



「てくケア」は、筋肉がエネルギーを産み出す機能を促進するという。加齢により衰える中高年の歩行機能の維持に。

「秋田を基盤にする企業が県民の健康のために作るのなら」と、車社会のこの地域で「歩く」ことをテーマにしたサブリの開発にまい進。かねてより共同開発に取り組んでいた秋田県総合食品研究センターから、黒シヨウガとジュンサイを取り入れるというアイデアをもらい、葉が開き食用目的が難しくなった三種町産ジュンサイからポリフェノール成分を抽出することで、未利用資源の有効活用にもつなげました。また、丸形のタブレットにしたのは、グループ会社の薬局スタッフたちの要望から、「最前線」で消費者の声を聞く彼らから挙げた声に説得力を感じた」と、まさに共同開発だからこそ生まれたのが機能性表示食品「てくケア」です。

また、コロナ禍で全国に緊急事態宣言が出された2020年5月、県の特許として秋田県総合食品研究センターが杉の葉からエタノールを作ったという記事が世間に出ました。当時、アルコール不足が叫ばれていたこともあり、佐野さんはこれに着目して即アクション。2年ほど試行錯誤を重ねて、素材から製造、パッケージデザインまでオール秋田メイドを売りにする除菌エタノール「杉の雫」が誕生しました。商品への自信の表れとして、ラベルには「MADE IN AKITA」と記されています。

製品がフォーカスされる中、「経営者としての経験が不足しているので、せつせと能力を磨いて社員に報いていくしかない」と謙遜する佐野さん。「コロナ禍で需要が拡大した検査キットをはじめ臨床検査薬を扱う責務を担う中、卸売業としての使命感がより強くなりました」と気を引き締め、俯瞰で事業を眺めます。開発した製品に共通するのは、秋田ならではの素材を使っていること。そして、廃棄されるであろうものに付加価値をつけていること。当社らしく、エシカル消費世代に響くようなアップサイクルに取り組んでいきたいと、卸売業として培った土壌を耕し続けながら、アイデアの種をまき続けます。

社会インフラの一端を担い 独自の視点で事業を広げる



木材加工の際に廃棄される秋田杉の葉を活用した除菌エタノール「杉の雫」。300ml・1,280円のほか、携帯に便利な50ml・680円もあり。

INFORMATION



グループ会社「サノ・ファーマシー」と秋田県総合食品研究センターとの共同開発により生まれた機能性表示食品「てくケア」1袋60粒・3,480円は、佐野薬局各店で2,700円の特別価格にて販売中。健康食品コーナーで取り扱っているので、一度手に取って見て。オンラインショップ(<https://takecare-sano.com>)からも購入可能。

この企業の ココがすごい！



(上)医療分野においての研究・開発事業も行っている。写真は、開発から携わってきた「BBB Kit」。現在、国内外の製薬企業・研究機関で活用され、脳に作用する新薬の開発に用いられている。

(下)食品開発事業の最初の製品は、三種町のジュンサイから抽出したエキスト、県内酒造メーカーの酒粕を使ったサプリメント「潤彩小町」(現在は販売終了)。秋田県総合食品研究センターとの共同研究、そしてヒト介入試験の結果、便通や肌質の改善が確認されている。

時代の先端に立ち、企業や団体を引っ張っているトップリーダーは、どんな思いで働き、どんなプライベートな一面を持っているのか。「あきたタウン情報」の編集長・ミキティが秋田の業界で今、輝く人にインタビュー。

編集長が

いま会いたい

トップリーダー



“高齢者先進県”の秋田。
健康で快適な社会の実現を目指して、
地域に根ざす企業の想いとは？



2022年2月に発売した「杉の雫」と、同年8月から店頭に並んだ「てくケア」を手を。

県民の健康を支えてきた
医療分野においての卸売業

巷で注目を集めている、秋田の素材を使った機能性表示食品や除菌スプレー。これらは、医薬品や医療機器、工業製品の卸売を営んできた「株式会社サノ」が、開発から携わり生み出された商品です。薬局チェーンを展開する「株式会社サノ・ファーマシー」と同じく、秋田県内を基盤に「健康をテーマにした事業を手掛けてきた」「株式会社サノ・ホールディングス」の傘下にある同社は、企業同士でビ

医療現場における装置や機器、研究所や大学向けの試薬などのほか、ものづくりに使われる工業用薬品の卸売で、医療や研究を下支えし続けてきた同社ですが、実は2016年から食品開発事業を立ち上げていたと言います。「グループ会社に薬局がありますし、当社がものづくりに取り組めば一気通貫でお客様にお届けできるんじゃないかと。そこで、改めて力を入れることにしたんです」と、これまでグループ企業の中では消極的だった事業に本腰を入れ、新たな柱となる自社製品の開発に着手。製品を完成させて売り出すまでには時間も労力も要しますが、「一般消費者者に自信のある商品を提供したい」との強い思いで「BBB Kit」企業としての舵を取りました。医療分野においての卸売業として、長年の経験と実績、そしてグループ企業との連携が生きています。

これまでの経験と実績を糧に
新たな分野に活路を開く

ビジネスを行う「BBB」企業としての事業を行ってきました。代表取締役を務めて丸4年になる佐野宗孝さんは、「代表になってまず感じたのは、会社を飛躍させるには社内から良い方向に変えていく必要があるということ。人事の仕事に携わっていたことから、専門性が高い卸売業において『人』本位の経営の重要性を改めて実感しました」と就任当初を振り返ります。

プライベートのぞき見 一問一答

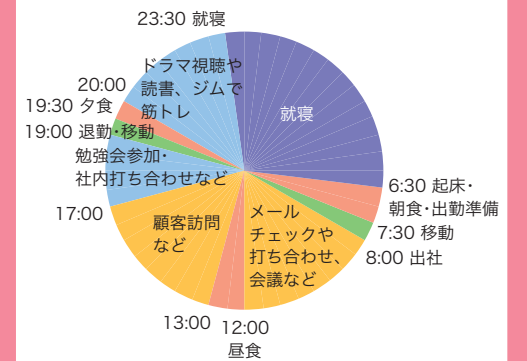
- 家族構成／父、母、弟
- 愛読書／「本日は、お日柄もよく」(原田マハ著)、「島耕作」シリーズ
- 休日の過ごし方／水族館巡りや劇団四季の観劇、今年から始めたダイビング
- 落ち込んだ時の復活法／水族館の大水槽の前でボーッとしたり、ドラマや映画で涙活、温泉やスーパー銭湯に行ってリフレッシュ
- 好きな食べ物／餃子、蕎麦、辛い物全般
- 今、気になること／来春行われるWBCの日本代表メンバー
- 自慢できること／47都道府県に行ったことがある
- ココロに響く言葉／「怒」…自分が人にされて嫌なことは、自分は決して他の人にしない、思いやり
- 「艱難汝を玉にす」…苦しみや困難を経て立派な人間となる意のことわざ

企業データ

所在地／秋田市卸町3-4-2(本社)
☎018-862-6644
▶創業／1957年10月 ▶資本金／4,000万円 ▶売上高／25億6,000万円
▶従業員数／34人
▶主な事業内容／医療・工業・理化学・消耗品・試薬・介護福祉分野の各種機器とシステムの提案、廃棄物処理、サプリメント開発・支援

Company data

佐野代表の1日



スケジュールの一例。内勤に徹したり、顧客回りにまい進したりと、「日や週によって、1日のスケジュールがまったく異なるんです」と佐野さん。毎朝、「明治プロビオヨーグルトR-1」のドリンクタイプを飲むのがマイルール。