

4 生産・販売の機構とその変化

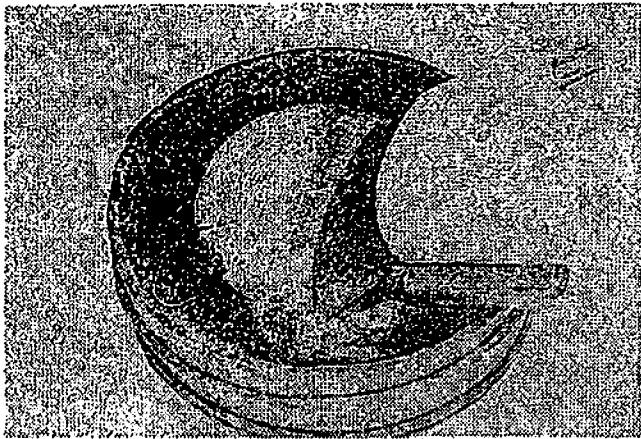
会社組織の成長と
関連産業の発展

大手老舗以外は「年中家居スルコト僅カニ一、二ヶ月ニシテ其他ハ巡回販売スルモノナリ。故ニ丸薬ハ捻師ニ、細末は研職（則チ水車）ニ、能書ハ活版木版ニ托シ、元ヨリ一定ノ調整所無之者トス。就中丸薬ノ衣ヲ加ヘ、煎薬ノ袋ヘ入レ、爛薬ノ缶ヘ詰メ、膏薬ノ貝ヘ容ルルカ如キハ悉皆旅中夜間ノ業トス。

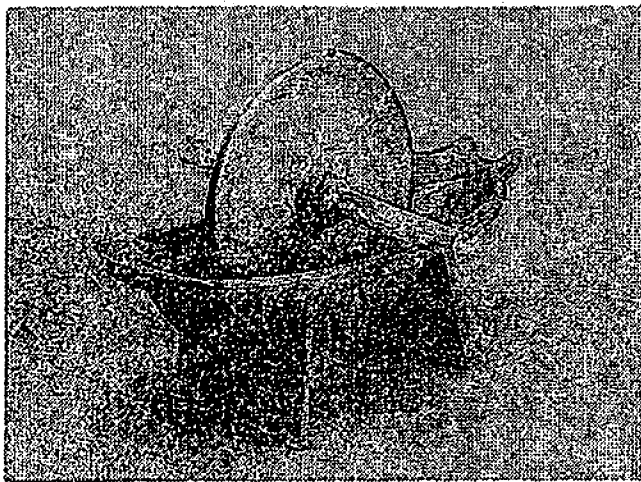
若シ之ヲ一ノ調整所ニ於テナストキハ之ニ対スル諸職工諸器械トモ一時ニ購求セサルヲ得サルノミナラス、他ニ諸般ノ空費ヲ要スルコト枚挙スヘカラス」（奈良県薬業史）（資料編一七九頁） というような一八八〇年代のごろの状態は、売薬印紙は売薬営業者（製造者）の手元で貼付しなければなら

ないという法的規制のもとで、市場拡大による量産の必要性の増大もあって、同一作業場での協業という生産形態と入れ代りはじめた。

その具体的な事例が、一八九四年（明治二七）、平山太吉・安田房吉など七人が発起人となり、「斯業の発展は資本合同と大量製産にあり」（大和売薬人物誌）として、三八人の出資者によって創設した大和売薬株式会社



生薬切断・両手切



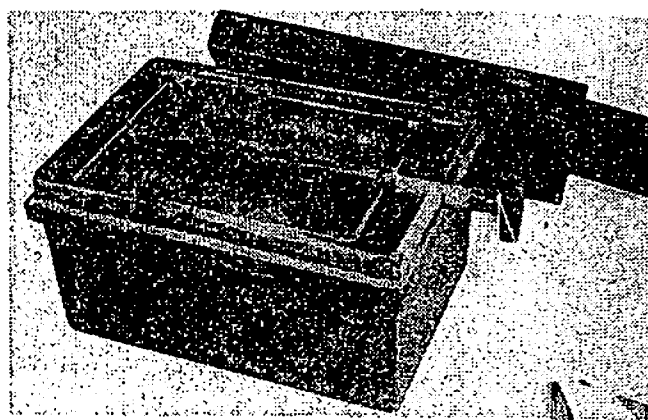
薬研（やげん）

移からも明らかである。そして一方で小零細業者はみずからの存立基盤を守り育てるために、組織化の道を選ぶという動きもみられる。

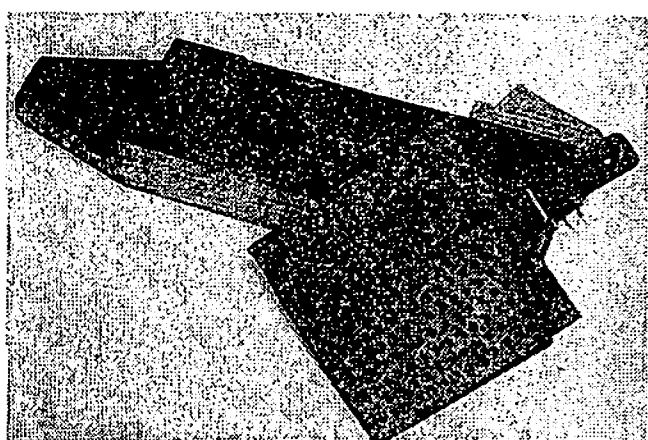
それが有力薬業家の共同出資という形で実現されたのである。

しかし、それは零細製業者の存在価値を奪うほどドラスチックな過程ではなかったことは、さきの営業者数の推移からも明らかである。そして一方で小零細業者はみずからの存立基盤を守り育てるために、組織化の道を選ぶとい

その後一九一八年（大正七）には吉野製薬、一九二〇年（大正九）には帝国家庭売薬の各株式会社、一九二二年（大正一一）には磯城製剤起上り合名会社などが設立された。



篩器



丸薬の通し秤とマス

である。当時の「職工」数は男子二二人、女子一〇人であった。同じ年に船倉村に福住売薬、翌年には高取町に朝日売薬の二社があらわれている。

一九一〇年の大和売薬同業組合設立の発起人には大和売薬株式会社をはじめとして、日本売薬・東洋売薬の二株式会社専務取締役と貫誠社売薬合資会社の代表が名前を連ねている。

この時点で、福住・朝日両社の名は消えているが、朝日売薬は齊藤救命社に売却されたことが判明している。

さきの貫誠社売薬合資会社は一九〇八年（明治四一）に南葛城郡櫛羅（現市）に創立されたが、一九一二年（大正元）同郡櫛原村（現市）の貫誠社と合併して貫誠社売薬株式会社となり、ついで一九二二年（大正一〇）改組して株式会社貫誠社となるが、『大和売薬人物誌』によれば、それは「製造者と販売員の相互組織にて、重役は即ち大売子なり、されば其取引値段の如き、重役と一般売子との間に差別的利率制を執らず、総て仕込値段の平等統一を期し、又大株主と称する資本力により社務に従事せず報酬を得んとする輩の重役かってなく、何れも社務に従事し、労役に対する報酬を得るのみ……」というユニークな会社であった。

また一九一〇年代には高市郡の小規模製剤業者が共同して、畝傍共同製剤所をつくり、県や郡の奨励補助を受けたが、業績不振であったので、一九一九年（大正八）に三光丸同盟会（後出）の会長その他の要職を兼ねる有力薬業家の手によって再建されたという事実も同書が伝えている。

このような産地の発展とともに、関連産業も成長してくる。大和売薬同業組合の設立にあたって活躍した山本巳之吉は石版印刷業者であったが、製薬業界が、かつて粗製濫造で斜陽化した大和緋の轍を踏まないために、同業組合的統制が必要であり、それが印刷業の活路にもつながるといふ展望をもっていた。

一方では製薬家と共同出資で製薬粉末工場をつくるとともに、配置薬関係の印刷の高度化をはかり、大阪の印刷業者と対抗したばかりか、のちには肥前売薬産地にも進出するとともに、三輪素麺・あられ酒・紀州みかんなど地場産品関係の印刷へと業容を拡大した。

また岡村源太郎は配置薬景品の向上のため九谷・多治見の陶器や若狭塗箸などの一手販売をはじめるとともに、洋紙取次店から印刷業へと進出し、大阪にも印刷工場を建設した。

そのほかにも大和木綿用のペーパー印刷から配置薬用の包装印刷に転換したという事例も伝えられる。

こうした関連産業の発展の一方で、業界の底辺部には袋貼りのような家庭内職もまた広がっていた。一九二二年（大正一〇）の奈良県内務部の調査によれば、「市街地ニ於ケル家庭内職」として御所・高取両町で従事者一七〇人、一日の工賃男子五〇銭、女子三〇銭が「売薬袋貼」としてあげられている。従事者数からすれば、蚊帳縫い、筆塗り、金糸巻き、糸梓繰りについて売薬の袋貼りは第四位となっていた。

製剤業者の生産する薬の種類（方数）は一八九七年（明治三〇）に一二五七方（一営業者あたり二・七方）、新処方が続々と開発された一九二〇年（大正九）では四〇〇九方（同五・六方）であった。

一方、家庭に配置する方数は地域・季節・性・年齢・職業などによる多様な薬効別・形状別需要に対応する必要があるもので、一八九七年（明治三〇）でも一請け売り者あたり二〇・二方、一行商者あたり九・六方と多くなるのが当然であった。

大手の製造家は生産を多様化してこれに対応することもできるが、とくに小零細業者は請け売り者の免許をとって他から買い入れて配置に必要な品揃えをするか、あるいは自己の製品の配置を請け売り者の手に委ねるかの、選択しがありえない。

ここに複数の製造家から製品を買い取り、みずからが、あるいは行商者を使って配置業務に従事する請け売りの存在理由があったのである。

もっとも、請け売りといっても、その内容は多様である。有力薬業家に従属し、その統制のもとで、みずからの所有する得意先を回商するという三光丸同盟会（後出）にみるような形態から、「売子」を使用し、かなり多数の製造家

と取り引きし、あるいはみずから製造部門を兼営するような形態まで、その営業規模と営業形態にはさまざまな段階があったのである。

大和売薬同業組合員の構成は『奈良県薬業史』資料編の統計表2のとおりであるが、一九一三年（大正二）では製造者五〇八人、製造請け売り者一一〇人、請け売り者三〇三人であった。

請け売りをする場合には当然のことながら、同じ産地で作られた薬品だけを扱うとは限らない。たとえば、一九〇〇年（明治三三）の「売薬請売約定書」（奈良県立奈良図書館蔵）では、同一の請け売りが大阪・東京・三重・姫路・神戸の売薬営業人（製造者）と契約している。

産地で調達不可能のものは、他産地から仕入れなければならず、また他産地からの売り込みもあったのであろう。

『大和売薬人物誌』によれば、明治末期から大正初期にかけて、肥前田代の延べ齋薬（万金齋など）と特約を結んだ有力製造請け売り業者が二企業あることがわかっている。

『田代家庭薬発達史』によれば、このころ田代ではロールを利用した齋薬生産が急成長し、各地で「齋薬得意」獲得の動きが活発化したとされている。

請け売り業者はみずから、あるいは「売子」を使って配置薬の行商のみをおこなっていただけではない。『奈良県薬業史資料編』三九二頁の「売薬請売約定書追加之証」によれば、ある製造家の請け売りを行っていた業者（甲受売）が、製造者と他地域在住の請け売り者（乙受売）との請け売り約定を「取り次ぎ」、商品は買い戻し条件つきの「特別売捌之値段」で甲が買い取り、乙に「適宜販売する」という例もある。

また製造者は県内の請け売り者のみをつかっていたわけでもない。『奈良県薬業史』資料編三六三頁には他地域在

住の請け売り者に対して、県内の製造者がある薬品の郡内一手販売権を与え、その条件として年間購入額(三〇〇円)のノルマを課し、それを下回った場合には契約解除、上回った場合には、代金を「特ニ割引」という内容の契約書が掲載されている。また、回商先の地域に移住して、製造請け売りを行うような事例もいくつか見出される。

海外市場

家庭薬の輸出は一九一〇年(明治四三)には一万円、営業人員七人と『奈良県統計書』に記載されている。この数字は、単価の上昇による部分をふくむものの、一九二〇年(大正九)には七万九〇〇〇円へと大きく増加したが、営業人員は六人に止まっている。

ただし、一九二〇年の総生産額に対しては二%弱でしかなかった。

しかし、奈良県薬事指導所に残っている輸出売薬調製発売届によれば、一九一五年(大正四)から一九二六年(大正一五)までの間に延べ人員四八人からの届が出ている。届け人の重複分を除けば三一人である。

そのなかには米田徳七郎(三光丸)、西川清保(前出)、南捨次郎(日本売薬)、阪本良次(日華薬房)、東洋売薬、吉野製薬、畝傍共同調剤所、貫盛社など、のちにみる大和売薬同業組合の発起人や組合長、あるいは法人組織がふくまれている。

延べ人員で見ると、一九一五年(大正四)一人、一六年二人、一七年三人、一八年六人、一九年二人、二〇年二人、二一年一人、二二年三人、二三年三人、二四年二人、二五年一人、二六年一二人となっている。

とくに一九二五(大正一四)～二六年(大正一五)の増加がいちじるしい。

輸出先は大半がいまの朝鮮半島の国々と台湾であり、米田徳七郎の解熱二光丸がいまのマレーシア・シンガポール共和国・インドネシア共和国のカリマンタン(ボルネオ)・スマトラ島・ニューギニア島・ジャワ島・スラウエシ島

(セレベス)という南方諸地域を明示しているのが、目立つ程度である。

しかし、この資料だけでは不十分であるので、『大和売薬史』から若干の事実を補完しておこう。

前記の西川清保は日清戦争後に台湾への自家製品の売り込みに成功したのち、一九〇二年(明治三五)には阪神在住の中国商人と提携して輸出を企て、のち直輸出を開始し、アモイ(廈門)に支店を、ウエンチョウ(温州)とシンガポールに代理店をもつに至った。

続いて一九二三年(大正一二)以後、大和売薬同業組合の理事長となる米田 元は一九〇八年(明治四一)、大阪市に日華薬房を創設して中国向け輸出をはじめ、一九二〇年(大正九)大阪同仁株式会社に改組し、東京とスラウエシ島(セレベス)に支店を設け、東南アジア方面にも商圏を拡大した。

行商者の地 配置の第一線に立つ行商者は、売薬業者(製造者)や請け売り業者がみずから行うものとこれら**位と役割り**に使用される「売子」の二種類からなっていた。

さきにもみたように、行商をおこなうには行商鑑札を受けることが必要であったが、一九一四年(大正三)の売薬法施行以後は売薬業者または請け売り業者の届け出と、その届済証明書を携帯することによって行商することができるとなった。ただし、この届け出に際しては、行商者本人の警察による身元確認がなされなければならなかったことから知られるように、当局の取り締りの態度に変わりはなかった。

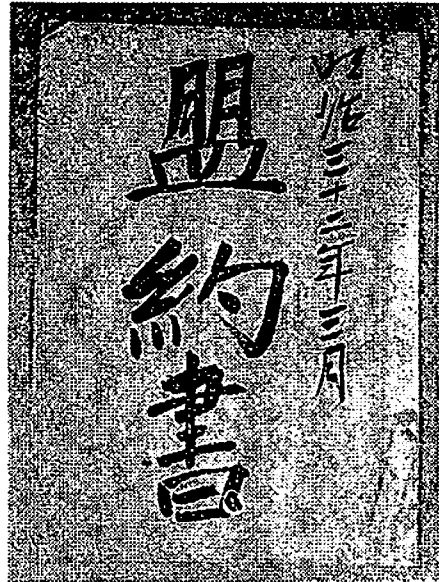
それにもかかわらず、業界が全体として成長を続けたのは、製造部門での新薬開発などの努力もさることながら、直接消費者と接触し、濃密な人間関係のなかで、相互信頼を培ってきた行商者の血のにじむような努力があったからである。

大和売薬の行商圏は近畿・三重・愛知・中四国を中心とするが、すでに一八九二年（明治二五）、さきに北海道開拓測量団員として渡道したのち各地を視察した木田直次郎は釧路・根室地区で配置を開始している。その後、開発が進むとともに、一日一〇〇戸以上の新付けを獲得するというような猛烈な販路拡張が進められ、一九一八年（大正七）ごろには奈良県からの行商者は八〇〇人（うち渡島・檜山両支庁管内で二一〇人）、関連売薬営業者は五〇社に及んだとされている（北海道配置家庭薬協同会『北海道売薬史』）。

もちろん本州や九州・沖縄への販路も交通網の発達とともに拡充されたことはのちにみる回商記録からもあきらかであり、一九三〇年代には全国はもとより、そのころの樺太・朝鮮・台湾・南洋・中国大陆に至るまで、大和売薬同業組合定款にもとづく「最寄会」が組織され、行商活動の適正化がはかられたことは次章でみるとおりである。

このような商圏拡大の第一線にたつ行商者はきびしい自己規制が課せられていた。『奈良県薬業史』資料編一七九―一八〇頁の「売薬見習奉公人証札」は一八八〇年（明治一三）にある売薬営業者に差し出した見習奉公人の誓約書であるが、その内容はつぎのようなものである。

- ① 「給金は本人を使ってみたらうえでお決め下さい。
- ② ご主人の家の規則は固く守ります。
- ③ 御家の事業のしきたりを守り、これを他言いたしません。
- ④ 旅行商ではありませんが、ぜいたくはいたしませんし、つかい込み、「押借」、逃亡なども決していたしません。
- ⑤ どの地で「相果て候」とも、ご勝手に処置され、これについて後日に「故障」は申しません。
- ⑥ 以上に違反した場合は身元引き受け人からきつく注意し、お家に損害はおかけしません。



盟約書

当時の交通・治安状況からして、⑤はまことに印象的であるが、このような段階を経て一人前になっても、その行動はきびしいルールによっておこなわれなければならなかった。

たとえば一八九九年（明治三二）につくられた『三光丸同盟会盟約書』（前掲書資料編三）は売薬営業者と行商者の相互の地位と行商者の守らなくてはならないルールとについて以下のように記述している。

- ①各行商者は製薬者によって定められた区域のみを行商する。
- ②相互にその行為を監督し、不徳の行為のあるときは、製薬者または同盟会幹部に通告する。通告があったときは本人以外の行商人と協議して除名することがある。
- ③本店と行商者間の薬品の受渡しは、現金取り引きを原則とし、買い戻しはしない。
- ④分服・印紙貼付・消印などの手仕事は行商者が交代で責任者となり、規則違反の出た場合は、その責任をとる（本来は営業者の責任である―者筆）。
- ⑤行商者が新規獲得し、あるいは他の行商者から買い入れた得意先は、各自の所有で他人に介入されることはない。
- ⑥得意先の売買は自由であるが、なるべく同盟会員内部で行われることが望ましく、外部の者が行商を引き継ぐときは製造者と幹部が協議して決定する。
- ⑦行商者は所有する得意先の名簿を作成し、署名捺印のうえ製薬者の保管に委ねる。記載事項に相違があったときは相当の処分をする。

⑧行商者が他人の得意先であることを知りながら、「競売」を試み、あるいは「名誉毀損」を図ったときは、②に照らして処分する。

⑨三光丸販売の名目で、「其实ナキヲ発見」したときは、行商人協議のうえ除名することがある。

⑩「付随行商人」の不正行為は、すべてその「使行者」の責任とする。

この場合の行商者は商品を買取り、自己の採算で配置し、その得意先の売買もできるといふ点では請け売り者であるが、その得意先帳簿は製薬者が保管し、営業上のさまざまな規制を受ける点で従属的性格も強い。

一般の「売子」は製薬者や請け受り者に雇われ、その指揮の下で行商をおこなうものであった。

このような行商者の「回商日記」も数多く残されている。『奈良県製薬業史』資料編四一〇〜四一二頁の「宿泊小使帳」もその一つの一部であって、年間七か月近くの長期にわたって、手甲脚絆わらじがけ、コーモリ傘をもち、薬箱を背にして商人宿に泊り、日常の支出も極度に切りつめつつ、関東や会津地方を回商した大西甚七という人物の姿が目にあたりにかんてくる。宿に着いても帳付けや翌日の回商準備の仕事が待っており、雨天でも得意先の在宅の可能性を考えれば、おちおち休んでもいられないのである。

一九一五年（大正四）四月一三日から五月二〇日までの回商三七日間の行動をこの記録は示しているが、その回商費用の合計は三四円五五銭五厘であった。この行商者は同年の七月五日から十二月一八日までの一六六日間も同じ地域を回商している。このような長期の回商は農閑期の行商という範囲をはるかにこえていることはいうまでもない。

この時の費用は一一六円二〇銭であった。ちなみに第一次世界大戦後の一九二一年（大正一〇）の三五日間の同地域回商の費用は、物価騰貴の関係で六八円五六銭となっている。

同業組合の「売薬規則」・「売薬法」・「売薬印紙税規則」などによって業界全体がきびしい取り締り体制の下に
行商行為規制 置かれていた以上、同業組合は行商者をも視野に入れた業者の行動をきびしくチェックしなければ
ならなかったのは当然である。それは売薬全体への政府や消費者の信頼の問題である。

また他産地業者をもふくめたはげしい顧客の獲得・維持をめぐる競争を勝ち抜くためにも、消費者と直接に接触す
る行商者のモラルと人間的な接客態度の向上は必須の条件であった。

同業組合は行商者の「不正行為」をきびしく取り締ると同時に研修会や文書を通じて行商者の資質の向上のために
努力を重ねてきた。

その不正行為とは、大和売薬同業組合定款にみるように、供託金品の目的外売却または消費、不当な代金請求、帳
簿の不実記載、雇主の指揮命令への違反、さきにもみた売薬関係法規違反などである。

とくに法規違反は行商者のみならずそれを使用するものの責任として処罰されることもあるので、業界はきびしい
自己規制をおこなわなければならなかった。

同定款では組合員（製造者・請け売り者）が行商者を雇い入れまたは解雇したときは組合に届け出ることとし、不正
行為が発生した場合の届け出義務を組合員や役員に課し、調査のうえ二、五年間の雇用停止、その期間中は全組合
員は当該行商者を雇ってはならないと規定していた。

それにもかかわらずこの条文の効果があらわれないので、同業組合は一九一五年（大正四）に「行商人の不正行為
に付ては近時吾人の耳朶に触ること頻繁となりつつあるは甚だ遺憾なりとす。今にして之が矯正方法を施設するに
非ずんば遂に当業者の信用を傷け延いては我業界の声価を失墜するおそれなしとせず」として、「選良なる行商人」

同業組合の「売薬規則」・「売薬法」・「売薬印紙税規則」などによって業界全体がきびしい取り締り体制の下に
行商行為規制 置かれていた以上、同業組合は行商者をも視野に入れた業者の行動をきびしくチェックしなければ
ならなかったのは当然である。それは売薬全体への政府や消費者の信頼の問題である。

また他産地業者をもふくめたはげしい顧客の獲得・維持をめぐる競争を勝ち抜くためにも、消費者と直接に接触す
る行商者のモラルと人間的な接客態度の向上は必須の条件であった。

同業組合は行商者の「不正行為」をきびしく取り締ると同時に研修会や文書を通じて行商者の資質の向上のために
努力を重ねてきた。

その不正行為とは、大和売薬同業組合定款にみるように、供託金品の目的外売却または消費、不当な代金請求、帳
簿の不実記載、雇主の指揮命令への違反、さきにもた売薬関係法規違反などである。

とくに法規違反は行商者のみならずそれを使用するものの責任として処罰されることもあるので、業界はきびしい
自己規制をおこなわなければならなかった。

同定款では組合員（製造者・請け売り者）が行商者を雇い入れまたは解雇したときは組合に届け出ることとし、不正
行為が発生した場合の届け出義務を組合員や役員に課し、調査のうえ二、五年間の雇用停止、その期間中は全組合
員は当該行商者を雇ってはならないと規定していた。

それにもかかわらずこの条文の効果があらわれないので、同業組合は一九一五年（大正四）に「行商人の不正行為
に付ては近時吾人の耳朶に触ること頻繁となりつつあるは甚だ遺憾なりとす。今にして之が矯正方法を施設するに
非ずんば遂に当業者の信用を傷け延いては我業界の声価を失墜するおそれなしとせず」として、「選良なる行商人」

を取締委員としてこれに当らせることとした。

一九一七年（大正六）には不正の発生調査件数五三件、六三人、うち調査続行二三件、三三人、取締当局に申告したものの五件、八人、雇用停止処分一三件、二一人と同年の組合年次報告は記録している。

その一方で、この定款は「品行方正業務ニ精励シ又ハ業務上有益ナル発明改良等ヲナシ他ノ模範タルベキ者」を表彰する規定ももっていた。

このような取り締りは行商者としての最低の行動基準を定めたものであるが、さらに進んでその資質を高め、消費者の信頼を増すことを通じて大和売薬の販路拡大をはかるため、同業組合は大要つぎのような『行商人心得』をつくらせて行商者へ呼びかけた。

- ①卸値の安さを求めるよりも、効能顕著で売行のよい優良品の仕入れに努めること。
- ②行商予定表を家族に渡して不事の出来事に備えるとともに、不在中の家族の生計に不安のないようにし、家事やつき合いなどについて万端指示しておくよう努めなければならない。
- ③所持していない薬の注文についてはこれを中傷したり、代用薬を無理に勧めたりしてはならない。
- ④客との応待についてははていねいかつ穏やかを旨とし、人品、職業や貧富あるいは親密の度によって差別してはいけぬ。
- ⑤誇大な宣伝や知ったかぶりの医学知識のひけらかしを行ってはならない。多忙なときでも薬品の説明は誠意をもって行わなければならない。
- ⑥代価を確認し、つり銭は読み上げて渡して誤りのないようにする。
- ⑦茶菓などのもてなしを受けたときには、好き嫌いにかかわらず喜んで受けること。
- ⑧文句をいわない得意先にはとくに吟味した薬品を置くようにする。

⑨ 使用量を考えずに多量の薬品を置くことは資本をねかせることになるので注意する。

⑩ 回商地で災害があったときはできるだけ早くかけつけて救助活動をする。

⑪ 旅館では翌日の準備は必ず夜の間に、朝食後直ちに出發するようにする。

⑫ 旅館でのマナーに留意し、物見遊山のための宿泊ではないことを意識しなければならない。

生薬と配置薬

奈良県の山間部は生薬の産地として知られてきた。しかし配置薬との関連はダラニスケなど一部の家伝薬を除いては予想外に稀薄であり、とくに本章が対象とする期間でこれが問題となるのは、第一次大戦期の原料薬品の輸入難による品不足と阪神地区輸入商のカルテル的価格操作による価格高騰に対する一方策として国産生薬増産がうかび上ってくる一時期にすぎなかった。

一九一四年（大正三）の大和売薬同業組合の年次報告は「原料の価格高騰に高騰を加えたるため、本業製産上^(マ)大きな影響を蒙」ったとのべ、原料薬の需要は年間三八万円、その八割は大阪から流入し、「地元^(マ)に於ては僅にこれが補給に過ぎ」ないとしている。

また一九一六年（大正五）には「原料品も漸次内地製を出すに至り」生産は上向いたが、その後も原料・資材・賃金の高騰は続き、「製品を改善し、廉価多売の方針」によって、原料高製品安の苦境に対処せざるをえないと報告されている。

このような状況の下で、輸入洋薬への依存を一貫して高めるといふ方向で製品開発を進めてきた配置薬業界のなかに国産生薬の見直し気運が起ってきたことはたしかであるが、それは一時しのぎ的な要因も強く、薬効や市場条件からしても、また洋薬の進出の下で衰微の一途を辿ってきた薬草生産の現状からしても、それが製薬と県内産生薬との

第4章 大和売薬の近代化

結びつきを飛躍的に高める契機となる可能性はなかったといつてよい。

ともあれ、このような状況と第一次大戦後の農村不況への対策の必要性とが合致し、農家副業振興の一環として、奈良県では一九二二年（大正一一）に薬用植物栽培補助事業を開始し、それに先き立つ一九二〇年（大正九）に薬用植物調査会を発足させている。

しかし事態は反対の方向に動きつつあった。表8にみるとおり、薬用植物栽培面積は一九二〇年代に入ると減少傾向が顕著となり、生産額も第一次大戦期の単価上昇による急増のあとを受けて、いちじるしい縮小となっている。最高は一九二四年（大正二三）の一七万九〇〇〇円であった。とくに牡丹皮は大戦期の生産額の増加も緩慢であり、その後の落ち込みもいちじるしい。

つまり、県内産生薬と配置薬との関連は一時的な輸入原材料入手難に際しての一つの問題提起に終わってしまい、『奈良県薬業史』資料編四一五頁にみられるように「生産地ハ吉野・宇陀ノ二郡ニシテ磯城・高市・南葛城ノ各郡之ニ次ク、生産物ハ殆ト仲員人ノ手ヲ経テ大阪方面ニ売却セラレツツアリ」という状態に変化はなかったのである。

一九二六年（大正一五）の生産水準は日清戦争期の二万五二二五円を二割

表8 奈良県薬用植物作付面積と生産額（大正期）

年次	作付面積	生産額	(うち当婦)	(うち牡丹皮)	(うち芍薬)
	町	千円	千円	千円	千円
1912年(大正1)	51	27	4	12	8
1914年(" 3)	66	37	9	13	10
1916年(" 5)	53	24	7	10	6
1918年(" 7)	56	67	31	12	21
1920年(" 9)	53	63	29	14	11
1922年(" 11)	30	53	9	3	16
1924年(" 13)	52	179	30	5	45
1926年(" 15)	22	30	13	6	10

奈良県内務部『大正年間ニ於ケル本県農産物ノ推移』から作成

上回っているが、価格上昇を考慮すれば、実質的には大きな後退とみななければならない（奈良県薬業史）資料編三九四頁。

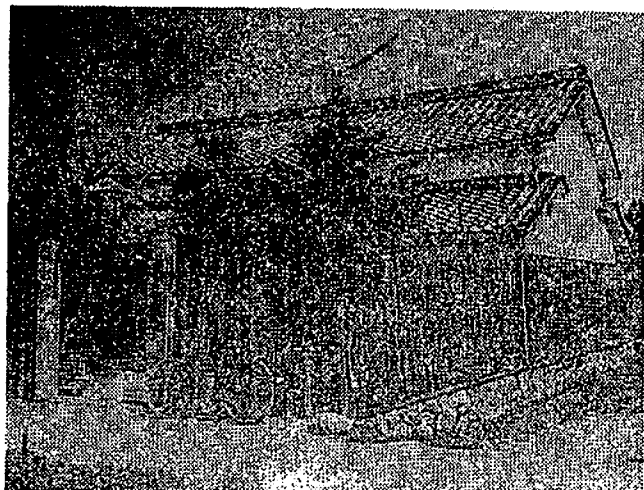
5 大和売薬の同業組織

売薬営業者組合
と生薬業組合
第一節でみた「同業組合準則ノ範囲外」の奈良部売薬営業者組合の本質はその規約第一条にみられるように、政府の売薬取り締りと売薬課税政策の下請け機構であった。そこではつぎのように組織の性格がのべられている。

我仲間ハ明治一〇年第七号布告売薬規則ニ拠リ、官許ヲ得テ調整シ、明治一五年第五一号布告売薬印紙税規則ニ照シ売薬印紙ヲ貼用シタル売薬ヲ販売シ、及ヒ之ヲ請売シ、又ハ行商スルヲ以テ業トス。

そして同業者で違約または不正があったことを知ったときには組合に通報し、組合は説諭または五〇銭から一〇円までの違約金を課するとか、あるいは「雇人不都合ノコト」があった場合にはその事実を公開するとともにその者を組合員が雇用することができないことなどの統制手段をもっていたのである。

しかし、一方で薬品は純良なものをつかうこと、親睦を主として「言語文章等ヲ以テ同業中ノ妨害トナルベキ事項ヲ宣布」しないこと、あるいは「他



大和売薬同業組合最初の組合事務所