



ムネ製薬株式会社

代表取締役社長 西岡一輝氏

淡路の地にこだわり  
 浣腸薬一筋の研究を続け、  
 新製品でシェアトップを獲得  
 社会貢献にも力を注ぐ！

## PROFILE

1946年洲本市出身。61年上京、66年電信学校を卒業後、医療用電子機器を製造する企業に就職。同社解散に伴い、67年専門商社に入社。海外勤務などを経て、76年に退社後、淡路に戻り77年にムネ製薬入社営業部に配属。98年取締役部長、2008年取締役営業本部長を経て、12年より現職。趣味は読書と養蜂で、読書はマーケティングから栄養学まで年間50冊程度。また休日などは、40年ほど前から西洋蜜蜂を飼育しているので、その世話に明け暮れている。



本社外観

## —「ひょうごオンリーワン企業」に認定された気持ちをお聞かせください

昨年暮れに「ひょうごオンリーワン企業」に認定されたという連絡を頂戴した時は、本当に驚きました。全く予想もしていなかったことであり、過去の認定企業を改めて拝見して、弊社でいいのだろうかと恐縮してしまいました。しかし、長年にわたって浣腸薬に特化して開発・販売を続けてきたご褒美だろうと、今は素直に喜んでます。従業員に、認定されたことを知らせたら、きっとみんな祝福してくれるだろうと思います。

## —浣腸薬専門の製薬会社になられたきっかけは？

弊社の始業は明治時代まで遡ります。現会長の祖父が明治43年に薬種商として、淡路島でケガヤコリなどに効く張り薬の「万金膏（まんきんこう）」を試行錯誤の末に作り出し、販売を始めました。聞くところによると、当時、主に農業に携わる方の多くがヒビやアカギレに悩んでいて、そのため喜んで購入してくださったそうです。しかし、戦後になってハッカ入りの張り薬が登場し、シェアが奪われだしました。もちろん弊社でも、対抗して同様の薬を開発して売り出したのですが、いかんせん小さな会社ですので、宣伝もできなかったこともあって売り上げが伸びず、経営の危機が訪れました。そこで、昭和35年頃、副次的に販売していた浣腸薬が、生産も簡単であり、初期投資も少なくすむことから、これに社運をかけて、浣腸薬に特化した製薬会社となりました。

しかし、それでも当初は、後発メーカーということもあって、薬品の問屋や小売店に置いてもらうのさえ難しかった

のですが、営業活動に力を注いで、何とか販路を広げていきました。

## —販路を開くために相当の苦勞をされたのでしょうか

きっかけは、浣腸と縁がある痔の薬が注目を集めたことからでした。原形となる薬を作っていた会社と共同で開発した日本で初めて注入式の痔疾薬「チナンコーS」と名付けた薬が人気商品となったからです。

当時、痔の薬といえば、座薬と軟膏が主流でしたので画期的な商品だと医師や問屋などから注目を集めました。それでも無名な会社の商品だけに、なかなか売れませんでした。そこで、現会長が「売れないのならタダで配ろう」とサンプルを作って、座薬を買ってくださったお客様に無料で配ったところ、こだわりのパッケージもあってか、非常に好評をいただきました。さらに、商品に消費者カードを同封してお客様の声を聞いて、それに応えるようにするなど、消費者側の視点に立って、どうしたら売れるか考えた結果、徐々に売れて人気商品となりました。この経験を活かして、主力である浣腸薬でも、同様の販売方法をとるようになって、ようやく道筋が見えてきて、現在に至っています。

## —一般用浣腸薬でシェアトップになられたそうですが

現在、弊社では医療用（病院用）から一般用まで、日本で最も多くの種類の浣腸を製造しています。先ほども申しましたが、便秘で苦しむ人の不安な気持ちに、つねに寄り添いながら独自の技術力で、高機能な浣腸を開発してきました。

そうした中で、日本初のジャバラ型容器の浣腸として「コトブキ浣腸とおし」を開発し、2006年から販売を開



目視検査



工場内の様子

始しました。これも消費者カードのアンケートがきっかけでした。使用後の容器の液残りの不満を記している人が多かったことから、それを解消する容器を開発して売り出したところ、コストの関係で、少し値段が高くなったのにも関わらず、徐々に売れて累計千万個を超え、現在、弊社の浣腸薬全体で国内シェアの30%を占めるまでになりました。

## —経営者として大切にされてきたことをお教えください

何よりも従業員のことを第一に考えています。また、淡路にある会社ですから地域に根差した企業として地元を大切にしています。実際に、現在、働いている人の9割以上が周辺の方やU・Iターン者です。もちろん、地元主体の経営に危機を感じたことはありました。特に1990年代、リゾート法が制定され淡路島にホテルやアミューズメント施設が、どんどん建設されると分かり、それらに働き手が奪われるのではないかと杞憂しました。そこで、やりがいを持ってもらえるようにと、それまでは営業部だけだった月間売り上げの目標を全社的にして、達成した時には金一封を出す制度を始めました。するとわずかな金額なのですが、全員が一丸となって目標達成を目指すようになり、その頃から営業部・製造部双方が一体感を感じるようになりました。さらに10年ほど前から、特に活躍が目立つ人に『キラリ賞』を与えたり、言いたいことを何でもいいので提言してもらおう提案制度をスタートし、提案者全員に気持ちだけですがお礼をする制度を設けたりして、さらなるモチベーションアップ向上に努めるようにもしました。

ちなみに私は、弊社で動めることに喜びを感じてもらえていると信じて、退社の理由に関わらず辞めざるを得なかった従業員全員に「いつでも戻ってきてください」と言うようにしています。実際に出戻りした社員も何人か出て



病院向浣腸

きています。

### 一従業員を大切にされていることがよく分かります

弊社の社員の3分の2は女性です。そのため、結婚や出産、育児などで辞めざるを得なくなる人も出てくる可能性があります。それを防ぐために、妊娠時には体調を考えて作業を変えたり、休暇を与えたり、学校行事を優先して休暇を取れるようにしたりと、できるだけ負担を軽くするような制度を実施しています。特に産休は3年まで認めるようにしたので、対象者には喜ばれています。その他、同じような経験をした先輩が後輩の相談に乗ることもありますし、お互いがフォローしあえるような環境づくりにも力を注いでいます。

実際、弊社では、有給消化率は90%を超えていますし、残業も非常に少なくなっているなど、働きやすい職場になっているはずだ。

### 一今後、何か計画されていることがありましたら教えてください

2017年に売り出した「コトブキ浣腸ひとおし40」が、「2019年グッドデザイン賞」を受賞しました。これは、浣腸が初めての方や高齢者でも使いやすい機能性を追求したデザインと機能が評価されました。医薬品としては非常に珍しく浣腸薬として日本初の快挙と言えます。

今日本の小学生の30%近くが便秘とのデータもあります。女性の方の便秘の悩みも多いようです。便秘薬として浣腸は常用するとくせになるとか、効果が減少するとかの誤解も多いので、便秘の専門のお医者さまにもご協力いただいて、子ども達を正常な排便に戻すためのプロジェクトを進めたいと思っています。従来と異なり最近ではSNSやYouTube等で小企業でも色々多面的に発信できるので、新しいメディアを活用して推進したいと思います。



令和元年社員旅行

### 一最後に、これからオンリーワンを目指す企業に何かメッセージをお願いします

弊社のような小さな会社が、コツコツと專業を全うしてきたことが、今回の認定に結び付いたのかもしれませんが。従業員が『ムネ製薬で働けて良かった』と思ってもらえるように努力してきたことが、ヒット製品として形になったのだと考えています。このように、社員が喜んで働ける会社にする事で、結果としてオンリーワン企業として認められることになるのではないのでしょうか。

## TECHNOLOGY

### 日本で初めてのジャバラ型浣腸は、液残りが少なく扱いやすい工夫も随所に施した人気商品

#### ひとおし看板息子



一般的な浣腸は、いわゆるイチジク型と呼ばれる丸い容器のものです。現在も、それが主流なのですが、丸い形のもの、どうしても綺麗に押しつぶすことができないので、容器の中に液が少し残ってしまいます。お客様から頂戴するアンケートハガキなどを見ますと、『液が残るのがもったいない』『全部使わないで効き目がわるいのでは本当に効くのか』といった意見が多くみられました。また、浣腸をシニア世代が主に使っていることも分かり、指の力が弱くなったシニア世代の人にも使いやすい容器ということで、ジャ

#### 検査工程



バラ式を思いつきました。

こうして完成した「コトブキ浣腸ひとおし」は、日本初のジャバラ型浣腸です。この「ひとおし」は、容器をつぶしやすいジャバラ型にすることで、浣腸使用者の約60%以上の方が望まれてきた「液残りの不満」を大幅に改善しています。容器が押しつぶしやすくなり、高齢者の方にも、より使いやすくなりましたし、使用後にどこかに置いてても倒れにくいスタンドタイプなので、衛生的に使用できるのも好評です。

#### 開発に至った経緯

弊社は昭和62年には医療用の浣腸薬も販売し、平成3年には一般用浣腸にも挿入部が長い容器を採用して発売しました。しかし、知名度がない後発の薬が、既存の販売ルートに乗るのは難しく、売り上げはなかなか伸びませんでした。そこで、差別化を図るために使いやすい容器として業界には無いジャバラ式を考えました。ヒントは現会長がウィーンの街角で見たアコーディオンだったのですが、実際の製品にするためには、大きさや形、強度など、さまざまな問題が横たわっていました。しかし、容器メーカーと共同で試行錯誤を繰り返して試作を続け、ようやく日本で初めての横溝式にたどり着いて製品化ができました。

#### 独自性

何よりも、従来の浣腸薬と全く違う形であることに加え、挿入部を長くするなど、徹底的に使いやすさを追求しました。また、商品名も、全く新しいものということから、斬新なネーミングとするために社員から案を募ったところ、それらの中に「ひとおし」がありました。その他のネーミングも含めて社員で投票をして、ダントツの1位が「ひとおし」だったので。当初は、その名に戸惑いもありましたが、今では医薬品では珍しいマスコットキャラクター『ひとおし君』が印刷された唯一の浣腸でもあってか、大人気商品となり、良いネーミングだったと思っています。

#### 今後の展開

弊社の売上げは、現在、一般用医薬品が65%で、残りの35%が医療用医薬品になっています。人気商品の「コトブキ浣腸ひとおし30」は今や全国のドラッグストアでお取り扱い頂いていますが、2017年発売のウエーブノズルひとおし40は未だ認知度も低くグッドデザインを頂いていますが販売数は未だ未だです。アンケートカード等からご使用者の満足度は非常に高いので、これまで得られたノウハウを活かし更なるシェアアップを目指します。又浣腸に絡んでお尻回りの製品を開発発売していく方針です。現在は注入タイプの痔疾薬と消毒薬のみですが更なる関連、関係商品を開発していき「おしり合い」をふやしていく考えです。

## 小冊子「便秘のしくみ&解決法」を制作

現在は神戸学園所属で、熊本大学病院小児外科・移植勤務し、しばしば便秘などの件ではテレビや新聞に登場し、『赤ちゃんからはじまる便秘問題』（言叢社）の著書でも知られる便秘外来のウチ博士こと中野美和子先生を監修者として招いて、小冊子「便秘のしくみ&解決法」を制作し、ドラッグストアなどで配布を始めました。この小冊子は、わずか8Pですが、人はどうして便秘になり、それを解決するにはどうすればいいのかを、かわいいイラスト入りで的確に説明しています。希望される方には、差し上げてまいります。もし店頭などで見かけたら、ぜひ、手に取っていただけたらと思います。<http://www.re77net.com//mune/web/>



会社工場全景

## 従業員の一体感を熟成することで残業ゼロを実現

弊社では、社是として「まごころ思いやり」を掲げています。淡路島の会社であり、従業員の多くが近郊に住んでいるということもあって地元で根付いた企業を目指し、常に従業員の生活に合わせた働き方や、やる気を引き出す仕組みを考えてきました。近年、新工場が稼働したことに合わせて、部署を超えたメンバーを集めて『仕事の平準化』をテーマとする話し合いを行い、提案を受けました。それを実現することで、無駄や無理がなくなり、従業員の残業時間のゼロを実現しています。こうした試みは、長年にわたって行ってきた改善提案制度が活かされたからでもあります。毎年11月に従業員全員が参加する経営方針発表会と懇親会などを通じて社員全員がお互いを深く知る試みの成果だと思います。



淡路市くらうみマラソン毎年参加

## 沿革

1910年	現在地で薬種商開業	1996年	震災復興として第二次GMP適格工場竣工
1947年	ムネ製薬株式会社設立	2005年	平成16年度『ひょうご経営革新賞 大賞』を受ける
1977年	第一次GMP適格工場竣工	2006年	新製品『コトブキ浣腸ひとおし』発売開始
1978年	注入式痔疾薬『チナンコーS』共同開発し発売	2010年	2010KANSAIモノ作り元気企業100社に掲載される
1981年	医療用浣腸薬『グリセリン浣腸「ムネ」』発売開始	2014年	『ひょうご仕事と生活のバランス企業表彰』を受賞
1995年	阪神・淡路大震災で工場・倉庫3棟全壊	2019年	『コトブキ浣腸ひとおし40』がグッドデザイン賞受賞

## 会社概要

所在地	〒656-1501 兵庫県淡路市尾崎859番地	従業員数	87名
電話	0799-85-0107	資本金	1700万円
FAX	0799-85-1369	設立	1947年7月
URL	<a href="http://kotobuki-enema.com/">http://kotobuki-enema.com/</a>	代表取締役社長	西岡 一輝

## 事業概要

医療用及び一般用医薬品の製造販売