



## 『関西企業ヒストリア』

～その強さの秘密・転換点を探る～

創業から70年以上の歴史を重ねる会員企業を取りあげ、時代の荒波を乗り越えて、長い期間にわたって生き残り成長してきた強さの秘密、その歴史の転換点を探ります。

### 第40回 創業 1678年(延宝6年)

## 田辺三菱製薬 株式会社

### 江戸時代に薬業の基盤

**1678年**▶ 当社は1678年、初代田邊屋五兵衛が大坂・土佐堀で「田邊屋振出薬(たなべや薬)」の製造販売を家業として創業しました。さらに時代をさかのぼると、その祖父にあたる田邊屋又左衛門は、1604年に朱印船をもって東南アジアとの貿易に乗り出し、その地の貴重な薬材をわが国に数多く輸入・紹介していました。田邊屋又左衛門の行った事業は民間医薬品輸入の草分けと言えます。「たなべや薬」は合薬、あわせ薬ともいい、17種の生薬を配合し、麻袋や絹袋に入れて、白湯で煮出したエキスを服用するタイプでした。打身、産前産後の貧血等に効果があるとされ、出産リスクが高かった江戸時代、売れ行きは良く、創業から10年あまりを経た元禄年間(1688～1704年)には、今でいう宮内庁御用達を務めるまでに成長しました。その栄ある「勅許看板」が今も本社の史料館に保存されています。



軒下看板



初代が使用を許された称号の衝立看板

どしようまち

### 道修町に進出、薬種中買で台頭

**1791年**▶ 田邊屋が薬を商う以上、「くすりのまち道修町」への進出は、初代以来の目標でした。当時、薬種中買株仲間といわれる組織が、薬種の品質・目方の保証や適正価格を定めて、全国に供給していました。そうした大きな特権を持つ一方で、課せられた制限も厳しく、株仲間は必ず道修町1～3丁目に住まなければなりませんでした。六代五兵衛は、すでに薬種市場の中心的存在となっていたこの株仲間株を借り受ける形で、1791年に株仲間加入了しました。

道修町への進出では、田邊屋又左衛門の直系にあたる孫と、初代五兵衛の次兄が道修町に中買の店を構えていて、田邊屋一族の家系で3人が道修町で中買を生業とすることになったわけです。

### 現本社所在地に新店舗を構える

**1855年**▶ 六代五兵衛が中買を始めてから約60年後の1855年、十一代五兵衛は道修町3丁目に家屋敷を購入し、新店舗を構えました。当時の証文によると、現在の本社所在地の一部に位置しています。

家業を順調に拡大していきましたが、明治維新を前に、道修町の薬種中買には大きな変革の波が迫っていました。中買株仲間制度は、不正取引の排除、薬種の吟味、適正価格の設定などには有意義でしたが、反面、薬種の需給、価格に関する排他的・独占的な機能に対して各方面からの不満が募っていました。こうして組合の権威は衰え、仲間外の取引が増加し、中買の手を経ずに、各地に直接出荷される自由競争の時代に入っていました。



こころが  
転換点

## 若き当主 変革期に立つ 和漢薬から洋薬取引へ

**1871年**▶ 十一代五兵衛には1女、3男の4人の子供がいました。晩年は視力の衰えに悩まされ、それを助けたのが、後に十二代五兵衛を継ぐ長男の竹次郎です。竹次郎が家督を継いだのは1871年、22歳と若かったのですが、実はそれ以前から父の代理として商売を任されていました。時代はまさに幕末から明治維新へと向かう大変革期。横浜や神戸の開港、自由貿易の開始。そして西洋医学採用による洋薬時代が到来し、薬業界は伝統的な和漢薬一筋でいくか、洋薬への切り替えを決断するか、重要な選択を迫られていました。

時代の変化と薬業界の趨勢を洞察した十二代五兵衛は、いち早く洋薬取引を開始することを決断しました。洋薬という未知の世界に挑戦する十二代五兵衛を支えたのが、洋薬知識を吸収しようと向学心を燃やした2人の弟たちでした。また、奉公人として長く田邊屋に勤めた2人の別家も実務を担い貢献しました。

十二代五兵衛の洋薬取扱量は次第に増加し、1881年の大阪洋薬商の取扱高では第3位にランクされ、道修町屈指の薬種問屋に躍進していきました。



中興の祖とされる十二代五兵衛

## 社運かけた ドイツ社製のサリチル酸を一手販売

**1882年**▶ 1882年、かねて取引があった神戸の洋薬仕入れの主力商館・アーレンス商会から、ある商談が持ち込まれました。自国ドイツのハイデン社サリチル酸を清酒用の防腐剤として扱わないかというものでした。サリチル酸とは、ドイツの科学者によって合成された薬品で、鎮痛剤などとして使用されていました。また、欧米では醸造酒の防腐剤としても注目されており、すでに内務省の勧めで一部の醸造家に試用されていましたが、まだ普及には程遠い段階でした。

大きな造り酒屋でも一気に破産しかねない「火落ち」はよく知る経営リスクの1つでした。今では「火落ち菌」によることが分かっていますが、できあがった酒を貯蔵する間に、大切な商品である酒が白濁して腐敗する現象のことです。ひとたび菌に襲われた酒蔵は、その後何年も悩

まされることも多く、そのため、明治の末頃までは酒造業は不安定とされていました。そのリスクを大幅に減らし、安定した酒造りを提案できる商品が、防腐剤としてのサリチル酸でした。

五兵衛にとってその提案は魅力的でした。その2年前に「酒類防腐新説」という本を出版し、その効能とメリットを熟知していたからです。それでも、経営者として、そのニーズはどこにどのくらいあるのか、市場規模はいかほどか・・・と考慮し、普及販売を終生の事業とする決意を固めたのでした。それは社運をかけた勝負になることは明らかでした。

こうして、ドイツ・ハイデン社製のサリチル酸の国内一手販売権を獲得、「日の出鶴亀印サリチル酸」の商品名で売り出しました。



ハイデン製造所サリチル酸総発売元看板

## 禁じた売り惜しみと洋薬国産化

**1916年**▶ 1914年、第一次世界大戦が勃発。敵対関係となったドイツからの輸入がストップし、品不足から洋薬の値段は高騰しました。道修町市場も活況を呈しましたが、悩ましいのは売り惜しみの横行でした。そんな中で五兵衛は、売り惜しみを一切禁じ、顧客に対して誠実に商談にあたるよう命じたのでした。利よりも客本位であることを是とし、なにより「医薬品は人命にかかわるもの。単なる営利の道具として扱うべきでない。」という経営者としての強い信念があったからです。

ただ、そのための商品の確保には腐心しました。対策の1つとして考えたのが、サリチル酸の自家生産でした。ひねり出した手法は、同心町工場で在庫のアスピリンを分解し、その製造工程を逆にたどって原料のサリチル酸を取り出そうというものでした。ただ、工場は老朽化しており、次代のニーズに答えられる能力と設備を備えた新拠点が必要となりました。1916年、最新鋭の本庄工場（現在の大阪市北区）を建設。敷地面積約3000坪。まだ木造やレ

ンガ造りが多かった時代に、コンクリート工法によるモルタル塗りの白亜の外観は周囲を圧倒する威容でした。

各種自社製品の開発と増産に対応して、拡張を続けてきた本庄工場も1936年頃には、増築の余地がなくなり、大規模な総合工場の新設が迫られていました。このため大阪市東淀川区（現淀川区）加島町に約23,000坪の用地を確保し、1939年8月、第1期の注射剤工場が完成しました。翌1940年に付帯設備などが完成し、本格操業を開始しました。その後1941年に第2期として5棟の工場が完工し、総合工場としての形態が整いました。



本庄工場



加島工場

## 新社章制定と 田邊製薬株式会社への改称

**1943年▶** 薬剤需要も伸びていた中、戦局が拡大するにつれて製薬業のすべてが軍事優先になっていきました。配給制度の開始で、長年築きあげてきた独自の販売基盤はもはや意味をなさず、海外医薬品の輸入も困難となり、苦心して得た取引先も失ってしまう状況となりました。そこで1942年、社風一新を図って新社章を制定しました。社内の士気を高め一丸となって困難に立ち向かおうという思いからでありました。

翌1943年には社名を田邊製薬株式会社に変更。すでに問屋業から医薬品製造業へと転換していた実態を反映したものでした。販売部門第一主義から生産・研究部門も重視するようになり、こうした改革は社員に活気をもたらしました。



新社章

## 戦争で甚大な被害 抗結核薬「ニッパス」を開発

**1950年▶** ところが、大阪大空襲で主力の2工場が半焼、原爆投下で広島工場は全焼しました。大阪研究所も焼失、多数の貴重な文献や研究資料を失い、壊滅的な被害を受けました。終戦の翌年1946年には漏電事故によって、本社社屋と付属倉庫がほぼ全焼するという不運にも見舞われました。



抗結核薬「ニッパス」

そんな中1950年、戦後復興を象徴する抗結核薬「ニッパス」を開発しました。営利のためではなく、社会と人に貢献するという創業の精神が具体化した商品で、日本の結核治療に大きく貢献しました。

1951年にはその製造工程での品質管理導入の成果が認められ、第1回デミング賞を受賞する栄誉に輝きました。



受賞記念メダル

## 創業家経営からの転換

**1963年▶** 当社の経営は創業者田邊五兵衛以来、歴代の田邊五兵衛がトップの座にありましたが、1963年の取締役会において、平林忠雄の代表取締役社長就任が可決され、創業285年目に、初めて創業家以外から経営トップが誕生することになりました。

1961年に実施された国民皆保険制度や大衆薬市場の成長で、1960年代から医薬品業界はめざましい発展期に入りました。当社も平林社長の積極経営路線のもとで大きく飛躍し、1965年度には売上高約350億円と10年前の10倍強の驚異的な成長を果しました。この売上高成長率は業界水準を大幅に上回り、当社は売上高で業界第2位の地位に躍進しました。

## 独創的医薬品の上市

**1974年▶** 1966年に当社有機化学研究所で研究開発をスタートした日本初のカルシウム拮抗剤「ヘルベッサー」を上市しました。まったく新しいタイプの虚血性心疾患治療薬でした。

ヘルベッサーは適応症として高血圧症も追加承認されるなど循環器系疾患の治療・研究に幅広く使用されるようになり、国内販売に次いで、1978年から輸出も拡大し、アジア、欧州、米国など世界各国で順次販売され、1990年代には世界100カ国以上で販売されました。



ヘルベッサー 1号製品

## くすり相談窓口を開設

**1994年▶** 患者さんや医療関係者への医薬品情報提供の重要性が高まってきたことから、1994年本社内に「くすり相談窓口」を開設。医療用医薬品に関する問い合わせに対し、迅速かつ正確な医薬品の適正使用情報を提供できる体制を構築しました。

その後、お客様からの電話の重なる転送をなくすこと、社内やMRとの情報の共有化を図ることを目的に、2つの相談窓口を、2003年に「お客様相談センター」として統合しました。

最近では、健康意識の高まりで患者さんの医薬品に関する知識も高くなってきました。また、医療機関からは医療事故防止の観点での製品情報提供依頼なども増え、問い合わせ総件数は年々増加し続けています。

時代の流れに沿って、現在は「くすり相談センター」となり、直接お客様と接する部署として、ますます重要な存在となっています。

## 新本社ビル竣工、史料館併設

**2007年▶** 2007年10月、田辺製薬と三菱ウェルファーマが合併し、田辺三菱製薬株式会社が発足。新たに本社ビルを建て替え、2015年同本社ビル2階に田辺三菱製薬史料館を開館しました。当社が常に時代に先駆けて社会のお役に立つ医薬品を提供し続けてきた企業活動と、幾多の困難を乗り越えてきたフロンティア精神に関する歴史的資料を一堂に集めています。

「病と向き合うすべての人に、希望ある選択肢を。」

初代が振出薬で創業して345年。十二代が洋薬へと舵をきり、十三代・十四代が近代的経営へと歩みを進めた、かけがえのない歴史と精神を受け継ぎながら、高い使命感、倫理観をもって企業活動を展開し、社会に貢献できるようなこれからも努めてまいります。



本社外観



### 田辺三菱製薬株式会社

本社所在地：大阪市中央区道修町 3-2-10

従業員数：6,697名（2022年3月31日現在） 資本金：500億円

事業内容：医療用医薬品を中心とする医薬品の製造・販売