

滋賀県製薬株式会社

代表取締役社長

吉川 治樹氏

▶ interviewer

頭取 大道 良夫

大原支店長 柚木 俊夫

「暮らしに近く、健康に優しい」。 一錠の医薬品に人の思いを込める。

配置薬からOTC(一般用医薬品)の製造販売や受託製造へ転換。市場構造の変化に合わせて柔軟に変化しながら、滋賀県製薬の事業を貫く「世の中の笑顔と健康を守りたい」との思いに揺らぎはない。



滋賀県製薬株式会社 代表取締役社長
吉川 治樹(よしかわ・はるき)氏

1990年、滋賀県製薬株式会社入社。2006年、取締役営業部長に就任。2010年、代表取締役社長に就任。

事業者統合からスタート 先進技術を武器に海外へ進出

大道●甲賀地域で多くの製薬会社が集積する「製薬の里」となったのは、生薬の原料となる薬草が自生する自然環境に恵まれていたからだそうですね。また、この地に育った修験道文化に起源があるなど諸説があるようです。今回お訪ねした滋賀県製薬さんも、1943年の設立以来、この甲賀の地に根差しながら、「もつと暮らしに近く、もつと健康に優しい」をテーマに、私たちの健康を支え続けておられます。

吉川●頭取がお話しされた修験道文化は、甲賀忍者の誕生に結びつくとともに、そこで修行する山伏や修験者たちが、独自に開発した常備薬などを持ち歩き、全国を売り歩いたとされています。江戸末期には売薬業を営む事業者が登場し、明治以降、製薬・売薬を生業とする事業者がこの地に多数あったようです。戦時中の統制経済の下、多くの県内事業者が統合される形で当社が発足しました。滋賀県製薬の社名はそんな事情を物語っています。戦後になると、海外の先進的な技術を貪欲に吸収して、飲みやすい糖衣錠の製造に挑戦。ヒット商品の総合感冒薬「スパーク糖



長年のノウハウが生きる栄養剤や胃腸内服液剤のライン工程で、左から大道頭取、吉川治樹社長、柚木支店長

衣錠」につなげました。

大道●御社は、甲賀の地が育んだ生薬づくりの伝統技法を継承されながらも、時代が求める薬を積極的に追究されてきました。鋭い時代感覚と研究開発への熱意が、その後の成長につながりました。その一つがアジア諸国向け総合胃腸薬「胃仙」^{ワイセン}ですね。56年にマレーシアやシンガポール、タイや香港で発売され、今なお、アジア圏で愛されています。続けているロングセラー商品になっています。

配置薬で一時代を築き 流通の変化に合わせて方向転換

吉川●当時の社長、私の祖父にあたる吉川治右衛門がアジア諸国を視察した際に、現地の薬局でさまざまな医薬品を収集。そこから学んだものを「胃仙」に込めて、当時は日本製品よりレベルが高かった現地の医薬品と競争するために進出し、好評をいただいたようです。現在、香港の代理店経由で販売しています。日本国内では販売していません。日

本を訪れたアジアの旅行者が、ドラッグストアで「胃仙はないのか」とおたずねいただくこともあるようです。

大道●56年にアジア市場に輸出されたとは、素晴らしい先取の気概ですね。一方、国内市場では配置薬を柱にして全国に販売網を広げ、一時代を築かれました。吉川●配置薬の花形商品「総合かぜ薬スパーク」の看板が街を彩った風景を懐かしく思われる方も多いようです。配置薬は当社の一時代を築きましたが、ドラッグストアの普及によって医薬品の流通形態は大きく変わりました。当社も新たなチャネルに合わせた医薬品づくりへ方向転換しました。その一つがドラッグストア向けOTC(一般用医薬品)です。柚木●OTCとは、お医者さんに処方してもらった医療用医薬品ではなく、薬局やドラッグストアで販売している薬のことですね。

ドラッグストア向け市場に さまざまなOTC商品を提供

吉川●かつては市販薬、大衆薬とも呼ばれていましたが、いまはOTCと総称されています。この分野での一番のヒット商品は「葛根湯液」^{かつこんとう}です。高いシェアを誇る商品で、大きなドラッグストアへ行けば、ほとんどの店で「滋賀県製薬の葛根湯

経営理念

四者発展

誠実・感謝・愛情の
精神により、
顧客・社員・会社・社会の
四者発展をめざす。

会社概要

滋賀県製薬株式会社

- 資本金/1億9,000万円
- 従業員数/110名
- 事業内容/医薬品・医薬部外品・健康関連商品の製造販売及び輸出入業
- 本社所在地/甲賀市甲賀町滝879番地
- URL/http://www.shigaken-pharm.co.jp/

沿革

- 1943年 総合医薬品メーカーとして営業開始
- 1956年 マレーシア、シンガポールに総合胃腸薬「胃仙」を輸出
- 1957年 タイ、香港等へ販路拡大
- 1970年 第一液剤工場を新築
- 1976年 興和株式会社と業務提携
- 1979年 ロート製薬株式会社と業務提携
- 1984年 健康関連事業へ進出
- 1994年 OTC部門へ進出
- 2005年 第二固形剤工場増築
- 2006年 第二包装工場改築
- 2007年 固形剤工場改築、高速瓶充填ライン導入
- 2011年 医療用包装ライン導入



ます。「現場力」は、製造設備のオペレーターに多様な研修を繰り返して、習熟度をアップさせ、さらに一人でいくつもの製造機械を扱えるよう多能工化も図るなど、「人の成長」を促します。そんな日々の堅実な取り組みが、スピードと正確さを伴う「対応力」と結び合って大きな強みを発揮するのだと思います。

大道●なるほど。やはり医薬品をつくる現場でも、決め手となるのは「人の力」だったんですね。

吉川■私は「人の良いところを見つけたら褒めよう」と育てようとしていますが、感謝したい気持ちになったら、「サンキューカード」と名付けた用紙にその思いを書いて相手に渡す。こんな仕掛けによって、相手の美点を素直に認め合うことで、社員間の信頼感やコミュニケーションを深められます。こういった小さな

な取り組みの積み重ねが、多くのお客さまからの信頼につながっています。

大道●製造工程での「現場力」に加え、包装での高い技術力も委託元から高い評価をいただかれているようですね。開封するまで品質を薬剤単位で維持する「両面アルミシート」はその代表例だとお聞きしています。

吉川■錠剤やカプセル剤などでは、ドーム状のプラスチックフィルムをベースにアルミフィルムを被せて薬剤を包み込むPTP包装が広く用いられています。しかし、なかには吸湿しやすい性質の薬剤もあるため、プラスチックフィルムの部分をアルミフィルムに変えて吸湿の遮断性を高めたものが「両面アルミシート」です。一般用医薬品での採用に事例がなく、包装機器メーカーとの共同開発で、国内で初めて実用化にこぎつきました。

**今後強まる医療費抑制
一般用医薬品には追い風に**

大道●医薬品の製造販売元となると、販売後の安全性保証を含む品質管理や情報提供にも一層注力されているのでしようね。

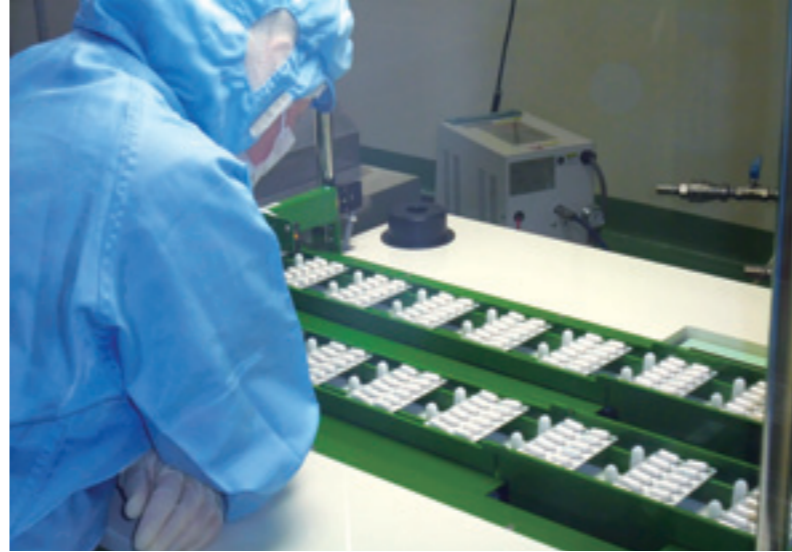
吉川■改正薬事法では製造販売業者の負う責任が以前より増えていますから、私たちは製造時から販売後の品質や安全性を保証しなくてはなりません。当社では医薬品の原料・製造・販売後の品質を確保する「品質保証室」、販売後の安全性を確保する「安全管理室」を設けるほか、お客さまがより安全に使用していただくためのサポートをする「くすり相談室」も用意しています。例えば、「授乳中なのですが、葛根湯液を飲んでもいいのですか」など、妊婦さんや育児

中のお母さんなどからのお問い合わせが多いようです。

大道●国の医療費抑制がさらに強まると思われる将来をどう展望されますか？

吉川■予防医療につながるセルフメディケーションが奨励されているため、一般用医薬品に携わる当社にとっては追い風になると思います。葛根湯液に匹敵する次の看板商品が育てたいですし、受託製造については医療用医薬品や健康食品にも幅を広げていきたいですね。厚労省が推進するジェネリック医薬品には特に注目しています。

大道●今後とも、私たちのQOL(クオリティ・オブ・ライフ)を支える「暮らしに近く、健康にやさしい」医薬品づくりに期待しています。本日はありがとうございました。



生産された薬剤は全品検査される



受託製造の「液キャベ」シリーズ(左上)とOTCとして販売している「葛根湯液」(右上)、目薬の「ワコーリス」シリーズ(下)

液」が置いてあります。他にも目薬、風邪薬、鼻炎薬、ドリンク剤などさまざまなOTCを製造しています。

大道●多くのドラッグストアに販路をお持ちのようですが、御社への信頼性が高いからでしょうか。

吉川■お客さまが何を求めているのか。市場ニーズをつぶさにキャッチし、製剤設計や処方方の組み立て方を的確にスピーディーに進め、販売する。これが私たちのOTC開発の基本姿勢です。市場ニーズはドラッグストアのバイヤーさん等から入手しています。やはり、お客さまの思いを一番ご存じですからね。

「葛根湯液」では30ミリリットル6本入りの「お得感がある商品」も、ドラッグストアの要望から生まれました。新しい処方方の商品を積極的に提案し、採用が決まった後の製品化も迅速かつ正確に行う。これが私たちの考え方です。

大道●そうやって自社ブランドのOTCに力を注がれるとともに、大きな柱である医薬品の受託製造も近年大きく伸びておられます。

**改正薬事法施行を機に
医薬品の受託製造が急増**

吉川■医薬品の受託製造を始めたのは76年です。当時の厚生省がGMP(医薬

品の製造管理および品質管理に関する基準)を作成・公表したのに合わせて、当社はGMP適合工場の認証を取得しました。それがきっかけで、大手製薬メーカーとの業務提携がスタート。その頃、滋賀県製薬が誇っていた最新の液剤製造設備をフルに生かして、栄養剤や胃腸内服液の受託製造を始めました。当時は配置薬の製造販売が収益の中心だったため、リスクヘッジする目的だったようですね。

大道●受託製造の歴史は長いのですね。委託先や委託種類が急速に増えたのは、2005年の改正薬事法施行以降だとお聞きしています。

吉川■改正薬事法では、従来の製造承認制度から製造販売承認制度に移行され、医薬品製造の全面委託が可能になりました。これにより、大手製薬メーカーでは経営資源を新薬創出の研究開発に集中できるようになりました。

柚木●医薬品業界に大きな構造変化を促す「大波」になったようですね。

吉川■折しも、当社は得意分野だった液剤を維持しながら、固形剤の受託製造を強化するため、最新の大規模製造設備を導入していました。偶然か必然か、それと薬事法改正が重なったおかげで「大波」からの恩恵を得ることができました。以降、受託製造は勢いよく伸



製品の品質を長く保つための錠剤の包装工程

び、現在では売り上げの半分以上を占めるまでになっています。

**信頼に欠かせない「人の力」
もの言う「現場力」と「対応力」**

大道●16社の委託元には大手製薬メーカーも多く、誰もが商品名を知っている総合風邪薬や口腔・咽喉薬など50品種ほどを受託製造されておられます。信頼性、安全性を問われる医薬品の製造を大手メーカーから委ねられる要因は何だとお考えですか？

吉川■新規の医薬品を委託される場合、さまざまな課題をクリアしなくてはなりません。当社の強みは「現場力」と「対応力」、それに「人の力」だと考えてい