゲなど薬用植物が池をかこんで植えられている。

仕込工程は二階にあり、ステンレス製の大型タンク(一基の容量が一万リットル)が二十数基すえられている。このステンレスタンクも、昭和四十三年当時は酒造業界では製造に使用するのは非常に高価なため常識といわれていたが、薬用酒の製造もあることから採用されたとのことである。

これらのタンクにはジャパンスネークセンター(群馬県新田郡藪塚本



町)で製造されたマムシチンキ(薬味酒は生きたマムシ、薬用酒は鼻鼻が原料に使用されている)や、我国最大といわれる薬草抽出タンク(容量七千リットル、十七種の薬草から五日間で抽出する)で製造された薬草チンキ、リキッド・シュガー(ソルビットと果糖の二種がある)などが貯蔵されている。

ここでリキッド・シュガーが使用される理由は、粉末に比べ荷役作業が軽減されるほか液体であるから自動制御が容易にできるなどの利点があるためで、これも合理化のひとつといえる。またソルビットと果糖の二種はその甘味の質の差から銭形印(アルコール分二十九度、男性や実

証タイプ向)にはソルビット、銀印(アルコール分十二度、女性や虚証タイプ向)には甘味の強い果糖というように使い分けられている。

マムシチンキ、薬草チンキ、強化薬品(ビタミンB<sub>1</sub>、タウリン、アスパラギン、アルギニン等アミノ酸)水、アルコールなどが二階にあるオートブレンド(自動仕込装置)に自動的に注入(強化薬品以外は流量計によって量が自動制御されている)される。

ブレンドされて出来あがった陶陶酒は一階にある貯蔵タンク(容量二万リットル)に密封貯蔵される。

数ヶ月の貯蔵期間が過ぎると濾過、殺菌が行なわれ瓶詰工程に送り

れる。

### オートメ化された包装工程

充填室はアルミサッシでかまれており、ファンフィルターユニットで清浄空気が送りこまれ室内は陽圧にされている。この部屋は毎日作業終了後塩素消毒がされており、特に夏季には昆虫の浸入を防ぐために隔月に燻蒸消毒がされている。

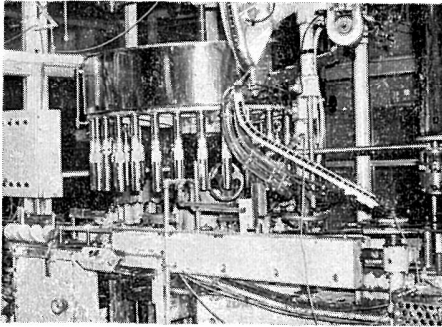
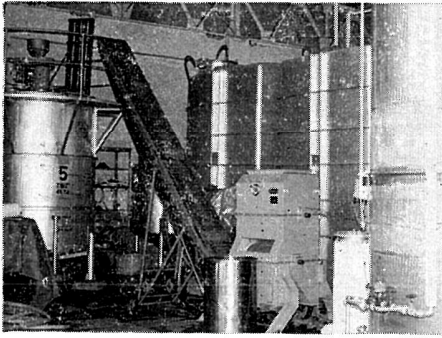
瓶は空瓶倉庫から自動洗瓶機に送られ洗滌後、検びんされたものが充填室に送られる。ここで陶陶酒が充填され、PPキャップでシールがされて包装ラインに流れる。

包装工程ではまず瓶に製造年月日とロット番号を捺印したラベルが貼

られる。このラベラーは表と裏のラベルを同時に貼ることができる。

次にカートニング・マシンで化粧函に詰められる。この工程ではまずダンボール紙で瓶が包まれ、計量カップと能書が添付され、化粧函の尻から詰められる。封は五秒で乾くホットメルトといわれる速乾性の糊が使用されている。こういう糊が開発されたことによって高速包装が可能になったわけである。

製造年月日とロット番号の捺印もカートニング・マシンのコンベア上でされる。こうして一本ずつ化粧箱に入ったものを一ダースずつケースパッカーで段ボール函に自動的に詰められる。この段ボール函にも製造



写真上から ① 仕込タンク  
② 瓶詰充填機  
③ 包装ライン  
④ 倉庫

とロット番号が捺印される。  
段ボール箱はベルト・コンベアで製品倉庫に入庫される。

この一リットル専用ラインが最も高速で、日産二千ケース、二万四千本の生産能力がある。このほか瓶の容量や形態の異ったものに充填するために四種類のラインが設置されている。

こういった高速瓶詰包装ラインで最も多いトラブルは倒瓶であるが、陶陶酒の場合は変形瓶であるため不安定で倒瓶し易く大変に苦勞されたとのことである。

陶陶酒はいずれも酒税対象品であるため、生産数量のチェックは厳重に行なわれている。製品倉庫の入口で光電管により自動的にケースの数量チェックが行なわれデジタル表示がされる。

次はオートチェッカーで重量のチェックが行なわれ万一欠品があった場合にはプザーが鳴りコンベアの運転が停止されるようになっていた。製品は倉庫にパレタイザーで品種、容量別に整然と区分され積上げられている。パレタイザーを導入する以前は十数名の倉庫係員がベルト・コンベアを使って人力で積上げていたとのことであるが、現在ではパレタ

イザーの操作員が一人でこの業務を処理している。これもまた大きな省力化といえる。製品の発送はトラックスで入ってくる注文をこの工場から直接専属の運送業者によって全国のお得意先へ配送している。

主力製品の陶陶酒一リットル瓶の場合一ケースは約二十五缶もあるのてこういった物流管理の合理化は非常に大切なポイントとなるわけである。

### 陶陶酒サービスセンター

工場に隣接して陶陶酒グループ製品のPRを目的としたサービスセンターが設けられている。

このセンターは約七千平方メートルにレストラン14の本館と新館が直径二十米の大噴水のある中庭をはさんで建てられている。また中庭には多摩美大建昌教授作の白蛇観音像が安置されている。これは藪塚のジャパンスネークセンターにあるもの分身で、広く世の人の家内安全、無病息災、交通安全を祈念するとともに蛇類の霊を供養するために建立されたものである。

このセンターは国道六号線に面しているので車の利用者が多く、乗用車七十台、バス五台が入れる駐車場



レストラン14

も完備している。

本館には石焼コーナー、ママシ料理コーナー、一般コーナーなどレストラン部門の他陶陶酒製品の直売コーナーである漢方薬局、土産品コーナーなどが設けられている。

新館は同社特製のワインを中心とした和洋食コーナーとなっており、百名を収容できるホールの他に和室も設けられている。

この特製のワインはコミュニケーション14ワインと名付けられているもので、永年にわたる同社の醸造技術が生み出した逸品である。

滋養強壯、美容にも良いとい伝えられている電眼を主成分として十種の果実から醸造された漢方ワイ

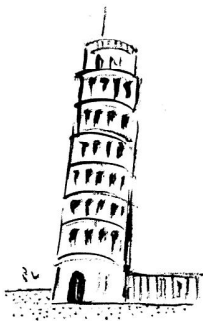
ンで赤、白の二種類がある。

このサービスセンターの利用客は年間十二万人以上あるとのことであるが、そのPR効果は計り知れないものがあるのではないだろうか。

今回取材させていただいた陶陶酒製造(株)千代田工場は工場長以下わずか四十七名の従業員で動かされている。

三百年の歴史が培ってきた技術を駆使して、いかに合理的に機械化され省力化されたかが歴然として見える。弘報委員一同ただ感心させられるばかりの一日であった。

終りにご多忙のところご説明ご案内を頂いた外山工場長、中村技術部長、黒須製薬部長に厚く御礼申し上げます。



いて報告した。

7. 製薬部会より提案の公害関係委員会の正式再建が採択され、1974年 Lisbon 大会において、日本の小瀬洋喜氏の申出を Winters 会長に取りついでが、これが今日陽の日を見ることになった。
8. 同様の提案で、製剤用着色料の正式検討、委員会採択。7〜8 項いずれも英ロンドン大学教授 Beckett と Shaw 両氏の首班下に組織されるよう要請された。
9. アフリカ連邦薬剤師会の FIP 正会員承認。
10. デイブロン (スルピリン) 剤の医師、薬剤師管理強化。
11. 英国代表 Scientific Section 部長 Beckett 氏の発言中 Advanced Country と Developing Country の表現につき後者よりの註文があり、後進国へ援助が要望された。
12. EEC の件につき説明、さらに経済問題は世界的課題として FIP 組織に正式採択された。
13. Israel 代表より特別の発言があり、戦禍による薬剤師職能の停止と一般人の医薬取扱について不幸な事情申告、未決。

石坂国際担当理事のカイロ大学訪問 9月7日のFIP総会でカイロ大学の副学長 Prof. Dr. Darwish Sayed の当選を機に、石館会長は石坂理事の帰路同大学訪問を約した。石坂理事はパルム・ビーチの送別会後日本の一行と別れ、ニース、ジュネーブ、アテネ、カイロと回行した。9月13日カイロのナイル河畔メレディエン Hotel 4 泊、Prof. Dr. 副学長、D. サイエド氏のご好意により大学薬学部、博物館、国立総合中央研究所、ピラミッド、スフィンクスを視察各担当教授、校員の案内で短日で多くを学ぶことができた。また学長室で会見メッセージを提出 (別添)。副学長は Personal History を手交され、1979年の春、日本訪問の上、学会、業界との親交を強く希望された。薬剤師総数約15,000余、国立総合中央研要員約1,300名の由、副学長自身生薬専門の由、砂漠地帯植物のアルカロイド、テルベンなど目下ガン治療薬成分と向精神薬を目標に研究中の由であった。

IFPMA東京大会 10月4〜6日東京オークラホテルで開催。4日の夜厚生大臣の招宴があり、現在正会員国45の内25ヶ国から約400名の参会で、5〜6日の2日間、午前9〜午後5時半まで活潑な討議が行なわれた。外人は約150名で英、仏、独、スペイン、日本語が用いられ同時通訳で意思の疎通をはかった。

IFPMA 小史 = International Federation of Phar-

---

## 国際情報

---

国際担当委員長 石坂音治

---

1979年4月 Genève WFPMM 理事会、10月に Australia 大会開催予定の由、まことに申し訳ないが、WFPMM の情報がえられないので、本年の FIP Cannes 大会と IFPMA 東京大会について概説し、今後 WFPMM 大会への参考に供したい。

FIP Cannes 大会1978年9月4〜8日仏国南部カンヌ・フェスティバルホールに於て4日開会8日閉会式が行なわれ、総参会者約2000名で、日本から石館守三日薬会長他約30名が出席した。名にしおう仏国カンヌ・フェスティバルというので、その名にふさわしい盛り上りと若手ピアニストの演奏もあり、特有の友好ムードにつつまれまことに盛会であった。メーン・テーマは Pharmacovigilance (薬害情報奉仕) であった。

8月31日は FIP 準備委員会の会合を皮切りに、9月1日の理事会に石館会長出席、2日と3日の評議会に会長と石坂理事が出席した。その討議事項は総会の承認もあって次の事項が採択された。

1. フィリッピンとカナダの薬剤師会が FIP より脱会の形となり、米国薬剤師会はペンディング状態で、その病院薬剤師会と製薬関係薬剤師会は正会員として残った。
2. Winters 会長から A, Bédât (スイス) 会長へ正式に事務引きつぎ完了。
3. FIP の世界的組織再編の事務組織再検、WHO の区分に準じ将来6ブロックにする方針。仏薬剤師会長 F. Arnal 氏が各ブロックの強力な活動推進あってこそ FIP の世界的活動向上が期待されると強調。
4. 副会長交代氏名 = Prof. P. F. D Arey (北アイルランド) Prof. M. Darwish Sayed (エジプト) Dr. C. Mártivey Osorio (スペイン) の各氏が当選、前任の Dr. W. S. Apple (米)、Prof. (婦人) J. D on (ベルギー) と新会長 Mr. Bédât の後任として副会長に決定。Prof. D. D. Breimer (オランダ) が前任の (科学部会事務長) Prof. J. Polderman と交代。
5. 学生連盟のスペイン代表が大会出席、謝辞。
6. Essential Drug に関して WHO の提唱に即応し、FIP からもその検討について正式機関を作ることに決定、石坂は中嶋広 WHO アジア圏関係担当官と石館会長との合議推進また、昨年と今年の間連東京会議につ

重触媒法、による海水より無限の電力と飲料水の供給可能なことが実証され、工業生産に必須なものと考えそのスケール・アップにつき目下公共事業として政府当局と交渉中であることが唯一の贈り物である」と報告した。

第Ⅲパネル(第2日、午前)「製薬産業と第三世界」M. A. アチソーを中心に6名の講述ののち一般討議に入った。熱情あふるる討議に時間切れとなり、石坂は心の中で提言事項を整理した。「Prof. M. A. アチソーと婦人 Prof. J. S. サロソンの両講師が第三国出身の方で、欧州の恵まれた環境下で勉学され、仏語・英語で堂々と立派な講演と目的を達成されたことに敬意を表するとともにいかに自然環境条件が多大な力をもっているかを今更に思い知らされた。「天は自からを助けるものを救い賜う」という格言がある。両教授はその天分とこの哲言を実証された。エジプト・カイロ大学訪問の際、博物館とピラミッド、スフィンクスをこの目と耳で見聞した。私考するにエジプト文化は過去4500-5000年前にその黄金時代をナイル河畔にきづいた。日本は今日2500年を経て世界一流の生産工業国となった。この史実は自然エネルギーの人知に対する力がいかに大きいものであるかを語るものと思う。

エジプト住民の日常生活活動は、一年を通じて高温なため午前中のみがその好機であるのに対し、日本は四季の変化に富み、年中まる一日の活動ができる。従って単純計算によっても5000年は2500年の日本における活動実績より以下となる理で、日本の今日の向上も理解できることになる。しょせん人は、自然の力を征服できるものでなく、これに順応し活用する方法論につきる。天は自からを助ける、努力するものを助け賜う。この名言を帯し自然の理にかなう方法と人力こそが第三世界の自力更生をもたらす基本理念であることを付言したい」。

私の脳裏には、海水とナイル河の水を無限に活用することで、やがてサハラ砂漠(日本本土の約2.5倍の広さという)をして水と電力をもとに緑野とすべく心にちかった。

第Ⅳパネル(午後)「医薬品の最適評価と社会的得失」については、第Ⅰパネルでの申言もあり、所用のため中座した。

この大会は、日本製薬連の将来と国際的責務と発展に対する貢献が約束された会合であった。

maceutical Manufacturers, Associations は1968年6月ストックホルムで創立、Pharmaceutical industry Associations of The Common Market 集団とカナダ、米国の製薬協会とが協調して設立したもので、日本は1971年正会員となった。定款の目的事項：①世界人類の保健福祉の発展に寄与する共通の課題、例えば厚生登録、科学や研究の共通問題の処理、②自主的合意に基づく専門医療薬品の生産と実施全般について持続的発展の促進援助、③同一の目的をもつ国内・国際機関に対し国の政府関与不関与のいかに問わず協力援助を行う。という趣旨であるが、1971年にWHOの公式認定を得ており、関係事項について Working Group をもちWHOとの緊密な交渉もっている。1975年第28回の世界保健総会において「予防と治療関係医薬品」の報告をWHOに提出している。

東京大会第1日(10月5日) M. P. ティーフエンバッハ会長の開会宣言。石黒製薬団体連合会の歓迎の辞、IFPMA 会長の挨拶、小沢厚生大臣の祝詞ののち会長の事業報告、さらに武見日医会長の特別講演があり「製薬業の国内・国際的任務と責務」について力説された。大会の総合テーマは「製薬産業の直面している課題」について第Ⅰ～第Ⅳのパネル討議が行なわれた。

第Ⅰパネル「医薬品研究の経済学その将来と医療制度への貢献」(午前)米国L. ラザグナ氏を中心として4名の講師の演述があり、一般討議が行なわれた。石坂はIFPMA 会長に対し「医薬品の研究開発、生産、流通、交付、薬効・薬害の各分野に亘り医薬協業が、分業による責任解明と同様、極めて重要であり何等かの国内・国際的コード規制の必要性」を強調しまた「医薬品に関する日医の長期展望青書の発行と日薬の対応現情を述べ、特に開発時と薬害の判定に極めて緊要な効果・薬害の判定に超高感度の判定法と器機の開発と基準の規制、さらに医師の Positive Choice の合目的性とその責任」について書面(別添)を提出 IFPMA 理事会の審議課題として要請し、かねて解説を行なった。

第Ⅱパネル「医療費の一端を担う製薬産業の役割」(午後)W. P. フォンヴァルトバーク他2氏の講述ののち一般討議中、石坂は「去る1976年 FAPA ジャカルタ大会と1977年東京 WHO アジア会議における Essential Drug 関心事を解説し、さらに本年9月の FIP カンヌ大会における Essential Drug Working Group 発足の事情を報告。この問題は人道的立場から可能なことから推進すべきことを強調、石坂個人としては私事を申し出ることを人道主義の名においてお許し頂き、過去20年間5,000回以上に及び小実験の結果、全く新しい“双

# 先輩にきく

〈第一回〉

大木製薬株式会社

田中貞雄社長

「長老をたずねて」は三回を重ねましたが、長老が品切となりましたことと、現役の矍鑠たる経営者にとりましては、「長老」はいささか抵抗のある言葉でもありますので、今回より「先輩にきく」と改め、その手始めとして、田中貞雄社長にご出馬をお願いいたしました。

山田輝郎会長の片腕として、ロート製薬を今日の大企業にまで発展させた田中社長の足跡は、そのまま会社の歴史であるとも申せましょう。業界に対するご功績に対し、昭和四十年十月、厚生大臣賞も受けておられます。

——ご出身はどちらでございませうか。

田中 三重県の松阪で、明治四十四年九月十五日生まれでございませう。

す。

松阪の港村尋常高等小学校を卒業し、大正十五年に郷里を出まして、縁あって、ロート製薬の前身の山田安民薬房に小店員として入りましました。

初めは配達や宣伝をやりました。「紙辻貼り」と申しまして、今のポスターをあちこちにべたべた貼って歩きました。

のち、ロートの社長の山田輝郎氏令妹の嫁ぎ先の山本平八郎氏のお父様が経営されていた機械油販売の山本商店へ、昭和十一年から同十四年まで出向していました。

戦雲急を告げるに従って、油は統制となり、ロート製薬の方も人手不足となったので、資材課長として復帰いたしました。

私は目薬の壘の製造を担当していましたが、資材が払底してきたので山形県新庄市に製壘工場をつくりましました。

初めは従業員を募集に行ったのですが、石川薬局様から、人を連れて行くよりも、いっそ当地で製造してはどうかとすすめられました。昭和十六年十一月、ロート製壘新庄工場を開設しました。翌月の十二月、戦争になったわけです。

資材はますます不足し、大阪では薬の製造もむずかしくなっていましたので、新庄でも製造することになり、私は工場長として全力を尽し、戦時中から戦後にかけて、ロート目薬、ロート胃腸薬を製造してまいりました。

胃腸薬としては、胃活が古く、明治三十二年の創製ですが、シロンの前身のロート胃腸薬は戦時中の企業



田中貞雄社長

合同で、昭和十八年から製造を始めたのです。

ロート目薬は大学目薬さんやスマイルさんと仲よく競争してまいりました。

——シロンの黄金時代をお築きになりましたのは。

田中 昭和二十六年にロートペニマイ目薬を発売しましたが、その頃民間放送が開始されたので、民放に

のせたのです。それがヒットしたので、ロート胃腸薬もマスコミ商品としてやってみよう、ということになりました。

シロンと改名し、当時三十六包が八十円で値上げしましたが、二十四包に減らし百円に値上げしました。割増しもうんと縮少して、ラジオの民放にのせました。

お得意さんからは、売れてへんに値上げはするわ、掛けは高うするわ、条件はなくしてしまおうわで、そんなもの売れへん、というお叱りを受けました。

それが鶴橋の本社工場では生産が間に合わなくなり、今里工場、布施工場など、既設の工場を買取したのですが、手狭になりましたので、ロートの現在の本社工場を昭和三十四年に新築し、移転しました。

——当時とすると、プールのある工場というのは画期的だったわけですが、あれは現在の会長さんのお考えなのですか。

田中 そうです。会長はロートユニートピアというものを創りたいという考えから、瀬戸内海が琵琶湖畔を思い浮べたのですが、やはり人の問題もあるので、大阪市内に決まったのです。

私が建設委員長となり、一万坪の土地を手に入れました。昭和三十三年に土地は手に入れましたが、社長の発想やら、社員の希望などから、五十メートルのプールや、千二百名を収容できる会館や、芝生のグラウンドも造りました。

「公園工場」といった構想で、冷暖房完備です。

何と申ししましても、山田輝郎会長は非常に聡明で、進取の精神に富んだ方として、会社発展の基盤をつくられたのです。

—— シロンは味が良かったわけですね。

**田中** 味も良いのですが、価格の設定が手頃だったことと、ラジオから始めてテレビを上手に、有効に利用したということだと思います。

—— 価格維持という面で、革新的だったわけですね。

**田中** 昭和三十年頃にロート会という小売店の組織をつくり、昭和十二年頃から明治大学の清水晶先生のご指導を得て、阿呆みたく一筋に、価格維持をやってきました。

その後、皆さんも価格維持をやるようになるまして、今になってみると良かったと思っています。

やるなら中途半端ではいけない、

徹底的にやらなければいけないという方針で、社内で充分に検討し、論議を尽くし、いったん決定したら、断固として通すというのがロートの社風なのです。

ディスカウント店というか、安売りの小売店も出てきましたので、ダイエーの中内社長とは五年間に亘って論争をしました。最終的には、中内社長の了承を得ましたが中内さんは、よそより十円安く売らしてもらいたいと言われるのです。それでは、右へならえになって、どこまで安くなるか判りませんからね。

—— 大木さんをお引き受けになられたのはいつ頃でございますか。

**田中** 昭和四十六年五月一日でございます。卸の株式会社大木と、メーカーの大木製薬株式会社の両方の社長をお引き受けいたしました。

株式会社大木は竹田専務が、大木製薬株式会社の方は井上常務が担当し、今日に至っています。

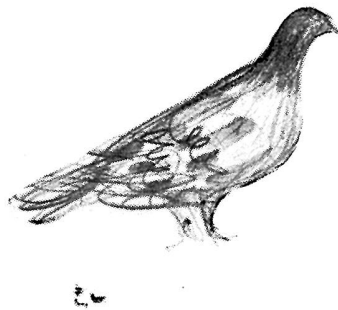
五年で赤字をなくし、十年で棚上げ分をお返しするという約束でしたが、三年で赤字を消し、四年目から配当もできるようになりました。

借入金もおかげさまで、満六年で皆済させて頂きましたことは、役員、社員の努力のたまものでございます。

—— そのポイントは何でございますか。

**田中** その一つとして、当時すでにコンピューターが導入されていたのですが、活用されておらず、無用の長物だったのでございます。

早く、正確な数字を知ることが、私自身はもちろん、社員にも現況を知ってもらいたいということでした。



—— 利益管理を徹底させたという点ですか。

**田中** そういうことになりますね。

石油ショックもありましたが、企業というものは、適正な利益を頂きながら伸ばしていかないと、根本からぐらついてしまうと、思っています。

個々の社員が、自分の力で、ど

だけ会社が利益を上げているか、というところを知るためにコンピューターを活用してきたわけです。

もう一つは、遠因がありまして、この会社は歴史もあり、お得意先も良いし、取引先のメーカーさんも良いし、社員も良いので、私の理念を皆さんが理解してくれたので、非常に早くたち直ったのだと思います。

一時的には、売上も少し低下しましたが、日ならずして回復し、適正な利益をあげるようになりました。

株式会社大木は、その間、東薬品と、また一昨年は名古屋の平野隆盛堂と、及び大阪のサンキと縁あって合併しましたし、大木製薬の方はモノ化粧品と合併し、上尾の工場も整備ができました。

まだ大威張りともではないと思いますが、基礎はできたと思っています。

—— 家庭薬についてのお考えをお聞かせ下さい。

**田中** 家庭薬について私の信念を申しあげますと、大衆薬は水を呑んでも宣伝をしてゆくべきだと思っています。

大衆薬浮上作戦などといわれますが、大衆薬でいま生き残っているものは、宣伝を上手にして、利益を見ながら適正にやっている会社です。

ただ、宣伝は先行投資まですべきではないと考えます。残念なことは最近では宣伝費が高くて、効率がわるくなったということです。

宣伝することによって、商品自体の力がついてゆくものだと思います。

宣伝はしなければならぬものですが、気短に考えて、宣伝すればすぐ花が咲き、実がなるとはいきません。

利益の中から配当や積立をし、その残りで極力宣伝するというように考えています。

宣伝については、五十年の体験から、身体にしみついた信念で、小さい会社は小さいなりに、ターゲット（まと）を絞ってやればうまくゆくものだと思います。

—— ところで、ご趣味はランでございましたね。

田中 ええ、洋蘭です。昭和二十六年に大阪に戻ってきたのですが、昭和二十九年に買った先住者の家に三坪ほどの小さい温室がありましてデンドロビウムを四、五鉢置いていてくれたのです。作りやすいから作ってごらんない、といわれましたね。

私はもともと花が好きなので、菊

や皇月（さつき）や朝顔などを育てていましたので、早速カトレアを買ってきまして始めました。

昭和二十九年からですから、二十四年間にわたるわけですね。

温度さえ保てば作りやすいものですよ。水は一週間忘れていても大丈夫ですが、温度は最低十五度程度は必要で、始めは練炭を焚いたり、石油ストーブを持ちこんだりしました。



が、思ったよりもやさしく、とうとう病みつきになりました。

私はカトレアに絞っていますが、三、四百種類、七、八百鉢というところでしょう。

十六坪の温室ですが、温度、給水、噴霧、窓の開閉など全部自動装置です。

五年ほど前に八尾に転居してからは、屋上が温室になっています。

—— 畑もおやりになっているそうですね。

田中 ゴルフも八ミリもやりませんので、結局ランに落ちついたのです。しかし、自動装置のため、暇ができたので、五十坪ほどの土地で野菜を作っているわけです。

もともと、種を播いたり、花を見たりすることが好きで、茄子や大根のほか、オクラやアスパラガスなど、変わったものも作っていますよ。

九月中旬から二週間ばかり、駆け足で欧州を廻ってきました。

視察ではなく、観光でしたから、薬のことを研究する時間はありませんでしたが、感じとしては、欧州では、薬が簡単に手に入らなくて不自由しているという印象を受けました。

ちょっと擦りむいても、頭痛がしても、医者の方箋がないと薬が手に入らないのです。とくに、ローマあたりはとて不自由のようでした。

そこへゆくと、日本はありがたいですね。軽治療はぜひ守っていかなければならぬと思いますね。

—— どうも本日はお忙しいところを貴重なお話を聞かせて頂きましてありがとうございます。

## アキラ旅行記

—— 第十回 ——

—— オーストラリア

—— ニュージージーランドの巻 ——

津 村 昭

ニュージージーランドからオーストラリアへコースをとると、どうしてもフィジー諸島にひっかかる。

ここの国際空港はナンディだが、首都のスヴァアへ行くには、丁度、高雄の空港から台北へ行くようなもので、また飛行機を利用しなければならず面倒なので、ナンディに腰を落ち着けてしまった。

ある日、民族ショーを見に行つたが、ガソリンスタンドのお兄さんやウェイトレスとかが、一応土人風のかっこうで現れて、歌や踊りを披露する。やっていることはとても上手なのだが、全体の演出が悪く、裏庭のような所にテント張り、しかも真昼間では気分も出ない。

ポリネシア方面は音楽の才能が天才的だと聞いていたが、フィジーでもその片鱗は充分にうかがえる。

コーラスは素晴しくうまい。NHKに出て来るスクールメイツというのが私は大嫌いだ、彼等に聞かせたら血へどを吐いて気がくるうだろうし、ピンクレディーに見せれば、土下座をするだろう。少々言い方は悪いが、パーフェクトピッチを持っている人がほとんどのようだ。それに選曲も良い。

男性は皆、雲をつく大男で、足は十六文以上、体中に沢山毛が生えているのだが、気はいたってやさしくジュードゥを教えてやると言ったら二米もの大男が、ていねいに断わった。

夜はどこでも、ハワイアン風のバンドがあり、こちらも別にすることもないので、バンドの正面に陣取り、誰か楽器を手放したら、すかさず、貸してくれと言って、一諸に演奏する。

曲は全然知らないのだが、循環の三コードだから、何でもござれで、皆びっくりする。終る所も一諸に終るから、こっちの顔を見て、だんだん尊敬のまなざしになる。ステイールもやってみようと思ったが、チューニングが違うので敬遠した。

夜はすごく寒い。アフリカの平原とはこんな感じかと思う。

船のクルージングがやたらに出るので乗ってみた。まるで夢のような島をいくつも回る。シャワーにはいって石けんを頭につけ、お湯を出したら、何とこれが海水。ホテルに帰るまで頭がカチカチになってこれには参った。

フリーポートだからワインが安い。食べものも安い。人も気安いし大変気に入った。スヴァに行かなかったのは心残りだったが。

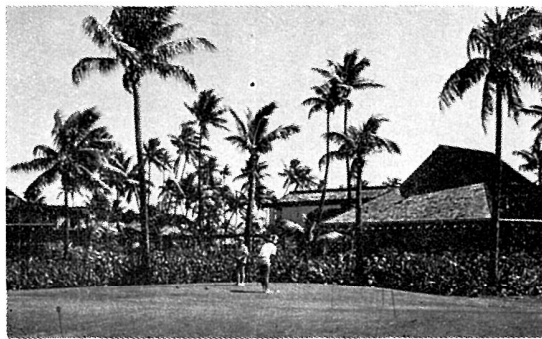
次は勿論あこがれのタヒチである。空港に着くと、荷物を全部消毒するから上のバーで待っていてくれと言う。何時間かかるかわからないとのことでガックリしていると、二時間ぐらいで済んだと言う。何の匂いもしないので、多分何もしないのだらう。荷物の消毒は、フィジーからのお客だけだ。

何ごとによらず、フィジーと反対なのがタチと思えば良い。人はあいが悪い、物も食べものもバカ高くない、タクシーが高いから外出する気もしない。おまけに毎日雨が降ったのには参った。

あまり食べものが高くてまずいので止むを得ず高いタクシーに乗ってスパーに買い出しに行き、帰りは歩くことにしたのが間違いのもと。

いくら歩いてもホテルに着かない。無論、車も通らず、人も来ない。日も暮れて来る。いよいよこれは行きだおれかと思ったら、横に細い道があつて、あっさりホテルの前に出た。

ホテルの鍵には大きな札がついて



ナ シ デ イ

おり、このKEYは何千マイルもの遠方から来るのだから、絶対失くさないでくれと書いてある。

噂に聞いたタヒチの美人にもお目にかからない。美人は全部フランスに行ってしまうとのこと。

タヒチは退屈なので、近くのボラ

ボラ島に行つてみた。そしてこの考えは正解だった。

ホテルでは、三〇人ぐらゐが一緒に食事をし、九時頃には皆寝てしまふ。夜はクーラなしのカトリセソウで、朝も一緒に起き、ヨット、モーターボート、スキングダイビングとそれぞれ思い思いの一日を満喫する。ヨットを初め、用具は一切無料だ。

この島で、ドイツ人とイタリー人の友人が出来た。イタリー人夫妻の連れている十才ぐらゐの女の子は実に礼儀正しく、レディであるのに感心した。

二日目に、この三人のヨットがリーフの外で転覆し大騒ぎになった。たまたま私はその時、例のドイツ人とフランスの女の子を三人連れて、無人島で遊んでいたのだが、転覆騒ぎで迎えるボートが来ない。薄暗くなつてくるし、女の子三人は、まるで我々二人が人喰人種でもあるかのように、一ヶ所にちぢこまつている。ドイツ人がカタコトのフランス語で一生懸命機嫌をとるが、全然とらわれない。あわや真暗闇の直前にボートが来て、一同ホツとした。暗闇になると、ボートは来られなくなるので、あやうく島で一泊という所



たった。そんなことがあったにしても、やはりボラボラは良い所だ。ホテルは、ホラホラとノアノアしかないが、ノアノアの方がよりファミリー的のよう料理もおいしかった。

福田蘭童氏の「ホラホラ旅行記」

によると、サロンバスやトクホンがこの島では万能の妙薬で、ありがたく切り刻んでのむ。一枚あげると、日が出る頃、バンガロー専属の美人メイドが砂浜に誘いに来ると書いてある。その後何があるのか知らないが、誘いに来ただけでも面白いと思って、シンガポールでトクホンを買って持って行った。ところが、専属のメイドというのが見当らない。フロントには、とびぎりの美人がいたが、あまり美人すぎるなと思ってしまう。結局、トクホンは、スキндаイビングでつった私自身の首の役に立つことになった。

タヒチ本島は、日本から遠いし、物価も高いので、あまりお奨め出来ない。どうせ行くなら、フィジーにすべきであろう。

最近タヒチへ行かれた方、いかがでしたか？  
少しは良くなりましたか？

## 薬とともに

### 四十有余年

〈その十九〉

松田金之助

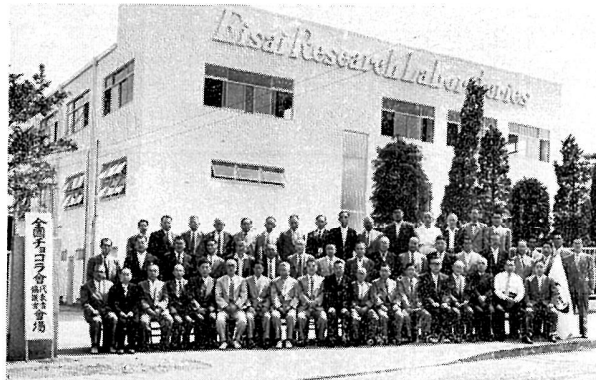
戦後の混乱もようやく落ち着きはじめた頃、明治会の発足や三共会の発展に刺激され、新薬系、家庭薬系各社の、それぞれに持ち味を生かした会が続々と誕生しました。

代表的な会として、家庭薬では、味の素を母体とする宝製薬が宝味会を、大塚製薬がオロナイン会を、新薬系では、武田のウロコ会、エーザイのチョコラ会など、時代の流行とも言いましょうか、大小とりまぜ続出したものです。

宝味会は、味の素をバックに、D・Tを中心として派手な運営が行われました。

関西、四国地方を地盤とする大塚製薬は、当時現役のバリバリであった先々代大塚社長を先頭に東京へ進出、芝虎の門にほど近い城南会館の一室で旗上げをされました。

虎の門と言えば薬問屋マル金商店にも近く、そんなわけで、東京都内の販売戦略についてご相談を受けました。当時はマル金商店でも少々荷が重すぎるとは思いましたが、たまにノボピンの拡売にあの手この手を用いておりました資料を提供し、



き会長のお人柄がそのまま滲み出た会で、物資不足の折から、奥様のお手作りでの心のこもったおもてなしは、今以って忘れることが出来ません。会毎に戴いた数々のおみやげも心のこもった家庭向きの品々で、暖い心の温もりが伝えられるそれらの品物は、今も我が家で大切に使用しております。亡き会長の温顔を思い浮べますとき、一步一步着実に積み上げられた会社の現状も当然のことと思えます。

三共会に力を入れておりました私にとって、武田のウロコ会はどうも具合の悪い存在で、何となく疎遠勝ちになってしまいました。

さて、私の本命、三共会を説明致しますと、他のほとんどが御用会でありましたが、三共会に限って、取り引き問屋同志が盛り上がりが出て出来た本当の意味での民主的な会で、会員相互で運営されておりました。会社の顔色を伺う必要もなく、また、クロロマイセチンと言う金の卵を抱えた三共株式会社はバックと言う強味もあって、その運営は、どちらかと言えば気楽なものでした。それに加えて中村千春所長は九州男児の典型とも言える方で、労を惜しまず、全国の会員御の仲間をキメ細かく歩

陰ながらお力添えを致しました。

幸にしてその作戦が大当りし、最近の大塚製薬は日本の製薬業界を背負って立たれる程の勢いで、ただただ驚くほかはありません。

エーザイのチョコラ会は、今は亡

き回られた力量と功績は誠に素晴しいものでした。この全国行脚の想い出を書けば限りありませんが、中村所長を助け、細い心遣いを示された原田課長のご尽力も、ひととおりのことではありませんでした。

今も忘れられない三共会も、むかし話となってしまうました。

去る九月二十七日、東京三共会想い出の集いが新橋の中華料亭「翠園」で開かれました。当時の卸側からは、アオイ薬品の大滝会長、コーワ薬品の山本さん、それに不省松田。会社側からは、中村所長御夫妻初め関野東京支店長、田部、原田、前広の各氏及び松田夫人の合計十名が、各自会費制で出席し、次から次への想い出ばなしに、秋の夜が更けるのも忘れておりました。

## 横須賀海軍病院 のひと

〔その二〕

ヒサゴ薬品社長

喜谷市郎 右衛門

海軍は親切なところで、私が横須

賀勤務になったのも、父が前年の秋に亡くなったので、喜谷は東京近辺の勤務がよかるうとのことでやって呉れたようである。

しかし、東京の渋谷の家から、毎日朝早く、横須賀線で通うのも、当時はそう楽でなかった。横須賀に下宿をして、土、日にだけ家に帰ることになれば都合が良い。

都丸部長も横須賀市内の横病に近い所に下宿され、平日の夜などで、暇の時は、時折部下を下宿に呼んで麻雀をやったりして過ごし、土、日に東京の自宅に帰っておられた。

横病の直ぐ筋向い、海軍構内の衛門を出たところに水交社があり、ここは海軍士官のクラブで、宿泊もでき、ここの部屋を長期間借りている士官も相当におり、すでに満員で入る余地が無かった。

止むを得ず、適当な下宿が見付かるまで、鎌倉の由比ヶ浜の上にあった海浜ホテルの一室を借り、鎌倉から横須賀に通った。

これは、父が生前帝国ホテルの取締役（非常勤）をしていたので、犬丸徹三氏を通じて借りて頂き、大分便宜を計って貰ったのだが、安いとは言え、一泊五円位なので、当時の七十二円の中尉の月給には高過ぎ

た。ここに一ヶ月程居たが、間もなく嶋少尉の居る横須賀の下宿に一緒に入れるようになったので、そこに移り更にしばらくして、水交社の一室がれとたので、水交社に移った。

水交社の宿泊料は一ヶ月三十数円と安く、中尉の俸給で充分やって行くことが出来た上、ビール位は飲めるようになった。

水交社にはそのうち、後期に海軍に入った大学同級生武内秀雄君（昭和十八年戦病死）が入って来たり、更に翌年には一年後輩の山田俊一（前東大薬学部教授現城西大大学教授）井上康治（現丸石製薬社長）の両君も加わったので、薬剤官仲間も随分賑かになった。

さて、武内君は浅草駒形橋近くのお米屋さんの息子さんで、当時兄上が店を継いでおられた。

府立三中から一高を経て東大薬学科に来た秀才で、一高で庭球部に居られたとかで、テニスが上手であった。真面目で端正な、立派な人柄で、三年では薬化学の落合教室に入り、卒業して塩野義製薬に就職し、秋に私より一足遅れて海軍に入ってきた。

このような良い相棒が出来、そろそろ横須賀にも馴れ始めた或る夏の

日の午後、横須賀海仁会病院の高橋謙薬剤部長から、「君達二人の歓迎会をやるから、今夜、魚勝に二人でやって来い。」という電話がかかって来た。

海仁会病院というのは、海軍軍人の家族を診療する病院で、医師も薬剤師も一部海軍から派遣されており高橋部長は薬剤中佐であった。

御父上は、東大薬学科第一回（明治十一年）の卒業生で、下山順一郎丹波敬三、丹羽藤吉郎という薬学の大先輩と同期生で、海軍薬剤官の大先輩である故高橋三郎薬剤総監と聞いた。

御令息の謙氏も父上の後を継ぎ薬専を卒業されて海軍の薬剤官にいられたが、温厚で、ゆったりとした人柄で軍医仲間でも評判がよく、我々には中佐対中尉という差があったにも拘らず、まるで同年輩の仲間のような感じで付き合える方であった。

中年で、小肥りで、お腹が出て、坐ぶとんの上にあぐらをかいておられるところを見ると、縫いぐるみの熊のようで、親しみが持てた。

そして、横須賀の花柳界のもてようときたら、これはお付き合いさせて頂いてから知ったのだが、それはそれは大したものであった。

さて夕方、病院の勤務が終って、武内君と二人で、当時海軍用語でフィッシュと呼んだ士官用料亭魚勝に出かけた。

高橋先輩はすでにお馴染みの数名の美女に囲まれて飲んでおられたが、二人の後輩が来たことを喜ばれて、海軍のエスブレイについて懇切な御指導にあづかった。

その後もしばしば高橋さんの御指導にあづかり、その上、薬剤官は陸上勤務で一ヶ所に長く居るので、同期の軍医連中が、出入港の都度、入れ替り立ち替りやって来ては、そのために設営をする。そんなことで、我々もフィッシュのメイドはじめエス連中にもすっかり顔になってしまったものである。

高橋中佐はその後大佐に進級、佐世保海軍病院薬剤部長や海軍療品廠（陸軍の衛生材料廠に相当するもので、戦争中頃設置された）の総務部長など歴任され、終戦後、山之内製薬に入社、新薬部長などやられたが、間もなく亡くなられた。

昭和十五年の暮のことであった。この頃、南洋群島の軍備強化のため、設営隊が次々と組織され、既に南方に出発したものもあり或るものは、出発のための準備に忙しかつ

た。

そんなところへ、ボナベ島の設営隊に赤痢発生との連絡が入り、元日早々、救助隊を出発させるため、治療用、防疫用の医薬品を準備して船に搭載することになった。

たまたま、私が年末年始休暇の十二月三十一日が当直に当たっていたので出勤し、早朝から夕刻遅くまで作業の指揮監督にあたったが、作業が完了したのが八時過ぎであった。これから東京に帰っても翌元旦には遙拝式に間に合うよう、早朝に家を出なければならぬ。それで、お雑煮は水交社で食べることに決め、大晦日の晩を横須賀で過ごすことにした。

しかしながら、大東亜戦争もまだ始まっていなかったもので、海軍士官の多くは休暇をとって家に帰っている。大晦日の晩という、水交社も殆んど人影は無く、火の消えた様に静かだし、街中の料亭はお正月の準備でどこも休みだし、どうしようかと考えた末、水交社を出て直ぐの所であった、松よしという行きつけの小料亭に行った。

この家は小さな家で、フィッシュのように大きな家ではないが、山本元師もちょいちょい行かれ麻雀など

もやられたという家で、この女将は病身であったが、美しい人であった。

松よしでは、日頃の年貢の納め方が良かったせい、追い返えされずにあげて呉れたが、メイド共は居らず、女将の部屋で自らお煙番しながら除夜の鐘を聞いた思出がある。明けて昭和十六年を迎えると、我が国を取り巻く状況は何となく穏かなくなってきたように感ぜられた。

数々の艦船や部隊、特に航空隊などが次々と新設されるようになり、薬剤部の治療品供給の仕事も俄然ふえて来た。

そして、我々の後輩、十五年組、十六年組の初級薬剤科士官も、療品科付にさせられるものが多くなり、薬剤部も我々が着任した十五年初めの頃からみると、比較にならない程に膨れ上がった。

一方、我が昭和十四年七月の任官組には、十六年七月二日付で、「当分の間、服役期間の延長を命ずる」との命令が出て、二年現役とは言え終戦後まで海軍でご奉公をする運命を背負わされる。

更に、十月十五日付で薬剤大尉に進級した。

こうしているうちに、米國と開戦するのではないかと、空気が海軍部内にも強く感じられて来た。しかし積極的に戦争をやるとうとする感じは余り無かったような気がする。

そして、十二月八日の真珠湾攻撃開戦の詔勅である。このニュースは水交社のラジオで聞き、とうとうやったかと、物凄く緊張した。

その夜から灯火管制が始まり、暫く緊張の日が続いた。

十二月二十五日付で、「補横須賀海軍病院部員兼教官横須賀海軍需部部員」という辞令が出、更に十二月二十九日付で横病の調科科長（薬局長に相当）を命ぜられた。

これ迄は単なる鎮守府附だったが、今度は正式に横病の員数に数えられ、更に科長になったので責任が重くなったわけである。

海軍では、本チャンだろうが短期現役だろうが、余り差別をつけることなく取扱って呉れたことは嬉しいことであった。

そして、薬剤部の仕事は、先にも述べた通り、益々忙しさと、厳しさを加えて行った。

× × × ×



事務局だより

◇ 組 合

○新規加入組員ご紹介

昭和五十三年五月十二日

株式会社 守田治兵衛商店

昭和五十三年六月九日

コーライ製菓株式会社

小山製菓所

昭和五十三年七月十四日

ミチノ製菓株式会社

清見寺製菓所

昭和五十三年九月八日

イスクラ産業株式会社

株式会社 和漢薬研究所

昭和五十三年十一月十日

株式会社 恵命堂

○五月二十五日第二十一回通常総会

を組合会議室で開催、理事、監事の改選、昭和五十三年度事業計画その他の議題を承認可決し引続き懇親会を開き盛会裡に終了した。

○六月十六日午後六時、伊豆山桃李

境において春季懇親会（厚生委員会主催）が盛会に行われた。

○九月二十三日、卓球同好会主催の昭和五十三年度卓球大会は旧薬友会メンバーを含めて大正大学体育館において開かれ延一二三名が参加し熱戦を展開した。

団体戦成績

優 勝 太田胃散チーム

準優勝 竜角散チーム

第三位 久光製菓チーム

ク エーザイチーム

（個人戦成績 略）

○十一月七日午後六時、箱根湯本ホテルにおいて秋季懇親会（厚生委員会主催）が開催され盛会裡に散会した。

○栄えある各受賞者

昭和五十三年度の業界功労者に對する各種の賞が次のとおり贈られました。

今後益々健勝で業界のためご尽力あられんことを祈りご祝福申し上げます。

秋の叙勲

勲三等瑞宝章 津村重舎殿

（津村順天堂）

勲三等旭日中綬章 増田美保殿

（イワキ）

薬事功勞

東京都知事賞 堀 泰助殿

ク （救心製薬）

堀内 功殿

（堀内伊太郎商店）

◇ 全家協

○五月十八日東京プリンスホテルブルーガデニアで第十三回定期総会を開催、昭和五十三年度事業計画その他の議題を承認可決し終了後厚生省薬務局長等の来賓を迎えピオニーの間において祝賀会が盛大に開かれた。

編集後記

日本経済は量より質の時代に入ったと言われている。薬業界も同様と思われる。質で勝負するには技術的により高度のものにする事は勿論だが之を正しく消費者に理解させ得て始めて目的を果したと云える。使えばその価値が判るものは結論も早い。我々の家庭薬は長年消費者の厳しい選別によって生き残ったものが現在の主流商品となって居る。而し親子同居時代から核家族時代に入り、又情報時代と云われながら何が正しい情報なのかを選ぶのに苦労するのが今の時代である。一方不確実性の時代と云われる様に常識では判

断出来ぬ程変化のスピードも早い。薬事法改正、健保改正、GMP実施、再評価推進と業界に影響を与える環境の変化も激しい。

この号には厚生省のホープ伊藤監視指導課長殿に巻頭を飾って戴き薬とは情報のかたまりと云うユニークな見方を提議され次いで日本の中心京橋の一角に三代、未采の薬局像をかゝげる日本薬剤師会常務理事一般薬再評価特別委員秋葉先生の家庭薬PRに何か欠けて居るものが、のご提案、薬業界にその人ありと云われる日本医薬品卸業連合会副会長、東京都医薬品卸協同組合理事長岩城謙太郎氏の廿一世紀をにらんでのご提言。業界を代表するメーカー卸のペテラン営業部長に云いたい放だいの対談と各種の問題をご提出戴きました。

波乱の年昭和五十四年を迎える今、次に何を採り上げるべきか。読者のご投稿を待望して居ります。

東京都家庭薬工業協同組合報

かていやく第三十八号

昭和五十三年十二月二十五日発行

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・一八・一六  
電話（五四三）一七八六