

中北智久氏(社団法人日本医薬品卸業連合会元副会長)に聞く

# 自立の転機となった仕切価制度と 新薬価算定方式の導入



医薬品卸業界や卸連合会の歩みを振り返る「今昔物語」の2回目は、(社)日本医薬品卸業連合会の副会長や医療用医薬品卸売業公正取引協議会会長などを歴任された中北薬品(株)の中北智久会長にご登場いただき、(一社)日本医薬品卸売業連合会顧問の松谷高顕氏と語り合ってもらった。

中北会長は、「卸売一般販売業」が認められた薬事法改正やIFPW名古屋総会、仕切価制度と新薬価算定方式の導入、厚生省経済課との意見交換のスタートなどについて振り返るとともに、医薬品卸として提案することの重要性を強調された。

インタビュアー／松谷高顕 (一社)日本医薬品卸売業連合会顧問(東邦ホールディングス(株))

平成25年5月22日(水) 13:00~14:00／卸連合会応接室

## 享保11年の創業

松谷 一昨年の中北薬品さんが社史「285年史」をお出しになりましたが、ちょうど卸連合会も設立70周年でした。

中北薬品さんの創業は享保11年(1726年)と聞いています。また、製薬部門も買収などにより積極的に拡大していったとも聞いています。300年近く

続いている会社はそう多くはないと思います。

中北 初代伊助が26歳のとき、奉公先の井筒屋油店から、暖簾分けを受けて享保11年に名古屋城下伝馬町で油業を始めたのが始まりです。2代目伊助が薬屋から養子に来て薬業の商売を始め、その後、薬種商が集まっている京町への移転を機に専業となりました。薬との関わりはここから始まったこととなります。

4代目伊助まで井筒屋伊助を名乗っていましたが、明治8年の「平民名字必称義務令」によって平民が名字を名乗れるようになり、5代目から中北伊助と名乗りました。7代目（父親）の社長が昭和25年に合名会社中北商店の卸部門に中北製薬株式会社を合併し中北薬品株式会社と改称し、卸部門と製薬部門が再び一体となり現在に至っています。

## 取引適正化小委員会初代委員長

**松谷** 会長はそのような中で昭和46年に8代目の中北薬品社長になられて、卸連合会との関係を持たれました。昭和47年に取引適正化小委員会ができたときに、その初代の委員長に就任されたとお伺いしているのですが。

**中北** 私が中北薬品に入社したのは昭和33年でした。先代の社長が昭和46年に亡くなって、そのときに常務だった私が社長に就任しました。私が40歳のときでした。代々「伊助」を襲名していましたが、私は襲名しませんでした。現在の社長は9代目になります。

先代が、昭和29年に卸連合会が発足した当時から副会長を務めていた関係で、私も比較的若い頃から卸連合会に関わっていました。

**松谷** この年に厚生省が医療用医薬品の販売適正化処置要綱という局長通達をメーカーと卸に対して出したので、卸はその対応のための委員会をつくったのだと思われます。

**中北** あまり詳しくは覚えていないのです。ちょうどうちの社長が亡くなって、愛知県卸の理事になって、それであっちやこっちをやってくれということになって、当時は本当に多忙でしたから。

**松谷** 販売適正化といっていますが、その頃の商売はどんな感じだったのですか。

**中北** 前年の昭和45年12月に添付販売廃止通知が出て、添付行為やその類似行為を監視するため各都道府県に適正化委員会が設置されるなど販売姿勢への監視が強まりました。その当時、例えば100万円の売上があると添付が90万円で正味10万円になった商品もありました。同時に、医療機関から

の値引き要求が強くなってきていました。この頃は、保険医の総辞退、消費者運動の影響による需要の減退、資金繰りの問題などあって、とても厳しい時期であったように思います。

ただ、そのあたりは渡辺会長が進めていましたので詳しくは分からないのです。中北薬品の社史はありますが、社史には会社のことは載っているけれども、業界のことは書いていないから分からないですね。昭和52年に発刊した「250年史」も、今回の「285年史」も業界のことは書いていないので、自分の記憶しか頼るものがないのです。

**松谷** 添付販売があつての薬価調査でしたから、それは実際の正味価格と薬価調査上に現れる数字の違いというのは、問題になるのは当然だと思います。

**中北** 昭和47年に、委員会活動の強化を目的として総務、財務、流通対策、情報の4つの常設委員会が設置されました。その流通対策委員会の中に取引適正化小委員会ができたのですが、当時、大変厳しい経営を強いられていることから、経営合理化の問題でスタートしたように記憶しています。会員会社にアンケートを実施して、人件費だとかの経費率やグロスマージンの比較、経営実態の集計などが委員会活動の中心でした。なかなかアンケートが集まらなくて苦労しました。

また、メーカーさんに「メーカーから見た卸の現状とあり方」についてのアンケートを行い、委員会で検討・分析したものを小冊子にしたことを憶えています。その頃マージン率や売差などを集計・報告していたら、あるメーカーさんから「困る。やめてくれ」と卸連合会に申し入れがあったのです。そんなことを言うなら、もうちょっとマージンを増やせばいいじゃないかと思いました。そのメーカーさんが当社に対して取引を停止すると言ったらしいのです。その話を私のところではなく渡辺会長のところに言ってきたのですが、渡辺会長が「冗談じゃない。これらの報告は卸連合会としてやっているのであって、個人の話ではない」とそのメーカーさんに抗議したのです。おかげでなんとか収まりました。

その頃、アメリカのOTCの場合はグロスマージンが15.5%で決まっていたのです。リベートも何もなし。アメリカは15.5%だから日本卸も15.5%でなければいけないというような話がありました。副会長を務めていた鍋林の島幸太郎さんが海外へ行って様々なことを調べてきて、それらを発表されるわけです。それに従って委員会ができました。何かやろうではないかということでした。

また、同じ頃、医療費改定で処方料が500円になって処方箋発行の機運が急速に高まってきました。日本薬剤師会からの要請もありましたが、医薬品卸としての統一の方針を立てる必要があるとのことで医薬分業検討委員会が新設され、この委員も務めていました。

## 医薬品卸機能改善委員会の設置

**松谷** その後、医薬品卸機能改善委員会ができていますね。

**中北** 昭和55年に厚生省が設置した学識経験者による医薬品流通対策研究会が57年に公表した「流対研報告」で、私たち流通に関わる数々の問題点が指摘されました。流通活動の効率化、流通活動のシステム化、取引条件の改善などが主な項目で、卸業者のあるべき姿を具体的に行政側から示されました。

この報告書を受け、昭和57年8月に医薬品卸機能改善委員会が設置されました。ですから、この委員会は、卸経営の改善ではなく医薬品流通の改善を検討することが目的でした。流通活動の効率化、流通当事者間の取引条件の改善や競争ルールの確立、医薬品産業のあり方の検討などについて協議し、実施計画を策定しました。千秋薬品の青山さんが委員長で、私は委員として参加しました。そのときは、「卸の数が多すぎる」と言われました。

## 医薬品卸業界初の国際会議

**松谷** 卸連合会は、過去からそのときどきで課題は異なりますが、流通改善に取り組んでいるわけ



卸業界の歩みを振り返る中北智久卸連合会元副会長

です。

ところで昭和51年11月に世界卸・IFPWが発足しました。その後、日本でもIFPW総会を開催することになり、昭和58年に第4回京都総会が開催されました。これが医薬品卸業界では初めての国際会議となりました。日本もあの頃は卸企業の数も多くて600くらいありました。だからあのような会合のときは、大勢の卸の人たちが出席していました。そういう意味では昔は卸さん個々が親しくなったりしました。そういうのがだんだん少なくなったというか、昔が懐かしいという思いがしますね。

**中北** IFPW京都総会には全国から多くの卸の皆さんがみえていました。世界から300人以上が参加したと聞いています。名古屋でIFPW総会を開催したのがさらに10年後ですね。確か第9回総会で、平成4年だったと思います。あのときは総理大臣をされた海部俊樹さんに講演者で来てもらいました。鈴木愛知県知事や西尾名古屋市長にも挨拶してもらいました。

**松谷** その節は大変お世話になりました。特に会長には「行事運営委員長」として大会を仕切っていただいた他に、開催地の愛知県や名古屋市にいろいろ働きかけていただきました。

**中北** あの大会ではハッピーをつくって出席者の皆さんにお渡ししたのです。そのときにハッピーの背中の図柄に名古屋城を描き、歓迎は阿波踊りにしたのです。阿波踊りは外国の方も喜んで踊るで



インタビューする松谷高顕卸連合会顧問

しょ。また、そのときに外国人の方に名古屋の薬祖神（少彦名神社）にお参りにも来ていただきました。メーカーさんにも大勢きていただいて、参加者は世界21か国、800人規模になったと記憶しています。IFPW始まって以来の多数の参加者だったと聞きました。

また、この総会は愛知県と名古屋市から補助金をいただいたので、一切の広告をなくし、講演会は会費制にしたのです。そんなわけで、メーカーさんにも大勢集まってもらったのです。アメリカの事務局は広告を出して広告のリポートで飛行機の切符代を取りたかったらしいのですが、駄目だと言って勝手にこっちが決めてしまったのです。その代わり、講演会の切符を売らなくてはならなくなったのですが。

**松谷** 変な話ですが、名古屋の皆さんが大変苦勞されたのを知っているから、今度は東京だとか他の地区でやろうかという発想が出ないのです。アジアが当番になったときには、中国や韓国が手を挙げてくれるから日本には回ってきません。メーカーさんに参加者募集の協力をしてもらっても、実際に開催したら相当大変だと思います。

## 昭和53年に公益法人化

**松谷** 話は変わりますが、卸連合会はベルリンで開催された第1回IFPW総会の翌年の昭和53年に

公益法人化をしましたね。当時はどうだったのですか。

**中北** あれは九州の吉村さん、鈴木さん、松谷さん、岩城さん、それから鍋林の島さんなどで、私たちは皆さんについて回っただけです。随分前から法人化の話はあったようですが、その当時は薬事法の改正要求の問題から「任意団体では駄目だ。公益法人になってもう少し一般的に認めてもらわないといけない」という主張や雰囲気が強くなっていました。しかし、できしてみると何となく反応が良くない。でも、法人化したことは悪くなかったのではないかと個人的には思っています。ただ、公益法人として認められたのだけれど、一般的にはあまり認められた団体の格好になっていないように思いました。

**松谷** あの当時に聞いた話ですが、公益法人になるときの条件が薬価調査の協力だと厚生省から言われた。その意味では、行政に自分たちの生データをパッと渡すこと自体は反対だと、そういうご意見の方も結構いらしたようですが。

**中北** 当時、そのような意見も結構ありましたね。私もそう思っていました。私的団体ではなく法人化した方が良いということになっていったのです。しかし、薬価調査の生データを渡すリスクというより、やはり社会に対して団体を認めてもらわないといけないという思想と、それを前提にして薬価調査にも協力しようかということの2つの目的があったのです。ただ公益団体になったけれどあまり変わらなかったな、というのが私の率直な印象です。

**松谷** 私たちはその後の卸連合会の運営の中で、卸連合会が法人化していたから厚労省の流通に関する様々な委員会などに正式なメンバーとして出席させていただいているのではないかと考えています。最初は参考人の場合もありますが、メンバーとして入れてもらうケースが増えています。

また、そういう機会にお得意さんである医師会や薬剤師会の方々と正式にお話ができるようになったこと自体は、先達の方々がやってくださったお陰だと思っていた。逆に言うと、他の



団体の方で、例えば、検査薬などの会社から「我々も公的医療保険制度の中で仕事をしているのだから意見を聞いてもらいたいだけけれど、我々ではなかなか指名してもらえない」という話も聞いたことがあります。

いずれにしても、医療用医薬品は公的医療保険制度の枠の中でいろいろなものが決まってくるので、そういう意味では行政との関わりとか政治との関わりとかは、どうしても一般の流通業よりはるかに重要になるのではないかと思います。会長のところみたいに地域できちんとした組織を協同組合として持っていらっしゃる県の方が、やはり県の行政に対しては大変いいし、同時に県立病院とかいろいろなものを含めて医療、薬事行政は県単位というのが多いですから、ワクチンの問題にしても対応しやすいのではないですか。

先日の鈴木彦治元副会長の対談を聞いていると、国の結核薬の共同購入とかの問題は、問題自身が中央と地方の間の利害関係にあるとか、ご自身の持っている商圈を国の一括購入になったらなくなってしまいうけですから、そういう意味ではあのかのときは大問題だったとお話しされていましたが。

**中北** あの頃は地域の卸の数が多かったから、大きい問題にできたのです。数が集まると行政も弱いでしょう。規模の大小ではなく数が問題ですから。一時期、愛知県で薬務課がなくなる話も出ましたが、団体で申し入れて残ることになりました。

話は飛びますが、倉庫から出荷するところで伝票が出ますが、厚生省の監視課長がそれを見て「管

理薬剤師は全部にチェックの印を押せ」と言われました。薬剤師の数も少ないのに全部にチェックの印を押せとはとんでもない話だ。そんなに卸が薬剤師を採用できるはずがないし、コストもかかる、それは不可能だと抗議しました。

また、ずっと後ですが、代表卸が頭になって商品を病院に代納するような方式があって、代納したすべての卸に同じリベート率をかけて課税をしてきたのです。なぜかと調べたら、それは国税庁の通達なのです。建設業界に対しそういう通達が出ているのです。それがすべての業界に対して右へならえ、という言い方なのです。医薬品卸としては聞いていないし、それに代納で課税されるのはおかしいと、国税庁に異議申し立てをしたら治まったのです。それ以降代納はしないと申し入れ、課税された卸に対しては、税金がその後全部還付されました。

## 欧米への視察団

**松谷** 中北会長が卸連合会の活動の中で印象的だったこととか、これがあのときにできていたら良かったとか、いろいろなものを含めて思い出を語っていただけますか。

**中北** 当時の連合会には個性豊かな、人生経験豊富な方が大勢いました。副会長を務めていた人たちにもそれぞれの特徴があったのです。例えば、鍋林さんは経営の問題、吉村さんは政治の問題、お宅のお父上は公取の問題、それぞれ主張を持っていました。いまはあまり特徴的な主張みたいなものがないような気がします。そういった点ではいろいろな逸話があり、当時の方が楽しかったように思います。

連合会としては公式にアメリカ訪問をしていなかったけれど、当時は鍋林さんから卸連合会として行ったらどうだと提案があり、九州の吉村益次さんを団長として、15、16人ほどでアメリカとヨーロッパに行きました。流通経済研究所の田島義博専務理事がコーディネーターで、それが卸の全体で見学に行った最初なのです。

**松谷** 私はその流通経済研究所が卸連合会と関係されてから、我々にも勉強会のツアーの案内をもらって第1回目アメリカ流通調査ツアーに参加しました。

**中北** そのときも鍋林さんが自分で行かれたところをピックアップして同じ所へ行きました。ベリンガーに行ったとき、卸の選択の問題があると言ったのが、現在の姿です。非公式ではありますが認められた日本卸の視察団は、それが最初となりました。

**松谷** その後、昭和54年ですが、卸連合会はハーバード大学のケイティさん、マックパイブ社長のスペーリーさんを招き、東京と大阪で講演会を開きました。あの頃はアメリカから学ぶことが多かったですね。ヨーロッパの卸さんとは世界卸会議では良く会っていましたが直接的なつながりはなくて、アメリカが多かったと思います。

## 悲願だった薬事法改正

**松谷** ちょうどその頃は、薬事法の改正で一般販売業から卸販売業を分離する提案や法人化の問題などいろいろなことがあったようです。昭和55年の改正薬事法で、「卸売業」の名称が初めて明文化されて「卸売一般販売業」として正式に認められたのですが、その前は一般販売業の中のただし書きのような形でした。

**中北** 横棒でつながったような感じですが、実はそれが一番大きかったようです。それが基になって改正薬事法が成立した。それが付いていなかったら駄目だったかも知れませんね。あの当時は常にその問題が出たのです。卸が独立していないと言われて。現在の政治連盟があるのも、業界で政治力が必要だということでした。薬事法の改正は医療用医薬品卸業界の悲願でしたね。

**松谷** もう1つ、昭和56年に行われた、いわゆる卸とメーカーの間の合意8項目のあと、公取委からの立入検査や聴取があり、我々も独禁法を勉強しなければいけないことになりました。確か「公正取引法研究会」という委員会だと思いますが。

そのあたりのところはいかがですか、私は現場にいなかったのですがよく分からないのですが。

**中北** 私たちもそこまでする必要はない、あまり難しいことをしない方がいいではないかと、むしろ逆のことを言っていました。そこまでやっても、結局最後のところは良心の問題になってしまうので、あまり深入りをしないようにという話はしていました。

## 仕切価制度と新薬価算定方式

**松谷** 日米構造協議などで独禁法の適用強化とかを持ち出されて、結果として行政が「もっとしっかりやりなさい」ということになったのですね。その後、卸連合会は公正競争規約案を作成し、公正取引委員会に申請を行い、公聴会において賛同を得て「公正競争規約」が認定されたのが昭和59年でした。メーカーの価格関与を禁止することから、平成4年に仕切価制度の導入がありました。同じ平成4年に新薬価算定方式（R幅方式）も導入されました。私はあれが薬業界、流通の上ではものすごく大きく影響したと感じているのですが、いかがですか。

**中北** そうです。もともとその問題があったのです。経営改善の話のときも「卸が自分で値決めしなくて商売するのはおかしい。我々が値を決めようじゃないか」という話がありました。そういうのが経営改善の中の1つの課題だけでも、大きいテーマにならない。そういう制度になってしまっているからそれが当たり前でしょう、という感じになっていました。

厚生省からは「卸の将来ビジョンだとかをつくって、卸が自立性と経済性と社会性と、こういうものをきちんと意識しないと本当の卸として認められない。いままでメーカーが行ってきたことを自分たちでやらなければいけない」と言われました。私たちは自分たちで自主的に決めることはあるべき姿だと喜んだのです。その結果として価格競争やメーカーのコントロールが効かなくなると、再編に進んでいったり、分業が進んでいったりとい



うのも、そこが1つの契機になっているのですね。

**松谷** 会長が公取協の会長をなさった頃は、公取といろいろな規約の問題とかがあったのですか。

**中北** 結局問題になったのは、卸企業と卸連合会と公取協の関係です。本来は一緒だと思うのですが、一緒は駄目だということで、その線引きで本当に困っていたのです。課題は課題としてどこまで駄目か、結局、適当な話になってしまう。当時は医療用医薬品メーカーの公取協とも定期的会合を持ったりして一緒に進めていました。メーカーのテーマが出てくると我々も一緒にやる。卸公取協が単独でやるというのはないのです。メーカーの公取協でこんなことが決まったので卸公取協も追随します、というのが当時は定着していました。

**松谷** 現実的に数字だけで言えば、あの平成4年の新仕切価制導入の前は、卸の平均のグロスマージンは12%ほどあって、経費率が10%だったのが、いまの平均値でいうと利益は半分近くまで落ちているし、経費も削減されてはいるが、利益とそう変わらない現状では赤字になってしまう。それ以上に経費を抑えなければならないという意味でいったら、卸業界については大変な結果になっています。

**中北** 結局、新仕切価制は卸にとってプラスだと思ったが、そうとも言えないということですね。

## 厚生省経済課との意見交換

**松谷** いまの卸の規模になってもあれだけのグロスマージンが取れていたら、相当大きな利益が出

ますが、とてもそうは問屋が卸さないですね。

**中北** 本当に難しいと思います。しかし、戻るかという戻るわけにはいかない。そんな中でやっていかないとはいけません。

**松谷** 戻るといっても、本当にもっと卸が知恵を絞って提案できるといいのですが。昔のほうがよかったでは済まないですから。

**中北** 昭和56年に18%も薬価が下がり、従来どおり大きな薬価差を求める医療機関と、薬価引下げの影響を極力抑えようとするメーカーの間に挟まれた私たち卸企業は、納入価をめぐって全国各地で大変混乱しました。

昭和59年にも17%近い薬価の引き下げがあり、名古屋での東海地区会に当時の厚生省薬務局経済課長だった大西孝夫さんに来てもらいました。そのときに、「この薬価改定はひどいのではないか」と言ったら、彼は「ひどいではなくて、意見を出してもらい、それに答えるのが俺の立場です。意見もなしにやってくれというのは間違いですよ」と言っていました。そのときはメーカーも業界の新聞社も呼んだのです。新聞はあまりにも変な情報を出すので、途中から止めました。

渡辺会長は欠席承知で、名古屋のメーカーが参加して大西さんと卸とで制度の問題を会談しました。そのときから、厚生省の方が地方へ行って年に1回行う懇談会がいまも続いています。これが、卸連合会の全国各ブロックと厚生省薬務局経済課との意見交換会のスタートになっているのです。

**松谷** そのようですね。確かに卸の法制化の後に、卸企業の数が多かったので地方の意見収集のために地区意見交換会だとか厚労省が出かけていったというのが、卸業誌、社史を見ると出ています。あの当時は常任理事会も持ち回りで様々な場所で開催したようですが、皆さんの懇親の場にもなったのではないですか。

**中北** そうです。当時はやはり卸連合会の流れと地方の卸企業の流れが離れている場合や、市場の違いが大きかったこともあり、そういうところで懇談会があると互いに実態が分かるのであちこちへ行ってよかったと思います。ちょうど卸の数も

多かったし、いろいろな意見が出ていました。

だから、そういう面でいうと、いまはもう形が落ち着いた感じがします。公取問題でも大きな問題はなくなってきて、ある程度適正化されてきていました。そういう点で、いまの業界は悪くはない、安定してきたと感じています。

**松谷** 私が初めて地方を回ったのは、兒島誠保さんが副会長になられた平成元年に消費税が導入され、消費税の説明を卸連合会の中でやっただけでは駄目だとなりました。消費税対策委員会が中心となって各地区を回れということで、熊倉貞武さんが委員長だったのですが、私も委員でしたのでいくつか割り当てられて兒島副会長と一緒に回りました。特別に消費税の転嫁カルテルを認めてもらったのですが、このカルテルが第1号であったためマスコミに取り上げられて大々的に報道されたのを覚えています。その説明と医療機関や薬局への説明の仕方を教えて回りました。

## いかに提案するかが課題

**松谷** 話は変わりますが、昔はメーカーさんの中にも大きい影響力を持った人たちも大勢いましたね。例えば、武田の営業本部長だとか三共の営業本部長だとか、その人の個性が出ていました。

**中北** 昔は製薬企業に対する提言の場としてメーカーと卸の懇親会もありました。20社くらいあって東京と大阪で別々に行っていて、大阪で行われたときに私が出席したこともあります。塩野義さんの社長と藤沢さんの社長と武田さんの社長がいて、いろいろな質問をするのです。藤沢さんや塩野義さんの社長は一生懸命説明されるのです。武田長衛兵さんは、「うちは木村くんというのが番頭におりましてみんな任せてあるから、わしは知らん」と、こういう素晴らしい人もいらっしゃいました。確かに当時は木村常務が仕切っていたように思います。昔でいうと番頭格最高の人で大変面白いのですが、非常に厳しい人でした。卸業界でも木村さんの真似のような話をしている人もいました。いまはそういう感覚の人はあまりいないで



しょう。

**松谷** そういう意味でいえば、行政においても我々の立場からすると、経済課長にきちんと現場での状況説明ができるかが大切ですね。

**中北** 私も昔、厚生省の大西課長に言われた言葉がいまでも記憶に残っています。「卸さんもいい意見を出してください。意見もなしに、ただ我々にやってくれというのは間違いですよ」と言っていました。卸にとっても提案というのが大きな課題ですね。我々に何か案があるかという、なかなかいざというときにはなくて。それで困ることがあるが、そういうことを厚労省の課長がパッと言ってくると、こっちも考えるけれども、そうでないとうっかりずっと未解決でいってしまいますから。

**松谷** そういう意味では、いま、卸連合会の卸問題検討委員会というところは、企画力があって制度論までよく知っている若手の人たちが中心になってやってくれています。私なんかは、しばらく流通改善懇談会の委員とか厚生労働省関係の会議に出っていますが、ほとんどそういう人たちに頼りにしています。彼らの手助けがないと、とてもやれなかったと思います。

**中北** やはりいつの時代でもそういう人たちは組織にとって必要ですね。

**松谷** 中北会長、大変お忙しい中を卸連合会までお出かけしていただき、様々なお話を聞かせていただきました。本当にありがとうございました。