

(一社)日本医薬品卸売業連合会  
鈴木 賢 新会長に聞く

# 「流通改革」第3ラウンドに しっかり取り組み、 環境の変化に即応する

4月1日から一般社団法人として新たなスタートを切った日本医薬品卸売業連合会は、5月23日に第1回通常総会を開催。別所芳樹会長の後を受け、鈴木賢副会長が会長に就任した。そこで、鈴木新会長に会長就任の抱負や卸連合会の今後の方向性、力を入れていきたい活動、流通改善への取り組みなどについて伺った。

鈴木新会長は、医薬品卸業界は転換期を迎えているとの認識を示し、これからの環境変化に即応し、直面する様々な問題を乗り越えていくには、「流通改革」第3ラウンドにしっかりと取り組んでいくことが不可欠だと強調。盤石な危機管理体制を構築するとともに、世界に誇る「毛細血管型」流通の機能をさらに高め、社会から必要とされる業界へと進展させていく決意を表明した。

インタビュー／  
篠田祐八郎(広報・研修委員会委員)  
日時:平成25年5月24日(金)13:00~14:00  
場所:卸連合会応接室



## 卸連合会への期待感の高さを痛感

**篠田** 昨日の総会で新会長に就任され、鈴木新体制がスタートしました。そこでまず、会長に就任されたご感想と抱負についてお聞かせください。

**鈴木** 昨日、総会のあとに開催した受章者祝賀会・懇親会には、安倍晋三総理大臣や伊吹文明衆議院議長、田村憲久厚生労働大臣をはじめ、政界や医療・医薬品の関係団体などから本当にたくさ

んの来賓の皆様がお見えになりました。ときの総理大臣や衆議院議長がご挨拶に駆けつけてくれる団体などは、そうそうにあるものではないでしょう。それだけ、私ども卸連合会に対する期待感が高いのだと、改めて感じました。

その会長に就任したわけですから、大役を仰せつかって、かなりの緊張感とともに、身の引き締まる思いをしています。

これは、別所芳樹前会長をはじめ、歴代の会長が指導力を発揮されて業界を引っ張り、先輩方が

医薬品卸業界の地位を高める活動に努めてきた結果であると思います。ぜひとも、別所前会長や先輩方が築き上げてきた道筋をしっかりと継承し、社会に認められる業界にしていかなければならないと決意を新たにしています。

昨日の祝賀会でもお話ししましたが、医薬品卸業界はいま転換期にあり、問題は山積みです。しかし、それを乗り越えていかなければ将来は見えてきません。ぜひとも会員の皆様のご協力をいただきながら、様々な問題に向き合い、それを解決していきたいと思っています。

---

## 「毛細血管型」流通モデルを進展

---

**篠田** 今後、特に力を入れて取り組んでいきたいことや、これからの医薬品卸のあり方、目指す姿について、会長のお考えをお聞かせください。

**鈴木** 力を入れていきたいのは、1つめは、流通改革の第3ラウンドにしっかりと取り組む姿勢を堅持して様々な活動を展開していくことです。

流通改善は、かなり進んできています。これは別所前会長のリーダーシップの下、会員の皆様が真剣に取り組んできた結果であると受け止めています。しかし、まだまだ解決しなければならない問題が残されていますので、流通改善の取り組みをさらに強化し、ブレない形で進めていきます。

2つめは、医薬品卸業を、社会的インフラとして今まで以上に社会の認知度を高め、従業員が誇りを持って働ける業界にしていくことです。

2004年の中越地震や2009年の新型インフルエンザ、そして2011年の東日本大震災などの災害時・緊急時において医薬品卸企業は、必要とする医薬品を、必要とする人たちに迅速・確実に届けるという使命を全うしました。医薬品卸の持てる力を存分に発揮し、高い評価を受けることができ、その結果、卸連合会は新型インフルエンザ等対策特別措置法の指定公共機関に指定されました。今後も、危機管理体制をさらに整備し、社会から必要と認められ、今まで以上に誇りを持って働けるこの業界にしていきたいと思っています。

3つめは、日本型の医薬品流通ビジネスモデルに磨きをかけることです。

ご存じのとおり、日本の医薬品卸は1万数千種類に及ぶ医療用医薬品を、北海道から沖縄まで全国津々浦々まで約23万か所の病院・診療所・歯科診療所・保険薬局などに、迅速・確実に供給しています。加えて、不良品の回収や副作用等医薬品情報の提供・収集といった特殊な機能も持っています。大衆薬についても、多くの薬局・薬店に供給しています。まさに世界に類のない優れた「毛細血管型」流通モデルを確立しているわけです。その機能をさらに高め、世界に誇れるモデルとしてアピールしていきたいと考えています。

---

## 変化への対応に不可欠な流通改善

---

**篠田** 先ほど、医薬品卸業界は転換期にあるというご指摘がありました。医薬品卸業界では、新薬創出加算品の市場拡大、後発医薬品の市場拡大に伴う長期収載品の市場縮小など、大きな環境変化が起きている。これらに対してどのように対応していくのかお考えをお聞かせください。

**鈴木** 医薬品卸業界を取り巻く環境は大きく変化しており、従来の商慣行、ビジネスのやり方では対応していくことは困難になっています。まずは流通改善を前進させることが不可欠で、これから起こる環境変化への対応においても、流通改革の第3ラウンドにしっかりと取り組んでいくことが大前提になると考えています。公的医療保険制度の中において、より良い医薬品流通を確立していくため、流通改善を大きく前進させていきます。

今後、新薬創出・適応外薬解消等促進加算制度の恒久化や後発医薬品の使用促進などが焦点になってきますが、それに加えて2014年4月に8%、2015年10月に10%に引き上げられる予定の消費税増税が大きな問題になると予測しています。この消費税の問題については、医薬品の価格の仕組みを取引先などにきちんと理解していただくことが重要ですが、その前提として、卸自身が医薬品の価格の問題を十分理解し、価格に関する問題意識

を高めていかなければ消費税の問題はクリアできないでしょう。卸業界全体で、この問題についての理解と認識を高めていきたいと思います。

また、災害時・緊急時対応では、国や自治体などとの連携も必要なことから、卸連合会として行政との話し合いの場を持っています。それをさらに進め、国や都道府県などとの情報共有や連携に加え、現場レベルでの行政との連携や信頼関係づくりを力を入れていきたいと考えています。

---

## 「流通改善」は「流通改革」

---

**篠田** 医薬品卸業界を取り巻く環境の変化への対応や様々な問題を解決するためには、流通改善が不可欠というお話がありました。現在、医薬品卸各社は不退転の覚悟で流通改革の第3ラウンドに取り組んでおり、単品単価取引については一定の改善が見られています。その一方で、早期妥結については課題が残されているようですが、これまでの取り組みの評価と今後の課題をどのように捉えていますか。

**鈴木** 早期妥結の問題については、現在、卸連合会と日本保険薬局協会（NPhA）のワーキングチームで協議を進めています。私たち医薬品卸は環境の変化にしっかりと対応して流通改善に向き合っているわけで、そのことをNPhAにも理解してほしいと、早期妥結などについて強く働きかけているところです。

NPhAにおいても、公的医療保険制度下での医薬品取引であることは十分認識されていますが、それぞれに立場の違いや主義主張があり、これまで卸側、保険薬局側とも、お互いに理解不足な面もあったのではないかと感じます。

やはり、お互いが環境の変化を理解し合う必要があります。世界に冠たる公的医療保険制度を守るためには、流通改善が大前提であることを双方が認め合うようになれば、比較的早い時期に価格の妥結も進んでいくのではないのでしょうか。そのような努力を続けていきたいと思っています。

**篠田** 鈴木会長は、「流通改善」は「流通改革」で



### 鈴木 賢 会長

医薬品卸業界は転換期を迎え、これからの環境変化への対応においても、流通改革第3ラウンドにしっかり取り組んでいくことが大前提になります。

あると指摘されていますが。

**鈴木** 流通改善を卸業界内での取り組みとして捉えると、単品単価や早期妥結が何%になったから改善されたとか悪化したという話で一喜一憂がちです。しかし、認識しておかなければならないのは、医薬品取引の根底には公的医療保険制度があるということです。妥結率などの数字だけで判断するのではなく意識自体を改革しなければ、真の流通改善に結びつかないのではないかと、という問題意識から、「流通改革」という言葉を使わせていただきました。数字を追いかけるだけでなく、継続的な意識改革を図っていく必要があると思います。

---

## 価格の仕組みの理解が第一歩

---

**篠田** 今後、消費税が大きな問題になるというお話がありました。消費税率が5%から8%、さらに10%へと引き上げられた場合、医薬品卸業界にどのような影響が考えられるのでしょうか。中医協



**篠田祐八郎 委員**

医薬品卸業界では、新薬創出加算品の市場拡大、後発医薬品の市場拡大に伴う長期収載品の市場縮小など、大きな環境変化が起こっています。

の場でも、薬価には消費税相当額が上乗せされていることを医療機関や患者さんに分かるようにできないか、との意見がありました。医薬品卸として、川上取引、川下取引の中でどのように対応していくべきか、そのお考えをお聞かせください。

**鈴木** 消費税は、かなり微妙な問題もあって対応の難しさを感じています。まず大前提として、医薬品に関しては損税が発生しないことを業界全体で共通認識し、理解しなければなりません。その上で、医療機関や保険薬局、そして患者さんに医薬品の価格の仕組みを理解していただくことが大事だと思います。その理解が進めば、消費税問題は乗り越えられるはずです。医療保険など制度ともかかわることなので、行政も含めて関係各位の協力を得ながら、理解促進のための活動を進めていきたいと考えています。

この消費税問題の解決を図る上でも、流通改善を進めることが前提条件になりますので、流通改革第3ラウンドにしっかりと取り組んでいきたいと思っています。

## 優れた日本の医薬品流通をアピール

**篠田** 次に、今後の国際交流についてですが、昨年10月に第19回IFPWカンクン総会が開催され、日本からも多くの参加者がありました。また、今年10月には日中韓3か国による医薬品流通フォーラムが開催される予定です。さらなる国際化の進展が予測されますが、今後の国際交流についてのお考えをお聞かせください。

**鈴木** 私も昨年のIFPWカンクン総会に参加しましたが、そのときに3つのことが強く印象に残っています。

1つは、ジェネリックの進展が世界的な潮流となっていることでした。欧米はもとより、南米や中国でも大きく取り上げられていました。日本においてもジェネリックの使用促進が図られていますが、それは世界的な流れであることを改めて認識させられました。

2つめは、医療費抑制が世界でも大きな課題となっていることを感じました。医療を行うのは医療機関であり、ドクターですが、患者さんが増えると診療サイドで医療コストが増えてしまいます。そこで、医療機関にかかる前段階で何らかの手を打たなければならないということが世界各国で考えられています。例えば、薬剤師の役割を高めていけば、医療費の削減につながるのではないかとことです。そのために、薬剤師と卸の関係をより密接にしながら、医療機関にかからなくても済むようなサービス提供ができないかという話が印象に残りました。日本の医療コスト削減を考えた場合、医薬品卸も薬剤師と連携して健康維持や病気の予防に向けた新たなサービスを考えることも大事ではないかと思っています。

3つめは、海外で深刻化している偽薬の問題です。今後の国際化の進展次第で偽薬が入ってこないとは言いきれませんが、日本であまり騒がれていないのは、日本の卸が医薬品流通管理をしっかりしているからだということを改めて感じました。つまり、先ほども話しましたが、日本の医薬品卸



の毛細血管型流通がいかに優れているかということの証であるといえるでしょう。医薬品卸の存在が壁となって、偽薬が入ってくる余地がないわけです。

その一方で、日本の医薬品業界では個々の医薬品パッケージに有効期間や製造番号のバーコード表示が遅れています。医薬品卸の流通管理、医薬品管理がしっかりしているため、メーカー側がバーコード表示の必要性をあまり感じていないことがその要因であるとするれば、複雑な思いを抱きます。しかし、安全・安心で効率的な医薬品流通や、安全性に問題を生じた場合の医薬品の迅速・確実な回収、医薬品の品質管理や有効期限管理、また、返品問題などで、今後、バーコードによる医薬品の流通等の管理が強く求められるでしょう。できる限り早期にバーコード表示の全面実施を図っていく必要があります。その働きかけにも力を入れていきます。

**篠田** 次回のIFPW総会は来年、中国の北京で開催されます。アジアでの開催で、日本の優れた医薬品流通をアピールする絶好の場になるのではないのでしょうか。

**鈴木** そう思います。卸連合会では2007年に欧米の医薬品流通調査を行い、その結果に基づいて「医薬品卸の機能別コストの国際比較」を取りまとめ、2010年のIFPWソウル総会で発表しました。さらに

研究・検討を進め、日本の優れた流通機能をアピールしていければと思います。

また、今年10月に日韓医薬品流通フォーラムを発展させたアジア・パシフィック医薬品流通フォーラムが行われます。中国、韓国、日本による初めての医薬品流通の情報交換の場となりますので、交流を深めていきたいと思っています。

**篠田** 鈴木会長は、かなりの国際派だと伺ったことがあります。

**鈴木** そんなに外国に行っているわけではありません。ただ、当社の先代の鈴木彦治が、かつて米国・カンザスシティのマックパイプ社を視察し、そこを参考に大きな配送センターをつくりました。その関係で、私もマックパイプ社に3週間くらい滞在し、いろいろなことを教えてもらった経験があります。

**篠田** いつ頃ですか。

**鈴木** 若い頃です。セールスに同行したり、倉庫での業務を手伝ったりしながら、米国の医薬品卸のビジネスや流通などについて学びました。

**篠田** マックパイプ社は、米国では結構有名な会社なのですか。

**鈴木** 地方では大きい会社で、カンザスシティでかなりのシェアを持っていました。

---

## 「ネアカ、のびのび、へこたれず」

---

**篠田** 続いて、鈴木会長ご自身のことですが、好きな言葉や座右の銘を教えてください。

**鈴木** 座右の銘というほどの特別な言葉はありませんが、会社でよく使っているのが、「ネアカ、のびのび、へこたれず」です。とにかく物事を進めるに当たってはネアカでいこう。それとともに、のびのびとした気持ちを持って、そして、へこたれないで取り組んでいこうじゃないか、と会社の中では話しています。

三井物産の元社長で故人の八尋俊邦さんの本を読んだときにこの言葉が使われていて、いい言葉だと感じて、それから使っています。私の会社の上にはこの言葉を書いたものを置いています。

**篠田** 分かりやすく、とてもいい言葉ですね。その他に、感銘を受けた本などはありますか。

**鈴木** 以前、苦しくなったら司馬遼太郎さんの『坂の上の雲』を読めという新聞記事を目にしました。それからは、いつも机の上に『坂の上の雲』を置いておき、苦しくなったり、悩むことなどがあれば、この『坂の上の雲』をめぐって、秋山好古や秋山真之の考え方、行動、生きざまを読み返しては自らを鼓舞しています。仕事だけでなく、生き方として大いに力づけられています。

## いかに信頼を得るかを心がける

**篠田** 鈴木会長がいままで最も影響を受けたら、印象に残る方はどなたでしょうか。エピソードなどありましたら教えてください。

**鈴木** やはり、一番影響を受けたのは父です。

**篠田** (株)バイタルネットの鈴木彦治名誉会長ですね。卸連合会の副会長も務められましたが、やはりお父様の影響が大きかったのですね。

**鈴木** そうです。父はいつも3つのことを口にしていました。メーカーは「売ってくれない」、お得意先は「買ってくれない」、銀行は「貸してくれない」と、3つの「くれない」を言い続けていたことを思い出します。

宮城の仙北地域で商売をしていたのですが、火事で工場を失い、本社を仙台に移しました。しかし、メーカーからは仙台に出てくる必要はないといわれて医薬品を売ってもらえませんでした。それでも、とにかく実績を重ね、メーカーに認めてもらうまで頑張ろうと決意しました。お得意先に行っても、なかなか買ってくれません。しっかりした物流をやっていたかなければならないと思い知らされた。まして、銀行はすぐにお金を貸してはくれません。信頼を得るように努力しなければならないことを身を持って体験した、といいます。この3つの「くれない」を常に頭に置きながら、メーカー、お得意先、銀行の信頼を得るように商売を進めなければ駄目だ、と会社に入ってから父に教育されました。

**篠田** 『卸薬業』5月号の「卸連合会今昔物語」を拝読しましたが、私も、3つの「くれない」のお話は印象に残っています。

**鈴木** 私は、何度も何度も聞かされました(笑)。

## 体を動かしてリフレッシュ

**篠田** ところで、仕事ではかなりストレスが溜まると思いますが、その解消やリフレッシュのため、どのようなことをなさっていますか。

**鈴木** 毎朝、30分から40分くらいジョギングしています。そして週末の土曜日はゴルフ、日曜日はテニスを楽しんでいます。体を動かすのが好きで、汗を流して気分転換を図っています。

**篠田** 仙台にはゴルフ場がたくさんありますね。

**鈴木** そんなに高くないですし、結構楽しめます。父が好きで、かなり上手だったですよ。その影響を受けて、私も始めたのは早かったですね。

**篠田** いつから始めたのですか。

**鈴木** 会社に入ってからです。

**篠田** ハンデはどのくらいですか。

**鈴木** 好きなのですが、実はあまり上手くありません(笑)。東日本大震災前はよく行きましたが、震災後は少なくなりました。回数が減って、それでスコアがだんだん悪くなっています。年のせいかもしれません。

**篠田** ゴルフやテニスは、奥様となさることもありますか。

**鈴木** テニスはテニス仲間と楽しんでいます。ゴルフは妻とプレーする機会がだんだん増えてきました。

**篠田** どちらがお上手ですか。

**鈴木** 私の方でしょうか(笑)。

**篠田** 鈴木会長は、なかなかのスポーツマンでいらっしゃる。これからもお元気で、卸連合会の会長として医薬品卸業界をリードしていただきたいと思います。本日は様々なお話をありがとうございました。