

ゼネル薬品工業（株）とはどんな会社ですか

昭和21年に家庭薬の製造直販メーカーとして父親が創業しました。かせ・せき薬「リココデ」と強壮剤「ゼネル」が代表ブランド商品です。製造部門はゼネル薬工粉河（株）、ゼネル薬工伊都（株）。直販部門はゼネル薬品工業(株)とゼネル薬工西部(株)です。大阪と福岡を中心に薬局・薬店（約2500店舗）に販売しています。4社でゼネル薬工グループを作り、企画から製造、販売まで一貫して健康をテーマに社会に貢献できる企業をめざしています。

八塚社長の企業経営の考え方を教えてください

3つの柱があります。

- (1) 既存薬局・薬店の販売促進のお助け
- (2) 新規薬局・薬店の掘り起こし
- (3) 新製品の自社での研究開発

です。薬の販売経路は、量販店の出現により激変しました。価格競争が激しくなり、安売り、乱売が幅をきかせています。私たちは創業以来、薬局・薬店と共に量販店に負けない取り組みをしてきました。患者さんはそれぞれ違った症状であり、体質も違います。そのことに個別に対応ができるのが、患者に寄り添った対面販売方式の薬局・薬店です。相談できる薬局・薬店は安全・安心を届けるには最良です。私たちの経営理念に合致しています。

だから私は社員に「ゼネルの経営理念を売ってこい」と言っています。しかし、現状では量販店の価格攻勢により厳しい状況です。そこで、当社の営業部員が足しげく訪問して、薬業界の現状や薬の売り方などの情報を提供しています。今日も、社員が販促のPOPを社内で作成しています。



具体的な事例を教えてください

薬局・薬店との接点の多いわが社の社員は、患者に近く、患者の要望を聞くことができます。そんな要望を基本に自社商品の開発を製造部門と一緒にすすめることができます。自分たちが直接手に入れてきた要望を具体化するの、社員のモチベーションも高いです。薬の効用はもちろんですが、パッケージのデザインにまで自分たちで意見を出し合って作り上げるのです。自分たちで作上げた商品なので、社員は商品に愛情と誇りを持ち、やりがいを感じています。

このことが、量販店に対抗するわが社の強い営業力であり、社員教育の原点です。ただ、共に歩んでいく薬局・薬店は苦戦しています。でも、全国には約60000店舗（量販店は含まない）あるといわれています。わが社のお客さまは2500社。まだまだ新規顧客の掘り起こしは可能です。



八塚さんは同友会からはどんな影響を受けましたか

大学を卒業してゼネル薬品工業に入社しました。創業者の父は、経営を教えるというタイプではなく、その姿を見て学べというタイプでした。父の運転手をやりながら顧客や銀行を回り、事業の勉強をしました。それだけでは足りない気がして、異業種の相談相手がほしくなりました。そんな時に同友会に巡り合い1991年に入会しました。同友会の全国大会に参加した時です。グループ討論で「人材育成が経営課題」と答えたところ、多くの意見をもらいました。「私の会社の事情を知らないのに、なぜそんなことが言えるのですか？」反発したところ、「同じ経験をしているからだよ」と言われました。すぐには納得できませんでしたが、その通りやってみるとうまく回りました。こんな方と出会えるのが同友会だと思います。全国に出かけること、視野を広げることの大切さを学びました。その後、人材育成の面では、入社前研修の実施や、前年度に採用した社員を新人研修に参加させるなどしています。

その結果、定期採用がスムーズに継続され、会社の発展に寄与しています。あの時、全国大会に参加して本当によかったです。同友会の仲間にはこのことを、声を大きくして伝えたいと思います。



【経営理念】

「健康」をテーマに社会に貢献できる企業を目指します。

仕事を通して人間性を成長させ、自分の未来に夢のもてる企業づくりをします。

(取材 インタビュー：赤井、荒田、西岡 撮影：田村 まとめ：大山)

【注釈 薬局】薬剤師が常駐し、薬を調剤する調剤室が併設されている。処方箋に基づく医療用医薬品と一般用医薬品が扱える。

【薬店】薬剤師が登録販売者を店舗管理者としておこななければならないが、薬剤師の常駐や調剤室がない場合は医療用医薬品は取り扱いえない。登録販売者が一般用医薬品（第二種、第三種医薬品）を取り扱える。

(ドラッグストアは上記2つのいずれかの販売形態の店舗となる)

～取材を終えて～

戦後まもなく和歌山県粉河にてお父さんが創業され、粉河と伊都を生産拠点として、販売網は大阪と福岡から展開。研究開発や製造は八塚さんのお兄さんが担当、販売は八塚さんが受け持つという、二人代表の組織で経営しています。聞けばお二人は随分タイプが違うとか。それぞれの受け持ちでその才能を発揮しています。販売担当の八塚さんをご存知の方はその柔和な雰囲気、薬局・薬店への細かい気づかいが想像できるかと思います。量販店とのむやみな過当競争をせず、従来通りの販売網を守る、それが信念でした。この春からは11月14日に開催された全大阪研究集会の実行委員長として、企画、交渉、組織づくり、動員と忙しい毎日が過ぎたことと思います。なんとしても成功させるという意気込みで取り組み、各ブロック支部例会で参加を呼びかけました。当日の風景を一部ご紹介いたします。

(文：情報化・広報部 西岡 写真：田村)

Profile

企業名：ゼネル薬品工業株式会社

会員名：代表取締役 八塚 昌紀

所在地：大阪市北区天満

創 業：昭和24年11月

資 本 金：4,500万円

売 上 高：ゼネル薬工グループ4社 14億円

社 員 数：ゼネル薬工グループ4社 75名

業務内容：ゼネル薬工粉河(株)・ゼネル薬工伊都(株)の生産会社および提携会社で製造されている医薬品及び健康食品約60品目を、西日本を中心に全国の薬局・薬店約2500社の取引店に直接販売