

七十七ビジネス大賞受賞

第23回(2020年度)

企業 インタビュー

Interview

サンケミファ株式会社

代表取締役 照井 潤 氏



会社概要

住 所：仙台市青葉区中央3丁目3-3

設 立：1993年（創業1935年）

資 本 金：80百万円

事業内容：医薬品製造販売業

従業員数：45名

電 話：022（394）3031

U R L：http://www.3maru.co.jp

県内唯一の医療用医薬品製造販売業として培った高い技術力により、地域の環境衛生を支え、持続可能な社会づくりを目指す

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、サンケミファ株式会社を訪ねました。当社は、宮城県仙台市に本社・工場を構える、宮城県唯一の医療用医薬品製造販売業者です。殺菌消毒剤や除菌剤、業務用固形燃料、工業薬品など186品目を製造、取扱商品を含めると全640品目もの商品の販売を行っています。殺菌消毒剤等の製造・販売を通じ、新型コロナウイルス感染症の抑制・予防において大きな役割を果たしています。当社の照井社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容等についてお伺いしました。

——七十七ビジネス大賞を受賞されたご感想をお願いします。

栄誉ある賞を頂くことができ、非常に嬉しいです。このような賞があることは以前から存じており、受賞企業を拝見して、宮城県を代表する錚々たる企業が並ぶなか当社が受賞するためにはもうひと踏ん張り頑張らなくてはならないと感じていました。そのため、この度受賞することができて、大変光栄に感じております。

受賞後は取引先等からお祝いの言葉やお褒めの言葉を頂きました。第三者機関に認められたということで社員のモチベーション向上にも繋がったと思います。

品質の高い環境衛生薬剤製造

——社長就任以降の経緯についてお聞かせください。

2000年4月に創業者であり私の祖父の照井留吉が亡くなりました。創業者の死去を受け会社の組織変更などが行われたのですが、そこで上手く統制がとれず、会社全体として新たな事業や投資活動への着手や意思決定のスピードが遅くなるなど様々な問題が起きました。しばらくそのような問題を抱えた

状況が続いていた最中に前社長である叔父が亡くなり、2004年12月に私が社長に就任いたしました。

会社としてはあまり順調ではない時期での社長就任でしたので、私は就任後新たな人材の採用と当社事業の選別に注力しました。当時当社では、廃油の精製事業や使用済み注射器等医療廃棄物の処理業なども行っていました。しかし環境衛生薬剤の製造に特化するため、これらの事業は当社関連会社の三丸化学株式会社へ完全移管したり、同種業界の別企業へ引継ぐ等対応を行い、当社での事業は撤廃しました。また、製造していた医薬品の中で製造を中止した商品もあります。ドラッグストア等で取り扱われ売上に問題がないものでも、品質に確実な自信が持てない商品はすぐに販売を止めました。

また、2008年には当社の落合事業所に巨大タンクを設置したことで、タンクローリーで大量にアルコール原料を調達して消毒剤を製造することが可能となりました。アルコール消毒剤の製造事業はそれ以前より行ってきましたが、三丸化学株式会社にて受託製造している分も含め全て集約しようと決め、このような形での本格的なアルコール消毒剤製造がスタートしました。ちょうどその翌年に新型インフルエンザが流行しましたが、この設備投資が功を奏し増加した需要にも対応することができました。

——事業を行ってきたなかで特に苦労されたことについてお聞かせください。

2011年に発生した東日本大震災以降数年間は売上が厳しかったです。当社の工場等の被害は大きくありませんでしたが、海沿いのお客様が被災されたことや原発事故の風評被害などが影響し売上が大きく落ち込みました。当社では旅館向けに1人用鍋等で使用される固形燃料を製造し、日本全国で販売しているのですが、そのような製品は当時物流がストップしてしまい市場が他地域の競合会社に奪われてしまいました。この売上の下落は2012年も続き、2013年に少し回復したという感じでした。しかし実際は奪われた市場を取り返すために本来の価格より低い価格で販売していたため売上自体は増加していても利益率は下がっている状況でした。

また、同時期に売上減少以外にも大きな変化を

求められる出来事がありました。医薬品を製造するうえで製造や品質管理に関する要件や規定が定められた「GMP」という適正製造基準があるのですが、その中で世界標準に定められているPIC/SのGMPガイドラインが2014年に日本でも適用されることになりました。それによって全ての医薬品製造会社がこの基準に則って製造を行うこととなり、それに対応するためにはハードウェア・ソフトウェア両面で多くの作業が必要でとても大変な時期が過ぎました。しかしその時期に社員一丸となり歯を食いしばってきっちり仕事をしてきたことで現在の当社があると思っています。



本社ビル

——宮城県内唯一の医療用医薬品製造会社として地元への思いがあればお聞かせください。

まず、医療用医薬品というのは病院で出される処方箋のもとと受け取る薬を指し、ドラッグストアで購入できるような薬は一般用医薬品と呼ばれます。医療用医薬品は一般用医薬品と比較すると求められるレギュレーションが高く、その製造販売会社は宮城県内では当社のみであるということは強みの1つと考えています。それと同時に、緊急時においても宮



第一工場棟

城県内へ医薬品の安定供給をしなければならない使命もあると感じています。新型コロナウイルス感染症拡大が始まったとき、全国でアルコール消毒剤がなかなか手に入らないことでも顕在化されましたが、いざという時にきちんと原料を確保し高い品質を守った製品を納品できるようにしていかなければならないと思っています。

生物・地球の環境を守るために

——社名の由来を教えてください。

サンケミファの「サン」は数字の3を表しており、これは創業当時の社名、三丸製薬合資会社から来ています。創業者が毛利元就の三本の矢の教えの話などをもとに縁起のいい数字であると考えた3という数字と、良い意味を表す丸という字を合わせ「三丸」と名付けました。そして化学という意味のケミカル、製薬という意味のファーマシーからそれぞれ取りサンケミファという社名となりました。

——企業理念について教えてください。

「生物・地球のため、持続可能な社会づくりに、化学（科学）の力で貢献します。」が当社の企業理念です。ここ数年、人の健康を守るためには動物や環境にも目を配って取り組む必要があるという概念のワンヘルスという言葉聞くことが増えました。当社の理念はその考えに似ている部分があり、環境や人・動物の健康を大事にして共生そして繁栄していこうという思いが込められています。この理念は三丸化学株式会社との共通理念であり、当社はこの理念の下、人・動物の健康に役立つ製品製造販売、三丸化学株式会社において環境や社会に貢献する廃液のリサイクル事業等に取り組んでいます。

——御社の事業内容について教えてください。

当社事業を一言でいうならば環境衛生薬剤の製造ならびに販売業です。その中で当社の基盤となっているのは医療用医薬品事業です。医薬品事業は他社との競争も激しく、製品に求められるレギュレーションもどんどん高くなっています。売上全体に対する当事業の割合は大きくありませんが、医療用医薬品製造を行うことでレベルの高い技術やノウハウを持つことができ、それがあからこそ様々なカテ

ゴリーの事業が実現可能となっていると思います。

そのほかに当社が行っている事業には殺虫剤や動物用医薬品などがあります。まず当社製造の殺虫剤は感染症の媒介になりうる衛生害虫向けのもので、数年前にブラジルなどで流行したジカウイルス感染症等の感染症は蚊を介して感染するので、その対策として殺虫剤は必要不可欠です。次に、動物用の医薬品には鳥インフルエンザ対策の製品等があります。現状として昨冬も鳥インフルエンザが蔓延し、何百万羽という規模で殺処分が行われました。養鶏場では予防をするために、当社製品が使用されています。それ以外にも食品加工場で使用する食品添加物用消毒剤や医薬部外品、固形燃料、工業薬品など多岐にわたる製品を手掛けています。



試験業務

医療用医薬品製造の歴史

——現在に至るまでどのような製品供給を行われてきましたか。

日本薬局方という厚生労働大臣によって公示される薬のバイブルのような文書があるのですが、創業時はそれに収載されるうがい薬などの製造販売から事業が始まりました。創業者が現在の国立医薬品食品衛生研究所の技術者として勤務していたこともあり、第二次世界大戦時には政府からアルコールの管理事業を任せられました。この頃は日本で工場の統廃合が進められていましたが、政府公認事業を行う工場ということで生き延びることができたと聞いています。その後様々な消毒剤の製造許可を得て、医薬品の製造販売を広げていきました。記録に残っている中で最初に製造許可を

得たのは1952年の湿布剤で、翌1953年にはネオメソゾールというウジ虫の殺虫剤を製造することとなりました。そして1961年頃に次亜塩素酸ナトリウム消毒剤の許可を得て、現在全国の病院で使用していただいているハイポライト消毒液10%の製造が始まりました。この製品は販売当初から原液濃度10%という特徴をもつのですが、現在はこの濃度での新たな製造承認を取ることが難しくなったため、当社ならではの優位性だと思います。それから1965年頃から殺虫剤事業に参入し、現在まで事業を継続して参りました。

また、当社では前述の事業とは別に1950年に株式会社細菌化学研究所を設立し予防接種用のワクチンの製造などを行っていました。私自身も2000年までここでワクチンの普及や啓発を行っていましたが、2000年にこの事業は廃業となり、研究所は解散しました。

——多岐にわたる事業を行う上で共通している点、また苦労している点を教えてください。

人間・動物ともに健康に過ごせる環境づくりを行うという理念は全ての事業に共通しています。また先ほど申し上げたように、求められるレギュレーションが高い医療用医薬品の製造がベースとなっている分、その技術や能力は他の事業に活用できていると思います。苦労している点はそれぞれの事業における市場の違いです。取引先をはじめ営業の仕方から流通まで全て異なるので、それらをゼロから構築していく難しさは感じています。

——長年環境衛生に携わってこれ、求められる技術やニーズの変化は感じますか。

その変化は非常に大きいと思います。殺虫剤を一例に挙げるならば、50年前は「虫を殺す」ことが最優先事項でしたが、今はそれ以外に環境への影響等が重視されます。具体的には分解が早いことや散布する人間への健康被害がないこと、周囲へ臭いが広がらないことなどが求められます。また、医薬品製造におけるガイドラインもどんどん水準が上がっており、それに適応していくのも簡単なことではありません。



B I B自動機

新たなニーズに応えるために

——2019年度に稼働したアルコール製造の新製造棟について教えてください。

事業拡大していく中で当時の設備だけではキャパシティーが足りない仕事に出会ったことが増設のきっかけです。既存の建物を活用することで建築費用を抑え、最新設備の導入をするなど効率的に投資を行えました。しかし、市販の機械をそのまま採用できるわけではないので、導入する機械を決定するには時間を要しました。例えばアルコール消毒剤の充填機に関しては食品業の企業で使用している機械に着目して実際の稼働の様子を見学に行き、メーカーへの依頼を決めました。機械を設置してからも製造ラインにきちんと順応するよう何度も調整を行ったため、意思決定をしてから実際に稼働するまでは2年弱かかったと思います。また、設備導入にはもちろんコストが掛かるので、そのコストに見合う受注を獲得することができるのかというのを見極めるのも苦労しました。



第二工場倉庫棟

——御社が行っている宮城県内での工場一貫生産について教えてください。

アルコール消毒剤に関しては、事業法アルコール等の仕入れ・販売を行う日本アルコール販売株式会社の仙台支店が七ヶ浜町にあり、そこに巨大タンクでアルコール原料が蓄えられています。仮に自然災害や事故などで県外とのアクセスが寸断されたとしても原料が県内から調達し、供給を続けられるという安心感があると思います。

また、実務上のメリットとしては運送にかかるコストが抑えられることが1番大きいです。製造作業がいくつかの工場に分かれていると、その都度工場から工場への運賃が必要となります。原料から完成品までを1つの工場で製造することで、適正な価格で製品を供給したうえできちんと利益を生み出すことが可能となっています。

緊急時こそ必要とされる環境衛生

——今回、新型コロナウイルス感染症拡大による影響やその対応について教えてください。

昨年2月頃から手指消毒のアルコール消毒剤の問い合わせが急増しました。社会全体ではアルコール消毒剤の需要が2019年ベースと比較すると昨年は6～7倍増加したと言われているのですが、当社でも同水準で注文や問い合わせが増加しました。全く生産が追いつかず、どうにか供給責任を果たすべく、製造部門は休日返上、残業も厭わず増産体制をとる日々が昨年夏頃まで続きました。営業部門においても、欠品に関する謝罪や納期調整の依頼など通常時では想像できないような光景が多くみられました。当時と比較すると、現在需要の急増は落ち着きましたが、感染拡大前より高い水準は保った状況です。

ただ、その反面旅館等に販売している固形燃料などは市場が完全に止まったので、当社への影響としてはプラスの面とマイナスの面両方あったと思います。



「アルコクリーン」

——自然災害発生時の対応について教えてください。

東日本大震災発生時は、もちろん当社も仙台にて被災し、1週間ほどは生産・出荷が完全に止まりました。しかしそれ以降は物流が再開するのと同様に少しずつ生産も出来るようになりまし、被災時点の在庫もあったので、納品が遅れないようすみやかに出荷作業を行うよう努めました。また、同じ宮城県内でも沿岸部は大きな被害を受けていたので当社や仕入れ先の製品の寄付を行ったりしました。当時通行規制がある道路も多くあり物資を届けるのも大変でしたが、当社は医薬品卸売業の組合に加盟しており通行優先の許可証をいただけたのでより早く製品などをお届けすることができました。

5年前に発生した熊本地震の際は、避難所にてウジ虫が発生することが多かったということで当社の殺虫剤のオルソ剤をお送りしました。現在この薬剤を製造しているのは日本で当社だけなので、いざという時に社会に役立つ製品を提供できてよかったと思いました。



薬液調合タンク

ミクロの世界にも目を向けて

——今後の事業展開について教えてください。

まずは、現在手掛けている事業についてさらに深掘りしていきたいと思います。開発部門担当者が実際に現場へ足を運んで環境衛生という観点から新たなニーズの発掘を行い、開発や製造に活かしていくことがさらに必要だと感じています。具体的に着目しているのは家畜向けの製品や食品添加物などで

す。そして既存製品については引き続き営業部門にて様々な施策を講じ、拡販していきたいと思いをします。

また、今後会社としては既存の事業だけではなく、新たに参入できそうな事業も考えていかなければなりません。新規事業といっても関連性が低い事業に着手するのは困難なので、既存の事業から少しだけ目線をずらして見えてくる分野、当社の技術やノウハウを活かせる分野で何か出来ることはないかと常に模索している状況です。具体的に考えているのはペット関係の分野です。家畜向けの製品製造の技術を活かせる成長領域だと思うので、環境衛生の観点から役立つものが作れないか考えていきたいと思いをします。

当社の事業は環境衛生薬剤の製造販売ですが、環境という多くの人々が木々や地面、空気など人間の周りに広がっている世界を思い浮かべると思いをします。しかし、環境には体内環境などの目には見えない環境や、人間の感じ方とは違う動物たちそれぞれの環境があります。そういったミクロの環境衛生に着目するのも1つの方法です。偶然縁があり、昨年からミツバチの巣の中の環境を整える薬剤の販売を行っているのですが、このような小さな世界の環境衛生にも目を向け考えていくことができれば、当社が行えることの可能性はまだまだ広がると思いをしています。

時には事業を手放す勇気を

——会社経営で大切だと思うことについて教えてください。

アドバイスというとは僭越ですが、私が昔から意識している「事業と屏風は広げすぎると倒れる」という言葉があります。社長に就任して間もないときに環境衛生薬剤以外の事業からできる限り撤退したのですが、常に事業の取捨選択というのは考えなければいけないと思いをしています。例えば当社には学校給食向けの事業があったのですが、その事業も約3年前に生産委託をしていた会社に全て譲りました。収益も出せていてコツコツと続けてきた事業ではありましたが、年々食の安全に関する規制や表示方法が厳しくなってきたり、食品専門ではない当社では今後対応が厳しくなってくると判断し手放す決意をしました。このように現在の状況や今後の展望から

総合的に判断し事業を手放すということは会社を継続するために必要なことだと思いをします。その際に気を付けてほしいのが、その事業に関するものを一気に手放すのではなく、将来の自分たちのビジョンや成長に役立つものはないかしっかり確認をすることです。細菌化学研究所を解散する際にこの作業を怠ったことで、のちに事業のヒントに成り得た事柄も同時に手放してしまったという教訓によるものです。

また、10年ほど前に出会った好きな言葉があるのですが、講道館柔道の創始者である嘉納治五郎が残した「人に勝つより、自分に勝ちなさい」という言葉を大切にしています。世の中には脚光や注目を浴びている企業は沢山ありますが、そういった企業の情報を活用したり参考にしたりすることはあっても決して煽られないように心掛けています。会社というのは生き残ることが何よりも大切だと考えているので、他社と比較して焦って無理に成長しようとするのではなく、地道にコツコツと会社の成長のために努めていきたいと思いをしています。



照井社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(2021.5.20取材)