



まいど！ざいむ局です！

関西元気企業

～逆境から生み出された「ないものは創る！」独自のアイデア～

今回ご紹介する企業は、奈良県橿原市に本社を置く医薬品メーカーのダイヤ製薬株式会社です。昭和 50 年、先代の薬局を継ぎ、「ないものは創る」をモットーに厳しい医薬品業界にあって、力強く生き残り、成長してこられた企業です。

実は皆さんもご存じの「冷却シート」(風邪などの発熱時に額に貼るシート型の氷のう)は、このダイヤ製薬が最初に開発・商品化したものなのです。

社長就任直後の苦境を強い使命感と闘志をもって乗り越え、類いまれなる商品開発力で、日本国内にとどまらず海外にも展開する企業へと成長してこられた、その秘訣と、これから起業しようとする方へのアドバイスを、現在同社の会長でいらっしゃる守金眞滋氏にお伺いしました。

企業情報

名 称	ダイヤ製薬株式会社
所 在 地	奈良県橿原市上品寺町 515
設 立	1948 年 (昭和 23 年)
代表取締役会長	守金 眞滋
従 業 員	212 名 資 本 金 66 百万円
H P	http://www.dia-pharma.com

● 最初に、会社を継がれた経緯について教えてください。

～先代が病に倒れ、後継ぎとして 24 歳で社長に就任。就任当初から苦しい時期を迎える～

当社の前身である「金橋薬局」は、1948 年(昭和 23 年)、先代である父が無一文から創業し、調剤を中心に地域に根差した薬局として、地元の方々に重宝がられていました。しかし 1975 年(昭和 50 年)、長年の無理が祟ったのか、父が病で倒れてしまったのです。当時私は東京の製薬会社に就職したばかりでしたが、幼い頃から父の姿を見て自分が産まれてきた使命を感じていたことから、父の後を継ぐことに決め、地元に戻って来ました。

その頃、医薬品業界では、「GMP」という医薬品等の製造管理、品質管理に関する厳しいルール作りが行われ始め、各社ともそれに対応するための体制整備に苦勞していました。県内の医薬品メーカーの中でも特に大きいわけではないわが社にとって、最新鋭の設備の導入などは難しく、周囲からは「ダイヤ製薬の存続は厳しいのではないか」と囁かれるほどの状況でした。この頃は本当に苦しい時期を過ごしました。

● 苦しい時期からどのようにして会社を立て直されたのでしょうか。

～逆境からの「ないものは創る」スピリッツで独創的な着想に至り、これまでにない高機能商品を開発～

弱冠 24 歳で社長に就任した私は、今後どうやって会社を動かしていけば良いのか、途方に暮れていました。私を心配した病床の父は、無念さをにじませながらも「この際、もう廃業してしまってもいいよ」と言いました。しかし、この父の言葉、そして周囲の「ダイヤ製薬の生き残りは厳しい」と囁く声が、かえって私の心に「この会社を発展させることが、自分の歩むべき道だ」と、強い使命感と闘志を与えてくれました。

当時わが社は個人商店とそう変わらない経営規模であり、厳しいルールの下で、最新鋭の設備を必要とするような新たな医薬品の開発は難しい状況でした。そのような状況にあって、業界の中で生き残っていくためには、設備面での拡充を図るのではなく、「他社に負けない独自の技術」を作り上げることが不可欠であると考え、当時市場に出回っていた貼付剤(粘着剤に医薬品を混ぜて布などに塗り、皮膚に貼り付けて用いる製剤)を改良した、

より機能的な製品の開発に着手することになりました。

当時の貼付剤は、「かぶれる」、「すぐにはがれてしまう」、「効果が長持ちしない」など、多くの難点を抱えていました。私はこれらを克服し、ユーザーにとって使い勝手の良い機能的な貼付剤を開発すべく、日夜研究に没頭しました。新しい貼付剤を完成させるまでの苦労はまさに「闇夜にカラスを捕まえる」ような、不安・葛藤と闘う日々の連続でした。失敗した試作品も大変な量に及び、それらを処分するために軽四のトラックを購入しなければならないほどでした。

そうした苦労の甲斐あって、プロジェクト開始から8年経った1983年(昭和58年)、ようやく「かぶれない・高粘着・高伸縮」と3拍子そろった湿布薬の開発に成功しました。

その研究の成果を大手製薬会社に持ち込むと、見事絶賛されました。ただ、当時わが社は従業員が1人、機械設備も十分なものではないなど、会社としての規模が小さかったので、共同での製品化となると、大手からはなかなか相手にしてもらえませんでした。

その後もめげずに「貼って治す技術」を応用した研究に力を注ぎました。フェイスマスク、目元パックなど「貼る化粧品」の開発を続け1991年(平成3年)に世界初となる「貼る化粧品フェイスマスク」を完成させたのですが、こちらも大手の協力はなかなか得られず、商談は成立には至りませんでした。

～社運を賭けたチャレンジ！ 幼少時代の思い出をヒントに「世界初の冷却シート」を開発～

先例のない新技術の開発に成功しながらも、なかなか製品化には至らず、会社の経営は順調とは言えない日々が続きました。会社の資金も底を尽きかけたその時、ふと思い出したことが新たな製品開発のためのアイデアとなりました。幼少時代、風邪で熱が出たときに使っていた「氷のう」です。寝苦しくて寝返りを打つと、すぐにおでこからずれ落ちてしまったものでした。その思い出からヒントを得つつ、それまで培ってきた「貼って治す技術」を活用し、「最後のチャレンジ」の覚悟で開発に打ち込みました。そして5年の歳月をかけて完成させたその製品は、「世界初の冷却シート」でした。

今でこそ冷却シートは商品として消費者に広く認知されていますが、当時の周囲の評価は「誰がお金を出して買うのか」、「子供だまし」など、非常にひどいものでした。

しかし、私はこの製品の品質には自信を持っており、一度消費者の手に取ってもらえれば、その良さは必ず伝わると信じていました。そこで、取引先の銀行に頼み込んでノベルティ商品として取り扱っていただいたところ、予想通りこの製品は消費者の間で評判を呼びました。こうしてようやく業界内でもその機能性を認めてもらうことができ、晴れて大手製薬会社とのOEM契約(相手先ブランド名での製造契約)の締結にこぎつけることができたのです。発売当初は2週間で50万個売れるなど、その商品だけで売上をこれまでの数倍になるほどまで伸ばすことができ、その後数年間はわが社の業況は好調が続きました。

しかしある日、OEM契約の相手方であった大手製薬会社から、一本の連絡が入ったのです。

● その連絡とはどのようなものだったのでしょうか。

～冷却シートの販売に尽力してくれた相手方に感謝し、恩返しをする～

それまで販売は相手方、生産はわが社が行っていたものを、生産についても相手方で行いたいとのことでした。当時、売上の大部分を冷却シートが占めていたため、厳しい内容の連絡だったのですが、わが社が売上を大きく伸ばすことができたのは、開発した冷却シートの効能もさることながら、相手方の商品のネーミング、パッケージデザインなどによるところが大きかったのも事実でした。相手方の尽力のおかげで冷却シートが世に出ることになり、大ヒットとなったのだから、私は相手方と争うのではなく、業界内でのつながりを大切に、むしろここまで冷却シート販売に尽力してくれた相手方に恩返ししようという気持ちになりました。そこで、相手方の生産設備がうまく稼働するようにアドバイスしようと何度も工場に足を運んだのです。

当初はわが社の生産能力に大幅な余剰が生じたのですが、これはわが社に自立するための「試練」を与えら

れているのだと考え、積極的に販路の開拓を行った結果、他の大手製薬会社との連携を実現することができ、現在に至っています。

● 今後の御社の取り組み・方針について教えてください。

～「貼って治す技術」を活かした医薬品開発を通じ、「奈良から世界」へ～

奈良県は「薬発祥の地」であり昔から配置薬の産地としても有名でしたが、時代の変化とともに医薬品メーカーの衰退は否めません。わが社も今後ますます厳しさが増すであろう医薬品産業を根本から見つめ直し、「貼って治す技術」を活かして「他社が真似できないような」高付加価値商品の開発に注力し、地域の方々はもちろん、世界中に満足を届けるグローバル企業を目指し挑戦していきたいと考えています。

そこで、まず台湾の抗がん剤メーカーと合弁会社を設立し、海外市場開拓への足がかりを作りました。わが社の「貼って治す技術」を高く評価した相手方からの申し出であり、大変光栄に思っています。



守金 眞滋 会長

● それでは最後に、これから起業しようと考えている方へアドバイスをお願いします。

☆やりたいことが社会的に必要とされる事業であるかを考える！

即ち、起業しようと計画する事業は、単なる金儲けのみの考えではなく、長期的視野から考え“社会的に必要とされる事業であるのか”を、起業者自身が自問自答する事が、非常に大切な事であると云えます。

☆決してあきらめず、生涯をかけて取り組む覚悟で臨むこと

即ち、起業しようと計画する事業に対し、企業理念を持ち、“自分自身が生涯を掛けてその目的を達成すると云う信念を持って事業に臨めるか”が大切です。

☆他のまねごとではなく、独自性を有していること

これまでの世間での数ある成功事例を真似たものではなく、“成功に値する努力と創意工夫がなされ、独自性を有する事業と考えられる事業であるか”が大切です。

<取材後記>

私が小さいころは風邪を引いたら氷枕を使っていましたが、いつの間にか氷枕に代わって冷却シートを使っていたのを思い出しました。何気ない日常生活の中から着想を得て実際に製品化に至るまでの会長の発想力、実現力は見事に企業を立て直し、これからも力強く企業を成長させる力になると感じました。

公務員である私にとっても、普段日常生活の中でもセンサーを働かせ、よりよい発想、それを実現できる力を備えられるように努めて、日々の業務に邁進していきたいと改めて思いました。

(奈良財務事務所 財務課 T.K)

掲載している情報は、平成26年4月時点のものです。