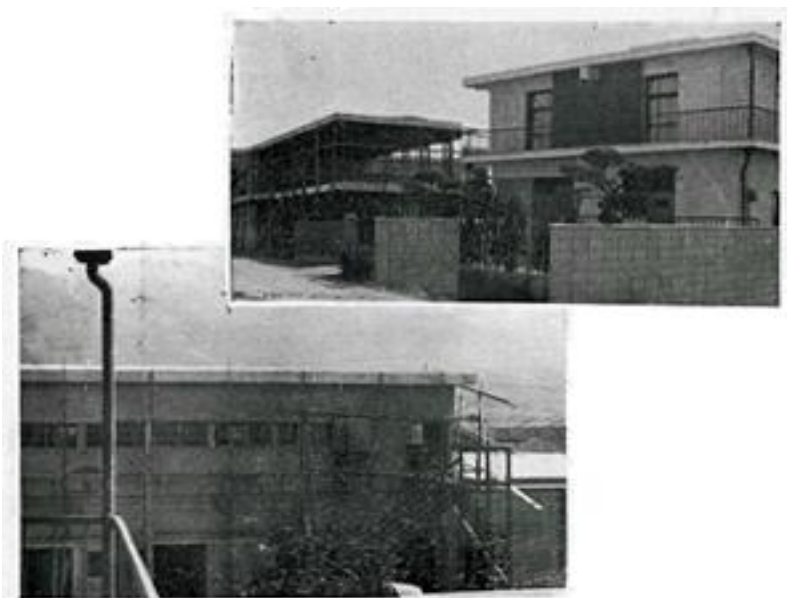




目次

- 一、 生い立（少年時代より青年時代への推移） 明治二十六年
- 二、 化粧品業界に身をおいた発心（青雲の志） 明治三十八年
- 三、 青年時代の苦斗 明治三十八年
- 四、 オパールを研究せし動機 大正十三年
- 五、 販路拡張の苦心（足と試実で販路を開く） 大正十五年
- 六、 戦争と企業整備（愛用者がふえて基礎を築く） 昭和十六年
- 七、 戦後オパール製造再開と制度確立 昭和二十二年
- 八、 専務渡欧に依り新薬直輸入と新製品 昭和二十八年
- 九、 今後の方針・モットー等



竣工前の新本社・工場



佐々木社長 近影



左 美容顧問 佐藤 登氏
右 弊社社長 佐々木梅治



社長 青年時代

序 文

今の若い人達の希望というものをきいてみると、九割迄がまず大企業の会社に入ってエレベーター式に出世をしてうまくゆけば重役、なれなくても定年までには、一かどの財産をのこして家を建て文化生活をしながら平和な生涯を送る。

これほど無地平穩なことはありませんまいが、また一度きりの一生にはこれほど退屈な生き方もないでしょう。そのためにこそ、小学校入学から親は血眼になるのですが、果たして思い通りこの無事平穩の中に満足して生きている人間がどれだけあるでしょうか。人間殊に男性には闘争と冒険を好む心があります。つねに新しいものに目を向け、それにいどみ、開拓し、かち取って怪漢をおぼ得るのが男性の本能であります。それにひきかえ、女性は平和を愛しこまやかな心づかいで物事をととのえ、おだやかに家庭を守ってゆくのがその本来の姿です。

学校時代からすでに一生の生活の保障と身の安泰を希うのは全く女性的な考え方ではないかと思えます。エレベーター式に出世が出来れば文句はないのですが人の一生というものは、この道をと志してもその通りにはなり難く何割かの順調な人をのこして種々様々の運命をたどり、上り坂もあれば下りもあり、実に測りがたいものであります。男のくせに化粧品をつくる商売を選んで女性的なやつといわれたこともあります。私自身これこそ男性的な職業ではないかと大いに自負しています。女なんか見るのもイヤだ、等という男性はおそらく一人もいないでしょう。その女性を美しくしたいという念願が、他の男性よりいく分強かったのではないかと思えます。海産物商を営む家に育った私が、化粧品本舗を経営するようになるとは思っても思いません。これこそエレベーターでも、アスファルトでもなく、デコボコの山あり、谷ありのけわしい道でしたが今ふり返つてみると、その時流した汗も涙も、実に爽快の一語につきるばかりです。しかし、今日のオパール本舗の存在も、私一人の成果ではなく私を助けて下さった大勢の方々の好意の手や、時にはきびしい批判の声のおかげと、ただ有難く感謝の意味を兼ね又同じ道を進まれる方へ一つのはげましともなればと思えますまゝに過ぎ来し方と私の信念をまとめて御贈りする次第で御座居ます。

昭和三十七年三月六日

一、生い立（少年時代より青年時代への推移）

私は会津若松市に生まれました。先祖は海産物問屋を三代に亘り、約百年程営業致しております。多くの財産を残しましたが私の父はその財産をすっかりなくしてしまい、大勢の子供をかゝえて暮らしも決して楽ではなかったのです。

二、化粧品業界に身をおいて発心（青雲の志）

夢多き少年時代を安楽に過ごせなかったのが返って私を發奮させた事になったと思いますが、明治三十八年三月十八日に志を立てて上京し、父は再び海産物を営み、当時、一三才の私は三月二十日に東京都日本橋浜町一の一四平尾銑也商店に入社し、その後東京を始め、各地を約二十年間廻ったのです。これが、私の化粧品業界に身を投じた第一歩であつた謂です。

三、青年時代の苦斗（平尾時代）

その頃煉香油“パール”と言う、日本で初めてのポマードを東京市内の小売店へ拡売に歩き三年目に横山町三ノ五に移転し毎日壺千打以上の売上を生む様になりました。

当時東京市内には自動車は、四、五台位、電車も中心部の他になく馬車が非常に發達していた時代で、そのような時代に自動車にパールの広告を入れて毎日東京市内の小売店を訪問して非常に広告になったことも御座居ます。今思えば最近盛んに各メーカー（凡ゆる業界）が行っている宣伝カーによる訪問販売宣伝の先駆を私が行ったとも自負している次第です。しかし、こういった販売方法も一つではありませんが、広告の力のみで売れている様な品物は一時的の物が多いし、又市販されている化粧品は所謂毒にも薬にもならぬ様なものばかりで、真にお客様の肌を根本から美しく改善し、皮膚の障害を癒すような商品を發売する必要を痛感しました。即ち一度使用願ったら、必ず止められぬ位の商品を、小売店の手から一般需要者に提供する「声なくして人を呼ぶ」という商品を作り、世界の人々に心から喜んでもらえる物を是非広く出して見たいという気持ちで日夜考え続けた次第です。

四、オパールを研究せし動悸

たまたま、私の兄弟は殆んど皆皮膚病で悩んだものです。それは家業が前述の通り海産

物問屋であつたので、魚類を常食として野菜不足のためと、店の残り物には、時に古くなったものがあり、中には舌をさすようなものまで食した事さえあつたので、それが原因だつた謂です。こうした働きもあり自分の力で必ず兄弟姉妹の悩みも一挙に解決せねばと併せ考えたことなのです。

その上、お得意先をまわっているうちに実に皮膚疾患に悩んでいる人が多いのをしり、美しくなりたいと願っている女の人が、こんなに沢山皮膚の悩みを持っている。これは何とかしなければならぬと思ひ、人間の皮膚に関する研究を始めました。皮膚科のお医者さんに聞いてみると、皮膚医学というものにはまだまだ解明できない点が多くあるとのこと。私は医学の方はお医者さんにまかして、自分の専門の化粧品で何とか皮膚の悩みを解決しようと、お得意廻りで皮膚の悩みのデータを集め、わずがのひまを惜んで研究に没頭しました。皮膚組織を形成するものと一番影響の多い外界の刺激、温暖、寒冷等季節の移り変りを追及してついに「太陽と月の関係」など、宇宙、天文に至るまで頭をつっこんでしまいました。この長い苦しい研究のよい試験台に兄弟姉妹がよろこんでなつてくれたのは何よりも助かりました。幾多の失敗をくりかえして、神秘的な靈感に依つて出来上がったのが此のオパールで、デリケートな人体の細部に亘つて神秘的に作用する。言い換えれば、これは皮膚の守り神であります。お陰でオパールの使用によつて長年苦しんだ家族の皮膚病も、すっかり癒りましたので、茲に始めて拡く世の人に使用していただく為に発売しようと決心した次第であります。

五、販路拡張の苦心

大正十五年三月希望に燃えて製造を開始、といつても現在のよ様な企業から見れば、まるで夢の様なもので、僅か数名にて始めたのであります。しかし品質内容は従来巷間にあたるものとは全く異にした薬用化粧品を絶対自信のもとに製造販売に漸進したのであります。

この時府庁へ届に行き「なぜこれ丈のものを化粧品として売り出すのか。薬として、医薬品として売り出した方がよいでしょう」といわれたのですが、私は医薬品として売り出せば、皮膚病の人のみで普通の人には使用していただけないのじゃないかと思ひ、普

通の化粧水として売り出せば、これを試用すること依り皮膚病にもよく皮膚病も未然に予防出来るというのでは是非化粧品として、広く老若男女すべての人に使用願える様になるという意味で化粧品として売り出すことに致した次第です。

係官の人も成程一理あるそれなら薬用として販売したらよろしいだろうと言うことで美容原液薬用オパールとして三月十二日より発売したのです。どんな高価な化粧品を使用なされる場合でも必ず先にオパールでよく拭きとった上でないと、皮下組織の活動が活発にならず非常に効果が遅い（リンパ腺の働き）ので化粧栄養がしない。要するに基底細胞の弱っている皮膚（生き生きしない肌）にどんな栄養分或いは上塗りしても十分な効果を上げることは出来ないことです。又或る人は、オパールは凡ゆる化粧品の“毒消し”だといっている人さえあります。

こうして海外へは医薬品として発売、日本国内では薬用オパールとして化粧品、小間物店・百貨店にて販売いたしております。遠くフランス等では、化粧品にアルコールの度数が明示してあり、その度数を自分の肌に合わせて買い求めるといった文明人のレベルの向上さがかがわれる等も聞いております。販売には先ず協力某氏と唯二人で大阪と宝塚の中間部に位置する住宅街岡町と電車通りをはさんで両手に別れ、片隅から一軒々々個別訪問をし、これから化粧品は、ただ顔につけることによって美しく見せるだけのものではなく斯くあるべきものと、PRして歩いたものです。

当時化粧品が拾銭という時に五拾銭もする商品だけになかなか思う様に行きませんでした。が、こうして朝から晩までこれを毎日続けある時は、こんなエピソードもあって我が生涯の思い出の一つともなつて居る謂です。“わたしは会津の山田舎から出て来たもので、どつつがヒガス（東）か、ニス（西）かか。わからんねえダス”と私の出生地会津のズウズウ弁を使つては相手方の警戒心を解いた事もありました。私は今もつて一九貫位の体重で背丈もあるので玄関から入ろうものなら、最初からびっくりされて、相手にされないで勝手口から入つては右の様な事をいって雰囲気をかもし出したものです。この様にして四、五年の歳月は流れましたが、二人の販売量では微々たるもので念願であるより多くの人に知らしめることは到底不可能なことだと考えましたが、丁度その頃

日本でも、ボツボツ出現してきた美容院で平馬華村というその道の大先生を或る人から紹介され、勇躍その先生の門をたたき、オパール原液の真髄を説明して一試使用していただくことになりました。一週間後再びお伺いしました処、花嫁化粧品等の厚化粧に当時は下地にビンツケといつて日本髪をかためる油を用いたのですから、石鹼洗剤でも中々落ち難かったものが、このオパールで拭き落とすと、きれいに取れて而かも、その後がすつきりとした肌が保たれたということ、先生から大変おほめの言葉をいただき、こんなよい化粧品はみんなに知らせたいものだと言いつて同業の方を紹介するから三日たったら来いとのことのお言葉なのです。

私は、とんでもない。先生のようなお忙しい方に、そんなお時間と手数をしようとは思いません。ただ何処か一軒だけ御推薦状だけ頂ければ結構ですからと申上げますと即座に山本賢治先生をご紹介いただき平馬先生から御宅一軒だけをご紹介されて来ましたと申上げると。平馬先生が自分一人を紹介されたというのに感銘されたのか、山本先生も一生懸命宣伝して下され、そこから又一軒をとという具合で次から次と販路が拡がり、自然問屋筋の耳にも入り是非売らせてくれと保障金まで持参された方もあり、その時こそは長年の苦勞が実を結んだと落涙の思いでした。

六、戦争と企業整備（愛用者がふえて基礎を築く）

斯様にして順調に帆をあげて、四、五年その頃になって、世界状況は悪雲漂い、不幸な世界戦争が勃発し企業は整備され、原料は思う様に入手出来ず、これは良心的製品を愛用者にお渡しすることはとても出来ないし、原料を落としてまでも製造することはとても私の信念が許さず、またこの大戦争が何年続くか分からないので遂に工場閉鎖を決意し社員一同には与えられるものは皆与え、軍需工場や非常時下の産業に転身させたのです。私はその時髪を丸め四町歩の田畑を耕作し自給自足の生活を体験致しました。

七、戦後オパール製造再開と制度確立

而して昭和二十年戦争の終結を見ると同時に再びオパール原液の製造に着手し、今日に至ったのであります。その間紆余曲折苦しい事も数多くありましたが現在は全国的に完全制度品として組織を強化し、小売とがっちりスクラムを組んで、千二百軒程の強力な

親戚ともいふべきお附合いの販売店を有するようになり、この強力なる全国販売先の援助のもとに、本社研究スタッフの誠実な日毎の改良研究と相まって次々と優秀なアイデアが生まれ良品が世に送られる事を念願に私自身老いて益々奮闘している次第であります。

この間（昭和八年頃）以前大阪でお世話になった山本先生が陛下の御調髪係として伺候した時、オパールの話をされました処、宮内庁より一度持参するようとの手紙を頂き坂下門より入居をゆるされ高等官の応接間にて大奥の係官、星野氏と面接種々オパールの使用法特効を説明申し上げそこで皇后陛下を始め各女官方のご愛用となった謂ですが、このことは宣伝の材料には利用しないでほしいとの約束で今以って守って居ります。現在も特約店さんを通じて納入されていると聞いて居ります。

私は日本全国に五十年計画でオパールを普及させ、その後は海外に進出したい積りで最初から始めたものですから商品の浸透をあせらず一步一步確実に需要者をつかむか方法を狙いました。それには宣伝広告に頼らず使用した人の口宣伝を利用するのが一番近道と考え、先づ一人でも多くの人に使って頂くことが先決と思ひまして、現品の小型見本瓶を作つて販売店に無料で配布し、それに販売店の協力を得て良き説明を加え、お客様に差上げる方法を採りました。三十六年前から見本瓶を造つて商品の啓蒙普及を計つた本舗は日本化粧品界では弊社が始めてでありまして、只今では日にオパール、パールホワイト各十万本の見本瓶を配つて普及に努め、効果を上げております。

八、専務渡欧に依り新薬直輸入と新製品

昭和二十八年に専務（長男）が渡欧し、あちらの業界の模様を見聞して参りましたが、フランスでは馬蹄形のを縁起のものとして珍重するとか。弊社のオパール瓶形は当初からその馬蹄形を採用して居る謂で少しでも持参していったらきっと喜ばれたことだろう等話し合いましたが、国内でもマスコットとしてよるこばれるむきもあります。最近・漸く各方面で話題になり、利用される様になりました。新成分等もその時ドイツのシェーリング社と提携して我が社がいち早く化粧品に利用したものでご存知のパールホワイトがこれであります。又極く最近では、これ又現在では医学界特に外科方面等の

手術後に試用されて居ります。貴重なテシットをパールタッチ、パールカルマタイプに配剤日夜研究陣に於ても新高貴薬の配剤の研究に努力して居る次第でございました。

私は常に女性の肌を凡（あら）ゆる障害から守り美しくするための化粧品品の創装にのみ心を使っているのでございます。従って新製品の発売は余り好みませんし、致しておりません。各取引先からも新商品の発売について色々希望・要求もありませんし、致しておりません。各取引先からも新商品の発売について色々希望・要求もありますが、よく研究した上で特に他のメーカーにない様なものとか、美容宣伝上必要なもののみ発売する様に、心がけております。クリームパフ（パールフル）も日本の化粧品メーカーになかったので弊社が日本で始めて売り出した様な訳でございます。斯して特徴のある化粧品をより最大に効果あらしめるには、その使用方法順序を長年の美容研究に依ってパール、ウィークリー美容法が誕生したのです。この方法を遵守することに依り、現在まで医師も手放した様な皮膚疾患に悩む方々が何十、何百と治癒しておられます。

九、今後の方針・モットー等

人間は神の子でございます。息子（いきのこ）、私は息の修業を致したものであります。常に自我没却の精神を座右の銘として日々修行を怠らず努めております。人良かれ我良かれ、相手方が先に良くなつてもらえれば必ず自分等もよくなる、そこで共に永久に繁栄致すことが出来るという信念で御取引願って居ります。今後も販売方針モットーは変わることなく弊社は各販売店の御推奨に依り、多くの人に知っていただき、愛用してもらっているということを常々忘れることなく進んで行く決心です。

いついつ迄も変わる事なく共存共栄の実を以て結ばれる様、お客様各位の御多幸と御繁栄をお祈りする次第で御座居ます。