



1



2



3



①調剤業務をサポートする各種製品
②重要になる組立後の最終検査
③出荷前の軟膏ミキサー「マゼリータ」
④本社社屋外観

だ い ど う か こ う
大同化工 株式会社



代表取締役社長
平野 晃 さん

「技術の大同化工」と呼ばれる企業へ成長を目指す

設立以来58年間、医療業界一筋にものづくりを手がけてきました。ものづくりは企画立案・設計・試作などの開発、耐久性や安全性などの品質管理およびコスト、生産管理・生産面での管理などさまざまな事柄をクリアし、初めて商品として市場に出せるわけです。常日頃から社員に対し「善き心の人よりのみ、良品が生まれる」と伝えてきました。この言葉を信念に今後もまい進していきたいと思えます。なお、将来への指針として技術開発に特化、「技術の大同化工」と呼ばれる企業に成長を果たし、製品ラインアップの拡充を図っていきます。

- 主な事業内容
病院薬局に対する各種薬剤・調剤機器の製造販売
病院経営コンサルタント(医療機器製造)
- 主な取引先(納入先)
薬品問屋

住 所 / 〒570-0016
大阪府守口市大日東町34-2
TEL / 06-6901-1855
FAX / 06-6901-1910
創 業 / 昭和33年4月
設 立 / 昭和35年4月
資本金 / 2,200万円
従業員 / 22名

<http://www.daido-kako.com/>

独自発想と製品開発力で 多様な調剤機器を提供

事業内容と沿革 技術開発力を高める社内体制で業績拡大

昭和35年、創業者平井常夫氏が「大同化工」を設立。昭和38年に薬剤自動分包機を開発し製造販売を始める。その後、平成2年に予製剤専用分包機Y-21型「ツインダイバー」や結束機DY-100型「ユニマックス」を開発し特許を取得、各種薬剤および調剤機器メーカーとして独自路線を築く。平成17年には、同じく医療設備企業に就任していた平野晃氏が社長に就任。技術系人材の確保や教育に力を注ぎ、機器設計や技術開発力を高める体制作りを進めた。

結果、現場で役立つ多彩な新製品を開発し、業界での地位を高めていった。販売は東京と福岡に営業所を設け全国に展開。部品の製造や調達には主に海外を中心に展開し、国内では設計と組立を手がける効率的な生産体制を構築した。業績は年々右肩上がりを示し、平成28年10月期の売り上げは約5億5,000万円で、1億円程度の純利益を計上。薬剤・調剤機器に特化した数少ない企業として成長を遂げている。

強み 経営者と現場が 一体となった 敏捷性が原動力

同社は、医療業界において独自の発想と製品開発力でさまざまな調剤機器を作り出してきた。その原動力は経営者と現場が一体となって、多様な変化に対し即座に対応できる敏捷性。少人数の先鋭集団が技術力を結集し、新たなコンセプトで独自のオンリーワン商品を提供している。また、技術やコスト面だけではなく商品の「使いやすさ」も重視する。平野社長は「常に使用者側に立った『ものづくり』をモットーに、微妙な工夫を付加することで顧客に受け入れられやすく満足を与える製品開発を実践している」と語る。

さらに同社の販売形態は、小型便利グッズ向けはインターネット通販を活用し、大型商品向けは個別訪問するなど多様な手法を駆使する。特徴的な「技術+アイデア+販路」を融合した独自の販売戦略で、調剤機器メーカーとしての“強み”を発揮している。また、アフターサービスの充実や納期短縮を実現する顧客対応への柔軟さも兼ね備えている。

製品開発・製造 高付加価値商品の開発で 差別化戦略を実践

同社では製品開発の基本テーマとして、付加価値に特化した差別化戦略を標榜している。継続的な研究開発活動以外にも、日常生活などでひらめいたアイデアや市場が求めている情報などを社員が持ち寄り、開発会議で検討する。限られた資源の中で「これだ!」と決めた製品に絞り、商品化への準備や活動を加速させる。必要であれば大学、研究機関と連携を取って開発を進める。

一方、生産現場では創意工夫による工程管理・改善への取り組みが進められている。部材製造・調達などでグローバル化が進展する中、技術力に優れたサプライヤーの発掘や信頼関係の構築が成果として表れている。医療関係でものづくりに携わった長年の経験と信頼の証が、現在の高業績を生んでいる。これらのイノベーションによって社会構造や産業構造の変化にいち早く対応。独自視点による高付加価値製品の開発でニッチ市場を切り拓き、他社との差別化を実践している。

今後の展開 新たな製品開発を視野に 堅実な成長を目指す

商品展開ではラインで個々分包され処理される薬袋の中から、分量の違いや間違った組み合わせなどの“誤薬”を検出する製品開発に挑戦する。人の目による検査に代わりセンサーやカメラなどで画像処理する手法。調剤現場で従事する検査担当者の要望が開発のきっかけとなった。センサー検出では約10万分の1の誤差しか生じないと試算される。ただ分包内の薬剤には異種形状や色合いなど、検出を困難にする多くの要素がある。現在は早期の市場展開を視野に、大学や企業にさらなる技術開発を託している状況。

今後は企業収益を年率15%以内に伸び率を抑え、堅実な企業を目指す。長年の経験から「どんな企業でも急激な伸びは続かない。踊り場で着実に足元を見て上を目指すことが長寿企業の条件」と平野社長は語る。「将来的には海外、特に米国への進出を模索する。医薬・医療機器関連を含め未開拓なビジネスが期待できる」と意気込む。