

じて各社と雇用契約を結び、新規開拓にあたる。一九八三年（昭和五八）九月に三二人の婦人が就業、翌年九月現在、一三人の婦人が活躍している。

6 産地診断と調査報告

昭和三二年の 県は配置家庭薬業の振興について、一九五七年（昭和
産地診断 三二）及び一九七一年（昭和四六）の二度にわたって産
地診断をおこない、それぞれ『診断報告書』を作成し、業界の進む方向
を明らかにし、業界の指導をおこなってきた。

一九五七年（昭和三二）一〇月に報告された『奈良県家庭配置薬工業
産地診断報告書』によれば、産地診断は同年九月一〇日から一〇月一
日までおこなわれた。その結果、くわしい解説づきの勧告がまとめられ
ている。紙数の関係から、とくに重要と考えられる事項のみを摘出す
る。

- 一 企業の健康度を自己診断する仕方をぜひ会得されること。
- 二 資金運用について、資金運用表を作成し、できれば毎月又は毎月半期
に作成し、自家の資金運用の跡を反省すること。

奈良の薬屋さん

赤尾健太郎・作

一 奈良は大和の 薬屋さん

くすり 背負ってやってくる

いつも にこにこやってくる

大和のくすりはよくきくすり

二 国も薬も 大和は 薬

恵美須大黒 薬屋さんか

いつも にこにこやってくる

奈良のくすりはよくきくよ

三 大和榎原 み柱 建てて

薬 よいよい 津々浦々へ

いつも にこにこやってくる

大和のくすりはよくきくすり

四 神も仏も 薬も 大和

味も 大和の つるし柿

いつも にこにこやってくる

奈良のくすりはよくきくよ

三 売価基準原価比率表は利益管理をはかる上において真に有用であるから、この活用を切に勧告する。

四 家庭配置薬工業振興対策として

(一) 創業者精神の振起

(二) 個々の企業力の向上(合理化・近代化)

(三) 組合運営の強化(産地の組織化)

(四) 配置員の素質向上

(五) むすび、経営はただ熱心なだけで効果が上るものではない。近代的な知識の裏付けをいよいよ必要とするに至っているので、本産地の業者
に今後この面の勉強をするように勧告して本診断書の「むすび」とし
たい。

昭和四六年の 一九七一年(昭和四六)三月に刊行された『奈良県医薬品工業産地診断報告書』は、経済環境の構造的地診断 造的変動と即応して産地の今後の進む方向を明らかにしようとしておこなわれた。紙数の関係から、概括的提案事項と、個別勧告提案事項についてのみ、その要綱を摘出する。

概括的提案事項

- 一 優良製品、適正価格、製品情報を配置業者に供給すること、そのために、製造品目を専門化して機械化した量的生産に踏みきり、多種少量生産をやるべきである。
- 二 優良製品の多量生産を行なうメーカーと大量販売機能をもつ配置業者が縦の協同化を作ること。

五 奈良は大仏 野山は薬草

三輪の大神 薬の神よ

いつも にこにこやってくる

大和のくすりはよくくすり

六 吉野は桜 大和は薬

大和名所と 良い 薬

いつも にこにこやってくる

奈良のくすりはよくくすり

(『高田薬報』一九六八年一月一日号)

三 マーケティングの中核をなすものは宣伝でありブランド広告である。共同宣伝あるいは、この業種の社会的役割の理解を求める広報活動は地盤沈下を防ぐ意義と共に、配置従業者の士気を高める。ブランド広告のバックによって販売が促進されることはもちろんである。情報化社会において広告も宣伝もできない業者は発展し得ない。

四 流通システム化に適応してゆくためには流通機能の拠点が必要となる。効率ある販売活動を高め、さらに現地における不足労働力の補充、ことに婦人労働力の活用、地域広告活動のためには営業地域の確立と営業所設置が必要である。

五 激変する経済環境に適応していくためには設備の近代化や、経営の合理化、あるいはグループ化や、共同化などに努め高い生産性と技術力をもつ企業へ成長していく必要がある。

個別勧告提案事項

- 一 設備等の共同投資
- 二 生産機械化と多品種品目の整理
- 三 取引慣行の改善
- 四 共同購買等により原料高の不利益を是正
- 五 配置業界との協力と計画的生産および販売
- 六 労働環境の整備
- 七 包装の近代化
- 八 企業のグループ化、協業化

以上のとおりであった。

昭和五五年の 一九八〇年（昭和五五）三月発表された『配置業製造業の現状と課題』（奈良県立短期大）（学・研究季報）は、「現状と問題調査報告 題点」と「近代化対策試論」の二つに分け、くわしくまとめ報告されている。ここでは本文を省略

して、要綱のみ抽出する。

一 現状と問題点

問題点1 GMP投資資金回収策甘い

問題点2 研究開発費少ない

問題点3 財務体質がぜい弱化している

問題点4 大きな企業間格差が見られる

問題点5 製造品目が多い

問題点6 機械設備の稼働率低く、かつ大きな生産余力をもっている

問題点7 生産余力をもちながら他社製品の取り扱い比重が高い

問題点8 小規模企業は経営数字をつかんでいない

問題点9 受注量の伸び悩みと販売単価の伸び悩みに苦しんでいる

問題点10 値引き率が高い

問題点11 小規模企業の労働諸条件が悪い

問題点12 問題多く前途多難

二 近代化対策試論

対策1 人材の開発と労働条件の向上をはかれ

対策2 羅針盤なき経営航海をやめよ(経営の数字をつかみ活用せよ)

対策3 『スローガンの』経営から『戦略管理』経営へ脱皮せよ

対策4 販売網を整備して販売力の強化をはかれ

対策5 「規模の最大」より「中身の充実」を志向せよ

対策6 コスト管理の強化をはかれ

対策7 売上高の五割を研究開発費として予算化せよ

むすび ①人材の育成・人づくり、スローガンの事業計画に終わらないで、着実にかつ体系的に継続実施

② 新薬の開発、業界、行政機関、学会三者による「研究開発組織」を結成・活動すること

③新市場の開拓、広告、PRをし、都道府県の都道府県庁所在地に「配置薬総合センター」設置（流通・情報・教育・宿泊など総合したもの）

以上のとおりである。

昭和五七年の 一九八二年（昭和五七）二月に刊行された『奈良県配置家庭薬販売業等実態調査報告書』は、主と調査報告として、販売・卸業の現状と課題、配置販売従事者の今後のあり方についてまとめられている。

一 課題

課題1 「業」の発展の強力な推進役となる『主体』の育成と指導

課題2 年輩の一人帳主に生きる道を！

課題3 出張型の孤独な一人帳主への業界の対応

課題4 後継者養成

課題5 商圏（地域）に密着した配置（業の拠点・営業所・事務所など）

二 配置従事者 今後のあり方

姿勢1 配置を通して「商売」する姿勢をもて（庶民に密着して、お客を喜ばせ、満足させ、子孫の代で発展めさせ）

姿勢2 『知』は力なり、学べ

姿勢3 後継者のある生業をめざせ

姿勢4 商圏に拠点をかまえよ

姿勢5 いま一度「自己分析」をせよ

姿勢6 自分の商圏を「ABC分析」せよ

姿勢7 新しい得意の開拓なくして繁栄なし、新規開拓にはげめ、である

配置婦人部の 一九八五年（昭和六〇）の正月の配置従事者研修大会で、小柴商組理事長が「よき伝統を引き継ぎ、結成と期待 さらに発展を期するため、後継者はぜひ家庭の中から——」と婦人部結成を呼びかけた。

組合の役員会や後継者対策委員会で論議を交わし、三四ある薬友会ごとにつくることになり、いち早く誕生したのが、樞原市の新沢薬友会婦人部。ついで同市八木薬友会婦人部。三ばん目に御所市今住の葛薬友会婦人部。四ばん目が光陽薬友会婦人部である。

後継者の育成に婦人部の果す大きな役割が期待されている。

奈良生協・配置 奈良市民生活協同組合では、組合員五万人を対象に「生協の常備薬」を配置する計画で、一九八五年（昭和六〇）十一月二六日に奈良市内の婦人会館で、同月二七日に樞原市内の薬業会館で、「健康薬販売に進出

講演会」を催し、配置薬や配置販売業としての取り組み方について説明した。

詰めかけた組合員の主婦は、婦人会館で一五〇人、薬業会館で一二〇人、好評のため、さらに一二月三日に婦人会館に一五〇人を集めて第三回目の講演会を開催した。

出席者は五〇〇人となったが、生協では一二月から配置に着手し、年内には五〇〇〜一〇〇〇戸を完了する計画。

組合員五万戸のうち、何戸まで拡張していくかの予想はむづかしいが、うち5%は既存業者が入っているので、残り
のうち20%弱の一万戸と推定されている。

ところで、生協が薬の分野へ出るについては、関係各方面と十分に相談して決定した。地場産業の振興にもなる
し、既存の配置業者を圧迫しないようにしている。配置薬は奈良県内配置薬製造メーカー一〇社の代表的な製品（胃
腸薬、かぜ薬、解熱鎮痛薬、臓器薬、外皮用薬、ハップ薬など）のうちから、消費者のためになるものを選定している。

また、生協では配置進出とともに、「健康とくすり」の相談コーナーを設置、組合員の健康サービスにあたってい
る。

農協・家庭薬

農協家庭薬の歴史は古く、一九四六年（昭和二一）にさかのぼる。全国購買農業協同組合連合会が
配置販売に進出 同年に山形県長井市に製薬工場をつくり、全国の農協の販売所の店頭ではかの諸々の商品と一緒に
並べて販売するようにしたのが最初である。

ところが、一九五三年（昭和二八）ごろになって、山形県や北海道で農協が家庭薬の配置販売業をおこなっている
ことが業者間で問題となり、全国の都道府県で配置販売されていることが明らかとなった。

従来からの配置販売従事者に農協家庭薬の与えた影響は大きかった。農山村地区ではすべての農家が農協の組合員
である。家庭ごとに農協職員（配置員）が回り完全な配置体制がとられ、そのうえ、代金は農協の口座から引き落と
すという方法がとられたので、農家としては便利でもあるので、農協家庭薬の方へ走った。とうぜんの結果として、
従来の配置従事者の売り上げは伸び悩み、農協家庭薬の入っている地域の得意先は放棄しなければならぬ状況にも
至った。

つぎの表7は、一九八四年（昭和五九）三月、各県の農協配置の実態を要約したものである。

これによると、総配置戸数は一〇一万四六五〇戸で、総農家戸数に対する普及率は五一・三％。普及率の高いのは長野県の八〇・一％と山形庄内の七七・四％である。

回収金額を配置員数で割って単純計算で配置員一人当たりの集金額は、山形庄内、群馬、長野が一三〇〇万円前後、鳥取と宮崎が三五〇万円前後と県によって大きな差が出ており、平均値は九〇一万円である。

このような農協家庭薬の進出に対し、配置家庭薬業界は静観していたわけではなかった。各業者は各県の薬務課へ実情を訴え、善処方を要請した。その措置に困った県は厚生省に照会（奈良県薬業史）資料編六八二頁し、厚生省の判断及び指導を待った。

この農協家庭薬の進出に対しては、配置四県（奈良・富山・滋賀・佐賀）の薬業界代表が厚生省をはじめ、農林省・通産省・中小企業庁へ善処方を、たびたび大がかりな陳情をくりかえした。

しかしながら、厚生省の見解は、農協の組合員に家庭薬を配置することは法的に抑制する手段はなく、組合員を販売対象とし、配置員について適当と認められる場合は、配置販売業者となることを認めたのである。

ただし、農協の場合、店舗を持つ販売業者が配置販売業を兼ねるので、両業務の責任が不明確になり、また配置員の取り締りが不十分となるおそれがあるので、この点については各県が指導にあたることとなった。

結局、この農協家庭薬問題は、配置従事者個々と各都道府県の協議会が、どう対処するかの問題になってしまった。出先県状況によって、(1)農協の配置員も協議会に加入させて協調のできたところ、(2)農協家庭薬の力が強く後退を余儀なくされたところ、(3)農協の力が弱くほとんど影響がなかったところとさまざまである。その間、配置員の

表7 各県の農協配置の実態

県名	項目 総農家戸数 A	配置戸数 B	普及率 $\frac{B}{A}\%$	総農協数 C	取扱農協 数 D	取扱率 $\frac{D}{C}\%$	回収金額	配置員数	家庭薬新聞で算出した 農協配員一人当たりの 集金額
岩手	117,400	70,407	59.9	83	74	89.1	266,313,410	40	665 ^{万円}
宮城	112,300	45,415	40.0	113	78	69.0	180,707,580	22	821
秋田	109,600	65,792	58.0	124	115	93.0	370,203,000	34	1,088
山形	74,653	48,410	64.8	48	45	93.7	231,019,500	19	1,215
山形 庄内	26,614	20,606	77.4	19	19	100.0	117,376,000	9	1,304
福島	147,091	79,595	54.1	137	117	85.4	391,630,440	39	1,004
栃木	102,400	29,878	29.2	65	30	46.1	64,292,520	18	357
群馬	99,720	58,352	55.8	95	85	89.4	338,872,420	26	1,303
長野	190,800	152,779	80.1	127	118	93.0	853,002,000	66	1,292
新潟	161,900	120,511	74.4	222	171	77.0	459,841,830	47	978
静岡	130,000	45,666	35.0	79	44	55.7	158,050,000	24	658
福井	57,359	13,800	24.0	41	19	46.0	66,733,710	8	834
鳥取	50,200	23,932	47.7	47	31	66.0	45,940,930	13	353
島根	71,700	33,320	46.4	69	43	62.3	132,144,670	20	660
岡山	133,400	36,155	27.1	116	38	32.7	112,742,720	21	536
広島	128,900	59,091	45.8	102	61	59.8	213,923,450	25	855
高知	52,500	20,587	39.2	97	77	79.4	82,651,525	10	826
福岡	129,900	62,234	49.5	78	68	87.2	220,722,610	26	848
宮崎	81,700	28,160	34.4	25	12	48.0	58,993,700	17	347
合計	1,978,137	1,014,690	51.3	1,687	1,245	73.8	4,365,162,015	484	901

『家庭薬新聞』昭和60年8月29日

苦惱、協議会役員の苦勞など多くの試練があった。また、これを機会に経営の合理化、近代化を図る業者も少なくなかった。

ところで、農協の配置販売について、その長短をみると、筆者も長野県内の農協配置の実態をみたが、長所としては、

- 一 配置体制の完備である。得意先きは組合員、代金の支払いは農協預金の中から引き落とす。直営の製薬工場を持つ。
 - 二 配置販売に機動力がある。出張型一人帳主の行動と対照的である。
 - 三 価格が従来の配置薬より一割から二割安い、以上三点が長所とみることができる。
- 短所としては、

- 一 農協の基本姿勢とも思われるが、「売らんかな」の姿勢が強過ぎ、顧客にいやな感じを与えている。
 - 二 農協配置員は一般に薬・生理解剖の知識に乏しく十分な説明のできない人が多い。
 - 三 農協の配置員は一般日用品の配達をしていた人が多い勢もあって、薬屋としての心配り、マナーに欠ける面がある。
- これを奈良の配置販売に比較すると、三〇〇年余つちかった「先用後利」の心が今も引き継がれ、薬を配置するだけでなく、お客さんの身になって、懇切ていねいに説明し、細いところまで心配りをした配置販売をおこなっているのである。

(『奈良薬業史』資料編七
五六、七六七、七六九頁)

青年部会の 青年部会結成、二〇周年を記念して発刊された『わかくさ』から青年部会の初代会長松田賢一の創
あ ゆ み 立当時の苦勞を紹介し、青年部会のあゆみを見る。

一九五一年(昭和二六)の春、学校を卒業すると、すぐ父に連れられて行商先きである群馬県、栃木県へ配置に行

った。青年部初代会長の松田賢一は情性で仕事を続けてはいけなないと、少人数でもよいから同志が集まり、薬事知識を深め、資質の向上を図り、配置家庭薬の存在を広く知らしめ、業界の原動力的な役割を果しながら、近代化に取り組もうと、奈良県配置家庭薬青年部の結成を思い立ち、有志数名で日夜東奔西走し、青年に呼びかけ、商組、各地区薬友会、メーカーなどの賛同、力添えがあり、一九六三年（昭和三八）一月青年部会が創立される。そのときの『趣意書』はつぎのとおりである。

今や我々業者は昔の行商販売にあらずして法律に依り配置販売業と言う裏付けが出来、我々配置員は誇りをもって、この業に従事出来ることは誠に喜ばしい次第です。

そこで考えねばならぬことは、奈良県配置家庭薬は現状のまま果して良いだろうか、計らずも奈良県は近くには商工業都市をひかえ毎年学校卒業者は、どんどん都会へ流出し配置員の獲得には何処の帳主も頭をいためていることでしょう。

年々衰微をたどる業界の危機は製造業者の危機であり、ひいては伝統ある県産業の大きな損失でもあります。

茲に我々青年部は一致協力して経営の近代化とセールの研究に力をそそぎ一人でも多く入会せられて、今後の商売にプラスになり売上増進を図るようつとめ、配置家庭薬の発展向上を期するもので有ります。

今後は御理解ある帳主始め、組合及各メーカーの方々に並に県の薬務課の御協力と御指導を賜わらんことを節にお願い申し上げます。

奈良県配置家庭薬青年部

発起人一同

青年部会が発会当初の一九六三年（昭和三八）は二〇数人のスタートであった。結成の目的は先きの趣意書にもみられるように、仲間同士が集まり、配置薬販売業を守り、そして生き残るために切磋琢磨して、研修を重ねながら商

売の発展につなげようとするものであった。

この点、青年部発足二〇周年を記念して出版された『わかくさ』（昭和五七年八月・奈良県配置家庭薬青年部会発行）によると、青年部の結成は滋賀県の方が二年先輩のようであるが、その結成の目的を異にしている。滋賀の場合は、メーカーに対して団結することによって不利な面を是正し、あるいは、そのようなことについて交渉などを目的とするもので、交渉団体的要素の濃い青年部で奈良の青年部とは趣きを異にするものである。

研修を目的とする奈良の青年部は、一九六七年（昭和四二）には商組専務理事を名誉会長に迎え、多方面にわたり尽力を得、とくに研修会の講師だけでなく、すべての面のアドバイザーとして力添えを得た。

一九七一年（昭和四六）には一泊研修会も実施し、本当に実のある研修を実施、研修成果をあげた。

ところが、一九七五年（昭和五〇）ごろから青年部の運営がきわめてむずかしくなってきた。それは青年部のおこなっていた研修が、各都道府県の協議会単位で薬務課と協力のもとでおこなわれるようになり、奈良では青年部のやっていたことが肩代りされるような形となったからである。さらにそれぞれの薬友会も研修会を実施するようになったのである。

当時の役員は創意・工夫・努力して、薬理知識は協議会の研修で学ぶことにし、青年部は販売法の研修、とくに「数字こそ実力」、「数字こそ人格」と、数字に打ち勝って行こうと研修への努力がつけられた。

さらに、一九七六年（昭和五一）には商組専務のすすめで奈良県中小企業団体の青年部に加入、翌年には中小企業団体青年連合会が結成され、当時会長していた脇本勲が連合会の副会長に任命され全県的な活躍もあわせ実践した。

そうして、一九八二年（昭和五七）四月六日には第一回全国配置薬業青年連合会代表者大会・奈良大会が、奈良県

中小企業会館、華嚴宗大本山東大寺、春日ホテルを会場に一五〇人の参加を得て盛大に開催（全配青会長・松本学）され、最後に『大会宣言』をして二日間の行事を終った。「大会宣言」はつぎのとおりである。

大会宣言

我々は、長い伝統の中で、国民の保健衛生に寄与し、その信頼を得て、安定した業界と言われてきたが、今日の経済界の激しい変動の中で、常に大局的見地より判断する事を心掛け、薬事法に示された原則と法則を厳守しつつ、その中で本業発展の途を開き実行せねばならない。

即ち、社会及び家庭への啓蒙と進出を積極的に実行し、更に自らの資質の向上のため、研鑽を重ね経営の合理化、近代化をすめ、青年同志としての連帯感を更に強め、もって社会に奉仕し、かくして消費者の信頼を一段と得、業界発展のためのリーダーとして邁進努力することを、ここに宣言する。

昭和五十七年四月七日

全国配置薬業青年連合会代表者奈良大会

さらに先きにたびたびふれてきたが、一九八二年（昭和五七）八月には、青年部結成二〇周年の記念式典が開催され、記念誌『わかくさ』が刊行されたのである。

青年部の記述でもう一つぜひ書いておきたいことがある。それは、一九八八年（昭和六三）の秋、青年部長OBの七人と「活路開拓ビジョン調査」の関係で懇談する機会に恵まれた。

七人のうちわけは、他人を雇用して営業している四人、他人を雇用して営業したいと考え努力している二人、他人は雇用しないで家族と力を合わせてやるという一人である。ただし、この人は、自分は六〇歳で定年とし、この業をやめる計画、そのために得意帳は完璧なものとして、メーカーあるいは同業者に競って買ってもらい退職金代り

とする、とのこと。もう一人の他人を雇用して企業化を考えている一人も、もし他人雇用できない場合は、自分も全く同じ考えであることが主張された。青年部長をした人は、本当に業界のため、世のため、人のためにつくす人だなあと非常に心強く思った。

より多くの一人帳主が、かくあって欲しいと祈る気持ちになった。