



東京都家庭薬工業協同組合会報

かていいやく

平成9年1月 通巻60号



かていいやく

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 第1条(目的)より

目 次

通巻60号 1997年1月20日

年頭のご挨拶	塩澤 護	3
新年のご挨拶	阿部尚武	4
新春特別座談会 —家庭薬の将来を語る—		5
伝統薬物語／太田胃散		14
委員会だより 薬事、GMP、流通、広告、労務、 厚生、総務・財務、消費者対応、広報		16
会員会社訪問 わかもと製薬株式会社		17
株式会社和漢薬研究所		18
イスクラ産業株式会社		19
和光堂株式会社		20
やっぱり家庭薬 (有)越前堀ドラッグストアー	犬伏貞夫	23
会報に寄せて 中国映画上映会から	松井壽一	24
追悼 藤井康男理事、市川一雄前総務副委員長		26
家庭薬グラフティー		27
事務局だより 編集後記		28
表紙題字・最高顧問 津村重舎 表紙絵・相談役 堀 泰助		

未来への架け橋の年に

理事長
塩澤 譲



新年あけましておめでとうございます。組合員の皆様には、お健やかに佳き新年をお迎えのことと、お慶び申しあげます。

昨年中は、当組合の運営につきまして格別のご協力をいただき、誠にありがとうございました。本年も、何卒ご高配を賜りますようよろしくお願ひ申しあげます。

ここ数年の景気低迷は、国民生活の全ての領域に暗い翳を落としてきましたが、ここへ来て日本経済は、かつてない構造変革を余儀なくされた試練期を、漸く乗り越えつつあると判断できます。諸々の経済政策が、過去の教訓を活かしたうえで慎重に策定される限り、先行きの不透明感は払拭されるはずです。幸い、件の不良債権は予想より早期に処理される模様で、土地価格も下げ止まりの感があります。

今年は、第二次橋本内閣下での安定した政治運営により、一層の景気回復状況が現出するものと思われます。消費税率引き上げが、消費者心理の改善を鈍化させる要因とはなるものの、規制緩和、低金利政策等によって個人消費が徐々に伸長して来ると期待できます。

当業界の置かれている状況にいたしましても、人々の健康志向の高まり、高齢化社会の進展等の要因により、決して悲観的なもので

はないと思います。情報化社会の進展、経済のボーダレス化、流通業の再編、規制緩和等々の時代の変化に柔軟に対応できる体制づくりに努力すれば、必ずや、この難しい時代も乗り越えられるものと考えます。

将来的には、医療保険制度及び医療供給体制の見直しの中での、我々の立場を見据えなければなりません。より厳格な概念において安全で有効性の高い医薬品を恒常に供給するという、重大な義務と責任が課せられます。多大な困難を伴うではあります。その結果として、崇高な使命に相応しい、やり甲斐と可能性のある環境が整備されるはずです。

なお、当組合は本年5月をもちまして創立50周年を迎えます。これもひとえに、戦後の苦難多き時期から今日まで、幾多の厳しい局面を切り開いて来られた組合員各社諸先輩方のご努力の賜物と、深く感謝を申しあげる次第でございます。あの廃墟、あの世相を思い起こせば、現在の日本は正に信じがたいほどの発展を遂げております。それ故に、この先の将来が全く予想し難いのも事実です。地に足をつけ、行くべき道を見極める、そんな年にしたいものだと思います。本年中には諸々の行事も予定されておりますが、何卒、ご協力を賜りたく、お願い申しあげます。

(養命酒製造株式会社 社長)

新年のご挨拶

新年を迎えて

東京都衛生局薬務部長 阿部尚武



新年、おめでとうございます。

東京都家庭薬工業協同組合の組合員の皆様におかれましては、清々しい新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。

日頃、東京都の薬務行政には格段のご協力を賜っておりますことに厚くお礼を申し上げます。

さて、東京都では基本構想の策定にあたり、昨年、「生活都市東京を考える会」に「生活都市東京における都民の生活像」「生活都市東京の都市像」「これからの都政における政策の方向」について調査検討を依頼しておりましたが、11月末に報告書が提出されました。そこには、生活都市東京の考え方と基本理念、生活都市東京を創るためにどこをどう変えるべきか、そして、今後10年間の施策の方向等について提言しています。

業務、商業、文化、居住などの諸機能を総合した広い意味での「生活」機能を重視し、〈都民の生活を守り、支え、豊かにする〉活力に満ちた東京を「生活都市東京」と名づけています。

次の4つの基本理念を踏まえて都政を展開していくことを提案しています。

- 1.生活者の視点の重視と開かれた都政
- 2.自由で活気に満ちた都市活動の展開
- 3.世界の平和と人権の尊重
- 4.将来世代への責任

この理念の下に優先的に実施すべき新たな視点に立った施策や重要な施策として、「生活都市アクションプラン30」を掲げています。衛生局関連の施策としては、

- ①各種機能を統合した「高齢者サービスステーション（仮称）」による保健・医療・

福祉の連携とサービスの総合的提供

②新たな精神障害者ホームヘルスサービスを実施すること及び知的発育障害者ガイドヘルプサービスなどや在宅サービスの充実などを提案しています。

この報告を受けて、現在、東京都の基本構想策定の作業が進められています。

ところで昨年は血液凝固因子製剤など医薬品の安全性に係わる厳しい議論が行われた年がありました。国とは立場に違いがあるものの薬事行政に携わる者として一連の事態を厳粛に受けとめています。今後は、適時に的確な情報提供の必要なことが痛感されます。

また、販売面では規制緩和を求める論調が強く、コンビニ等における無資格者による医薬品の販売を可能にすること、薬局等における薬剤師の配置基準の緩和などが論議されています。

貴業界におかれでは、規制緩和の潮流など変動基調の社会経済情勢のなかで課題も多いことと存じますが、家庭薬という身近に親しまれ信頼されている医薬品の製造販売を通して都民の保健医療の向上のため、引き続きご尽力賜りますようお願い申し上げます。

健康であり続けるということは人々の共通の願いであり、都民一人ひとりにとって最も重要な生活の基盤であります。これにいささかでも貢献することが私たちの使命であります。

私も微力ではございますが、この使命を果たすため、なお一層努力してまいる所存であります。

本年もどうぞよろしくお願ひいたします。

家庭薬の将来を語る

株式会社トクホン 専務 鈴木國之
双葉製薬工業株式会社 社長 五味尚志
株式会社龍角散 社長 藤井隆太
司会 広報委員長 友田真二

共同研究、共同開発、共同配送、共同販売…でさらなる発展を

家庭薬を伸ばすには
—コストダウンをいかに図るか—

司会 本日は「家庭薬の将来を語る」というテーマで座談会を始めたいと思います。国民医療費は27兆円に上り、年間1兆円ぐらいずつ膨張しています。特に老人医療費の無料化の問題もあり、95年の老人医療費は8兆7000億円、2000年は13兆円と予測され、国民の薬、医療費に対する関心も強く、企業は保険の負担も限界だと言い始めています。self medication(自己治療)を考えるべきという機運も高まり、家庭薬もまだまだ伸びる市場は十分あると考えられます。かかる背景の中で、我々はどう対応したらいいのかということを前提に、皆様のご意見を伺えればと思っております。鈴木さん、いかがでしょうか。

鈴木 日本の保険財政は既に過密状態で、その30%を薬剤で占めています。政府は20%に縮めようと働きかけており、それによりOTC市場に流れてくるという考えがありますが、OTCの価格が、今までは将来期待がもてません。今の価格の半分か3分の1ぐらいにならないと、消費者が薬局、薬店で薬を求めるのは期待できない。いかにコストダウンを図れるか。販売の面でも、共同販売、共同配送という方法をとらないと、家庭薬メーカーとしては難しい問題が出てくるのではないかと思います。MRの数も少ないのでし、効率の問題からも各社個別にやるより、ある程度数社集まるほうが配送も販売もメリットが

出てくると思うのですが、なかなかご理解いただけませんで、そのへんが一番ネックになっています。将来的にはそういう方向にいかないと、家庭薬も難しいという気がします。

規制緩和で外国の安い商品が入ってきますし、価格が一番のネックになると思うんです。この間、親和会の展示会に250社ぐらい参加していたのですが、知らない商品もたくさん出ており、いい商品もありますから、そういう物をもっと活用していただきたいと思っております。

司会 親和会参加メーカーというのは、家庭薬が多いんですか。

鈴木 圧倒的です。P Bを生産している会社には知らない会社がかなりございます。

●家庭薬の過去、現在、将来

司会 五味さんはいかがですか。

五味 今日のテーマが家庭薬の将来ということなので、家庭薬の過去、現在、将来として分けて考えると、過去には素晴らしい実績があるわけです。将来にどう対応するかを考えるには、現在をどう分析するかが問題で、現在の家庭薬は何なんだろうと考えます。家庭薬は言うまでもなく、長い歴史をもっていますが、現在として考えれば、1961年の国民皆保険の頃から、消費のマーケットの中で一つの位置を明確にしてきたと思います。

それから30年以上を経過するうちに、消費者のライフスタイルが急激に変化をしている。家庭すなわちライフスタイルに対応して

いく施策が充分であったかどうかの結論を今出すことが家庭薬の現在を評価するうえで大切なことです。

過去において家庭薬が輝かしい実績を上げてきた理由は消費者のライフスタイルに密着した商品供給が大きくものをいったのだと思います。しかし一部では過去の遺産に甘え、変革に対応する努力が不十分であったのではないか。

過去から現在に繋がりにくかったのは何かというと、核家族化によって商品ばかりではなく、それに対する親しみというか、信頼感も薄れてしまったのだと思うのです。売り方や小売店の傾向など、過去の高いところから現在を眺めているうち、いろいろな隙間が生まれて、新たな状況が現れ、消費者と家庭薬との距離が離れてしまったというのが、私の感想なんです。

ですから、それに対応する力、エネルギーをもう一度集めてみる必要があるでしょう。鈴木さんの言葉通り将来のテーマとしては、コストダウンの問題があります。

消費者に受け入れられるコストを実現するには、いろいろな機構的な改革をしていかなければならないし、オーナーレベルでの意識の改革も必要になると思います。まず現在を分析して、あるスタートポイントを設定しないと、将来に向かって歩き出せないということが、弱点としてあると思います。

●アメリカは日本の半値以下

司会 最近、アメリカから規制緩和という形で、ビタミン剤が入ってきて、日本の半値以下なんですね。向こうの場合、食品という扱いで、日本のメーカーに言わせると、製造設備などの面で優遇されているため、コストダウンができるんだということですが。



鈴木 アメリカのビタミン剤は、大きな缶で1000円ぐらいですから日本の何分の1ぐらいで販売されています。頭痛薬にしても半額以下ですから、そういうものがどしどし入ってきますと、日本の価格だけでやっていくというのは、考え直す必要が出てきますね。

五味 コストの問題は、日本の医薬品の流通システムが大きな鍵を握っていると思うんです。従来、医薬品としてあったものが食品として類似品が出て来た場合、その瞬間に価格に大きな差がついてしまう。ビタミン剤が1缶1000円だというのは、日本ではちょっとやっていけないということですね。アメリカでは、アスピリンは2回分パックになっていて、98セントですから100円ですね。今、日本のOTCの流通システムの中で最終価格で200円以下の物が存在しうるのか。そういう物は医薬品の商習慣の中には入らないわけです。メーカーばかりでなく、古いタイプの流通システムから出てくる矛盾とか不満が、今の小売業界の動きに表れてきている。

確かにコストダウンも大きな命題ですが、それは店頭で決まるものではなく、その商品が開発から始まって消費者に売られるまで、いろいろなコストを含んでいるわけです。ですから、コストダウンは、消費者にとって重要なことですが、健康維持に対しての薬剤師の能力を発揮することを考えると、それにある程度の費用を保証しなければならない。薬は、国民の健康を維持するものですが、OTCの場合は、完全に自由競争しかないわけですから、その中で消費者にどうやって低コストの商品を提供するか。しかも、現代の学問的なレベルの知識をアップ・ツードートに供給することと、それに伴う情報、指導を通して薬局から提供すること。そこには、宿命的な矛盾が一つあるんですね。

それを解決していくないと、行き詰まる。そういうものを確保するために、従来の医薬品の流通システムがあったような気がするん

です。

小売主導のシビアな状況の中で、医薬品の供給をどう成り立たせていくかということはそう簡単ではないと思います。

●日本の消費者像



五味尚志氏

司会 コストの問題は非常に微妙な問題ですけれども、今コンビニなどでも簡単な物は売らせろという声が出ています。大規模小売店同志の激しい競争の中で、家庭薬はともすれば目玉扱いをされるという形で、価格が乱されがちな面がある。我々としては、消費者が安く買えるのだからいいじゃないか、とある意味で黙認をする考え方もあるんですね。

ただ、基本的に我々は正しい使い方、指導というものをとらえることによって、プラセボ効果じゃないけれども、いくらかでも効き目が増すという、薬のもつている特殊性というものを生かさせるということからすれば、ある程度、それは消費者に理解させる努力も業界として必要でしょうね。適正利潤をどこに、どの程度与えるべきかということも考えて、削減できるコストは削減しながら、与えるべきコストを見てあげるということで、合理化をはかることが必要だと思うんです。

藤井 日本のユーザーは、薬局の店頭で教えてもらうことに慣れていますから、そこへんは大事だと思います。海外にはこういうシステムはないわけです。車の話でも、海外では車検制度はないわけで、欧米のスーパーでは、車のマニュアルを売っていて、メカの知識がない人、興味がない人でも、自分の命は自分で守るという理解で、そういうものを買って勉強しながら、自分で車を直して責任を持つということをやっている。そこが日本と違うところで、日本では全部お任せで、何かあれば日本人は自分の身は自分で守るという意識が希薄ではないかと思います。

薬剤もまったく同じことが言えまして、海外に行きますと、店頭で一般の人が一生懸命パッケージを見ている。何をしているのかと

聞くと、この薬が自分の体に合うかどうか見ていると言う。情報はそれだけ聞くと、本も出ているし、自分の体に合った薬剤がどんなものか、パソコンで診断して検索するソフトまで一般的に売っている。日本ではそのようなソフトはあまり売れないと思って、一般的にはあまり売っていないか、恐ろしく高価です。

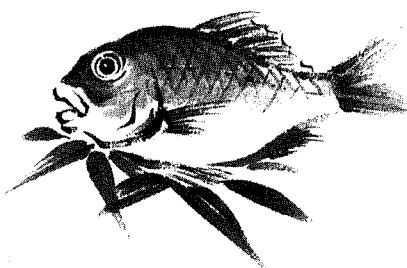
そういう意味で、私はユーザーさんにもう少しのへんを分かってくださいと言いたいわけです。海外の人たちは自分で一生懸命勉強している。だけど、日本はそういうことをしないのだから、その分、お金を払ってくださいということになるわけですね。

司会 鈴木さん、どうなんですか。日本の場合、お役人さんが行政指導といって手厚くやるため、国民がそれに安心してしまう。

鈴木 それでも最近は量販店志向になり、薬の知識はかなり高まっていると思うんです。薬自体への認識も高くなっていますよね。

藤井 消費者調査の過程で聞いてみると、やはり情報は得たいと思っている人もいるようです。普段は気軽に買える店で買い、もっと話を聞きたい時はそのようなお店を探して、じっくり聞かせてもらったので、そこで買いましょうというお客様もおられますから、そのへんは使い分けだと思うんです。海外で聞いても何も教えてくれませんからね。食品だか薬だか分からないので、「これ、どっちですか」と聞くと「ウーン、どっちだろう」という状況ですから、それと比べたら随分レベルが高いと思います。

鈴木 日本の場合、保険制度が発達していますので、ちょっと重くなると医者のほうへ行ってしまいますね。そういう知識の必要な薬は、医者経由になると思うんです。



司会 なかにはそういう説明を聞きたいといふ人もいるわけで、漢方専門店の場合、徹底的な相談薬局的なことをやるから、けっこう商売ができている。

藤井 物自体の直接コストも、日本の場合は高くて当然だと思うんです。同じ機能の物でも、海外の製品はひどいものが多いですね。箱なんかフニャフニヤでつぶれている。それでも機能が欲しいから買うわけです。中身がいいにしても、パッケージとか剤型とか品揃えの面で、彼らと同じでいいかというと日本のユーザーは満足してくれない。

フロッピーディスクにしても、日本では以前1枚入りのプラスチックケースに入っていましたが、海外では10枚入りのボール紙の箱で売っているのが普通です。日本から持っていったのを見せると「おう、ジュエリーボックス！」と驚く。そして、フロッピーに何でこんなコストをかけるのか、ユーザーがこれを求めているのかと聞かれます。

●日本の特殊性

司会 そういう面で、我々の場合も包装、剤型を含めて、いかにコストダウンするかということも考える必要があるわけですね。

五味 さっき友田さんがおっしゃったように考えるのはお役人であって、商人は言わるとおりに動くものだと、思考を制限するような習慣もあるでしょうし、自分の生活の質というものに対する考え方方が違う。どちらかというと日本が特殊なんだと思いますが、OTCの箱に金箔押しのパッケージをすると高く売れるという。藤井さんのおっしゃるように、機能を買うのか、形を買うのかということですよ。

日本ではブランド志向が強いですが、薬の場合は何が自分に必要だ、何が要らないのかを知つてもらわないと、ブランドやマスコミの情報だけで商品を選んでもらっては困る。



◀ 藤井 隆太氏

薬剤師に、「あなたの病気にはこっちがいいんですよ」と言われても消費者は宣伝の方を信用しているわけで、「あそこの薬局は、欲しい物を売ってくれない」という批判になる。それは薬剤師に対する信頼感が薄いからで、厚生行政全体の中で、各現場のプロフェッショナルな意見を尊重する方向を作っていくといふべきです。日本の商業の根底にそういう体質がある。これは薬だからといって、そこから除外されるものではない。今ここで家庭薬の将来をどうしようかということになると、その環境の中で我々は何をやつたらいいかを考えることが必要だと思います。

鈴木 今までではメーカー自身が希望価格を設定しましたからね。やはり、消費者がある程度価格を決定して、その金額に合わさないままいんじゃないですかね。

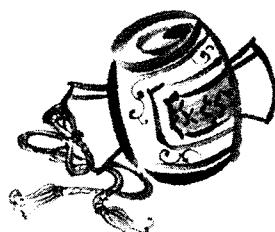
藤井 値段の設定段階で十分査定すればよろしいんでしょうね。価格の値頃感というのがありますので、だんだん下げてきますと、どこかのラインで一気に購買意向がなくなる。そんな安いものはもしかしたら怖いんじゃないかということで、減るという傾向がみられますので、そこらへんをどこまでとするかをちゃんと見るべきだと思うんです。

五味 家庭薬の消費者の平均年齢というのは、一般商品に比べてかなり高いだろうと思うんですよ。ただ、最近、たとえば靖国通りのスポーツ用品の店とか、秋葉原の電気街などは、若い連中がゾロゾロ歩いている。彼らの商品に対する評価の仕方と家庭薬を長いこと飲んでいる人たちの評価の仕方は、だいぶ違うだろうと思うんです。

先ほどのフロッピーディスクの話にしてもそうですが、ボール紙の箱に束で入っているフロッピーディスクを使うという意識が、日本人にははじめからないんですね。

藤井 使い方が違うんですね。

五味 ただ、何が必要かを考えれば、それは



それでいいんだろうと思いませんね。

藤井 機能というのは大事なことですからね。いわゆる成熟型の製品であっても必要な機能を備えていれば、トライしてくれると思うんですよ。私どもの製品で恐縮なのですが、シンディ・ローパーというアメリカのロック歌手が名古屋でクララを1ケース買って帰ったという話があったそうです。彼女は実は売れない時代に無理をしてノドを痛めているんだそうです。クララはアメリカでは広告していませんから、別にブランドで買ってくれたのではないと思います。水なしで飲めて、顆粒がつぶれない携帯ケースに入っていて、生薬がノドをいたわるという機能を買ってくれたんだと思います。

●家庭薬業界の姿

司会 ユーザーが何を求めているか、これに対応できる剤型とか、包装とか、機能とか、値頃感、そういうものを真剣に検討する必要がありますね。個々のメーカーで対応していくよりも家庭薬組合というものがあるのだから、その中で検討し、家庭薬をいかに盛り上げるかという動きをすることも大切ですね。

藤井 元々私は永年他の業界にいましたので、外から見ていて随分、家庭薬業界は幸せだと思っていました。ユーザーのブランドロイヤリティーが大変高い。これに比べると例えばコンピューター業界は大変厳しくて消費者が製品を選択する場合、ブランドで選ぶ率は低い。その中でどうしたら自分のブランドを選んでもらえるか、必死なんですよ。それこそ戦争。それに比べると、のんびりした業界だという気がします。

鈴木 それが我々の最大の欠点ですね。



司会 やはり、その中で甘え過ぎている。今はそういう時代ではないということですね。

藤井 もう一つ幸せだと思うことは、エンドユーザーが自分の手の届く所にいるわけですね。その気になれば、いろいろ調べることも

できます。しかし、原料とか中間品などの場合、何が何だかさっぱり分からぬ。毎月、数が増えたり減ったり、いつの間に無くなったり、突然増えたり、価格がどんどん下がるということが起きるわけです。どうしたらいいか、全然手が届かないし、どこと付き合っているかも言えない。あんな苦しいことはないと思います。

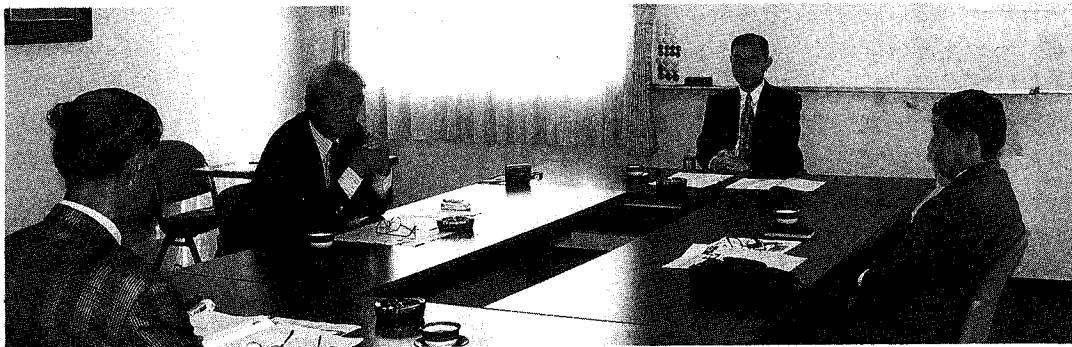
確かにサーベイの方法は難しいものがありますが、その気になればできますので、ぜひそういうやり方を模索すべきだと思うんです。会社、あるいはブランド、物によってサーベイの方法も著しく違うと思うので、そこらへんにいかに独自のものを持てるかどうかが、企業文化ということだと思います。

五味 家庭薬メーカーの商品は長いライフサイクルを持っていて、それが永久に続くと思っている。ところが、今は長いライフサイクルをもっている商品はなくなってしまった。将来と言わず、現在、これではいけないという形になっている。まずサーベイができない、弱い、後れている。テクニックも後れているでしょうけれども、それをやってもそれを反映した商品開発ができるかというと、商品開発の面でもかなり後れているわけです。

藤井 成熟型の製品についても世代や環境が変われば、使い方も変わる可能性がありますから、十分調査をしてリニューアルやラインナップが必要だと思います。

五味 長いことやっていても、各メーカーの製造ラインでは、その会社独自のノウハウというものをどのくらい獲得しているか。あまり大したものはないんじゃないかなという気がします。そこにはかなり以前にGMPが入ってきて、第1段階のバリデーションが入って





きて、製造技術の向上が要求されているわけです。それに対してもテクニックだけでなく全体の能力を高めていくということになると、負担が大きくなっていくと思うし、将来はさらに増えてゆくでしょう。

藤井 バリデーションは各社苦しめられているようですが、あれをやると明らかに工程能力が上がると言っているメーカーさんもいます。今まで職人芸みたいな形でやってきたわけですが、それで本当にやったのか、あれをやっていたら無駄が見えてきます。うちの工場も今ひっくり返るような騒ぎですけど、いい機会になると思うんですよ。

鈴木 それができるメーカーもありますし、できないメーカーも出てくると思いますがね。ただ、できないメーカーが持っている商品にもかなりすぐれたものもありますので、そのへんが将来的に見てどうなるか……。

五味 かつてのGMPは製造責任者、各工程責任者に対し、あなたはこれをやりなさいという形で済んだのですが、バリデーションになり、さらにレベルの高いものが要求されることになると、誰かをここに付けましょうでは間に合わなくなってしまうんですね。

藤井 本当に良い機会だと思います。例えば何の疑いもなく先輩から引き継いだ職人芸のような製造手順だったのが本当にそれで良かったのか検証する機会になる。検証すれば無駄が見えてきますから、それで工程能力を上げられる。ひいてはコストダウンにもなる。そこまでいけるかどうかが難しいのですが、そのように受け止めて対応することが重要だと思います。

鈴木 それはある程度売り上げが大きいメーカーならできることとして、組合の中にもで

きない会社もあると思いますね。

五味 他の業界がやっているというのは、それだけの品質維持、競争力の確保がメインになっているからなんですが、薬の場合は、まず国民の安全ということがテーマで、バリデーションというのは競争より優先していかなければいけないんですよね。そこで、他の業界より後れているのは矛盾だと思いますね。

藤井 安全性が最優先ですからね。

今後の家庭薬のあり方 —もっと横の繋がりを—

五味 最近、小売りサイドでは問屋無用論が出てきていますね。問屋というのは、小売店の倉庫であるという位置付けで。従来、問屋は小売りに対しても、メーカーに対してもある程度のアドヴァンティージを持っていて、物流のみならず情報の発信者の役割を果していましたが、現在、メーカーがそこから情報を確実に受け取っているかというと、疑問に思っています。あるにしても、問屋さんのフィルターを通してか、問屋さんの立場からの発言が多いという気がします。

サーベイの問題にしても、一般市場のサーベイと、供給側のシステムの中での分析、情報を得て、それをセールスプロモーションに反映させる。そして、消費者レベルでのサーベイの結果は製品開発に反映させていくということが、今の形ではちょっと無理なんじゃないかと思うんです。

藤井さんが幸せな業界と言われましたが、幸せと言っている割に、外は本当は風が吹いている。それが段々タイトになってきて、気がついてみると、本当に大変なことが起きて

しまっている。

製造ライン、販売方法は各社ほとんど同じような形をとられているので、それをプロックごとに協調していったらどうかと思うんです。製造は製造、販売は販売、開発は開発、研究は研究、それからもちろんサービスもですが、そのようにしていかないと、各社がそれぞれ細いラインでやっていくことは、あまり意味がない。バリデーションが高度化していくと、対応しきれなくなってくるんですね。対応できたにしても、コストはどんどん上がっていく。それは商品企画に反映できない。最初に鈴木さんが言われたようにコストダウンが大きなテーマとしてあるわけですからね。

私どもは現在は承継で製造部門をそっくり移転してしまったわけです。考え方の発端は製造設備の維持にありました。通常、製造ラインはそれほど余力を持っていないから、十分な維持管理をしなければならない。導入当時数百万だった機械は、今、コンピュータ内蔵で一桁高くなっています。完全な状態を維持してゆくにはかなりの資本的な余裕を必要とします。製造部門はそれなりの技術と能力を持った、基本的に大きな所に集中した方が製品の管理もしやすいことから、そういう結論に達したわけです。

当組合の歴史の中で何社かが廃業し、脱退されてゆきましたが、組合としては「長い間ご苦労さまでした」で終わってしまう。協同組合なのに横の繋がりが薄く、抜け落ちてしまうんです。もちろん、インディペンデントが集まっているわけですが、協同組合である以上は、もう少し具体的な形での協力があってしかるべきだと思うんです。

●協同組合の原点

藤井 勉強会みたいなものができるればね。お互いの経営観点をちゃんと見せて勉強しあうことも大事だと思いますね。私は全然違う業界の集まりに出ていまして、どうしてこの業界はないのかなと思ったぐらいですよ。

もう一つ家庭薬メーカーが幸せだと思うことは、店頭での情報収集が比較的容易だとい



う点です。販売店さんも何とかして客単価を上げたいと思っていますから、そのヒントになることはないか、お前のところの製品はどうしたらもっと売れるか、他の製品と一緒に売れないかなどと大変有意義なお話ができます。ある病院の前にある薬局さんで、私どもの「龍角散」を山積みしていました、どうしたのかとお尋ねしたら、どうも病院の先生に勧められた人がいたらしい。強い薬剤を長期間使い続けるのは不安だという人が内科の先生に勧められたというのです。

また、産婦人科の先生が勧めていたケースまであり、私どもにとっては大きなヒントになります。ユーザー調査でも同様のケースが出てきました。実際に走り回って、いろいろなご意見を聞くと、そういうことが出てきますね。

昔は、龍角散であれば風邪をひいたら飲む薬でした。今は違うんです。風邪の時は、強い薬でも使ってくださいと言う。弱い方はケアとして使っていただいて結構です。そういう売り方をどんどん提案することが大事なんです。それは、ユーザーさん、流通から教わったことで、若い店長などは熱心に教えてくださいますので、感謝しています。そのへんが幸せだということなんです。

鈴木 家庭薬は、MRの数が少ないので、面の攻略は非常に難しい問題が出てきますね。ことに店頭運動が攻略法になるんですかね。藤井 面はできないんですけども、面をやる時の目安になりますよ。

鈴木 每月100品近い新商品が出ているわけですが、卸さんの機能をフルに活用するといっても、なかなか動いてくれないわけです。自社のセールスが活動しないと、やっていただけないですね。ある程度の数の会社が集まりまして、効率的な働きをする必要が、これからは出てくるんじゃないかなと思いますね。藤井 日本の物流コストは異常ですからね。

ミネラルウォーターをコンテナでフランスから持ってきて横浜で揚げて、デリバリーすると、コストが横浜でちょうど半分になるというんです。要するに、あの激しい渋滞を通るのと、コンテナで向こうから持ってくるのと同じだというんです。恐ろしい話ですね。

五味 南米から、何か原料を運んでくると、東京港までトン当たり30円、陸揚げするのにトン当たり50円、それを国内の集積場に運ぶにはその何倍かの費用がかかるらしいですね。家庭薬は普通トラック満載にして荷物を運ぶことは少ないわけです。ですから物流は協調して運営したほうがかなりのコストダウンになるはずです。

集金にしても同じことが言えると思います。月末になると、本町界隈は家庭薬会議ができるほど家庭薬の営業マンが集まります。ある程度の企業であれば担当者も決まっているでしょうが、規模の小さいメーカーの場合は、荷物を運ぶ人も集金に行く人も、部長なり、常務なり、専務なりの肩書を持っているわけですから、コストも高いんですよ。

司会 第3セクターじゃないけれども、どこかに委託をしておけばいいわけです。

鈴木 物流センターがかなり普及していますので、かためて納品できますからね。勝手にやるんじゃなくて、物流センターに考えてもらってまとめてやればいいわけです。

五味 うちが委託している運送会社は埼玉県の越谷にあるんですが、委託の条件について行政の意見を聞いたところ運送業者は医薬品卸販売業の許可を必要とするとのことでした。もちろん薬剤師が常駐していて。

鈴木 各社、製薬会社でやらなくちゃならないんですかね。かないませんね。

藤井 ひどい話ですねえ。そういうところから勉強会をやって、業界として困りますよということを言ってもらわないとだめですね。

規制緩和にどう立ち向かうか —今こそ、協業化を—

司会 今、販売関係の問題が出ましたが、制度品とか、一般品とか、訪販とか、通販とか、配置薬とかあるわけですが、規制緩和やPB

商品などの問題もあります。我々家庭薬業界として規制が緩和されたら、そういう販賣方法に対して目を向ける可能性があるかどうかという問題はどうなんでしょうかね。

● PBは難しい

藤井 PBなどは、相手をよく見てやり方を気をつけないと難しいですね。

鈴木 PBというのは難しいですね。やはりナショナルブランドを持っている商品ですとPBは難しいです。

藤井 製品によってはかなりPB的な販賣方法も可能かと思います。いたずらに配荷店率だけを追求するのではなく、拠点店で展開する方法も重要でしょう。

司会 藤井さんのところは、いちはやくクララの場合は専売品、龍角散は一般品みたいな形で決まりましたね。

藤井 クララの場合は卸段階のみの専売方式で店頭にいければ同じです。

鈴木 PB商品はある程度のブランド力がないと意味ないですからね。そうしますと、一般薬局とぶつかりますのでね。やっぱりボランタリーチェーンなどは、価格設定が安い時がありますので、問題が出てくるんです。

司会 叩かれちゃうわけですね。

藤井 価格だけを安くされて、最後は使い捨てみたいにされるのはとても危険だと思います。

五味 PBは、最近、活発ですが、一つの過渡期だとも思うんです。もう少し経験を積んでいかないと、トラブルも多いと思います。

藤井 やってみないと分かりませんので、いろいろな方法でやりたいと思っています。

司会 さっきの話じゃないですが、外人はクララを認識していないらしいし。

藤井 海外で売るのは難しいですね。生薬はどんどん東南アジアから排除されてきている方向に来ていますでしょう。あれも組合としてどうしたらいいか考えたらと思うんです。

司会 昔、ジェトロの輸出振興華やかなりし頃、嘱託の肩書で香港とシンガポールの展示会に行き、家庭薬の展示などのお手伝いをして宣伝したことがあります。今はそういうこ

とがないですね。家庭薬業界として共同してそういう事業を考える必要もありますね。東南アジアは身近ですから。家庭薬を台湾の人は新宿で買っていますよね、現地で生産している物より日本の物のほうが高く売れるんで、価値があるらしい。やはり違うんですかね。

鈴木 日本製のイメージがいいんでしょう。

司会 そこが薬の面白さですね。

藤井 韓国に行ってきたんですが、向こうの流通を見ていますと、日本の昔のやり方をしているかなという感じです。全くすごいOTCで、物をお客さんに見せませんからね。

司会 そうですね。韓国はちょっと昔の日本に似た感じですね。

鈴木 うちも湿布薬に関して向こうで生産の話もありまして、向こうから来るんです。

●勉強会で情報交換を

司会 なかなか問題が多いですが、今後はみんなで知恵を集めて勉強会などやりながら、情報の交換をしたらいいと思いますね。

藤井 他の業界とも勉強するとか。同じ業界でやっていると広がりがないわけですよ。

司会 いろいろな関連とやるのが必要だと思いますね。これだけ広がりがあると、他業種との提携の問題がありますね。規制の問題もあるけれども、勉強しあい、そういうことを考えていく必要が出てくると思います。身近な問題だと化粧品業界が健食関係にだいぶ力を入れるようになりましたね。そのうち、医薬品にも関心を持つでしょうから、タイアップしていくことを考えるべきでしょうね。

五味 家庭薬は、薬事法一本でドーンと縛られているわけですね。OTCは市場性を重視しなければならない分野であり、もちろん、安全性、有効性は確保されなければいけないんですが、むしろ通産省の領域の仕事だと思います。行革の流れの中で、少し違った方向が見えてくればとも思います。

司会 もうちょっと業界振興というものに対して、我々も努力しなければいけないし、他の業界との連携も考えながら、もっと広げられるかということを考える必要があるかと思います。同業他社との提携も必要ですし。



五味 やはり、いろいろ事情もありますから、全部が同じアグリーメントというのは無理だと思うんです。私どもにも他のメーカーさんから相談があるのですが、このことについては、いずれなんとかなるでしょうでは済まない問題ですよね。これがこれでオーソライズされるかどうかは別問題として、そういう問題意識をお持ちの方にしてみれば、どうしても今やらなければならないことですので、そのうちにということでは済まないと思います。

司会 非常に幸いだと思うんですが、我々には唐崎専務理事がおられる。家庭薬業界で40年近い間、ご一緒にしていただき、業界の中身も役所のことも十分知っていらっしゃる。お知恵を借りられるわけですから、我々も立ち上がって力を結集しないといけないので、そうすれば一歩も二歩も前進すると思います。

鈴木 家庭薬業界もだいぶ若返り、内容も変わったと思いますが、東京は旧態依然という面もあるのではないかと思う。

司会 我々組合としては、心あるメーカーさんでお互いに助け合うということで、少しでも同業メーカーさんの連携をやっていく。それから、できれば共同配送について、皆さんで研究して、実現できるものはなるべく実現していく。そして、協業化について、前向きにやっていき、同業同志の枠が外せられることができればやる。困っているメーカーさんに手を差しのべることができるときすれば、五味さんみたいな先駆者もいらっしゃるので、そのお知恵をお借りして、こうすれば合意ができるし、楽にやっていけるぞという方針をいただきながらやっていくということを、組合としても考えたい。国際化に対してもそれなりの活動もしていく。こういうことがご検討いただければ非常にありがたいと思います。本日は皆さんから活発なご意見をいただきましてありがとうございました。

太田胃散のルーツは英國処方

■明治12年に官許を得て発売

「太田胃散」の創業者である初代太田信義は天保8年（1837年）生まれで、現在の栃木県にある鳥居藩の家臣として文武両道に秀で、槍術御指南番を勤める傍ら、幕末維新における天下の情勢を把握するため、江戸に派遣され、儒学者田口文蔵の許に身を寄せて、水戸藩をはじめ諸藩との交流を計りました。

明治維新の政策の第一歩として廢藩置県が行われて、信義は三重県四日市の高等官吏に任せられ、四日市の築港工事を担当、後に東京で開かれた第一回内国勧業博覧会の開設委員として東京に出向を命ぜられました。

欧米文化の導入により急速に変貌する東京の経済情勢を目の当たりに見て、信義の心は揺れ動いたのでした。信義が思い切って官職を辞し、商道に入ったのは明治11年のことでした。

信義は日本橋呉服町に居を構え、友人頼復次郎（頼山陽の子息）より譲り受けた『日本外史』及び『日本政記』の分版権により出版業を始めました。

この頃、信義は酒を多く嗜みながらも胃病に悩むことが多かったのでした。信義が大阪へ出張した折、時の名医緒方洪庵の娘婿緒方拙斎医師の診察を受け、そのとき与えられた処方薬の効力が素晴らしく、間もなく長年の胃病は快癒しました。この薬こそ後に信義が譲り受け、売り広めた胃薬「太田胃散」に他なりません。

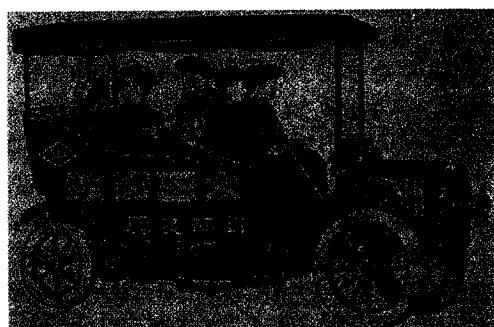
緒方拙斎医師との出会いが信義の運命を大きく変えたのでした。

拙斎の説明によれば、この処方薬は先年オランダより来日した英國医師ドクター・ボードウインによるもので、原料はほとんど英國

本土及び当時の英國植民地から取り寄せたものであるとのことでした。いわば「太田胃散」のルーツは英國処方ということであります。

信義は出版業を行うかたわら、明治12年に胃散元祖太田製として「太田胃散」を官許を得て売り出しました。

「太田胃散」の発売に当たって、当時の売薬界の重鎮であった「宝丹」の森田治兵衛氏と「精綺水」（目薬）の岸田吟香氏にお世話をになったことが、大変大きかったことを書き添えます。

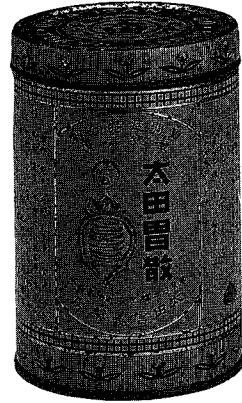


▲太田胃散の宣伝に使用された「タクリー号」、明治末期、きれいどころを乗せて東京市内の目抜き通りを走った。

■現在の食生活にマッチした 胃薬「太田胃散」

ドクター・ボードウインは、これより先に来日したドクター・シーボルトに引き続き、長崎の出島に診療所を開いて、治療技術を新しく日本にもたらした他、塾を開き、医学教育を振興し、松本良順、緒方惟準等の逸材を輩出させ、さらに長崎、大阪に医学校を開く等、その功績は極めて大きなものと言えましょう。

117年経った現在も、ボードウインの英國処方に端を発した「太田胃散」が、胃腸薬と



して量的に最大級の売上を示していることは、「太田胃散」が日本人の食生活にマッチした胃腸薬であることを物語っていると思われます。すなわち「太田胃散」に含まれる生薬の大部分が、肉食を主体とするヨーロッパ人に必要とするスパイスと同等なものから成っていることは注目に値します。

桂皮、肉豆蔻、丁字、茴香等はヨーロッパにおいて、食肉加工及び各家庭の調味料として多大の消費がなされていることは、「スパイス」イコール“健胃生薬”と言っても過言

ではないと思います。

それはスパイスを使用することにより、肉料理の味がよくなることは、それを食する人達の身体がスパイスを要求していることなのです。すなわち油っこい肉類の消化吸収処理のために、スパイスが直接間接的に役立っていることを示しています。

人間が食物に関して良いものと悪いものを識別することができる五感の作用は、現在の人類が開発したコンピューター・サイエンスの数百倍、いや数万倍も秀れているものであると言えましょう。

ボードワインの遺方が、太田胃散として今日ある如く、多くの人々に役立っていることは、自然の貴重な産物である「生薬」の未知の世界の解明に心を燃やす人々にとって、大きな刺戟になるものと期待されます。



▲日本電報通信社（現・電通）監査役太田信義
経営の「太田胃散」の新聞広告



太田胃散 (芳香性健胃消化薬)

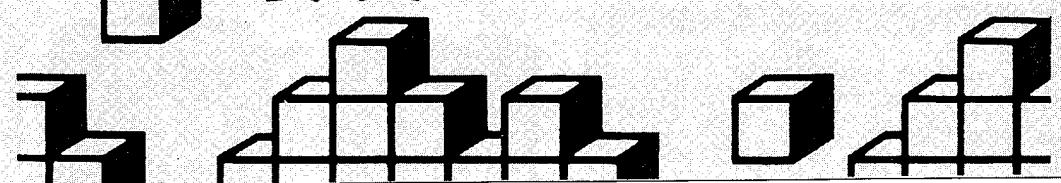
効能

飲み過ぎ、胃もたれ、胃痛、胸やけ、食べ過ぎ、消化不良、消化促進、食欲不振、胃弱、胃酸过多、胃部不快感、胃部・腹部膨満感、はきけ（胃のむかつき、二日酔い・悪酔いのむかつき、恶心）、嘔吐、胸つかえ、げっぷ、胃重

成分 < 1回1.3 g >

ケイヒ	92mg	炭酸水素ナトリウム	625mg
チヨウジ	12mg	合成ケイ酸アルミニウム	273.4mg
ニクズク	20mg	沈降炭酸カルシウム	133mg
ウイキョウ	24mg	炭酸マグネシウム	26mg
ゲンチアナ	15mg	ビオヂアスター	40mg
ニガキ末	15mg	0-メントール	
チンピ	22mg		

委員会だより



薬事委員会

委員長

三浦 重博

昨年11月27日に日薬連薬制委員会の全体会議が開催されました。その主な内容と最近の薬制に関する問題についてお知らせします。

1.薬事法改正について

ご承知のように昨年6月26日に法律第104号により薬事法の一部を改正する法律が公布され、4月1日から施行される治験→承認審査→市販後対策の総合的な安全確保対策について、その必要となるGCP、GPMSP、GLPの省令化に向けて準備が進められており、3月までには各種の通知も出され、また、この薬事法改正の説明会も日薬連主催で3月に東京及び大阪の2地区で開催される予定となっています。

2.規制緩和問題について

日薬連の薬制委員会では、規制緩和にかかる平成9年度の要望事項を検討委員会において検討を行い、最終的に14項目にまとめ、11月19日に当局に要望書として提出しました。

3.一般用医薬品承認基準に関する検討経過について

「水虫・たむし用薬」については当局からの内示もあり、現在、使用上の注意（案）も含めて最終検討の段階で、3月までには当局から通知される見込みで、検討委員会としては「外用消炎鎮痛薬」の調査結果の検討を終えたことから、その他の外皮用薬について、現在、調査を行っています。

4.識別コードについて

昭和48年3月に日薬連の自主申し合せ事項として「錠剤・カプセル剤等の識別コード実

施要領」を定めて実施してきましたが、20年余を経過したため、会社コードの重複使用等が見られるようになったところから、昨年4月に実態調査を実施し、識別コード検討委員会において検討整理が行われ、このたび「錠剤・カプセル剤等の会社コード一覧表」としてまとめられました。関係企業においては医薬品の適正使用の推進のためにも、この一覧表を是非ご活用下さい。

(株式会社ツムラ 顧問)

GMP委員会

委員長

山田 正巳

平成6年の改正GMPにより、GMP適合性が許可要件化となり、バリデーションも昨年4月より施行されました。

また、昨年は医薬品製造業の許可更新のための査察を多くの会社でも受けられたことと思います。現時点での都道府県の薬事監視員の査察レベルに差があり、企業側への指導に統一性を欠いた事例もあると聞いております。このような事例がございましたら、是非意見をお寄せいただきたいと思います。

最近の日薬連GMP委員会の活動内容について報告いたします。

1.第15回医薬品GMP研究会について

「バリデーションの実践による品質保証のさらなる充実」を主題として、10月31日東京、11月6日大阪、11月8日富山、11月12日福岡の4会場で開催され、計約2600名の参加者があった。

2.医薬品GMP解説の改訂について

日薬連及び原薬工業会の専門委員による見直し作業はハードを含め一応終了し、当局

の確認の後、改訂版として出版される予定。

3.不良品等発生防止に関する検討会について

昨年6月薬監第47号として、注射剤への異物混入防止対策に関する中間報告が通知された。その後、全般的な不良品発生防止対策について、日薬連異物混入対策検討委員会が7月に実施したアンケート調査結果をもとに検討されている。本年度中には、全般的な不良品発生防止対策について指針等として取りまとめられる予定。

4.品質管理試験データ等についての電子ファイルのガイドライン検討会の経過報告について

本年3月までに研究報告としてまとめられ、当局に提出されることとなっている。

ガイドラインの構成としては、目的、対象範囲、電子ファイル利用のための要件、電子ファイル利用システムの要件等となる予定。

5.治験薬GMP及び生物学的製剤等GMPについて

両GMPともに、案が提示され、それぞれの案に対する意見、要望を日薬連として提出し、検討会の中で調整されている。

近く、生物学的製剤等GMP、治験薬GMPの順に通知される予定。

(株式会社ツムラ 品質保証部長)

流通委員会

委員長
鈴木 國之

第2次橋本内閣が発足し、行革とともに景気回復を大きな指標として行動を予定しております。景気は徐々に確実に上昇気流を見せておりますが、まだまだ前途が多難な様相を呈しております。

また、医療機関におきましては、昨年に引き続き、本年4月にも消費税がらみで薬価の見直しが予定されており、実に3年連続の薬価の切下げが見込まれております。

行政の医療費抑制策はますます厳しさを増し、診療報酬の個人負担も拡大される傾向です。このような中でOTC市場は大いに期待をもてますが、現状では大幅なアップは無理な条件があります。われわれとしては消費者に十分納得できる薬効のある商品の開発と、安い価格で供給できるような商品を提供し、この追い風に乗って商圏を広げていきたいと念願いたしております。

流通委員会としては、当面の流通問題について10月22日大阪薬業年金会館で流通委員会及び家庭薬流通懇談会を開催し、種々検討いたしました。

会員会社訪問



わかもと製薬株式会社

東京都中央区日本橋室町1-5-3

沿革

昭和8年（1933年）、長尾欽弥氏が芝公園に「栄養と育児の会」を創設。消化・整腸栄養剤「わかもと」の製造販売を開始。18年、商号を「わかもと製薬」に改称。43年、現在地に移転。

理念

医薬品の製造・販売を通じて健康社会の創造に貢献する

社章

砲丸投げを図案化、若々しさと健康を表わしている。



わが国の代表的整腸薬「わかもと」の名称は若素に由来する。近年、白内障術後の点眼剤「ジクロード点眼液」など医療用医薬品の成長が著しく、総合医薬品メーカーの地位を築いている。



代表取締役社長
牧田潔明
昭和8年生まれ
学習院大学
政治経済学部
卒業

委員会だより

(1)医薬全商連中央流通懇談会について

9月11日に全商連中央流懇が開催されました。全商連からは近藤会長はじめ、副会長など10名、卸側から3社、メーカー側からは家庭薬30社、新薬16社、直販6社が出席し、規制緩和及び流通問題につき、重点的に審議が行われました。

特に、ヘルスステーション構想を前面に打ち出し、医薬品のコンビニにおける販売に反対し、卸、メーカーの理解と協力の要請がありました。その他、ドリンク剤の販売問題、全商連のPB商品取扱いについて意見交換がありました。

(2)規制緩和について

10月4日に全商連、日薬、全日本薬種商の3団体主催による医薬品の一般小売店販売品目の見直しにかかる規制緩和反対総決起大会が、東京・九段会館において1400名の参加を得て開催されました。これは7月25日に行政改革小委員会が公表した「論点公開」が発端となって行われたものであります。

(3)ドリンク剤の販売について

現在、規制緩和が進む中で、コンビニでの医薬品販売の目玉になるのがドリンク剤であり、この趨勢が最も注目されているわけあります。このため、ドリンク剤に関し医薬品としての販売姿勢に大変不適切と思われる行為が随所に見られるので、大衆薬協では、堀尾コード問題委員長談話として、各社に対し

節度ある行動をとるように要請しました。その内容は、

①不特定多数の顧客を対象とした試飲会は中止する。

②メーカーの添付行為は各社の判断にまかせるが、末端での添付販売は医薬品としての過量消費、乱用助長になるので、中止するよう依頼があり、これにつき、関係大手9社による対策が協議され、試飲会の中止、乱用を助長するような添付行為の自粛が了承されました。

(4)一般用医薬品のプロモーションコードについて

一般用医薬品のプロモーションコードは、大衆薬協にて平成5年10月より作成を開始し平成6年4月1日より実施され、その後、各社の自主プロモーションコードを作成し、関係先に周知徹底するよう進めてきました。しかしながら、一般用コードは自主規制のため運用には種々問題が出てむずかしい状況となっています。

そのため、一般用コード管理・運営の実勢を処理する大衆薬協コード問題委員会を設置し公正な活動を目指すことになりました。

(5)再販商品の取扱いについて

現在の再販医薬品は、14品目22社83アイテム（うち1社が大衆薬協非会員）が残っておりますが、恐らく平成9年3月一杯で廃止が見込まれております。

会員会社訪問



株式会社和漢薬研究所

東京都中新宿区新宿1-29-8

沿革

昭和42年（1967年）、横手一二氏が㈱和漢薬研究所を創業。44年、滋養強壮薬「松寿仙」の販売を開始。

社是

愛する人々のために健康の喜びを与へ健康を創る使命に汗を流そう

社章

薬研の杵と社名の「和漢」を图案化し

たもので、横手一二氏がデザイン。



“自然薬”という言葉をいち早く用い、「予防に勝る治療なし」の考えの下に主力商品「松寿仙」をはじめ、自然薬の普及に努めている。近年、環境保護にも力を入れ、「自然薬グループ健康の森林」運動に取り組むなど、自然との関わりを大切にしている。



代表取締役会長
田中和雄
昭和6年生まれ
明治大学
工学部卒業

大衆薬協としては、4月より消費税のアップを見越して~~再~~表示品の販売上の取扱いや~~再~~表示を削除した事前出荷について公正取引委員会へ要望を提出し、対処する予定です。

以上が会議の内容ですが、我々流通委員といたしましては、小売段階における価格破壊も限界に達している現状を鑑み、正常な商取引を遂行できるよう最大の努力を払って、各社の繁栄に寄与すべく活動を予定しておりますので、今後ともよろしくご指導のほどをお願いいたします。

(株式会社トクホン 専務)

広告委員会

委員長

山崎 実

厚生省薬務局監視指導課長より「監視速報について」の平成8年9月版が送られてきておりますので、内容については、もうご存じの方も多いかと思いますが、要点を挙げてみます。

ひとつは「承認された効能効果以外の効能効果」を言つてはならないということです。例として、鎮痛剤で「イライラ頭痛」といった表現です。これは基準3(1)「承認を要する医薬品等についての効能効果等の表現の範

囲」に抵触します。

单一効能しか表現されていないため専門薬的な表現になるもの。例として、キズ薬で効能効果が「切り傷、すり傷、さし傷、かき傷、靴ずれ、創傷面の殺菌・消毒」とあるのに、「殺菌・消毒」しか表示していないのは、基準3(1)に抵触します。

次に医薬品の広告に「〇〇すっきり」といった表現が認められるかどうかということですが、これについては効能効果の保証にあたるおそれがあるので、原則として認められないことになっています。ただし、胃腸薬や便秘薬について「胃もたれすっきり」「便秘すっきり」等の使用感を標榜する場合に限っては認められます。この場合もキャッチフレーズに使わるのは当然です。

OTC薬に「苦しい腹痛に」等「苦しい〇〇に」との表現は、セルフメディケーションの範囲で使用するOTCとしては馴染まない重篤な症状を示すものであるので認められません。なお、「つらい〇〇に」との表現はセルフメディケーションの範囲を超える表現とならないよう注意する必要があるということです。

以上が「監視速報について」の抜粋の要点ですが、このようなことを遵守して違反広告を出さないよう注意していきたいものだと思います。

(株式会社金冠堂 社長)

会員会社訪問



イスクラ産業株式会社

東京都中央区日本橋2-10-6

沿革

昭和35年（1960年）、ソ連、中国を中心とする医薬品・医療機器の専門商社として設立。36年、ボリオ生ワクチンを輸入。41年、中国より水虫薬「華陀膏」の輸入を開始する。

理念

中国及び旧ソ連との貿易を通じて両国民の健康と幸せに貢献し、両国との友

好関係の発展に役立ちたい。

社章

イスクラ（ロシア語で火花・閃光の意）が初めは小さくても、やがて炎のように大きくなることを表わしている。



代表取締役社長
小松朝彦
昭和14年生まれ
小樽商科大学
商学科卒業



中国的医科大学と循環器用薬「冠元顆粒」を共同開発するなど、商社から総合医療産業企業を目指している。

労務委員会

委員長

藤原 哲夫

労務委員会は、秋山錠剤、河合製薬、浅田飴、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、東京甲子社、金冠堂、ツムラの14社が、労務関係の諸問題について定例会議を開催して検討しています。

定例会議は毎年3月、6月、9月、12月と年4回開催しており、実施の都度、その時期に最適な議題を選んで、情報交換および話し合いを行っています。

今回は9月に行いました定例会議を中心活動報告をさせていただきます。

9月の定例会議は、毎年、軽井沢にありますツムラ山荘に場所を移して開いており、今年も例年通り、軽井沢で合宿形式での定例会議を開催しました。会議では人事考課制度や社員旅行および労務関係のさまざまな問題について討議が行われました。

人事考課制度はそれぞれの事情により各社内容が異なりますが、今後の参考になりました。

また、社員旅行については、ここ数年来、

若年層の価値観の変化により、一般的に参加率が低下しているという傾向にあります。そのような状況下において、各社とも社員が参加しやすいようにと、大変苦心しております。積極的な意見交換を行い、今後の社員旅行の方向性についても確認することができました。年に1度の宿泊しての定例会議であり、会議終了後もさまざまな内容の情報交換および話し合いが行われ、非常に価値ある定例会議となりました。

次回の会議では、冬季賞与交渉の結果および昇給について、情報交換を行う予定であります。

(株式会社ツムラ 人事部長)

厚生委員会

委員長

石原 道郎

昨年10月3日、当組合の賛助会員であるボーユー株式会社様のご好意によりGMP委員会と共同で第7回GMP研修会として、同社の瀬戸工場の見学会を実施しました。

当日は12時30分に名古屋駅に集合し、貸切りバスで見学先に向かい、13時30分に到着。はじめに水野社長から挨拶があり、次いで工場の概要をビデオで鑑賞後、水野社長自らの

会員会社訪問



和光堂株式会社

東京都千代田区神田司町2-14-3

沿革

明治39年（1906年）、弘田長博士が神田に和光堂薬局を創設。大正7年、(株)和光堂を設立。昭和28年、和光堂(株)に。

平成8年、神田司町に本社屋新築落成。

モットー

人々の誕生した時から健康を守る

社章

楕円形の中に“WAKODO”を浮き

彌りにしたもので、労使協調、躍動美、社業の発展を表現している。



国産初の育児用ミルク「キノミール」の開発や離乳食「グリスマール」を発売するなど育児製品のパイオニアとして知られている。昨今はベビー用品から健康食品やノベルティー、ギフト関連商品にも進出している。



代表取締役社長
阿部貞雄
大正12年生まれ
東京帝国大学
経済学部卒業

案内で、オートメ化された染毛剤「ビゲン」の製造工程を見学しました。

さらに、最近完成されたばかりの物流センターを見学しましたが、完全にコンピュータ化された商品の入出庫の状態を目の当たりにし、全員感嘆するだけでした。

その後、社員食堂その他の福利厚生施設や建物周囲の自然環境を出来る限り大切に保存している様子などを見学し、工場幹部の皆様に見送られながら同社を辞しました。

引き続いだ貸切りバスで犬山市の名鉄犬山ホテルに移り、ホーユーの水野社長及び川口専務をも交えた参加者全員による懇談会を開催、楽しい有益なひとときを過ごしました。

今年も6月に懇親会、秋にはGMP研修見学会を実施する方針でありますので、何とぞご希望やご意見などありましたらお寄せいただくとともに、多数の方々のご参加をお待ちしております。

(石原薬品工業株式会社 社長)

総務・財務委員会

総務委員長

財務委員長

鈴木 規允 堀 正巳

11月14日に合同委員会を開催しましたので、その内容をお知らせいたします。

1.組合創立50周年記念行事について

当組合は本年5月で創立50周年を迎えることとなり、11月の理事会で記念行事を実施することが決定されましたので、その実施要領の方針について協議を行い、次のような方針とすることにしました。

なお、細部の点については、これから総務委員長をリーダーとした5名のプロジェクトチームを編成し、実施要領原案の作成検討を行う予定ですので、もしご意見やご要望がありましたら、どうぞ遠慮なく事務局までお寄せください。

(1)開催日時：平成9年5月29日（木）の組合総会終了後

(2)開催場所：都内ホテル

(3)参加者：組合員及び招待者

(4)参加費：招待者を除く参加者から徴収

(5)その他：記念品の配付、組合の創立50周年の歩みを掲載した小冊子の作成

2.協業化研究部会（仮称）について

最近、一部の組合員から、組合に対して協業化問題に関する支援または研究活動を求める声があり、また、大阪家庭薬協会においても昨年より「協業化情報委員会」を設けて、委受託、小分け、製造・販売の分業提携等、会員企業間の協業に関する情報交換を開始したことや、医薬品卸の薬粧部門が統合して新会社を設立したことなどの状況から、当組合としても、これらの問題に対処するための研究部会の設置について検討を行い、まず、総務委員会の下部組織として「協業化研究部会（仮称）」の設立準備会を設け、この問題処理を推進して行く方針としました。

この部会に参加ご希望の組合員は是非事務局までお申し出ください。

(※1 株式会社トクホン 社長)

(※2 救心製薬株式会社 社長)

消費者対応委員会

委員長

鯉沼 信二

消費者対応委員会は一昨年の12月に発足した東家協の新しい委員会で、今までに4回の委員会を開催しております。

昨年10月の委員会では、日薬連消費者対応部会の概要報告と相談事例研究として、薬物アレルギーを取り上げて検討を行いました。

消費者相談という仕事は、医薬品の適正使用やP.L法の施行以来、企業の危機管理に携わる仕事として、最近では企業のメジャーの仕事になりつつあります。しかし、企業にとって消費者相談の一部は企業として恥部と考えられ、相談相手もなく、担当者が一人で悩

委員会だより

むことも多かった部分です。しかし、今ではクレームがゼロということもないでしょうから、お互いにクレーム事例を検討し合い、より良い解決法を情報として知っていることが大事になっております。

消費者対応委員会は、現在9社の消費者対応実務担当者によって構成されており、業界、他団体の消費者対策情報の伝達と相談事例研究を行っています。

事例研究では委員各社の相談事例を持ち合って検討しておりますが、委員所属企業以外の会社でもお客様からの相談でお困りの企業も多いと思います。そのような事例は遠慮なくお聞かせください。

お客様からの相談は企業にとって消費者情報です。この消費者情報をフィードバックし、より良い企業の発展に寄与することが消費者対応の目的であることを考え、消費者対応委員会は微力ながら頑張ります。皆様のご支援をお願いいたします。

(株式会社トクホン 学術情報室長)

広報委員会

委員長

友田 真二

我々の業界にとって監督官庁のトップ厚生省の岡光事務次官辞任逮捕という衝撃的ニュースが流れ、一方、行政改革委員会規制緩和小委員会の討論でも不合理な医薬品価格として、薬価行政の透明化が必要であるとされ、薬価基準=公定価格が国際的に見て高いと指摘し、差額が病院収益への慣行は、保険財政再建の立場より問題として、総医療費中に占める薬剤費27%を欧米並の11~20%に抑制、同

種同効品は安価品の使用奨励、市販同効品の保険薬より削除等で、薬価引下げと財政健全化を提言している。

また、耐性菌の急激な増加に伴い、抗生物質製剤の安易な使用に歯止めをかけ、抗ガン剤の副作用の厳しさから使用への慎重論も台頭するなど、一方、医療保険審議会も制度改革の柱として患者負担の増額を主張し、本人負担は1割から2割、薬剤費3~5割、老人も定額から定率プラス薬剤費と大幅な負担アップが予想されている。

このために、日頃の健康管理への重要性がますます見直される風潮が高まり、セルフメディケーション、OTCへの追い風も吹くと思われます。

今回の『かていやく』60号では、座談会を企画し、トクホンの鈴木専務、龍角散の藤井社長、双葉の五味社長にご参加いただいたて活発なご意見を拝聴いたしました。

核家族化したライフスタイルの変化に対応するため、店頭で消費者と直接対話し、情報入手した苦心談、話法、PRポイントのズレ、価格は適正か、薬剤師薬種商の技術料評価を消費者に納得させる手段は…。

コストダウンのための共同配送（免許の問題）、共同PR、委託製造、開発研究、海外市場開拓…。業界として取り組める問題点等、貴重な意見が続出し、この際、勉強会の機会を作るべきであるとのご提案もありました。骨子は誌面に掲載いたしましたので、熟読吟味いただければ幸甚です。

次号は組合創立50周年の記念号になる予定です。広報委員として全力を挙げてお手伝いする決意であります。何卒宜しくご指導の程をお願い申し上げます。

(三共エール薬品株式会社 顧問)



家庭薬はまさしく文化です…。

(有) 越前堀ドラッグストアー (東京都中央区新川) 犬伏貞夫先生



■コンセプトはセミクラシック

くすり屋はホットする場、うるおいの場であるべきだと思っています。3年ほど前に店を新しくしたのですが、これからのかくすり屋というのは、落ちついた、穏やかな仕事になるだろうと考えて、店のデザインコンセプトを「セミクラシック」とし、茶系の家具調にしました。

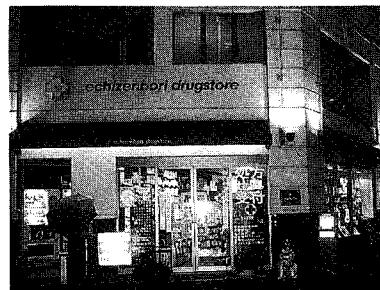
白を基調にした明るい店も分かりますけど、明るすぎると逆に負担がかかります。薬局はあくまでも安らぎの場であり、お客様の立場から言いますと、「薬を買う時は聞いてから買う」、そんな店づくりを行っています。

難しい時代になり、薬局のあり方にもそれぞれの考え方がありますが、互いに共存共栄はできると思います。現に、お客様は店を使い分けています。ドラッグストアではこのような薬を買い、あの薬局では、相談して薬を選んでもらう。そんな時代になっています。くすり屋の部分をどう表現するかの違いではないでしょうか。

■黄色いビラはさげない

オフレコなんですけど、当店は定価販売なんです。薬を大事にしたい、くすりは生き方を表現する道具だと考えています。値段を引いたりすると、自分を汚すようで快くないんですね。ですから黄色いビラはさげません。

実は、以前から地方の家庭薬を集めています。私の祖先は徳島で、四代前に出てきたのですが、その徳島に犬伏製薬というメーカーがあるのを知り、さっそく取り寄せました。



調べればきっと親戚関係にあると思いますね。

家庭薬が核になればいいと、かねがね思っています。家庭に薬があるということは、家族の絆を作る大事な要素です。若い人が家庭薬を指名してくると、嬉しくなり、この家には文化があるなと思っちゃいます。私、文化という言葉が好きなんですが、家族の文化が日本の文化を築いているのですし、家庭の文化は伝承されないと困りますからね

ただ、最近、家庭薬を知らない世代が出てきていますので、文化を継承させるためにはくすり屋が伝承させなければならないと思います。

■家庭薬には気がある

家庭薬は素朴な処方の薬が多く、逆に切れ味がいい。場面場面に嵌めると使い方次第で非常に生きます。どう薬を活かすか、いかに効かせるか、それは私たち専門家の仕事ですが、家庭薬には特長のある薬がたくさんあります。長い間、親しまれ、時間を経て残っている薬は「気」が充実していますね。薬、特に家庭薬は文化だと思います。

製造基準の見直しで地方のメーカーが閉鎖を余儀なくされたというニュースがありました。極めて残念ですよね。いい薬が多いですし、名前と処方は残して欲しい。できれば仲間のメーカーや大メーカーが買い取ってあげるとか、なんとか方法を講じていただければと思います。

最近「くすり屋で良かった。いい仕事だ」とつくづく思っています。

「ご家庭の幸福は健康から」をモットーに、お客様の立場に立った接客で、多くの人に慕われている。格調が高く、落ちついたイメージの店内。
(東京都中央区新川12-17-12)

中国映画上映会から

医薬ジャーナリスト 松井壽一



■薬

改革開放の政策が進められて、中国经济はめざましい発展を続けている。かつて「薬業関係者訪中団」として中国各地を歴訪した時代に比べると、まさに隔世の感がある。社会的にも一応安定していて、いろんな分野の映画が制作されている。「敦煌」「南京の基督」など日中合作映画もいろいろ作られたが、最近ではNHKで放映されたテレビドラマ「大地の子」が記憶に新しい。原作者の山崎豊さんとの取材ぶりは渾身の力を込めてのものであったと聞いている。

中国独自の映画もレベルアップし、世界各地の映画祭で受賞する作品が増えている。そうした中にあって、地味ではあるが、薬に関する映画も作られている。最近、縁あってというか機会に恵まれて、立て続けに3本も見た。魯迅原作の「薬」、「曹操と華陀」そして「李時珍」である。

魯迅は紹興酒でお馴染みの紹興という町で生まれた。日本にも留学して医学を学んだが中国を救う道はメスよりもペンにありと悟って、文筆活動に入った。後に近代中国が生んだ最大の文豪と言われるようになつたのは皆さんご承知のとおりである。

「薬」の物語は中国民衆に染みついたいい加減さを批判、告発している。古いしきたりの中にどっぷりと漬かって、迷信で病気を治そうとする姿を浮き彫りにし、早く意識改革をして新しい時代を切り開かなければ、と呼びかけている作品である。1991年、生誕百年を記念して映画化された。白黒スタンダードだが、見応えのある内容となつていて。

■曹操と華陀

「曹操と華陀」は、両雄並び立たずの典型

的物語である。曹操は三国志で有名な魏の國の王である。華陀はその軍医として召し抱えられる。すぐれた才覚と知識を持っている華陀は、大事なのは病気をしている患者であつて、王ではないと考えている。曹操は華陀の力量は評価しているものの、数多くいる部下の一人でしかないと考えている。ここに悲劇が生ずるのだが、それまでに華陀の活躍がいろいろと描かれている。

深山幽谷にわけ入っている薬草を採取したり、華陀にしてみれば当たり前の手順を踏んで病気を治したのに、周囲の者からみると奇跡としか思えないことをやってのけたり、とにかく医師として非凡な腕前を發揮する。ある日、妻と二人で薬草を摘みに行こうすると、6歳になる長男の拂（フェイ）がどうしても跟いていきたいと言い、3人で出かける。この日かねて探しあてたいと願っていた麻醉薬を作る薬草を見つけ、華陀夫婦は大喜びする。ところが好事魔多しで、元気に遊んでいた拂がいない。必死になって探したところ岩の間に倒れていて、口を開けたら、毒のある実を食べて死んでいた。夫婦は悲しみに打ちひしがれるが、家に帰り麻醉薬を完成させる。薬名は息子の名をとり「麻拂散」とした。いろんな局面があつて、曹操と華陀の対立は決定的となり、遂に華陀は幽閉されてしまう。患者の治療で忙しかった華陀はこれをいい機会ととらえ、「麻拂散」の処方はじめいろんな処方や治療法を書き留めていく。曹操の「我、人に叛くとも、人の我に叛くことながらしめん」という有名な言葉が残っているが、自分の意にことごとくさらつた華陀に処刑の断を下す。その後、すぐに命令を撤回するのだが、時すでに遅く華陀は刑死する。自分が書き残したものを見つけるように牢番に頼むのだが、曹操の恐さをイヤという

ほど知っているため、そればかりはできないと、全ては火にくべられ灰となってしまう。

後年、日本の華岡青洲が麻酔薬を創製するに大変な苦労を重ねるが、華陀の処方が残つていれば、と嘆いたエピソードは有名である。青洲は1805年、乳ガンの手術に成功している。その翌1806年、ドイツの薬剤師ゼルチュルナーがアヘンから塩基性の有効成分の結晶を分離するのに成功、ギリシャ神話の眠りの神に因んで「モルヒネ」と命名した。

■李時珍

李時珍は明代の医師で『本草綱目』52巻を編んだ人である。1518年に漢方薬学家であり、医家でもある家に生まれた。14歳の頃に秀才に合格、鄉試に3度挑戦したが、ことごとく失敗。科挙を受けて官吏になる志を捨て、専ら医学を学ぶようになった。この時は23歳で以後10年余にわたって臨床実践の経験を積んだ。

そうした勉学の中でわかったことは、伝えられてきた薬草に関する書籍の出鱈目さであった。植物の分類が乱雑で、効き目についてもいい加減で、どうしても再整理が必要だということに気づく。水銀をはじめとする多くの毒性のある物質が不老長寿の薬だと信じこまれていて、為政者や富貴の権力者がそれを飲んで七転八倒して生命を縮めている様を見て、李時珍は居ても立ってもいられなくなる。

そこで彼は本草を編纂しようと決心する。莫大な時間と費用を要することで大医院（当時の医学会）へ提案し、朝廷から予算をもらってくれるよう何度も何度も献策するが、退けられてしまう。その時に歌うのが次のような歌詞である。

第54回家庭薬軟式野球大会

(株)大木が三連覇達成、準優勝は小林製薬(株)

平成8年10月27日より明治神宮外苑軟式野球グランドにおいて、組合恒例の野球大会が22チーム参加のもとに熱戦を展開し、幸い天候にも恵まれ、予定通り11月17日に無事全日程を終えました。出場の選手の皆様には大変



「星が多いと月影は薄い 魚が多いと水が濁る 役人が多いと法が乱れる 税金が多いと民が困窮する」

いつの時代も、どこの国も似たりよったりの状況になるものだと、つくづく考えさせられる。

李時珍は古書を参照すること800冊余、名医を尋ね、山野を歩き回り、30年の歳月を経て遂に『本草綱目』を完成させる。曼陀羅花を求めて分け入った深山は道士の修業場で、せっかく採集した数々の薬草も、それまで書き溜めた書類も、右腕となって働いてくれた旧友も道士たちの襲撃で一度に失ってしまうという悲劇に遭遇する。

神の草を採ったという理由で出版を引き受けてくれるはずの親友は、朝廷にさからったということで獄につながれ、李時珍の存命中には出版の夢はかなわなかった。死後3年経って息子の李建元により朝廷へ献上され、やっと出版されたのである。

以上が映画に描かれた李時珍の物語である。「薬」「曹操と華陀」「李時珍」は、街の映画館で上映されたわけではない。中国映画上映会という有志が組織している会が主催して公会堂などを会場に上映会を開いているものである。3本ともとても勉強になったというか、参考になった。薬業界の皆さんにもぜひ見ていただきたいと思うのだが、東家協なり家庭薬メーカーの有志の方たちが中心となって上映会を企画されたらどうであろうか。きっと楽しい催しとなるのではないかと考える。

ご苦労さまでした。次回のご参加及び健闘を祈念しております。大会成績は次の通りです。

優 勝 (株)大木

準優勝 小林製薬(株)

三 位 (株)太田胃散、(株)ツムラ



藤井康男理事を偲んで

唐崎 實

当組合理事、株式会社龍角散会長の藤井康男さんは、去る11月10日に66歳の生涯を閉じられました。

藤井さんは、千葉大学薬学部をご卒業後、大阪大学理学部大学院で生物化学を専攻され、昭和35年には同大学より理学博士の学位を授与されました。

当組合には昭和60年に理事に就任し、現在まで20年余に亘り、我々家庭薬業界の発展向上に尽力されました。また昭和40年から11年間、組合の薬事委員長として家庭薬の薬事問題の処理にご活躍され、私もこの間8年程と一緒に活動させていただきました。

藤井さんは、薬学はもちろんのこと、クラシック音楽にも精通され、自らピアノやフルートの演奏家として社内に「龍角散ヤトロン管弦楽団」を組織して、定期公演演奏会の開催も20回以上を数えました。また仕事の合間にみて、第二次世界大戦の旧海軍に所属した全艦艇647艘の精巧なミニチュアモデルを長年に亘り制作され、このことは趣味の領域を越えて、今や資料的にも貴重なものといわれ

以前は毎年5月の海軍記念日に旧龍角散本ビルで、友人、知人を招いて、その観艦式を披露されたもので、私も招待を受けた一人として懐かしい思い出となりました。

さらに藤井さんは執筆にもご堪能で、各種の新聞や雑誌に執筆されるとともに、60誌にも及ぶ著書を発行したり、その博学な才能を生かした多彩なテーマでの講演活動など、稀にみる優れた文化人でもありました。もう二度とこのような幅広い優れた文化人・教養人である藤井さんと話し合う機会がなくなったことは誠に残念でなりません。

なお、このたび、生前の数々のご功績により、従六位勲五等双光旭日章の栄誉に浴されたことは、国家がその輝かしい業績を高く顕彰されたもので、喜ばしい限りです。

藤井さんは、生前ある対談の席で、「死」とはどのように考えますかとの質問に対し、「永遠の休息である」と答えられています。どうぞ、安らかにご休息くださるとともに、謹んでご冥福をお祈りいたします。 合掌
(東京都家庭薬工業協同組合 専務理事)



市川一雄前総務副委員長を偲んで

前総務委員会委員長 宮川修市

平成8年8月1日、市川さんは72歳で生涯を閉じられました。市川さんとは組合で20年以上、共に総務及び財務に携わり、本当にお世話になり、また市川さんのご配慮に助けられ、無事に務めることができました。

「市川さんの頭はコンピュータだ」と皆で話しておりましたが、記憶力と計算の確実なことには、いつも敬服しておりました。

市川さんは(株)金冠堂様に入社以来50数年間、経理、そして営業の両方でご活躍され、今日の金冠堂様のご繁栄にご努力されただけでなく、流通委員会のメンバーとして流通問題を

また薬業年金基金や健康保険組合の理事としてなど、薬業界に広くご貢献され、その業績に対して、平成7年に厚生大臣賞の栄誉をお受けになりました。

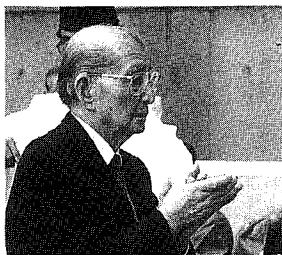
「体は健康です」と、昔からよく話されていましたのに、数年前に発病されてから闘病生活と伺い、心配しておりましたところ、ご永眠との訃報に接した時はとても残念でした。市川さん、長い間、本当にご苦労さまでした。そして、ありがとうございました。

謹んでご冥福をお祈りいたします。

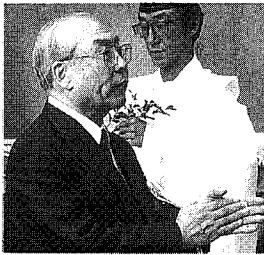
(株)東京甲子社 会長)

家庭薬グラフティー

■薬祖神祭



▲津村重舎最高顧問の玉串奉奠



▲塩澤護理事長の玉串奉奠

■薬業四団体賀詞交歓会



◀鏡割りをされる塩澤理事長(左)

■薬業四団体受賞者祝賀会



◀東京プリンスホテルで

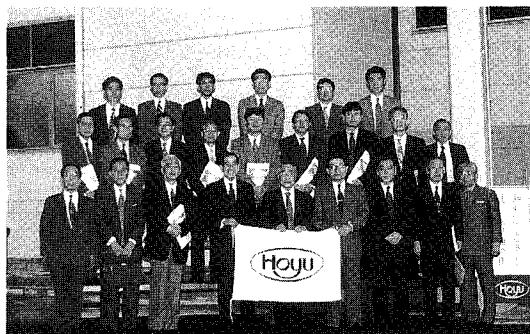


▲乾杯の音頭をとられる塩澤理事長



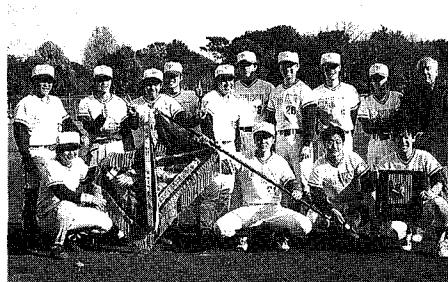
▲ご挨拶される東京都衛生局の林技官

■GMP研修見学会



◀ホーユー㈱瀬戸工場で

■第54回家庭薬軟式野球大会



◀三連覇を達成した㈱大木チーム

就任のご挨拶

昨年7月から、全国家庭薬協議会の専務理事として勤務しております武田久でございます。このたび行政当局からの推薦と、山田会長様はじめ役員皆様方のご高配をいただきまして、はからずも全国家庭薬協議会にお世話になることになりました。私はさきに厚生省薬務関係の仕事に約25年、㈲日本医薬情報センターの業務に13年携わってまいりました。

近時、家庭薬を取り巻く環境はまことに厳しい折でございますが、職務の重要性を自覚し、家庭薬業界の発展のために一意専心こと

武田 久

にあたり、もって職責を果たし、会員みなさまのご芳情に報いたい覚悟でございます。

前任の唐崎専務理事は東家協専務理事でご活躍中ですが、私が薬務局勤務時代にいろいろとご指導をいただいた先輩です。幸いにただいま隣同士で机を並べさせていただいておりますので、二人で協力しあって業務を推進してまいります。

今後ともなにとぞよろしくご指導とご鞭撻をお願い申し上げます。

(全国家庭薬協議会 専務理事)

事務局だより

- 8月22日 京橋税務署による組合法人税に対する税務調査が行われたが、書類整理について若干指導を受けたほか追徴課税などなく、無事終了した。
- 10月3日 第7回GMP研修見学会がホーユー(株)瀬戸工場で組合員多数参加のもとに開催された。同夜、名鉄犬山ホテルで懇談会を開催、会員相互の交流と親睦を深めた。
- 10月7日 第54回家庭薬軟式野球大会の参加22チームによる主将会議を開催し、試合日程その他について協議を行った。同27日

◇副理事長交替

新副理事長に鈴木規允氏就任

昨年12月の理事会において、副理事長が風間八左衛門殿（株式会社ツムラ取締役社長）より鈴木規允殿（株式会社トクホン取締役社長）に交替選任されました。

● 訃報 ご冥福をお祈りいたします。

◆市川一雄様

総務委員会副委員長、株式会社金冠堂元専務取締役の市川一雄様には、平成8年8月1日に逝去され、8月6日、龍雲寺で葬儀が執り行われました。

◆加藤清隆様

養命酒製造株式会社代表取締役会長の加藤

より試合を開始、11月17日に無事終了した。

- 10月22日 大阪薬業年金会館で全家協流通委員会、家庭薬流通懇談会が開催された。
- 11月29日 薬業四団体の平成8年受賞者祝賀会が東京プリンスホテルで行われた。
- 12月12日 当組合会議室で理事会終了後、年末忘年会を開催、組合員多数が出席した。
- 1月8日 薬業四団体による新年賀詞交歓会が赤坂プリンスホテルで盛大に行われた。
- 1月9日 全国家庭薬メーカー・卸合同新年互礼会が大阪ロイヤルホテルで行われた。

◇組合員の新規加入

平成8年9月に下記の会社が賛助会員として加入されました。これにより組合員数は賛助会員を含め、70社となりました。

株式会社丹源 代表取締役社長 陳中南殿
東京都葛飾区奥戸4-21-12

清隆様には、平成8年8月9日に逝去され、8月28日、築地本願寺で社葬が執り行われました。

◆藤井康男様

組合理事、株式会社龍角散代表取締役会長の藤井康男様には、平成8年11月10日に逝去され、12月4日、青山葬儀所で(株)龍角散と(株)ヤトロンの合同社葬が執り行われました。

編集後記

▶医療保険の見直し議論が高まり、患者の負担増加はOTCへの追い風のムードといえるようです。座談会で協同組合の特性を生かすために中小企業の協同事業で出来ることは実施したいとの提案が理事会でも採用されたとのうれしい報告をいただきました。

各委員会の活動も活発です。メンバーに入

っていない会員各社もお悩みの件は事務局を通じて各委員会に解決を求められ、組合も大いにご利用いただければ『かていやく』編集委員もやり甲斐が出てまいります。ご注文をどしどしお寄せください。

(三共エール薬品 友田)

通巻60号 1997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

かていやく

