



## 横山製薬株式会社

明石納税協会代議員

代表取締役社長 井上 雅文 氏 Inoue Masafumi

# お客様の悩みに応える商品開発で、 フットケア分野のトップ企業を目指す

横山製薬株式会社は、明治33年に兵庫県明石市で医薬品製造販売業を開始した。大正8年から販売している看板商品「イボコロリ」は、90年以上を経た現在も好調に売れ続けている。

近年は天然成分を利用した虫よけ商品や、足のトラブルに悩む女性のためのフットケアシリーズ「足専ラボ」を開発・販売し、注目を集めている。創業以来提供し続けるフットケア商品のノウハウと、お客様の新たな悩みに応える研究開発姿勢で、日々成長を続けている。

### 90年を超えるロングセラー 「イボコロリ」

添田 ● 明治33年創業とお聞きしています。

井上 ● はい。今年で創業112年、私が7代目の社長になります。

添田 ● 御社の商品といえば、やはり「イボコロリ」が有名ですよ。よくテレビCMも目にします。

井上 ● はい。弊社は創業者の横山長次郎が煎じ薬や丸剤、いわゆる配置薬など、いろいろな商品を開発しました。その中で大正8年に販売を開

始したイボコロリという商品がヒットしました。

添田 ● イボコロリはどのような薬なのですか。

井上 ● 皮膚軟化剤といって、皮膚を柔らかくする成分が入っています。

イボ、タコ、魚の目ができた患部に塗っていただくと、それらを柔らかくしてとることができます。

添田 ● イボコロリは販売してすぐにヒットしたのですか。

井上 ● 最初は苦労したそうです。明石から岡山の方まで一軒一軒、家を訪ね、イボ等ができていらっしゃる方にイボ



インタビュー  
**添田尚子** (そえだ・しょうこ)

フリーアナウンサー。これまで「かんさい想い出シアター」  
 「ぐるっと関西おひるまえ」(NHK)などに出演。趣味は、  
 英会話、ジョギング、ポストカード集めなど。

コロリを置かせていただき、帰りに「薬の効果はどうでしたか」と聞いて回ったそうです。昔の薬売りのように、行商して配置してもらったのと同じですね。

**添田** ●なるほど。

**井上** ●そして「効果があつたよ」という声をいただくようになり、だんだんと弊社の主力販売商品がイボコロリにシフトしていくようになったようです。

**添田** ●薬の効果は実際に使っていただくのが一番ですものね。

**井上** ●それから戦後を迎え、2代目社長の横山茂が中心となって、全国紙を含む新聞全紙や雑誌、テレビ・ラジオなどでの広告宣伝に力を入れることにより、幅広く知られるようになりました。

**添田** ●イボ・タコ・魚の目というのは、それぞれ何が違うのですか。

**井上** ●簡単にいうと、イボはウイルス性のもので、タコ・魚の目は機械的的刺激といえますか、同じ個所に刺激を受けることによって角質が肥大

化したものです。それが上に盛り上がってくればタコですし、芯ができて奥に入っていくようであれば魚の目となります。

**添田** ●そういう違いがあつたのですね。こういった症状は女性に多くみられるのですか。

**井上** ●そうですね。やはり女性の方がデザインを重視した靴を履かれるということもあり、足の裏や指などに負荷がかかりやすいと思いますね。

**足専ラボ**

**添田** ●御社のホームページで「足専ラボ」という商品を拝見しましたが、これは女性をターゲットにした商品なのですか。

**井上** ●そうですね。足専ラボは、足のトラブルに悩む方、基本的には女性に向けて開発したフットケアシリーズです。女性の足の症状別の商品を揃えています。

**添田** ●具体的にはどのような商品があるのですか。

**井上** ●かかとやつま先の保護を目的とした「靴用ジェルクッション」や

「靴ずれ保護用テープ」、外反母趾やタコ・魚の目用の「クッションパッド」、毎日の足の疲れに効果がある「ゲルマニウム足裏樹液シート」など、さまざまなシリーズがあります。

こうした商品用途別に分かりやすいパッケージにして、どの症状ならどの商品を選んだらいいのか、お客様が一見して分かるような商品陳列にするよう売り場提案を行っています。

**添田** ●ドラッグストアなどで販売されているのですか。

**井上** ●そうですね。それ以外にもホームセンターやGMS（総合スーパー）などを含め、さまざまな場所での販売体制を進めています。

**製薬メーカー品質で  
 安全・安心を提供する**

**添田** ●他社商品との違いというのはどのようなところでしょうか。

**井上** ●例えば、タコ・魚の目のクツ

## お客様の悩みを「コロリ」と解決する商品を提供します。

シヨンパッドでしたら、その粘着剤ひとつとっても、足専ラボシリーズでは医療用のものを使っています。

**添田** ● どういう効能が？

**井上** ● 医療用の粘着剤というのは、いろいろと種類もありますが、やはりかぶれることが少なく、体に優しいので、安心して使っていました。皮膚アレルギーなどを検査するパッチテスト等、一通りの検査を行っていきますからね。それが製薬メーカー品質といえますか、安全で安心して使っていただけという信用につながると考えています。

**添田** ● 足専ラボはいつごろから販売されているのですか。

**井上** ● 今年の春からです。

**添田** ● 足専ラボの特徴は？

**井上** ● 第一にパッケージです。やはり売り場でお客様に分かりやすく、パッと見て、パッと選んでもらえる商品パッケージにしようという思いがありました。そして、その商品を使っていただけで「良かった」という思いだけだったら最高ですね。

**添田** ● 足の症状に合った商品が一目で分かるので選びやすいですね。

**井上** ● 「靴用」「保護」「リラックス」

「除去」、こういった効能別に分けて、用途や特長が一目で分かるように、目立つアイコン表示も行っています。今後、他の効能のバージョンを増やしていくことも考えています。

**添田** ● 特に女性は足の悩みが多いですものね。

**井上** ● そうですね。潜在的な悩みや、これから新たに必要とされる効能などもあるかもしれませんね。そういった悩みを解消するための商品、これからもどんどん開発していければと思います。

**添田** ● 女性目線の商品ということですが、商品開発スタッフは女性が多いのですか。

**井上** ● 社内的にもそうですし、外部スタッフも女性が多いかもしれませんね。弊社は、協力メーカーさんや協力会社さんといろいろな形でコラボさせていただいています。自社だけだとしても限定的になってし

まいますからね。

**添田** ● 他社と交わることで幅が広がるのですね。

**井上** ● 弊社にないアイデアやノウハウなど、協力会社さんの力をお借りして、共に良いものを開発していければと考えています。可能であれば、こうした取材を機会に、同じ納税協会の会員企業さんとビジネスマッチングできたらうれしいですね。

### ブランドを守り続ける

**添田** ● 御社の強みについて教えてください。

**井上** ● やはりブランド力だと思っています。100年近くの間、販売させていただいている伝統のイボコロリという名前は大きいですね。だからこそ、そのブランドを汚さない、期待を超える満足を得られる商品を作り続けなくてはなりません。逆にいえば、そうした企業理念を守ってきたからこそ、こんなにも長期間にわたって、イボコロリを使っていた

## 横山製薬株式会社

本社 ● 兵庫県明石市相生町2-2-16

創業 ● 明治33年

事業内容 ● 医薬品・医薬部外品、その他健康関連商品の  
製造販売

ているんだと思います。今でもお礼状をいただくことがあるんですよ。

「ありがとうございます」「人生が変わりました」というような言葉をいただく、今までやってきて良かった、と思いますし、次の商品開発の励みにもなりますね。

**添田** ● 悩みが解消された時の喜びは大きいですね。

**井上** ● はい。私は昔から、お客様の悩みをコロリと治すという意味の「イチコロリ」を目指してきました。「イボコロリ」はまさに「イボ」をコロリと治すという意味があります。そうした商品をつくりたいという気持ちから、今年、弊社のスローガンを「あなたの悩み、イチコロリ」に変更しました。

**添田** ● すごく分かりやすいスローガンですね。ところで御社はフットケア商品以外に、虫よけ商品なども販売されていますよね。

**井上** ● 平成17年に「虫よけリング」等の虫よけシリーズの販売を開始しました。虫よけ業界のスキマを狙う

という発想から生まれた商品です。**添田** ● 他にもいろいろな関連商品が開発できそうですね。

**井上** ● 実際に、例えば玄関で使うものや網戸用など、たくさんの商品開発案が挙がってきましたが、商品化は見送りました。

**添田** ● それはなぜですか。

**井上** ● 弊社の主力商品とはジャンルが異なるからです。弊社は虫よけメーカーや殺虫剤メーカーではありません。ですから虫よけリングやシール、シートなどのアウトドアで使う商品だけにしようと考えています。

**添田** ● 今後の展望はいかがですか。

**井上** ● まずは足回りの悩みを解決する商品の専門メーカーとして、なくてはならない会社にしていきたいと考えています。お客様に横山製薬の商品

を選んでいただけるよう、より一層品質にこだわりつつ、できるだけリーズナブルな価格で提供するというバランスも考えて、商品開発等を進めていきたいですね。

**添田** ● 本日はありがとうございます。た。

