

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町 079146(代表) -9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東側1568番

編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月三日(月曜日)第七〇七号

## チエーン加入店が八二・三%

こまかい業界小売店—都経済局の調べ

東京都経済局商工部から発表された「商品の流通機構について」(化粧品業界)は、第一章化粧品流通機構の概要。第二章乱、廉売と販売政策。第三章小売化粧品店に関する調査概要。という三つに分けてのべているが、第三章小売化粧品店に関する概要で次のような興味深いデータが示されている。

**標本構成** 標本構成における化粧品小売店の特長を概観するに、まず売場面積についてみると四坪のものが一五・九%で最も多く、ついで六坪のものが一五・四%、全体の八二・一%までが一〇坪までの店舗である。専門店としては大部分が小規模店舗といえる。次に従業員数からみれば一人ないし二人というものが全体の四八・七%で、家庭従業員のみの店舗が一二・〇%となっている。販売総額については、回答拒否が多いため、正確な推定は困難であるが、全体の一〇・七%は二百五十万円以下で、九・四%は二百五十万円以上五百万円以下となつている。一千万円以上二千万円未満の店はわずかに二・三%、二千万円以上のものは一・七%に過ぎない。固定客と流動客の割合は、固定客七一%〜一〇〇%のものが多くしたが、つて流動客については、一〇%〜三〇%の店が多い。この点からみて一般の化粧品店は比較的狭い周辺の顧客を対象とする最寄品店に近い性格をもつものが多いということになる。(三百店対象)

**メーカーのチエーンへの加入状況** まずチエーンに入っているかどうかの質問に対し、入っている八二・三%。いない一七・七%(対象三百店)メーカー別には、資生堂七九・四%、ユースー三七・二%、カネボウ三四・〇%、ポンジー二四・三%、テルミー一六・二%、以下アイデアル、ベルマン、ラモナー、オリーブマン、マーナー、パピリオシルバー、ハリウッド、アルピオンとなつている。

(回答数二四七)チエーンに入っていないものについて、チエーンに入らない理由は、次のようになつている。資金面で一八・九%、自信がない九・四%、押しつけられる三・八%、客層がうるさい三・八%、回転が悪い、化粧品に力がない、立地条件、商売してない、額がわからない、内職のため、必要なし、色々の品をおくため各一・九%回答なし四七・二%(以下次号)

## 都の「商品流通機構」調査、化粧品業界をとりあぐ

東京都経済局商工部では、製品の流通過程が最近の経済の発展と新製品の続出、流行によつて複雑化してきている現状から「商品の流通機構について」調査、研究を行なつていたが、八月二十五日発行の「経済情報」四一号、四二号に化粧品業界をとりあげた。なお、研究は亜細亜大学教授粟屋義純氏に委託されている。

### 東化工役員、厚生省と輸入化粧品につき懇談

東京化粧品工業会役員は三日午前十時同会会議室に厚生省企業課、監査課の担当官を招き輸入化粧品についての懇談を行なう。具体的な内容は輸入化粧品の取締り基準を国内化粧品と同一にしてみたいという工業会側の要請についての話し合い。

### キスミー代理店に朝日商会・東京堂も

キスミー化粧品本舗では東京地区代理店として新たに朝日商会、東京堂と代理店契約を結び、両社では九月一日から出荷を開始した。右について井田両国堂中込専務は次の通り語つた。「これまでキスミー製品は井田両国堂が一手に扱わせて頂いていたが、販売界の情勢も変わり、生協購買会、スーパーマーケットなどの需要も強いが、井田両国堂としてはこの方面に力を注ぐ段階に入つていないので本舗の希望もあり、両社をご推薦申し上げて本舗と同道、直取引をお願いした。これによつて井田両国堂はキスミーに力を抜くわけではなく一層力を入れて売らせて頂くし、又、ビブ製品は両国堂のみの扱い品として売らせて頂く。」

### コーセー小林社長、令息、五日空路フランスへ

コーセー本舗社長小林孝三郎氏、同総務部長小林礼次郎氏の両氏は、来る五日午前十一時羽田発のエアールフランス機で渡欧する。約一カ月の予定でパリを中心に視察、パリ某社との技術提携の要務も予定されているといわれる。

### カネボウ化粧品販売会社の人事異動

カネボウ化粧品販売株式会社東京本社では、九月一日付で次の人事異動を行なつた。  
 ▼製品部長代理副島幸夫(カネボウ本社) ▼マーケティング部長代理須藤喜蔵(カネボウ本社) ▼営業部長代理神戸正夫(カネボウ本社) ▼東京城東営業所長瀬頭正安(カネボウ本社) ▼千葉営業所長栗田繁(栃木所長) ▼群馬営業所長小林和夫(茨城販売課) ▼栃木営業所長杉谷芳正(茨城所長) ▼茨城営業所長林敦生(福島所長) 福島営業所長渡辺濃(千葉所長) ▼岩手営業所長成井洋一郎(宮城販売主任)。

### 榎本 安五郎氏

(日本油脂工業会榎本稔氏厳父)かねて療養中のところ、八月二十九日死去。三十一日午前十一時から自宅(足立区本木南町五ノ一)で告別式が行なわれた七十二才。

## 二千万円の予算で中央区商業まつり (十月一日—二十日)

東京都中央区では中央区商店街連合会、中央区内百貨店、業種別団体共催で、十月一日から二十日まで「中央区商業まつり」を行なう。今回は、芸能人の一日店員、花火大会、記念大売り出し、デパートの買い上げ客にスピードくじを進呈するなど総額約二千万円をかけた大々的な催し。

### サラット日活映画とタイアップ、サンプル配布

【大阪発】話題の洗剤サラット粒状発売以来新聞、テレビ集中スポットなどサンスターの広告キャンペーンの威力は、需要期のさなかにあつてすさまじいものがあるが、このほど八月廿六日から全国一斉封切の日活映画「サラリーマン物語、新入社員第一課」上映を機会に、サラット粒状のサンプルを観客に配付して、実物宣伝という強力なPR戦術を実施話題をまいている。この映画は日活のサラリーマンもので、サラットの生産工程や出荷風景など銀幕にサラットが大きくクローズアップされるほか、人気者桂小金治や山田吾一がサラット実演販売に一役買つて出るところなど、サンスターがこの映画完成に力強いバックアップを行つているが、すでに東京、大阪、名古屋、福岡、仙台、広島など各封切館とタイアップしてサンプルを配り、映画と現物による立体的PRを展開、サラットの知名度は一段と上昇している。

### サンメロン本舗からフレンチタツチ発売

【大阪発】サンメロン本舗では、九月初旬にチューブ入フアンデーション「フレンチタツチ」を新発売する。三色各三八グラム入、小売五百円。

### 明色田中美容部長、理容師などに美容講演

【大阪発】全国理容競技選手権大会で、日本一、二、三位を獲得した腕に覚えの理髪師ら四十名が、さる八月二十日午後五時から大阪市北区天神橋筋二丁目、佐々木理容所で桃谷順天館の美容部責任者田中登氏からマッサージの理論と実習の指導を受けた。田中氏は「みなさんのようなベテランの理髪師相手ではどうも」と謙遜しながらも、味のある人生論や世界の経済状勢までブツて「なかなかバラエティに富んだお話」と好評だった。

田中氏は続いて二十三日には大阪府門真町の松下電器ラジオ事業部で、女子従業員四十名を集め、第二回の美容講演を行なつたが、聴講の女子と問答しながらすすめる田中氏の講座は好評で、松下電器の人事課では「ちようど会議でディスカッションするような近代的な方法だ」と感心していた。

## サンスタージェービングクリームの連日広告

【大阪発】サンスタージェービングクリームは、東京、大阪で、あらゆるスポーツ紙に、シェービングクリームの一大広告キャンペーンを実施することになった。

これはまさに連日にわたり広告が掲載されるほどの集中的なキャンペーンで、シェービングクリームの使用層の多いスポーツ紙読者に適確にアツピールして、好評のサンスタージェービングクリームの売行きに一層の拍車をかけるものと予想される。

## ロビン化粧品本舗のクリーム特売

【大阪発】ロビン化粧品本舗では次の規定でA、B二口にわけクリーム特売を行なう。

〔A口〕一口内容〓スイートレモンクリーム（二百円）一打、同コールドクリーム（二百円）一打、同ナリシングクリーム（二百円）一打、同男性クリーム（二百円）一打、スパーコールドクリーム（三五〇円）一打、同ビタミンクリーム（三五〇円）半打、同ファンタジア（四百円）一打、計七打半、一万七千四百三十円。▽景品―バニシングクリーム（百〇）二打、ロビンファンタジア試供品六打。

〔B口〕一口内容〓ロビンスイートレモンクリーム（二百円）半打、同コールドクリーム（二百円）半打、同ナリシングクリーム（二百円）半打、同男性クリーム（二百円）半打、同スパーコールドクリーム（三五〇円）半打、同ビタミンクリーム（三五〇円）半打、同ホモクリーム（三五〇円）三コ、同ファンタジア（四百円）半打、計三打九コ、八千七百十五円。〔出荷九月二十日〕満口次第〓切。

## ルボタン・リツプコートサービスセール

ルボタン本舗ではシーズンを迎えてリツプコートのサービスセールを実施中。

▼一口内容〓フルーツリツプ百円二打、一六八〇円。リツプコート二百円半打、八四〇円計二、五二〇円。▼景品〓フルーツリツプ百円四本、リツプコート百円一本、デイスプレー一台。

## 月美人ハンドクリームゆづの精発売

月美人化粧品本舗から、恒例ハンドクリーム「ゆづの精」特売規定が発表された。▼一口内容〓ゆづの精五十〇、三打、卸一二六〇円。▼景品〓ゆづの精現品6個、店頭用見本I個。但し、店頭用見本は特売期間中に限り添付。▼発売口数〓二万口。一梱詰数〓六口詰▼発売期間〓昭和三十七年九月吉日〓十一月三十日限り。

東京石鹼同業会移転 東京石鹼同業会事務所は八月二十七日から次へ移転。

台東区竹町一三七番地さたけビル四階一七号室。電話（八三一）三四八〇（代表）

（八六一）〇〇六一、〇〇六一。

# 団地に手をのばすスーパー

## 伊勢丹経営の日野団地タマスーパーレット

全国出生率のトップを行く都下北多摩日野団地は、東京のベッドタウンとして近年急激な発展を見せている。スーパーの進出もめざましく、現在一五〇万の人口を目標に高島屋、ビネクストア、新生、多摩スーパー、スーパーレット、駅周辺の小売店と競合も激しい。伊勢丹の経営になるTAMA・SUPERETTにスポットを当てよう。

名称 株式会社多摩平会館、タマスーパーレット。店長大野節治氏。

開店 三十五年十二月一日。

面積 住宅公団アパートの一階、二階二四〇坪。

店員数 十八名。

商品構成 一階(食料品)二階(婦人、紳士、家庭用品の一部)洗剤も一部含む(ベビー用品)三階(倉庫、事務所、公団住宅の一部)

購買層 旧住宅五〇〇戸、分譲住宅五〇〇戸、団地二八一六戸、一キロメートル以内で一万五千人。その他工場人口一五〇〇〇人あるが、個々の購買組合があるため対抗出来ず一応範囲外とする。

客数 一日七〇〇人〜一五〇〇人。

客の購買単価 二五〇円。

チエツクアウト 四台。

店長大野節治氏の話 開店に当って附近のアンケートを取って見たが、それによると、六割の人が食品は必要としないといっており、身廻り品を置いてほしいとの声に従っているうちの場合伊勢丹の名称は使っていないが、お客の先入観があるだけに、一般のスーパーの方法でも難かしく、それかといつてデパートと同じ商品構成で呉服など高級品を置いても購買量の面でどうかと思う。特長としては、身廻り品など一般品が多く、衣料品がのびるのではないかとみている。一番出るのは何といつてもベビー用品で、これは団地の出生率の高さを反映していると思う。商品自体も団地を背景とする立地条件と、伊勢丹というカラーから、質のおちるものは置けない。同じ値段といえども、一般のスーパーより品質を吟味しなければならない。例えば同じ百円の灰皿にしても、質の面ではうんといいものを出している。だから、実用品の内容自体も一躍伊勢丹と同じ商品をならべることになる方向としてはやはり土地柄衣料品に強い。ドライな団地だけに客もガメツイの一語につき

スリーパーマーケットのパーズ

### 西部ストアの高田馬場店、一日から開店

西部ストアが九月一日東京都新宿区戸塚町三丁目と同ストア高田馬場店を開店した。同ストアは公団アパートの一、二階を店舗に使ったもので、売り場面積は千四百十五平方メートル(四百三十坪)。食料品(一階セルフサービス)。洋品雑貨(二階セルフセレクトション)で販売。最近注目されている米国のSSDS方式を採用。開店にあたって店長吉永栄次郎氏は次のように語った。

店長吉永栄次郎氏談 池袋、新宿の大消費地にはさまっている地帯として、地元の商店街も力を持つていながら十分出し切つていない状態であり、サービスの面でも完全とはいえない。販売合戦によつて商店街が活気を取りもどして競合すれば町全体の繁栄にもなることと考える。一キロメートルに十二万の人口を持つており、アパートなど客層もよい。仕入についてはストアの共同仕入で一環機構の形をとる。開設にあたって特にプライス構成には苦勞した。その結果一品単価二〇〇〇円におさえて大衆性を加味した。方針としては「誠心誠意やつていく」という以外に表現のしようはない。取りのこされた場所だけに喜ばれる店として消費者のプラスになるように努力して行きたい。百貨店はこゝ二、三年すれば頭打ちの状態になると思うので、われわれも今までの販売方法だけにたよつていたのでは結局行きづまる外はない。

### クリハシブラザース (新宿) さらに二階を増設

株式会社クリハシブラザース(代表者栗橋益次郎氏)は東京都新宿区新宿三の二に三十四年九月開店後、各方面からなり行きを注目されていたが、需要はのびにのび、サービス面でも通路がせまいなど、お客の満足を得られず、早くから今までの建物の一〇〇坪の上に二階を増設することを計画していたが、九月二十九日よいよ完工のはこびとなつた。売場面積 従来の百坪を二百坪に拡張。内化粧品売場は現在の十六坪が二十五坪となる。店員 四五名、内化粧品売場二名。

仕入 姉妹会社の大新。

月商 七五〇〇万円。日商二五〇万円。

客数 一日一万―一万三千人。

のび率 初年度と次年度が七〇%。二年度と三年度五〇%。拡張によつて三〇%。実際は六〇%を目標にしている。

荒利 一六%。回転数 二七回。

制度品 ポンジー、ペピリオ、資生堂、マツクスフアクター、マーナー、カネボウ。

一般品 ソワベル、ピアス、アリミノ、ピカソ、モナ、ワンスター、明色、パリスパンサンメロン、クラブ、キスミー、ボンジー(制度品では資生堂をのぞいて一割、一般品は二割でいど割引)

同店では販売面で特に接客態度に力を入れ、接客の五原則「いらつしやいませ。ありがとうございます。おそれいます。おそれいます。あいすみません。かしこまりました」を毎朝復誦させている。また万引対策としては、万引を一人発見すると百円の褒賞金を出している。(一日二十名くらいの万引がある)。

訂正 既報スーパーページ「ヨーカ堂」記事のうち仕入に東京堂とあるのは助川商店の誤り。

スリパーマーケットのページ

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円(送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町 09146(代表) -9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東041568番

編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月四日(火曜日)第七〇八号

## 全卸連・活動資金調達具体案

自由寄附案、近く正式に発表されん

全卸連では秋冷とともに、未組織の地方ブロック会の結成、ブロック長会議の開催など、組織の強化に活発な活動を開始することになつてはいるが、これに要する運動資金として、一般品本舗の協賛を仰ぐべく、今春来、東西同友会本舗の意向を打診していたが、ほどその同意を得られたとして、近く正式に具体案を発表する模様である。その案は一口三万円とし、一口以上十口まで自由に寄附を仰ぎ、全卸連幹部が卒先して寄附し、一般品本舗に同調協賛を求めることとなる模様で、これにより各地の県連、ブロック会を頻繁に開き、卸業の結束により価格の維持をはかり、一般品の巻きかえし運動を展開、小売店の推奨意欲を喚起しようというねらいである。

### 全卸連の関東ブロック会議、常設を決める

全卸連の第一回関東ブロック会議は三日午後二時半から日粧会議室で開き、大山会長あいさつのおと、東京組合提案の「関東ブロック会を常設するための組織機構に関する件」について協議、中込氏(東京)から提案理由の説明があつて、斎藤(群馬)、笠間(栃木)、戸井田(茨城)、山田(神奈川)各氏から賛成意見を開陳、東京組合提案を採択して、ブロック会を次の通り決めた。「名称」全卸連関東ブロック会。「地域」東京、神奈川、千葉、埼玉、栃木、群馬、茨城。「代議員」全卸連の常任理事及び理事を含めて各県組合五名以内(東京、神奈川は人数を別に検討)の代議員を九月二十日まで決め、事務局に報告すること。次回第二回ブロック会は十月月上旬東京で開き、ブロック会の細則その他を決めるほか、各地組合からの提案事項の審議を行なう。

### 装粧品チームが連売優勝—東京業界野球

日本粧業会主催、化粧品メーカー、化粧品卸、石鹸・雑貨卸、装粧品、香料の五団体が参加の第九回東京業界野球選手権大会は、二日午前九時から亀戸球場で行なわれたが、昨年に引つづき装粧品軍が優勝、通算四回目の栄誉にかがやいた。

第一試合	装粧品	0	1	1	0	0	2	0	5
	化粧品卸	0	0	0	0	0	0	0	0
第二試合	装粧品	0	0	2	0	1	2	1	8
	化粧品卸	0	0	0	0	0	0	0	0
決勝戦	関東香料	3	0	3	0	4	10	×	0
	装粧品	0	0	2	0	2	0	1	2
	関東香料	5	0	0	0	0	0	0	0
	装粧品	0	0	2	0	1	2	1	8
	関東香料	5	0	0	0	0	0	0	0

(五回コールド)

なお、試合終了後ただちに閉会式にうつり、日本粧業会竹内専務理事から優勝旗、賞状、記念品が装粧品チームへ、準優勝盃、賞状、記念品が香料チームへおくられた。また最優秀選手には装粧品の今津選手、敢闘選手には香料の町田選手が選ばれ、それぞれ表彰された。

## 興味深いチェーン加盟の利害回答内容

## 都経済局「商品流通機構調べ」(つゞき)

(昨報、東京都経済局商工部発表「商品の流通機構について」—化粧品業界—つゞき)  
顧客グループ結成による販売促進 顧客グループを結成して積極的に販売促進をとつてい  
るものは全体の三二・七%で、これらは主としてメーカーの指導により、メーカーの主宰  
する組織を利用するものが大部分である。この種の消費者組織化を行なっていないもの六  
四・三%について、将来このような計画をもっているか否かを調べると、三八・九%までは  
計画をもっている。計画をもたないものうちの一二・四%は人手不足で不可能と答えて  
いる。顧客グループを結成しているものについて、その会合を一年何回開くかとの問い  
に対して次のように答えている。一回一五・三%、二回九・二%、三回四・一%、四回二  
・〇%、五回一・〇%、十回以上一一・二%。

仕入先と決済方法 仕入先数は一店ないし五店までのものが最も多く、メーカー系列卸店  
機関で六三・四%。一般総合卸店で七七・七%となつている。多数の仕入先と取引してい  
る店は、一般総合卸店とのもので五十店が最高。しかし一般には少数の間屋から集中的  
に仕入れを行なう方法がとられている。取引方法としては、手形を使用しない単純な掛仕  
入れによるものが多い。手形を使用する場合のサイトは三十日が最も多く、メーカー系列  
卸店機関で三七・五%、一般総合卸店で四二・八%。最高限度は百二十日が最高。

共同仕入の状況 共同仕入れを行なっているものは全体のわずか八%。しかし、現在これ  
を行なっていないものについて、将来共同仕入れを行なう意向があるかないかを調べた結  
果では、一四・五%がその意志をもっている。共同仕入れ機関としては協同組合四五・八  
%、任意団体を結成して行なっているもの五四・二%。共同仕入れ商品の品目は、化粧品  
六二・五%、小間物一六・七%、以下アクセサリー、衣料品、雑貨、薬品。また将来共同  
仕入れを実施する意向のある店で、これを必要とする主な理由は、仕入れが安くなる一五  
・四%、組織的だから一二・八%、便利一〇・三%となつている。これに対し、なしと答  
えているものは、その理由に、必要なし九・九%、特になし六・六%、めんどうだから四  
・七%、困難だから四・七%、以下メーカーから直接、信用なし、行動不能、つきあいな  
し、小企業だから、支払弊害などがあげられている。

チェーンに加盟することの利害 チェーンに入っているものに対してどんな欠点、利点がある  
かとの質問に対し次の回答があつた。「利点」価格販売ができる一七・〇%、固定客  
ができる一三・五%、客に信用がある一三・一%、メーカーの規定がある八・一%、小売  
価格の一定六・九%、以下売りやすい、メーカーの名がきく、宣伝サービスがよい、定価  
販売、売上げが平均する、商品に信頼がある、利益の確保、資金面によい。「欠点」在庫  
の過剰九・三%、コーナー制七・三%、押しつけがましい七・三%、割あてがない六・二  
%、束ばくされる四・二%、以下支払いの強制、支払い問題、チェーンの過剰、資金面、  
高い、返品にきつい、決済流通が悪い。(次下次号)



## 東京装粧品秋の卸見本市—来月五、六の二日間

東京装粧品協同組合(理事長海渡義一氏)主催の恒例卸見本市は、十月五、六の二日間、東京大手町の都立産業会館(三・四階)で、三十二商社が参加して開かれる。なお、サービス方法は従来通り。

「出品商社」東京工芸、東洋産業、小松原商会、中村アクセサリー、東京小間物、金森、大和商会、水野、長谷川商会、田中アクセサリー、中西商店、マルキアクセサリーズ、松島屋リボン、木村工芸、水野弥太郎商店、望月商店、森工芸、千葉産業、沢登、油井商会、ジャンテイ商会、新井、東京服飾社、カネノ、ネモト、北川弥一郎商店、東京ハナフサ、山田卯三郎商店、丹羽製作所、沢京治郎商店、金亀糸業、まるえい。

## 日ア協会の第二回デザインコンクール

日本アクセサリー協会(金子四郎代表理事)では、一日午前十時から銀座・東急ホテルで有力小売店(百貨店)の審査による第三回デザインコンクールを行なった。その結果、第一位東京都知事賞は片桐アクセサリー(ネックレス)第二位都知事賞は光芸社(ペンダント)第三位東京経済局長賞は片桐アクセサリー(ネックレス)に、それぞれ授与された。以下順位は、第四位五十鈴東京アクセサリー(ペンダント)第五位東京工芸(ポーフラワー)第六位中西商店(コンパクト)第七位光工芸(プレス兼用時計バンド)第八位東洋産業(ネックレス)第九位マルキアクセサリーズ(ネックレス)第十位東洋産業(ネックレス)。なお、正午から多数の報道関係者を招き、入賞作品の撮影会を行なったが、モデルとして東宝女優司葉子が来場した。

## 資生堂チーム優勝—板橋産連野球大会

板橋産業連合会主催、日刊工業新聞社後援第十二回板橋産連野球大会最終日は、九月二日午前八時から東板橋グラウンドで開催。参加百四十チームの中から勝ち進んだ資生堂、パイロット、コパル、関光学など八チームで準々決勝、準決勝戦を行ない、コパルが決勝戦を棄権したので資生堂と関光学により優勝が争われ、五—一で資生堂が初優勝した。

「準々決勝」関光学2—1パイロット、資生堂1×—0千野製作所、コパル2×—0沢藤電機、金門製作2—1高砂鉄工

「準決勝」コパル4—0金門製作所 「決勝」資生堂5—1関光学

## 鶴見小売組合の創立十五周年式典(九月二十二日)

鶴見化粧品小間物小売組合では、九月二十二日午前十時から川崎駅ビル五階レストラン交通会館で、組合創立五十周年記念式典と店員表彰並びに一部未表彰役員への感謝状贈呈式を行なう。

## レブロン、東京地区に輸入化粧品を発売

アメリカ・レブロン化粧品(輸入元エンパイヤ貿易、発売元レブロン東京事務所)では、近い将来に日本国内に生産工場を設置する準備を進めているが、これに先立ち、去る一日からまず東京地区に完成輸入化粧品の販売を行う。販売システムは、レブロン・フランチャイズ・ストアシステムにより、価格維持に留意、専門の美容部員を派遣して、日活ホテル内アメリカンフアーマシイ、日本橋・三越、高島屋、銀座・和光にいずれもレブロンコーナーを設けて販売するもの。なお、八月三十日同事務所J・田島所長は、報道関係者をホテル・ニュージャパンに招き経過報告を行った。

## ジエツト石鹼 合洗「ホワイター」の強化品発売

ジエツト石鹼本舗平野油脂株式会社では、消費者により喜ばれる合成洗剤を―と、研究試験を重ねてきたホワイターの強化品を完成、このほど発売を開始した。特長は、アニオン系と非イオン系のそれぞれの特長・作用を併合することに成功、その相乗作用によつて、さらにすばらしい洗浄効果をもたらすもの。実際問題として、両者の配合には、技術的な障害や価格上の制約があつたが、同社技術陣の努力でこれ乗り越えて完成した「理想の合成洗剤」である。性能は①溶解性は中空粒状なので、一分―一分半。②起泡性は実験データーでも一般水準を遙かに抜いている。③洗浄性は、油性ばかりでなく、固体の汚れにもよい結果を示している。④柔軟性の点でも、合洗の生地を硬ばらせる欠点をなくし、しなやかな風合を保たせる。⑤皮ふを刺戟しがちな石油系に対し、過脂肪効果で手の荒れを防ぐ。なお、新発売にあたり販売店の要望に依つて2200をも発売。何れも新デザイン・ポリ袋に改装。

## ロビン本舗から男性クリーム二百〇発売

【大阪発】ロビン化粧品本舗では近く新製品男性クリームを発売する。容量五五G、小売価格二百円。これに引続いて一連の男性用化粧品を発売の予定。

## カネボウの小島さん、再びバンコックへ

【大阪発】バンコック駐在のカネボウ美容研究所員、小島富子さんは、八月十七日帰国、東京でのカネボウビューティコーチャー(美容指導員)会議に出席していたが、このほど会議を終え、九月五日離日、香港経由で再びバンコックへ赴任する。小島さんは昨年九月以来、バンコックのゴールデンゲイト百貨店を中心に美容指導販売を行なうかたわら、現地採用の美容販売員を養成、テレビにも美容指導に出演するなど、カネボウ化粧品海外進出の第一線で活躍中のビューティコーチャーである。

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会 出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町 09146(代表) -9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東01568番

編集印刷発行人 竹内 孝

昭和三十七年九月五日(水曜日) 第七〇九号

## 七月の石鹼洗剤出荷低調

長雨にたたられ前年比一一%の減

通産省化学統計調査室から七月の石鹼洗剤出荷在庫実績が発表された。七月は最盛需要期であるが、今年は長雨にたたられて、生産では前年同月比九九・八%であったが、出荷は八九%と極めて低調であった。品種別の前年同月比では、浴用が贈答期で九七%と横バイであったほか、洗濯関係は固型六七%、粉末七一%と低調、合成洗剤も高ア系六七%、鉍油系一二六%と伸び悩んだ。品種別の統計次の通り。単位トン、カッコ内は前年同月比%。

〔生産〕浴用六、三三一(一〇八)。洗濯用九、二〇四(七一一)。繊維用五一八(八九)。工業用二〇〇(一〇五)。粉末五、二〇三(八五)。その他四六八(九〇)。石鹼計二一、九二四(八四)。鉍油系洗剤一六、二四五(一四四)。高ア系洗剤二、一七八(七三)。洗剤計一八、四二三(一三〇)。石鹼洗剤合計四〇、三四七(九九・八)。〔出荷〕浴用六、一〇四(九七)。洗濯用九、四九五(六七)。繊維用五一九(八〇)。工業用二二二(九五)。粉末五、二三〇(七一)。その他四八六(八五)。石鹼計二一、〇五六(七六)。鉍油系洗剤一五、一一〇(一二六)。高ア系洗剤一、九一九(六七)。洗剤計一七、〇二九(一一四)。石鹼洗剤計三九、〇八五(八九)。

### 粧工連と厚生省企画、監視担当官懇談会

粧工連では、既報の通り三日午前十時から東化工会議室で厚生省企画課、監視課の担当官を招き業界事情について懇談会を行なった。

懇談要旨は①輸入化粧品の販売許可を受けている企業課で化粧品の間、流通機構を知りたいとの要請があつたこと。②監視課と公取との間の不当表示防止法の意見調整について。③輸入品と国産品では取締り基準に差があるのでないか。という点であつた。①については再販協議会中村常任幹事から説明、②は、厚生省側と粧工連側の意見がそれぞれのべられ③については、監視課から「そういう懸念は一切いらない。平等に扱っている」と説明し午後四時すぎ散会

▼出席者〔厚生省〕網野企画課長、三浦、鳥谷部課長補佐、網代係長。市村監視課長、伊藤、宮田課長補佐。〔粧工連〕田代会長、伊藤副会長、延原(ジュジュ)外池(柳屋)北村(パピリオ)諸越(クラブ)横山(明色)八木(ピカソ)磯部(アリミノ)岡本(ボンジ)高橋(アイデアル)小山、岩崎、佐藤(資生堂)広田(キスミ)大野(コーセー)安部(ウテナ)細野(ポーラ)亀川(カネボウ)馬場、岩井、宮崎(事務局)中村(再販協議会)。

## 近畿石鹼工業協組臨時總會—新理事長就任

【大阪発】近畿石鹼工業協組（小川佐小蔵理事長、組合員五十名）では、さる三日午後二時から東区「大手前建設会館」に四十六名（内委任状出席二十六名）が出席して臨時總會を開催、さきの木本理事長辞任、小川理事長就任にともなう理事一名、監事一名の補欠選挙を行なった。總會は小川新理事長就任挨拶のあと、同理事長を議長に選び、次の議案を審議した。①理事一名補欠選挙の件②中川岩松氏（前監事・八重石鹼社長）を選任。③監事一名補欠選挙の件④丹羽利一氏（サンエス石鹼社長）を選任。⑤届出文書字句訂正委任の件。以上で議事を終了、来賓の大阪通産局軽工業課長挨拶があつて總會を終り、引続き日本石鹼工業組合大橋理事長を囲み、石鹼業界の現状、工組今後のあり方などを中心に懇談会を開き、同五時散会した。

## 全小連・全卸連幹部と打合せ懇談（きょう日粧で）

全小連では来る十九日熱海で開催する全小連大会を前にして、全卸連幹部と打合せを行うこととなり、五日午後二時から日粧会館三階会議室で全卸連幹部と懇談会を開く。全小連からは坂巻理事長、国枝副理事長、杉崎専務、塩川、中田、松岡の六氏が出席、全卸連では大山会長不在のため、東京組合から武井、中沢、中込、須藤（東京堂）川島（志村）助川の六氏が出席する。

## 資生堂化粧品デー・十月一日から展開

資生堂では恒例の資生堂化粧品デーを、十月一日から四十日間におたり、全国のチェーンストアを動員して一斉に行う。今回の化粧品デーは愛用者の優待と花椿会を有機的に結びつけ、花椿会記念品のべ切り及びチェーンの目標達成のべ切りも近いところから、この機会にさらに売上げの増進をはかろうとするのがねらいである。また、九月一日から施行された「不当景品類及び不当表示防止法」によつて、サービス品は従来の抽せん方式を改めて一率景品の贈呈方式としたことも特色である。販売の主力はDX製品全般であるが、特に粉白粉新色（六百円）ナリシングクリーム（八百円）モイスニングクリーム（六百円）フレツシユニングクリーム（八百円）エツセンシャルクリーム（一千円）に力が注がれる。十月クオータ荷物は全面的に化粧品デー荷物に切りかえられるが、化粧品デー規定梱景品としてDXレーデ（小型）一〇コ、DXコールド（小型）一〇コ、ビューティポーチ三〇コ、ティシユパース三〇コ、ブレードチーフ三〇コ、ファンシーケープ二〇コ。宣伝物として景品展示用ディスプレイ一台、ポスター一枚、帯ポスター中小一組、引幕一枚、胸章

三枚が添附され、九月二十日から出荷される。このほかPR用宣伝物として申込みによりチラシ、ハガキ、ダイレクトメール等の細かい点にまで周到な準備ができています。

### 青木正雄氏夫妻、欧米視察の途に上る

青木商店社長、東京スーパーマーケット社長青木正雄氏夫妻は、既報のように一日夜午後十一時十五分羽田発PAA機で、三カ月の予定で世界一周の旅にのぼり、まず米国に向つた。この夜、羽田には両社の関係者、ジュジュ中野社長、クラブ田代社長、明色岡井常務はじめ取引先本舗の幹部、小売店スーパー代表等百余名が賑やかに見送り、九時半から壮行会を開き、東西本舗を代表してジュジュ中野社長、明色岡井常務の両氏。両社々員を代表して青木商店井上常務がそれ〴〵壮行の言葉をおくり、これに対し青木氏から謝辞をのべ、クラブ田代社長の発声で乾盃、加美乃素安田支店長の音頭で万才を三唱、花やかに鹿島立ちを送つた。

東京化粧品工業会九月行事 東京化粧品工業会の九月行事予定は次の通り。

▼五日午後一・三〇、原料規格委員会界面活性剤部会。▼七日午後二・〇〇、役員会。▼八日午後二・三〇、囲碁、将棋大会。▼十一日午後三・〇〇、商標委員会。▼十二日午後一・三〇、原料規格審議委員会。

### 東京化粧品健保、はぜ釣り大会と撮影会

東京化粧品業界健康保険組合では、はぜ釣り大会と撮影会の予定を次のように発表した。はぜ釣り大会 十月二十八日羽田沖。品川から十五ハの舟を出し定員百五十名。賞は各舟ごとと全体を対象にしたものとの二重の賞となる。

撮影会 十一月初旬新宿御苑。スポンサーフジフィルム。

### 健保排球港地区大会へジュジュチーム出場

健康保険組合連合会主催、第十六回健康保険組合バレーボール港地区大会女子の部に、東京化粧品業界を代表してジュジュチームが参加する。大会は九月九日(於日本鉱業健保体育館)から開始されるが、ジュジュは第一日目午後三時から沖電気品川工場と対戦する。

全縁連会報 (第六号) 九月一日付で発行。八月二十二日、東京ステーションホテルで開かれた第二回通常総会の内容を十二ページにわたつて詳報している。

### プリンス本舗クリーム特売

【大阪発】プリンス化粧品本舗では、一九六二年度クリーム荷物を左の通り発表。

▼一口内容(A口)Ⅱモンクリーム(強力ナリシング)三コ、マインクレンジング六コ、マインコールド六コ、男性クリーム六コ、エモールスキン一打、ミルクアルモンド一打、マーブルスキン一打、計四打九コ。一二、一八〇円▼添付品Ⅱ試供品二打、横幕一枚(ボスター一枚)エモールスキン二百五十円三コ。(なお、外にB、C、D、E、F、G、Hの各口がある)▼期間Ⅱ九月一日〜十月末。

## 一般品専門の小売店開業・萩市の西島氏

山口県萩市の有力化粧品問屋株式会社西島商店(社長西島愛三氏)では、業界の現状が販売競争による割引販売のため卸・小売とも利潤低下して倒産相づく現状を黙視できずとして、萩市の中心街東田町新天地に一般品のみを主体とする小売店を開業することになった。店名は目下懸賞募集中で「決して安くはありません。」「勉強してくれないで下さい。」をキャッチフレーズとして、店舗も全く従来と異つた感覚で九月十五日から開店。同日午後六時から東田町丸正ストア階上食堂で開店披露会を行う。この風変りな小売店の今後の成績は注目される。

## ハリウツド室蘭すずらん会―登別温泉で

ハリウツド室蘭すずらん会(愛用者大会)は、十六日午後一時から四時まで登別温泉国際観光会館で開かれる。本舗からは牛山社長夫妻が出席。内容は牛山社長あいさつ。メイ牛山女史のこの秋の新しいメイクアップの実演。アトラクションとして元SKD専属江戸川蘭子の歌と踊り、ラツキーボールの投げ入れなどがある。

## 全卸連常任理事会、九月廿二日日粧会館で

全国化粧品卸商団体連合会では、今年度第二回常任理事会を九月二十二日(月)午前十一時から日粧会館で開くことに決定、全国の常任理事に対して一日招請状が發送された。七月開かれた第一回常任理事有には九州、四国、中国からの役員が殆んど欠席であつたので今回はその出席が期待されている。

## 東化工役員会、自由化、物品税免税点など協議

東京化粧品工業会役員会は、七日午後二時から同会会議室で行なわれる。議題は自由化問題、物品税の免税点についてなど。

## 東京の価格安定対策協議会、十二日に開催

東京化粧品歯磨卸商組合では、組合役員と再販本舗との価格安定対策協議会を、来る十二日午後二時から日本粧業会三階会議室で開く。

## カシー、ボザール乳液・クリームのセール

【大阪発】カシー・ボザール本舗では、クリームと乳液のセール(最低単位)を左の通り発表。▼一口内容IIボザールコールドクリーム、同リキユードクリーム、同レモンリキユード各六コ、同ベルリキユード三コ、同ベルティシユククリーム六コ、カシーコールドクリーム、同ビタスキンクレンジング、同ボンティシユククリーム、同ヒスタミールクリーム、同ユーススキンクリーム、同ハンボンクリーム各六コ。計一九、七四〇円。▼一口景品IIカシーマンリクリーム二百円六コ、ボザールクリームシヤボン二百五十円四コ、包装紙(二七・五糎×一六糎)二百枚。▼期間II八月廿一日～九月廿日。

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円(送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町 079146(代表) -9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東01568番

編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月六日(木曜日)第七一〇号

## 四項目の活動方針きまる

全国広告協議会役員全体会議で

本紙既報、二月二十日発足した全国広告協議会(略称全広協)が、いよいよ具体的な活動をおこすことになったが、先ごろ役員全体会議を開き次の活動方針をきめた。

一、広告の自主規制 広告団体媒体各社は、それぞれ広告倫理綱領や広告掲載基準をもち、悪い広告を追放するようにしているが、まだ不十分な点があるのでこれを徹底する。悪い広告に対する苦情処理機関、勧告制度などを設ける。

一、広告を通じての社会奉仕 正しい広告を通じ、国産品の普及と向上、交通事故の防止、街を美しくする運動などおこす。

一、広告の統一 一部に広告経費が大きすぎるといふ批判があるが、広告が大量販売を促進して商品の値段を引き下げるのに役立つことをPRし、広告が産業発展の原動力となつている点を一般大衆に理解してもらおう。

一、広告に対する調査の実施 一般大衆が広告にどのような意見をもっているかを調査し、それをもとに正しい広告政策をたてる。

全広協では、近くこれら活動方針の細かい実施要領を検討し、十月から活動をはじめの考えだが、とりあえず広告の自主規制から手をつけるものといわれる。

### 「バーモント」を化粧品ルートに

雪印乳業で「飲む化粧品」のイメージ活かす

雪印乳業株式会社では、今春一般食料品店に「飲む化粧品」のキャッチフレーズで「バーモント」(ローヤルゼリー、蜂蜜配合、五〇〇ミリリットル、四二〇円)を発売したが、このキャッチフレーズのイメージを活かして近く化粧品系ルートに乗せる模様である。

### 二十四時間営業の化粧品店―渋谷の三千里

化粧品と薬品の乱売店で知られる渋谷駅前「三千里」では、先月二十五日から二十四時間営業にふみきつた。その理由としては同地が繁華街で夜おそくまで人通りが絶えない点、消費者の便宜を考えたことなどあげている。店員は四部制でわりふつているが、当初予想したほどの売り上げ増にはなつていないといわれる。しかし同店では、今後も特別の理由がない限りこの方針を変えない意向である。

## 小売店の八四%以上が関連商品扱

### — 都の商品流通機構調べ — 化粧品業界

(東京都経済局商工部発表「商品の流通機構について」—化粧品業界—つづき)

メーカーおよび卸店に対する希望 メーカーおよび卸店に対する小売店の希望事項はほとんど共通している。すなわち仕入れに関して、押しつけやコーター制を廃して自由仕入れを希望している反面、支払いに対する融通性を求めている。販売に関しては、乱売防止のため何等かの方策をたてることを要求し、一方では広告をもつともraitたいと求めている。

**関連商品の取扱い状況** 化粧品外の関連商品を扱っているものは、全体の八四・三%を占め、売上げ面からみると化粧品外の関連商品売上げ高が全体の売上げ高の三〇%〜五〇%を占めているものが最も多い。関連商品の種類としては目用雑貨七四・三%、小間物二八・一%、アクセサリー二〇・九%、化粧品用品二〇・六%、石けん一一・九%、以下衣料品ベビー用品、薬品、文房用具、衛生品となつている。化粧品以外を扱っていないものだけについて、その理由は、化粧品だけを研究、取扱つても仕方がない、人件費の方が高くつく、となつている。また、化粧品店として今後化粧品以外に力を入れるべき商品としては次のものがあげられている。洋装品九・七%、アクセサリー九・三%、日用品六・〇%、雑貨四・七%、以下小間物、和装品、衣類、薬品、ベビー用品、食料品、皮製品。

**返品許容商品** 返品許容商品を扱っているものは全体の五七・七%。取扱い商品全体のうちで返品許容商品の占める割合は一〇%から二〇%程度のもものが最も多い。また返品条件は、無条件のもものが二三・七%、不良品を条件とするものが二二・〇%となつている。**スーパーマーケットの問題点** 化粧品店のうちで、附近にスーパーをもつものは三六・〇%。そのために影響をこうむっているものは七五・九%にも達している。影響の状態は、乱売三四・一%、売上げにひびく一九・五%、客を吸収される一二・二%、一般品が駄目八・六%。それに対して対策をたてているものは四二・七%。その対策は割引販売、関係商品は売らない、信用を与える、競争をやめる、組合強化、通信販売、医薬品に力を入れる、商品の配達などがあげられている。対策をたてていないものの理由は対抗できない、仕方がない、対策がない、迷つている。

**割引販売とその対象商品** 割引きを行なっている店は六九・三%、平均割引き率は一〇%〜二〇%程度が多い。最高の割引き率はとの問いに対しては、二割引三〇・九%、三割引二四・五%、一割引き一八・七%、二割引五分引き一三・九%となり、五割引きと答えたも



の、五分引きと答えたものが若干ずつあつた。スーパー以外の同業店の乱売で悩んでいるのは五八・〇%。これに対しての乱売対策をとっているものは二四%にすぎない。

**店員問題および資金問題** 店員問題で悩みをもっているものは全体の四五・〇%で、その問題となる点は、雇用、店員の質、労働条件など全部を含めた店員問題全般とするものが七八・五%である。さらに資金問題については、悩みをもっているものは半数に達しない四五・〇%。

**経営上の悩み** 資金面一九・三%、店員不足一五・三%、乱売問題一三・〇%以下仕入れと販売、立地条件、利益が少ない、在庫過剰、競争が激しいこと、店舗問題、営業時間等協同組合利用状況 以上のように単独の力をもつては解決することのできない多くの問題点をもっているにもかかわらず、協同組合に加盟してこれの解決に当らうとする意欲をもっているものは三分一強の三六・〇%にすぎない。共同事業については、展示会、特売、共同仕入れ、乱売防止対策、講習会、研究会、サービスマス向上、慰安旅行、リクレーション、福利厚生など。

### 資生堂から新製品三種・粉新色・高級石鹼等

資生堂から新製品としてドルツクス粉白粉新色、スムーシンクリーム、プリオールソープを発売した。粉白粉新色(五〇G六百元)は全く新しいタイプの色調四色で色彩科学の新理論により透明感があり、電灯蛍光灯などによつて色が変つてみえることのないもの。

(オークル系)クリアフレツシュ、クリアパフ。(ピンク系)クリアピンク、クリアローズの四色。

スムーシンクリーム(四〇G三百円)は愛用者の要望に依じて再発売されたもの。瓶型が使い安いよう改良されている。プリオールソープ(一ゴ五百円、三コ函入一五〇〇円)高級石鹼のイメージにふさわしい品質、外装、香りで、匂いはプリオール製品と同じく天然ローズとジャスミンを中心としたもの。八、九月の売出し期間中、二打函に小型サンプル二打添付。

### コーセー本舗社長夫妻、令息ら一行五日朝渡欧

コーセー本舗社長小林孝三郎、総務部長小林礼次郎の両氏は、社長夫人ならびに通訳としての社長令嬢伊都子さんとともに五日午前十一時エールフランス機で渡欧した。

### 第四回ゴーセノール野球大会―九日から

洗濯糊ゴーセノール本舗主催、恒例の第四回ゴーセノール野球大会は、九月九日、三十日の両日、互楽台球場に東京地区の代理店十七店参加して開かれる。第一日の組合せ次の通り大羽商店―玉置葉業、大山商店―能登屋、小林葉業―井草実業、津田麻商店―東興、青木商店―日本合成、保美商事―油松商店、多喜屋―秋田屋、朝日商会―大木製業、吉野商店(不戦勝)。

## ハリウツドの関東、北海道地区ゼミナール

ハリウツド本舗では、関東地区、北海道地区のゼミナールを次の日程で開く。

▼飯坂ゼミナール 九月十一、十二日関東地区関係。飯坂温泉「花月」。

▼北海道ゼミナール 九月十四、十五日。北海道地区関係。登別グランドホテル。

## モナ本舗クレンジングクリーム有利セール

【大阪発】モナ化粧品本舗では、クレンジングクリームの有利セールを次の通り発表。

▼一口内容 葉緑素クレンジング二百五十円二打、ムード・クレンジング三百五十円六コ  
(計二打六コ、五、六七〇円) ▼一口景品 葉緑素アストリンゼント二百円五コ。

## 明城の沖繩愛用者優待サービセール抽選

【大阪発】明城本舗では、さる四月から七月末の四カ月にわたり、沖繩で愛用者優待サービセールを行ない、非常な好評を博したが、その抽せん会を八月二十三日午前十時からラジオ沖繩スタジオで、沖繩滞在中の本舗城内社長、沖繩代理店竹田商店、那覇署、ラジオ沖繩、琉球新報の各関係者が立会いのもと厳正に行なつた結果、次の当せん番号を発表した。「一等」電気洗濯機(五本) イ組五四一、ロ組一二四二、ハ組二五八三、ニ組二七一、ホ組二三八一 「二等」トランジスタラジオ(五本) イ組一四五九、ロ組九六、ハ組一九一、ニ組四六一、ホ組二七二六 「三等」明城ゴールドポマード(五十本) 番号略。

## ハリウツドからクリームシャンプーを新発売

ハリウツド本舗から、ハリウツドクリームシャンプーが新発売された。中性クリーム状のチューブ入りで、内容量一五〇グラム。小売価格百円。九月一日出荷。

## クラブ化粧品、朝日TV「葉緑素」特集で紹介

【大阪発】朝日テレビ八月三十一日の「エプロン教室」(午前十一時十五分から四十五分まで)は、「葉緑素」を特集。葉緑素の数々の特効をくわしく説明したが、その中で、化粧品にも積極的に利用されている例として、クラブ本舗中山太陽堂製品のヘヤートニックヘヤークリーム、緑クリーム、グリーンアストロンがそれぞれローズアップで紹介された。

## 明城魅惑のリズム愛聴者招待試写会(七日、難波別院御堂会館)

【大阪発】明城ポマード本舗では、ラジオ番組「明城魅惑のリズム」(ラジオ大阪毎週水曜午後九時半〜十時)愛聴者招待試写会を七日午後六時から難波別院御堂会館で開催する。映画はプレスリー主演の「監獄ロック」。

# 月商千三百万円の鶴屋荻窪店

固定客九〇%で一般小売店的行き方

株式会社鶴屋西荻窪店(マーケット)東京都杉並区井荻二一、代表者阿施広則氏、昭和三十四年十月開店。同荻窪店、杉並区荻窪三三四、の二店のうち後者にスポットを当てて見る。

売場面積 約六十坪。

店員数 十二名、パートタイマーなし。

商品構成 食品六割、日用品雑貨一割、洗剤二割、化粧品一割。特徴としては一番奥の入口に面した壁面を化粧品、小間物で占めている。右側壁面の大部分が洗剤、石鹼、歯磨、日用雑貨。

購買範囲 中央線沿線一〇キロメートル、附近の住宅半径一キロメートル。

客数 三、五〇〇〜四、〇〇〇人、内荻窪店一、五〇〇人。

月商 一、三〇〇万円、西荻店二割増。

回転数 月八回転。

荒利 一五%。

制度品 アソカ、パピリオ、テネシー、(一〜三割引)

一般品 柳屋、加美乃素、ピラス、丹頂、ジュジュ、クラブ、ウテナ、オペラ、モナ、

アメリカンブリアン、競馬、(いずれも二割〜三割引)

歯磨 ライオン、サンスター、資生堂、スモカ、(二〜二・五割引)

なお同店は、荻窪の住宅地をひかえているため、お客も非常によく九〇%まで固定しており、一般小売店の様相を示している。そのため陳列方法なども客とじっくり結びついてい。それだからと言って決して油断は出来ない。現在ではいかに品物の種類を揃えて、より以上によい品を売るかに向けている。商品自体も一躍いゝものを選ぶようになる。使つて見てよい品物であれば新製品もどしどし売れる。万引対策としても、土地柄客の良心にまかせ、もしあつても相手の態度にもよるが安く売つて行くのであるから、そのような事は止めて欲しいと説諭、その定価で買つてもらふ程度。特別対策は立てていない。それよりもお客の減つて行く方がつらいと語っている。

スーパーマーケットのパーズ

## 伊勢丹でデイスカウトセレクション

株式会社伊勢丹（東京都新宿区新宿三〜八）では現在地下一階の一部と六階の実用品売場（食品、雑貨、衣料の均一コーナー）をデイスカウトセレクションの販売形式をとつてゐる。これについて同社販売部趣味雑貨用品課長安部直人氏は次のように語つてゐる。

現在六階一五〇坪、店員二十名で場所を変える程度の試みとしてセレクション販売を行なつており、これをスーパーとして本格化するとしても現在の段階では出来ない。やるとすれば別の所で衣料、雑貨の併設で行なう。現在は日常業務の改善の上から販売形式の変遷に従つてケースバイケースで行なつてゐる。流通機構の変遷についてどう対処するかも早くから考へてゐる。

なお同社ではタマ・スーパーレット（南多摩郡日野町豊田）で食品、雑貨のワンストップショッピングを行なつており、近々中央沿線にも一店増設する模様。

## 東光ストア渋谷地下店・閉店

東光ストア渋谷駅前ハチ公広場地下街店は八月三十一日で閉店、同店舗は東横百貨店が使用することになった。

## 大量仕入機構常務会開き委員会の拡充図る

株式会社日本大量仕入機構では九月十四日午後一時から同社会議室で常務会を開く。議題は仕入機構をより強固なものとするため、仕入委員会の拡充をはかる点に集中する模様。

## 大量仕入機構に新たに二十店が参加か

大量仕入機構では同機構に新規加入を望んでゐる四十店のうち、第二次実情調査をまつて約半数の入会が月末までに決定する模様。

訂正〓九月三日号（P5）日野団地とあるのは日野の団地、北多摩日野団地は南多摩日野の団地。なお同団地は多摩平、あるいは多摩平団地と呼ばれてゐる。現在一五〇万の人口とあるのは一万五千の誤り。（P6）の西部ストアは西武の誤り。

## スーパーこぼれ話

都下北多摩郡保谷、ひばりヶ丘団地では、田無、保谷、都営住宅地四カ所をあわせた一キロ半径の住宅地を背景に、

総合食品の三栄、不二ストア、西武ストアひばりヶ丘店、青楓チェーンひばりヶ丘店が激しい競争を見せてゐるが、同団地はスーパー同志の競争よりも地元の主婦におそれをなしている。聞くところによると大根半本、豆腐半丁をしかも電話で注文、生鮮食品などは持ち越すと売れないことをよく知つていてその時刻五〜六時頃に一度に来るとこななど買物上手、商店泣かせは他の比でないといふ。

スーパーマーケットのハイジーン

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3  
電話 兜町 7146 (代表) -9番  
大阪 東区内本町橋詰町30番地  
本町橋ビル 電話 東側1568番  
編集印刷発行人 竹内 孝

昭和三十七年九月七日(金曜日)第七二一号

## 輸入二五四・四%の激増

### 三十七年上半年期の化粧品輸出入実績

東京化粧品工業会から昭和三十七年一月～六月の化粧品輸出入実績が発表された。

**輸出** 一～六月の実績は五億九百四十三万八千円で、前年同期に比較すると一億二千三百七十六万四千円(一九・五%)の減となっている。この最大の原因は、昨年五月頃から減少を続けていた韓国が前年同期に比べて約五分の一の三千七十九万円に減つたことがあげられる。地域別にみると①琉球二億四千五百九十四万五千円(前年同期比二〇・九%)②香港四千七百六十七万三千円(五・九%減)③シンガポール三千六百三十五万二千円(一八・二%増)④韓国三千七十九万五千円(七八・八%減)⑤タイ一千四百四十六万九千円(一六・二%増)また今回の実績でとくに目立つことは、イタリーへかなりまとまった輸出が行なわれたことである。二百九十七万七千円で前年同期の七十七万七千円を大きく上まわつた。前年同期に比べ増加した方ではアメリカ合衆国が四三五・五%増と上位にランクされているが、これは、ハワイがアメリカ合衆国へ統合された結果であつて前年同期は両者あわせて一千九百七十七万一千円だつたのだから実質的には五〇%の減少ということになる。

**輸入** 一～六月の実績は一億六千三百三十七万八千円で、前年同期に比べ一億一千五百八十五万五千円(二五四・四%)の激増となつている。これは四月から貿易自由化となつた歯磨の輸入が七千三百九十五万八千円(前年同期四百八十三万七千円)と化粧品全体の輸入高の四五・九%を占めるまでふくれあがつたことが原因となつている。しかし歯磨を除いた場合でも、八千七百四十二万円で、前年同期に比べて四千六百七十二万二千円(一一四・八%)の激増となつている。地域別ではやはりアメリカ合衆国が一億六百三十三万二千円(前年同期より多く、イギリス三千九十一万八千円、フランス一千九百四十九万九千円とつづいている。総輸入金額に対し品目別に占める割り合いをみると、次のようになつている。香水およびオーデコロン類九・〇%、おしろい八・二%、ポマードおよび香油〇・九%、口紅および紅二・四%、ヘアクリーム〇・六%、化粧下(ファンデーション

クリーム)〇・五%、液状クリーム(乳液)〇・五%、クリーム(ひげそり用のものを除く)五・五%、ひげそり用品(石鹼を除く)一・八%、化粧品(油、脂またはろうの製品)二・八%。なお、歯磨はアメリカから四千九百四十一万三千円、イギリスから二千四百三十六万円と両国から大部分が入っている。

### サービスチケットKKの第三回抽せん会

日本サービスチケット株式会社の子会社貼付台紙数は、八月二十八日現在二万五百十二に達した。なお、第三回高級マツトレスが当たる抽せん会は、今月二十日前後に行なわれる

### ハワイのマーケット・タイムズを見る

#### 青木東京スーパー社長から第一信

東京スーパーマーケット社長青木正雄氏夫妻は、去る一日午後十一時十五分羽田発PAA機で、欧米の市場調査の旅に上つたが、本社宛次ぎのような第一報が届いた。

ハワイにてマーケット・タイムズを今日見物しました。やはりマーケットより駐車場が五倍以上あり、商品の並べかたは日本とあまり違いませんが、すぐくうず高くつまれストックは問屋に全部並べ掃除させるそうです。

この店は坪数三五〇〜三〇〇坪。店員五十名、レジ数十台。お客の買った品物は常用車まで手おし車(六本木の明治屋)でサービス。タイムズの売り上げ六千〜七千ドル。マージン二七%。小売店は四〇〜五〇%なので、スーパーの人気はハワイでも相当なものです。セーフエイ(本土の一流会社)も近々こゝへ乗り出すそうです——きよう日本料理店「べにづる」で話しかけて来た二世、山口ローイというアイエスーパーのマネージャーの話です。

アイエスーパーレジ台、ナショナル廿二号三台、坪数二〇〇坪位、一日二五〇〇ドル、利二七%、マネージャー給料五〇〇ドル。パートタイマー一時間一ドル一五セントハワイで一番大きいのはタイムズ、スター、クローエン。週の営業時間は七十時間、化粧品はスーパーは広く、十五間まで、壁面売り場は全体の三%、その内で口紅、小物は二本いくらでデイスカウント。品物は穴あきベニヤにボール紙につけた品物をいっぱいさしてある。しかし日本では万引が多いのでどうかと思います。

スーパーには薬局はなく、ドラッグストアには化粧品、薬、雑貨、たばこ、チョコレート、食品、小間物などおいております。

合成・調合激増か、36年上半年期の香料輸入実績

香料輸入昭和三十七年上半年期(一〜六月)の実績が、日本合成香料工業会でまとめられたこれによると、植物性精油、合成香料、調合香料の合計は一、一六八、五一〇キロ(金額二、七三三、二二二千元)となっており、類別では合成香料三〇一、二一九キロ(金額三一三、二四〇千元)植物性精油八〇六、八〇五キロ(金額一、七二五、〇五九千元)調合香料六〇、四八六キロ(金額七〇四、九一三千元)であつた。

なお、昭和三十四年以來の諸香料輸入実績は次のとおり(年間実績)

	三十四年	三十五年	三十六年
植物性精油 (金額千元) (数量キロ)	一、八四九、八八二 一、〇四六、二八七	二、四五〇、〇〇四 一、一五八、八三五	三、一四一、八〇九 一、四一七、九〇二
合成香料 同	三三七、二八〇 二一二、四七八	四七〇、八二三 二七一、三三六	五四七、六三六 三四九、四九九
調合香料 同	四九八、七九〇 七三、七七五	七〇二、五四三 九二、七三一	九六五、八六九 九一、一八九

宮城県石鹼雑貨卸、十二日に定時総会

宮城県石鹼雑貨卸商組合(大須賀三郎理事長)では、九月十二日午後三時から仙台市土樋観月で第二回定時総会を開く。

オパール本舗ラビス会の六二年度記念品決る

【大阪発】オパール本舗では、愛用者サービスのオパールラビス会の一九六二年度記念品が決まつたので、多色刷美鹿ポスターを販売店に配布、愛用者のラビス会への加入をよびかけている。なお記念品はすべて大丸百貨店特選の豪華なもの。

ポリ製押出容器「フアンシイパック」製造販売

九州製缶株式会社では、アメリカン・キャン・カンパニーとの技術提携によるポリエチレン製押出容器(商品名フアンシイパック)の製造販売を開始した。この容器はクリーム、ポマード、化粧水、ヘヤーローション、シャンプーその他広く化粧品用に使用される。

日ア会員商品の統一シール、この程出来

日本アクセサリー協会では、かねてから同協会々員の商品に統一シールを附することを計画していたが、このほどそのシールが完成した。このシールは、金紙を表裏かさねた一・五センチ平方の正方形で、表には黒字で日本アクセサリー協会の「NAK」を斜めに重ねた図柄である。裏には各々の商標が入っている。なお、四―五日の新作見本市(デイト・アンド・アクセサリー)を皮切に、このシールを附したアクセサリーが市場にお目みえした。

## クラブワールドボンネットサービス店の旅程

【大阪発】クラブ本舗中山太陽堂が昨年七月発表した第九回「クラブワールドボンネット」サービス荷物は、加盟店もさらに増加し、さる六月盛況裡にべ切つたが、その達成店五百四十七店を二班に分け、次の日程により日本ライン犬山温泉周遊(一泊)に招待する。

(第一班) 九月十八日～十九日。

(第二班) 九月二十二日～二十三日。

## ぷりしら、秋季謝恩現品つき特売内容

ぷりしら本舗興国衛生材料株式会社では、今後次の通り三十七年度秋季ぷりしら謝恩大特売を行う。

▼一口内容―ぷりしらテックス普通型(D型) 十二枚入百五十円六十箱。同テックス普通型(D型) 六枚入八十円二百袋。同テックス小型(C型) 十枚入百三十円六十箱。同パット(ガーゼ巻) 十枚入五十円二百袋。新包装品―ぷりしらパット(ガーゼ巻) 携帯用ポリ袋付二十一枚入百円百袋。同パット徳用品(ガーゼなし) 三十枚入百円八十袋。同セツト(テックス「D」4・パット10・ベルト1) 二百円六十箱。同紙綿五十G入二十五円五百袋。同紙オシメ十枚入百円百包。

▼右ぷりしら製品いづれでも二十コにつき同品一コ増付。

【特売総数】一万口【地域】全国【期間】九月十日～十月三十一日まで。

アルピオン(第十六号アルピオン化粧品発行) フォトロマン「森と湖と草原」永遠の詩人自然が詩うロマンチックな抒情詩をソフトなタッチで描いた美しいグラビアは、読者の感傷をそそる。特集「秋と花ときもの」は、月、菊、着物と秋を象徴するエッセイ三題に、現代的きものの第一人者大塚米子、安達式插花の家元安達瞳子両女史の作品をからませ、情趣豊かな日本の秋を浮き彫りにしたしやれた風物詩。そのほか伝説的ロマンと哀愁にみちた「阿寒湖秋景」のロマン風土記など、秋のムードが全篇に流れている。

貝(第五号―三和刃物KK) ベストセラ―「誰も知らない毛の話」の著者「毛の博士」として名高い須藤武雄氏(科学警察研究所勤務)と法医学鑑識の権威百瀬隆人氏(警視庁法医学課勤務)を招いた座談会「誰も知らない毛の話」は大変面白い。お堅い肩書の御兩人が、何故女性に無毛症が多いか、毛一本で無実の証明、など興味深い?話題をやわらかく語っている。その他カミソリに関する読物多数。



# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町 9146 (代表) -9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東側1568番

編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月十日(月曜日)第七一二号

## 公取の画期的強化と拡充

通常国会に独禁法の改正案提出

政府は、最近の経済情勢の激変に対処するため、公正取引委員会の機能と権限を画期的に強化、拡充する方針であるといわれる。このため、来年度の予算編成にあたっては、臨時行政調査会の行政機構改革調査の結論をまたず、公正取引委員会の機構の新設、拡充と人員の増加を織り込むとともに、通常国会に独禁法改正案を提出する考えである。機構新設としては第四審査課、札幌地方事務所、機構拡充としては取引課、下請課、国際課があげられている。公正取引委員会の機能強化に関する構想は次の通り。

一、物価安定のための機構拡充 政府はすでに消費者物価の安定に全力をあげているが、この方針にそつて公取でも違法な価格協定による値上げの取締りをいつそう強化する。このため本局の審査部に新たに第四審査課を設置する。

一、消費者保護のための対策 一「不当表示防止法」を効率的に運用することに力を注ぐ。従つて本局の經濟部取引課の機構を拡充する。一、中小企業対策 一中小企業保護、育成の立場から本局經濟部下請課の機構を強化する。これによつてさきの国会で改正された下請代金支払遅延等防止法を強力に施行して、不当に企業が中小企業を圧迫するのを防ぐ。

一、貿易自由化にともなう国際関係業務の強化 一国際的な制限的取り引き慣行を処理する業務の強化、また国際契約の処理に関する業務の強化のため、經濟部国際課の機構を拡充する。

一、地方事務所の強化 一地方経済の発展に対処して大阪、名古屋、福岡の三地方事務所の機能を強化するとともに札幌に新たな地方事務所を設ける。

### ことしの「薬と化粧品知識普及運動」の要領決る

年中行事となつた「薬と健康の週間」が今年も十月十五日から二十一日まで行なわれるが、東京では「薬と化粧品知識普及運動」を次

の要領で行なう。

①医薬品、化粧品ものしり教室。主婦を対象としての工場見学は十六日コーセー、十七日キスミー。②有名人による一日薬事監視。③「都民の集い」十八日東京ガスホール。④化粧品、医薬品相談室、期間中上野松坂屋。細田文一郎氏に依頼。⑤その他、薬草教室、薬用植物採集。

### 「商標委員会」は粧工連の事業とする

#### 全品目に物品税免税点(二百円) — 東化工役員会

東京化粧品工業会役員会は、七日午後二時から同会会議室で開かれ、諸報告のあと物品税軽減と納期延長問題について協議した。主な事項次の通り。

**諸報告の件** 商標委員会は従来東化工だけで組織されていたが、近化工の賛意も得たので今後は粧工連の事業とする。薬事法改正後における製造業者の許可更新は、十一月末日までに手続完了のこととなっている。今回から構造設備など厳しくなっている。

**協議事項** 日本ヘアデザイン協会トレードフェアに協賛の件を承認。共同PRについてはかえつて外国品にスキをみせる結果となるという意見があつて一時見合わせ、個々に行なうことになった。物品税軽減問題については全品目に免税点を設け、その免税点は二百円とする。納期延長は回収日数の調査を行なつてから要望することになった。また輸入品については、現状が軽すぎる課税方法なので、国内品と同じような方法をとつてくれるよう要望する。

**出席者** 伊藤会長、沢田、滝沢、久保各副会長、三輪(丸見屋)岡部(アイデアル)山口(パピリオ)藤井(オリジナル)鷺見(八千代)横山(明色)久保田(オペラ)西島(ピアス)外池(柳屋)一木(ボンジー)茂木(八重樺)菅谷(井筒)工藤(ケンシ)幸山(カツピー)山本(アメリカンブリアン)三浦(ウインザー)松原(月美人)大館(黒龍)。

### ベラミ地方卸を直販に — 都内は川野立志堂

ベラミマニキュア製造元株式会社時田商店では従来から発売元川野立志堂を通じ好評を博していたが、この程立志堂との了解の下に都内を除く各地について直接販売を行うことになった。なお、都内は立志堂が従来通りの積極販売を行う。

### コーセー本舗からオーリック級十種を発売

コーセー化粧品では、新製品としてオーリック級(高級品)十種を来る二十日発売する。このうちクリームは、オーリックパーミアント(無油性・一二〇〇円)オーリックナリシング(油性・一五〇〇円)オーリッククレンジング(油性・八〇〇円)オーリックコールド(油性・一二〇〇円)。

## 奈良県化粧品・石鹼卸組合総会と勤続者表彰

【大阪発】奈良県化粧品石鹼卸商組合(中谷安治理事長)では、来る十月十八日、総会をかね永年勤続優良従業員(十年以上、五年以上)表彰式を行なう。会場は未定。

## 六二年ADC賞にミツワ、モナ銅賞に入選

東京アートダイレクターズクラブ(東京ADC)では六二年度ADC賞の受賞作品を三日発表した。本年度の応募作品数は四千六百点で、新聞、雑誌、テレビ、ポスター、ディスプレイ、パッケージ、小型印刷物、屋外広告等の媒体に選考を行い、金賞は「オリンピックのポスター亀倉雄作氏ら作品」が獲得、業界関係では「ミツワウエーブシャンブーのパッケージデザイン亀倉雄作」、「モナ化粧品のテレビコマーシャル久里洋二」が銅賞に入選した。

## ヤードレーの電子計算機による化粧処方箋

電通報九月七日号は電子計算機でお化粧という見出しで、アメリカのヤードレー社がはじめた電子計算機による化粧処方箋の話題を紹介している。ヤ社では米国各地の婦人に美容についての自己診断のアンケートを配り、これに書きこませた上、これをスペリールランド社のUSSC電子計算機にかけて分析し、その結果「色白でブロンドの髪のBGのあなたは、うすめのファウンデーション、アイラインははつきりと、ピンク系の口紅○○番が適当です」といった答えが出てくるしかけ。既に数千名の婦人がこのサービスによる科学的な化粧法に満足しており、非常な好評を博しているということである。

## 歯友会九月例会、週刊読売の記事など協議

歯友会九月例会は、七日、午後四時半から、上野・千山閣に会員九氏参集。社会的にも話題になつている諸問題について熱心な討議を行ない七時半散会した。議題①週刊読売問題について。②ハツカの輸入自由化陳情について。③大量仕入機構について。④情報交換。出席者(後醍院(ライオン)・安部(サンスター)・工藤(資生堂)・二河(スモカ)・羽太(ゼオラ)・北沢(仁丹)・高島(塩野義)・金田(わかもと)・加藤(歯磨工業会)。

## ラモナー本舗石田家の喜び・和男氏結婚

ラモナー本舗社長石田佐一氏四男、石田和男氏は吉田保章、北野七郎両氏夫妻の媒約により齊田吉朗氏三女恭子嬢と婚約とのい、十月二日明治記念館で挙式、披露会を行う。

## アタリヤで伊香保温泉へ二百余名を招待

アタリヤ石鹼本舗では、四・五両日にわたり、伊香保温泉・石坂旅館に延二〇七名の販売店を招いて、盛大に謝恩招待会を催した。四日・高崎、前橋、秩父地区。五日・本庄、熊谷、渋川、桐生地区。本舗側梶谷専務、植竹営業部長、杉浦、北沢営業部員らが出席、梶谷専務から、春季特売に対するお礼の言葉、明年の宝山堂五〇周年行事の予告、最近一層の好評をうけているゴーセン、キッチンペットなどの商品説明あり、アタリヤ流の和やかな宴を張り、一泊翌朝食後めでたく散会。

## 明城九月度の愛用者招待試写会日程

【大阪発】明城ポマード本舗九月度の愛用者招待試写会スケジュールは次の通り。  
 【大阪】七日午後六時、御堂会館(千名) M G M映画「監獄ロック」プレスリー主演、十八日午後六時、産経ホール(千八百名) 松竹映画「放浪記」(予定) 高峰秀子主演。  
 【東京】十九日午後六時、ガスホール(八百名) 二十世紀映画「青年」リチャード・マール、ポール・ニューマン主演、二十六日午後三時、ヤマハホール(八百名)、昭映フィルム「怒りのぶどう」ジョン・フォード監督、ヘンリー・フォンダ主演。  
 【名古屋】十二日午後六時、愛知文化講堂(二千名) 松竹映画「切腹」仲代達矢主演。  
 アタリヤ石鹼本舗社員慰安会 アタリヤ石鹼本舗では、来る二十一日から三日間、社員慰安会として、黒部・立山など北陸路の秋を訪ね、同社富山工場見学を行なうので一斉休業する。

## 明城ポマードからハヤトニツク徳用型

【大阪発】明城ポマード本舗では、販売界の要望に依えて、明城ハヤトニツクの徳用型(二四〇cc入 三百五十円)を新発売する。  
 新発売記念サービスセール内容一打、二、九四〇円。(景品) 現品二コ。(発売日) 九月十日。

## 月の友高級乳化ハンドクリームの特売規定

月の友ハンドクリーム本舗では、シーズンを迎え高級乳化ハンドクリームも完成したので特売規定を発表した。  
 ▼一口内容月の友高級ハンドクリーム(六〇G二〇〇円〇) 一打、卸一六八〇円。▼景品 現品二コ、店頭用見本一コ(ただし十月までの第一回お買上げに限る) 添付。  
 【発売期日】三十七年九月十日から。  
 同時に、五十〇ポリエステル容器入を発売。▼特売規定月の友ハンドクリーム(四〇G五〇円〇)、二打、卸八四〇円。▼景品：現品4コ。【発売期間】九月十日から。

田代祐儀氏 栃木県特定化粧品株式会社(社長笠間璋悟氏) 監査役Ⅱかねて病氣療養中であつたが、九月二日午前四時五十分死去した。

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3  
電話 兜町 9146 (代表) -9番  
大阪 東区内本町橋詰町30番地  
本町橋ビル 電話 東 411568番  
編集印刷発行人 竹内 孝

昭和三十七年九月十一日(火曜日)第七一三号

## サミット会、は目標の二倍申込み メリット会

### 資生堂岡内常務近況を本紙記者に語る

資生堂常務取締役岡内貞夫氏は、八日、往訪の本紙記者に同社の近況を次の通り語った。“サミット会メリット会”は当初計画の倍以上申込みがあり、六―七月にかけてプロック別の会合を開いてから急速に盛り上りを見せ、目標の達成も、十一月へ切だが、当初の倍以上になる見込みである。そして、これを機会に販売集中化の動きが見えて来ており、全店資生堂商品という、長い間の理想であったチェイン・ストアーのモデルケースが各地に誕生しつつある。エイジェント・ストアーは現在五千店で、二十八年発足当時の二百五十店からすれば、十年間で二十倍に伸びたわけだが、これが一万店になればチェインの基礎は固まったといえよう。

## 「エアードライクリン」の日本総発売元

### ライオン粧業株式会社が契約

ライオン粧業株式会社では、英国ゴダード・アンド・ソنز株式会社の「エアードライクリン」の日本総発売元の契約をした。英国ゴダード・アンド・ソنز社は、英国王室指定の会社で創立以来百卅年の歴史をもっており、「エアードライクリン」はエアゾル式のシミ、ヨゴレを、衣類を着たまゝでも二、三分で取除き(吹付けて数分で乾燥し、ブラシではらい落すだけでよい)第一回販売は九月中に東京、横浜地区の一部に発売、第二回十一月ころに東京、大阪、名古屋、九州に発売、全国発売は来春の予定。小売価格は四九〇円(一四〇G入)、卸価格三七〇円。

## 香釣会のハゼ釣り大会、佐々木定次郎氏優勝

東京香料業界の釣りの会「香釣会」【幹事井上真治(井上香料製造所)水戸(三和香料)阿辻(高砂香料)藤沢(長瀬香料)の四氏】では九日船橋沖でハゼ釣り大会を行った。

午前八時半参加者十八名は三ばいの舟に分乗して出漁。午後三時納竿、計量の結果次のとおりの成績で、佐々木定次郎氏が優勝カップを獲得、五位までの入賞、飛び賞などそれぞれ賞品がおくられた。

―単位別、優勝佐々木(佐々木香料)一〇三〇、2位坂原(日粧)九三五、3位川上(佐々木香料)八五五、4位藤沢(長瀬香料)八五〇、5位水戸(三和香料)一〇四〇【ハンデキャップ付】。飛び賞10位小林(石田盛香堂)15位前田(高砂香料)。

## 銀座・資生堂会館の落成披露式、三千名招く

銀座八丁目の資生堂パーラー敷地にかねて建設中の資生堂会館は、一年七カ月を費して、このほど完成、その落成披露を十、十一日の両日、延べ三千名を招いて盛大に催した。第一日の十日は午前十一時から一時まで、政界、官界、財界、業界団体関係者、報道関係者など、引読き午後二時から四時まで同様に計千五百名を招いて披露を行なった。会館入口には伊藤社長はじめ各重役、幹部社員が迎接に当り、一同は新装の各階設備をくまなく見学し、二―三階のパーラーで新橋、銀座のきれいどころを混えて祝賀パーティーがくり展げられ、会場には通産大臣、厚生大臣、津島寿一氏、藤原あき女史らの顔も見え、銀座の資生堂らしい華やかなパーティーであつた。なお、十一日はチェインストア関係者に披露される。

## キスミー スーパー エアソフット 口紅のカラーテスター付特売

キスミー本舗ではスーパーならびにエアソフット口紅のカラーテスター付秋季特売を次のように発表した。A(北海道・東京・南関東・北九州地区)▼一口内容Ⅱ二〇〇スーパー口紅三打、三〇〇エアソフット口紅一打半(一口金額九、四五〇円)▼景品Ⅱ二〇〇スーパー口紅現品4コ、カラーテスター1台、ブルーチケット本券9枚、半券3枚。B(北陸・東海道・山陽地区)▼一口内容Ⅱ二〇〇スーパー口紅二打半、三〇〇エアソフット口紅一打半(一口金額八、五五〇円)▼景品Ⅱ二〇〇スーパー口紅現品2コ、三〇〇エアソフット口紅現品1コ、カラーテスター1台、ブルーチケット本券8枚、半券3枚。C(東北越地区)▼一口内容Ⅱ二〇〇スーパー口紅二打半、三〇〇エアソフット口紅一打(一口金額七、二〇〇円)▼景品Ⅱ二〇〇スーパー口紅現品3コ、カラーテスター1台、ブルーチケット本券7枚、半券2枚。D(甲信、北関東、大阪、四国、南九州地区)▼一口内容Ⅱ二〇〇スーパー口紅二打、三〇〇エアソフット一打(一口金額六、三〇〇円)▼景品Ⅱ二〇〇スーパー口紅現品1コ、三〇〇エアソフット口紅現品1コ、カラーテスター1台、ブルーチケット本券6枚、半券2枚。〔期間〕いづれも十月十日から(満口と同時〆切り)

## ヨウモト空箱愛用者サービス抽せん会

三共ヨウモトニック本舗が、去る六月来実施してきたヨウモトニック空箱による愛用者サービスは、全国の愛用者に好評を呼び、本舗の予想以上の反響を見せ、八月二十日めでたく〆切つたが、その規定による抽せん会を、八月十一時、日本粧業会会議室で、本舗丹波営業部長、太田営業部次長、井関宣伝部長、三共本社渡辺宣伝課次長、東京宣伝・内藤社長、田淵営業係長、市川営業部員ら、大阪化粧品粧報、東京小売粧報、日本粧業三紙記者立会いで厳正に執行。一等一万円(三〇本)二等五千円(一〇五本)三等千円(二一〇本)四等三共ヘアクリーム(一、〇五〇本)の幸運当せん者を決定した。

## キスミー本舗の貿易課を部に昇格、部長に石井氏

キスミー本舗では輸出業務の拡大に伴い従来の貿易課を部に昇格、部長にキスミー販売社総務部長石井智氏が兼務、新たに貿易部貿易第一課長に菅谷金次郎氏(第一係長)第二課長に高木昭氏(第二係長)が就任、貿易部を強化した。

## アリミノ化学で、新工場設立について発表

米国ヘレンカーチス製品発売元アリミノ化学K・Kでは、十一日正午から高田馬場大都会に業男紙を招き、日米合作の新工場設立について発表会を開催する。

## フツカー本舗の化粧品まつり三角くじセール

【大阪発】フツカー化粧品本舗では次の内容で「フツカー化粧品まつり三角くじセール」を九月から十月末にかけ実施。

▼一口内容Ⅱクレンジングクリーム半打、(以下各半打) サフランクレンジング、ネオコールドクリーム(大)、サフラン栄養コールド(大)、強ホルモンコールド、シミトリ液(徳用)、同(大)、卵白Aホルモン、卵白素洗粉、高度バニシングクリーム、フラワールーション(大)、ソフトローション、強度ネオAローション、サフランカーネミン、ドリームサフラン、アーモンドミルク(大)、ホルモンクリーム(大)、サフランクリーム(大)、強ホルモンフェース、サフランA粉白粉、ドリームパフ(特)、同(普)、サフランA口紅、蜂蜜ネオミルトン(大)、強力Aクリンナー、強力サフランD三コ、強ホルモンA三コ、強ホルモン液三コ、シワトリム(小)三コ、サフランビューティパウダー三コ、金函特製コールドクリーム、同夢の白百合、同洗顔クリーム、粉白粉、以上各三コ(計十万三百五十円)。▼愛用者には五百円買上毎に次の景品を進呈。  
▽景品Ⅱ特等本輪島花器一本、一等金函化粧セット(三千円)五本、二等黄金ミルトン(二百円)百本、三等携帯用化粧品二百十四本。▽添付品Ⅱポスター、提灯、抽せん箱、抽せん券。今回に限り、鳳凰会証紙を添付せず。

## みその化学加藤社長渡米報告懇談会

特許「紙糊」本舗みその化学K・Kでは、来る十四日、午前十一時から、小石川萬才楼に代理店、業界紙を招き、同社加藤社長渡米報告懇談会を開催。

## 名山堂富士チエーン会の生ビール鯨飲会

有名石鯨雑貨問屋株式会社名山堂では、八日午後六時半から恒例により名山堂富士チエーン会AA会会員百二十名を有楽町ニュー・トーキョー九階特別室に招いて生ビール鯨飲会を開催した。石田内務部長司会、開会の辞で、名山堂山下社長あいさつ、メーカー代表松山化学松山社長あいさつがあつて、中国料理と生ビールを楽しむ、歓談の後、同八時散会した。

## ミスダリヤ・シャンプルー秋の謝恩小口特売

ミスダリヤ本舗では、シャンプルー秋の謝恩小口特売を次のとおり発表した。

▼一口内容Ⅱ一〇オイルシャンプルー九打、一〇シルバーシャンプルー一〇打、一〇〇オリブシャンプルー一打、一〇〇レモンシャンプルー一打(一口金額三、四三二円) ▼景品Ⅱ一〇〇オリブシャンプルー三コ、昭和の天ぶら油一缶。

## ボンジー本舗営業部長、所長級の異動

ボンジー化粧品本舗では、このほど次の通り人事異動を行なった。(カッコ内は前職)  
 ▼東京営業部長取締役佃田和(大阪営業所長) ▼大阪営業所長取締役鈴木清一(福岡営業所長) ▼名古屋営業所長取締役渡辺幸三(東京営業部長) ▼福岡営業所長鐘ヶ江昭房(地方課長) ▼本社促進課長鐘ヶ江房典(名古屋営業所長)

## ボンジーの六二年オートナムセール内容発表

ボンジー化粧品本舗では「一九六二年オートナムセール」を九月二十日から行う。  
 ▼一口内容Ⅱローションントニツク、ローションカルマン、ミルクトニツク、ローションフエアール、ローションフレツツシユナー、エンリツツチドクリーム、ペネトレイディングクリーム スキンテイツシユクリーム、アピスクリーム、ホルモンクリーム、クレンジングクリーム コールドクリーム(三〇〇、六〇〇) バニシングクリーム、ビューテイクリーム、コンディショニングクリーム、メイクアップベース。 ▼一口添付品Ⅱ小型サンプル、チャームバッグ、オート化粧品パンフレット。

## アルビオンから栄養クリーム「クレマン」など

アルビオン化粧品本舗では次の新製品を発売した。栄養クリームクレマン(パヒュームレス) 四〇グラム一〇〇〇円(肌にも有効なビタミンA、D、Eなどを豊富に配合した無臭ビタミン栄養クリーム) 口紅新色三品 二一ノブルーオレンヂ、三一ノフロンレッド、四一ノドレツシーピンク(各二一グラム二〇〇円) 来年度の流行色オレンヂ系統を主体にした新製品。クリームパフ「プラーナード」詰めかえ(二一グラム一〇〇円)

## ワンスター京阪神販売店招いて説明会

【大阪発】ワンスター化粧品本舗では、去月二十二日京都洛北貴船に京阪神有力販売店約五十名を招き、商品説明会をかね一泊懇親会を開いた。当日一行は午前十時半大阪駅から観光バスに乘車、京都丸物百貨店で中食をとり貴船「ひろや旅館」に到着、少憩後三時半から新製品ユー化粧品の説明会を開いた。本舗林専務挨拶、宇良美容部長の商品説明があつて、質疑応答あり、夕食を共にして一泊、翌朝食後、京都駅で解散した。

## ワンスター岸和田地区代理店(大黒屋)傘下説明会

【大阪発】ワンスター化粧品本舗では去月二十七日岸和田市「雅苑」三階ホールに岸和田地区代理店大黒屋傘下販売店約二十名を招き新製品ユー化粧品の説明会を開いた。代理店武藤専務、本舗石野営業第二部長がそれぞれ挨拶のあと、午後からは本舗中江技術部長の技術的な商品説明、宇良美容部長が使用科学の立場から美容講習を行い、出席の販売店に感銘を与えた。特に質疑応答は活発を極め熱心にメモをとるなど六時すぎまで真剣な講習会が続いた。



## 売場面積十坪で月商五百万円

### BGに親しまれる京橋ドラッグストア

東京駅八重州口から、昭和通りに向つて三分ほど歩いた越前屋の裏通りに京橋ドラッグストアがある。見たところではそこの店舗と何らの変わりもないようなこじんまりした店である。同店は購買客のほとんどが附近の会社のBGと、その店ありと知る極めて限られた範囲のお客であることが特色。BGが多いのでお昼休みと夕方ひけ時の混雑ぶりは、売り場面積十坪のトランジスタ店だけに想像を超える。開店以来BGに大変重宝がられており、販売面でも、うなぎ昇りの売れ行きを見せて来たことはその好評ぶりを物語っている株式会社京橋ドラッグストア 東京都中央区京橋一の一〇。社長鶴原高雄氏、三十五年六月開店。

売場面積 十坪。

店員数 五名、マネキン三名、薬剤師一名。

商品構成 薬品、化粧品、食品でそれぞれ五、三、二の割合。食品はお菓子、コーヒー詰などインスタント物に限定。

購買範囲 五〇〇メートル。客の内容は附近の会社のBGが主体でほとんど固定している。客にも多少変動はあるが、それはBGが多いので勤めに変動、流れがあることのためとみている。花椿会員三〇〇名、パピリオ、シルバー、ドルル合せて五〇〇人。

客数 五〇〇人、客単価 三〇〇円。

月商 五〇〇万円。

化粧品仕入 青木、朝日。

回転数 化粧品一回転、食品五回転、薬品二回転(一カ月)。

荒利 一〇%。低いのは客が混むので二度計算が出来ないなどロスが多い。万引による被害は開店以来二名、食品以外はケースに入っているのと、立地条件が良く、客質がよいのでロスが多いことには直接関係ない。

制度品 資生堂、パピリオ、エリザベス。

一般品 モナを除いた明色、ピラス、アリミノ、キスマー、ウテナ、加美乃素などほとんどのメーカーが入っている。

割引率 制度品定価、一般品二〜三割引。

販売モットー 従来通り薬品に主力を置いてデイスカウントセールしていく。商品は有名メーカーのみに限定したい。

特色 附近は会社が多いだけに、旅行がある時は、お菓子、缶詰など携帯食として百人分とまとまつて出ていく。

社長鶴原高雄氏の話 出発から薬品を中心にしてとにかく安売屋でいこうと言う考えです。うちのような小規模な店はいずれ他店に食われるのではないかと思う。場所が場所だけに店舗を拡張していくことは難しい。われわれのこれからの方向としては大型化していくか

スーパーマーケットのページ

それとも小さく特色のある店として縮少していくか。あるいは、チェーン制度に加入していくか、現在はちようどその過渡期にきているのではないでしようか。方針としてお客にはなるべく安い店と言う概念を植えつけるようにしている。商売を繁盛させ、経営を発展させるためには、とにかく一人でも多くの堅いお客をつかむことが大切なので、安いと言うことも条件なら、良い品物を置くことも欠かせない。出来るだけ機械的な対応になることを避け、もう一つそれにムードを盛り上げるように苦心している。うちは客も固定しているの、お昼休みなどのお客様にはウイットに富んだかるいジョークで接するようにしており、これがお客様へのせめてものサービスです。本年七月まではかなりなびを見せていたがちよつと停滞、他の商店なども不況の様子だが、原因が不明なだけに対策に苦心している。

### 十字屋川崎店の現況 十字屋川崎店川崎市宮前町二一、支店長小林善雄氏。

売場面積 七〇坪。商品構成 家庭用品、食品、化粧雑貨。

店員数 二〇名、内化粧品コーナー四名。購買範囲 羽田、川崎中央、横浜、生麦、鶴見、東寺尾、十五キロメートル半径、約八〇〇〇世帯で客層は主婦が最も多い。

売上高 月商一五〇〇万円、化粧品雑貨がその内の二分の一を占める。

販売効率 一〇〇〇万円。平均荒利 九分。回転数 三回転。

割引率 協定の二・二、五割引、特売日は四・五割引、商品はある特定のものに限定。

化粧品仕入 志村一店に絞っている。配送には特に気をつけるようにお願いしている。

売れ行きが急激にのびている関係から志村一店では崩れて行くと見ている。二十日ヶ月末現金払い。

一般品 クラブ、モナ、ピアス、オペラ、アマツ、明色、キスミー、ジュジュ、柳屋、加美乃素。

経営方針 良い品物でしかもデイスカウントをモットーにしている。アフターサービスもレシートさえあれば返品可能、とにかく信頼によるセルフ販売をしていきたい。

### デパートよサヨナラ

かつての証券ブームに“銀行よサヨナラ”というキャッチフレーズで盛んに宣伝した証券会社があつたが、新宿のチャールミングコーナーでは八日、城西一带に“デパートよサヨナラ、チャールミングコーナーよこんにちは”と書いた折込広告を行なつた。内容は衣料品三・五割引、食料品一割―五割引、一般化粧品二・五割引(十六品目の定価と割引販売価格を記載)となつている。

## スリーパーマーケットのページ

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3  
電話 兜町 079146(代表)-9番  
大阪 東区内本町橋詰町30番地  
本町橋ビル 電話 東卿1568番  
編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月十二日(水曜日)第七一四号

## 九〇%へ延期分品目振替か

自由化品目、最終決定まで発表しない

いよいよ大詰めに来た十月自由化九〇%実現にそつて、政府では十日午後二時から自由化関係懇談会を開き、統一見解の取りまとめに入つたといわれる。政府の現在の構想では、結論のでていない三十品目(はつか脳など含む)を自由化品目に加えたとしても九〇%にはならず、これまでの段階で一応自由化延期分とされていた新たな品目がふりかえられる可能性もでてきた。なお詳細な品目については、最終決定まで外部に明らかにしない方針といわれる。

馬場東化工専務理事の話 自由化、非自由化品目については、その検討の途中の段階では外部へもらさぬ方針をとつているので全然見当がつかない。今月末と思われる統一発表によるより方法はないだろう。

### 愛三岐の小売界情勢―中部ブロック役員総会で

【大阪発】愛知県小間物化粧品小売組合連合会は、去る四日午後一時から名古屋市西区柳橋広寿司会場で、全小連中部ブロック役員総会を開催。愛三岐を初め静岡西部地区代表ら五十余名が出席。浅野専務の司会で、早瀬理事長挨拶のあと、各地情勢報告に移り、次のような報告があつた。

浜松地区(つるや伊東氏) 浜松西部は大型スーパー進出のため特  
に問題になつたのは制度品の納入である。しかも、小売チェーン店  
の意向をきくことなしに納入されたことである。これは各地でも起  
り得る問題だから対策を考慮しておくべきである。

三重地区(なかや酒井氏) 三重の小売界は県内の保健所単位に薬  
粧連合会を結成して特例小売店の申請を確保、医薬品も販売できる  
よう県当局に折衝する一方、これがため講習会を計画している。

岐阜地区(広瀬屋広瀬氏) かつて乱売王国といわれた岐阜も、よ  
うやく乱売合戦から脱皮、特に名和理事長の努力で薬粧業のため県  
と折衝して特例許可の追加許可を確保、二千二百店の許可を確保し  
岐阜県小売業者大会開催も企画しており、また今秋は岐阜の化粧品  
まつり開催を望む声もある。

## 十日会の例会・三輪氏の常磐津もてる盛会ぶり

化粧品有力メーカー経営者の親睦団体、化粧品本舗十日会では十日午後五時半から芝浦ぼたんで久しぶりの例会を催うした。

出席者はアイデアル高橋三四郎、いづゝ菅谷林太郎、ジュジュ延原通良、キスミー沢田亀之助、黒龍都築静雄、コーセー小林聡三、クラブ田代竹司、ミツワ三輪善兵衛、桃谷順天館横山薫、パピリオ伊東栄、ボンジー一木範、ライオン小林富次郎、ウテナ久保徳全、柳屋外池五郎三郎、(事務局)竹内、青山の十六氏(欠席メヌマ、資生堂、三共ヨウモト)

三輪会長は開会にあたり「十日会はわれ／＼会員が日頃の競争もすべてを忘れて、お互に胸襟を開いて親しく語り合い、友情を深め合う唯一の機会である。時代も急速に変わり、われ／＼の日常の業務も工業会、日本粧業会の役員会等で常に話し合いつゝ推進しているが十日会では、こうした公式の会合等でも話し合えぬことがらをもザツクバラに話し合うことが出来るのが魅力である。貿易の自由化も目の前に迫っているが、この問題は日本の化粧品界全体として考えねばならない。それには業界の実情を政府にもよく理解してもらい、メーカー、卸、小売店一体となつて話し合い、将来に禍根を残さないように処理すべき大切な時期である。それにはお互の話し合いだけでは不十分で、これを実行に移すか否か、大切である。十日会の会員は十分にその実力を持つていると信じるし、またこれを実行してこそ十日会の存在は大きな役割を果たすものといえよう。

今後、自由化の影響がどのような形で現われてくるか、にわかに予測はできないが、われわれとしては国内市場で外国品を迎えうつというだけでなく、むしろ海外の市場で外国品と競争してゆくように努めたい。われ／＼の製品を海外にどん／＼輸出できるように互にはげまし合うことも十日会として大いに意義あることであると思う。」と会員を激励、高橋三四郎氏から十日会の今後の運営方法等について意見が開陳されて歓談、席を移して懇親の晩さん会を開き、和やかに語り合い、外池五郎三郎氏の小唄、延原通良氏の民謡、最後に三輪善兵衛氏が会員の懇望によつて、常磐津「景清」の一段を披露、その素人ばなれした至芸に一同をうならせて九時半閉会した。

## 中上川あき女史日本橋ク午さん会で講演

参議院議員中上川あき(藤原あき)女史は十五日正午から日本橋倶楽部定例午さん会に招かれて「議会人初年生の感慨」と題して講演を行う。

## 大阪小売組合九月度定例役員会(十三日)

【大阪発】大阪小売組合の九月度定例役員会は、十三日午後二時から同組合事務所で開催

## 大阪小売「制度を守る会」世話人会議(廿二日)

【大阪発】大阪小売組合の「制度を守る会」世話人会議は、来る二十二日午後二時から同組合事務所で開催。

## テルミーで「よみうり生活サロン」にタイアップ

【大阪発】テルミー化粧品本舗では、読売新聞社、京都ナショナル電化センターとタイアップ「よみうり生活サロン」を京都烏丸のナショナル電化センターで開いている。この催物は、ムダのない暮らしのコツを学ぶよう、美容、料理、カクテル教室などが中心に企画されており、八月十五日を皮切りに毎月二回実施され、第一回はテルミー美容高等学院々長山本鈴子女史が出演、ひと皮めくる美容術―スキン・ピールル、フェーシャル、しわとりの新しい美容などを披露。二回目(八月廿九日)は日ヤケを直す方法、色彩とお化粧品とお化粧品、ハダの個性と正しい手入れを実演、盛況裡に幕を閉じた。なお、これからのおしやれのシーズンとともに、数々の新しい内容と、お化粧品を暮らしにとけこませた新しいショー形式が注目されている。

## カネボウ新製品とクイーン会記念品を発表

【大阪発】カネボウ本舗鐘淵紡績化粧品総部では、来る十七日午前十時、大阪本社で業界紙記者会見を行ない、新製品シルキーシリーズ六品ならびに本年度クイーン会記念品を発表する。

## サンメロンから「フレンチタツチ」新発売

【大阪発】既報の通り、サンメロン本舗からチューブ入りファンデーション「サンメロン・フレンチタツチ」が新発売された。特殊合成樹脂のチューブ入りで携帯に便利、手軽に自然の美しさを生かしたマット化粧(つや消し化粧)ができる。三色あり各三十八グラム入五百円。▼新発売記念セールⅡ(一口内容)①②③号各六コ、計一打六コ、六、三〇〇円。(添付品)①②③号各一コ。

## 蜂乳クリーム石鹼本舗秋の特別特売発表

蜂乳クリーム石鹼本舗蜂乳株式会社では、このほど三十七年度秋季特別大特売を発表した

【A】蜂乳クリーム石鹼百円〇一打に現品一コ付、二打にさらに一コ付(二打に三コ付)

【B】特選蜂乳クリーム石鹼二百円〇半打に現品一コ付、特選販売感謝カード半打に一枚封入、カード五枚でキャロン婦人靴下一足進呈。

【C】徳用蜂乳クリーム石鹼三百円〇三コに百円〇一コ付。

【D】蜂乳ソフト石鹼五十円〇(小売店専売品)一打に現品一コ付、小売店販売感謝券(一点券)十三枚付、一点最低十円と引換(累進増額)。「発売数量」五万口。「発売期間」九月十五日〜十二月十五日。

## 「関西ヘヤーラッカー本舗会」ついに発足

【大阪発】「関西ヘヤーラッカー本舗会」がさる五日発足した。自己銘柄のヘヤーラッカーを販売する本舗（業務用メーカーを含まず）間の親睦をはかり業界問題を懇談するため先月二十九日有志本舗が初会合した結果、同会を設立することを決め、さる五日、十八社が参加して創立総会を開き、発足した。事務局は近畿化粧品工業会事務所内におき、今後の運営方針、規約などは追って幹事会で決定される（第一回の幹事会は十三日開催の予定）。なお、現会員は次の十八社だが、今後会員資格該当の本舗に入会を呼びかける方針で、二十五社ぐらいに増える見込み（事務局の話）といわれる。

（会員）大阪資生堂、お染、加美乃素、沈丁香、テルミー、レスピー、ラフト、明城、柳屋セールス大阪支店、シボレー、ミスクレオ、スカルメント（以上十二社が幹事）、バラエン、秋田美精堂、天龍堂、ワンスター、鈴虫、北尾化粧品部。

## 大阪小売組合の三喜会第二回総会（十四日）

【大阪発】大阪小売組合の有志による共同仕入研究会「三喜会」では、来る十四日午前十時から東区・大乃屋で第二回総会を開く。

## ベルマン本舗から「ゴールドハイレーム」発売

【大阪発】ベルマン本舗では、ベルマンゴールドハイレームを近く発売する。

レモン、ミルク、卵黄などの豊富な美容成分を、サラツとした中性タイプに乳化した、季節、肌質、年齢などに関係なく使える万能クリーム。透明でなめらかな肌を保つのに効果があり、肌の疲労回復に、ベースクリームとしても効果的。瓶はゴールドバナシシユクリーム、リツシユコールドと同じで、一コ箱は従来のゴールドの箱にネーブルスイエローの線が入ったユニークなもの。クリームの色も箱と同じネーブルスイエロー。六〇G七百円

## 広告・宣伝、パッケージング用品などの作品展（三辰高周波）

ビニール加工の三辰高周波加工所では、九月廿、廿一の両日、浅草橋東京装粧品会館二階ホールでビニール加工の作品展を開催する。

展示内容は、パッケージング用品、広告・宣伝用品、輸向用品、文具事務用品など。

## 久宝寺町問屋連盟協同組合改組新発足

大阪の久宝寺町問屋連盟では、同組織を発展的解消させ、「協同組合大阪久宝寺町卸連盟」として九月一日から新発足した。

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円(送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3  
電話 兜町 09146(代表) -9番  
大阪 東区内本町橋詰町30番地  
本町橋ビル 電話 東 041568番  
編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月十三日(木曜日)第七一五号

## “東京卸再販励行委”規約

卸再販委と本舗の懇談会で協議

東京化粧品・歯磨卸商組合再販委員と再販本舗との第三回懇談会は十二日午後二時から日粧三階会議室で開かれた。この日は再販協議会から提出された全十六条からなる「東京卸再販励行委員会規約(案)」について協議が行なわれた。同規約(案)要旨は次の通り

東京卸再販励行委員会は、一般品各本舗の再販売価格維持契約(取引規定)の円滑な遂行を期し、卸企業の健全な発展をはかることを目的とし、その目的達成のため次のことを行なう。

①再販売価格維持契約の違反事実の申告をうけたときは、遅滞なくその事実を調査し、再販協議会または契約の主体者である当該本舗に連絡する等、適切な措置をとる。②各本舗の再販売価格維持契約(取引規定)の趣旨の徹底について必要な啓蒙宣伝、並びに監視を行なう。特に各本舗の指示する卸売価格維持の遵守励行と卸企業の健全化について調査研究をする。③各本舗の方針に協力し、廉売チラシを蒐集するとともに、他の同業者に不利益となるような不当表示(広告を含む)の撤廃を期すべく納入卸店を調査し、契約の主体者である当該本舗に連絡する等、適切な措置をとる。④その他、各本舗の再販売価格維持契約(取引規定)の目的達成のため必要で適法な事業。⑤再販協議会ならびに再販各本舗と緊密な連絡をとり、再販売価格維持契約制度および独占禁止法の調査研究を行ない、懇談会、講演会等を開催して委員相互の啓発向上をはかり、自由主義経済下における卸企業の正しい在り方について検討する。⑥このほか本委員会の目的達成のため必要なことを行なう。

役員構成は委員長一名、副委員長二名、常任委員若干名、地区委員若干名で、地区は次の六地区に分けられる。

中部地区Ⅱ千代田区、中央区、港区、文京区、台東区。東部地区Ⅱ墨田区、江東区、足立区、葛飾区、江戸川区。西部地区Ⅱ新宿区、中野区、杉並区。三鷹地区。南部地区Ⅱ品川区、大田区、世田谷区、目黒区、渋谷区。北部地区Ⅱ豊島区、練馬区、板橋区、荒川区、北区。三多摩地区Ⅱ北多摩、西多摩、南多摩(ただし三鷹地区は除く)

協議は、卸側大山理事長欠席のため武井副理事長、再販本舗北村再販協議会幹事長のあいさつがあつたあと、卸側から①文書、会合では、価格安定に対して誠意をみせているのに事故のあつた当事者同士になり取引関係が中心となると逆の方向に進んでいる(中込氏)②よい企画であつても相手方の誠意がなければ仕方がない。小売店の自覚をどうやつて促がすか(須藤氏)③不安定価格はどこまでを認めるのか。小売店とスーパーは別なのか(二見氏)④小売価格には巾をもたせていながら卸価格は守れといつている。ムジユンがあるのではないか(松山氏)など発言。これに対して中村氏は、再販協議会の立場を「各本舗とも小売価格は上限は定価、下限は卸価格ときめている。これはスーパー、小売店共通の線である。卸価格については、是非卸建値を守つてもらいたいとしている。またスーパーへの登録卸店の立場は、メーカーの指示を守ればその立場を擁護することになつている」と説明。また、松山氏の質問に対しては江森氏(ジュジュ)から「卸建値を守つてくれ」というのはまだ本舗に自信がある証拠だし、メーカーは卸店を味方であると頼りにしている結果」と重ねて協力をのそんだ。また中村氏の回答について中込氏は「卸価格を最低値とは初めてきくが、そこまでを認めているわけか」と質問、中村氏は「地区により、メーカーにより指示価格はある。その最低は—ということ」と答えた。さらに卸側の要望により現状でのメーカー別の容認価格(東京地区)が次のように発表された。

ピアス、ジュジュ、明色、ウテナ、キスミー、モナ、クラブ、柳屋二割引まで。ピカソ三割引まで。パピリオ、黒龍定価。

出席者「再販本舗」北村再販協議会幹事長、中村同常任幹事、西島、小田(ウテナ)鈴木(キスミー)北村(モナ)高木(ピアス)山口(パピリオ)横山(明色)江森(ジュジュ)加藤(黒龍)山口(柳屋)八木(ピカソ)「東京卸」武井、中沢副理事長、中込、川島、須藤、上田、二見、茂木、倉田、山和、武川、松山。

### ポンスの極東地区統轄機関は日本へ移転か

チーズ・ブロー・ポンス日本支社では、去る八月から朝鮮、沖縄、台湾、香港をその管轄下におさめることになつたが、コルティスカ支社長は十七日朝鮮へ向い、一週間の予定で市場調査を行なう。なお、同社重役デクート氏は「現在、極東を統轄する機関はオーストラリアにおかれているが、地理的条件、経済的条件から考えて、遠からず日本へ移されることになるだろう」と語っている。

### 化粧品製造業許可更新の説明会、十八日に開催

既報、去る七日の東化工役員会で報告された通り、化粧品製造業の許可更新は十一月末日までだが、今回の更新は薬事法改正後初のものだけに手続上に難かしい点も考えられるので、東京都では次の要領で「化粧品製造業許可更新の説明会」を開催する。

日時 九月十八日(火)午後一時から。

会場 日本橋公会堂(中央区日本橋蠣殻町二ノ一〇。都電、バスとも水天宮下車)  
なお当日は、薬事法と筆記用具が必要。



## 大阪卸、近畿卸連合同の理事会(十四日)

【大阪発】大阪化粧品卸組合では、九月十四日午後二時半から南区キリン会館で理事会を開催する。なお、近畿化粧品卸連盟でも同日同所で、午後三時半から大阪組合と合同で理事会を開催することになっている。

## アリミノ田尾社長へ学士会から名誉会員とアカデミア賞

米國ヘレンカーチス製品発売元アリミノ化学K・K社長田尾有海氏(日本へアダイ工業会会長)は、このほど日本学士会(会長河村栄太郎文博)から名誉会員に推せんされるとともに、同氏の今日までの功労(コールドペーパーの普及、世界八カ国の特許権など)により同会三十七年度アカデミア賞受賞が決定した旨八月七日付で田尾氏宛に通達された。この授賞式は十三日、京都大学内洛友会館で午前十時から行なわれる。

田尾社長談 突然のことでおどろいている次第だ。授賞式にはもち論出席するが、とにかく最高權威の學術団体である同会からの受賞だけに光榮に思っている。

## NHKTVで台所用洗剤の不安を放送

NHKテレビでは九月十一日夜十時四十五分からの二十分番組「時の表情」で台所用洗剤の不安を取り上げた。三河島の下水処理場の泡から始まって、多摩川の泡、主婦のシンを取り上げ、東大皮フ科川村教授、柳原博士、合洗工丸田会長、東京医科歯科大柳沢博士、順天堂病院小谷博士、団地の主婦、中曾根康弘氏、厚生省五十嵐環境衛生局長などが登場、それぞれの立場から有害論、無害論を述べ、ナレーターは最後に「不安を長びかせないで一日も早く結論を出してほしい」と結んだが、NHKの取材態度には、泡が下水道にまで消えないで残っているから有害だという考え方が見られ、下水道の発泡現象と人体に対する有害説とが混同されていた。

## アリミノの日米合弁会社稼動来年に持越し

米國ヘレンカーチス製品発売元アリミノ化学では、去る十一日正午より高田馬場「大都會」に在京業界記者団を招き、日米の新合弁会社設立の中間発表を行なった。本舗側から田尾社長、塚本営業部長、吉川課長、原宣伝部長が出席、塚本部長の挨拶につき、田尾社長より次の通り発表があった。

**発表要旨** 本年初め新会社の稼動は十月ころと発表したが、年内完成はちよつと無理となつた。用地の千二百坪は入手済みで、水、動力などの設備は完全である。しかし同地所を使用している某社が来年三月まで移転しないので、新会社の稼動は来年四、五月ころとなる。

## 明城映画の集い―東京で「青年」の特別試写会

明城ポマード本舗が催うしている「明城映画の集い」九月の会は、十九日(水)午後六時三十分から、東京銀座ガスホールで、二十世紀フォックスの総天然色シネマスコープ「青年」―リチャード・ベイマー、スーザン・ストラスバーク、ポールニューマン、ダイアン・ベーカー主演―の特別試写会を催うす。

## 五大婦人雑誌、一斉にサラットを取りあぐ

【大阪発】洗剤に関する主婦の重大関心事として、ABS問題が世論にクローズアップされ、社会的な波紋を呼んでいる折柄、五大婦人誌の主婦の友、婦人クラブ、婦人生活、主婦と生活、婦人画報が、九月号にそれらの立場からABSとは全然性質を異にした非イオン系のサラットを「主婦の心配を解消する洗剤」として一斉に大きく取りあげ、その優秀性を特集した。社会の公器ともいうべき五大婦人誌の報道は、サラットの真価をひろく消費者に訴え、これによる販売促進の好影響はまことにはかりしれぬものがある。以下は五大誌がとりあげた記事内容と論旨の要約である。

**主婦の友** サラットと洗える「サラット談議」；新傾向泡の立たない洗剤というタイトルで東映水原監督夫人、評論家松田ふみさん、それにサンスター側小林研究部長、宮田業務部長が加わり、記者の司会で座談会形式にしたもので、読者の理解しやすい内容で、洗剤に関する諸問題およびサラットの優秀性を追っている。

**婦人クラブ** 「団地夫人の合理的なお洗濯方法」というテーマで東京高ヶ坂団地の各家庭をルポし、洗剤の選択によつていかに時間・労力・経済等の点で格差があるか、また生活を合理化を計ることができるといふことを実際に収録し、読みごたえのある記事にまとめている。

**婦人生活** 「日用品研究、洗剤」というテーマで、大毎小野投手夫人とサンスター小林研究部長をゲストにして、和田実枝子女史が日用品である洗剤の各種を取りあげ、特長、欠点を追及すると同時に、サラットの品質の優秀性をたくみに引き出した内容で、読者を洗たく上手にさせる記事にまとめあげている。

**主婦と生活** 「最も新しい洗たくの知恵」という、人目を引き読ませる見出しで、日本女子大教授戸野村操女史とサンスター小林研究部長の対談を掲載している。その中で洗剤の選択につながる洗たくの上手なコツを両者の立場からたくみに解明し、またサラットの使用が生活の合理化にいかにか寄与するかを説明。さらにサラット誕生の由来にまで及んでいる。

**婦人画報** 「洗剤は曲り角に來た：」というショッキングなテーマ。一般読者の中で実際にサラットを使った家庭の主婦が、サンスター歯磨小林研究部長を囲んで使用感を語るという内容で、洗剤の泡の無用を云々し、過去のあやまつた考えが、若い主婦たちによつて打破されて行く過程が記載されており、サラットの有用性が、くまなく語りつくされている。

## フツカー化粧料東京研究会の第一回総会

フツカー化粧料本舗では、来る十八、十九日フツカー化粧料東京研究会の第一回総会を昇仙峡、湯村温泉で開く。十八日は午前八時五十分新宿駅西口集合、貸切バスで湯村温泉に向い一泊、翌十九日は石和ヴドウ園見物を行ない、新宿着解散の予定。

# 低価格政策とサービスの両立

月商千七百万円の百合が丘ストアの実態

団地は「モダン・リビングの理想図」としてしばしばひき合に出される。こんごの住居形態のひとつのかたちとして団地は多くの示唆をふくんでいる。買物についても団地夫人のショッピングは神経質で気むづかしい。その上、気位が高く気取屋が多い。それだけに商店経営においても緻密な計算と準備が必要である。川崎市百合ヶ丘団地のスーパーにスポットを当ててみよう。百合ヶ丘ストア開設の当時の模様を同ストア専務井口光雄氏は次のように語っている。

二年前の八月二十五日から百合ヶ丘団地の入居が始まりました。引越荷物が第一団地の各棟に止る度に、新聞販売店、米屋さん達がどつと集まって片つ端から荷物を運び込みます。口々に各店の名を名乗って汗びつしよりになり乍ら真剣な目付で次の車を待ち受けます。お客様争奪戦はその前から始まっているのです。入居心得説明会が都内の公会堂であればそこで入居者にパンフレットを配り電車の時刻表、地図を作成してサービスに当る——当百合ヶ丘ストアは、おそらくその最前衛でしたでしょう。入居四日前八月二十一日には未だ建築中の建物に間に合せのケースで開店しました。百合ヶ丘地区には建設関係者の外に一人の居住者もなしに開店したのですから果していくら売ることやら心もとない思いでしたが、その不安も沿線の各地からどつと集まり、物珍しげにカゴを持つて品物を選び、玄関に入りきれない人々が爪先立つて奥をのぞいている風景を確めた時はほつとした思いでした。

百合ヶ丘産業株式会社 ショッピングセンター百合ヶ丘ストア 川崎市百合ヶ丘一しー社 長笠原博氏。

〔商品構成〕		坪数	比率(%)	売上比(%)	店員数(人)
食品(対面)		四二・七	一六・〇	二一・八	六
食糧		一一・五	五・〇	一一・〇	五
青果		一二・六	四・五	七・五	三
精肉		四・三	一・五	一・三	二
惣菜		七・五	三・〇	五・五	三
鮮魚		二〇・五	八・〇	八・〇	四
パン・菓子		一〇〇・一	三八・〇	五五・一	二三
〔六種目計〕					
非食品(セルフ)					
衣料		四四・五	一六・五	八・〇	三・五
日用品		二五・〇	九・二	六・〇	二
文具		四・二	一・六	一・四	一
玩具		三・〇	一・〇	〇・四	〇
化粧品		八・〇	二・五	三・五	〇・五
(五種目計)		八四・七	三〇・八	一九・九	八

(セルフ部門売上総合計比七五%)

## スーパーマーケットのパーセント

特 殊

米(特)	一八・〇〇	三・〇〇	五・〇七
電気製品(特)	一・八・〇〇	一・八・〇〇	五・〇七
時計(歩合)	一・一・五	〇・〇・六	四・四
薬局(対面)	〇・八・八	〇・三・八	六・四
DPE(特)	〇・五	〇・四	八
小鳥(歩合)	〇・四	一・五	五
生花(対面)	一・二	〇・〇・五	五
修理(歩合)	一・〇	〇・〇・四	五
美容(特)	一・四・一	五・五	四
理髪(特)	九・〇	三・四	五
食堂(特)	二・三・六	九・〇	〇
クリーニング	一・二・五	一・三・〇	〇
(計)	九七・二	三一・二	二五
			一九・五

購買範囲 小田急沿線、登戸―玉川学園間と同団地(世帯数、第一団地一〇七二世帯、第二団地六四一世帯、個人住宅二四九世帯、社宅一七五世帯、合計二一三七世帯。)人口、第一団地三一〇八人、第二団地一六九五五人、個人住宅八〇七人、社宅五九九九人、合計六二〇九人。)八月十一日現在。

客数 二〇〇〇〜三〇〇〇人。 月商 一七〇〇万円。化粧品仕入 青木、大新が主体  
 回転数 一二・五回転。 荒利 一九・八%(化粧品一五・五%)

販売効率 食品三三万円、非食品四二万円(一ヵ月)。 制度品 資生堂、マックスフアクター。 一般品 ほとんどが入っている。 割引率 制度品定価、一般品二割〜五割引。 サービス グリンスタンプ(説明末尾)を米とタバコ以外の全商品に添付、大変好評を得ている。なおレシートサービスからグリーンスタンプに切り替える時、コンマ以下は切り捨てることにしたので、これに対する不満があつた。

万引対策 中二階に全店を見渡すコントロールルームがあり監視出来るようになった。 開店以来五十件、見付ければ悪質なものは交番へ、出来心程度のものには万引カードの三倍請求している(入口に掲示)

専務井口光雄氏(日本セルフサービス研究会会員)の語 当社のキャッチフレーズ「豊かなくらしの泉はここに」が示すように、大量販売によつて出来る限り安くと言う考えから①低価格政策をおして行く。地元中心主義の営業で出発、百合ヶ丘のものはすべてここでまかなうと言う上から、今までは客数も少い点からある程度の利ざやも取つていたが、低価格販売に徹するために荒利も低くしていく。②ヒューマンタッチサービス(人間的温かみのあるサービス)の二つを徹底するようにしている。団地の主婦は気位が高く、気取屋だと言うが実際は孤立した淋しがり屋であり、特に若い人が多いだけに感受性が強いのでセルフサービスの事務的な冷たさから開放し、人間味があつて気楽さがあふれている―そう言つた雰囲気をつくらなければならない。

グリーンスタンプ制度 株式会社丸善商會がはじめたもので、新しいサービスシステムとして注目されている。これは百円単位で買物した方にチケット一枚を渡す。チケットは二百枚貼布して一冊となつており、スタンプの冊数に応じて各種の景品と引換える。

スリーパーマーケットのパーズ

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町 79146 (代表) -9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東4 1568番

編集印刷発行人 竹内 孝

昭和三十七年九月十四日(金曜日)第七一六号

## 「東京卸再販励行委」本決り

### 十一本舗取引規定、組合員を歴訪説明

東京化粧品歯磨卸商組合役員は、十二日午後四時、再販本舗との懇談会終了後、役員会を開き「東京卸再販励行委員会(案)」を審議し原案通り可決した。また価格安定を目的に、再販協議会から出された「十一本舗の再販売価格維持契約(取引規定)制度実施要領」の概要を持参して組合員を訪問することになり、その日程と分担を次のようにきめた。

〔訪問日〕十月四日午前九時半(日粧集合) 第一班 井田、志村、東京堂、ジュジュ。第二班 武孝、花王堂、茂木、キスミ。第三班 朝日、花生堂、倉田、ウテナ。第四班 二見、黒龍。

### 東京卸再販励行委員会規約

第一条 本委員会は、東京化粧品歯磨卸商組合(以下組合という)内に設ける。

第二条 本委員会は、一般品各本舗の再販売価格維持契約(取引規定)の円滑な遂行を期し、卸企業の健全な発展をはかることを目的とする。

第三条 本委員会は第二条の目的を達成するため次のことを行なう  
①再販売価格維持契約の違反事実の申告を受けたときは、遅滞なくその事実を調査し、再販協議会または契約の主体者である当該本舗に連絡する等、適切な措置をとる。  
②各本舗の再販売価格維持契約(取引規定)の趣旨の徹底について必要な啓蒙宣伝、並に監視を行なう。特に各本舗の指示する卸売価格維持の遵守励行と卸企業の健全化について調査研究をする。  
③各本舗の方針に協力し、廉売チラシを蒐集するとともに、他の同業者に不利益となるような不当表示(広告を含む)の撤廃を期すべく、納入卸店を調査し、契約の主体者である当該本舗に連絡する等、適切な措置をとる。  
④その他、各本舗の再販売価格維持契約(取引規定)の目的達成のため必要で適法な事業。  
⑤再販協議会ならびに再販各本舗と緊密な連絡をとり、再販売価格維持契約制度および独占禁止法の調査研究を行ない、懇談会、講演会等を開催して委員相互の啓発向上をはかり自由主義経

济体制下における正しい卸企業の在り方について検討する。⑥このほか本委員会の目的達成のため必要なことを行なう。

第四条 本委員会の委員には、卸組合の全役員がなる。

第五条 前条の資格のあるものは委員となる。

第六条 本委員会に次の役員をおく。

委員長 一名、副委員長 二名、常任委員 若干名、地区委員 若干名。

委員長には卸組合の理事長が就任し、副委員長には卸組合の副理事長が就任する。

常任委員と地区委員は、委員の互選により選出する。

第七条 委員長は本委員会を代表し会務を総理するとともに、委員会を招集してその議長となる。副委員長は委員長を補佐し、委員長事故あるときは、その職務を代行する。常任委員は、本委員会のすべての必要業務を処理する。地区委員は担当地区の業務を処理する地区委員の担当地区は、次の六地区に分ける。

▼中部地区Ⅱ千代田区、中央区、港区、文京区、台東区▼東部地区Ⅱ墨田区、江東区、足立区、葛飾区、江戸川区▼西部地区Ⅱ新宿区、中野区、杉並区、三鷹地区▼南部地区Ⅱ品川区、大田区、世田谷区、目黒区、渋谷区▼北部地区Ⅱ豊島区、練馬区、板橋区、荒川区、北区▼三多摩地区Ⅱ北多摩、西多摩、南多摩(ただし三鷹地区を除く)

第八条 本委員会の役員の任期は、卸組合役員の任期に準ずる。

第九条 本委員会に顧問と相談役をおくことができる。顧問および相談役は学識経験者の中から委員会の議を経て委員長がこれを委嘱する。

第十条 本委員会の事務処理は卸組合事務局で行なう。

第十一条 本委員会は、委員総会、常任委員会、地区委員会とし、必要に応じ委員長が招集して開く。

第十二条 委員総会では次の事項を審議する、

(一)規約の制定および変更(二)常任委員、地区委員の選出(三)本委員会の運営に必要な事項(四)本委員会の解散。

第十三条 委員総会は、委員総数の過半数が出席し、その議決を要する事項は、出席委員の過半数で決する。

可否同数のときは議長が裁決する。ただし特別の議案については、委員長の裁定により、卸組合の総会に諮つて決定することもできる。その場合は、卸組合の定款の定めるところによる。

第十四条 本委員会の経費は、卸組合費その他の収入でこれを支弁する。

第十五条 この規約以外の事項については、委員会で決める。

(附則) 第十六条 本規約は昭和三十七年 月 日より実施する。

### 東京化粧品卸勤続社員表彰式(十一月二十三日)

東京化粧品・齒磨卸商組合永年勤続社員表彰式は、十一月二十三日行なわれる。被表彰者は、九月十二日現在、十年三十人、五年六十九人。

## 大阪石鹼卸幹部、合洗工業会長と会談

### 洗剤六本舗への要望事項を提示して

【大阪発】大阪石鹼卸組合辻中理事長、西尾、鹿島、河野、竹田常任理事、鎗尾専務理事の幹部六氏は、さる十二日午前十時から上本町六丁目「関急グリル」で合洗工業会丸田会長と二時間にわたって会談した。この会談は、さる七月十七日同卸組合の申し出で、洗剤メーカー六社（アデカ、ライオン、ニッサン、ゲンブ、ミヨシ、花王）と会談した際、組合側から提出した要望事項（既報、去月の油脂工業会理事会で関西支部淵上事務局長から報告され、合洗工業会に移された）を改めて合洗工丸田会長に伝えるべく開催されたもの。辻中理事長から①景品付特売の廃止②カード、空袋（函）等による交換から生ずる卸側の手数・経費の負担保証、または交換の中止③スパー納入価格の統一化④合同体（本舗、代理店、特約卸の三者が地域ごとに合同体を結成）による価格規制（市場卸価格の制裁標準価格を決め、どのメーカー製品であつても違反が出た場合は、その地域の合同体で制裁できるようにしようという提案）、の四つの要望が出され、これに対して、丸田合洗工会長は「まず各社の社長会で根本的な問題を協議し、その上で各社営業部課長クラスの会議によつて検討することになる。時間をかけてよく研究したい」と回答するとともに「合洗メーカーは現実にはもうかつていない。自由化を迎え、販売界の利益確保の体勢を整える必要にせまられているが、卸業界においても受入れ体勢を整えておいてほしい。特売廃止についても真剣に考えたい」との意向を表明したといわれる。

### 旭電化東海林社長が日東化学社長に就任か

旭電化社長東海林武雄氏は、日東化学社長に就任する予定といわれる。日東化学は藤山系の有力化学会社だが、最近の経営不振打開の一環として最高首脳部を刷新することになり現社長秋葉武定氏の後任に東海林氏が選ばれたもの。一両日中に開かれる取締役会で決定される。同氏を選んだのは、日東化学前社長藤山愛一郎氏や主力銀行である第一銀行筋で氏の経営的手腕が高く評価されている。なお、東海林氏転出のあとの旭電化社長には専務古山二郎氏の昇格が有力視されている。また当然、日本油脂工業会長の後任も問題になるわけだが、工業会佐藤常務理事は「正式決定をみたあとでなければなんともいえない」と語っている。

### 大阪・二六商会四十周年祝賀謝恩の会

大阪の有力問屋株式会社二六商会（社長神鳥武巳氏、専務神鳥朗氏）では先代社長故神鳥富保氏が二六商会を創立してから満四十年を迎え、先代社長没後五年余を経たので四十年と先代の供養をかねて十月十五日（月）午後二時から新大阪ホテルに取引先本舗並に関係者を招いて謝恩の会を催す。

### 全小連大会の役割決る―東京小売組合

東京都小間物化粧品小売協同組合では、九月十九日熱海金城館で開催の全小連年次大会が東京組合の当番担当なので、当日の役務分担を次の通り決定した。

〔司会〕中田記与一〔進行〕大島康茂〔受付〕森惣兵衛、白井広記、手塚雅夫、堀沢亥三  
 〔接待〕丸山美佐男、岩田清三、吉田実、上田半治郎、建部正三、服部一〔会場〕(設備)  
 島田重春、山脇実、小林直二(写真手配)手塚雅夫(宴会準備)今泉徳次、田中松雄、西川武治、広沢長之助。

### 東京化粧品会九月の合同会議を開催

東京化粧品会では、九月十一日午後二時から東京小売協組事務所二階で九月度合同会議を開催。各役員及び地区幹事計二十八名出席、主な議案は次の通り。①会員拡充策について②帯ポスターについて③十月資生堂、十一月カネボウの帯ポスターを扱うことに決定③製度品部会の活動について④薬事法に関する件⑤スーパーに関する件⑥スーパー研究会設置につき討議、設置は見送りとなる⑦商業研究会決算報告⑧その他の事項⑨会員証発行を決定。

### 東京小売組合のリクリエーション(十月十日)

東京都小間物化粧品小売協同組合では、十月十日「従業員、家族レクリエーション旅行」を行なう。▼時間 七時―十九時半(小雨決行)▼行先 小松遊覧農場ブドウ狩り(バス旅行)▼参加費 一名四〇〇円▼定員 五五〇名▼申込〆切 九月二十日▼集合場所 新宿駅西口前。

### ヨウモトの新意匠製品早くも出荷を開始

ヨウモトニツク本舗では、時代感覚にあわせて、ヨウモトニツクの意匠を改善、予定よりも二カ月早く、この程生産の都合によつて二五〇円〇、一〇〇〇円〇製品から出荷を開始した。一五〇円〇・四二〇円〇製品は今月末から出荷の予定。

### 井筒本舗納品価格を標準製販価格に統一

井筒化粧品本舗では、十月一日から、従来、個々の取引率で行なってきた納品価格を、標準製販価格に統一実施することになった。

なお、納品書金額は今後特種品を除き、標準製販価格で計上し、従来の取引歩率と製販率の差は月末歩引として、決済時入帳されることになる。



## 在阪百貨店の八月―伸び率二〇%を割る

【大阪発】大阪百貨店協会では八月度在阪八百貨店の売上高を次の通り発表した。

総売上高九十二億五千九百三十六万三千円、前年同月対比一九・四%の伸び。伸び率が二〇%を割つたのは今年に入つて四回目(二、四、七月)。また薬品・化粧品伸びも六月に続いて伸び悩みの状態であつた。部門別売上高は次の通り(単位千円、カッコ内は対前年同月比増%)衣料二七五〇、一八六(一六・五)身廻り品七一〇、〇七三(二九・三)雑貨九一六、六七三(二二・四)薬化粧品二四一、四一六(一一・五)家庭用品五六九、八二六(一一・五)家具裝飾品九九五、七一七(二八・九)食料品二四三一、五六五(一八・七)。

## クリンブ歯刷子の特許侵害で水谷商事から警告

【大阪発】各国豚毛輸出入業、東レナイロンブリツスル販売代理店である水谷商事KKでは、日本クリンブ歯刷子会とともに、クリンプト歯刷子(ブリツスルを波状に加工)の実用新案特許を取得しているので、他業者は使用原料の国産、外国品を問わず特許法にふれるので、注意を喚起していたが、このほど違反事実の発生に鑑み、今後は権利侵害者に対しては法的手段に訴えるもやむなしとして関係先へ注意を喚起するとともに、販売業者に対しても特許侵害品を取扱つた場合は迷惑をかけることにもなるので、注意をうながしている。

日本クリンブ歯刷子会々員ニヤマト刷子工業株式会社、ライオン刷子株式会社、資生堂刷子工業株式会社、山本刷子株式会社、サンスター歯刷子株式会社。

## 高砂香料中西社長、欧米視察の旅に上る

高砂香料社長中西健治氏は、十三日午後十時羽田空港から出発、北・南米、フランス等約二カ月の予定で視察を行なう。なお、同社調査研究所長甲斐莊正泰氏は九月三十日フランスへ出発の予定。

## 第二回大阪市内商店街コンクール要領 来月十日から

【大阪発】「第二回大阪市内商店街コンクール」は、大阪商工会議所、府商店街協同組合連合会、大府市商店総連盟の三団体主催で十月十日から二十五日まで次の要領により行われる。これは十月いっぱい行われる全国商店サービス運動(日本商工会議所、各地の商工会議所主催)の一環として行われるもので、実施要項は次の通り。▼推せんニ府商協、市商連が市内各地区について優秀な商店街を一つ商工会議所へ推せんする▼審査ニ推せんされた商店街について立地条件、施設、団体行事など九項目を審査▼審査員は主催者側が選出する▼表彰ニ知事、市長賞のほか、最優秀商店街を通産大臣賞に推せんする。

## 資生堂大阪販社、コクミン薬局問題で声明

【大阪発】資生堂大阪販社長井常務は、さる七月二十九日以来、資生堂商品を乱売しているコクミン薬局（難波地下センター内、出荷停止中）問題について、同販社の山本組織主任を通じて在阪業界紙各社に次の声明を発表した。

化粧品業界人すべてが将来の業界安定のために最善をつくしている現在、この度の国民薬局（チェイン）の乱売行為はまことに遺憾であります。この度の問題は突然であつて、わが社にもチェインの乱売は珍しいケースで、早速先方に赴き、チェイン契約に基づき、そのチェインシステムの精神に則り、即時正常に復していただくことを勧告申上げました。その動機については多少の経緯もあつたようですが、おのずから難波（チェイン）の契約とは別個に考えるべきであります。その後、チェイン契約を基本として、多角的に、かつ円満裡に解決へ最善をつくすこと一カ月余り、その努力と熱意が不幸にして報いられず、今日に至つたことは誠に残念であります。互いにその立場上、双方の見解の相違で相入れられぬため、物別れとなつております。この間、チェインストアに多大の御迷惑をおかけして誠に申しわけないと思ひます。事ここに至つては、先方の自覚を待つ以外、今しばらく冷静に見守つてほしいと存じます。今後は販社の責任において善処し、チェイン各位の御迷惑を最小限に止めるため最善をつくす努力をいたします。

## 大阪装粧品、商工両組合の九月度懇談会

【大阪発】大阪装粧品協同組合と大阪装粧品工業協同組合共催の九月度商工懇談会は、工業組合の当番で、去る八日午後五時半から布施市「寿楽」に、商業側寺内理事長以下十二名、工業側福田理事長以下十四名出席して開催。福田氏の挨拶のあと、工業側から提出した次の案件を審議した。

①製品保護の建前から両組合で製品の登録制を制定する件 ②両組合で各自実行委員会を早急に設け、実行細則を作成実施することを申合せ、将来日本装粧品連合会で採用実施されることを目標に努力する。③荷受け迅速化の件 ④商業側もこれに協力する。⑤納品伝票の規格統一の件 ⑥現状では無理だが、今後具体策を工業側が提示した上検討する。また、この後、商業側から工業側へ、今後の推奨品PRセール開催に際しては全推奨品の参加を要望する旨申入れた。

## ライオン油脂の東宝ミュージカル招待

東京地区ライオン石鹸会が去る八月に実施したハイトップ、ニユートップ、ライボンFのトリオによる東宝ミュージカル招待特売は好評裡に締切りとなり、その招待会が九月二十日から二十二日まで、東宝劇場全館買切りで四回にわたつて行なわれる。ミュージカルは九月特別公演、菊田一夫作演出の“君にも金儲けができる”。

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町 79146(代表) -9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東側1568番

編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月十七日(月曜日)第七一七号

## 「自由化対抗」謳う高級品

コーセーからオーリック級の十品

多年高級品の研究をつづけてきたコーセー化粧品本舗では、このほど製品の完成をみたので、十四日午後五時業界記者団を赤坂ニュージャパンに招き、高級品オーリックの発表会を行なった。田辺宣伝課長の司会で小林専務から本舗の政策及び現状が説明され、つづいて大野製品開発課長が商品説明を行ない、終わって懇談に移り午後八時散会した。

**大野課長説明(要旨)** なぜ高級品オーリックを発売するに至ったかについて①愛用者の要望と②自由化に当たり、優秀品でこれに対抗する。そしてラボンスシリーズにつづく商品とした。今回発売の十品はいずれも一貫したデザイン・ポリシー(優雅で簡潔)で、デザインのテーマパターンとなつている模様は、ベルサイユ宮殿の女王の階段にみられる大理石モザイクからとつたもの。なおオーリックとは「宮殿」の意味である。

**特長** オーリック化粧品は一つの美容理論から出発している。それはバランスの美容理論である。ヒフの機能がそれぞれバランスをとつて作用するとき、女性の肌は最高の美しさを発揮する。ところがこのバランスがくずれたとき、肌アレ、小ジワ、シミ、アレ性肌という状態が現われ、肌を早くふけこませる原因となる。その点でハダを主体に考えてつくられた化粧品である。だから基礎化粧品のみでなく、メーカーヤツプ製品も肌を保護すべきだという新しい分野を開拓した。従つてオーリック化粧品には全商品(粉白粉を除く)にアルファジオールを配剤して素晴らしい効果をもたせてある。

▼クレンジング一〇〇G 八百円 (コーチゾン配合、肌の弱い方にも安心) ▼コールド六〇G 千二百円 ▼パーミアント四五G 千二百円 (ビタミンB<sub>6</sub> 配合の栄養クリーム) ▼ナリシング三五G 千五百円 (パーミアントよりやや油分の多い栄養クリーム) ▼乳液一四〇C 千円 ▼化粧水一四〇C 千円 (ガンマーオリザノール配合) ▼カラーファンデーション三〇G 三色各八百円 (アルファジオール配合だから下地にクリームを使わなくとも肌があれなない) ▼粉白粉三五G 三色各千円 (色彩粒子の一粒一粒がクリームで包まれているのでのりがよく、粉つぼさがなない) ▼カラーパフ二二G 三色各千円 ▼口紅五色各千円 (口紅だけのコンパクトで一方に鏡と紅筆がついていて紅はペースト状)。

## 大阪乱売対策委の活動報告—大阪・近畿卸

【大阪発】大阪化粧品卸組合及び近畿化粧品卸連盟では、九月十四日大阪心齋橋キリン会館で役員会を開催。次の議案につき審議した。まず大阪卸組合役員会が午後二時半開会、蛭子理事長挨拶で議案に入り

①ガソリン共同購入の件Ⅱ名出氏より吉田石油との交渉結果を報告、見合すことに決定。  
②社員教育の件Ⅱ横山氏より経過報告、山本、大森、間各氏より各店の教育模様など報告継続審議となる。

午後三時半引続き近畿卸連盟役員を交えて合同役員会に移り、蛭子理事長挨拶あり、  
(一)乱売対策に関する活動についてⅡ大阪組合鎌谷氏から、七月以降の大阪乱売対策委員会の状況を報告、七月の試買では、四月試買った時より価格は大体五分程度上廻っているがなお不十分な点もあり、試買結果を各本舗に通知するとともに、八月七日には再販協議会と乱売対策と合同会議で討議、まず尼崎地区からは正に取組み、その結果が九月中に通知される予定。歯磨も同様に価格は正に努力、この結果も近く報告されるので、月末までに乱売対策で検討したい旨報告。(二)全卸連常任理事会の件Ⅱ全卸連の活動に関し、夏川氏から本舗の代理店系列化に関して具体例を報告、本舗に対し慎重なる言動を要望、卸としての対策を考慮したき旨発言。なお蛭子理事長から全卸連企画委員を設定したき旨報告、候補者のすいせんを依頼。(三)近畿卸連盟会報の件Ⅱ事務局鎌谷氏より協賛金の報告があり。(四)神戸地区などで価格問題の協議の際は関係ある大阪卸組合員も出席することとし、五時半閉会。

▼出席者Ⅱ大阪卸(蛭子、山説、末広、宇野、児玉、大森、神鳥、蔦田、名出、堀、横山、間、古野、小寺)近畿卸(伊藤、西川、鈴木、尼子、夏川、中谷、土井、飯塚)

## 東京化粧品卸組合役員会—十八日、日粧で

東京化粧品歯磨卸商組合役員会は、十八日午後三時から日粧三階会議室で行なわれる。議題は①全卸連常任理事会(二十二日)提出案について。②全小連との懇談報告。③その他

## 川野立志堂、会社厚生法指定で再建か

川野立志堂の整理問題は、その後立志堂側から会社厚生法の申請を行なつて再建をはかりたいとの提案が行なわれ、大手債権者側は大体この提案に賛意を表した模様である。厚生省の申請には手続上の問題として債権者の三分の二と担保権者全員の同意が必要なので、立志堂側では目下、同意書の調印方を各メーカーに懇請しているが、債権者の三分の二については、大手三十三社で全債権額の七五%を占めているので、一―二社の反対があつても問題はなく、また担保権者については、株式会社川野立志堂に対するものは一社(他は個人担保)なので、これも問題なく、厚生法の申請が行なわれるものと見られている。なお、商事会社に対する会社厚生法の適用は珍しいケースである。

### 「コクミン薬局」問題、本舗の社是により措置

【大阪発】去る十三日大阪小売組合の定例役員会席上、黒岩理事長はコクミン薬局の資生堂商品乱売について大阪販社・長井常務、同南販社・宮川常務との会談内容について次の通り報告した。

①本舗が数回にわたりコクミン薬局と交渉の結果、全くコクミン薬局の誠意が認められず本舗は今後の話し合いを打ち切り、物別れとなつた。②本舗としては今後この問題を組織委員会（近畿管内の各販社代表者で組織）にかけ、オーソドックスな方法で、どこまでも本舗の社是にもとずいて善処する。③ナンバ・コクミン薬局は現段階ではチェーン契約を解除していかない（出荷停止中）④その結果本舗は十三日、南地区のチェーン店に対し本舗・早川部長出席のもと経過報告を行うとともに、十四日は南販社管内のチェーン約二十店と会合、同様報告を行う。

### 制度を守る会組合代表決る―大阪小売役員会

【大阪発】大阪小売組合の九月度定例役員会は、去る十三日午後二時半から同組合事務所にて役員二十三名出席して開催。次の議案を審議した。①事業部報告②薬事法の件（全小連本部と厚生省との折衝報告）③制度を守る会の件④制度を守る会の代表者が組合代表・黒岩鳴実理事長、化粧品業界から脇尾（サンダヤ）の両氏が決定したので会発足の挨拶状を各社に発送した（丸山氏報告）⑤ナンバ・コクミン薬局の資生堂商品乱売について黒岩理事長から本舗側がコクミン薬局に対して再々の交渉結果、誠意が認められず、物別れとなつたと報告⑥全小連大会の件⑦近畿ブロックの大会提案事項について⑧現在の制度品契約を双務契約に是正する件⑨組織充実⑩一般品問題（対スーパー）について⑪自由化についてなど、五項目が決定しており、来る大会は自由な討論の場に盛り上げるよう運営する

### 「よい歯の母と子」入賞者歓迎会―来る廿二日

厚生省並びに日本歯科医師会主催、ライオン歯磨口腔衛生部後援の第十一回『全日本母子のよい歯のコンクール』入賞者歓迎会は、来る二十二日午後一時から日比谷公会堂で行なわれる。当日は、日本歯科医師会中原会長、ライオン歯磨小林社長両氏の歓迎の言葉、審査経過の報告などがあつて、記念品贈呈、一位入賞者の育児体験談があり、引続き桂米丸漫談、西田佐知子、平尾昌章らによる“夜のリズム”、MG M映画“ヤンチャ学生”の上映などが予定されている。

### 資生堂の大船工場増築完成の披露（来月一日）

資生堂では大船工場内に増築工事をおこなって進行中であつたが、この程完成するに至つたので、十月一日（月）午後二時から四時まで、関係者を招いて完成披露を行う。

## みその化学加藤社長の渡米報告懇談会

特許「紙糊」本舗みその化学株式会社加藤社長は、既報の通り、米国ギルバース会社との技術輸出に関する契約事務のため約二週間の予定で渡米、先ごろ帰国したが、同社ではその渡米報告懇談会を、去る十四日午前十一時から、小石川萬歳楼に代理店、報道関係を招いて開催。加藤社長は、米国各地の一般現況をつぶさに報告、ギルバース社技術輸出後の紙糊の発展的将来性を代理店各位に約して会を終了、昼食をともにして午後二時過ぎ散会。

▼出席代理店(順不同) 森川医療、青木善一商店、中央石鹼、野村商事、山和、不二工業、阿部商店、山田、近与、折目、斎藤弥八、服部、名山堂、新堀、平沢康充、小山、志村、薩摩屋。

## 加美乃素、七〇〇店を招いてゼミナール

加美乃素本舗では、十四日午後一時から、新宿・厚生年金会館小ホールに、販売店七〇〇店を招いて、加美乃素ゼミナールを開催。本舗五十嵐販売部長の司会で安田東京支店長は業界の実情をうれい、定価販売の必要性を強調。山敷社長は、七〇才の年令を超越して、約二時間にわたつて、加美乃素本舗の企業理念、営業政策、商品説明を発表。「業界の繁栄は、正しい商品を正しい価格で販売し、代理店の製品に対する研究努力なくしてはなし得ない」と力説。新製品低周波音波治療器ビマーク、ヨドヤ歯磨などの商品説明を行ない最後に五十嵐販売部長から登録販売制度の主旨を解説、三時半すぎ散会。

## 多喜屋・岩田康弘氏ヨーロッパの旅から帰国

株式会社多喜屋岩田康弘氏は、五月十二日横浜発、四カ月にわたつてヨーロッパ各地を視察中であつたが、去る十二日夜帰国した。その間同氏は、コペンハーゲン、ストックホルム、バルセロナ、ロンドン、パリ、ベルリン、ボン、ローマ、マルセイユ、カンヌ、ニス、ジュネーブ、ハイデルベルヒ、ベニス、ハンブルグ、ボンベイなどヨーロッパの主要都市四十数都市を視察した。

大西コスエさん (浪華パフ工業所社長大西慶造氏母堂) 【大阪発】かねて自宅で病

気療養中のところ、去る十三日午後三時五十分ごろ老衰のため死去。行年七十八才。告別式は十五日午後二時から三時まで、池田市野町の自宅で装粧品業界関係者多数が参列、しめやかに行われ盛儀だった。

訂正 日本粧業速報七月二日付五ページ面記載の丹頂本舗、韓国との技術指導契約の記事中、「半製品供給」とあるは「原料供給」の誤りにつき訂正します。

【記事取消し】九月三日付速報、キスミー代理店増設に関する記事、事実と反する点がありましたのでこれを取消し、関係筋にご迷惑をかけたこととお詫びします。

## セルフサービスのデパート

立川に異色存在の中部デパート・銀座堂

最近デパートなどの大型スーパー進出にはかなりめざましいものがあるが、従来のデパートで完全なセルフサービス方式に依る販売は、流通機構の変遷から販売形態に変化が見られるとは言え、デパート出身者には至難の業とされていた。セルフセレクトションなど一応試験的な試みは見られるが、中には従来の販売方式へと逆戻りする店舗も見られる。これは仕入機構のちがいとお客のデパートに対する先入観打破、商品構成についての客の信頼度などで、スーパーの「土地に合った最大公約数をつかんだ商法」と、「新しい販売形式」はかなり魅力に富んではいるが実際面ではむつかしく、中途半端な行き方は出来ないなど足踏みの状態にある。実状でどうか。新しい行き方としてデパート内で完全セルフサービス方式を採っている東京立川駅前、中部デパート五階の立川銀座堂にスポットを当ててみよう。立川駅前には総合食品の稲毛屋、立川銀座デパート(二階百円均一コーナー、家庭用品―四〇坪でセルフサービス販売)、百貨店の伊勢丹、立川銀座堂のある中部デパートとかなり尖鋭的な競争を見せており、基地立川の商業地図も最近は段々書き変えられようとしている。なかでも完全セルフを行っている立川銀座堂は特殊ないき方だけにデパート業界でもかなり注目を集めている。

株式会社立川銀座堂 東京都立川市曙町二の一七四、中部デパート五階 店長富山和夫氏

(本部東京都中央区銀座七丁目二番地) 本年五月十八日開店。

売場面積 三二〇坪、事務所入〇坪。

店員数 六〇名。

商品構成 ①外装、②婦人肌着、ベビー子供用品、③寝具。

売上高 開店月三、五〇〇万円、六、七、八月の平均が三、六〇〇―七〇〇万円。

割引率 平均二割引。

荒利 一八%。

他のコーナー設置は現段階としては考えていない。

店長富山和夫氏の話 開店後日が浅いのでデータなど十分出ていないが、アンケートによるお客の反響は対面の方が良い。店員のサービスの点でもの足りないなどの一面が見られ、デパートにおける完全方式のセルフサービスにちよつと最初は戸惑った様子でしたが

スリープーマーケットのページ

チラシにセルフサービスについての説明を入れたので現在では慣れ、好評を得るようになった。中には安物はどうか、悪い品があるのではないか—などいまだに特売場の観念が抜けない面もある。他の階では従来通りの対面販売なので客の態度が決定されないと云う難点などもあり、又商品自体の持つ性格からスタンダードなセルフサービスの原則に当てはまらない場合が多いので原則の応用を如何にするか。ことにプリパッケージの改善とレイアウトの面では多くの問題が山積している。

### 大量仕入機構の衣料雑貨関係委員さまる

株式会社日本大量仕入機構では十四日午後一時から同社会議室で常務会を開いた。会議は経過報告のあと、実情に添った仕入方針を立て仕入業務の明確化を計るため、衣料雑貨関係の委員の選出が次の様に行なわれた。

▼東京地区 ヨーカ堂、赤札堂、パールセンター、スーパー丸井。

▼関東地区 扇屋、江南、岡田屋、松屋、小網屋。

▼大阪地区 大西衣料、ハト屋、四日市岡田屋、いずみ屋、田中駒、尾張屋。

### 大量仕入機構に新たに八社の入会決定

大仕構では九月八日新規加入希望者のうち次の八社の入会を決定した。

ほてい屋、南里本店、志沢デパート、斎藤呉服店、かがみや、松屋商店、主婦の店三沢店同広島店。

### 東京ストア雪ヶ谷大塚店、十六日に開店

東光ストア(東京都渋谷区金王町三六)では、十六日同ストア雪ヶ谷大塚店(店長半野精一氏)を池上線沿線の大田区調布大塚七一に開店、売場面積二七〇坪、商品構成—一階総合食糧品、二階衣料品、家庭用品、雑貨、化粧品。店員数八十名。

### 変ったサービス

野菜、鮮魚、精肉、惣菜など食糧品部門は清潔であることと新鮮であることは絶対条件、株式会社西武ストア小金井店の

玉子売り場ではちょうど雌雄、ふ化状態を鑑別する時のように電灯の入った箱の上でお客様の差し出した卵を一つ一ついいねいに検品している。同店では責任ある商品を販売する建前から言っているが、ちよつと出来そうで出来ない芸。

スーパーマーケットのページ



# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町 79146(代表) -9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東側1568番

編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月十八日(火曜日)第七一八号

## KK リラックス、来月から発足

ジュジュとは別個、木暮実千代社長

ジュジュ化粧品本舗では、十七日午前十一時から在京業界記者を中野の寿々寮に招き、目下話題のリラックス化粧品発売に関する発表を行なった。新会社は十月一日から発足する。

会社名 株式会社リラックス(授權資本四、八〇〇万円)所在地 中央区銀座西三の三(金子ビル)重役陣は社長 木暮実千代、常務取締役 中野了、取締役営業部長 深井賢介。

第一回出荷商品(十一月月上旬) △クレンジンクリーム八〇G 八百円 △オールドレス六〇G 六百円 △ナリシング(ミス)六〇G 八百円 △同(ミセス)六〇G 八百円 △ナイトクリーム五五G 八百円 △コールドクリーム五五G 六百円 △マツサージ五五G 六百円 △メイクアップベイス二七G 四百円 △スキンフレッシュユナー一四〇cc 六百円 △クリムローション(ホワイト)一四〇cc 六百円 △クリームローション(レモン)一四〇cc 六百円 △フェスパウダー(六色)四百円 △クリームパフ二〇G(六色)八百円 △クリームパフ(詰替用)二十G(六色)六百円 △メイクアップケーキ二五G(四色)六百円 △同 スポンジ二百円 △口紅(十二色)六百円 △アイシャドウ(六色)四百円 △ホホ紅(二色)四百円 △マユズミ(四色)二百円

中野常務談 株式会社リラックスはジュジュ化粧品本舗とは資本、営業方針等に関し全く別個の会社で、社長の木暮実千代多年の願望であつた「美への責任を感じての意欲による商品の創造」がここに実現したもので、販売方針も問屋制度品として十一月初旬出荷するが、当初は関東地区、広島、北海道方面に重点を置く。現在の社員構成は社長以下七十余名で、それらが結束新事業にまい進する。

## 化粧石鹼の預り金で要望

全鹼連の岩田会長ら大手四社と懇談

全鹼連では先に開催された第二回通常総会の決議に基き、化粧石鹼の新取引制度、特に価格差預り金について大手四社に要望することとなり、岩田会長は十七日午後二時から丸見屋、花王石鹼、資生堂

の三社を歴訪、別項の要望書を提出して首脳部と懇談した。なお、牛乳石鹼は大阪で治中副会長が担当する。

### 化粧石鹼の新販売制度についてお願いの件

拝啓 貴社ますますご清栄の御事とお慶び申し上げます。平素は全鹼連を何かとご指導、ご支援助わり有難く厚く御礼申し上げます。かねてご高承の通り、大都市におきましては販売競争の激化とメーカーの強力な拡売推進から、卸正価の維持が次第に困難となり、われわれ同業の企業経営もこれに伴って困難の度を深めつつあります。大手化粧石鹼メーカー各位におかれましては、化粧石鹼の卸・小売価格の維持と利潤確保、引いては販売界の健全化のために、このほど各社それぞれのお立場から再販契約を実施されましたことはわれわれ卸業者と致しましては極めて時宜を得たご処置として満腔の敬意を表しますと共に、深く感謝申し上げます。この点につきましては、去る八月二十二日開催の全鹼連第二回総会におきましても、各地区代表から発言があり、また決議にも見られます通り、私ども全鹼連と致しましては、新制度に賛意を表すると共に、全国卸業者挙げてこれに全面的に協力申し上げます。ただその間におきまして、価格が乱れております大都市の場合と、正価が維持されております地方問屋の場合とは、再販契約実施に伴う新取引制度の受入れ方におきまして若干の相違がありますことをご認識いただき、併せて生協・購買会等のいわゆる十一団体納入価格と一般小卸価格との間に、価格差を設けられました点も市場混乱の一つの原因となっておりますことも併せてご認識いただきたく存じます。

さて、新価格政策による貴社の価格差預り金につきましては、返還期日も間近に迫っておりますことと存じますが、この際、私ども卸業者の利潤確保、経営安定のため是非ともその金額をご返還いただきますようご配慮を賜りたく切に御願ひ申し上げます。私ども全鹼連の会員各社は、再販契約の完全なる実施に協力することによつて利潤の確保を図り、経営の合理化刷新を行ない、引いては流通段階の健全化の目標達成に全力を傾注致す所存でございますので、この点もご認識いただきまして、何分のご高配を重ねてお願い申し上げます。

敬 具

### 厚生省、美容業界等の料金値上げに警告

厚生省では九月十二日全国理容環境衛生同業組合連合会理事長加川荘三郎、全日本美容環境衛生同業組合連合会理事二見志げ各氏ら理髪・美容業界の代表を招き「最近理容・美容料金の値上がりは目にあまるものがある。今後の値上げについては消費者代表とよく話し合つて、なつとくのいく線できめてほしい」と強く警告した。なお、同省では近く業界消費者団体代表を集めて、料金問題について話し合いの場を設けることになつた。

## クラブ本舗・京浜クラブ会の懇親招待会

クラブ本舗中山太陽堂並に京浜クラブ会では、十月八、九両日第八回懇親招待会に浅間高原と草津温泉で秋色をさぐる。スケジュールは、八日午前八時上野公園からバスを連ねて出発、熊谷―前橋をへて吾妻溪谷の秋色を賞で、草津温泉大東館に午後四時到着、懇親宴を開いて一泊。翌九日は白根山麓を観光、浅間高原を見学、軽井沢で中食、碓氷峠の紅葉を採つて午後七時半東京帰着の予定。

## 週刊朝日の座談会に小林ライオン副社長出席

週刊朝日九月二十一日号は週刊談話室「経営の要は兵法にあり」として「徳川家康」の著者作家山岡荘八、大和証券福田千里社長、電通PRセンター社長永田久光、ライオン歯磨副社長小林敦ら四氏の座談をのせている。米國輸入の横文字経営戦略の反省期として脚光をあびている「孫子の兵法」「作戦要務令」等について家康の戦略戦術を中心に経営の兵法談議が行われている。

## サービスチケットKK第三回抽せん会(二十日)

日本サービスチケット株式会社の第三回高級マツトレスが当る抽せん会は、二十日午後二時から同社会議室で行なわれる。

## 三愛新ビルの名は「三愛ドリームセンター」

三愛では、銀座四丁目角に建設中の三愛ビルについて、その名称を募集していたが、このほど次のように決定した。(金賞)三愛ドリームセンター、(銀賞)三愛スカイセンター

## 柳屋本舗のチツク、ヘヤークリーム特売

柳屋本舗では、新発売柳屋チツク、柳屋ヘヤークリームの特売を発表した。

ゼニット化粧品柳屋チツク(新発売)一打ごとに謝恩券九点券四枚添付。特別サービスとして第一回受注分に限り一打ごとに現品一コ。八月下旬から。

柳屋ヘヤークリーム(拡売謝恩サービス)一打ごとに現品一コ、さらに半打ごとに商品引換補助券(六枚で現品一コ)を添付。九月二十日から。

## 727秋のエールレギュラーセット発表

【大阪発】セブンソーセブン本舗では、秋のエールレギュラーセットをつぎの通り発表。

▼一口内容Ⅱパフトーン3コ、同詰替用3コ、レモパール3コ、ミッドローション6コ、ローション3コ、ミルク16コ、クリンローション6コ、パツク3コ、粉白粉3コ、カームローション3コ(計三打3コ、一三、三三五円)▼一口景品Ⅱ現品試供品エールクレンジング、ローション、ミルク1、クリーンローション各1コ計4コ、住所・店名・電話番号記の連盟店印1コ。

## シボレーがテルセロランドリーペーリストの海外総代理店に

【大阪発】シボレー本舗では、このほど昭和樹脂工業株式会社の製品「テルセロ・ランドリーペーリスト」(合成洗たく糊)の海外販売総代理店となった。同社貿易部では、東南アジア地域を中心に伸長をはかる方針。

大阪小売「三喜会」第二回総会 【大阪発】大阪小売組合有志による共同仕入研究会「三喜会」では、去る十四日東区・大乃屋で第二回総会を開催。午前十時から展示会を開いたあと、総会は午後三時から約三十三名出席して開会。次の研究会テーマについて意見を交換した。①積立金額の検討②現在通り今後も続ける③事業活動は現在のままでもいいか④拡大方法を検討したが、従来通りの活動を行う⑤例会日(月例十六日)の運営方法⑥会員増加運動について⑦現在の人員(現在約四十六名)で組織を固めるが、希望があれば組合員に限り入会を認める⑧スーパー研究会を設ける必要について⑨研究会といったような名称はつけず、会全体でスーパー問題を考えていく⑩コーター荷物について⑪従来通り。また総会では決算報告、積立金収支報告(竹中利一氏)、事業報告及び本年度運営について(丸山梅吉氏)会員所感発表―木下泰一郎氏があり、最後に松本幸作氏の閉会挨拶があつて同六時一旦会を閉じ、引き続き同所で懇親会を開き八時すぎ散会。

### 名古屋・双葉屋、松村忠米商店を吸収、新社登記

名古屋の有名問屋株式会社双葉屋では、このほどさきに整理を発表した株式会社松村忠米商店(静岡)を吸収し、同地に静岡粧品株式会社を新設した。代表者は双葉屋宮田清竹社長、同社には双葉屋宮田常務が責任者として常駐、旧松村商店の松村社長以下十名くらいが残留の予定。新会社の設立登記は九月十四日行われた。

### 鹿児島県川内市に新卸高橋商事

鹿児島県川内市の有力問屋株式会社高橋商会在川内出張所は、開店十五周年を機会に九月一日から新会社高橋商事株式会社として発足した。社長は従来のまま高橋知徳氏。

### 東京・二町問屋連盟の特賞ハワイ商店へ

協同組合横山町馬喰町橋町問屋連盟(理事長横田勉氏)では、十九日午後二時から問屋連盟会館で、先に同連盟が行なつたYBT3号抽せんの特賞(三菱五〇〇スーパーデラックス)当選者に対する賞品の贈呈式を行なう。なお幸運の特賞当選者は、ハワイ商店(店主佐々木トリスさん、杉並区荻窪三の一三三、洋品・化粧品等販売)

### コーセー・岩下志麻と専属契約

コーセー本舗ではこれまで宣伝の女優として東宝司葉子と専属契約を結んでいたが、今回さらに松竹の純情女優として売出し中の岩下志麻と専属契約を九月から結び、カトレア誌に早速登場している。

### 青嘴会、房州白浜で総会

青嘴会(若手石鹸雑貨関係担当者会)では本年度総会を十五日午後六時から千葉県白浜「暖洗園」で開き、事業、会計報告のあと本年度の事業計画を協議した。なお、この日はゲストにエステー化学鈴木専務を招き、同氏を中心に業界現情について懇談を行なつた。

## 曾田香料のゼラニウム栽培十周年記念式

曾田香料株式会社では、九月二十七日香川県小豆島で、小豆島ゼラニウム栽培十周年記念式を行なう。国産セラニウムは本格的な増産体制が確立され、製品は海外にも輸出されその声価を高め逐年増産の一途をたどっているが、栽培十周年を契機に記念祭を行ない、耕作者、功労者に感謝の意を表するとともに、さらに増産の決意を新たにしようというものが当日は曾田社長、谷本副社長、手嶋生産部長、塩崎課長、吉岡農場長、香川県庁、香川県農試関係者が出席する。なお、愛媛県でも同様記念式が十月に入ってから行なわれる。

## アイデアル本舗からクリームの新製品二種

アイデアル本舗からクリームの新製品二種が発売された。

アイデアル・グレースフルナリシングクリーム 栄養クリームで、オリーブ油、ラノリンガンマーオリザノール、アラントイン、ビタミンA配合、五〇G、三〇〇円。

アイデアル・グレースフルコールドクリーム 油分の栄養ゆたかなマッサージクリームでオリーブ油、ラノリン、コスピオールの純良な油分を主体に、ガンマーオリザノールを配合、四五G、三〇〇円。

## 液体サンポール本舗現品つき秋の特売

液体サンポール本舗日本電酸工業KKから、恒例液体サンポール秋季特売を発表した。小売店内容サンポール十一本に一本増付。▼景品〱〆切り後発送する。「期間」九月二十一日〜十一月二十日。「地域」東日本(静岡〜青森)。卸店向〱十梱(四〇打)に景品現品二〇本、二十梱(八〇打)に現品四八本、四十梱(一六〇打)に現品一〇八本、六十梱(二四〇打)に現品一六八本、八十梱(三二〇打)に現品二四〇本。

## 東京石鹼クラブ九月例会でスーパ―問題検討

東京石鹼クラブの第百十三回九月例会は十五日午後三時から花王石鹼会議室で開き、宝屋商店当番幹事で、①変貌して行く小売店の実体②再販をいかに推進すべきか卸店の使命、二議題について話し合いを行なった。①の議題については主としてスーパ―問題が取り上げられた。「出席者」豊田、桐畑、島田、松永(花王)。矢崎(ミツワ)。中山(アデカ)多喜屋、保美商事、能登屋商店、宝屋商店、吉野商店、山沢商店。

## ゴーセノールが婦人講座にタイアップ

ゴーセノール本舗では、日本被服厚生協会が東京、神奈川各地で開催する婦人講座(被服厚生、洗濯、シミ抜きなど)にタイアップ、受講者に洗濯糊ゴーセノールを配布する。

シボレー、蒲郡富貴貫別館で社員慰労会 【大阪発】シボレー本舗では、十月七、八の両日、蒲郡・富貴貫別館で社員慰労会を行なう。

## ライオン歯磨で新潟の愛用者を大相撲へ招待

ライオン歯磨では新潟県で行なつた相撲クイズの当せん者百名を十四日秋場所大相撲の六日目に招待した。一行は午前七時上野着で入京、隅田川温泉で朝食後、ライオン歯磨東京工場を見学、バスで都内名所を遊覧して午後三時半、国技館に入り熱戦の大相撲を観戦して打出し後帰郷した。

## テルミー・アカデミー化粧品説明会(大阪高島屋)

テルミー本舗では、高級化粧品アカデミーの好評に応え、アカデミー製品第二回説明会を去る九月八日午前十時から、大阪高島屋会館ホールでテルミーセールス有力小売店参加のもとに開催。製品説明を技術面、応用面から行つた後、磯野、中田講師から高級品でも品質が良ければ売れることが説明され、店頭販売の模擬実習の後、参会者側からも意見が出るなど、有意義な交歓が行なわれた。

## テルミー本舗の愛用者優待洋画試写会

テルミー化粧品本舗では恒例の愛用者特別映画招待を九月二十一日午後六時から神田共立講堂に愛用者二〇〇〇名を招いて行つた。今回の試写映画は二十世紀フォックスの大作で「ミングウェイ原作の「青年」、総天然色でポールニューマン、ダイアン・ベイカー、スーザン・ストラスバーク、リチャード・ベイマーの共演、この秋封切洋画中の大作と期待されているもの。テルミー愛用者優待のこの洋画試写会は、昨年からは毎月実施しているだけにチェインストアと愛用者を映画会を通じて結びつける上に大きな効果を発揮してきつゝある。

## 自由化対策セミナー十九日からサンケイで

日本工業新聞社主催、産経新聞社後援の「自由化対策のセミナー」は九月十九日から二十一日まで(午前十時～午後五時)大手町・サンケイビル五階五二一号室で開講される。

講演内容Ⅱ「貿易為替自由化政策の基本方針」「雑貨工業への影響と対策」「自由化と日本経済」など九課程。講師Ⅱ通産省軽工業局日用品課長原田義久、経済企画庁調整局長山本重信、通産省軽工業局長倉八正、大蔵省関税調査官柴崎芳博など各省高官九氏。聴講料Ⅱ一万円(テキスト代とも)申込先Ⅱ千代田区大手町一〇三日本工業新聞社事業部。

ジャーナル・オブ・ヤマシロ(シデン本舗山城製薬PR誌)第三号(創立十周年記念号)九大樋口教授の「夏と皮膚病」、徳島大荒川教授の「美しくなるといふこと」などのほか創立十周年を記念して「ヤマシロ十年の歩み」、「萩原社長を語る」(久留米大重松教授)を掲載。

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3  
電話 兜町 79146(代表) -9番  
大阪 東区内本町橋詰町30番地  
本町橋ビル 電話 東411568番  
編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月十九日(水曜日)第七一九号

## 貿易自由 化見通し さらに明るくなる

### 無差別にやらぬ—東化工馬場専務談

東京化粧品工業会は、十八日午前九時から定例記者会見を開いたがすでに品目発表をまっぴかりとなつてゐる貿易自由化問題について化粧品関係の見通しを馬場専務理事は次のように語つた。

十一日の自由化関係僚懇談会の結果、田中蔵相の出席しているIMF総会のもよみなどからみると、当初政府が計画していた十月に自由化率九〇%の線は若干くずれるものと考えられる。とくに関係懇談会の「対日差別待遇国で関心を寄せている品目のいくつかについては、あらかじめ無差別に自由化をさしひかえ、相手国との交渉いかんによつて、遅らせて差別自由化の是非をきめよう」という空気によつて、見通しはさらに明るくなつた。すなわち化粧品全品目の自由化延期も考えられるし、最悪の場合でも、香水、オーデコロン、口紅、おしろい、クリーム、ヘアトニック、乳液は確実に延期されるであろう。この十月に延期されなければ来年四月あるいは十月という線が考えられるわけだが、十月に自由化率があがることによつて外貨事情が現在より悪化することは必ずしも、そうなれば次に予定された自由化予定がさらに延期されることにもなるわけだ。したがつてこの十月の自由化品目に入らなければ当分は大丈夫といえよう。

### 化粧品等製造、輸入販売許可更新申請の注意点

厚生省薬務局では、薬事法改正にもとづく医薬品、医薬部外品、化粧品および医療用具の製造業ならびに輸入販売業の許可の更新について、許可更新申請者の注意すべき点を明らかにした。

一、申請書作成上留意すべき事項。①許可番号および年月日ら

旧薬事法により昭和三十六年一月一日登録更新を受けた者、または昭和三十六年一月一日から同月三十一日まで登録を受けた者は、登録番号および登録更新年月日または登録年月日を、新法により許可を受けた者は許可番号および許可年月日をそれぞれ記載することなお、旧法に規定する医薬品で新法の規定により医薬部外品となつた品目の製造業者、または輸入業者であつて、新法附則第四条第一

項の規定により、医薬部外品の製造業または輸入販売業の許可を受けたものとみなされた者については、医薬品(化粧品)の製造業または輸入販売業の登録番号および登録年月日を記載すること。

②製造所または営業所の名称らんおよび所在地らん 登録事項および許可事項を記載すること。なお申請書の作成時期に登録票または許可証のかきかえ申請中の場合は、かきかえ申請中の事項を記載し、備考らんに「かきかえ申請中」と付記すること。

③変更内容らんおよび申請者の欠格条項らん 記載する必要があること。④許可品目表の添付 各製造業者および輸入販売業者は、それぞれの様式により申請書に許可品目表を添付すること。⑤医薬部外品製造業または輸入販売業許可申請書の添付 旧法の規定にもとづき登録更新または登録を受けた医薬品(化粧品)製造業者または輸入販売業者であつて新法附則第四条の規定により医薬部外品の製造業または輸入販売業の許可を受けたものとみなされた者は、許可台帳作成の必要上、前記申請書に規則「様式第八(イ)」による申請書、製造所の平面図および「医薬品、医薬部外品および化粧品製造業の許可申請書の添付書類の様式について」という書類を添付すること。

二、各種届けまたは申請との関連。①休止届けのでている場合の取り扱い。休止届けを提出している場合でも、更新の申請をしなければならないこと。この場合には休止中である旨および休止の理由を具体的に備考らんに記載すること。②更新申請書提出後に届け出または申請を行なう場合の取り扱い 当該届け出書または申請書の余白に「更新申請後」と付記すること。

三、薬局等構造設備規則との関連 薬局等構造設備規則附則第三項に規定する期間は、昭和三十七年十二月三十一日をもつて完了するが、申請書の提出時期において、当該製造所の構造設備が、薬局等構造設備規則に定める基準に合致していないものについては、誓約書を添付すること。

### 宇都宮五日会六周年記念の行事

宇都宮五日会(会長・田野芳郎氏)では、創立六周年を迎えて、十月九日正午、午後五時の二回、顧客三千五百名を宇都宮市栃木会館に招いて美の祭典を催す。当日は、ファッションショウ、しろうとのど自慢大会、民謡舞踊大会、たのしみ抽せん会が行なわれる

### カネボウの自社製品愛用運動—化粧品講習

【大阪発】鐘淵紡績株式会社では「自社製品愛用運動」を実施中だが、同社化粧品総部はこの運動の一環として、鐘紡全従業員二万名とその家族を対象に、九月中旬から十月にかけて各事業所や社宅で“正しい化粧品法”の講習会を開くことになり、第一回をさる十五日同本部で開き、本部の女子社員三百名、男子社員三百四十名を集め、吉田美容研究所長、高橋ビューティコーチャーらが講師となつて午後一時から二時間半にわたつて行なわれたあと、一部女子社員は個別指導を受けるなど、成果を収め、まずは好調なすべり出しだった



## カネボウからシルキーシリーズ(六品)発表

キチンクリームセール、クイーン会記念品も

【大阪発】カネボウ化粧品本舗鐘淵紡績化粧品総部では、さる十七日午前十時から鐘紡本部三階会議室で業界紙記者会見を行ない、新製品シルキーシリーズ六品およびキチンクリームセール、三十七年度クイーン会記念品を発表した。荻総部長、里見副総部長、鴨井販売部長、横山販売副部長(企画課長)、高橋企画係長らが出席。荻総部長のあいさつのと、横山販売副部長から、新製品シルキーシリーズ六品について説明が行われたあと、キチンクリームセール、クイーン会記念品が発表された。

**シルキー製品説明** シルキーシリーズはそれぞれの年齢層の肌にあわせて、一つ一つの製品が個性ある栄養料で生かされているのが特長。就寝前の栄養に、パツクの際の栄養に、現在使用中の肌の手入れ品と併用でき、“輝くシルクの美しさを肌”に与える栄養専用の化粧品。次の六品がある。十月二十日出荷の予定。

①シルキークリーム(ビーポレン) 四五G、五百円。主に二十〜二十五才の方の荒性肌、また三十才以上の脂性肌に適す。ミラクルフツド(奇跡の食物)とよばれるビーポレン(ハチが花の雄しべから集めた花粉。成長を促進する活性物質やアミノ酸、ビタミン複合体を豊富に含有)を配合。肌にいるおいを与え肌荒れや衰えを防ぐ。②シルキークリーム(ビタミン) 四五G、五百円。二十〜二十五才の普通肌から脂性肌。肌に必要なビタミンA、B、Cなど配合のビタミンクリーム。肌なじみがサツパリし、肌のキメを整え、色白ですこやかな美肌を保つ。③シルキークリーム(ミンクオイル) 四五G、六百円。ミンクオイル(ミンクの皮下脂肪から得られる。肌をなめらかにする)をぜいたくに配合。べとつかず、しつとりした感触で、肌の乾燥や、肌あれ小ジワを防ぐ。④シルキーミルク(パーセリン) 六〇G、六百円。三十以上の荒性肌に。パーセリン(水鳥の羽をうるおす油。人間の表皮脂に共通した機能を多く持ち、拡散性、浸透性にすぐれ、肌の保護と美肌作用を同時にこなう)を豊富に配合。べとつかずノビよく、肌の乾燥を防ぎ美肌を保つ。⑤シルキーミルク(ビーポレン) 一二〇cc、五百円。主に若い方、また三十才以上の脂性肌に。ビーポレンクリームと同様、すぐれた栄養を持つビーポレンを配合。肌にいるおいを与え肌荒れを防いで正常な美肌を保つ。⑥シルキーローション(ホモフルーツ) 一二〇cc、五百円。ビタミン類やアミノ酸、果汁酸などを豊かに含むホモフルーツ(新鮮な果汁のエキス)をたっぷり配合した栄養専用ローション。ソフトでさわやかな肌なじみで、肌を丈夫にしキメ細かな柔肌に整える。

## 各地で販売店講習会

本舗では、シルキーシリーズ発売に先立ち、同社美容研究所主催による販売店講習会を九月中旬から十月下旬にかけ全国各地で開き、商品内容・使用方法説明を行なう。

キッチンクリームセールⅡ好評のうちに発売後三年目を迎えたカネボウキッチンクリーム（ハインドクリーム、六〇G、二百円）セールを今月から来年一月末まで行なう。「一口内容」十打、卸一万八千円。「添付品」サンプル（五Gチューブ入）十打、一打用陳列台、現物拡大デイスプレイ、ポスター、ビニールステッカー。

クイーン会記念品 クイーン会（愛用者の会）三十七年度記念品を次の通り決定。今年の特色は①カネボウの繊維製品を主体にした②従来のA～Dの四種の上にS賞を設けたことS賞Ⅱ（クーボン券百四十四枚）カネボウシルクのシャンタン一着分（三・五メートル）五色のうち希望一色が選べる。A賞Ⅱ（クーボン券七十二枚）カネボウ毛糸（二百五十グラム二たば、五十グラム花ビラ巻三たば）、花びら巻ケース。編み棒、メージャーのセット。B賞Ⅱ（クーボン券三十六枚）カネボウギンガム一着分（三・五メートル）五色用意されている。C賞Ⅱ（クーボン券二十四枚）セントボトル（クリスタルの香水入れ）D賞Ⅱ（クーボン券十二枚）チャームバースト（皮製ドル入れ）赤、ブルーの二種。

日本化粧品工業速報 荻化粧品総部長挨拶要旨Ⅱ①我社では四月に十四販社を完成、軌道に乗って拡売が続いている。鐘紡との合併以後、化粧品の本体をこちら（大阪）に移し、外部からはいろいろと御心配をいただいた面もあるが、おかげでその間の難かしい問題も軌道に乗り、さらに業務の成果をあげている。私どもとしては、こちらの鐘紡の本体の中では、特に資金面、宣伝面の便宜がよく、将来の拡売のためには移転してよかつたと思つている。②自由化を迎え、業界ではいろいろな思惑があり、我社もこれについてはアンテナを張り、神経も使つているわけだが、カネボウとしては当然来たるべきものが来たということで、延期のあるなしに関せず体勢を整えてきたので、現在では、自由化の影響をこうむらない体勢と気持をもつている。③今後の課題は、カネボウを制度品として育成する上で、足りない面は補なつていくことだ。製品では現在の品種構成を主軸にして推進していく方針である。とにかく、今までは制度品として足りない面は確かにあつたが、これを徐々に直していくことには自信を持つている次第だ。

## カネボウから美容洗顔料「クイーンドロップ」

【大阪発】カネボウ本舗では、美容洗顔料「クイーンドロップ」の普及品（三百円）を来月発売する。

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町079146(代表)-9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東側1568番

編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月二十日(木曜日)第七二〇号

## 全小連大会、熱海で開催

組織充実、新事業計画などを審議

「団結なくして個人の繁栄なし」「全国同業握手で共栄」などのスローガンを掲げた三十七年度(第七回)全国小売連大会は、十九日午後零時三十分から、全国三十四都道府県から二百五十余名の出席を得て熱海・金城館で開催。会中は田氏(東京)司会、大島氏(東京)の進行で、まず国枝副理事長の開会挨拶につき、坂巻理事長は「年々歳々皆様と手をとつて大会を開いて参りましたが、今年は三十四都道府県から、かく多数の御出席を得ました。これまで自分のため、業界全体のため働らいて来ましたが、今年度は未曾有の多数の御出席により充実した大会となつたことは御同慶にたえません。どうかこの大会が円満に、スムーズに運ぶよう御協力を希望致します」とのべ、ついで、全小連月間に協力の海渡義一氏(日装連会長)物品税減免運動に功績のあつた福沢富雄氏(全装連理事長)に対し感謝状をおくり、近小連黒岩理事長を議長に推して議案審議に入り

第一号議案 昭和三十六年度事業報告承認の件(本部)

第二号議案 昭和三十六年度決算報告承認の件(同)

第三号議案 組織の充実について①組織充実の緊要性(北海道ブロック)②組織充実当面の目標(四国ブロック)

第四号議案 一般品について①一般品本舗の奮起要望と三者協議会の設置提唱(新潟県連)②定価維持と小売店の収益確保に真剣なものについて(同)④いわゆる流通過程の系列化(北陸ブロック)第五号議案 制度品について①制度強化切望の時(中部ブロック)②制度の実体、並に定義(近畿ブロック)③いわゆるコーターについて(長野県連)④チェーン店の自戒を要する事項(九州)

第六号議案 貿易の自由化について(関東ブロック)

第七号議案 昭和三十七年度事業計画設定の件Ⅱ組織全般の充実に一部補強を促進しつつ市場秩序回復。特に販売界が直面している困難なる新事態克服にあらゆる努力を傾注するという方向を示し、具体的には組織に関する事項、活動資金の確保、市場秩序維持回復に関する事項、小売業者の保護、助成政策に関する事項業界の利益に反する立法法規の改正などに関する事項。(本部)

第八号議案 昭和三十七年度収支予算案承認の件(同)

を協議、ついで祝辞(粧工連、全卸連、日装連各代表)祝電披露あり、閉会の言葉により六時ころ終了、ついで懇親宴を張つた。

## 新たに褒賞制度設定、来年大会は神戸組合担当

全国小売連では十九日の大会開会前、午前十一時から理事会を開き、大会の役務分担などをきめるとともに、新たに褒賞制度を設定することをきめた。なお、その規定については本部一任となった。また来年度大会開催地は神戸組合担当で開くこととなった。

## 両役員の辞任承認―東京卸役員会(十八日)

東京化粧品歯磨卸商組合役員会は、十八日午後三時から日粧三階会議室で開催。全卸連常任理事会提出議案などについて協議した。

〔議案〕①報告事項Ⅱ東京化粧品協会協賛金に対する同会からの礼状。②川野副理事長、大城理事辞任の件Ⅱ両氏の辞表を受理することにし、長年の組合に対する功績に対しては、感謝状、記念品を贈呈することを決定。③全卸連常任理事会に提出案についてⅡ別項。④全小連と全卸連との懇談会の結果報告。

## 返品伝票の印紙添付―全卸連常任理事会で協議

東京化粧品歯磨卸商組合は、二十二日開かれる全卸連常任理事会へ提出する協議事項を、十八日の役員会で次の二件にきめた。

①返品伝票に印紙添付の件Ⅱ三十四年六月国税庁通達により、従来は返品伝票は連絡票として印紙不要であるとの見解であった。しかし本年八月国税庁は、改めて返品伝票には印紙を添付すべきであるといっている。そこでもしこの見解にもとづいて、私たちが全部にこれを適用したら大変な金額になり業界としても重大問題である。よつてこの問題については、全卸連において研究するとともに、状況によつては国税庁に対して説明を求め、あるいは善処方を要望したいと存じ提案する次第である。

②一般品推売の大運動をくりひろげる件Ⅱ復調気配にある一般品をさらに伸ばすため、小売店に対して大デモンストラーションをおこす。その方法については一般品メーカーとともに考える。

## ハンドクリーム共同PR―カネボウ横山氏強調

【大阪発】カネボウ化粧品本舗鐘紡化粧品総部の横山販売副部長は、十二日の記者会見でキッチンクリームセルの発表に際し、次の通り語つた。

①キッチンクリームは今年で三年目を迎えたが極めて好調で、昨年は大きく前進した。今年には昨年の二倍以上を目標にして、キッチンクリームセルを行なう。②従来、わが社では産業用皮ふ保護剤としてのハンドクリーム“カネクタン”(医薬品)を売り出しており、(十年前から発売)、いろいろな工場や作業場で、手の荒れ止めだけでなく全身の皮ふ保護にも広く使用されている。③キッチンクリームはこうした技術陣の経験から生み出されたもので、主婦の手を積極的に守ろうという製品であり、台所での洗いのものや洗たくの前に使つてもらえるハンドクリームであることが最大の特色だ。④今秋の業界で注目されている商品は、マツサージュクリームとハンドクリームだと思うが、この際業界でハンドクリームの共同PRをやり、需要の拡大をはかるべきではないだろうか。

## 東京石鹼同業会の臨時総会と新事務所披露

東京石鹼同業会(吉田金藏会長)では、来る二十一日午後三時半から台東区竹町さたけビルで第十九回臨時総会を開き、兼ねて事務所移転披露と懇親パーティを行なう。

## わが業界も頭の切替えをすべき時

## 青嘴会でST化学鈴木専務の講演

エステー化学工業株式会社専務取締役鈴木誠一氏は、十五日午後六時からの青嘴会総会席上、最近の業界について次のように語った。

業界では、池田首相のお家芸の所得倍増論も顔まけという昭和三十四年度一七・九%、三十五年度一三・二%、三十六年度一三%弱と非常に高度の成長ぶりをみせている。ここらでわが業界も頭の切り替えをしないと十年後には「業界総貧乏化」ともなりかねない。現状維持では十年後には資産は半分というわけである。一方経費の増加は、目をみはるものがあり、給与水準にしても年令に零三つがベースといわれているほどである。来年度の高卒相場は最低一五、〇〇〇円とすでに取沙汰されている。昨年の営業比率は全卸業平均九・四%全小売業平均一九・六%だが、この数字は今後さらに上まわるであろう。

さらに最近では、丸物(本社京都、支店東京、岐阜、名古屋)と伊藤忠商事とが業務提携し貿易自由化に対応するための国内販売網を強化することにふみきつている。

一方、政府は中小企業の育成を唱え、近く中小企業基本法なるものも成立するであろう。しかし、ここでわれわれが注意しなくてはならないことは、政府の唱えている中小企業育成は個々の中小企業者について面倒をみようとは決していつていないことである。「中小企業は組織化しろ」とだけいつているわけである。そしてこれに必要な共同施設について資金が足りなければ、国または都道府県が金を貸そうということである。

日用品、雑貨のわが業界は決して斜陽産業ではない。研究し、業界ともども大いに発展すべきであると思う。

## 横浜・折目商店四十周年祝賀会(伊豆長岡で)

横浜市の有力問屋株式会社折目商店(社長折目一男氏)では、現社長の祖父吉次氏が大正十二年開業以来、今年で創業四十周年を迎えたので、十月四、五両日にわたり取引先本舗三十五社、販売店一八〇余名を招いて伊豆長岡温泉で記念式典並びに祝賀パーティを行う当日は伊豆ホテル、三養荘の両館を全館貸切りで四日午後六時から式典並びに懇親会を開き翌五日は伊豆ホテル庭園で午前十時から祝賀パーティを開き正午すぎ散会する。

## 関西マックスが高島屋へメーカーキャップ・バー

【大阪発】高島屋一階フロアーに去る十一日、関西マックス販売KKが「メーカーキャップ・バー」を開設し、消費者サービスを行っている。広さ十三平方メートルで、角のコナーを利用し、明るさとモダンな雰囲気をもし、マックス製品を使って基礎からメーカーキャップまで、できるよう指導員がアドバイスする。装飾は高島屋が受持ったが、ここでは商品販売が目的でなく、あくまでも消費者へのサービスが目的で、連日お客の絶える日がない程の好評である。

## 森下仁丹で業界紙招き新製品ガムなど発表

森下仁丹株式会社では十八日午後六時、東京薬業会館に化粧品、医薬品、製薬関係の業界紙を招いて新製品の発表会を兼ねた懇談会を催した。本舗側森下社長、松良東京支社長、戸沢仁丹体温計常務の三氏が出席、森下社長あいさつのと、戸沢常務から注射針及びピンダーについて、松良支社長から新発売の仁丹ガム・ブラックコーヒーについてそれぞれ説明があり、夕食を共にして懇談の後、同八時散会した。

**森下社長の話** ご承知のように私どもではこのほど五割有償一割無償、計六割の増資を発表致し、新資本金は二億八千八百万円になるわけですが、増資の目的は資金上の問題ではなく、あくまでも株主各位に報いたためである。私は、現在の株主分布状態に満足しておらず、今後の経営は大衆資本によらねばならないと考えている。増資資金九千万円の大部分は新しく進出する注射針の設備資金に充て、残りをチュウインガムなどの機械、工場設備に充てる予定である。注射針は全製品を当分の間は当社のアメリカ代理店ハイポウ社を通じて輸出に当てる。新発売のチュウインガムについては、わが国初めてのデンチンタイプのもので、ガムの形を借りた口中清涼剤に近い味わいを持ったものである。

## ジンタンガム・ブラツクコーヒー新発売

森下仁丹株式会社から、ジンタンガム・ブラツクコーヒーが新発売される。デンチンタイプ (Dentin Type) の新しいガムで、従来のガムベースでは出せなかつた独特の香味があり、仁丹のイメージを持った口中清涼剤に近いものである。キャッチフレーズは「眠けをさます、大人のガム」となっており、一包(六コ入)でコーヒー一ぱい分と同じ効果がある、一コ二十円。販売ルートとしては、従来の菓子店のほか、煙草屋、ガソリンスタンド等も利用する。なお、このガムはアメリカのパッケージ・マシーナリー社の自動包装機(一台二千万円)によるもので、この機械はわが国には明菓、ロッテ、仁丹各二台、森永一台計七台しか入っていない。

## ハリウツド本舗からクリームシャンプー

ハリウツド化粧品本舗からクリームシャンプーが新発売された。フランス香料配合の高級中性シャンプーで、チューブ入り一〇〇G、小売一五〇円。

## 矢部商店の表蔵王・青根温泉招待会(十八、九月)

横浜市の有名化粧品雑貨問屋株式会社矢部商店では、先に発表した表蔵王及び青根温泉招待特売を好評裡にべ切り、その招待会を十月八、九両日行なう。一行は八日午後十時上野駅集合、夜行列車で九日朝白石着、バスで青根温泉に向い、朝食入浴休憩、大黒天、噴火口跡を見物して同夜は青根温泉一泊、翌日仙台市で解散。

**倉田精香堂社員慰安会** 有名化粧品問屋倉田精香堂の社員二十余名の慰安会は来る二十二、三、四の二泊三日にわたり、裏盤梯スカイラインコースの秋色を賞で、途中飯坂温泉に一泊、懇親宴を開く。

# 日本スーパーチェーンで見本市

百二十九社が参加、二十八日大阪国際見本市会館で

西日本のスーパー二十二社で組織する共同仕入れ会社、日本スーパーチェーン(社長勝原博三氏)では共同仕入事業をさらに円滑に進めるため、二十八日、大阪市東区の国際見本市会館三階で第一回スーパー総合見本市を開く。千三百二十平方メートルのところ、各種スーパー商品を部門別に分類。メーカー、関連問屋から各種スーパー向商品を集中展示する。なお同見本市には同社加盟店以外の直接競合しない西日本各地のスーパーにも広く参加を呼びかけ、スーパー各店と関連企業の結び付きを深めようというもの、そのため新規スーパーの経営指導にもあたり、会場には経営相談所、店舗診断コーナーも設ける。十九日現在一二八社の参加が決定しており、衣料、日用雑貨、食糧品、その他で一四三コマ。部門別出品社数は次の通りである。

**衣料** 繊維全般五社、メリヤス一四、衣布及び洋品雑貨八、靴下九、セーター一二、婦人子供服六、ベビー用品二、帽子一、手袋三、足袋二、装しよう雑貨四、洋傘シヨールマフラー四、寝具室内装飾三、毛布一、以上七四社。

**日用雑貨** 家庭金物七、陶磁器一、家庭用品一、ちり紙二、石けん洗剤二、スリッパ、ケミカル四、家庭電気製品二、以上二八社。

**食品** 輸入食品二、一般食品一〇、菓子五、以上一七社。

**用途品** レジスター、事務機器四、陳列、器具、設備機械二、包装三、以上九社。

なお日本スーパーチェーンでは従来のスーパーがともすると日影的な存在にあつたが、それを公的な場所、売る方も買う方もオープンに行き、一歩前進して従来の殻を打破して行くのがねらいであり、併せて業界の発展に資したいと語っている。

## 擬似スーパーの進出、値段は半値以下(東)

最近のスーパー進出はめざましく、人口三万以上の土地には必ずスーパーと名の付く店があるといわれる。それだけに類似店舗も多い。スーパーの中にも「一年中安売りをするのがスーパー」と考えている店舗もあるほどである。東京H町に開店している新手法を採つてみよう。「主婦の市ニュースーパーマーケット誕生」と銘打つて即売会を開いている店がある。その「ごあいさつ」Ⅱ新聞一ページ大Ⅱによると「なぜこんな馬鹿安いのでしょうか……実は私も社員一同は去る四月頃迄関西方面でチェーンスーパーマーケットを営んで居りましたが、当社の止むを得ぬ事情があつて各全店が休業することに相成りました。其のため倉庫の在庫を出来るだけ早くお金に換えたいのです……云々。」とありテレビ(各メーカー)五五、〇〇〇円を二五、〇〇〇円、電洗機二五、〇〇〇円、九、〇〇〇円、電気釜三、五〇〇円、一、五〇〇円、電気ポット一、八〇〇円を五〇〇円。鮭缶二〇〇円を一一五円、Mキャラメル二〇円、一二円、歯磨S一〇〇円、五〇円、洗剤W二〇〇円、九〇円、Z一〇〇円、五五円、S一五五円、食器洗剤L五〇円、二〇円、Vクリ

スーパーマーケットのページ

一ム一〇〇円―五〇円、などの例が示す通り市価の半値以下で即売されている。安売りだけなら問題でないが広告文の次には前スーパーマーケット内部図として六点の立派な写真が添付してある。記者ならずともスハ関西のスーパー東京進出と早合点するだろう。しかし次の理由から早計であることが分る①関西のスーパーマーケットと名のる店では電機製品を扱った店はない(註Ⅱスーパーマーケットは食品中心店である)②チェーンスーパー全店休業した例はない。③二・三の確かな筋でも否定している。次に二つのワイークポイントを掲げて見よう。「主婦の市」は「主婦の店」の模擬。ニュースーパー云々は安売りの新年と言う意味、以上でほしいお解りだろう——が安いことだけは確かだ。

### 化粧品、石鹼は一般商品より安い——

#### ——ゆりが丘ストアの顧客アンケート——

ゆりが丘ストアでは、去る六月一日にセルフサービス協会からの依頼で顧客調査を行なった。これは日本セルフサービス協会近代商業経営研究委員会が、より合理的な価格政策の基礎資料を収集するため実施されたもの。調査方法はチェックアウトを出た客百名を対象に、アルバイト学生が顧客調査カードを提示して街頭で質問を行う形で行なわれたもの。その結果次の諸点が明らかにになった。顧客は既婚婦人が圧倒的、主人の職業は会社員がほとんど。ゆりが丘ストアから住居まで所用時間は徒歩三分から三十分、平均十分という数字が出た。乗物でやつて来る顧客は調査対象の六分の一であり、乗物は小田急線利用で、東生田―鶴川間の人々がほとんどであった。

あなたはなぜこのスーパーマーケットでお買物をなさいますか——という質問に対しては、①気兼ねがなく買物が出来るから。②品物が豊富だから。③品質がよいから。④これ以上の店が他にない。⑤値段が安いから。

の順序になつており、質問三の「スーパーマーケットは一般店より安いと思えますか」に対しては①安い②変らない。と出ており、一般商店より安いと思う品物の順位については次のような結果が得られた。

- ①石けん洗剤、②雑貨、③化粧品、④卵、⑤肉類、

このほか、現在実施しているグリーンスタンプ制度が非常に好評だということ、顧客の多くがこの制度を永く続けてほしいという要望を出していたことが特筆される。

スーパーマーケットのページ



# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町 079146(代表)-9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東 041568番

編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月二十一日(金曜日)第七二二号

## 一般品 制度品 両本舗代表答弁に起つ

全小連大会の問題点・論議集中

昨報のように、十九日の昭和三十七年度全小連大会では、第四号議案、等五号議案で一般品、制度品問題がとりあげられた。一般品については「安売り店との価格差の矛盾を是正してほしい。薄利では営業がなりたたないことを認識してほしい。少しずつしか売らない多数の小売店を大切にしてほしいと、昨年度の大会で要望したが、その後一年間、われわれの希望はいれられていない」(新潟県連青木氏)。「心ある本舗への期待を失なうことなく、協力可能な政策に對しては、こそつて支援を惜しむべきでない」(東北ブロック)。「一般品も制度品と併行して売れる。それには組合の指導力が必要」(足利組合前田氏)。「一般品で商売ができるようになれば、これほどうれしいことはない。しかし郡山における一般品の乱れは激しい」(郡山組合鈴木氏)などの発言があつたが、ここで黒岩議長は、臨席の粧工連会長田代氏(クラブ)の登壇を求めた。田代氏は現状、今後の在り方について次のように回答を行なつた。

何といつても価格の問題が一番となつてはいるが、急激な改善は無理。本舗によつてその改善策に違いはあるが、根強くやつていかなければならないと考えている。またその効果は、だんだんにあがつてきており、一般品に対する考えが徐々に変わつてきつつあるように思う。一般品は需要者にとつて一番有利な商品だと思ふ。需要者がほしがらるものはどんなものでも売つてやるといふことがその店にたくさんのお客を呼び込むことではないだろうか。しかし利益のないものをいくら売れ売れといつても無理なはなしで、郡山の場合などはなにか特殊な理由があると思われるので、早速、研究してみる。

また、制度品については「制度品は特殊販売店をチェーンにいれることによつて制度の弛緩がみられる」(中部ブロック浅野氏)。「最近、制度品と一般品が接近してきた。それは制度品が悪化してきたということ」(近畿ブロック丸山氏)。「コーターは、そのやり方が官僚的で、小売店の自主性がそこなわれる」(長野県連藤森氏)の提案議題のあと、福知山、大阪、浜松での実例がもちだされた。こ

れに対し議長は東化工会長伊藤氏(資生堂)の回答を要求、伊藤氏は次のようにのべた。東化工会長というより制度品本舗社長としてお答えしたい。まずチェーン増設が不安といわれるが、商売は年々その成績をあげていかなければならない。それは共存共栄という精神からでているものである。いくら完全制度とはいっても、全国が対象なのでむずかしい面は事実だが、なんとかわれわれの信念が通じてくれるようお願いしたい。この大会にも「団結なくして繁栄はない」とスローガンにうたつていのように、今後ともお互い同志がもつと信じあえる組織にもつていくよう努力したい。資生堂として来年は、系列化を積極的にはかつていくことを考えている。チェイン増設も不備のないよう改めて販社に申しつけるので、もう少し時をかしていただきたい。

### 重大な関頭に立ち、早急に組織充実—宣言

昭和三十七年度全小連大会は、議案審議終了後、小沢(山梨)小林(北海道)西谷(青森)木村(千葉)萩野(富山)酒井(三重)広瀬(大阪)松岡(広島)川上(香川)福沢(福岡)の各氏を宣言、決議の起草委員に指名し、次の宣言、決議を行なつた。

**宣言** ここに全国化粧品小間物小売連盟大会を開催し、三十四都道府県の代表二百四十名が参集して、業界のあり方と販売界の窮境打開について真剣な討議を行なつた。一般品が進路の選定に迷い、制度品はその特質を失なう懸念が多分にあるなど、業界内部に幾多の問題がある上に、外部からは大資本の小売分野侵入、特殊販売形態の台頭、薬品メーカーの化粧品部門進出、自由化日限の切迫などがあり、製、配、販の三者ともに、きわめて重大な関頭に立たされている。われわれは、われわれ個人の微力であることを自覚し、販売界の自衛のためにも、はたまた業界全体の安定のためにも早急に組織の充実をはかるとともに、大会が打ち出した方針と結論を忠実に実践し、業界の礎石としての責務を果すことを誓うものである。右宣言する。

**決議** (一)速かに組合ならびに都道府県連合会の充実を遂げ、他日に備えて運営の慣熟と結束練成を図る。(二)一般品メーカーならびに卸店が、互譲協同して流通秩序の再編を断行し、正常な市場に確固たる地歩を回復することを期待する。(三)制度品メーカーが制度品の本質を逸脱するような営業政策を即時是正し、取扱い店契約書に根本的検討を加え、制度品の本義を確立するよう要望する。(四)一般品と制度品とを問わず、販売界の利潤確保に真剣な商標に対しては、指名買い尊重または推奨販売をもつて協力し、国内産業振興に資する。(五)政府が小売商業分野の確保を図り、実効のある振興助成措置を講ずるよう要望する。右決議する。

昭和三十七年九月十九日

全国化粧品小間物小売連盟大会

## ラモナー本舗伊東温泉で秋季懇親会開催

ラモナー化粧品本舗では九月十八、九の両日、伊東温泉・伊でゆ荘に、栃木、茨城、群馬、埼玉、千葉など近県の有力販売店七十社を招き、秋季懇親会を盛大に開催した。当日一行は東京発準急伊豆号に乘車、午後三時同旅館着、六時から懇親会を催うし、まづ本舗石田専務が「広く深い経験と知識を生かした政策で今後の難局を乗りきりたい」と挨拶、ついで茨城県化粧品連合会専務理事ベニヤ平野社長、業界紙代表挨拶があり盛宴をくりひろげ九時過ぎ閉宴。翌朝食後目出度く散会。

## 優秀国産品普及会で サスター サラット気を吐く

【大阪発】きたるべき貿易自由化により、国内市場に外国品のはんらんが予想されるおりから、国産品の優秀性を広く再認識させるため、国産品普及本部と関西主婦連合会の共催で、各業界の優秀国産品普及会を八月下旬から九月月上旬にわたつて、大阪そごう、神戸そごう、京都大丸において開催した。サンスターもサラットをこれに参加出品。わが国唯一の非イオン系粒状洗剤であるサラットが、世界水準を抜いた優秀な品質であることを、洗たく機で実演PRし、これがまた婦人客の注視を浴びて宣伝効果を収めた。

理髪店で好評のバイタリス ライオン歯磨発売のL&B製品バイタリス整髪料は油分を一切含まないで髪を整える、これまでになかった整髪料として発売以来非常に好評で返り注文に忙殺されている盛況である。最近では理髪店でバイタリスを使用する店がふえ東京で一流のパーパー銀座の米倉も自信をもつてすすめている。

ホワイト・スモカの売上げ伸びる 【大阪発】スモカ歯磨本舗が去る六月に発売した「ホワイト・スモカ」は、その後売上げが順調に伸び、現在は生産に追われている程であるが、八月の全商品売上高は創業以来の記録といわれ、約三割をホワイトが占めている。本舗では来る十一月七日が創業三十周年であり、現在社屋の増改築中だが、その記念行事も企画中。

## 明城映画の集い「怒りのぶどう特別試写会」

明城ポマード本舗では、来る二十六日午後三時から銀座七丁目ヤマハホールで、明城映画の集い・「怒りの葡萄特別試写会」を開催する。

## アソカ化粧品本舗の美容部員研修会

制度品のアソカ化粧品本舗株式会社アソカでは、二十日午前九時半から日粧ホールに同社美容部員廿五名を招集して、クリームを主体とした販売、技術面についての研修会を行なった。中野繁会長、中野社長の挨拶のあと、赤坂専務から「秋の販売について」。正木講師、三輪部長から販売、製品についての話があり、午後からは正木講師の指導による化粧実習などがあり、五時終了した。

## 八月の百貨店売上高は前年比一六・一%増

通産省統計調査部から八月の百貨店統計速報が発表された。全国百貨店二四八店舗の販売額は四七五億円で、前年同月の四〇九億円に比べて一六・一%の増、また前月の七〇七億円に比べて三二・八%減となっている。八月の販売額が七月より大巾に減少するのは例年のことであるが、本年の減少率は三十五年の三三・六%、三十六年の三三・七%より少なかったのは、七月が特に低調であつたためと見られる。品種別販売額の前年同月比増加率は、衣料品一五・二%、身回品一九・五%、雑貨一四・五%、家庭用品一九・〇%、食料品一七・一%で、いずれも一割台の増加率であるが、前年の増加率には遠く及ばない。また都市別の前年同月比増加率は、六大都市では横浜三二・〇%、大阪一九・六%、京都一五・八%、名古屋一五・六%、神戸一五・三%、東京一三・八%の順で、平均一六・四%となつている。地方都市では四国地方の一九・一%をトップに、広島一八・六%、東京一七・七%と続き、最低は福岡の一二・四%、平均一五・四%であつた。

## 東京真珠会の九月例会で自由化問題等検討

都内の中堅石鹸メーカーで結成する東京真珠会の九月例会は十九日午後四時から大手町産経クラブで開き、木内石鹸当番幹事で、会の今後の在り方の検討、自由化問題その他について情報の交換を行ない、同六時半散会した。

## フツカー化粧品本舗の東京研究会第一回総会

フツカー化粧品本舗では、東京地区の組織強化に積極的な企画を打出して、フツカー化粧品東京研究会を発足させ、着々と実績をあげているが、十八、九両日にわたり、甲府・湯村温泉・昇仙閣に有力会員五〇店を招いて、第一回総会を開いた。当日は、午前八時五十分新宿西口から観光バスで出発、途中初秋の相模湖、甲州路の風物を賞でながら、日本三大奇橋の一・猿橋で昼食休息、石和、勝沼のブドウ園を車窓に眺めながら、日本溪谷美第一位の昇仙峡を探勝、五時過ぎ湯村温泉・昇仙閣着。入浴休息後七時、大広間に参集した会員を前に、本舗中村氏司会で、研究会会長菅原石治氏(初美屋)は、事業計画案①フツカー婦人会結成の件、②フツカーPR方法の件を提議、「今後は全会員が気軽に総会に出席出来るように運営をすゝめたい」と挨拶。本舗小野市太郎社長は、「来年は月商一千万円を目標に、十年後は五千万円位に伸ばさねばなりません、どうぞ拡売願いたい」と挨拶。青木総務部長の新任挨拶、業界紙祝辞のあと、阿佐谷みのや音頭で乾盃、盛宴を張り、九時、西ヶ原・山田屋中めで閉宴、翌朝八時から、富士薬局の会計報告などあり朝食、九時半ホテル発、小松ブドウ園観賞、河口湖を経て、五時新宿着、めでたく散会した。

## ニコライ・エルマコフ社長帰国

ベルゲール極東総代理店ニコライ・エルマコフ社長は、約二カ月間にわたる米国業界視察を了えて、二十二日午後三時三〇分羽田着帰国の予定。

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可

定 価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会 出版部

東京 中央区日本橋 馬喰町 3-3

電話 宛町 9146 (代表) -9番

大阪 東区内本町橋詰町 30番地

本町橋ビル 電話 東側 1568番

編集印刷発行人 竹内 孝

昭和三十七年九月二十四日 (月曜日) 第七二二号

## 企画委設定、東北ブロック 近く結成

### 全卸連第二回常任理事会開かる

全卸連昭和三十七年度第二回常任理事会は、二十二日午前十一時から日粧三階会議室で開かれた。冒頭、大山会長は「ご承知の通り、業界もなかなかむずかしい深刻の度合の強い時となった。この時にあたりメーカーはメーカーとして、小売業は小売業として、その行き方を協議している。全卸連もまとまって話し合いをしていかなければならないだろう」とあいさつ。ついで事務局から①会計、事務報告。②大量仕入れ機関について本舗からの回答。③リベート等に関する要望について本舗からの回答。④関東ブロック会開催について⑤全小連大会に関する報告があつた。このあと昼食のため休憩。午後一時から再開された。午後は、正副会長を中心に協議事項に入り、次の議案について協議を行なつた。

一、副会長欠員補充の件。中野氏辞任にともなう後任問題で当然、中国、四国、九州ブロックから出すことになり、人選については本部から近藤氏 (九州地区瓜生氏代理) に依頼。また本部としては、瓜生、夏川、綾田の各氏のうちから選ばれるよう参考意見をのべた。二、企画委員選任の件。常任理事会への提案事項、その他の立案企画、その処理機関として必要であることが蛭子氏から説明。大氏は「賛成。人選は正副会長一任」と発言したが、本部は、候補者として大 (北海道) 戸井田、霜田 (関東) 野村 (北陸) 西川 (近畿) 各氏をあげ、最終的には各ブロックに人選をまかせて、本部へ報告することをきめた。

三、未結成地区にブロック会結成の件。未結成地区に本部で働きかける。東北ブロックについては熊谷氏が「近いうちに結成の準備である」とのべた。

四、ブロック長会議結成の件。全ブロック結成ののち開催することにする。そのあと価格安定委員会を設置する。

五、返品手数料徴収の実状を小売店に周知徹底をはかるよう本舗に要望する件。武井氏 (東京) から提案理由の説明があつたあと、小売店に請求しにくく卸店の犠牲になっていることが大山会長からつけ加えられた。さらに各地の現状がのべられ、本部ではこの件について化粧品工業会と話し会つて解決方法をみつけることになつた。六、返品伝票に印紙貼付を要する国税庁の新通達に関する件。中込

氏(東京)から提案理由説明があり、本部では通達の真意がどこにあるか調べるため、化粧品工業会と相談を行なう。

七、連盟の活動資金調達方法について。企画委員でもう少し検討していく。

八、製配販三者連絡会について。二年ほど前、小売業界から要望があつたが、当時、時期尚早としていた件が大山会長から説明された。「できれば、各自が自分たちの立場でだけものをいうことがなくなるだろう。そうなれば業界ももう少し良い姿になるのではないか」(武井氏)。「価格安定も含まれるならば、新政策の推進を基本としているので必要と思う」(大氏)。「連絡会程度ならつくつてもいいのではないか」(西川氏)という意見があり、設立の方向へ向かわせることになつた。

九、小売店に一般品の販売意欲を喚起せしめる運動について。大山氏から一般品を売ろうという意欲が小売店で盛り上つて来ている。一方では国産品愛用という消費者向PRも行なわれているが、ここで一般品の売上げを増やすような何かうまい方策はないものか、お考えいただきたいと発言。宮田氏から「有名一般品を全部そろえて指示価格で売つて客を集めている」例が報告され、その他ブルーチケット、スパー対策などが出されたが、あとの本舗代表との懇談会にも議題とすることとし、企画委員に任かされた。

十、次期常任理事会開催日時。十一月十三日東京で開くことを決定。

十一、その他。

以上、協議決定のあと、午後三時から同友会東京会幹事長中野武雄、事務局馬場武次、東日本再販協議会幹事長北村秀夫・事務局中村富士郎各氏の出席を得て、懇談会を行なつた出席者 大山会長。蛭子、宮田副会長。「北海道」橋本、大。「東北」熊谷、鈴木。「関東」齋藤、戸井田、霜田。「東京」中込(井田代理)。「東海」木村、伊藤。「近畿」末広、山本、西川。「九州」近藤(瓜生代理) 監事 須藤(千本木代理) オブザーバー 武井、上田、助川、品川、茂木、川島。

### 石鹼工組臨時総会で調整数量など決める

日本石鹼工業組合では二十日午後一時から同組合事務所で総会を開き、次の事項を決めた  
①理事一名補欠選任の件 小川佐小蔵氏を選任。②監事一名補欠選任の件 長沢松市氏を選任。③十一月二期調整数量の件 工組持分として、浴用八、〇〇〇トン、固洗一二、〇〇〇トン、粉末五、六〇〇トン、織維用七〇〇トン、工場用一六〇トン、その他二二〇トン、計二六、七三〇トン。④ユニバー反対運動の件 大橋理事長に一任。⑤浴用石鹼自由化対策委員の件 人選を大橋理事長に一任。

### 東京石鹼同業会の臨時総会と新事務所披露

東京石鹼同業会では二十一日午後一時から台東区竹町さたけビルの二階会場で第十九回臨時総会を開き、島田専務理事から①一本化問題②争訟事件を報告の後議事に入り、①三十七年度下期収支予算修正の件②会費徴収の件③定款変更の件④製品別部会活動実施の件、について協議を行ない、吉田会長のあいさつがあつて同三時閉会した。引続き午後四時から同所に通産省、中小企業庁、油脂工業会、石鹼工組、業界紙などを招いて新事務所の披露パーティを開いた。島田専務理事司会で、吉田会長あいさつのもと、通産省丸田事務官石鹼工組大橋理事長、日本油脂工業会本郷理事、業界紙代表からそれぞれ祝辞がおくられ祝電披露があつて乾杯、パーティを繰り展げ歓談の後、午後六時散会した。

## 日本モルガンKK発足、本格的に国内生産開始

英国のモルガンポマード、水虫薬「ヨースン」発売元KK三喜では特質商品と強力な販売網をもつて当初から好調を堅持して来たが、モルガン本社との商品取扱契約期間の満了を機会に、さらに一段の飛躍を期すためKK三喜の営業権の一式を引つぎ日本モルガンKKを設立（二月十七日設立登記）本格的な国内生産にふみ切ることになった。製造品目はモルガンポマード、水虫薬「ヨースン」を始め新たに体臭薬（ワキガ特効薬）などを製品化従来通り東南ア、中南米に輸出する。国内販売価格については目下考慮中。首脳部陣容次の通り。取締役社長鈴木陸清、専務取締役原文哉。なお、吉川清氏はモルガンポマード極東マネージャーに就任した。

## クラブ本舗の日本ライン犬山一泊周遊招待

【大阪発】クラブ本舗中山太陽堂では、昨年七月発表の第九回「クラブワールドボンネット」サービス荷物をさる六月、切つたが、このほど達成店五百四十七店を二班に分け、日本ライン犬山一泊周遊に招待した。第一班の販売店二百名および代理店、業界紙の一行は十八日午前九時半近鉄上本町駅に集合、十時十五分貸切臨時特急で名古屋に向い午後一時すぎ名古屋駅前から観光バスに分乗、名犬街道を北に向い、途中田県神社、大県神社に参拝、三時すぎ日本ラインの乗船場今渡に到着、貸切り船に乗り、一時間半にわたり奇岩のならば溪谷美を味わいつつ、数々の瀬をしぶきをあびて下り、壮快なスリルを楽しみ、五時犬山温泉に着いた。犬山では「喜月」「菊水」両館に分宿。入浴小憩の後、六時半から懇親会を開催。本舗田代社長、酒井営業部長挨拶に次いで販売店代表（枚方市）枚方屋から本舗を激励し今後の推売を期する趣旨の挨拶あり、代理店代表二六商会神鳥専務、業界紙代表から祝辞をおくり、盛宴を張つた。翌朝食後は、附近の成田山別院、犬山善光寺参拝や犬山遊園地、モノレール試乗など自由な散策を楽しみ、正午、バスで出発、名古屋に向い、午後一時名古屋城に到着、記念撮影の後、約一時間天守閣などを見学。再びバスで市内を観光、三時二十五分、往路と同じく貸切特急で名古屋発、帰途につき六時帰阪、めでたく解散した。なお、第二班も二十二、二十三の両日同じ行程で周遊、いずれも盛況だった。

## 旭電化の新製品テル・キッチンを発売

旭電化から新製品テル・キッチンを発売した。同品は従来の容器を全く新しいワンタッチ振出し式プラスチック容器に改善したもので、意匠デザインの店頭効果も最高に優れた濡れ手で安心して使用出来るもの。二十日から出荷を開始した。一八〇G入五〇円。

## 北信越エーワン代理店会議(山中温泉で)

エーワンポマード本舗北信越エーワン代理店会を二十三日五時から山中温泉かじか荘に開く。出席者は野村高岡店、同金沢店、同福井店、岩倉商店、成田商店、川浦商店、小黒商店、徳武商店、近藤商店、新保喜商店、富田商店の十一店。本舗から中野社長及び正木係長と青木部長が出席、会議後懇親会を催し一泊翌日散会。

## 多喜屋の成田山詣―百余名が参加して盛会

有名石鹼雜貨問屋株式会社多喜屋では九月二十日恒例の成田山詣を行なつた。メーカー取引店、業界紙などの関係者一〇〇余名が参加、バス二台に分乗して午前七時半多喜屋前を出発、十時半成田山大野屋旅館に到着、大護摩供養のあと小宴を開き、高橋常務の司会で岩田社長の挨拶、三村太陽堂社長(池上)、業界紙代表佐々氏(石鹼新報)などの祝辞が述べられ、万才三唱後昼食、午後一時半帰路についた。

## 川田一郎氏、韓国大平洋化工の最高顧問として招へいさる

蜂乳本舗工場長であつた(現相談役)川田一郎氏は、韓国の化粧品メーカー大平洋化学工業株式会社から招かれ、最高顧問として近く韓国にわたることとなつた。

大平洋化学工業(社長徐成煥氏、資本金二億五千万円(韓貨))は龍山に本社と工場もち、ABC、リド等の製品発売とともに、コテイーと提携して現地生産を行なつていながら更に一大躍進を期して、目下永登浦に敷地一万坪、建坪約二千坪の近代的工場を建設しており、韓国第一の化粧品メーカーである。

## 「ヘヤールツカー記者クラブ」結成さる

【大阪発】ヘヤールツカー記者クラブ(南区順慶町通三―五一 麻綱ビル四〇五号、日本ヘヤールツカー工業組合大阪支部内)が、二十日結成された。加盟新聞は化粧品系四社(大阪化粧品商報、日本商業新聞、西日本商報、日本粧業)理美容系五社、薬業系一社の計十社。毎月二十日に例会を開く。

豊玉香料橋本常務欧米へ 豊玉香料常務取締役橋本孝氏は廿五日午後九時四〇分羽田発、欧米香料業界視察の旅にのぼる。

## メヌマ井田社長、先祖の霊改葬法要執行

メヌマ本舗社長井田友平氏は、埼玉県妻沼町観清寺墓地に埋葬してある先祖代々の霊を多摩霊園に移すこととなり、三十日午前十時から玉園山観音寺で改葬法要を執り行なう。



## 化粧品は扱い商品の「目玉」

KK十字屋の販売促進策をきく

マスプロ(大量生産) マスコミ(大量報知) がマス・セール(大量販売)とマス・コンサンプション(大量消費)を呼んでいる現在、マスセールの一つのない手としてのSSDの存在は、動かせない事実として大きくクローズアップされてきた。そこで株式市場でも大きくランクされている株式会社十字屋(東京都台東区浅草柳橋二一一)販売促進課小林正氏の考え方を聞いてみよう。

小林正氏談 スーパーでの化粧品コーナーの存在は、購買客が主婦であり、それも比較的若い層が多いだけに、サービス商品としての存在価値は大きく、扱い自体もかなり慎重になつているようだ。わが社でも今日までは一般品だけ扱つて来たが、客の要望もさることながら、イメージングアップの意味からも制度品を扱つて行きたい。これは需要が普遍的で購買頻度の高い化粧品の性格をフルに活かしていくため、出来るだけ知名度の高いものを扱つていきたい。わが社の取扱商品が衣料品(九〇%)が主体なので、関連商品としての化粧品には特に関心を持つており、化粧品はその「目玉」的存在として重視している。制度品を加えて客の買い廻り、ワンストップショッピングの体制を固めていく心算である。企業としても独立した形に成長させたい。特に制度品ではS社、衣料品に連らなつているK社などに目をつけており、化粧品は若い客層向けに特にムード商品として扱つていきたいから、国産品と輸入品を一家か二社に限定して扱う考えであるが、輸入品については、貿易自由化も活発になり、ある程度商品も安定したところで扱う考えである。これはあくまでもマスコミ商品をねらうと言う販売政策に由来する。現段階としてはM社の商品などに最も強い線が出るのではないか。

スーパーの扱い商品はほとんど各社とも決定したかたちで、商品構成の格差もなくなつて来ているだけに、従来のやりかたから脱皮して、全商品とも価格は大中に引下げ、特色を持たせたい。スーパー内部の価格規制などもあるが、競合の点でもあまり重要視する考えは持つていない。今後大型スーパーの進出はますます激しさを加えると思うが、デパートなど大資本への対抗策としては止むを得ない方策だ。わが社も従来の扱い商品である衣料のイメージと、株式市場にあることを考えて、政策方針を決定して行く考えであり、①価格政策、②部門別管理、③販売政策等改めて十分練り直すつもりだ。スーパーとして大手をひろげて公開出来る店が少ない現在、三つをからめ合せて研究し、時代の激烈な競争にも耐え得る方向に進まないと落伍するから、現状と今後の動きを凝視して新しい方向を決定したい。高い目標の内に進めていかないと競合もおぼつかないと考える。

スーパーマーケットのスーパー

## 「サービス」を考える大成ストアの経営法

大成薬品株式会社・大成ストア(ドラッグストア) 横浜市港北区太尾町八二、東横線大倉山駅横、本店東京都千代田区神田鍛冶町二ノ八。代表取締役大川原定男氏、

商品構成 薬品、化粧品(制度品、一般品)、洗剤、一般食料品、日用雑貨。

購買範囲 東横線沿線の半径一キロメートル。環境は沿線のうちでも一番開けていない一つの盲点的地域。(二五、〇〇〇人)

客数 一、二〇〇人。

売上高 七〇〇万円〜八〇〇万円。

荒利 二〇%。

販売効率 八〇〇万円。

回転数 制度品Ⅱ三カ月に一度、一般品月一回転、薬品も同じ。

売上比率 化粧品、薬品で全体の一五〜二〇%。

社長大川原定男氏の話 この附近は東京、横浜への勤め人が多く、社宅などを含めた中産階級、附近の商店も一、二年までは、勤め人の主人が副業でやる程度であった。私の店もその中の一つ。将来薬局をやるつもりで一〇坪程度、道路に面したところに薬剤師一人、小僧さん一人で開店。大成ストアとして開店したのは昨年七月一日。昨年前半の売上は六〇万円〜七〇万円くらい。企業として成り立つか、専門的にいくか、ワンストップショップで行くかの過渡期に来ている。昨年、一週間アメリカでセミナーを受けたが、アメリカではどこに行つてもセルフが見られる。この方式だと、経費を少なくして純利益を上げることが出来ると言う線で、最高の小売商法としてのびて来ている。セルフサービス店は一般に考えているように何でも屋ではない。客の最も必要なものを置くことを考えた。これは適正規格の点から研究してのことである。特色は店を道路から後に引込めたことで、うば車など、かたづけにくい物を買うためには雰囲気が必要であり、人と人とのつながりを最も重視した。サービスしないのがセルフサービスのように考えているが、このようにサービスの必要な商売は他にないだろう。部門別管理には最も重点を置き、どう目先を変えるか、あきない店にするか、そのために商品構成も先手先手と打つて行く、そのため何品かは格安であること、内容も一週間とか十日で変えていく。スーパの場合、商品構成は趣味嗜好品など最高級をねらつてはいけない。(それらは専門店にまかせればよい)。あくまでナショナルブランドをとつてディスプレイを考えたければならない。薬、化粧品はあくまで主力商品で、これらをオトリと考えているのは間違いである。

スーパーマーケットのページ

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円(送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町 09146(代表)-9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東041568番

編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月二十五日(火曜日)第七二三号

## 小売価格引上げ要望(本舗)

活動資金は「寄付」でなく「協力」らの懇談会

昨報、二十二日の全卸連第二回常任理事会は、提案事項の協議終了後、午後三時から同友会東京会幹事長中野武雄、東日本再販協議会幹事長北村秀夫、両事務局馬場、中村四氏の出席を得て懇談会を開催した。

まず、常任理事会の報告事項「大量仕入れ機関について―」中野幹事長は、「まだどの本舗も、具体的にはどこからも交渉をうけていないようである」と現状をのべ、全卸連に対しては価格維持にふれて「是非、卸建値維持運動をおこしてもらいたい」と要望した。また、懸案となつていた全卸連活動資金援助問題については、この日(二十二日)の同友会東京会合での結論として「寄付という形ではなく、あくまで全卸連の活動に具体的に協力するという意味から、活動内容、方針と、それにどの位の金額が必要かということが示された時に、協議してお手伝いたい。しかし、以上は東京会での結論なので早速、近畿会と連絡して意見統一をはかりたい」と発言した。最後に北村幹事長は、さきの中野幹事長の発言をうけて「小売価格をつきあげるためにも、卸価格をつきあげてもらいたい。新制度が発表されて、ムードがかかっているのだから、単位組合が横の連絡をうまく活用して、小売価格の引きあげをはかつてもらうことが販売界の利益を確保することであり、一般品の回復を喚起させることになる」と語つた。

## 一般品への意欲盛上り、本舗への責任転嫁

全小連大会を本舗、問屋側はこう見る

全小連大会は去る十九日熱海で二四〇名というこれまでの大会の記録を破る多数の出席者を得て成功裡に終了したが、大会に出席した本舗、問屋側の感想はつぎのようである。

パビリオ常務取締役北村秀夫氏 今回の大会が従来にない多数の出席者を得て滞りなく終了したことは、全小連の基盤がます／＼固まつてきたことを示すものといえよう。だが、本舗の立場から大会の

論議を聞いてみると、一般品の問題にしても制度品の問題にしても、すべての責任が本舗だけにあるような見方をされている点はいさゝか首肯できない。制度の乱れということも本舗の責任だけではなく、販売店の横流しという場合も相当多いので、この点も大会で指摘し、全国の同業にアピールしてほしかつた。また、一般品に対する販売店の意欲の盛上りが示されたことは大変結構なことだと思ふ。大会で指摘されたように一般品、制度品がともに均衡のとれた発展をしてこそ業界の発展があるのだから、小売界がこの点をハッキリ指摘したことは、まことによかつた。一般品も最近生産が増加していることは事実だし、こうした販売界の気運につて新政策を確実に実施してゆくチャンスだと思ふ。しかし、何といつても売り上げを犠牲にしては経営は成立たないので、多少の時日を要するとは小売界も寛大であつてほしいし、一般品メーカーも販売界の支持に勇気づけられて、流通系路の明確化に、更に一歩施策をすゝめるようになれば、今回の大会はまことに意義深いものがあつたといえよう。それには互に話し合いの場をつくつて、じっくり相談することが大切で、三者協議会の設置には賛成である。〔談〕

**全卸連会長大山勇次郎氏** 今度の大会が今までにない盛上りを見せたのは、業界小売店の経営が流通系路の革新の時代を迎えて、一層むづかしくなり、各地の小売店がその前途を真剣に考え、全小連に結束して、団体の力でこのむづかしい時代を乗切つてゆこうとする気運の現われだと思ふ。これまでは、一般品に対しては全小連は甚だ冷淡なように感じられていたが、今度の大会で多数の小売店の関心が一般品に注がれていることを知つて、問屋としては大変心強い。こうした小売界の空気が一般品に対して盛上つている事実を、一般品本舗がよく認識して、小売店の期待を裏切らないように新制度励行の決意と施策を一步も二歩も進めてもらいたい。小売界としても一般品の立ち直りと、利益あるその取扱いを心から希望していることが明らかとなつたのであるから、一般品本舗としても大いに考へて頂きたいところである。製配販三者の連絡会はこのためにも当然必要である。〔談〕

### 第十一回母と子のよい歯のコンクール入賞者歓迎会

第十一回を迎えた「母と子のよい歯のコンクール」(日本歯科医師会主催、ライオン歯磨口腔衛生部後援)入賞者歓迎会が二十二日午後一時から日比谷公会堂で行なわれた。日本歯科医師会市村会長、ライオン歯磨小林社長の歓迎の言葉、中央審査委員長向井喜男氏の審査経過のあと全国代表の母と子(日本一)福岡山崎都記子・秀二。(準日本一)東京田辺良子・良治。長野武井静江・春江。京都中尾純代・雅昭。香川落合アヤ子・祐子さんに記念品が贈られ、第一位入賞の山崎都記子さんから育児体験が語られ、第二部の漫談、公開録音、映画試写などアトラクションがあつた。

**ニコライ・エルマコフ社長** 帰るベルゲール極東総代理店ニコライ・エルマコフ社長は、二十二日、午後五時十分羽田着PAA機で無事帰国した。空港には、副社長、東販山口専務幹部社員、大山商店副社長ら代理店関係者、業界各紙など業界人多数が出迎え、貿易自由化を目前にした業界の関心を示していた。

## 東京化粧品業界野球秋季大会の幕あく

昭和三十七年度東京化粧品業界秋季野球大会第一日は、去る二十三日亀戸球場で幕をあけた。午前八時から開会式に移り、本社竹内主幹の開会の辞、今春優勝のウテナチームから優勝旗返還、持永選手（ウテナ）の宣誓があつて、開会式は終り、四面に分かれて第一試合に入つた。成績次の通り。

ハリウツド7—4 ポンジー、ライオン10—4 コーセイ、ゼリア12—2 クラブ、ミツワ12  
 2 ラモナー、ピアス12—0 黒龍、ジュジュ7—3 青木商店、マックス10—0 サンスタ  
 ウテナ13—0 ジョンソン、黒ばら6—3 明色、資生堂工場5—2 大粧堂、ヒメ椿7—1  
 オペラ、カネボウ1—0 ケンシ、資生堂本社16—15 パピリオ。  
 敗者復活戦 コーセイ5—3 ポンジー、ラモナー1—0 クラブ。

なお柳屋—キスミーはサスペンデットゲームで三十日に九回から改めて行なわれる。

## コーセイ全国大会スケジュール決まる

コーセイ会全国連盟の今年度大会は、十月二十一日から三日間、会員八五〇名が参加して九州で開催。博多、雲仙、長崎で開かれるが、そのスケジュールが決つた。今年は第十三回目。▼第一日十月廿一日（日）は全国から各自自由に博多駅着。各旅館で少憩の後、午後一時半から福岡市農協会館五階で大会懇談会を開き四時半終了、五時からキャバレー月世界で博多芸能を鑑賞、ペアテイを開いて旅館に分宿。▼第二日廿二日（月）はバス十七台を連ねて大牟田に向い、三池港から貸切汽船二隻により島原に渡り、南風楼で中食、バスで雲仙温泉着、五旅館に分宿。  
 ▼第三日二十三日（火）長崎市内を遊覧、平和公園でコーセイ会名物の園遊会を開き、午後二時半解散の予定。

## 727本舗の本年下期各地駐在GS教育

【大阪発】セブンツーセブンでは、毎年二回各地の駐在GS（美容部員）の教育を行ない美容の最新技術と皮ふ生理学の研究及び販売技術の研究に務めているが、下期にも、経験技術に依じてクラスを分けてセミナーを行っている。本年二回目は九月十七日から二十二日まで六日間、今回は駐在GSの中でのトップクラスで、各地区駐在GSの指導などの幹部教育に重点をおいている。

〔出席者〕東京東粧二名、岡山エル商会、名古屋セブン商会、和歌山セブン商会、大分セブン商会、徳島近藤商店、高松讃岐粧業、東京セブン、今治森宗商店、名古屋小田茂商店、長崎榎屋、岐阜清商会、杉山森宗商店。

なお九月二十四日から二十九日までの第三回出席者は、東京東粧、広島セブン商会二名、大阪ラッキー商会五名、富山佐野商会、長崎榎屋、姫路常栄商事、名古屋株守一商店、東京セブン、浜松中津川商店二名、名古屋セブン商会、直方花田商店、小倉夏川支店、鹿児島馬場園商店。

## 天王寺民衆駅店開き、コクミン薬局も出店

【大阪発】南大阪の玄関口国鉄天王寺民衆駅は、総工費二十六億円をかけて二年六カ月ぶりに先ごろ完成、去る二十一日から店開きした。ダークグレーイの見るからに軽快な地上五階、地下二階のスマートなビルで、延面積約三万三千平方メートル。国鉄、近鉄、南海鉄道弘済会など六社の共同出資で、地下一階は関西線と大阪環状線、南海天王寺線など五本のホームのほかに、ニユース劇場、食堂、売店、地下二階は機械室。地上は一階が阪和線の四ホームと二千五百平方メートルのコンコース、中二階が店舗、二階は総合売店、三階は名品、食堂街、四、五階はホテルとなつている。

業界関係からは二階に化粧品「コクミン」でナンバのコクミン薬局(約十五坪)があり、一般品を割引販売するほかマックスを一ケース置き、また同じコーナーに一般雑貨「近商ストア」(近鉄系)が化粧品に資生堂、ナリスなど一ケースずつ設けている。コクミン薬局はマックスとパピリオは定価販売しているが、一般品は三―四割引で、ナンバ店より少し価格が高いものもある。このほか、南海ストアには百円均一売場があり、この化粧品はコクミン薬局から出しており、一般品を約一―二割引で売っている。その他ハンドバック・広田屋、婦人洋品・王屋、アクセサリー・芝かん香、テルイ美容室がある。同ステーションビルは全国で二十九番目といわれる。

## ライオン歯磨小林副社長 週刊経済春秋レポートで縦横に語る

雑誌「経済春秋」発行の「週刊経済春秋レポート」九月廿一日付増刊では、ライオン歯磨会社を特集、会社研究、大和証券吉田常務の増資後のライオン株価の見通しなどをのせている他に、経営評論家坂本藤良氏と、ライオン小林副社長の対談を掲載している。その中で小林副社長は、坂本氏の質問に答えて、経営トップの指揮方法については「私は野球チームと経営とは非常に似かよつていると思います。現在の規模、大勢ではある程度陣頭指揮をやつて、作戦が軌道にのり、三対〇で勝つてきたような時にはスタッフに任かせてゆく。第二回戦のときには、また陣頭に立つて勝つてきたらベンチに下がつて任かせるという行き方がいゝと思う。」

また、トップの意志決定については「十分な調査なり科学的なデータなりを揃えて、それを自分なりに、自分の足りない場合には経験を積んだスタッフの意見をきいて決定する。データが不足の場合には決定し切れない時もあるが、その時は従業員のことを考えて、かりに失敗しても従業員のマイナスにならないと見通しがつけば決断する。最近の例では、六月一日に建値の引上げを行なつたが、もし失敗すれば大変なことになる。仮りにいま、市場占有率五割として、失敗すれば一挙に三―四割に下がる危険がないでもなかつた。しかし流通段階の適正利潤の確保、秩序の回復、流通系路に力をつけるため断行した。最近二、三カ月で売上げも非常にあがつており、大体成功だとみています。」など経営対談で縦横に語つている。

## 岩手県の化粧品、石鹼両卸合併して新発足

岩手県の化粧品卸組合と石鹼卸組合が合併、九月十五日から岩手県化粧品、石鹼、雑貨卸商組合として発足した。理事長には能谷昭三氏(能長)が就任、石鹼雑貨部門、化粧品部門の部長は追って決定する。

## 大阪小売、「国産品愛用運動おしやれまし」

【大阪発】大阪小売組合では、本年度秋季行事として、十月二十五日から十一月三日まで十日間「国産品愛用運動おしやれまし」を次の通り行う。

▼方法Ⅱ国産化粧品、歯磨、石鹼、化粧品三百円買上毎に補助券一枚を愛用者に進呈。補助券十枚でコマ招待指定席券と引換える。▼コマ招待日Ⅱ十一月十三日(火)昼夜にわたり愛用者五千名招待。▼一口内容Ⅱコマ指定席券十枚、補助券百枚(百五十枚、横幕一枚ポスター二枚)。▼一口金額Ⅱ一口の参加店買上額二千五百円。

なおコマ劇場では、当日開幕前に工業会、卸、小売から挨拶、幕間に有名喜劇人タレントを使つて国産愛用を強調、ラッキーシートの抽せん司会、場内での記念品投込み、場内外でのPRなど、国産品再認識と国内経済の健全化を結びつけるムードを盛り上げる。

## マックス・柳韓洋行、年内に京城で生産開始

マックスフアクター社では、韓国ソールの柳韓洋行(韓国トップクラスの薬品メーカー)と提携、化粧品製造用新社屋も六月ころ完成、目下機械設備のすえつけが行なわれている。もようで、おそくとも今年末までには生産に入るものとみられている。

## ヨウモト、愛用者サービスの当選者さま

ヨウモトニツク空箱による愛用者サービスを実施していた三共ヨウモト株式会社では、この程、予想をはるかに越える好評のうちに切つたが、そ、抽せん会を、去る八日、日本粧業会で、本舗・業界紙立会い厳正に執行。次の通り幸運の当せん者が決定、発表した。

▼一等(一万円―三〇本)〇四一六四、〇七六二四、一〇二三一、一一二九三、一一九四〇、一一九七〇、一二二三九、一二二五六、一四〇八四、一五一一一、一五八四〇、一八三二八、二三三六四、二四二二二、二七二七八、二七三八五、三一〇〇三、三四八七六、三五三三四、三五九〇三、三六四六一、三七〇四一、三九五五九、四一五七六、四二二三七、四二三七一、四四四五五、四四四六〇、四四五九六、四九二二八。▼二等(五千円―一〇五本)各組共通下三ケタ〇九二、六四七。▼三等(一千円―二一〇本)各組共通下三ケタ六二九、六五四、七五八、九五三。▼四等(三共ヘアクリーム―一〇五〇本)各組共通下二ケタ三六、六二。九月二十三日付全国主要日刊紙上に発表。一等から三等までは当せん者に直接通知される。

## サービスチケットの第三回当せん者きまる

日本サービスチケット株式会社では、特賞高級マツトレスがあたる第三回抽せん会を二十日午後二時からキスマー石井、ジュジュ中川、クラブ三瀬各氏と東京三紙立ち合いのもとに本社会議室で開き、次の当せん者を選定した。なお、抽せんにさきだち北村専務は次のあいさつを行なった。「不当表示防止法が制定されたので、早速、抵触するかどうかを研究したところ、その心配はないと分かった。しかし、業界全体からみてなるべく刺激になるようなことは避けなければならないので、予定通りこのあと四回、五回で打ちきり、その後は堅実な小売店サービスの方法を考えたい。今年いつばいに五回まで終了させるつもりである。また記念賞は季節が移つたのでタオルケットから高級毛布にかえた。」

〔特賞〕 (高級マツトレス二十本) 細谷商店(長野) 川添英右商店(鹿児島) 荒川進商店(熊本) 丸孝商店(島根) 桜井商店(山口) 石丸商店(北海道) とくだ商店(大阪市) ダリヤ化粧品店(兵庫) 十番薬品、水野商店、石井永生堂薬局(以上東京) 里見商店(岩手) 高德商店(山形) 日吉丸(名古屋) 後藤商店(名古屋) 大学堂(岐阜) 島田紙店(栃木) 飯島商店(群馬) だるま薬品(横浜) タマキ薬局(千葉)。

〔記念賞〕 (高級毛布百本) 氏名略。

## 727本舗からエール級リッチクリーム

【大阪発】セブンツーセブン本舗では、エール級の栄養クリームとしてリッチクリームを新発売している。最新の皮ふ科学理論に基づき、モイストGを始め数多くの有効成分を配合したニュータイプの栄養クリームで、特殊油脂ペネターの活用により、油っぽい感じや油ばかりせずべとつかず、肌着を汚す心配がない。特長は①肌の乾燥を防ぎ、みず／＼しさを保つ②小ジワを防ぐ③肌にハリを与え④皮ふ組織の老化を防ぐ⑤肌の滑らかさを増し⑥アソッドマントを作り肌を保護する。なお容器、外包はエールカムクリームと同型。四〇G 六百円。

## ライオン油脂の東宝ミュージカル招待会

東京地区ライオン石鹸会及びライオン油脂株式会社が去る八月実施したハイトップ、ニュートップ、ライボンFのトリオによる九月東宝ミュージカル招待特売は好評裡にべ切となり、その招待会が九月二十日から二十二日まで、東宝劇場全館買切りで四回にわたり販売店一万名を招いて盛大に行なわれた。東宝ミュージカル九月特別公演は菊田一夫作演出のフランキー堺、越路吹雪、宮城まり子、草笛光子ら出演の「君にも金儲けができる」。なお、小林社長は開演に先立ち舞台から拡売を謝するあいさつを行なった。

## 転居

山口喜衛門氏(アーニー東京販売株式会社専務取締役) 東京都渋谷区代々木上原町一一七一に新築中の自宅が落成転居した。



# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可

定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会 出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町 9146(代表) -9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東側1568番

編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月二十六日(水曜日)第七二四号

## 家庭用品 品質表示法の実施延期?

審議会の委員構成で意見が対立

十月一日から実施する予定であった「家庭用品品質表示法」は、諸般の事情から十月からの実施は困難となり、最近の通産省の意向は十一月発足となつてゐる。

実施が困難となつた理由としては、具体的な表示の内容、方法などがさまざまで、また表示の内容について審議を行なう家庭用品品質表示審議会の委員構成を消費者、業界代表など、どう配分するかで意見が対立していることがあげられる。委員については、三十人のうち消費者、業界代表を半分ずつにする構想が考えられているが、業界の販売競争の激化から、製品によつては業者が消費者側になることもあるとして、この案についての反対意見もでてゐる。ともかく十月下旬までにはその構想をまとめ、審議会を発足させ、おそくとも十一月から実施したいというのが通産省の考えである。

## 滝沢社長、東京都実業功労賞を受賞

株式会社黒ばら社長滝沢直次郎氏は、長年にわたる経営者としての功績が認められて、東京都から東京都実業功労賞を受けることになった。受賞式は、十月一日午前十時から上野文化会館で行なわれる。

## 米国流マスコミのウのみ応用は不可

東南ア 視察の ライオン吉野海外事業部長談

ライオン歯磨本舗海外事業部長吉野正一氏は、去る六月来約三ヵ月にわたり、バンコック、シンガポール、マラヤ、ジャワなど東南アジア市場視察を行ない、先ごろ帰国したが、本紙記者に対して、大要次のような談話を発表した。

マラヤに工場を設置して二年半になるが、東南アに拠点をもつて、新しい市場開拓を行なつてゆくことは大変なことである。設置當時は苦勞も多かつたが、今ではその苦勞が実を結び、生産が販売に追いつかない程になつてゐる。われわれが新市場を開発し、販売ルートを確認するに當つて感じたことは、日本では金持ちの国アメリカを先生としマスコミは現在まで発達して来ているが、これをその

まゝマラヤやバンコックでのセールス・プロモーションに應用したら成果はあがらない、ということである。日本には日本独自の、数々の利点をもつた方式が必ずあるはずである。欧米商品に対抗してゆくために、欧米流の物量政策を真似していけば、自らを危うくしてしまうだろう。わが方は頭を働かせて、こまかく立廻る、すなわちキメのこまかい営業政策でゆくべきだ。おゝまかで機械的で、ヒューマンタッチに欠けた相手方の政策の弱点をついて、精神的な結びつきを深くし、誠意をもつて商売をしてゆけば必ず成功しよう。東南ア視察は今回で三回目だが、向うにいくと、いつもこう感じる。相手が新聞に一ページ広告を出したから、こちらも出す、ということではなく、キメのこまかい作戦と、アプローチで対抗してゆくべきである。欧米と同じような方法をとつていけば、相手はその面では先進国だから、こちらは、後をついてゆくことになる。ある時はまわり道をし、またある時は近道をするなど、腰をすえてわが道をゆくべきであると思う。また、東南アの地元の商法にも見習うべきいい面が沢山ある。すなわち、契約履行に誠意があり、乱売などはせず、その代りマージンはガツチリとる、競争のための競争をせず、商売に無理をしないなどは、十分見習うべき点であろう。東南アは人口三億、日本の購買力の三分の一しかないとしても、日本と同等の市場性はあるわけであるが、これまで日本の化粧品業界では、製品の質、美容技術は世界一流なのに、商品と技術が平行して輸出されていなかつた。めままだ欧米品の牙城をつきくづすところまでいつていない。貿易の自由化ということは、片道キツプではなく、こちらもおじやまさせてもらうのが本当なのだから、この機会に、大いに海外に進出すべきであろう。ライオン歯磨は、十一月にはさらに二、三名をマラヤに派遣し、発売品目を増やしてゆく予定で、東南ア市場でコルゲートと対等に押し進め、少くとも沖繩、台湾、香港、ラオス、バンコック、マラヤ、シンガポール、インドネシヤなどでは、片道貿易でない実績を示してゆきたいと考えている。

### 鶴見小売組合の創立十五周年式典開く

鶴見化粧品小間物小売組合では、去る二十二日午前十時から川崎駅ビル五階レストラント交通会館で「創立十五周年記念式典」を関係者六〇名列席のもとに開催。式典は佐久間副理事長の司会で始まり、倉本副理事長開会の辞、梅田理事長挨拶のあと表彰式に入り、(イ)組合創立者関係(鈴木常任相談役)(ロ)未表彰者役員関係(佐藤、落合、野口、徳永、加藤各理事)(ハ)勤続店員表彰(十年金子節子(加藤化粧品)八年勝又康江(和田百貨店)七年田原玉枝(のぐち)六年関光子(東郷商店)五年染谷輝夫(矢上屋百貨店)他四名、四年原田昌一郎(岩崎百貨店)他一名、三年藤原ミエ子他十一名、合計二十三名。来賓祝辞として徳神奈川県小売組合理事長、福永横浜装粧品組合理事長、飛川商店社長、山田商会社長石田カネボウ販社専務、飯田ボンジー本舗専務、横山神奈川県会議員代理松井各氏から祝辞があり、組合創立者鈴木相談役挨拶。受賞店員代表染谷輝夫君の答辞をもつて閉会、宴会場に移り小宴後散会。

## 名山堂で新方式の返品交換を取引先に実施

返品交換については最近有力メーカーが手数料を徴収するなど強力な措置に出ているが、有名石鹼雜貨問屋株式会社名山堂（東京神田・山下象三社長）では、取引先小売店に対して次のような返品交換の新処理方式を実施して注目されている。①返品引取り期日〓毎月十五日から二十一日まで。期日前に名山堂外交員と打合せ、数量その他調査の上、名山堂の返品伝票に基づき引取る。名山堂は二十二日及び翌月一日集計して本舗交渉する。②引取伝票〓名山堂担当員の赤伝による。景品付特売品等の引取価格はその率を控除する。名山堂の販売商品以外は引取らない。③商品交換〓原則として交換せず、全部返品処理（伝票処理）する。ただし良品の販売単位の交換は可。サービス券の引取は納入単価で入帳とする。時季商品及び特殊商品は事情により善処する。

## NHK「自由化策戦あの手この手」に田代社長

NHK第一放送では九月三十日（日）午後四時二十分から日曜特集として“自由化策戦、あの手この手”を放送するが、業界からクラブ本舗社長田代竹司氏が出席する。なお当日の出席予定者は田代氏のほか次の各氏。日産自動車川又社長、経団連堀越事務局長、通産省佐藤企業局長、森永製菓稲生常務。

## サンスター洗たく機専用洗剤徳用箱を新発売

【大阪発】サンスター歯磨の洗たく機専用非イオン洗剤（粒状）は、新発売以来人気ますます上昇しているが、このたび愛用者からの要望に応じて徳用箱の新発売を発表した。

容量一、七五〇g、小売価格三百円、卸価格二百四十円、梱詰十二箱、一梱卸二、八八〇円。なお、新発売サービスは一梱景品：砂糖五〇〇g入り二袋。

## NHDK オリンピア ショウとともに バラエティ

### 第二回トレードフェア開催

N・H・D・K（日本ヘア・デザイン協会）では、秋～冬のニュー・ヘアラインとして、さきに発表した「オリンピア」のバリエーションと、トレードショウ（美容機械器具材料の新製品展示説明会）を併せて第二回トレードフェアとして開催する。

日時は十月二、三の両日、午前十時から午後五時まで、会場は晴海埠頭国際貿易センター三号館。なお、「オリンピア」バラエティショウは十月二日午後三時から（設定委員と会員の作品約卅点）行なわれ、この他エデュケーショナルショーもある。

## 大阪化粧品組合の両氏を組合経営功労者で表彰

【大阪発】大阪府中小企業団体中央会(藤原楠之助会長)では、十月五日午後一時半からナンバ別院・御堂会館で大阪大会を開催するが、当日は組合経営功労者として大阪府小間物化粧品商業協同組合(黒岩理事長)から副理事長・伊藤勝治、同広瀬万吉の両氏が表彰されることになった。

## 旭川で大加十全堂協賛「ジュネス懇談説明会」

【大阪発】明色本舗では、先月二十九日(午前十一時から午後三時まで)旭川市北海ホテル三階会議室で大加十全堂協賛の「ジュネス化粧品懇談説明会」を開催。登録店四十店の店主、夫人、店員が参加した。大加十全堂黒沢営業所長、ジュネス原田東京支店営業部長の挨拶があつて桃谷順天館美容部責任者田中登氏は今までと趣向を変えた美容講演を行ない黒沢所長を感激させた。最後に「四七一」のフィルム上映、桃谷順天館工場製品の工程研究所をスライドで映写した。

## ジュネス、高知・丸増商店の「美粧会」に社長ら出席

【大阪発】ジュネス化粧品本舗では、九月十五日高知市丸増商店を後援する販売店の集り「美粧会」に桃谷政順社長らが出席、懇談説明会を行なった。本舗の四国担当営業部堀井氏の司会で丸増・田内社長挨拶のあと、桃谷社長は貿易自由化、四七一との契約について説明。最後に田中氏がジュネス化粧品の説明と美容講演を行ない質疑応答に移り、会員から制度品としての確固たる意志をもつてほしい、価格改策として五百円以上のものにしてほしい、店員の経費増大化と化粧品の小売利潤について考えてほしい、同志を競争させることだけで売上げを伸ばす方方は正当でない、ともにやれる政策を希望する、などの要望があり、桃谷社長は「御言葉にそうよう今後努力したい」と答えた。

## 競馬本舗、新歌舞伎座観劇招待は十月二日

【大阪発】競馬整髪料本舗では、さきごろ観劇招待特売を好評のうちにべ切つたが、その観劇会を次の通り行なう。

十月二日(夜の部)大阪ナンバ新歌舞伎座、十一代目市川団十郎襲名大興行。

## 日本製薬など四社の創立記念日合同大運動会

葛原工業、日本製薬、日本製薬販売会社、日本天然瓦斯の四社は創立記念日の合同大運動会を十月一日、豊島園第二競技場で開く。当日は午前九時競技開始、午後四時終了予定。

寿商事電話変更 (札幌市南一条西十二丁目) 九月二十三日から次の通り変更。札幌②二一六六(代表)

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会 出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3  
電話 兜町 09146 (代表) -9番  
大阪 東区内本町橋詰町30番地  
本町橋ビル 電話 東041568番  
編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月二十七日(木曜日)第七二五号

## 洗剤にも再販契約実施を要望

### 東京石鹼卸組合の九月定例常任理事会

東京都石鹼洗剤雑貨卸商組合の九月定例常任理事会は二十六日正午から日粧会議室で開き次の事項について報告、協議した。

「報告事項」①大阪卸組合から洗剤六本舗への要望事項に關し東京卸組合側へ同調要請の件。②除虫菊工業会から蚊取メーカー懇談会を十一月中旬に延期申し出の件。③会員の異動報告。

「協議事項」①洗剤に対する卸店の利益確保のため値上促進運動の件。②十月六日午後三時から日粧会議室で洗剤工業会との懇談会を開く。メーカー側のメンバーは洗剤工業会丸田会長に一任。③花王石鹼の再販契約促進の件。④全鹼連総会で保留となつた事項に關し再検討の件。(イ)歩戻金三ヵ月毎に清算の件。(ロ)保証金に關する件。(ハ)詰合せ特売廃止。(ニ)価格表示の廃止。(ホ)歯磨の価格問題。(ヘ)大阪卸組合から東京側への同調要請。(イ)景品付特売の廃止。(ロ)カード、空袋等による交換から生ずる卸側の手数、経費の負担軽減。(ハ)スーパー納入価格の統一化。(ニ)合同体による価格規制(取引本舗、代理店、特約店の三者が合同体を結成し、乱売に対する制裁規定を決め調整して行けばスッキリした市場価格ができるという提案)。(ロ)(ハ)については同調することに決定。

「出席者」岩田理事長、宝子山副理事長、保美商事、草壁商店、森友商店、栗山商事、平木商店、柳屋商店、大茂商店、駒木商店、高柳商店、本格商店、中央石鹼。

### 第三回名古屋装粧品見本市十一月27—28日

第三回名古屋装粧品見本市は十一月二十七、八の二日間名古屋駅前豊田ビル大ホールで開催される。出品社は次の十社。

尾関屋・森本本店、浅野商店、木全商事、中彦、大橋幾商店、大野商店、伊藤鎌三商店、味岡屋・平手商会。

### 日アで第二回目の大阪見本市—十月十八日

日本アクセサリー協会では、昨年十月に大阪で初の見本市を開いたが、その時の好評にかんがみ、今年から一年一回(秋の東京での新作見本市後)大阪見本市を恒例として開催することになった。今年度の第二回大阪見本市は十月十八日(木)午前九時—午後五時、新朝日ビル十三階文化ホールで開催する。

▼出品社—東洋産業、五十鈴東京アクセサリー、越原商会東京店、桑村装身具、東京工藝、マルキ・アクセサリーズ、中西商店、片桐アクセサリー、北川弥一郎商店、松島屋リボン、ヨシモト社。

## 「フツソサンスターシオノギ」の発表説明会

【大阪発】サンスター歯磨本舗では、九月二十五日午後三時から関係業界記者団を高槻市の本社二階会議室に招き、山下専務、小林研究部長、宮田業務部次長、橋課長、シオノギ島田サンスター部長、福和副長らが出席、新製品「フツソサンスターシオノギ」の発表会を開催。定刻宮田次長の司会で開会、山下専務から新発売について挨拶あり、販売方針についてシオノギ島田サンスター部長、品質について小林研究部長からそれぞれ詳細に説明最後に宮田次長からキャンペーンの概要について説明、懇談した。

フツソサンスターシオノギ ムシ歯予防に有効なフッ素化合物の中でも、とくに卓越した効果のあるフッ化スズを歯磨の中に安定配合さすことに成功したもので、大人にも、子供にも、歯の中まで浸透して、歯の質をシンからかたくし、ムシ歯にならない丈夫な歯をつくる。特に処理された基剤ピロリンカルはフッ化スズの配合に役だっただけでなく、歯にいたどんなヨゴレもすつかりおとし、白い歯をつくる。近代的な新感覚の天然香料ウインタググリーンは新鮮で強い清涼感がある。医薬部外品九〇G、百二十円。卸九六円。箱詰半打、梱詰十二打。

なお、出荷は十月初旬から順次に開始。最初はペンギン会員を対象とし、ついで市場在庫や円滑な回転を期して出荷される。キャンペーンは本舗の自信の裏付をアツピールし、製造技術の成果、経営の精神を中心にキャンペーンを進める。宣伝の対象は家庭全般で、訴及対象は主婦、スローガンは「家庭からムシ歯をしめ出す」宣伝媒体は主に新聞で時には雑誌も利用、TVはナイターあけの十月からゴールデンタイム二本、ヒル一本と三系列を新しく開始する。TVの集中スポットを約二カ月を目標に行う。その他屋外広告なども拍車をかける。

山下専務挨拶（要旨）新製品「フツソサンスター」は名前で推察されるように、わが国で最初の本格的なフッ素歯磨を完成したものである。フッ素がムシ歯予防に効果のあることは各国の歯科学界で認められており、アメリカでも、日本でも、水道に入れたり、学校給食に使ったりしてムシ歯よく制に広く活用されている。わが社も八年前から学童に対するフッ素の集団塗布に独自の機械を利用、実施しているが、これらの方法は非常に手数と技術を要し、また費用もかゝるので一般普及は難かしい。このフッ素を歯磨に入れることは誰でも着想するが、炭酸カルシウムの基材ではフッ素の効果をチューブ中で保つことは困難である。そこで、「こどもサンスター」でフッ化ソーダを安定配合さしたが、これは子供にはきくが大人にはきかない。その後引き続きフッ素の歯磨で、大人にも子供にも有効な

ものをと研究の末、このほど理想的製品の完成に成功したものである。この「フツソサンスター」には、フツ素化合物の中でも優秀なフツ化第一スズを配合している。このフツ化スズは内外でも高く評価されるもので、確実にムシ歯をよく制する薬剤である。口腔衛生は年々発達しているが、朝晩歯を磨くことによりむし歯をよく制する歯磨は大きく口腔衛生に貢献すると思う「フツソサンスター」は歯磨の本命中の本命で、品質、効果、デザインとも外国の超一流品にもヒケをとらず、国産歯磨の優秀性を外国に示すものだ。貿易の自由化対策は、外国品を上廻る品質をもつことにつぎる。その備えと業界の協力があれば少しも憂うことはない。家庭からムシ歯をしめ出すと同時に貿易自由化によるいかなる強敵にも太刀打ち出来るフツソサンスターを御支援頂きたい。

### キユーテックス五十周年記念サービス抽せん

キユーテックス日本総代理店ベルゲールが、キユーテックス日本発売五十周年を記念して実施した愛用者サービスは、このほど好評のうちにべ切つたので、規定による抽せん会を二十五日午後四時から日本粧業会で、東阪山口専務、岩崎貿易部主任、業界紙立会いで厳正に執行、次の通り幸運の番号が決定した。▼一等(一万円一名)〇〇五五七〇▼二等(マニキュアセット十名)下3ケタ各組共通、二八九。▼三等(キユーテイクルリムバー五十名)下3ケタ各組共通、〇八四、五九七、七九九、八二〇、九〇八。▼四等(オレンヂ棒一百名)下3ケタ各組共通、〇六九、一一二、二〇四、二六八、三五四、四二二、六一八、六二四、七八三、九六七。▼五等(エメリーボード五百名)下2ケタ各組共通、〇八、〇九、五三、六四、八五。発表は、小売店店頭と週刊女性十月廿四日号で。

### カネボウ化粧品鴨井販売部長代理沖繩へ

【大阪発】カネボウ本舗鐘紡化粧品総部の鴨井販売部長代理は、十月十三日午前八時羽田発のノースウエスト機三便で沖繩へ渡り、十五日那覇市で開かれる沖繩地区大会(大城商店ほか十一店を優秀店として表彰)に出席する。帰京は十七日の予定。

ルージュ(十月号)「テルミー美容高等学院」現代のファッションはスクリーンから…といわれるくらいに映画が社会生活におよぼす影響は甚大である。モード、音楽、メーキャップ、アクセサリー、風俗に至るまで流行の起源は全て映画と云つて過言ではない。それゆえ本誌が銀幕に立脚した取材構成を主眼としていることは、時代にマッチしたPR誌として抜群の手法である。今月号のベストスリーは「吉田輝雄(松竹)の女性観」「スターはこうして美をつくる」「スクリーンおしやれアラモード」

富士ニユース(第四二号名山堂のPR誌)返品交換の新処理方式を発表、連載の税経放談、優良店めぐり(麻布・五十嵐商店)、メーカー紹介はアロマ、新連載のよもやま話、山下社長のアユ釣り紀行など豊富な内容である。八ページ。十月一日発行。

カネボウ化粧品ニユース(第一一七号)恒例の「業界のうごき」をトップに、店舗自己診断は「秋から冬へのムードセール」全国各地のソフドレーヌショウ、話題の人(志ん朝人事異動発表など、四ページ)。

## 藤田商店の創立満十周年記念祝賀会(十月十八日)

東京中野の有名石鹼雜貨問屋株式会社藤田商店(藤田孝男社長)では、創立満十周年を記念して来る十月十八日午後四時、銀座東急ホテルに取引先メーカー、得意先など百五十名を招いて記念祝賀会を催す。

### スカッチ大会にカネボウがアクセサリー提供

去る二十五日東京赤坂のプリンスホテルで、「ツイストの次はスカッチだ」というスカッチ大会が、スカッチ推進委員会主催(中川三郎指導)渡辺プロ、キングレコード協賛で開催されたが、カネボウ装品がこのスカッチ大会に、同社のアクセサリー(ブレスレット)を提供した。

同社ではこのブレスをスカッチ・ブレスと名づけ売出す。衣裳担当は牛山源一郎氏。なお、カネボウ化粧品でも、これのメーカーヤップ(スカッチ・メーカーヤップ)に一役買ったカネボウ装品の「コプト調ネックレス」あたる

カネボウ装品KKから先ごろ発売された同社の新作アクセサリーの一つ「コプト調ネックレス」が、先の展示会(カネボウアクセサリーフェア)以来急速に売れ足を早めている。コプト調ネックレスは、西暦三一八世紀エジプトのコプト織物の古典的な模様と色調を参考にしてカネボウ装品が創作したもので、普通のプラスチック変形玉を数種類チエーンつなぎしたもの。デザインはふつうだが、秋冬向きの色調「クール・アンド・シック」をベースにした渋いコクのある色合い(数種混合)に特色がある。一―三連。コプト調ネックレスの好調の原因は、数々の色を使いながら玉のツヤを消すことによつて奥行きのある深い色調を打ち出した結果、これがどんな色合いの服にも合うというもの。それと同じタイプの品を一つにまとめて打ち出し、PRして印象をつよめたことなどがあげられる。

### MFUの六三年春夏スポーツウエア

MFU(ジャパン・メンズ・ファッション・ユニオン)では、二十八日銀座の山一ホールで六三年春夏スポーツウエアの傾向についてセミナーを開く。

#### 十代向けブラジャー「ティーン・フォーム・ブラ」

婦人下着の半沢エレガンスでは、十代向けのブラジャー「ティーン・フォーム・ブラ」を発売した。

「特色」アメリカのそののカッティングとデザインにヒントを得て、大人の完成した体型と異なる十代のストレートな体型(シルエット)にびつたりフィットするよう工夫してある。

〔種類〕六種 〔小売値〕二二〇円、三〇〇円、三三〇円(三種) 四三〇円。



# 九十五円均一が魅力の上野赤札堂

セルフのゴールデンストアは年商十億円

上野は東京の裏玄関。上・信越、常盤線等の発着駅。京浜、山手線を入れて一日の乗降者は平均してざつと四〇万人。この上野駅に隣接して、デパートと見まごう七階建の近代的ビルがある。一階から三階まで衣料品専門の赤札堂。四階にはセルフのゴールデンストアがある。後者の現況にスポットを当てることにしよう。

赤札堂の年間売上は四十億、ゴールデンストア十億、合計五十億円。坪数からいつてもデパートの三倍から四倍は売上げていますよーと鼻いきも荒い。販売件数一日平均五万件というのも決してオーバーでないことがわかる。立地条件にも恵まれているがポイントはないといつても九十五円均一の低価格販売にある。△予算半分二倍のおしやれ▽同じ品なら必ず安い▽と謳っているのを見ても分る。一階から三階までを衣料品でデイスカウントしている赤札堂の屋号が赤キップ、つまり汽車の三等キップからヒントを得て名づけたように、あくまで大衆向けにある。デパートが百貨店法の規制を受けて面積の拡張も、二重価格販売も許されず、さりとて現情では売上がのびずと頭を痛めているのとは対象的だ。今夏のボーナス期でもデパートを尻目に売上はぐんとのびている。

名称 株式会社ゴールデンストア 三十四年十月開店、社長小泉純江氏、赤札堂ビル四階  
商品構成 衣料品各種、帽子、洋酒、食料品各種。ガラス、プラスチック製品、陶磁器  
漆器、金物、荒物雑貨、紙、文具、食器。化粧雑貨、履物、石鹼、洗剤。化粧品、アクセサリー。三分の一食品、三分の二非食品。

売場面積 二〇〇坪（内化粧品一〇坪）赤札堂は一階から三階までで衣料品専門で対面とセルフセレクトション。

購買範囲 江東、千住、荒川、関東近県。最近では渋谷、世田谷、大田などの客も多くTVなどによるPRの効果があらわれている。

客数 販売件数一日平均五万件。お上りさんも含めて当ビル前を通る人の九〇%は店に来る。なかでも四階は好評で、そのうちの九〇%の客を引いている。

店員数 七〇名（内化粧品売場五名、サービス部員三名）

売上高 年商十億円。

制度品 現段階では扱わない。これは客質から考えて決定したことで、理由は制度品を

スリーパーマーケットのページ

扱った場合、全商品がデイスカウント商品であるという客のイメージをこわして、かえつて他の商品に及ぼす影響が大きいというところから。

一般品 ピアス、キスミー、明色、ピカソ、オペラ、クラブ、モナ、アリミノ（以上はそれぞれ美容部員を配置し、各自のセクシオンを持つている。）柳屋、加美乃素、ウテナ、ルーブル、アメリカンブリアン、丹頂、サンメロン、コーシン・ナールその他。

割引率 二割～五割引、各商品によつて異なる。

荒利 化粧品は二〇%前後。

支払 月二回現金払い。支払い回数も多いのでそれだけ回転率もよく安いものが入る。品質については低価格販売だけに全商品とも特に留意している。

サービス 美容部員はあまりよくない。理由は監督の不行き届きにある。

目玉商品 食料品の場合、九四円五〇銭で仕入れて九五円売価、非食品ではバッグなど原価を割つて売つている。但しこれは数量に制限がある。また信用販売をモットーとするところから目玉商品についての広告は一さいしない。

レイアウト マネリ化して殆んど変らない。特色は九五円均一ストアである。化粧品とパン、ミルク売場はチェックアウト横に特設の型をとつている。特殊陳列ディスプレイのセルフ販売で成功している（本年六月から）回転は一日一回。おとりの存在として扱つているが大変好評。

業務課長補佐平野秀方氏の話 九十五円で良いものが安く、しかもワンストップシヨップの魅力は大いに受けている。均一ストアの店はお客が買いやすいという利点があげられる。それは逆に今後は正していかなければならない点に、セルフの盲点とも言えるサービスがある。うちはチェックアウトが混み過ぎるせいもあるが、店員が不愛想だとよくいわれる。セルフは一部の客には買い易いなど利点もあるが、まだまだ研究しなければならない。そのようなことから店員の教育には特に重点をおいている。とにかく頭を下げる、あやまる時でも心の底からあやまるといふこと、簡単なようでも徹底しないものだ。

### DKCが武庫マーケットと業務提携

大阪の間屋十五社で組織するダイナミック・キーパーズ・クラブ（会長塩谷忠氏）は、今度武庫マーケット（社長中村正夫氏）と業務提携を結び、同マーケットが十月から尼崎市常吉字屋敷に開店するスーパーマーケットの経営指導をすることになった。

スーパーマーケットのパートナーズ

# 日本粧業速報

日刊但し毎週土・日・祝祭日休刊 昭和34年10月27日第三種郵便物認可 定価 1ヵ月 1,000円 6ヵ月 5,200円 (送料共)

発行所

日本粧業会出版部

東京 中央区日本橋馬喰町3-3

電話 兜町 79146 (代表) -9番

大阪 東区内本町橋詰町30番地

本町橋ビル 電話 東洲1568番

編集印刷発行人 竹内孝

昭和三十七年九月二十八日(金曜日) 第七二六号

## 香料(一部)関税の撤廃を陳情

三輪ミツワ社長ら関係当局を歴訪説明

日本油脂工業会(会長東海林武雄氏) 日本化粧品工業連合会(会長田代竹司氏) 東日本歯磨工業会(会長小林富次郎氏) 西日本歯磨工業会(会長金田邦夫氏) の四団体は連名で、輸入香料(一部)の関税撤廃陳情を行なうよう話し合いを行なっていたが、さきごろ大要次の陳情文を作成、去る二十五日三輪社長(ミツワ)に佐藤、石橋(油脂)馬場(化粧品)の事務局が同行して通産省軽工業局、通商局、大蔵省関税局、農林省経済局、振興局を訪問、陳情書を手渡し事情説明を行なった。

**陳情文要旨** 天然香料のうち無税を要望するもの。セラニウム油など六種(税番三三〇一―一―一②) 現行一〇%、はつか油など六種(三三〇一―一―一③) 二〇%、花香油、香脂等(三三〇三) 二〇% レジノイド(三三〇一―二) 一〇%、植物性精油からテルペンを除く際に生ずるテルペン性副産物(三三〇二) 一〇%、アンパーグリスなど三種(〇五一四―三) 一〇%。理由①天然香料のうち天然精油は調合香料の基本となり、また合成香料の原料であるが、ほとんど輸入品であること。②国産天然香料については別途の施策を行なうこと。③香料の製品原価に占める割合が非常に大きいこと 合成香料のうち無税を要するもの。キシレンムスクなど二種(二九〇三―一―一①) シントロネロールなど五種(二九〇四―二―一①) ヒドロキシントロネロール(二九〇四―三―三③) ベンジルアルコールなど三種(二九〇五―一―一①) シンナミルアルコール(二九〇五―一―二②) テルピネオールなど三種(二九〇五―二―一①) アニソールなど五種(二九〇八―二) フェニルアセトアルデヒドメチルアセタール(二九一〇―一) シトラールなど八種(二九一一―二) ヨノンなど五種(二九一三―一―一④) プロピオン酸エチルなど六種(二九一四―三―一④) ノナラクトンなど五種(二九三七―一) 以上いずれも現行税率二五%。理由②これらの合成香料は石鹼、化粧品、歯磨に主として使われる重要な原料であり、また調合香料業者にとつても同様に重要な原料である。香料が石鹼、化粧品、歯磨のそれぞれの製造原価に占める割合が非常に大きいことは前にのべた通りであるが、これらの商品が自由化にともない外国商品と対抗できるためには原料を国際価格で入手できるような国の施策も当然必要である。この合成香料の関税をみると実に大半が二五%であることは自由化以前の問題である。このたびの九〇%自由化を機にわれわれ合成香料需要者は、前記の合成香料について関税を撤廃されることを要望する。

以上

## 浴用石鹼は自動割当の線が強い

油脂工業会  
佐藤常務談

十月一日からのいわゆる九〇%自由化のうち浴用石鹼に関して、油脂工業会佐藤常務理事は次のように見通しを語った。

品目決定は二十八日の閣僚会議で最終的に行なわれ、二十九日に発表されることになるだろうが、浴用石鹼は自動割り当て制になる見通しが強い。

## エステー化学鈴木社長、東京都から表彰さる

エステー化学工業株式会社社長鈴木千蔵氏は、今度実業界における永年の功績により、東京都から都褒賞を受けることとなった。授賞式は十月一日午前十時上野文化会館で行われ、同社では午後四時から上野精養軒で祝賀会を催うす。

## 森下仁丹社長ら「青年社長会日本支部」設置へ

貿易自由化後の激しい国際競争時代に対処しようと、若手経営者が「ヤング・プレジデンツ・オーガニゼーション」青年社長会、本部はアメリカ「日本支部を結成する話がまとまり、本部宛に申請書を提出した。この青年社長会日本支部の構成メンバーは、寿屋社長佐治敬三、森下仁丹社長森下泰、西武百貨店本店長堤清二、ミツミ電機社長森部一といった諸氏、それに世話役として経営評論家坂本藤良氏、後見役に経団連会長石坂泰三、野村証券会長奥村綱雄、理研光学社長市村清各氏がすわり、会員を若手に限定し、社長もしくは最高経営責任者だけにしぼり、国際的感覚を身につけることを目的としている。

## ポンジー本舗から秋の流行色への口紅六色

ポンジー本舗では、今秋ポンジー口紅6色(1号―6号)六〇〇円を新発売する。

同品は、オート・クラス化粧品中に列する品で、この秋の流行色クール・アンド・シックを考慮した新しい色調で、若い世代はもちろん、中年の方にもマッチするよう配慮されたもの。

## 黒ばらの速乾性セツトローションゼリー

黒ばら化粧品発売元K・K黒ばら本舗から、このほどアメリカ特許主剤配合の黒ばら速乾性セツトローションゼリー一四〇G二百円を新発売した。同品は使用効果と方法をスピード化したゼリータイプの速乾性セツトローションで、①アメリカ特許主剤配合により毛髪がセツトに最適の状態となりスピーディーな仕上げ(約二十分)が特長で、界性の整髪にも好適。▼新発売記念セールⅡ同品二百円一打(一、六八〇円)毎に現品二コ付「期間」―九月一日―十月三十一日。

## 日本除虫菊工業会長に森川仙太郎氏 (キング社長)

【大阪発】日本除虫菊工業会では、さる十九日午後一時半から同会事務所にて昭和三十七年度通常総会を開催、次の議案を審議した。役員改選では、かねて辞意を表明中の川島正一会長（在任五年、大日本除虫菊常務）の辞任を認め、後任にはキング除虫菊社長森川仙太郎氏を選んだ。

- ① 三十六年度事業・決算報告承認の件
- ② 三十六年度剰余金処分案承認の件（新年度に繰りこしと決定）
- ③ 任期（一ケ年）満了に伴う役員改選の件  
 ① 次の通り新役員を選出した。▼会長：森川仙太郎（キング除虫菊）▼理事（三名）：大日本除虫菊、ライオンかとり、木村製薬・大下回春堂の二社のうち一社を近日中に追加選任する。監事（一名）：紀陽除虫菊
- ④ 三十七年度予算及び経費の賦課・徴収方法決定の件
- ⑤ その他 ② 次の通り規約の一部を変更。（イ）「理事二名」を「理事二名以上」と変更（ロ）新たに「役員会を設け、随時必要事項を協議する」の一項を挿入。

## シデン山城製薬へ企業合理化補助金交付さる

【大阪発】山城製薬では、新発毛促進剤シデンをはじめ独創的な新製品を続々と発売し、業界でも特殊な存在として認められており、すでにシデンに対しては、通産大臣より優秀発明として外国特許申請補助金の交付を受けて以来、昨年十月には近畿発明特賞、さらに本年四月に全国優秀発明賞など多くの賞を受け、その製品の優秀性とともに話題をまいたが、このほど九月四日付で厚生省から昭和三十七年度企業合理化補助金の交付を受けた。これは「山城製薬のこれらの研究がわが国産業の発展のために緊要と認め、その完遂及びその成果は近い将来わが国の産業に多大の貢献をなすものである」とし、業界の多くの研究より、特に山城製薬の多年の研究によるスウェルチノーゲンの画期的薬効の製品企業化について交付されたものである。

## 高槻市に新工場建設を計画 五カ年計画の第一歩

なお、同社では来る十一月三日の創立十周年を契機として一大飛躍を目標とし、五カ年計画に基き生産設備の拡充、画期的新製品の開発とその量産体勢の確立をはかるべく、すでに高槻市に約一万平方メートルの新工場建設用地を購入してその第一歩をふみ出したが、ちようどこの機に今回の企業合理化補助金の交付に接したものの。

## サービステケットの卸店動員率東京が一位

日本サービステケット(NST)では、八月三十一日現在の都道府県別卸店動員率(卸店を通じて配布した台紙の回収率)をまとめた。

これによると、NSTで利用した卸店は全国で一、〇八七店、動員数は六九八店で動員率は六割四分。府県別にみると、動員率の順位は山梨、島根(いずれも九店中八店)八割九分。茨城(十八店中十五店)高知(六店中五店)八割三分。栃木(十七店中十四店)八割二分。以下福島、静岡、千葉、秋田、広島とつづいているが、動員数字の上ではやはり東京が五十九店で一番多く、ついで北海道三十八店。大阪三十二店。広島二十九店。福岡二十五店となつている。

## シデン、優秀発明品として発明展に出品

【大阪発】発明協会主催、科学技術庁・特許庁・大阪通産局後援による第四回発明展が来る十月二日から七日まで大阪難波高島屋三階ホールで開催されるが、この発明展に山城製薬の発毛促進剤「シデン」が優秀発明品として出品されることになつた。

## シデンから速効性風邪薬「コッコ」を新発売

【大阪発】シデン本舗山城製薬では、近く速効性の風邪薬「コッコ」を新発売する。卵黄を配合した卵酒のタイプで、体力をつけつつアルコールの高濃度による主薬の吸収を迅速にさせて速効的に風邪を治す画期的新製品といわれる。

## てづか化粧品店でオウタン・ビュウテイ・シヨウ

台東区・てづか化粧品店では、去る二十四、五の両日マックスフアクターと提携して同社美容部長浜田百合子女史(元東宝スター)を招き、特別美容講座「オウタン・ビュウテイ・シヨウ」を開催した。都内小売店では初めての催しで、テストケースとして各方面から注目されたが、大変好評であつた。

中村福粧堂電話変更(函館市地蔵町八)十月一日から次の通り変更。函館②七一五五。

花椿(十月号資生堂発行) 今年もいよいよ秋の結婚シーズンが訪れた。昔から十月は結婚月といわれる。その意味でか、本号は花嫁特集号となつている。嫁ぐ日までの二カ月間の肌の手入れや美容法を、日順に従つて親切に指導する解説文が主題であるが、その中に挿入された日記風のエッセイは、長い年月女性の心の中でひそかに育ち続け、夢にまで見た憧れの「結婚」の美しいセンチメンタルなイメージを素朴に描いて読者を感動させる。そのほか「日本にある世界一」が面白い。