

## 《題目》技術優位から営業優位へ その1

大学卒業後、私が勤務したブリストル・マイヤーズ（現ブリストル・マイヤーズ・スクイブ）のバイオケミカル事業部は、私がバイオ・ラッドに転職した後、5年後位に住友金属との50:50の新しい会社となり、その後、住友金属に完全に売却され、住金バイオとなり、その数年後SRLに買収され、完全になくなりました。

ブリストル・マイヤーズのバイオケミカル事業部は、通称北里バイオケミカルと言う名称を使っており、この名前の方を知っている人の方が多いのではないかと思います。一般的な検査だけでなく、極めて特殊な検査まで行う、本格的な民間の検査受託センターは、日本国内で初の施設でした。現在では信じられないと思いますが、全国の医療機関から、血液や尿・髄液・羊水等の検体を受付け、検体の送料は顧客負担が当然で、着払いで送ってきた検体は、着払いで送り返していました。毎月、2~3団体、全国の病院の種々の診療科や大学の医学部から見学がありました。

当時は、小さな検査センターが多数、業務を始めていましたが、分析精度や正確性には、絶対の自信を持っていました。営業マンは全国で2名のみ、それでも『北里バイオケミカルで測定してほしい』という臨床の先生方が殆どで、営業活動などしなくても日本全国から検体が集まってきました。技師学校を卒業した人も30%位いましたが、多くは大学の理学部や農学部・工学部などの学卒や修士・博士が多数いました。当時の臨床検査は、正確度と精度に多くの問題があり、理学部化学科を卒業した私には、『とても真面な分析と言えるものでは無い』と感じていました。しかし、当時は創成期であり、分析対象である血液その他は、極めて多種雑多な成分を含んだものであり、この多くの問題を解決するには難しすぎたのです。

そのような状況だけに、他の検査センターと比べ、北里バイオケミカルの技術力は卓越したものがあり、全国の医療関係者から『絶対的な信頼があった』わけです。この『絶対的な信頼』により、営業活動などは全く必要無く、依頼検体は自然と送られてきました。その、絶対的・圧倒的なシェアを誇った北里バイオケミカルが、最終的に、当時は弱小の検査会社を買収吸収されることになるのですが、その経緯は、次のコラムで書かせて頂きます。