



グローバル化達成に必要な意識改革への提言

社会環境変化とともに変る医療、薬の在り方

日本学会議副会長、東海大学総合医学研究所所長 黒川 清

昨年暮れに薬業経営戦略講座「医薬品産業の国際競争力強化と新戦略」を開催したが、黒川清先生の特別講演について誌上掲載の希望が殺到した。黒川先生の話は、世界の中の日本、日本のリーダー論、産業論、ベンチャー論、ゲノム創薬論と広範にわたったが、誌面の都合上、日本活性化のためにいま最も必要な意識改革の話を中心に要約してみた。(文責編集部)

日本に対する世界の見方は？

現在、日本は元気のない状態にある。こうした状況下で日本が再び活力を取り戻すための課題は何かと言うことであるが、まずは歴史的認識と世界で日本が置かれている現状をどう認識するかにあると思う。多くの人たちが、経営者もそうだが、明治維新以来、三度目のピンチだとしているが、私はそうは思っていない。何故かといえば「政産官の鉄のトライアングル」時代、「ジャパン・アズ・ナンバーワン」といわれていたバブルの直前から1994年までは、三度目のピンチと言っている人々たちも、これほどの問題になるとは思っていなかった。現に、産業界も何とかなるとそれほど暗いムードではなかった。実際に三度目のピンチの崩壊を象徴するようなことが起こり始めたのは1995年、1月の阪神淡路大震災での高速道路の倒壊である。前年のロスアンゼルス地震で高速道路が倒壊したときに、日本では技術が違うからこんなことはないといっていた。この過信、おごり、これが神戸の震災が見せた日本の技術の崩壊のしるしであったのである。その後が多発したJR西日本トンネル等事故、東海原子力発電、三菱自動車、雪印、日本ハム、三井物産、東電等、情けない企業の例をあげれば枚挙にいとまのない過信、おごりと技術の崩壊。3月のオウムは教育の崩

壊のしるしであり、今になって教育崩壊が大きく取り上げられている。そして、住専で7000億円弱の公金投入でのあれだけの議論が金融の崩壊のしるし。その後の北拓、長銀、日債銀等の撤退、銀行のサイズだけの合併等、日本の金融の崩壊を見れば明らかであろう。いまや10兆～20兆円などはたいした問題でもないような公金注入が論じられている。これらの事件、物事の本質を見れない「リーダー」達。おごりと過信から、これらの事件を「特別」なこととして処理して、本質を見たくない、責任をとりたくない企業、行政、政治の「リーダー」達に導かれる日本。それでも日本はまだ危機に対する認識が薄く、対応がおそく、世界に取り残されつつある。

世界から日本はどう見られているのか、日本に対する評価なり考え方を2～3紹介してみる。昨年、スウェーデンの経済大学学長と「スウェーデンと日本について」のシンポジウムを開催したが、その学長が示した最初のスライドは、“日本はスウェーデンの1992年の経験から習うことがあるだろうか？”の答えは「YES」、しかし“日本はスウェーデンの経験から習おうとするだろうか？”に対しては「NO」というものであった。これは世界の人が日本のことを理解しているが、日本だけが現状を分かっているということである。

また、一昨年から国際的な「アカデミーカウンシル」

を作るため、ダボス会議に参加している。去年のダボス会議（ニューヨーク）にも参加したが、最初の1日で日本人たちは、企業も政治家も非常にプレゼンスが低いのは驚いた。その低い理由はなにかといえば、ダボス会議のようなところでは肩書きは全く関係なく、パネルにしろ質問にしろすべて個人の存在で話をしなければならず、自分の意見や哲学をどれくらい持っていて、どういう物の見方をしているか、他の演者なりパネリストと比べて日本人は自己の主張がみられないことにある。例えば、ビジネスマン、企業のCEO、銀行のトップという人たちが、個人としてどういうものを見方をしているか、日本の全体観、世界での動きの全体観というものを自分の言葉で、自分の頭で考えた意見を本来持っているはずだが、自分の言葉でメッセージを伝えられないうえ、本質を突く質問に答えに窮することが度々あった。これは英語のうまい下手の問題ではなく、フランスのルノーの社長はそれほど英語が達者ではないが、話に説得力があり、参加者の多くが納得して聞き入っていた。

ダボス会議での日本人に対する評価についても触れておきたい。一昨年の会議の直後に日経ビジネス2月5日号に谷口記者の「本当」のレポートがあり、またニューヨークタイムズ（2月6日号）に日本の支局長も経験のあるハーバード・フランシス氏が、ダボス会議で見たことについて、日本の経済成長がうまくいかないことと社会構造の問題の両方がマッチしている「Economic and social ills match in Japan」という見出しで書かれている。また、三菱商事会長の榎原さんがコ・オーガナイザーとして、マイケル・ポーターの“Can Japan compete?”という本を示し、「日本はやるぞ」というメッセージを伝えたということが書かれていた。マイケル・ポーターの本には、日本の企業はみんな同じ分野の企業が、同じことばかりをやり、横並びにシェア競争をしていて、オンリーワンになるというディシジョンができない。だめなところをどんどん捨てるということができなくて、何で特化するかというディシジョンができないということを書いている。たとえば日立、松下、NEC、東芝、三菱電機、富士通の6社が、隣がやるから自分もやるといった同じことばかりやっている。それで世界中のマーケッ

トシェアを取ろうとするからどんどん疲弊する。つまり経営者がやることは何かを選択し、何を捨てるかというディシジョンが必要なのにそれができないという内容なのである。“Can Japan compete?”、日本は競争できるのかという意味だが、日本語訳では「日本の企業戦略」になっており、榎原さんはこれを掲げて“Can Japan compete?”、「日本は競争するぞ」と“Yes, we can!!”というつもりで掲げたようだが、世界の人たちは、“Can Japan compete?”ではなくて、“Will Japan compete?”「日本は本当に競争する気があるのか？」とみている。そのくらい世界の日本を見る目は厳しい、それを日本の経営トップが身をもって感じていないところに問題があるのである。

今年のダボス会議全体の主題は「What is Trust?」であり、個人、企業、政治等への信頼はなにか、というテーマである。私はこのテーマでのパネルにパネラーとして招待され、参加する。世界第2のGDPで、経済の低迷する日本は世界の注目的であるのに日本人の参加は全体として少なく、どのように世界から評価されるであろうか。日本の課題は多い。

経営トップに必要な先見性

世界的競争のなかで生き延びるためには何を決断すべきなのか。製薬企業の場合を見ると、メガファーマを中心に世界医薬品産業の再編成が進んでいるが、日本では実行されていない。世界では大型の合併が相次ぎメガファーマが誕生している。といっても、製薬企業の場合は大きければいいというものでもなく、ファイザーとファルマシアが一緒になったからといって新しいものが出るというわけではないため、戦略としていいか悪いかというのは全く別の問題になる。むしろ、ロシュ・中外製薬のアライアンスの方がメリットは大きいと思える。それに、20年前のメルクと万有製薬の合併はうまくいっているが、当時のCEOバジェロフ氏の「先見の明」があったということであろう。国際企業は思い切った戦略を打ってきているが、日本企業の場合は全くといっていいほど企業の吸収や合併は起こっていない。何故かという「やれない」という意識のためであろう。製薬企業の多くは江

戸時代から続いていて、いろいろ伝統があるから「やれない」などといった理由は100も200もあり、「会社の名前が消えるから」などと、できない理由を羅列していたら、経営者としての責任はまっとうできない。どうしたらサバイブできるかということが一番大事なことなのである。

会社の名前については、金融業界をみても4～5年前まで20近くもあった都市銀行が4グループに集約され、UFJや「みずほ」といった新しい社名の銀行が誕生している。しかし、ほとんどの人が、合併前の銀行名についてはもう忘れてるのが現実である。会社名とは何なのか、いつまで社名にこだわる必要があるのか、ということである。製薬企業で名前が変わったのは三菱ウェルファーマぐらいだが、これもミドリ十字の名前を消すための行政的な指導による合併ともいえる。自発的な経営者としての合併なんかどこにも起こってないというところに問題がある。会社とは名前ではなくて機能が大事である。製薬企業の場合、社会的な存在として機能することが重要なはずである。

疾病構造の変化と薬の役割変化

そこで、いま社会的問題として医療制度改革に取り組んでいるが、医療、薬の課題についても触れておきたい。昨年暮れに、世界的メガファーマカンパニーのヘッドクォーターにアドバイザー・レポートの説明のため3日間ほど議論をしてきた。いま、大きな問題となっていることは、薬とか医療に関しては新しいものを作るためには相当なインベストメントが必要になっている。しかし、多額の投資をして開発をした薬でも発売すると、特にアメリカでも同じ現象だが、パブリックがこうした新しい薬を非常に安く手に入れる権利があるかの如き風潮になってきている。それは医療についても同じことで、国民はいい医療を極めて安いコストで受ける権利があると思込んでいることである。

しかし、最先端の医療技術にしても有用な新薬の開発にしても、そこまで行くプロセスにどれだけのいろいろな関わりがあり、インベストメントとリスクがあるということについての認識がないために起こっている現象であ

る。これは、こうした事実を医療界、薬業界が的確に広報しなければならぬことで、こうした認識をパブリックと共有しないと両方とも疲弊することになる。

確かに、パブリックパーセプションでは、自動車メーカーがいい車を作り、値段をつけるのはメーカーであり、大量生産できるようになれば安くするというように、ある程度マーケットバリューでいくというのは分かる。しかし、薬についてはすべて安いのが当然だということには問題がある。それは薬の種類にも、たとえば抗エイズ薬のように貧困に喘ぐアフリカの場合などは低価格で提供することも必要である。しかし、糖尿病とか肥満とか動脈硬化、高脂血症といった疾病は、生活の態度を変えれば改善なり治療はできるため、生活の態度を変えない人についてはペナルティーがあるようにしないとけない。好き放題の生活をしておきながら薬は安くというのはおかしい。それに、いまの日本国民の栄養状態でビタミン不足ということはあり得ないため、ビタミン剤が保険でカバーされるというもおかしな話である。必要と思う人は高くとも自費で賄えば良いだけのことである。それは肥満の薬についても同じで、全部自己負担でだっていい筈である。

今までの薬といえば、生きるか死ぬかの薬、たとえば結核の薬とか抗生物質だったが、これからは3分の1が生活習慣病の薬になる。自己管理が出来ずに罹るような病気の治療薬については、部分的にでも自由価格にすべきであり、それを払うのがいやであれば民間保険で賄うとか、疾病ごとに対応を柔軟にすべきである。

こうした社会的変化をみた場合、20世紀の医療は発展し、そのベネフィットを受けた社会構造と疾病構造が、21世紀には変わっているということを普段からもっと国民に認識してもらう必要がある。そのためにはPRをしなければならぬ。つまりは生活態度の良い人にはご褒美をあげ、行いの悪い人にはペナルティーを課すといった部分のある制度があってもいいのではないかと。しかし、それでも健康を考えない飽食、暴飲暴食、喫煙といった好きなことをしたければ私的保険にお入りくださいというようなことを認識してもらうために、国民にもっと訴える必要がある。

大学発創薬ベンチャーの存在価値

なぜバイオテクベンチャーか？これがまたわからない人たちがバイオテクベンチャー、ITベンチャーなんています。この二つのことは全く性格が違います。というのは、私も日経バイオビジネスに『「お上」に頼っているうちはバイオベンチャーは出てこない』なんて書いているものだから、あいつは言いたいことを云って、やっぱり評論家だと言われるのが嫌なので、最近バイオベンチャーを本当に設立しました。今のところ、うまく行っておりますのでなにかあったらご相談にのっても結構です。大学発創薬ベンチャーの存在価値というのを簡単にご説明します。

製薬会社というのは従来の製薬、つまり、ある化合物があり、その化合物からいろいろスクリーニングしながら何かに効くかという話と前臨床、臨床試験、新薬の開発というステップが従来の会社のやり方です。化合物を発見してからは、それにメチル基をつけるとか、代謝がどうだとか、ADME、毒性などをサッサッとやるのが製薬企業の持っているノウハウです。これがコア・コンピタンスです。

ところが、1980年の中ごろから、いろいろな分析の方法がどんどん進んでライフサイエンスの理解がモレキュラーになってきて、そのあとジェネティクスになってどんどん進んできた。進んだのはどこでやっているかという、ほとんどは製薬企業の研究所がやっているのではなくて、大学の研究所がやっているわけです。

すなわちゲノムシーケンスからゲノム関連疾患の遺伝子、遺伝子タンパクの機能解析はほとんど大学研究陣の仕事であり、テリトリーです。これは医師やメディカルスクールの研究室が常に、どうしたらこういう病気になるのか、病態整理、診断のレベルを分子のレベルに持っていき、遺伝子のレベルにもって行き、どんどん研究を進めていくわけです。役に立つかどうかは別として、知りたいということでやるんですが、それが猛烈いま進んでいます。

すなわち、大学にある技術、シーズはバイオサイエンスが進んだのでアメリカでも日本でも、このデータはほ

とんど90%は大学が持っています。なぜかというこのようなデータを持ってくるためには大学技術の商用化ということが基本的にあって、大学にある技術というのはある程度のバイオはウェット・ラボですから教授たちを中心にした実績があるということが必要だということです。

そして、病気の診断にしる治療にしるターゲットがはっきりしてくるわけです。そのターゲットがはっきりしてきたからこそ、新しい化合物に基づいた新規の薬を出すという競争になってくるのです。

従来の製薬企業ではリーディング・コンパウンドが出てこない限り、創薬はできない。ターゲットとなるリーディング・コンパウンドを見つける方法がずっと広がってきたということです。そこを研究しているのが大学の研究者たちです。このように広がってきたというのはここ10年か15年の話です。だからサイエンスの進歩と実際にケミカルコンパウンドができて、どうやって効くのかということのマッチングは製薬企業にもなかなか難しい。いま遺伝子がわかったからといって新薬がそう簡単に出るわけではない。

従って、ゲノム部分の創薬分野にこそ大学発創薬ベンチャーの重要なポジションがあるわけです。大学でやっていることは基礎研究です。基礎研究ではたとえば遺伝子を解析し、病気のメカニズムを解析しタンパクまで何とか追及すればいいんですがそれ以上には大学ではできません。どうしたってユニットは小さい。製薬企業には何かというところあるニューケミカルエンティティが出てくれば会社は強いですが、基礎研究の分野までは手が出ないということになりますし、いまさらバイオの基礎研究につき込もうとしたって大学には勝てないし、だからといって1社でやるには小さすぎてなかなか難しい。ということで、ここに大きなギャップができています。つまり大学はどんどん先端のところを詰めてゆくのですが、製薬企業とはコアコンピタンスが違うし大きい会社です。このギャップですね、ニューケミカルエンティティを作る場所、ここがベンチャーの隙間で、急にここマーケットができてきた。実は基礎研究がどんどん進んだということによって、ここにプレイグラウンドが出てきた

ということです。

成功したバイオベンチャー

バイオベンチャーとして、どういう会社が成功したかを見ますとAmgen, Genentech, Immunex, Genzyme, Chironなどがあげられます。

これは時価総額の大きい順に上げたものです。アムジェンはイミュネックスを吸収しました。アムジェンは一番成功しているわけですが、日本の2、3番手よりグロスで収入を上げていると思います。

これらのベンチャーの成功の背景を見ますと、非常に新規性が高く、しかもペイシエントニーズというかそこにニーズがあるものを作ったところが勝ったということができます。

たとえば、アムジェンは81年にリコンビナントのエリスロポエチンを作るという目的で設立されました。当時、エリスロポエチンを作るなんて誰も相手にしていませんでした。また、こんなに大きなマーケットがあるとは予測しませんでした。ところがエリスロポエチンが出来上がってみると、臨床面では透析療法が急速に確立・普及し、ニーズが極めて高くなったことにより莫大なマーケットができた。しかも、効き目は確実、コンプライアンスは100%、対象医は数も少ないし、マーケティングに金はかからないと言うものです。

しかし、エリスロポエチンを製品化するには10年間かかっていることも見逃してはなりません。日本でもキリンは薬で大成功していますが、84年、エリスロポエチンが山のものとも海のものともわからないときに投資した責任者は偉いと思う。経営者のディシジョンの重要性を物語るものです。このあとG・C・S・Fについても同じようなストーリーがあります。

ベンチャーの3つのタイプ

ベンチャーには、3つのタイプがあると思いますが、みんなそれをごちゃ混ぜにしている。

1つはベンチャーというのは面白いからやるんです。つまり大学で研究をやっていると楽しくてしょうがないから、一発なんかやってやるかということが、結果は思っ

てもいない社会的な効果を生むというベンチャーのタイプです。これは面白いからやっているベンチャー、面白いから疲れない。1日20時間仕事をして疲れないのがベンチャーです。アップルを作ったスティーブ・ジョブスなんかそうですね。面白いからコンピュータをいじっているうちにあいうのがビジネスとして展開されるということです。こういうのはITのビジネスに非常に多い。

2番目にはニッチですね。要するにどこにもないからやるというベンチャーで、この一番の典型的な例はクロネコヤマトの社長の小倉昌男さんです。30年前、クロネコヤマトがなかったころはスキー、ゴルフはみんな電車で運んでいました。今はそうでない。つまりこれがニッチです。身軽に動けるといいう新しい事業を起こした小倉さんの非常に偉いところは行政の規制に抵抗しながら、ことがあれば行政訴訟を起こしても自分の信念を貫くという姿勢。大変苦労されましたけれども、いまや雇用を9万人作っているというすごい大企業になっている。これがニッチです。ニッチが大企業になるひとつの例です。

3つ目はベンチャーといわれているのはほとんどがいわゆる中小企業であり、それも非常に大事だということです。中小企業は即断・即決、一つの目標に集中できるメリットがあります。しかしリスクも大きい。

いまバイオベンチャーはアメリカでは約1800社あります。アメリカは1980年にバイドール法が入りましてから、大学発の patents については大学あるいは研究者の所有になるという風になりましたので増えてきました。約1800社のうちナスダックを中心に上場している会社は300社しかありません。さらに、そのうち儲かっているのは20社しかありません。後の1500社が上場を狙ったり、上場している会社があります。ご存知の通りここ1年間でアメリカのベンチャーキャピタルは60%減少しました。バイオの1500社のハーフライフはだいたい12カ月です。だいたい12カ月ちょっとで半分は潰れる。半分は潰れるけど、それで悪いかというところではなく、その人たちはまた新しい大学のシーズを見つけて新しい会社を作ってまた出てくるということです。

バイオベンチャーとITベンチャーの違い

バイオベンチャーとITベンチャーの何が違うかということについて説明します。

創薬ベンチャーは創薬ベンチャーが必要とするようないろいろな科学技術の発達…DNA、分子、遺伝子組換え技術、PCR法、ヒトゲノム解析など…が発達しているということがベースにあります。遺伝子組換えのいろんな方法が発見され、それを見つけた人たちはみんなノーベル賞をもらっています。PCRを見つけたマリンスもノーベル化学賞をもらっています。

ITベンチャーは何か、基礎には何かあるのかというと、いま言ったライフサイエンスということではなくて軍事技術です。第2次大戦後の冷戦構造の中で、原子爆弾の後にはミサイルの開発が行われ、さらにそのために地球からサテライトをあげる、それから人間を月に行かせる。みんな軍事目的の競争の結果です。これらは軍事競争があり、冷戦構造があったから、あれだけ速く進んだということです。

たとえば、インターネットも軍事目的でアメリカのネットワークを作っていたのが、民生の部分に出てきたというインフラがあるわけです。ITはあくまでも軍事技術の商用化というのが基礎にあったということです。軍事目的のものが一般に公開されたときに、実用化するために一番大事なのは、ブラウザが出ることで、ネットスケープが1994年に出てきます。それを出したのは誰かというアンドリーセンというシカゴの学生です。

マイクロソフトなんかは独禁法でやられるほどの一人勝ちの世界なんです。だけど、すぐに後から追いかけてくるリナックスのような人が出てくるという、面白いというか緊張度にあふれたビジネスです。それに比べると創薬領域は時間はかかるけれど、先発品のみでなく類似の2〜3番手を含めてみんな、なんとなく仲良くやっていられるという多様で並存可能な世界です。

創薬ベンチャーとITベンチャーとは全く異質のものです。まったく違うものにもかかわらず、同じ「ベンチャー」とつくものだから、両者を一緒にしたり、混同した発言をする人が見られますが間違えないでほしい。

なぜなら、同じベンチャーでも、これだけ違うのだから、その構築戦略は大きく違うからです。

ヒトゲノム解読挿話

1998年にベンターはNIHをやめて、セラ社というベンチャーカンパニーを起こした。そしてヒト遺伝子のシーケンスを私たちがやるぞとスタートした。たった2年間でヒトのゲノムを読んではしまった。これはベンターが出たから2000年に読めたわけで、それまでは国際的なコンソーシアムでやっていたわけです。予測としては2004年か2005年に読み終わるということでしたが、ベンターが突然出てきて、プライベートコーポレーションで、俺がやるぞといったところ、みんなのお尻に火がついて、うわーっと進んだわけで、2000年に解読が終了したのはベンターの功績が非常に大きかったと思います。

あの人が出ないで、国立の人たちがやっていたらもっと遅くなっていたでしょう。2000年の6月にクリントン大統領がフランシス・コリンズとクレイグ・ベンターの手打ち式をした。その記者会見の後ろには、テレビのライブでブレア首相の顔が出ていた。なぜでしょう？解読した人たちがどこの国の人たちかということ、アメリカが60%、イギリスが28%、残りの10%余を日本、ドイツ、フランス、中国が行なった。日本は5%ぐらいかなという発表があった。イギリスとアメリカのアングロサクソンの陰謀だという話もある。

しかし、よく見ると日本はアメリカについて2番目に大きな額をヒトゲノムに投資している。日本は圧倒的にイギリスなんかには比べれば多額のお金を出しているながらアウトカムは5%です。この問題に関して日本ではあまり誰も話もしないし、評価もしていません。日本が5%に終わったのは戦略がないか、戦略がプアーなためです。どういう風に莫大な投資をして行くかという戦略が見えないで投資をしてきたところに問題点があります。

戦後のリーダーたち

明治維新のとき日本は帝国主義というか植民地になるまいと、ものすごいリーダーがたくさん出ました。伊藤博文、井上かおる、福沢諭吉、坂本竜馬。

福沢諭吉の“学問のすすめ”を読むとすばらしい内容です。明治6年にあんなこと言ってるんだから。ぜひお読みすることをお勧めします。

その人たちの精神的な支柱を与えたのは吉田松陰です。松陰の自主、自分で決める思想がバックボーンになっている。吉田松陰は29歳で死んでいます。松下村塾にいたのは1年か1年半くらいです。そのときに教えた人たちに井上かおる、伊藤博文、坂本竜馬がいて、1年も教えられているわけではないのに、その人たちが明治維新の中心となるわけです。

「新しい国を作らないと日本はやられてしまう」と必死になって頑張った。あのころは飛行機、電話、ファックス、ボールペンもない時代です。いろんな国に行って勉強してきている。そして30年後に日清戦争に勝ち、1904年には日露戦争に勝つ。明治時代の人たちはそれだけの危機感があったわけです。第2次世界大戦のあとはどうだと思います？今の「リーダー」たちは？

戦後、日本がアメリカの占領下になったということは日本の選択ではありません。全く外的な条件です。日本はソ連の占領下になったかもしれない。これは運がよかった。二番目に第二次大戦が終わって冷戦構造が起きてきたことには日本は関係のない話です。その冷戦構造はソ連と中国が東側の中心で、西側の中心がアメリカと西ヨーロッパだということですから、東西の対決する場所は東アジアと東ヨーロッパです。そのときに、日本はアメリカの占領下で、たまたま広い太平洋の一番西にあったということも今の「リーダー」には関係のない話です。

つまり、戦後の日本の成功というのは、日本人には全く関係ない要因で大きな「ワク組み」が決まったということです。アメリカの占領下になり、冷戦構造になり、地理的に日本はたまたま冷戦構造のフロントに位置していたということです。当時、日本の経済は全く疲弊して、1945年以後数年間は東京にいる人の80%が飢えていました。けれども日本が冷戦構造のフロントに位置していたために、朝鮮戦争が起こって、あっという間に日本はアメリカの後方基地として経済復興を遂げた。

その後、日米安保のもとでアメリカが何でも買ってくれるという冷戦構造があったからこそ日本は栄えた。だ

から戦後の状況は明治維新なんかとはぜんぜん違う。

それにもかかわらず、今から第3の維新だなんて冗談じゃないよ！と言わなくちゃいけません。だから、司馬遼太郎は「坂の上の雲」(明治34年)以後はある一定の人を題材にした小説を1つも書いていません。それはなぜかという、司馬遼太郎は、調べれば調べるほど後世の人たちに残すような価値のある人間が一人もいないということを知ったからです。

いまの「リーダー」たちは、自分たちががんばったんだという驕りのみで、世界をしっかりと見つめる世界観がない。それはなぜかという近代日本の歴史を勉強していない。さらに、グローバリゼーションはいったい何なのかという正体も見ただけの力がない。なぜかという日本は終身雇用、大きな会社がいいという価値観だけできたからです。たとえば、ハーバードとかスタンフォード、ケンブリッジ、オックスフォード、プリンストンに行ったような人たちが官僚になろうと思います？大会社に行こうと思います？日本はそういう価値観です。日本は世界と違う価値観で動いているということが分かっている。そこに問題があるわけです。グローバリゼーションの時代、情報化の時代に恐ろしいことです。

私の見方・考え方ー若い世代への期待

今日は、本当は医療の話とか薬業の話をする予定でしたが、それは実は、大きな日本の、ジャパンプロblemから見るとごく一部の問題に過ぎません。

つまり、国民は何をして欲しいのか、21世紀は何なのかということ直視して、国民一人ひとりが政治家を選ばない限り世の中は変わらない。政治家を選ぶための選択肢を上げるための情報は何かという、あなたたちの「インテリ」がもっと情報を正確に見ることが大事です。日本のメディアには出てこない重要なことがたくさんあるということを、よく考えて将来への道を開くこと、これがすごく大事だと思います。

明治維新のリーダーは、吉田松陰は29歳で死んだといいましたが、みんなほとんど30歳前後です。だから私はこれからの日本のリーダーになるような人はみんな40歳前後の人にすべきだと思います。時間がかかるかもしれ

ないけど、30歳代、せいぜい40歳代までの人でそういう人を応援しようと思っています。日本の新しいリーダーの条件は今まではリスクの少ない、いいポジションにいたけれども、それをわざわざ捨ててリスクをとった人、リスクをとろうとする人たちです。たとえば、民主党の古川元久36歳。彼は東京大学卒業、大蔵省、コロンビア大学留学、それを辞めていま民主党の代議士です。それから、今度の横浜市長になった中田宏。彼は市民運動からでてきて衆議院議員を3期務めました。横浜市長の高秀さんは有能、辣腕、豪腕で、ワールドカップサッカーの最後も横浜へ持ってきたくらい実績がある立派な人です。けれども、中田君は高秀さんの4選に反対だということを前から言っていたので、是非新しい候補を出してくれと、自民党とかいろんなところに行ったけれど誰も出ませんでした。勝ってこないからです。じゃあ私が出ると宣言した。なぜかという自分のプリンシプルに反するということから、かなり遅れて出て勝ちました。衆議院議員を3期やって、あんな勝てそうもない横浜市長選に出て、勝つとはえらいもんです。

やはりそういう人を僕ら在野の人たちが応援しているという話を広くパブリックに伝えて、そういう人たちが応援しながら、新しい政治家を作っていくというのは国民の責任です。

今度「犬と鬼」という本が出ました。アレックス・カーという人の本ですが是非読んでください。それをみるとお役人さんは、僕も付き合いが多いけれど、優秀な人が多い。まじめで夜遅くまで霞ヶ関には電気がついています。けれども、官僚は常にボタンを「オン」にすることはできる、プログラムを「オン」にする、それをさらにプッシュすることができる。しかし、決して「オフ」にすることはできません。いまいろんなことを「オフ」にしないといけないけれども、「オフ」にすることは官僚にはできない。

「オフ」にできるのは政治の力で、いままでは常に右肩上がりだったから、「オフ」にしないで良かったが、「オフ」にするのは政治の力。政治は国民が誰を選ぶかです。国民の意識調査をすれば健康で安心して住める社会が一番欲しいと言う人が7割です。どうしてそういう人

を選ばないのか、日本国民の民意に問題がある。

それをやるためにはチョイスするために重要な情報をたくさん市民に提供しなければいけない。しかし、知らせないために昼間は料理番組、タレント番組ばかりやっている。しかし、それを見抜くのがいわゆる知識人の役割、そして知識人であるはずの皆さんはそういうことを言う責任もあることをもっと自覚してほしいと思います。

情報提供に大きな責任のあるのは新聞ですが、日本の4大新聞といえば、発行部数の多い順には「Y. A. M. そしてN新聞」でしょうか。それぞれにある特徴で動いているのはいいのですが、大事な問題、重要な情報でも自分達の解釈と意見を一方だけ出してくる傾向が強い。たとえば、Y新聞でWT社長の意見に対立するような見解を報道し、論説委員が書けるだろうか。A新聞はどうか。M新聞と現在の政権党の関係はとか。N新聞は一番中立と思われていますが、昨年にT社長の意見と異なる見解を書いた論説委員が左遷されたとか。これらのことをいわゆる「知識人」は知っているのか。周りに伝えるか。陰でこそそそ言っても、社会への発信はどうなるのか、とか。この辺にも問題は沢山あります。テレビ網の発達とともに、テレビの力が大きくなり、この使い方が政治的にも利用されるようになってきています。新聞とテレビはまた違いますが、とにかくこの辺への洞察力、対応、考察が「リーダー」には必要でしょう。これが市民への情報提供への必須の条件なのです。ですから、メディアは報道の基本として「We report, you decide」として、二つの対立する、あるいは二つ以上の違った意見、論点、選択肢を説明、解説することが大切なのです。このようなスタンスが日本の大新聞、メディアにあるだろうか、ここにも問題あります。

このような日本の社会構造と日本人の価値観はどこからくるのかについては、池上英子の「名誉と順応」(1995年、2000年邦訳)、ルース、ベネテクトの「菊と刀」(古典)、福沢諭吉の「学問のすすめ」(古典)、野口悠紀雄の「1940年体制：さらば戦時経済(新版)」(2002年)などをお勧めします。

黒川先生のホームページアドレス
<http://www.kiyoshikurokawa.com>