

鈴木彦治氏(社団法人日本医薬品卸業連合会元副会長)に聞く

# 先人たちの努力で、 医薬品卸業の地位を確立



卸連合会は昭和53年に社団法人化して以来、34年の歴史を積み重ねてきたが、公益法人制度改革に伴って本年4月1日に「一般社団法人 日本医薬品卸売業連合会」として新たなスタートを切った。そこで、卸連合会の発展に尽力してきた方々にご登場いただき、その間の歩みを振り返るとともに、今後の方向性やあり方などについてもご提言いただくことにした。

1回目は、常任理事や副会長を務められた(株)バイタルネットの鈴木彦治名誉会長に、戦後の卸業界の動きや昭和30年代以降の卸連合会の歩み、印象に残っていることなどについて語っていただいた。

インタビュアー／木村文治 広報・研修委員会専門委員(クレコンR&C(株)社長)

平成25年4月4日(木) 10:00~11:30 / (株)バイタルネット 八乙女ビル(仙台市)

## 3代目鈴木彦治を襲名

木村 そもそも、鈴木名誉会長が医薬品卸業に関わられたのはいつ頃のことでしょうか。

鈴木 実は、鈴木彦治というのは私で3代目なのです。親父である2代目彦治が急逝したため、鈴木彦治を襲名して3代目を継ぎました。しかし、仕事はぜんぜん分かりませんでした。それまで様々

な小売に取り組んできましたが、私の代で商売を医薬品と味噌・醤油の2つに絞りました。その後、味噌・醤油の醸造部門は分社化しました。

木村 全国の医薬品卸の皆さんは皆、生い立ちの歴史が違いますね。

鈴木 私は仙北の登米出身で、当時でいえば地方卸と醸造業をやっていて、昭和27年に仙台に最初に薬局を出しました。ところが登米の醸造工場を



医薬品卸や卸連合会の過去を振り返る鈴木彦治氏

昭和31年11月11日に大火事で失ってしまいました。当時は豆や米を政府から配給されて味噌・醤油を作っていたのですが、全部火事で焼けてしまったのです。そのとき、本社を仙台に移すという経営目標を立てました。昭和36年でした。ところが、当時のメーカーは、「あなたは仙北地域で商売をしているのだから、あえて仙台に出てくる必要はないから売りません」と言われ、医薬品を売ってくれません。銀行は親しくしていたけれども、「そのまま登米にいれば商売はできるのだから」とお金を貸してくれません。もちろん、お得意さんは知らないところからは買いません。「売ってくれない」、「買ってくれない」、「貸してくれない」と。3つの「くれない」でした。

それでも、仙台に本社を移し、初の3年の中期経営計画「S-1計画」を2年で達成しました。仙台市内には古い立派な問屋さん(医薬品卸)がたくさんあって、番頭さんたちが自転車で配達して歩くような時代でした。当社ではオートバイを使い、その後自動車で配達し、「速さ」で勝負しました。だから、業績も伸びていったのです。

## 東北で合併の口火を切る

**木村** 私どものクレコンが創業した昭和30年頃は、医薬品卸は全国に2000社ほどありました。いまで

は、卸会員は91社ですが、ホールディングスを1社としてグループにすると、わずかに22～23社になります。東北地方でも、あの当時は200社くらいあったと思います。鈴彦商店さんはその中の一社で、登米から仙台に出られて、東北で合併の口火を切られましたね。

**鈴木** 県内同士の合併は数多くあったと思いますが、県外業者との合併はありませんでした。当社は昭和58年に岩手の村研薬品と山形の朝日薬品と合併しましたが、発端は業界の問題からの合併だったのです。当時、私の町はものすごい過疎で人口はわずか7000人でした。終戦後1万5000人だった町が、2分の1になってしまっていたのです。

**木村** 登米町とよままちですか。

**鈴木** そうです。城下町で伊達家。北上川という大きな川が岩手の盛岡から石巻まで流れており、岩手、宮城の産物の米、木炭、繭など、北上川を利用して石巻まで運び、石巻から船で今度は東京や横浜などに届けていました。舟運は重要な物流手段で、川沿いの町はとても栄えていました。

ところが、自動車や鉄道が発達し、川を使った交通は衰退していきました。アクセスの大変化が起きていたのです。舟運が衰退したため、地域も活力を失っていったのです。その後、昭和57年に東北新幹線が開通しました。東京、大阪などの大都市が近くなり、仙台の業者はみんななくなりますよと言われました。どうしたらいいか、と毎日のように考えていました。

**木村** 新幹線のインパクトですね。

**鈴木** そう。舟運が衰退し、今度は新幹線かと思ったのです。流通の変化の激しさに東北地方が弱ってきていたので、これは大変だと、ちょうど親しくしていた岩手の村研薬品と山形の朝日薬品にいっしょにやろうと声を掛けました。3社で東北新幹線と同時に発車しました。交通の変化がビジネスを変えることを、私は身を持って体験したため、皆より少し敏感だったと思います。

**木村** それで、全国の中でも県外の合併が早かったのですね。

**鈴木** それで早かったのです。しかし、合併の難しさはありました。最近の大合併とは意味が違い

ますが。その当時は、地元の交通の変化からきた地域の変化に対応するための合併だったのです。

合併したとき、サンエスという名前を3社で採るのが大変でした。古い番頭さんたちは名前を変えるのはだめだと言い、若い社員たちは変えるべきだと言う。あの頃名前を変えるのは、大変なことだったのです。

**木村** 合併自体、されるほうも、するほうも勇気がいることですね。

**鈴木** 私は困り果てて、ある人に相談にいきました。「名前を変えた方が将来企業にとって有利でしょうか、それともいままでの方がいいでしょうか。心機一転という意味で、3社が一緒になるのだから変えなければだめでしょうか」と話しました。その人は私の話を黙って聞いていて、「みんなのためになる方が良く考えるならば、名前を変えなさい」と言われたのです。そして、サンエスが発足しました。

## これからはアメリカ方式だ

**木村** カタカナの社名にしたのは、最初ではないでしょうか。その後、カタカナ名の会社が増えました。

ところで私は名取の配送センターの印象が強く残っています。アメリカの医薬品卸へ行ったときに、「仙台の鈴木さんが視察に来て、その後、当社と同じような社屋を建てているらしい」と伺いました。確かカンザスシティーのマックパイプの社長ですよ。

**鈴木** 名取の配送センターを建てたのには、理由があります。確かに、医薬品卸であれだけ大きな配送センターを建てたのは初めてかも知れません。あるとき、日本生産性本部からアメリカに視察に行くよう言われ、昭和37年にアメリカに行きました。そのとき、鍋林の島幸太郎さんと2人で渡米しました。生産性本部から派遣されて行くとレポートなどが義務づけられていたので、自費で行ったのです。通訳に語学堪能者を連れて3人で、南周りでフィリピンからヨーロッパへ行ったのです。

ヨーロッパでは、生活協同組合(コープ)をロー



鈴木彦治氏にインタビューする木村文治専門委員(左)

マで視察しました。その後、ドイツのベーリンガーへ行ってコンピュータを見ました。コンピュータというのは1日のうちにその日の商売を計算し、利益がどれくらいかを出せる大きな計算機で、とても便利だと思いました。決算もその日にできる。その日の利益をその日に計算できれば、労働組合に騒がれる必要はないと考えたものです。

さらに、ドイツのベーリンガーで紹介してもらった医薬品卸会社に行って、レシーバーをつけた女の人たちが注文を取っているのを見ました。今という電話受注であり、受注するのはセールスマンではないことを知りました。それからフランスでは、島さんは工業薬品に取り組んでいたのをそれを見てから、アメリカに入ったのです。

アメリカに行くと、卸会社は街中を離れ、どんどん郊外へと店を出し始めていました。高速道路と電話と自動車の時代のアメリカだから、どんどん郊外に店を出していたのです。私は、直感的にこれだと思いました。ヨーロッパ方式はだめだ、アメリカ方式だと思いました。そして、カンザスシティーのマックパイプに行ったのです。

帰ってきて名取に1万5000坪の土地を買いました。当時、卸がそれだけの土地を買って何をするのか、と言われました。ところが、それが4、5年も経たないうちに土地ブームになり、土地の値段が10倍にも20倍にもなりました。そして、マックパイプに似た平屋の配送センターを建てました。その当時は、新しく建てた配送センターに、仙台に住む社員を会社のバスで送っていました。ところがアメリカでは、40～50キロも離れたところから女性が自動車通勤しているから驚きでした。

日本でもたちまちそうなったので、大手町にあんなビルを建てて失敗したと思ったものです。

もうひとつ、ニューヨークに行くと、人がどんどん出てくる教会がありました。「アメリカ人は日曜日にたくさん教会に来るのか」と見ていたのですが、その近くにも同じような教会がありました。そこは人がまばらでした。おかしいなと思って調べると、その教会には駐車場がありませんでした。そのとき、これからは駐車場がないとだめだと思ったのです。日本に帰って来てそれを社員に話したら、「ビルを建てたばかりでそんなこと考えてどうするのですか」と笑われたものです。

当時は、医薬品卸で海外へ行った人はあまりいませんでした。島さんは勉強のために海外に何度も通っていました。

**木村** 島さんの渡航回数は、医薬品卸業界では一番だとある人が話していました。

でも、最初にアメリカに行ったときにはかなり感動されたのではないのでしょうか。

**鈴木** 私もさすがにアメリカだと思いました。昭和30年代に見たものが、その後、日本でもそのとおりになりました。そのころ親しくなったのが、イトーヨーカ堂の伊藤さんや鈴木さんです。あの人たちは頻りにアメリカに行っていました。我々と違って通訳つきっきりで飛び込んで、どっぷり現場に入って、アメリカの物などを持ってきて、それを日本的なものにして、アメリカよりも良い物を作っていました。

## 薬事法に位置づけられて認知

**木村** 伊藤さんはいまのコンビニ、セブン-イレブンの原点ですね。そういえばあの当時、吉村益次さんや鈴木彦治さん、伊藤太郎さんなど、青年将校グループがいると言われていました。

**鈴木** この間、クラヤの野口耕平さんが亡くなりましたが、野口さんとはある思い出があります。何年だったか覚えていませんが、野口さんがある団体の東京選出役員の理事か何かになったとき、国がものすごい医薬品の買い叩きをしました。本当に大変だったようで、野口さんが会いたいと言っ

てきました。「東京はすごいことになっている。この買い叩きは何とかならんか」と。それで、知り合いに頼んでみました。買い叩きで得たものは末端の消費者に還元されているかといえばそうではない。その後も、病院が金を払ってくれないという問題もあり、これも知り合いに頼んで解決してもらいました。

**木村** 卸連合会で薬業政治連盟を立ち上げた方が良くと提案されたのは、鈴木名誉会長ではないでしょうか。確か、昭和47年に設立総会を開催しています。当時の政治家の影響は、かなり大きかったのでしょうか。

**鈴木** 昭和30年頃に日本医薬品卸業協会から連合会になりました。そのころの会長が鳥居孝一郎さんでした。立派な人でしたが、無口な方でした。いまだに忘れられないのが、鳥居さんたちと厚生省に陳情に行ったとき、卸業は薬事法に記載がないと相手にしてくれませんでした。その頃から薬事法改正の動きが活発になり、薬事法の中に「医薬品卸業」の位置づけをするよう運動したのです。それが大変でした。幸い、昭和35年に薬事法と薬剤師法が公布され、医薬品卸業が認知されました。

昭和41年に新会長として副会長だった渡辺徹太郎さんを押し替えたのが、吉村益次さんや私たち青年将校を自称する連中でした。

## 医薬品卸の地位を確立

**木村** それで社団法人にしなければならないという流れになったわけですね。でも、社団法人化するときは揉めたでしょう。

**鈴木** その当時の厚生省薬務局長は中野徹雄さんでした。その人が、「これからは薬価調査が始まるから、卸が必要になってきた」と言いました。中野局長の下には古賀章介さんや下村健さん、黒木武弘さんもいました。その人たちと一生懸命取り組んで、社団法人になりました。

**木村** 社団法人化に反対する人たちがいたでしょう。私はそのときの臨時総会に出ていました。総会は、この原案のままにするか提案された案にするかというのでかなり揉めました。それでは多数

決を採ろうということになり、採決を行ったところ、結果は社団法人にする方が7割方多かったと記憶しています。

**鈴木** そしてもうひとつ、流通ロット番号の問題がありました。厚生省は流通ロット番号が絶対要ると主張しました。ところが、公取が「商品に流通ロット番号をつけたら、価格管理だ」と反対して厚生省と公取が対立したのです。正規の流通を守るために流通ロット番号が必要だということもありました。卸連合会の一番の課題は、薬事法の中に医薬品卸業の位置づけを入れることがひとつ、安全管理のための流通ロット番号の問題でした。薬価調査を行うからということ、厚生省と医薬品卸との話し合い(東北地区会議)になってきたのです。いまでは定期的になってきたかも知れませんが、そのことで医薬品卸の地位が確立されてきたわけです。

**木村** 昭和45年から50年くらいだと思いますが、我々も厚生省に行ったとき、行政の人たちは、流通はさほど詳しくなかったですよ。やはり、薬価調査がらみで厚生省と医薬品卸の関係構築が図られたのが大きいでしょうね。

**鈴木** 当時の会長だった、渡辺徹太郎さんがそのあたりを一生懸命取り組みました。社会保険もあの人が進めました。その後は、岩城謙太郎さん。みな一生懸命取り組みました。

**木村** いままで振り返って、大変貴重なお話を感動しながらお聞きしていました。本当に当時はいろいろな事件というか、出来事がありましたね。

**鈴木** もうひとつ話すと、昭和30年代に発生した一括購入問題がありました。一括購入の目的は自分たちのための一括購入でした。それで、その一括購入をやめてほしいと頼みました。

**木村** 厚生省は地方医務局の集合体なのですね。その後、一括購入は下火になったようですが。

**鈴木** そのときは、やるべきでないで厚生省は手を引きました。日本卸が薬事法で規定されたのは、あの頃のことでした。

**木村** それが大きかったですね。

**鈴木** そうです。そして、卸連合会は今後、何をすべきかをはっきりと確立していきました。



インタビュー会場となった(株)バイタルネット八乙女ビル

## 難しい時代に入った医薬品卸

**木村** いま、医薬品卸業界は難しい時代に入っています。最後に、経営も含めて大所高所からご意見をお聞かせください。

**鈴木** 今後のことは、よく分かりませんが、薬事法改正とその後の昭和53年の社団法人化。この2つが卸連合会にとって、とにかく大きかったと思います。

個人的なことになりますが、ある人から頼まれて公安委員になりました。3年3期だから9年間。警察というのは、使命感はすごいですよ。国のため地域のためだから、すごいと感じました。その中で9年間本当に勉強させてもらいました。

**木村** 大変貴重な、初めて聞く話もたくさんありました。当時、卸連合会に様々に関わった方々のお名前が出てくると本当に懐かしいですね。

**鈴木** そうですね。ところでいま、卸連合会の事務局は何人くらいですか。

**木村** 事務局は10名ほどです。昔は日本橋にありましたが、いまは東京駅の真ん前。駅の地下からビルに上られるから便利になりました。全国から新幹線ですぐです。理事会を行う部屋も相応の広さがあって、いろいろな会議ができます。

名誉会長、本日は大変に貴重なお話をありがとうございました。