「無形の貯蓄」の実践を通じて久光製薬の新たなCSR活動の扉を開く

はじめに

わが国経済は、新たな経済政策による株価の上昇や、円安進行による輸出環境の改善が見られ、緩やかな回復傾向をたどっています。しかし、国内の医療用医薬品事業においては、後発品の使用促進などの医療費抑制策により、引き続き厳しい環境下にあります。

このような中、多様な価値観の尊重や格差是正など人々のQOL（クオリティ・オブ・ライフ:生活の質）の基盤となる安定した社会の実現を求める動きは、ますます強くなっています。

2014年は、久光製薬にとって、サロンパス®発売80周年となる節目の年となります。「サロンパシィ®／Salonpathy®」という「貼る治療文化」を推進し、世界の人々の「健康・安全・快適な生活」に貢献するという使命を一層深化させ、社会の要求に応えていきたいと考えます。

CSR活動の根本にある「無形の貯蓄」

企業価値は、売上高や利益などの経済的指標だけで決まるものではなく、企業の考え方とそれに基づく行動に対する信頼と安心感によって、大きくも小さくもなります。人々の評価で形成されるこのような企業価値は、一朝一夕で出来るものではなく、こつこつと積み上げていくしかありません。久光製薬は、「社員一人ひとりが、高い倫理観を持って行動し、その歩みを続けていれば、大きな信頼と支持を得る」という考え方を「無形の貯蓄」という言葉に託し、企業価値の増大に取り組んできました。この「無形の貯蓄」は、当社のCSR活動の根本でもあり、これからも真摯に継続し発展させていかなければならないものと考えています。

次ステップのCSR活動にむけて

当社のCSRをお伝えする報告書も、今年で7回目の発行となりました。当社のCSRは自己評価する段階から、より明確なビジョンの構築と積極的な行動が必要な段階に入りました。

「お客さまとのかかわり」においては、患者さんのQOLに真に向き合うため、その家族や生活基盤の違いにまで思いを巡らしていたと言い切れるか、「従業員とのかかわり」においては、従業員すべてに公平であるために、日常生活のあり方について目をそらしていないか、「社会とのかかわり」については、ステークホルダーの要望にしっかりと耳を傾け、明確なコミットメントをしてきたのか、「環境とのかかわり」については、自らのエネルギー使用と異常気象の原因を結び付けて考えてきたのか、などなど、あらためて自問してみると、まだまだ数多くの課題が存在すると感じます。

表面に現れない課題に対しても真摯に向かい合い、CSRを深化させていかなければなりません。

一人ひとりの意識醸成

当社の使命「貼る治療文化を世界へ」は、「無形の貯蓄の実践を通じて、健康・安全・快適な生活を実現すること」と同義でもあります。

当社を構成する従業員一人ひとりが業務を通じて使命を果たすこと、あるいは地域社会への貢献活動を通しても「無形の貯蓄」を体現することができます。また、気候変動をはじめとするさまざまな環境問題に対しても、私たちが積極的に挑戦できることがあります。

大切なことは、多くの社会課題に対して「人ごと」とせず、「自分ごと」として積極的に取り組んでいくことではないでしょうか。ビジネスが国境や各国の制度を超えて広がるように、わたしたち個々人ももっと広く深く、活動を進展させていかねばならないと考えています。

持続的な取り組みにむけて

今後も十年、百年といった単位で世界の人々のQOLに向き合うためにも、多様なステークホルダーの皆さまと共に、あらゆる取り組みを継続・発展させていく覚悟を持って臨みます。久光製薬のCSR活動をさらに向上させていくためには、皆さま方の真摯なご意見を必要としています。本報告書に対するご意見などいただけますよう、よろしくお願いいたします。

代表取締役社長　中冨 博隆