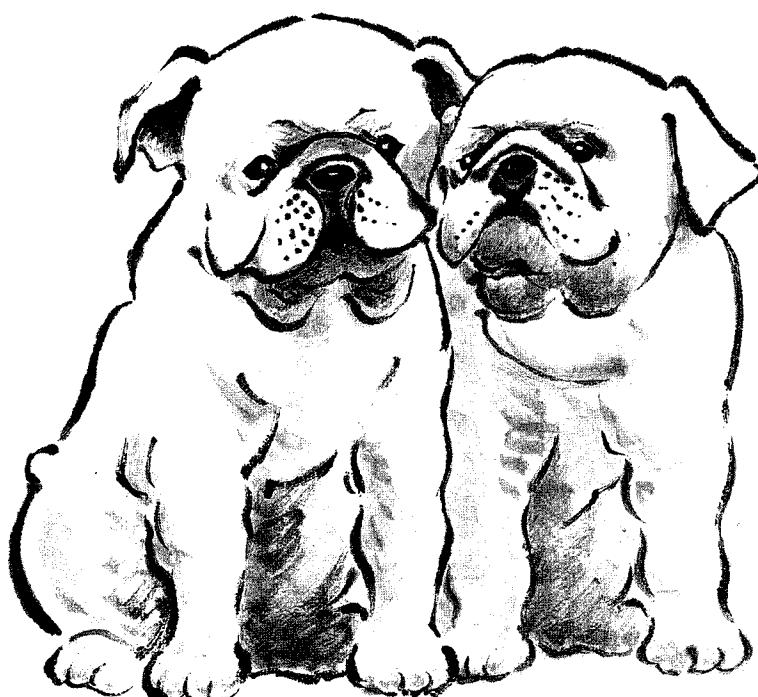




東京都家庭薬工業協同組合会報

かていやく

平成 6 年 1 月 通巻 54 号



泰二



かていやく

本組合は、組合員の相互扶助の精神に基づき、組合員のために必要な共同事業を行い、よって組合員の自主的な経済活動を促進し、かつ、その経済的地位の向上をはかることを目的とする。

定款 第1章（目的）第1条より

目 次 通巻 54 号 1994 年 1 月 20 日

年頭のごあいさつ	堀 泰助	3
新年のご挨拶	田中健次	4
新年のご挨拶	須藤尚義	6
特別企画 流通問題研修会より		7
流通問題について	上杉秋則	
一般用医薬品の流通近代化をめざして	谷田修司	15
委員会だより		17
薬事、GMP、広告、労務、厚生、広報		
会員会社訪問		
イチジク製薬株式会社		18
株式会社霜鳥研究所		19
伸和製薬株式会社		20
株式会社大和生物研究所		21
竹島製薬株式会社		22
追悼	石原道郎	23
町田さんを偲んで		
エーザイ株川島工園を訪ねて	旦 正昭	24
トピックス		26
事務局だより		28

表紙題字・最高顧問 津村重舎

表紙絵・理事長 堀 泰助
カット・

年頭のごあいさつ

流通の適正化をめざして

理事長 堀 泰助



新年おめでとうございます。

皆様におかれましてはお健やかに新春をお迎えになられたこととお慶び申し上げます。

昨年中は当組合の事業運営につきまして、深いご理解とご協力をいただき、お陰をもちまして順調に推移いたしておりますことに對し、厚くお礼申し上げます。

さて、わが国の経済は、戦後最悪の不況に見舞われております。政府は数次にわたる公共投資と史上最低の金利引下げにも拘らず、景気回復の兆しすらなく、先行き不透明で長期化の様相を呈しております。

このように厳しい環境の中にあって、大手製薬メーカーの中間決算は、微増収増益の結果が出ております。なかでも営業利益7.5%増と堅調な伸びを示していますのは、販売費の圧縮、広告宣伝費の削減、さらには医療機関への過剰サービスの自粛などが一因としてあげられております。

一方、大衆薬は、長びく不況と冷夏などによって少なからず影響を受けているのが実状であります。とりわけ家庭薬は、大手製薬メーカーのスイッチOTCや新製品の上市攻勢に加え、他産業からの参入などにより市場競争は年を追うごとに激しくなり、苦戦を強いられているのが現状であります。

医薬品業界は、流通の近代化をはじめ薬事法の一部改正、製造物責任制度(P.L.)、国際化の進展に伴うGMPの見直し等、多くの制度改革が行われております。

なかでも大衆薬業界にとって最も重要な課題は、流通の近代化、適正化であります。ご承知のように、医療用医薬品については、一昨年4月に仕切価制を導入し、昨年3月には

販売行動の規範となる「プロモーションコード」が改定されました。これによって医薬品の使用適正化、流通の改善が進められ、着実にその成果が現れているようであります。

一般用医薬品については、日大協のコード問題委員会を中心、大衆薬販売の行動指針としての「一般用医薬品プロモーションコード」の制定作業が進められているところであります。3年前に策定された「一般用医薬品製造業の販売綱領」と医療用医薬品のコードをベースにして草案作りが行われ、新年度には業界自主規制が確立されることになっております。

いずれにしても独禁法のガイドラインに沿って適正で公正な販売活動が求められているわけで、医薬品の使用適正化と販売方法の選択が、今後重要なポイントになることは間違いないように思います。

高齢化社会を迎える、家庭薬が大衆医療に果たす役割は極めて大きくなってきております。健康に奉仕する家庭薬として、信頼される製品を提供し、国民の期待に応えなければなりません。

この厳しい変革の時代を乗り切るために、行政当局のご指導と組合員各位のご協力をいただきながら、家庭薬業界のさらなる発展を目指し、事業を推進してまいりたいと存じますので、今後共一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

最後に、組合員各位のご事業のご繁栄と皆様方のご健勝をご祈念申し上げ、新年のご挨拶をいたします。

(救心製薬株式会社 会長)

新年のご挨拶

全力で薬務行政を推進

厚生省薬務局長 田中 健次



皆様、明けましておめでとうございます。

薬務行政の基本は、優れた医薬品等の迅速かつ安定的供給を通じて国民の健康の増進に寄与することにあります。新しい年を迎え、国民の生命、健康に直結した薬務行政を担当する者としての責任と使命を改めて実感するとともに、国民の期待と要請に沿った行政の推進に一層努力していきたい、と決意を新たにしているところであります。

21世紀の本格的な高齢社会の到来を控え、医療ニーズの変化、技術革新、国際化の進展、国民の健康意識の変化など薬務行政をめぐる環境は大きく変化しております。厚生省といたしましても、このような環境の変化に適切に対応しつつ、各般の施策を積極的に推進してまいります。

まず第1に、医薬品の適正使用の推進であります。医薬品が真に保健衛生の向上に寄与するためには、医薬品自体が優れているだけでなく、これが適正に使用されることが不可欠であります。また、現在、製造物責任制度の導入が検討されているところでありますが、医薬品の適正使用のための情報の収集・提供体制の整備、医薬分業の推進、消費者に対する相談体制の整備、新医薬品承認概要（SBA）の発行、さらには薬剤師の教育・研修の充実など安全対策の一層の充実を図ってまいります。

第2に、医薬品等の品質、有効性及び安全性の確保対策であります。民間事業者の負担を軽減するため、本年4月から医薬品の承認不要範囲の拡大、医薬品製造業の許可の有効期間の延長、委受託製造についての特例、審査の迅速化等の規制緩和を実施することにしております。

また、医療用具につきましては、昨年10月に医療機器政策検討会より、医療用具の分類及びそれに応じた規制の見直しについての報告をいただいたところであります。それを踏まえ、より良い医療用具のより迅速な供給を通

じた保健医療の質の向上を図るため、医療用具の制度の見直しを適切に進めてまいります。

第3に、医薬品等の研究開発の促進であります。昨年10月からオーファンドラッグ等の開発支援策を講じることとしたところですが、優れた医薬品等が迅速に提供されるよう、本年も研究開発の促進に引き続き力を入れてまいります。

第4に、国際化への取組であります。昨年10月に第2回日・米・E C三極医薬品承認審査ハーモナイゼーション国際会議（I C H）が開催され、大きな成果を収めたところでありますが、ハーモナイゼーションの推進に関しては、今後とも積極的に貢献していく所存であります。特に来年は横浜において第3回I C Hが開催予定であり、その成功に向けて努力してまいります。

第5に、医薬品等の流通改善であります。医療用医薬品につきましては、関係者のご努力により概ね順調に進展しているところでありますが、未だいくつかの問題点も指摘されており、流通改善の一層の定着に向けた関係者の積極的な取組を期待しております。一方医療用具につきましては、昨年、医家向け医療用具流通近代化協議会から流通適正化について提言をいただいていたところであり、これを踏まえ、関係者の適切な取組が期待されるところです。

第6に、血液事業につきましては、成分献血、400ml献血の推進や献血受入れ体制の整備を図るとともに、血液製剤の使用適正化の推進を行ってまいります。

第7に、麻薬・覚せい剤対策につきましては、薬物乱用の未然防止のため、「ダメ。ゼッタイ。」普及運動等地域に密着した普及啓発活動を積極的に推進してまいります。

このように、薬務行政における課題は極めて多岐にわたっておりますが、本年もその一つひとつに全力を挙げて取り組んでまいります。

終わりに、薬務行政の円滑な推進についての、皆様のより一層のご支援、ご協力をお願い申し上げますとともに、皆様方のますますのご発展とご多幸を祈念いたしまして、私の年頭のご挨拶とさせていただきます。

新年のご挨拶

新年を迎えて

東京都衛生局薬務部長 須藤尚義



あけましておめでとうございます。

皆様方におかれましては、各々心を新たに新年を迎えたことと存じます。

それにしても、90年代に入ってからの我が国を取り巻く内外の変化は、まさに激動とか言いようのない状況を呈しております。

また、一昨年からのバブルの崩壊による景気低迷は、国民生活のあらゆる部分に暗い影を落とし、未だ出口の見えない状況にあります。

製薬業界は総体としては比較的好況であると伺っておりますが、国全体の消費動向の冷え込みの影響は避けられないところと考えられます。

このような逆風下に加えて、近年の家庭薬市場におきましては、厳しい企業間競争や消費者選好の多様化等により、各企業とも新たな対応を求められていることと思います。

さらに、近年、国民の健康指向の高まりからセルフメディケーションの役割が再認識されるとともに、消費者の医薬品に対する「知る権利」の要求が多方面で出てまいりました。

本来、医薬品は商品単独では機能し得ず、効能、効果や服用方法、副作用情報等が付加されて初めて機能する商品であります。

昨年厚生省から出された薬局業務運営ガイドラインは、薬局の役割として、一般用医薬品についても、必要に応じて服薬指導や薬歴管理を行うよう求めております。

しかし、一般用医薬品に関する限り、薬局のみがこれを励行すれば良いというものではありません。医薬品を販売する全ての業態に共通する問題であります。製薬メーカーサイドにおかれましても薬を知ろうとする消費者ニーズにどのように応えていくべきか、真剣に検討願いたいと思います。

情報提供が不十分である一つの例として、添付文書を挙げておきます。市場に流通している医薬品には、薬事法が消費者の安全のために求めている必須情報は、確かに記載されています。

しかし、往々にして虫眼鏡で読まなければ読めないような細かな文字で書かれております。高齢化社会に突入している我が国において、お年寄りにこれを読めというのは酷ではありますまい。誰にも判りやすい添付文書とする工夫が必要ではないでしょうか。これは、情報提供の第一歩です。ご検討をお願いします。

新たな年も、世の中が鎮静化する様子は見えず、当分の間、激動が続くことでしょう。それでも、我々行政も、皆様の企業活動も、一刻も休むことなく前進してまいらねばなりません。

新年が皆様にとって、実り多い年となりますよう祈念いたしまして、私のご挨拶といたします。

流通問題について

—流通問題研修会から—

公正取引委員会事務局取引部取引課長 上杉秋則

11月18日家庭薬流通懇談会は、東京薬業厚生年金基金會議室において、公正取引委員会事務局取引部取引課長上杉秋則氏並びに課長補

佐相馬哲夫氏を講師として流通問題研修会を開催しました。その講演の一部をお許しいただきましたので、ここに掲載いたしました。

■小売店会制について

- メーカーによるマーケティングの一環として小売店会制をひいた場合の違法性
- 小売店会制における相互扶助および親睦を目的としたものの違法性

まず、小売店会組織をお持ちのメーカーもおられると思いますので、それについてどういう点を注意したらいいか、ということが関心事項ではないかと思います。

メーカーが製品を販売する場合、販売を促進するにあたって、販売店に対しているいろいろ便宜を供与することで、一体として販売促進に取り組むということがあります。これは、むしろ、企業間の競争を促進することにもなります。

それによって他のメーカーとの競争も活発になるのであれば、何ら問題はないんですが、なかなか世の中はそう簡単にはいかないものであります。

最近の例を申し上げますと、オートバイに乗る時にはヘルメットを被らなければいけないのですが、日本のヘルメットメーカーは二社寡占といいますか、2社で7、80%を占めているような業界です。その中にアライヘルメットという会社がございまして、今年8月この会社の再販売価格維持事件がありました。

薬の場合には再販制度があるわけですが、

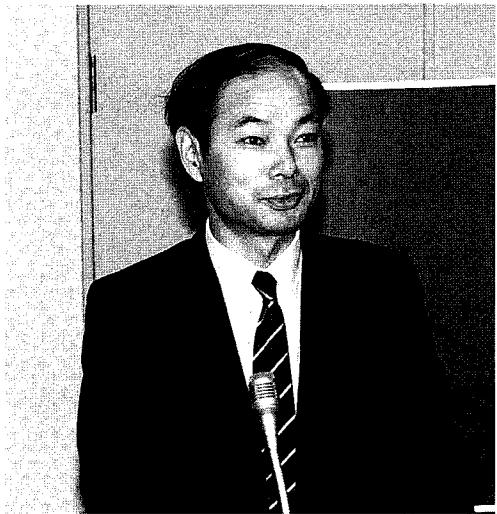
ヘルメットの場合は再販制がありません。このヘルメットの会社は希望小売価格を設定して、10%以上の値引きは困る、そういう店には出荷できないということを言っていたわけですが、それが独禁法違反になった事件です。

この会社は卸の組織を店会と称して持っておられました。こういうことに至ったのは、結局、小売店の価格が乱れたものですから、メーカーも心配し、小売店もいろいろ心配して代理店に問い合わせる、代理店もこれは大変だということで、メーカーに圧力をかける。どうなってるんだ、何とかしろということを言いました。

アライヘルメットさんは、代理店を集めて今後の在り方を協議しようということになりました。自らは通信販売業者に製品を売っており、通信販売の広告を掲載する雑誌等に載せる価格が、2割、3割引というのがありましたので、それを1割引きにするように通販の会社と交渉いたしました。それも違反行為なんですが、そういうことをやりました。

自分で襟を正したつもりで、ついては、代理店の皆さんも自分で売る時は、その価格を守って欲しい、小売店にも指導して欲しい、ということを言っておられたようありました。

会社としては痛し痒いで、積極的に表に出ると、自分が独禁法違反に問われるということをある程度分かっているものですから、代



◀上杉秋則取引課長

理店を表にして対応していた、というのが事実のようです。

全体としての販売促進を図るというのは、一般的には誠に結構なことなんですが、それにとどまらず幾らで売るか、価格をどうするかということまで指示をしますと、独禁法違反の問題が出てくる。そこは是非注意していただきたい。

その代わり小売店に対して相互の親睦を図るとか、あるいは相互扶助を図るために共済制度を設けるとか、いろいろな制度があると思いますけど、そういう制度を提供される分には問題ないんです。

えてして、そういう面倒見のいいメーカーほど、代理店とか小売店とかから、どうも特定の所が安く売っていて困っているんだ、という苦情がくると、それはそうだな、じゃあ何とかしようということになりますがちですので、そこは一線をはっきり引いた対応が必要だと思います。

■販売権の付与について

- 流通コストの削減、計画生産商品のため特定の販売店に一定地域における販売権を付与した場合、独占禁止法上、何か問題が生じるか

流通コストの削減等を理由に、特定の販売店、小売店に対し、販売権を付与するという

話であります。

これはガイドラインの中で4つの制度を区別いたしております。一つは主たる販売地域制と呼んでおります。

例えば、あなたは葛飾区で主として営業してください。あなたの受け持ち地域は葛飾区ですよ、ということであれば、これは独禁法で問題にならないわけです。

この業界では、ないと思いますけれど、レストランでは、どこに店を作るかで、お客様の範囲がだいたい決まりますので、フランチャイズ制の場合、フランチャイジーに勝手な所に出店されでは競合するということで、どこの場所に作るかを許可制にしたり、あるいは場所を移転するには許可を取ってください、というように場所の指定を行う。

販売拠点制というのですが、そういうのは全く問題ない。問題があるのは何かというと、テリトリーの外で売らないようにする。代理店さんは葛飾区の外で売っちゃ駄目ですよ、と契約に定め、売ったからといって契約を解除するという対応をされたり、あるいは外から、つまり遠くから買いに来た人には売らないようにする。自動車の販売なんかだと、埼玉県の人が千葉県に買いに行くと、売ってくれないということが、昔はあったようです。

そういうような場合には、問題となることがあると、ガイドラインに書いてあります。皆様方がそういう地域を設定される時には、まず、どこの地域で売ってください、という責任販売地域を定めるだけであれば問題ないということです。

藻関係ではありませんが、店舗の設置場所について一定の制限を加えるのであれば、どのメーカーの場合でもオーケーということであります。ただ市場において有力なメーカーが、その地域でしか売っちゃいけないというような厳格な制限を課したり、あるいは外から買いに来た人には売っちゃいかんという制限を課したりしますと、問題となる

ということです。

そのあたりはメーカーの市場における地位をみて、微妙だと思われたなら、我々に相談いただきたいと思います。

■直接価格交渉について

- メーカーと小売業者との間で、直接、価格について交渉し、納入価格が決定される取引において、卸売業者はただ集金業務しかしていない場合、再販売価格の拘束となるか

メーカーと小売店、小売店といっても大規模小売店だと思いますが、直接価格交渉をする。ただ、そこで値段を決めて自分で納入するのもなんですから、既存の卸しを通じて物を流すとか、あるいは、そこに集金業務をさせるという場合、それはどうかということですが、ガイドラインでいきますと、直接価格交渉をして価格を決める。そして、卸しに対しては納入業務を代行するように指示をする、物が流れるところと代金をいただくところまでは卸にさせるけれども、それに対しては手数料を払うということであれば、これは最早メーカーが直接売っている、その作業の一部を代行させているということになりますので、再販売価格維持という問題はないということになります。

■希望小売価格について

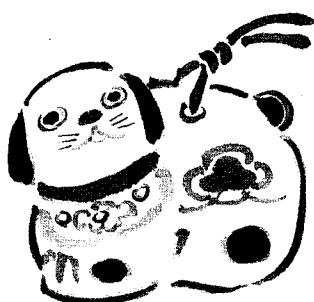
- メーカーが希望小売価格を設定する場合「参考価格」「メーカー希望小売価格」という言葉は、将来、無くなるものと解釈するが、公正取引委員会としての見解は

メーカーが設定する希望小売価格というのは、その名の通り、メーカーとしてはこのくらいの価格で売って欲しい、あるいはこの価格で売ればどれくらいお手元にマージンが取れますよ、ということを示すためにある。

建値というのも、そういうものでしょけれども、参考として示すということで、なにもそれで売っていただかなくても結構という意味のものであります。

私どももいろいろ調査しておりますが、消費者にとっても、これは有利な買物かどうかという判断において、割りと重視されていることが示されています。私どもはメーカーが希望小売価格を付すこと自体は、独禁法上問題とならないし、消費者のためにもなるだろう、とみておりまして比較的中立的に捉えているわけです。

したがって、メーカーとして、ご自分で損得を考えて、判断されればいいだろうということあります。なかには製品の寿命と言いますか、最初は価格が希望小売価格通りいくんだけれども、しばらくすると、なかなか価



格が通らなくなってくるという商品もあるうかと思います。

時計、あるいは家電製品の一部なんかがそうだと言われていますが、そういう場合には、例えば、最初にあった希望小売価格を途中で取ってしまう。オープン価格制などと言って希望小売価格をはずすことがあります。

衣料品なんかでは確かにちょっと予測が誤りますと売れないと。景気動向とか流行とか、夏暑いか、寒いかなんてことを間違えますと、全然売れない。希望小売価格なんてあってなきが如しということになりかねないわけですから、そのあたりを判断して希望小売価格を付けないこともあります。

私どもとしては、別に将来的にななくした方がいいとか、そういうふうには思っておりません。メーカーとして自分の販売戦略の中で、価格の基準としてあった方が、消費者も自分の方を選択してくれそうだという判断であれば、用いること自体はなんら問題ないと思っております。

将来的にどういう方向かといいますと、新聞などで読みますと、オープンプライス化をしている製品について、いろいろ書いているもんですから、そういう方向に世の中が進んでいると受け止められるかもしれません。

要はメーカーの設定する価格が消費者の目からみてどれだけ信用されるかであり、どれが有利な買い物かを消費者が判断していく際の参考となるか否かであります。つまり、メ

ーカー希望小売価格から2割引くと、安いなと思って買ってくれるという製品であれば、利用価値があるんではないかと思っております。

■不当廉売について

●小売店の不当廉売について

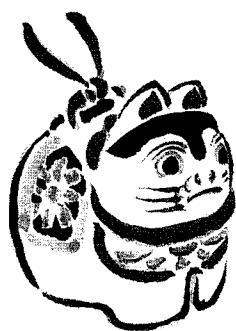
不当廉売問題というのは、恐らくメーカーの方々、流通の方々には非常に大きな関心事だろうと思います。

医薬品や化粧品は、おとり廉売の対象になりがちである、と思われております。おとり廉売とは、特定の商品だけを非常に安く売り、それで店全体が安いというふうに見せかけて全体として売上を増やすという問題です。

例えば、もしある商品を安く売るときに10個くらいしか用意していない。行ってみたら、もう売り切れていたということになりますと、これはおとり広告と言いまして、廉売していることが問題ではなくて、本来、その広告を見て買いに来るであろうぐらいの数を準備していないということが問題となります。これは景品表示法の問題になりかねないわけです。

おとり廉売というのは、嘘いつわりでなく、本当にその価格で売る、しかし、それが非常に安い。その商品を安くするのは、他の商品を買ってくれば全体として儲かるからやるんでしょうけれども、同じような商品を売っている小売店もあるわけです。仕入れた価格を下回って売られたんでは、とても対応できないというのが現実だろうと思います。

小売というものは、商品を仕入れて、それに自分の販売経費と一般管理費といいますか、全体としてかかる経費を按分したもの商品にのっけて、粗利というものを取って売るわけですから、どんなに安く売っても、その仕入れ価格を割るのはおかしいんじゃない



か、というのが私どもの感覚であります。

他方で、ある商品をたまたま仕切り価格を割って売られたからって、我々が一々追っ掛けて対応するというわけにはいきません。

そこで独禁法では、三つの要件を設けておりまして、一般論ですけど、まず、仕入れ価格割れに近いくらいの廉売であること。厳密にいえば、総販売原価を著しく下回る価格で販売すること。

次に、廉売の結果として、その商品を売っている周りの小売店の事業活動を困難にさせるおそれがあること。それによって倒産に至る必要はありませんが、その売上にある程度の影響が及ぶ場合でないと、なかなか独禁法では問題にできません。

三番目に、例えば季節商品を安く売るとか、あるいは、ちょっと時期性のある物を安く売るのは止むを得ないわけでありまして、これはどこでもやっていることです。

これは私どもは正当化理由と言っているんですけれども、安く売ることについて、季節商品につき、もう季節外れになりそうだから安く売らざるを得ないというような、正当な理由がないと、独禁法で問題になりうるというのが、私どもの一般的な考え方であります。

各論では難しい点がありますが、例えば新規に開店する場合、景気づけのために安く売る。それがどこまでが不当と言えるのか、なかなか難しいなというのが偽らざるところでございます。

小売店によっては、創立あるいは創業一周年とか、何周年ということで、派手にビラを打って販売する。その時に、景気づけのために仕切り価格割れの商品があった場合、どこまでが非難できるのか、なかなか難しいところがあります。新規開店だと何でもいいのかというと、周りの小売業者は困るわけで、そうはいかないので。個別に判断するしかないと思っております。

正当化理由についても、それはどういう商品でどういう小売形態をとっているのか、その辺りを見ながら判断するというのが、私たちの対応であります。

皆様方の関心があるとすれば、化粧品や医薬品の再販を我々が縮小しようとしている。再販というのはおとり廉売を防止するという目的があったではないか。おとり廉売が起きた時、公取はどうしてくれるのか、ということではないかと思います。

私どもが再販縮小の考え方を、世の中に公



▲活況を呈した流通問題研修会(東京薬業厚生年金基金會館で)

表したのは昨年の4月であります。その際におとり廉売、一部の商品だけを安くしてお客様を誘引して、全体としては儲ける。その商品だけ見れば損をしている、単品の状態はそうでも全体としては儲かっているような、そういう販売方法にどう対処するか、についての考え方を出しております。

その考え方によりますと、化粧品とか、医薬品の再販制度の下で小売業界が、長い間、運営されてきたといいますか、そういう制度の下で育ってきたということも考慮いたしまして、まず仕入れ価格を下回るような価格で継続して、つまりある程度の期間、ある程度の日数、そういう価格で売っている場合については、これは当然、不当廉売として規制することにいたしました。

次に仕入れ価格を上回っているが、総販売原価は下回っている場合についても考え方を示しました。

仕入れ価格に、販売経費と一般管理費をのせたのが総販売原価ということになりますそれを著しく下回っているのが不当廉売の基準ですので、仕入れ価格を下回っていなくても問題になりうるということになります。そういうものについても個別に申告といいますか、私どもに情報が提供された場合には、個別にその及ぼす影響を調べて規制するという考え方であります。

それから、おとり廉売というのは事柄の性質上、同じ商品を継続的に長く売り続けるということではないのであります、ある日はAという商品、次の日はB、C、とかえひっかえ、安くするというのが通常の安売り店さんがやるやり方であります。

この場合にはそれぞれの商品ごとに、影響を検討するというのが我々の立場なんですが、原則からみてちょっと逸脱するような場合が多いので、必ずしも短期間とか一回限りだということだけで、全部足を切ってしまうのはどうか…。もう少し具体的に判断し

ていこうという方針を示しております。

そういうことで、私どもは化粧品ですか医薬品という物について、一方でディスカウンターというのも出てくるという状態でありますので、再販売価格維持行為については、適用除外を外れた物には厳しく対応いたしますし、不当廉売につきましても、目を光らすという対応を行おうとしているわけであります。

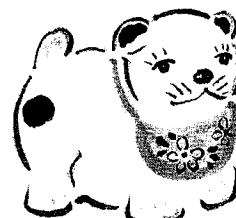
■独禁法について

私どもは、どういうことを考えながら独禁法というものを運用しているのか、あるいは独禁法というのはどういうものなんだろうということをこの際申し上げておきます。

私どもは価格について制限が加わるということについては非常に神経質です。つまり自由主義経済ですので、誰と取引するかは自由です、ということを言っておりますけれども、この裏には憲法上保証された営業の自由という考え方があるわけです。

それはNTTのような、独占的な地位の者は別として、誰と取引するかは自由に決められる、自分の好きな人と取引することは自由主義経済だから認めなくてはいけない。これは裏側から見ますと、取引の相手方にとっても、取引先を選択する自由というのがあるわけです。

ですから、例えばメーカーとして卸しに対



しまして、こういう所に売りなさい、ああいう所に売りなさい、こういう所に売ってはいけません、ああいう所に売ってはいけませんという、あるいは幾らで売りなさいということを言いますと、それは自分の営業の自由といいますか、選択の自由はそれで満足されるかもしれません。しかし、言われた方、つまり立場上は弱いと見るか強いと見るかはいろいろあると思いますけれど、相手方の立場としては、自分は自分の判断で営業をしたいんだと、そういうところを尊重しなくてはいけない、これを尊重するというのが独禁法の考え方であります。

独禁法にあまり馴染みがない方にとてはそういうものかねということを言われるんですが、やはり営業の自由の裏には、取引する相手方にも営業の自由があるんだということで、自己の営業の自由が制限される、ということがでてくるのです。

つまりメーカーが卸しに対して、ここに売る価格は幾らにしろ、幾らじやなきや駄目ということは、やはり相手方の営業の自由を妨げて、まずいんではないか、というのが私たちの発想であります。

その際、価格は非常に重要な問題である。幾らで売るかというのは市場メカニズムの基本であり、価格が自由に設定されるから、価格の高い低いで交渉したり、ユーザーが動いたりするのでありますと、価格が自由に動くこと、これが自由主義経済の基本であるというのが私たちの考え方であります。

価格が制限されるようなカルテル行為でありますとか、再販売価格維持行為というのは、非常に厳しく見る、というのがその辺から出てくるわけであります。

価格以外の話ですと、先程ちょっとテリトリーの話をいたしましたけど、あなたにこの商品の代理権を与えます、ここで売ってくださいというのに対して、いや私は葛飾区だけじゃなくて、他の区でも売る自由があると言



いますと、メーカーから見れば、葛飾区さえちゃんとやっていないのに隣の区に行くとはなんだ、ちゃんとやっていない者がそんなことをしては困る、ということくらいは、当然、言ても然るべきと我々は考えています。

価格以外の点については、メーカーとしての利益、全体としての販売促進を図る観点からこういうことをやって欲しい、ああいうことをやって欲しい、というのはある程度認められる必要がある。ですからこういう販売方法をとって欲しいとか、そういう点についての考え方方はガイドラインの中に書いてあります。

価格以外の点では、ゆるやかな考え方方が適応されるわけでありますと、この点はなかなか一口で言うのが難しいわけであります、分からぬ点がある方は相談に来ていただければ、我々なりに対応できるのではないかと思います。

それと、もう一つ申し上げておきたいことは、競争者間の行為とメーカーと流通の関係、あるいは、メーカーと原材料の供給者との関係は区別して考える発想をとっているということを申し上げておきます。

つまり私たちの目から見ますと、競争者の間で、例えば価格ですか、誰に売るとか、どの地域で売るかということについて、決め事をするというのは、それはあってはならないことです。

これはカルテルと言うんですけども、競争者間で、我々の言葉では合意と言いますが、

談合によって決めるということには、非常に厳しく対応しなくてはいけない。

ですから私どもとしては、そういう事実があれば、行政措置を取るとともに、カルテル行為に対する課徴金として、大企業であれば、カルテル期間中の売上高の6%の課徴金をいただることになります。

また、国民経済的に見て悪質かつ重大ということになりますと、私どもとしても検察庁の方に事案を送付し、告発をして、しかるべき刑事責任を追求していく、ということも考えざるを得ない。こういうふうに厳しい対応で臨むのはカルテル行為であります。

それに比較いたしますと、再販行為も含めましてテリトリーだとか、要するにメーカーが流通業者に対しまして、こうしろ、ああしろ、ああしてはいけない、こうしてはいけないという拘束については、不公正取引として問題になるものについても課徴金もかかりませんし、刑事罰もないということでございます。

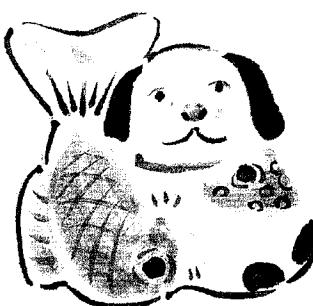
私はこの問題の担当課長でございます。今日、公正取引の推進というのも非常に大事なことであります。今、日本の商慣行の見直

しということで、海外からいろいろ問題提起のある行為についての検討がされていますが、私どももいろいろ検討を続けております。

ガイドラインの中でもいろいろ問題になる行為を明らかにしているんですが、やはり公正な取引を守ってゆく、独禁法違反をしないというのも、日本企業が国際的に通用するためにも必要なことであると思います。

ただ難点は、何が不公正なんだというのがなかなか分かりにくいということで、問題となる行為類型に即してガイドラインを出すと共に、皆様方から、これはどうなんだろう、あれはどうなんだろう、という相談があった場合には、我々として、できる限りの判断を示そうということで対応しているわけであります。

この業界でもいろいろ公正取引や取引慣行の問題が検討されているということは、非常に重要なことと思っているわけでありまして、私どもで何かお手伝いできることがありましたら、相談していただければと思っております。私の方のお話しさは以上にさせていただきたいと思います。



一般用医薬品の流通近代化をめざして



厚生省薬務局経済課課長補佐 谷田修司

が促進されるよう流通の近代化が関係者間で積極的に推進されているところです。

一方、一般医薬品については医療用医薬品と同様に、メーカー数と同種同効品が多く、業界のいわゆる過当競争体质からか、一部の過大な値引き販売および添付合戦をはじめ、景品類の提供、抱き合わせ販売やセット販売、返品などの問題と事が表面化するたびに、関係者などの間からは問題となる永年の商慣習の見直しとともに、流通近代化への取組が指摘されていたところであり、今こそ、この問題について業界挙げて対応する好機であると思います。

3. 一般用医薬品のプロモーション コード策定に向けて

本来、医薬品は医療用・一般用の区別なく生命関連商品として、単なる「モノ」を製造・販売して利益を得ればよいという性質の商品ではなく、この「モノ」には必要な情報を伴った販売が特に求められているところであります。

なお、日本製薬団体連合会が昭和58年9月、「製薬企業倫理綱領」の中にも「適正使用のための情報管理、公正な競争」などの各項目について実践すべき事項を制定しています。

一方、平成3年8月、日本大衆薬工業協会

1. はじめに

医薬品産業は、国民の保健医療の向上に不可欠な生命関連商品を開発・供給するものであることから、その健全な発展を支援することは薬務行政の大きな課題のひとつであります。

特に医薬品は生命関連商品として、一般用医薬品にあってもその機能・役割を十分果たすためには、使用にあたっての必要な情報の提供が不可欠であります。

また、当然のことではありますが、製・配・販を通じて行われる企業活動は、自由・公正な競争に基づくものでなくてはなりません。

2. 医薬品流通の変革期を迎えて

今日、医療用医薬品および一般用医薬品を問わず、大きな流通の変革期を迎えています。

まず、医療用医薬品については、平成3年4月から一部大手メーカーを皮切りに過去20年間にわたって続いてきたメーカーによる卸の価格形成への直接関与を改め、建値へ移行させ、さらに平成4年4月以降建値制導入に合わせ、平成5年3月には新たにプロモーションコード（販売活動指針）が改定されて、より自由・公正な競争に基づいた医薬品取引

が策定した「一般用医薬品製造業の販売活動倫理」では、当時、いわゆるドリンク剤の過剰な試供品などの添付行為が問題化したことから、協会加盟各社に対し販売活動の適正化を訴えたものであった。

その販売活動倫理には

(1)目的として

「医薬品は人の生命と健康に密接に関連する社会性・公共性の高い商品である……、その流通・使用にあたっても適正な情報が伴ってはじめて商品価値が生まれるという特性を有している。……」

(2)公正な販売活動の推進では

- ①取引当事者間の公正かつ適正な関係を築くこと
- ②サンプルは本来の目的以外に製造しないことなど

(3)公正な医薬情報の推進では

- ①適正な情報の提供

②医薬品企業としてのルールと倫理を守る

③関係法規の遵守

などの事項が取りまとめられています。

現在、医療用医薬品の流通改善が推進されていることもあり、一般用医薬品についても流通近代化への積極的な取組は避け難いところなのです。

4. むすび

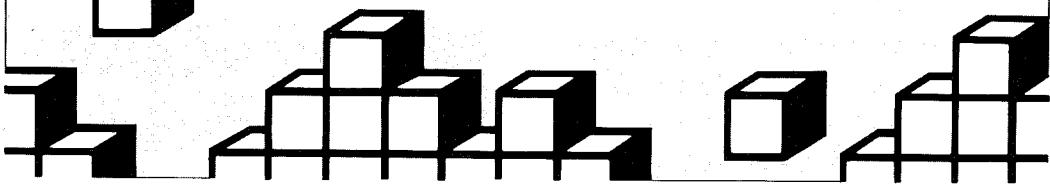
一般用医薬品業界は新薬系、家庭薬系、直販系と流通形態が異なっている点もあり、業界内の取りまとめはとかく難しい面があると指摘する向きもあります。

しかし、この流通近代化への取組は一般用医薬品に対する国民の信頼性の確保と共に、業界の健全な発展のためにも必要であり、行政として所要の支援を惜しむものではありません。





委員会だより



薬事委員会

委員長

喜谷市郎右衛門

昨年4月、薬事法の一部改正法案が成立したが、この改正の要点は二点ある。

その一つは厚生大臣による希少疾病用医薬品等の指定制度を創設し、その研究開発について、種々の助成措置を講ずることである。

第二は医薬品等の製造業の許可等の基準にその製造管理及び品質管理の方法の基準を追加し、また既に承認された医薬品等との同一性に係る調査を医薬品副作用被害救済・研究振興調査機構に行わせること等により、承認審査の迅速化等を図ろうとするものである。

第一点は昨年10月1日に予定通り施行された。

第二点は本年4月1日の施行が予定され、目下そのための政省令の改正案の検討が進められている。

その中で、特に「複数製造所にわたる製造の特例」に関する問題は、9月末に厚生省審査課より日薬連に対し案が示され、業界でもこれを検討し、要望を提出、当局も業界要望を参考とし検討を進めて来られた。

その他の本年4月1日に施行予定の関係政省令についても、当局と業界との意見を調整しつつ検討が進められており、新年早々には大体まとまった全ての案が明らかになることと期待されている。

(ヒサゴ薬品株式会社 社長)

GMP委員会

委員長

山田正巳

平成4年11月に公表されたWHO・GMPの改定および薬事に関する諸規則の国際的ハーモナイゼーションの動きの中で、平成5年4月に薬事法が改正された。

その中でGMPは従来の遵守基準から製造業の許可・更新・品目追加許可の要件となり、より一層重要な位置付けとなった。

次に最近のGMPの動向について報告します。

1. 医薬品GMPの改正

8月に改正ドラフトが業界団体に内示され、近く厚生省令として公表され、平成6年4月より施行される。

管理規則の主な改正点は、バリデーション、キャリブレーション、自己点検、教育・訓練、委受託製造における管理が追加された。なお、バリデーションについては2年間、キャリブレーション、自己点検、教育・訓練については6ヶ月の猶予期間の後に施行される。

また、薬局等構造設備規則に関しては、法律に基づくGMP規則の適用外であった医薬品のうち、原薬が適用対象になったことによる改正が主なポイントになっている。

2. 第13回医薬品GMP研究会

厚生省薬務局、日薬連共催により、11月2日大阪、11月5日東京、11月11日福岡にて開催された。

委員会だより

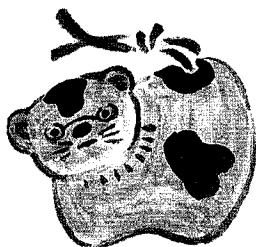
なお、この中でバリデーションの実施に関するガイドラインについては、平成6年2月に別途説明会が開催される予定である。

3. 凍結乾燥注射剤査察基準検討会

厚生省の当検討会にて凍結乾燥注射剤の製造管理および品質管理に関して解説した補助資料の作成を進めていたが、8月にGMPテクニカルレポート5「凍結乾燥注射剤の製造に関するバリデーション」として薬業時報社より出版された。

検討会では引き続き凍結乾燥注射剤の製造所適正管理ガイドラインの検討が進められている。

(株式会社ツムラ静岡工場 品質管理部長)



広告委員会

委員長

山崎 寅

バブルがはじけ、広告業界も冬の時代が続いている。テレビを例に挙げてみましても固定費のかかるタイムは敬遠され、スポットに移行しているという傾向が続いている。とはいえ、全体の景気が悪いため、スポットが好調というわけではありません。

タイムも視聴率が良いものと悪いもので需要は二極分化され、視聴率の悪いものは安売りされても、良いものは相変わらず高いのが現状です。スポットも良い時間帯は安くなつたわけではなく、各クライアントの広告担当者も頭が痛いところです。

各業界が不況な中、医薬品業界は広告費の落ちていない数少ない業種の一つだそうです。

我々広告担当者がバイブルとしている「医薬品・化粧品等広告の実際」が、平成6年度に久しぶりに改訂される予定です。

現在、滋養保健剤の広告におけるスポーツ選手の取扱いについて話題が集まっています。

会員会社訪問



イチジク製薬株式会社

東京都墨田区東駒形4-16-6

沿革

大正14年、本所平川橋に東京輕便浣腸製造所として発足、初代社長に田村甘三郎氏が就任。昭和9年、社名をイチジク製薬㈱に変更。

社訓

誠心誠意、真心をもって行動する
感謝の念をもって努力精進する
社内協力一致、相互信頼を深め、一大

家族主義を以て発展に寄与する

社章

イチジク（英語でF I G）の葉の中に浣腸を図案化、湯浅巖二代目社長の時代に考案される。



取締役社長
相良高三郎
大正7年生まれ
東京外国语大学卒業

◆ ◆
「良品を出す」を使命としており、浣腸のトップブランドとしてあまりく知られており。

従来、スポーツ選手がスポーツを行っている場面を用いた当該医薬品の広告は、医薬品の乱用を助長するおそれがある広告とされていた時期もありましたが、現在でもこの通りでよいのかということです。

今、話題になっているのは、テレビのCFでスポーツ競技の場面が出るが、商品名やパッケージは、これとは別に後の画面で扱われるのであれば構わないのではないか、また、この後の場面でスポーツ選手がパッケージを持って商品を宣伝する時に、普通のスーツや一般的な服装で登場すれば構わないのではないかという見解です。

現に、こういう認識のもとにCFを制作し、オンエアしているクライアントも数社あります。

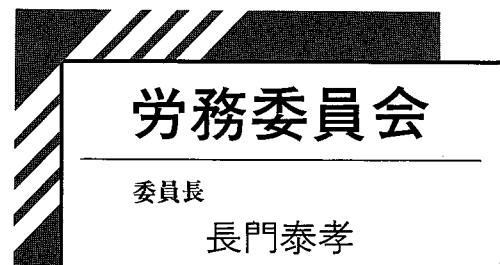
もちろん、この滋養保健剤の服用により、広告に登場するタレントのようにすぐれた技能や体力などが發揮されるかのような誤認を与える内容とならないよう留意するのは当然です。

また、前回も書きましたが、複数の効能を有する製品をテレビで広告する場合、画面に複数の効能を同じ大きさで入れておけば、音声では一つの効能を言うだけでもよいことになります。そうではなく一つの効能ば

かりを言うと単独効能の強調ということになります。印刷媒体やラジオの場合も複数の効能を表示することになっています。

ここ数年、違反広告は少なくなっているようですが、また最近になってやや増えてきているようです。当組合会員会社からは違反がないようにお願いいたします。

(株式会社金冠堂 社長)



円高、冷夏・長雨の影響も加わり、景気は「足踏み」状態となり、この影響を受けて雇用情勢は一段と厳しくなってきている。

ほとんどの業種で「残業規制」「操業短縮」「新規学卒者の採用抑制」などが幅広く実施され、一部の企業では「一時帰休」「希望退職者の募集」など厳しい雇用調整が行われております。各社とも雇用問題の取扱に苦慮している。

さらに、今年の冬季賞与交渉では前年実績をやっと確保できるという状況である。既に決定済の企業の中にも、業績の悪化を理由に

会員会社訪問



株式会社霜鳥研究所

東京都豊島区池袋 2-47-3

沿革

大正14年、霜鳥信明氏が「糾勵根」のもととなる「靈布」を開発。昭和元年外用塗布薬「糾勵根」を開発、23年、懶霜鳥研究所を設立。36年「霜鳥胃腸薬」、47年「霜鳥の浴剤」を発売。

社是

人を喜ばせ、我喜ぶ

社章

「糾勵根」は、根は病の根源を探り、勵は万人の力を合わせ、糾は病をただすことを意味している。それを図案化したもので、想像上の産物。

◆ ◆
一貫して生薬の研究・開発に尽力。6種類の生薬で作られた薬用入浴剤「智光」は智光薬湯の名でフランチャイズ展開もしております、人気を博している。



代表取締役
霜鳥 信一
大正13年生まれ
日本大学
法学部卒業

委員会だより

冬季支給分の再交渉に入った企業もあり、長引く不況の中で、厳しい対応に迫られている。

このような状況下において、労務委員会では、秋山錠剤、河合製薬、堀内伊太郎商店、わかもと製薬、イチジク製薬、救心製薬、養命酒製造、太田胃散、トクホン、龍角散、原沢製薬、ツムラの12社が定例会議を開催して労使関係の諸問題について検討してきた。

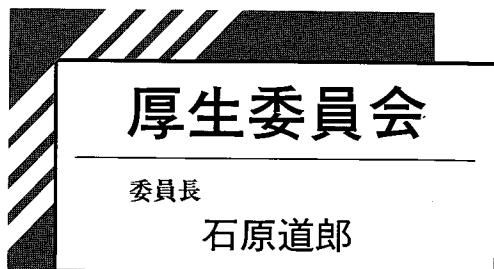
9月の定例会議は、ツムラの軽井沢山荘に場所を移して開き、手当を中心に会議をもった。手当の支給水準や支給範囲は各社それぞれの事情によるが、各社とも今後の参考とすべく情報交換を行った。

12月の定例会議では、冬季賞与交渉の経過について情報交換を行い、各社の懇親の場とした。

各社とも景気や企業業績の動向が、今後の雇用情勢の変化に、どう結びついていくかと

いうことに強い関心を示しており、企業業績の悪化、冬季賞与の状況が来年の春闘に与える影響、雇用調整の動向など各社共通のテーマについて、お互いに情報や意見を交換して問題解決の参考となるよう期待するところである。

(株式会社ツムラ 取締役人事部長)



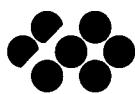
去る11月19日、GMP委員会との共同によるエーザイ(株)川島工園の見学会を実施いたしました。

14万坪の広大な自然の中の、ビタミンE原末製造工場、カプセル、錠剤製造工場並びに内藤記念くすり博物館を見学後、長良川ホテルにて懇親会を開催、楽しい歓談の時を過ごしました。

引き続き本年も春の懇親旅行、秋はGMP委員会との共催で研修会旅行を実施したいと思いますので、厚生委員会までご希望をお寄せください。

(石原药品工業株式会社 社長)

会員会社訪問



伸和製薬株式会社

東京都中央区日本橋蛎殻町1-29-1

沿革

昭和37年、根本義雄氏を中心に設立。
45年、漢方製剤の製造・販売を開始、
55年、医療用漢方製剤の認可を得る。
平成元年、協和発酵工業(株)グループの一員となり、新体制を確立。3年、土浦新工場完成。5年、本社を中央区日本橋蛎殻町に移転。

モットー

自然と人間の確かな融和

社章

協和発酵工業(株)の社章で、各事業部を象徴するとともに、アルファベットのKを表している。

◆ ◆
医療用、一般用とともに品質の高さに定評がある。バイオを応用し、さまざまな可能性を積極的に追求している。



取締役社長
上野 純治
昭和10年生まれ
東北大学農学部
農芸化学科卒業

広報委員会

委員長

友田眞二

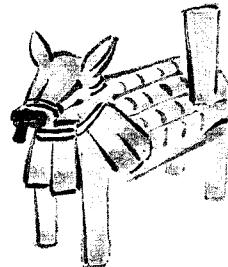
薬業界は好不況に余り影響がないと言われているが、今回の長期不況は今まで経験しない様相である。

医家向けは薬価に守られているものの、病院経営の悪化が伝えられ、買い方も小口化しているらしい。

OTC関係も二極分化がさらに進み、その中で大型店も目玉商品のみ買われるという消費者の賢さには脱帽と、小型店の来客数減も厳しいものがある。

卸も物流コストの低減を図るための物流センター設置計画、または合理化コスト吸収のための提携合併と、21世紀には現在の半数以下になるとの予測が出ている。

安いことは良いことだの旗印で消費者の味方と称する小売店が、洋服、酒、化粧品等と電気製品、カメラ業界に続いてさらに拡がり



つつある。

我が広報委員会は加藤（救心）、今田（養命酒）、山田（トクホン）、旦（ツムラ）各委員に野原専務理事、唐崎全家協専務理事を加えた強力メンバーで、ほぼ隔月に委員会を開き、会員の希望に応えられる、読んで貰える「かていやく」を編集すべく、中心テーマの選択に、原稿のご依頼に、また校正に、熱気溢れる討論を繰り返しながら、頑張っております。

何卒、皆様で育てる「かていやく」がお役に立てますよう、ご意見、ご投稿もよろしくお願い申し上げます。

(三共ゾーイ株式会社 顧問)

会員会社訪問



株式会社大和生物研究所

川崎市中原区木月大町198

沿革

昭和43年、大泉和也氏がクマ笹抽出液「ササヘルス」の開発を機に㈱大和生物研究所を設立。58年、販売部門が独立し㈱ダイワヘルス設立。平成元年、かながわサイエンスパークに本社移転。

企業理念

自然隨順（自然から学ぶ、自然の法に従う）、大和（大きな和）の精神

社章

和の究極の姿として球体をグラデーションでデザイン。



クマザサを通じて新しい医療の創造を目指している。主力製品のササヘルスは、全国1600店が加盟する緑健会のネットワークを通して販売され、21世紀の医薬品として期待されている。



代表取締役社長
医学博士
大泉 高明
昭和27年生まれ
東京教育大学農芸化学科修士卒業

追 悼



町田前厚生委員会委員長を偲んで

厚生委員会委員長 石原道郎

去る平成5年9月19日、前厚生委員会委員長、町田製薬社長の町田弘氏は68歳の生涯を閉じられました。

町田さんは先代町田新之助氏の次男として、東京・神田山本町にお生まれになり、薬学を志し、東京薬科大学に学び、家業を継ぐべく昭和23年、町田製薬に入社されました。

有名ブランド商品である「たこの吸い出し軟膏」に続く新製品として「ホウ酸軟膏」を研究開発され、昭和24年に発売。また、昭和32年「ホウ酸分包」を発売されました。

当組合においては、当時、担当理事であった先代山崎金冠堂社長のもとに、長年にわたって厚生委員長として活躍され、組合員の親睦に尽くされました。

昭和60年、発病・入院後、自宅療養中のところ、平成5年9月19日、永眠されました。

謹んでご冥福をお祈りいたします。

温厚で誠実、強い信念の持ち主である前委員長の遺志を継いで、なお一層、東京都家庭薬工業協同組合の親睦に尽くしたいと思います。

(石原薬品工業株式会社 社長)

会員会社訪問



TAKESHIMA

竹島製薬株式会社

東京都豊島区駒込4-7-11

沿革

天保11年(1840)、3代竹島儀兵衛氏が東京下谷長者町に製薬所を創設。明治30年、本邦初の錠剤製造に成功、その後、竹島式打錠機を創製。昭和19年、竹島製薬株式会社に改組。43年、医療用医薬品の製造販売を開始。

理念

長い歴史の中で培ってきた製剤技術を、

医療のニーズに応じた製品開発を通して健康なくらしに貢献したい

社章

竹島の頭文字Tとベンゼン核(正六角形)を図案化したもの。

◆ ◆
定評のある製剤技術を活かし、高品質にして安価な医薬品の提供に尽力している。



代表取締役
竹島 秀和
昭和9年生まれ
学習院大学理学部
化学科卒業

トピックス

龍角散ヤトロン管弦楽団 第21回定期演奏会盛大に開催

去る10月16日、龍角散ヤトロン管弦楽団の第21回定期演奏会が、中央区立中央会館で5年振りに盛大に開催されました。

当組合理事で、(株)龍角散の藤井康男社長がモーツアルトの「ピアノ協奏曲第18番変ロ長調」を独奏、会場は割れんばかりの拍手に包まれました。



▲熱演の藤井康男社長

第51回家庭薬軟式野球大会終わる (株)太田胃散優勝、準優勝は丹平中田(株)東京支社

10月24日から神宮外苑軟式グランドにおいて、組合恒例の野球大会が21チーム参加のもと盛大に開催されました。

本年は天候が不順で順延になる試合もありましたが、各試合とも熱戦を展開し、どのチームが優勝してもおかしくない程の実力の伯仲した熱戦が繰り広げられました。

12月19日養命酒製造(株)の鶴ヶ島グランドをお借りして決勝戦を行いましたが、手に汗を握る攻防の結果、2対0で(株)太田胃散が優勝い

たしました。

これで本年も無事に全日程を終了することができました。出場された選手の皆様には大変ご苦労さまでした。来年のご活躍を期待いたします。

大会成績は次のとおりです

優 勝 (株)太田胃散

準優勝 丹平中田(株)東京支社

第三位 (株)ツムラ

第三位 養命酒製造(株)



▲栄冠を手に喜びの(株)太田胃散チーム

エーザイ(株)川島工園を訪ねて

広報委員 旦 正昭

長良川と木曽川に囲まれた 14万坪の広大な敷地

当組合の第4回GMP研修会として、去る11月19日エーザイ(株)川島工園の工場見学会が行われました。

川島工園は、岐阜県羽島郡川島町にあり、新幹線の岐阜羽島駅からバスで約1時間の所にあります。

鵜飼いで有名な長良川と木曽川の清流に囲まれた14万坪余りのたいへん広大な敷地内には、創業者・内藤豊次氏の自然環境保護に配慮された製造・研究・研修部門等の建物や内藤記念くすり博物館・薬用植物園などが設置されております。

周囲には美しい庭園と池を中心に樹木が生い茂っており、その規模の偉容さに参加者全員一様に感嘆いたしました。

アメリカ人設計の GMP基準適合の製剤棟

12時半に工園に到着、エーザイ(株)様お心配りの昼食を美味しくいただいた後、くすり博物館第一ホールにおいて、高橋アドバイザリーマネージャー様から、スライドによる、エーザイ(株)の会社概要および川島工園の全容についてご説明を受けました。



日本庭園

エーザイ(株)は昭和16年に「日本衛生材料株式会社」として設立され、昭和25年に「エーザイ株式会社」と社名変更が行われました。

現在は総売上高2,186億円、社員数4,500名(平成5年3月期)の規模で、売上構成比は医療用80%、OTC10%、その他10%となっているとの説明がありました。

当川島工園は、昭和41年に開所し昭和61年には、アメリカ人の設計によるGMP基準適合の新製剤棟が建設され、現在はこの製剤棟の最新設備で生産が行われているそうです。

創業者の精神が脈々と流れる インダストリアル パーク

この後、工園内をバスに乗って案内していただきました。工園の敷地の60%以上が樹木で覆われ、自然に恵まれた園内には小動物や鳥が数多く生息しているそうです。

ゆっくり走るバスの窓から眺める景色に、まさに、「Industrial Park」といわれる美しい工園に、今なお、創業者の精神が脈々と流れていることに感嘆いたしました。

バスを降り、製剤棟を案内していただきました。この製剤棟は、工場内部の空気圧が外部より高くしてあり、汚れた空気や塵芥が工場内に侵入しないよう設計されております。

また、自動搬送システムが完備し、別棟か

NAITO MEMORIAL HALL

内藤記念くすり博物館で



らの原料の搬入をはじめとして、製造に係る全ての工程が、コンピュータにより制御されています。

2階の見学コースからも、ロボットのように縦横無尽に動き回る自動搬送車を見ることができました。

この工園の主力製品は、胃潰瘍治療剤、循環・呼吸器系医薬品などのほか、特にビタミンEの原薬の生産が有名とのことであります。

みごとな日本庭園 内藤記念くすり博物館

次に、工園内の日本庭園でしばしの休憩をとりました。手入れの行き届いた美しい庭園には大きな池があり、立派な錦鯉が悠然と泳いでおり、鳥達がのんびりと羽を休めていました。この池は工場排水が川に流される前の水質安全確認の役目もしているそうです。

次に、今回の研修会のもう一つの楽しみでありました、内藤記念くすり博物館を見学いたしました。岩井館長様にご案内していただき、整然と整理された、貴重な展示物の説明を聞きました。

現在、本館と新館には、およそ32,000点の資料が展示されており、歴史的資料の展示だけにとどまらず、健康科学に貢献することを目的に開設されていることに深い感銘を受けました。

その他、館内には図書館や映画館が設置されており、広く一般の人にも開放されています。参加者一同、時間の経つのも忘れて、熱心に見学することが出来ました。

工園到着後の3時間半があっという間に経過し、館長様・高橋様に感謝しつつ、工園をあとにしました。

事務局の皆様にも心より感謝申し上げます。

(株)ツムラ 総務部)



◆工場で

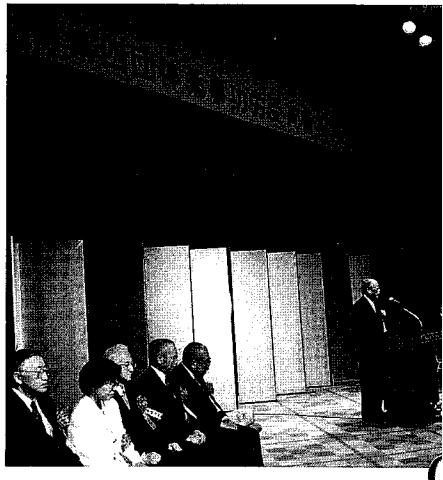
■薬業四団体薬事功労受賞者祝賀会



▲勲四等旭日小綬賞を受けられた塩澤護副理事長



▲東京都知事賞を受けられた原澤理事

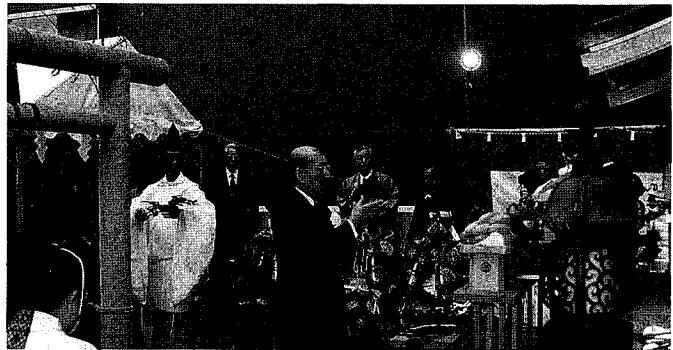


▲受賞者の皆様
(11月30日、東京プリンスホテルで)



▲組合主催の受賞者祝賀会(12月9日、組合会議室で)

■薬祖神祭



▲津村重舎最高顧問の玉串奉奠
(10月15日、東京薬事協会で)

■薬業四団体新年賀詞交歓会



▲鏡割りをされる堀理事長(左)



▲盛大に開催された賀詞交歓会
(1月6日、赤坂プリンスホテルで)



▲ご挨拶される石井参議院議員

■全国家庭薬合同新年互礼会



▲なごやかに開催された互礼会
(1月6日、赤坂プリンスホテルで)



▲ご挨拶される全家協山田会長



▲乾杯の音頭をとられる堀理事長

事務局だより

- 9月14日 第51回家庭薬軟式野球大会の準備打合せのため、伊香保温泉福一において野球同好会幹事会を開催した。
- 10月12日 家庭薬軟式野球大会の開催に先立ち、試合組み合わせ及び規約等を審議するため、組合会議室において、参加21チームの主将会議を行った。
- 10月22日 平成5年度薬事関係功労者東京都知事賞を受賞された原沢製薬㈱会長原澤純一氏は、この日、都庁において贈呈式が行われた。心よりお祝い申し上げます。
- 11月15日 伊香保温泉福一において広告委員会が広告統計資料の編成会議を行った。
- 11月19日 第4回GMP研修見学会がエザイ株式会社川島工園において、組合員多数の参加のもと開催された。
同夜は長良川のほとり長良川ホテル新館皆藍亭に宿泊し、懇親を深めた。
- 11月30日 薬業四団体共催による平成5年薬事功労受賞者祝賀会が、東京プリンスホテル・プロビデンスホールにおいて、盛大に行われた。
当組合の受賞者は勲四等旭日小綬賞の養命酒製造㈱社長塩澤護氏と東京都知事賞を受けられた原沢製薬㈱会長原澤純一氏である。
- 12月9日 当組合の薬事功労受賞者祝賀会並びに忘年会が当組合会議室において行わ

れた。

津村重舎最高顧問より記念品が塩澤、原澤ご両人に贈呈され、お祝いの乾杯が太田昭相談役により捧げられた。

平成6年

- 1月6日 正午より薬事四団体共催の新年賀詞交歓会が赤坂プリンスホテル・クリスマスパレスにおいて行われた。
- 1月6日 午後3時より全国家庭薬メーカー・卸合同新年互礼会が赤坂プリンスホテル・ロイヤルホールにおいて行われた。

■ 訊報

笠島 真様

ミチノ製薬株式会社代表取締役社長笠島真様には、病気療養中のところ、8月2日、ご逝去され、8月4日墨田区の新生医療器工業㈱本社において、葬儀が執り行われた。

山本清雄様

山発産業株式会社代表取締役社長山本清雄様には9月6日心不全のためご逝去され、9月9日西宮市山手会館において葬儀が執り行われた。

町田 弘様

町田製薬株式会社代表取締役社長町田弘様には、9月19日急性心不全のためご逝去され、9月25日品川区桐ヶ谷葬儀場において葬儀が営まれました。

謹んでお悔やみ申し上げます。

編集後記

今回は中心テーマを流通問題ということで、厚生省谷田経済課課長補佐殿の流通近代化への基本倫理のご解説と11月中旬に行われた流通問題研修会での公取委の上杉課長殿のご講演の要旨をお許しを得て特別編集しました。

新年号ということで、表紙に理事長の「エ

ト」を飾り、理事長、厚生省薬務局長殿、都薬務部長殿のご挨拶もいただきました。

長引く不況も乗り越えて、今年こそ流通問題もこなして、消費者に愛される家庭薬の発展の年にしたいものです。皆様のご健勝をお祈りいたします。 (三共ゾーキ 友田)

かていやく

通巻54号 1994年1月20日

編集人：かていやく広報委員会

発行所：東京都家庭薬工業協同組合

〒104 東京都中央区銀座8-18-16

電話 03-3543-1786 FAX 03-3546-2792

