

NEVER SAY NEVER

全ての人の「健康」のため、困難に挑む覚悟

ロート製薬 株式会社

1899年創業のロート製薬株式会社は、日本を代表する老舗企業。大阪の地で調剤薬局として胃腸薬、目薬を手掛け、のちに外皮用薬を加えた三本柱で売り上げを伸ばして成長を遂げてきました。近年では、化粧品事業に参入し活躍を続けています。絶えず成長を続ける秘訣について、今回は代表取締役会長の山田邦雄氏にお話を伺いました。



ロート製薬 株式会社

代表取締役会長：山田 邦雄 氏
 本社：大阪市生野区巽西1-8-1
 創業：1899年（明治32年）
 従業員数：1,529名＜単体＞
 6,619名＜連結＞
 事業内容：医薬品・化粧品・
 機能性食品等の製造販売
 URL：<https://www.rohto.co.jp/>

— 常識を打ち破る挑戦が 今日のロート製薬の礎

ロート製薬株式会社の源流である信天堂山田安民薬房は、胃腸薬「胃活」の発売から始まりました。当時、日本の食生活の変化に伴う胃病患者の増加に目をつけた安民氏は、効き目のある胃腸薬の発売がこれからの日本に必要なと考え、製薬業界での第一歩を踏み出しました。

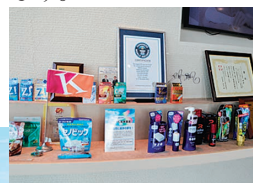
「胃活」の好調な売れ行きに満足することなく、新しい発展策として目薬の発売を決めました。市販薬の専門を行う当社は広い販路を活かして、眼病に悩む消費者の需要に応えました。続いて、新しい目薬容器の開発などにも取り組み、目薬業界に革命を起こしました。

そして1975年、後継者不在により事業売却を検討していた米国のメンソレータム社から商標専用使用権を取得しました。これが転機となり当社は海外進出を果たしました。また、化粧品事業に取り組むようになったのは、メンソレータム社における外皮用剤分野での技術を応用することができたからです。そして、より効果のある化粧品をつくりたい、との思いで製品製造を開始しました。「肌ラボ」は当社の主力ブランドの一つです。パッケージに大きく漢字で製品名を印字したインパクトや、詰め替え用を発売する斬新さ

が消費者の心を引き付け、今では当たり前のように受け入れられています。

先に述べたように、当社は創業当時から人々の健康に貢献するための新しい挑戦を続けてきました。胃腸薬、目薬、そしてメンソレータム等の外皮用薬、さらに近年では、スキンケア商品を発売してきました。おかげさまで、多くの人に親んでもらっている企業の一つになりました。今後は、再生医療や食の分野にも挑戦をするつもりです。治療による健康づくりから、病気を予防する健康づくりへ事業を広げていこうと思っています。再生医療は世界中で研究が進められている分野ですので、技術革新はこれからであり、消費者の美と健康を追求する情熱は決して尽きることが無いのでニーズも十分にあります。同じように、食が及ぼす身体への作用も解明されていない部分が多くありますが、健康とは切り離せない関係があります。どちらもとても興味深く、挑戦する価値のある分野だと考えています。

本社入口に並ぶ
ロート製品(右)



主力製品「極潤」
パッケージ(左)

新たなビジョンとしての Connect for Well-being

これは、当社が2030年に向けて掲げた総合ビジョンです。
“Connect”は“つながる”、“Well-being”は健康で幸せに“良く生きる”ことを意味します。

社会に目を向けると、たくさんの課題があります。しかし当社だけではその課題を解決できません。「つながる」ことによって課題解決していく必要性を感じています。

才能のある人を国内外から集め、世界で働く社員の一人ひとりがつながっていくこと。

当社のさまざまな事業を通じてイノベーションを起こし世界をつなげること。

当社社員にはそのつながりの輪を広げていく役目を担ってもらいたい、という思いがあります。ロート製薬の歴史を振り返ってみても、今までになかった市場をたくさんの方々と共に、拡大してきました。絶えず変化する時代だからこそ、これからも未来に向かって、たくさんの方々と一緒に、健康な社会を目指していきたいと考えています。

Connect for Well-being

Well-beingとは身体も心もイキイキとし、
さまざまなライフステージにおいて笑顔あふれる幸せな毎日過ごすこと
ロート製薬は、世界の人々が**Well-being**を実感できる時間が
少しでも長くなるように

医薬品、スキンケアに加え、さまざまな事業で
イノベーションを起こし幅広く「つなげていく」

それを実現するために、社内外の仲間同士を、組織と組織を
しっかりと「つなげていく」

そして、信頼の連鎖の上に人材を育成し、一体感ある組織を作り上げ
人々の更なる**Well-being**に「つなげていく」

—Connect for Well-being—



— 関西企業としての意地

中小企業魂を持って

新たな分野に飛び込むときには、当社は業界大手ではなくベンチャー企業や中小企業の立場に身を置きます。世界を舞台に商売をしていると、当社の何倍もの規模を誇る企業を相手に競争しなければなりません。世界市場から見ると当社は中小企業ですので、彼らに負けてなるものかという反骨精神を持って挑んでいます。挑戦者として厳しい競争環境に揉まれることが当社の挑戦の原動力になっていると感じます。

東京と比較して、大阪は産業の中心であった時代からみると、衰退傾向があると言われることがあります。一方で、それに対する反発心のようなものがあります。関西の地を発祥とする当社としては、地元を盛り上げていきたいという思いがありますので、当社を今日まで育ててくれた地元地域とのつながりを大事にしています。本社のある生野区の行事に参加したり、創業の地である奈良県の宇陀市で農業を行ったりしています。海外進出を経て、世界を舞台に商売を行ってまいりましたが、それと同時に国内に目を向け、地元を大切にしたいという思いが高まってきました。関西企業として誇りを持ち、地域貢献へと力を注いでいます。

— 当社の人材育成

挑戦を促す環境づくり

中小企業魂は、当社の人材育成の根底にもあります。大きな企業になればなるほど、社員一人ひとりの役割は小さくなり、組織の中に埋もれがちになります。それでは、社員の考える力がなかなか育ちません。個人で大きな裁量を持って仕事に取り組む中小企業の社員の方を見ていると、柔軟な発想や大胆な行動力に驚かされます。当社の社員にも、そういった気概をもって仕事に取り組んで欲しいとの思いから、若い世代にチームリーダーの役割を担ってもらうなど、裁量の大きな仕事を任せています。また、自主性を育てる人材育成にも取り組んでいます。例えば、当社には社内ベンチャー制度があります。まず社員からビジネス企画の応募を募り、応募者は企画が通ると、週に0.5日、労働時間内でその企画に取り組むことができます。本格化するにしたがってその時間が延長されるという制度です。応募者の企画を審査するのは会長の私や経営幹部だけではなく、社員全員が審査員として参加する仕組みになっています。それを可能にしているのが、社内のクラウド・ファンディングです。当社では昨年、社員の健康づくりをサポートする健康コイン『ARUCO (アルコ)』を導入しました。禁煙の達成度や日々の歩数に

応じてポイントが貯まり、そのポイントを利用して当社が運営するカフェ・レストランでの食事や、特別休暇の取得ができます。そのポイントを企画へ投資してもらおうのです。クラウド・ファンディングとして当社の社員に投資してもらうことで、応募者の企画審査を行います。会社としては応募者に対して支持に見合った金額を提供しています。自己研鑽の一環であるとともに、応募者の自主性や周りを巻き込む力を伸ばす場を提供しています。

私は、社員一人ひとりに自分が何のために仕事や努力をするのか考える機会を提供する責任があると感じています。ベンチャー企業の増加や若い世代の大手企業離れなど、会社の価値はますます働く「人」の差となって現れるでしょう。100年以上の歴史を持つ当社としても、考えて成長していかなければこれからの社会で生き残るのは厳しいと常に感じています。その危機感を新たな挑戦につなげていかなければなりません。先を見通した会社経営が求められますが、実際に10年後、20年後の当社を担うのは私ではなく、若い世代の人たちです。彼らが主体となって自ら考え行動できる仕組みづくりに取り組んでまいります。

— 貴重なお話をいただき、
誠にありがとうございました