

Q1. 御社の会社概要や沿革について教えてください。

当社は1947年に今のブラクリ丁の一角に1軒の相談薬局としてスタートいたしました。10年間相談薬局をしまして、1957年に現在の法人化いたしました、おかげさまでもうすぐ70年目を迎えようとしている会社であります。

事業としては漢方薬の製造販売をしているんですけども、具体的に作っているものっていうのは自社のオリジナルの製品ですね。さらに具体的に言いますと、独自の原料、つまり生薬、天然のものですが、これを使って独自の製法で作って、他社さんで真似できないような当社独自の製品で勝負をしている、そういう会社です。

Q2. 御社の企業理念や将来ビジョンについて教えてください。

当社の企業理念というのは共生、「共に生きる」と書いて共生なんですけども、これは具体的に言いますと、相手の立場に立って仕事をするという説明できようかと思えます。

例えば当社も製造、医薬品を製造する立場ですけども、当社が作った製品を得意先である薬局薬店様が販売いただいて、その薬局薬店様がエンドユーザーの方に最終お薬を説明しながら販売していただくわけですけども、当社だけがお薬を作って販売して儲かってというだけではなくて、やはり関係している薬局薬店様、それからそのお薬を最終服用いただいている服薬者の方ですね、その方皆が共々に成り立つところを大切にしています。

1日の仕事においても、当社、私のように総務の人間もおりますけども、お薬を作っている仕事をしている方もいらっしゃいますし、新しい新製品の開発をしている部署で仕事をしている、あるいは営業で全国各地で営業している、様々な職種の方が働いていますけども、やはり社内においてもそれぞれ仕事をしやすいように、相手の立場に立って仕事をしようということを念頭に置いて日々仕事をしている。そういった理念で当社は仕事をしています。

Q3. 先ほど御社では独自の製品を作られていてとのことでしたが、ホノミ漢方とその他の漢方との違いについて教えてください。

まず一番の違いと言いますのは、当社の漢方薬というのは、病気の名前によって1対1で出せる処方がある、これが非常に大きな特徴の一つかなと思います。例えば、風邪を引いて薬剤師の方に相談した場合にですね、桂枝湯だったりとか、葛根湯だったり、いろいろその方その方に応じて、この処方が適切かなという処方が複数選択肢としてあるんですけども、もう何10年も漢方を勉強された薬剤師の方でも、やはりその方に応じてピタッと副作用なく、間違いなく処方を選択する、お薬を選ぶというお仕事は非常に難しいと言われております。

そこで言いますと、当社の漢方薬というのは、例えば風邪という病気で来られた方には、製品名で言うと、例えばホムピレチンという、当社の独自の漢方の処方がありまして、そういう風に、胃腸病とくれば、例えばエスマーゲンという処方があるんですけども、迷わずに副作用なく安心して病名に従って使っていただけるお薬があるというのが特徴です。

原料も、例えば胃腸薬ですといろいろ食欲不振だったりとか、逆にストレスで胃酸が湧き過ぎていたりとか、いろんな症状があるんですけども、そういった症状それぞれに対応できるように、原料の生薬をですね、当社独自のものを使って、その配合量も独自の配合量で使って、あらゆる胃のトラブルにエスマーゲンという一つの処方に対応できますよ、その病名に従って、この一つであらゆる方に対応できるよという、そういうオリジナル性のある製品が揃っているというところが大きな特徴の一つかなというふうに言えるかなと思います。

Q4.ホノミ漢方に注目されたというか、作ろうと思ったきっかけ等について教えてください。(ホノミ漢方に注目されたきっかけ等について教えてください。)

当社の創業者は、皆様と同じように薬科大学を出た人間でございます。在学中に生薬のところに興味を持って、そこが直接的なスタート・きっかけになろうかと思うんですけども。実際に、最初は1軒の相談薬局というところからスタートをするわけですけども、いろいろですね、当時、1947年ですとか、その当時というのは、今のように皆様、今大学でいろいろ素晴らしいテキスト、教材が揃っていて、漢方の書物も非常に潤沢にあるわけですけども、本当に80年前とかそういった時代というのは、古本屋で漢方の古書、いろいろ買い求めて、自分で独学で色々な書物を読みあさって、漢方の道を深めていったというふう到我々は聞いています。

そういった中で試行錯誤をしながら、当社の独自のものであるオリジナルの製剤に行くわけですけども、今も会社の書庫に行くと、創業者が集めた書物が大量にあったりするわけですけども、そういった膨大な昔の先人が築きあげてきた知恵というものを参考にしながら、やはりより時代に合ったいいものを作り出したという思いがすごい強かったと聞いていますので、先人の築いたそういう大事にしたものっていうのを引き継いで、引き続き今後も時代に合ったものづくり、製品づくりというところには注力をしていきたいなというふうに考えております。

Q5.風邪や高血圧の治療薬の研究開発は飽和状態であるとお聞きしたことがあります。その点に関して、御社の製品の強みや特徴について教えてください。

漢方は実はもうすごい考え方がシンプルでございまして、気、血、水、漢字は気持ちの気ですね。血は血液の血、水は水分の水なんですけども、いろいろな病気は、気・血・水のバランスが乱れて起こるという考え方が漢方にはあります。ですので、この考えはずっと脈々と受け継いでいるわけですけども、例えば高血圧に当たる方が実際に気・ストレスがちょっと過剰であったりとか、あるいは血行不良が非常に顕著であるとか、逆に水分代謝ですね、どこが原因で高血圧に至っているのかなと、非常にシンプルに考えるのが漢方の考え方であります。

当社で言いますと、高血圧に対しては一つ、これも製品名がサイロという製品名があるんですけども、それで高血圧のあらゆる症状、いろいろ血圧が高いと頭痛がしたりとか、随伴症状と言われるものがあるんですけども、そういう辛い症状っていうのをまず取っていく。当然血圧が高いところをなるべくその方に適した血圧に持っていくように調整していったりということで、サイロという、当社でいうと製品があるんですけども、それで大体ざっくりですけども、8割、高血圧のあらゆる方に対処ができる。じゃあ残りの2割は何かっ

ていうと、ここが当社のホノミ漢方の特徴の大きな、もう一つ特徴と言えるかと思うんですけども、体質改善、高血圧になりやすい体質というのがありますので、その体質改善、残りの2割のところを、体質改善のお薬をもう一つですね、当社のホノミ漢方の考え方っていうのは、あらゆるいろんな病気がありますけども、それぞれにメインとなるお薬と、それから体質改善のお薬、2つを併用して、じっくり体調から治していくという、そういった考え方をしておりますので、まあ時代が変わっても人の体っていうのはそう大きく変わらないかと思っておりますので、その方もあくまでも気か血か水かということですね、このバランスをどう改善していくかと、そういう非常にシンプルなやり方でやっています。

Q6.製品の安全性と品質を確保する上で重要な事を気をつけていることについて教えてください。

時代的にいろいろ薬業界もマスコミを賑わすような、つまり薬品・医薬品を作る上で一番大事なことはですね、いつ何時作った製品も同じ品質であることが大前提になってます。お薬の箱を見ていただくと効果効能このお薬を服用したらこういう効果がありますよ。あるいは軟膏なんかはこの軟膏を塗るとこういう効果がありますよということで、医薬品というのは必ず使用したらその効果効能を発揮しないとイケない。なのでその目的を達するために何が大事かということなんですけども、決められた通りに粛々とモノづくりが行われていくということが一番大事なところなんです。本当にキホンのキ、当たり前のことなんですけども。

工場の中で実際にモノづくりをしていくときには、本当にたくさんの工程があります。まず生薬原料をぐつぐつと煮ていって、エキスを抽出するところが漢方薬のモノづくりの一番最初の工程になるんですけども、そこから粉末の漢方エキスを作って、錠剤を作ったり、カプセル剤にしたり、それを包装して最後出荷できるように保管の建物のところでお温度、湿度をキープして、品質を保持して保管してと、非常にスタートからゴールまで幅広い工程があるんですけども、それぞれの工程でいつ何時も同じやり方で確実に毎日仕事をしていく。これがキホンのキ、シンプルなんですけども、大事になります。

実際に工場で働いている方一人一人は今日何をするのかという仕事内容が本当に1枚の指図書という紙で、今日私はこのミッションをやりますというのが書いてあります。それに従って間違わずにそのやることっていうのを順番に履行していくと、本当にキホンのキなんですけども、これをいかに毎日続けていくかということに尽きるかなというふうに思います。

Q7.もしよろしければ、開発中もしくは研究中の商品について教えていただきたいです。

開発中ですので、細かいことを具体的に言えないのが恐縮なんですけれども、今言える範囲で2つ開発中のものがございます。

一つはビタミン製剤です。それからもう一つはヨクイニンの製剤、この2つのものは研究中でございます。ヨクイニンはよく肌のトラブルで使用されることが多いので有名な処方なんですけれども、その2つを研究中有る。

当社は漢方メーカーですので、生薬にこだわってものづくりをしているんですけども、やはりいろいろな体のトラブルを抱えている方がいらっしゃいますので、当社として技術を使ってでき得る製品というのは幅広く作っていかうということで、さっきのビタミンもそうなんですけども、当社独自の処方を中心に作っているわけなんですけども、その中のかなりの多くの数、生薬と、それからいわゆる西洋薬ですね、それをいいところ

を融合したような製品というのもたくさんございます。なので、漢方なので生薬で作らないと、とそういうところをちょっと頭を柔らかくしましてですね、例えば花粉症で鼻水が止まらないとか、目がかゆいとか、そういう辛い症状というのは、もちろん生薬でも改善する、いいものはたくさんあるんですけども、やはり即効性、とにかく鼻水がつかなくて仕事にならないとか、そういった方は、やはり鼻水をいかに早く止めてあげるかといったところが大事になりますので、そういったところは生薬もちろん素晴らしいものがたくさんあるんですけども、やはり西洋薬の即効性、なおかつ副作用の緩和なものです。そういったものを入れることによって、辛い症状をいち早く取るということもカバーして、そういう東洋と西洋のいいところを融合したような独自の処方というのもたくさん作っております。

Q8.医薬品の規制の変化や医薬品市場での需要の変化について、どのように適応していますか。また、どのように適応するのがいいとお考えですか。

当社の事業の中心にあるところは、全国で1000店を超える薬局、薬店さんで、じっくりそういう相談の活動をしてらっしゃる、そういう経営方針でやっていらっしゃる薬局薬店さんというのが、やはり当社の中核の、これはもう創業以来ずっとそういった相談をじっくりやって、その方に間違いのない、副作用のないお薬を提供するというのが非常に大事にしていますので、これは今も変わっておりません。

1000軒以上の全国の北海道から沖縄までの薬局、薬店さんをしっかり相談活動をやっておられるところということで、当社のオリジナルの製品というものが販売されていますが、そういうどんどん後継者不足等で減ってきているのも事実です。相談薬局というのが減ってきているのも事実です。

なので今お客様が服薬者の方がお薬をお求めになるところ、例えば先ほどドラッグストアというお話をしましたけれども、あるいは通信販売なんかでも服薬者の方がお薬をお求めになっているならば、やはり当社漢方メーカーとしても、お薬を服薬者の方が購入される市場でやはり販売をしていく、新しい販路を開拓していくということも、ここ直近7年ぐらい前から当社としては力を入れておりまして、おかげさまで今順調に推移をしております。

よくODMとかOEMと言われる分野ですが、そちらの事業も当社は堅調に推移しておりまして、同業他社の会社さんと手を組んで、製品、中身、ノウハウは非常に当社、手前味噌ですけども、いろいろ独自のそういう処方を持っておりますので、そういう漢方処方で当社は責任を持って作って、他社さんの手を組んで新しい製造の受託を受けて、新しいものづくりで市場に展開している。これは引き続き当社もこれまでの相談薬局、相談薬店を中核にしながらも、ODM、OEMといった事業も引き続き継続して会社を永く継続していきたいなど、そういう方針でやっております。

Q9.御社の基本理念「共生」について、社員間での取り組み方法について教えてください。

共生というのは共に生きると書いて2文字で非常にシンプルなんですけども。解釈でいうと、相手の立場に立って仕事を進めていくということになるのかなと思います。社内でも部署間でスクラムを組んで仕事を進めていますけども、例えば相手に立ってということになると、いろんな仕事には例えば期限がありますね。その期限、いつまでにやるというところを、例えば少しこの期限を前倒して早く仕上げ、関連部署、次の部署に持っていくと、次の引き継いでその仕事を引き続き回していく人にとってはゆとりが生まれて仕事で

きるということで、一つの例でいうと、そういう相手の立場に立って、ああ、ちょっとこれ前もってこの時期までにやってあげたら楽かなとか、そういうことの積み重ねですよ。相手の立場に立って、どうやったら社内が仕事を早く回るかなとか、そういった発想を大事にしながらお互い仕事しております。

あと、共生というところでいうと、これは就業規則にも明記されているんですけども、出処進退に関してなんですけども、例えばご家族が急に病気になって病院に連れて行かないといけないよとか、そういったことは日常でしょっちゅう起こることありますので、就業規則に何が書かれているかっていうと、2時間までの遅刻あるいは早退、ご家族のために急に動けなくちゃいけないよということに備えて、2時間までだったら所属長の承認で出社している、勤務している状態とみなすと、家のことを専念してねということで、所属長がOKすれば、遅刻早退2時間までは大丈夫であると、出社して仕事をしている状態とみなしますよというところがあるんですけども、お互いにそういう就業規則でこういうものを最近加えたんですけども、本当にお互いさまという精神ですかね。家のことが大事、仕事よりも家のことというのが基盤になりますので、やはりみんな家のことがあって、安定があって、仕事も充実できるというところで、そういうお互いさまの精神というのもだんだん醸成ができてきているんじゃないかなとは思っています。

Q10.今後の会社のために、社員や従業員に求めていることについて教えてください。

当社の朝礼で社員信条というものをみんなで朝唱和するところから1日の仕事が始まるんですけども、これは5つの文章で成り立っていて、最初にですね、「私は自分の持ち場では日本一になります」という文章があります。これは言葉で見るとそのままではあるんですけども、やはりこれは誰かと比べてという意味合いとはちょっと違うわけですね。

あくまでも私でしたら総務という仕事があるんですけども、その自分の持ち場の中で常に成長していつて、自分の中で、持ち場ではやはりこれは誰にも負けないというか、あくまでも尺度としては自己成長というところも限りなくし続けるというところで、私は自分の持ち場では日本一になりますと。総務の仕事も当社も今10人で仕事を回してますけども、やはりいろいろ多岐にわたるわけですね。例えば急に、例えば社長を急ぎでどこかに送迎しないといけないといったような時も、その瞬間は送迎するという非常にシンプルな仕事なんですけども、例えばどの道を使ったら安全に現地まで行けるかとか、いろいろ車で誰かを送迎するというシンプルな仕事の中にもいろいろ考える。どうやったら日本一に送迎ができるか、といったことになろうかと思うんですけども、常々やはり自分の持ち場で日本一になるにはどうしたらいいかということは考えながら、具体的にそういう5つの社員信条というものを毎朝唱和して、日々その大事なことを肝に銘じながら仕事を進めている。これを継続することに尽きるかなと思います。

Q11.最初に、劑盛堂さんが、和歌山で完結しているとおっしゃってたんですけど、和歌山という地であるからこそその強みなどがあれば教えていただきたいです。

今これだけ通信技術がどんどん日進月歩で発達していてですね、もう日本全国どこでも、業種・業界によるかもわからないんですけども、ある程度本当に場所を選ばないと言いますか、本当に日本の各地どこにいても仕事ができる時代にはなっているのかなというふうには思います。

当社もたまたまこの創業者ですね、和歌山という地にいたというところで、本当に最初、今は工場をどんどん増築して、製造規模も増えておりますけども、最初は本当に昭和38年ぐらいの昔の会社の写真の記録を見ると、田んぼの中に本当に小さい建物が一つぽつんとある状態で、そこからスタートしたわけなんです。本当にこの物流網も発達して、たまたま当社は和歌山でご縁があって事業がスタートしてます。

一方、和歌山であることの強みということで考えると、これは例えば働く側、ここでちょっとお話をしてみたいと思うんですけども、私も実は和歌山の出身ではなくて、他府県から縁があって和歌山というところで仕事を始めることになったんですけども、和歌山というところは実に身近に、一言で言うと本当に自然が豊かというんですかね、これは私も和歌山の県外から来た人間なので、その魅力がやっぱり非常に魅力的に感じる場所もあるかもしれないんですけども、例えばアウトドアでキャンプをしたりとか、釣りをしたいとか、温泉に行きたいとか、美味しいお魚が食べたいとか、果物が食べたい。何か仕事をしながら、やはりプライベートな時間っていうのもすごく大事になってくると思うんですけども、そういうプライベートの時間っていうのも非常に豊かに過ごせる場所であるっていうのは、これは私ももう和歌山に住んで25年以上になるんですけども、本当に年々、あぁいいとこに住んでいるなと思います。あんまりお金をかけて時間をかけて遠方に行かなくても、本当に身近にそういう仕事で何か疲れたって言ったら語弊ありますけども、気分転換でリフレッシュしたいなという、いろんな出来得るところがたくさんある。これは仕事を和歌山ですという人間にとっては非常にいいとこなのかなと。オンとオフ、どっちも充実させれる。そういった意味では非常にいい土地なのかなと。それ自体がやっぱり働く人にとってはとても強みというか、仕事をある程度一定時間、長いこと、本当に10年、20年と縁があれば長い期間するものでありますので、そういう働き手にとっては非常にいい土地、それが強みの一つなんじゃないかなということは強く思います。