2014年医療・医薬品業界の展望　製薬産業

■グローバルヘルス技術振興基金・黒川清会長／代表理事インタビュー

「世界が求める物を、外に〝PULL〟する感覚が重要だ」

昨年6月に設立された一般社団法人グローバルヘルス技術振興基金（GHITファンド）は、国内の大手製薬企業（アステラス製薬、エーザイ、塩野義製薬、第一三共、武田薬品）や政府、研究機関などが連携して、開発途上国で蔓延する感染症の制圧に向けたスクリーニングプログラムを実施する、これまでにない試みとして注目を集めている。会長兼代表理事として同基金の舵取りを務める黒川清氏（政策研究大学院大学アカデミックフェロー他）に、現在のグローバルヘルスを取り巻く状況や、日本発の新薬の実用化が世界に与える影響、さらには国内製薬企業の今後のグローバル展開などについて、お話を伺った。

GHIT Fund・黒川清会長／代表理事

――今、日本がグローバルヘルスに取り組む意味とは。

今の日本人は、グローバルヘルスを他人事のように捉えているかもしれないが、実は大いに関係がある。例えば小児麻痺（ポリオ）などは、既に過去の病気と考えているかもしれないが、ワクチンの行き渡っていない国や地域はまだまだ多い。しかも今は、誰もがどこにでも旅行できる時代なので、感染者がウイルスを日本に持ち込む可能性は十分にある。

また、マラリアなどは地球温暖化によって、いずれ日本でも発生する。日本から出なければ安全だと思うかもしれないが、蚊の方が日本にやって来る。実際に最近では、お隣の韓国でもマラリアが発生しているし、デング熱もそのうち上陸するだろう。しかし発生した後に、「想定外でした」では済まされない。今のうちに製薬企業が、ワクチンや医薬品を開発しておく必要がある。「情けは人のためならず」とはよく言ったものだ。

――GHITファンドの特長は。

日本の製薬企業は、そのための シーズを豊富に持っている。既にお蔵入りになったシーズでも、使い方によっては実用化が可能だろう。しかし企業ごとに研究開発の効率や可能性を考えると、大抵の話は経営上の問題としてストップしてしまう。

日本企業では生み出すシーズの数が多い割には、経営的な決断力が乏しい傾向がある。先陣を切って進むことには困難が伴うが、「難しい」と言っているうちにどんどん状況は悪くなっていく。しかし病気は待ってくれない。だからGHITファンドによって、日本の優れたシーズをグローバルの目線で〝PULL〟する（引き出す）、新たな棚卸しのメカニズムができたことは良い着想だと思う。何とかして成功例を生み出したい。

ポイントは、単なる官民パートナーシップとは違って、ビル&メリンダ・ゲイツ財団が参加していることだ。ビル・ゲイツが日本の優れたシーズを海外に向けて引き出し、そのスクリーニングを世界に20近くあるPDP（=Product Development Partners. 結核やマラリア、顧みられない熱帯病（NTDs）等の医薬品研究開発を専門に行う国際的NGO）に託す。その結果、何かヒットがあれば、あとは自社開発しても導出してもいい。企業ごとに考えるよりもプロセスはずっと早いし、社外からの予算がつけば弾みもつく。

また、ビル・ゲイツによる宣伝効果も大きい。彼が世界を周って、各界の要人にこの取組みを宣伝することは、パートナー企業にとっては大きなブランド力の強化につながる。各社の毎年の国際レベルでの宣伝広告費に比べれば、安いものだと思う。

そうして将来的に日本発の医薬品を実用化できれば、先進国に対してはある程度の値段で販売し、新興国に対してはどこかの国際機関にでも買い上げてもらって、無料配布などを行えばいい。そうすることで新興国での評判は大きく上がる。子供たちが大きくなった時に、「そういえば小さい頃、日本のあの薬にお世話になったよね」と思い返せば、それが〝ブランド〟になる。

――長期的な仕込みということか。

世界中の新興国の経済が急成長しているので、長期的な話ではない。購買力が向上した国の市場に、後から参入しているようでは遅い。「まだ市場規模が小さいから、売れる物がない」というのであれば、他の市場や商品で採算を取ればいい。

日本人は何かと品質で勝負したがるが、「良い物なら勝手に売れる」という〝PUSH〟的な考え方は、もうグローバルでは通用しない。今では〝良い物〟は日本以外の国でも生産できる。実際に電化製品などは、韓国や中国に市場を大きく奪われている。

今の時代のビジネスは、世界が求めている物を、うまく外に〝PULL〟する感覚が重要だ。そのためにはまず先に、常日頃から「個人としての人間関係」を作っておく必要がある。日本人はもっと海外に出なくてはいけない。「日本の製品はよく見かけるが、日本人の姿は見かけないね」とよく言われるが、困ったものだ。

日本人は熱帯病など身近なものではないと考えているかもしれないが、それは国内にいて、頭の中だけで考えているからだ。病気があるのなら新薬開発の可能性は幾らでもある。野口英世、北里柴三郎のような日本人が、もう少しはいてもいいと思う。

――国外からの視点が必要だと。

どんな人々がどんな薬を欲しがっているのかは、相手の立場に立ってみないと直感的、感覚的には分からないので、常に自らをグローバル世界の中に置いて考え、日本を、企業を見てとる必要がある。GHITファンドは理事会のメンバーの約半分が外国人で、会議は全て英語だ。申請書も英語で、審査は日本人と外国人が半々ぐらいで行っている。そうすることで、内向きな日本人の意識が、外向きに変わっていく。

今回は何よりも、ゲイツ財団が参加しているのがいい。ただそれだけのことで、「我々日本人も世界に繋がっている」という意識が芽生え出す。大学、研究所、中小企業にもどんどん手を挙げてほしいと思う。画期的なシーズなら大歓迎だ。

――中小メーカーや後発品メーカーでも、今後のグローバル市場で成功できるか。

可能性はあると思うので、早期に進出すればいいと思う。現時点で海外に打って出る体力がないのなら、若くてスマートな外国人を、インターンでもいいから大勢抱え込めばいい。「社員は日本人に限る」という決まりはないし、そんな考えはばかげている。今のうちから独自の戦略を練り、先陣を切って世界に展開する発想が必要だ。