

## 信頼あるつながりを築く

産官学医の連携でさらなる“人材育成”を

「医療技術等国際展開推進事業」を紹介してきた本連載の最終回は、6年間の事業の成果と今後の展開について、事業を所管する厚生労働省と実施機関の国立国際医療研究センター(NCGM)、企業事情に詳しい三菱UFJリサーチ & コンサルティング(株)による座談会を実施した。(司会:本誌企画部・田中 信行)



### 6年で目に見える成果

—事業開始から6年が経ち、現状をどう見ているのでしょうか。

**藤田** もともと、この事業は日本政府全体の方針に基づいて、日本の医薬品・医療機器やそれに伴う制度を海外に展開していく動きを促進するために始まった。これまで日本は、医薬品や医療機器の海外展開で苦戦していたが、事業開始より6年が経ち、実際に日本製品の調達につながったり、相手国のユニバーサル・ヘルス・カバレッジ(UHC)の向上や健康保険などの制度導入につながるなどの成果が増えてきている。

**中山** 政策的な背景をひも解くと、2013年に策定された「日本再興戦略」において、医療の国際展開を政府全体で推進していくことが決定された。これは経済成長戦略だが、「厚労省らしい政策のあり方はどのようなものか」と考えた。

そこで、“人材育成を通じた開

発途上国の医療課題の解決”に着目した。というのも、日本が途上国で高度な医療機器を供与したり、最新鋭の病院などを整備しても、その国の医療人材が育っていなければ高度なものも十分に活用もされず、医療水準の向上につながりにくいし、企業のビジネス環境の観点からも不十分であるからだ。このような認識に基づき医療技術等国際展開推進事業では、6年間で4万人を超える途上国の医療人材に研修を実施した。

一例ではあるが、インドネシアでわが国の医薬品が薬価収載されたり、人工透析水質管理の基準に日本の方式が取り入れるなどの成果につながった。さらには、この事業で毎年30以上のプロジェクトが行われる中、現地で日本製品が評価され、購入につながるなど経済的な効果も発現してきている。

**小柴** 企業は一義的には、自社製品を相手国で販売することを望んでいる。一方、人材育成をカギとするこの事業に関わるのは、相手

国との信頼構築につながられるからだ。特に新興国には諸外国のライバル企業も多く、日本企業が単独で現地政府や医療界との関係づくりを進めるのは難しい。NCGMや大学病院、厚労省と手を携える事業に参画することは、そうした関係づくりの突破口になると考えているのだ。

### 将来的な課題を先行発掘

—事業の特徴を教えてください。

**中山** 一つは、「仮説先行型」のプロジェクトも実施できることだ。事業に応募する企業は、相手国で実際に直面している課題だけではなく、日本の医療者や専門家の目から見て、「これから課題になるのでは」と思われる将来的なニーズを予測して、事業計画を立てている。他の国際協力、例えば政府開発援助(ODA)と比べても特徴的な点かと思う。

**藤田** もう一つの特徴としてはODAのインフラ事業や技術協力プロジェクトに比べて事業規模が



#### Profile

厚生労働省  
医政局総務課  
医療国際展開推進室  
課長補佐

#### 中山 陽輔氏

経済産業省入省後、地域の  
中小企業支援や気候変動  
分野の国際協力などを担  
当。在イタリア日本大使  
館で日本企業の活動支援に  
従事。2020年より現職。



#### Profile

国立国際医療研究  
センター  
国際医療協力局  
連携協力部長

#### 藤田 則子氏

医学博士。専門はリプロダ  
クティブヘルス、保健人材  
管理。2000年にNCGMに  
入職し、カンボジアなどで  
JICA専門家としても活躍。  
2018年より現職。



#### Profile

三菱 UFJ リサーチ&  
コンサルティング(株)  
ソーシャルパト・パートナーシップ  
事業部 部長

#### 小柴 巖和氏

企業のSDGsビジネス支援、  
特に医療産業の海外展開支  
援に多数従事。WHOなどの  
ネットワーク構築を進める  
ほか、官民連携促進に取り  
組む。2019年より現職。

小さいものの、小回りがきくため迅速にプロジェクトを実施できることだ。毎年30～40のプロジェクトが実施できている。その分、多くの成果が生まれるので、それらを分析することで日本の医療の海外展開に必要な要素が見出せている。

さらに、この事業ではODAの潮流から離れたニッチなニーズにも対応している。日本の医療関連の企業は、聴覚領域に特化しているなど細分化されている。このため、ニッチなニーズに取り組みやすい。

**小柴** たしかにこれまでグローバルヘルスの主要な健康課題をみると感染症対策により重きが置かれていたが、世界の健康課題は実際には多様だ。疾病構造も変化する中、9月号で紹介された補聴器のような製品へのニーズがより高まっていると言えるだろう。

当社でも今年8月、タイのチュラロンコン大学医学部と低・中所得国におけるAI(人工知能)、遠隔医療、スマートデバイスなどを活用した眼科領域のソリューション開発に連携して取り組むための覚書を締結した。

## 現地の教訓を日本にも還元

—コロナ禍による影響や変化はありましたか。

**藤田** 2020年度は30件余りのプロジェクトを採択した。その後、コロナ禍となり、海外との行き来ができなくなった。どうなるのかと思ったが、遠隔での研修が実施できている。

われわれはこれまでに相手国と信頼関係を築いており、現地からは「NCGMと組むならオンラインでの研修も安心だ」と言われたこともあった。

この事業が始まった頃は、遠隔診療は途上国への展開は難しいだろうと思っていた。だが、ここ2、3年で遠隔診療サービスを提供する企業の参画は増加している。

**小柴** 遠隔医療の体制をどう整備していくかという議論は、今までにないほど活発化している。途上国や新興国は法規制なども含めた医療体制が整っている日本とは状況が違うため、より早く遠隔医療体制に移行できる可能性があるとも言える。そうした知見は、日本の地方の医療課題の解決に還元できるかもしれない。

—今後の事業の在り方、方向性について、どう考えていますか。

**中山** もっと日本の若い医療従事者が参加できるようになればいいと考えている。COVID-19の終息後もグローバル化は加速していくはずであり、その際に途上国での経験は大いに役立つはず。

**藤田** 日本は内向きな人が多いと言われるが、医療関係者も同じだ。だが、異なる国の同じ職種の人と交流することは、自分たちの仕事を見直す機会にもなる。私自身も海外の現場を経験したことがあるが、日本で当たり前にあるものがないことがよくある。その環境下でどうするか考えることで、学ぶものは大きい。

**中山** 日本では経験できないような課題に取り組むことは、日本の医療の向上にもつながる。そして現地で活躍する日本の医療従事者がいれば、日本の医薬品や機器を使ってみたいという動きが広がる。そのように日本の医療、日本企業の利益にもつながる。

## 複合的な展開も視野に

**中山** もう一つの発想としては、現在は個々の制度や技術に着目し

たプロジェクトがそれぞれ実施されているが、複数の制度や技術、製品を組み合わせる複合的なソリューションを生み出す展開を考えてもいいと思う。

**藤田** 連携強化としては、コンサルティング企業との連携も一つだ。企業単独では難しいことでも、途上国などで事業経験のあるコンサルティング企業と組むことで成果が生まれた事例は少なくない。コンサルタントは経験に基づくさまざまな情報を持っており、参加してもらおう意義は大きい。

**小柴** 日本ではかねてより、「産官学医の連携」が重視され、さまざまな取り組みが進められてきた。だが、連携を通じて新たな価値を見出せているかと言えば、なかなか難しいのが現状だろう。そうした中で、この事業の6年間の成果は十分に胸を張って言えるものになっていると思う。

### 事業関係者情報の可視化を

**小柴** 今後について言えば、日本および相手国の事業関係者のデータベース化も必要だ。NCGMのような組織が関係者の情報を集約し、国ごとや医療領域ごとで相手国と日本の学会同士の連携や医師・研究者同士のネットワークが可視化できると、企業としても戦略が立てやすくなる。

また、研修に参加した相手国の若手が5年、10年経つと、その国でそれなりのポジションになっていく。そういう人材とのつながり

をいかに紡いでいけるか。これは一企業では限界もあり、できるとすれば、NCGMのような組織やこういう事業の中でだろう。

**藤田** 現地との「医のネットワーク」を構築することは重要だ。医療関係者で構成される職能団体同士や学会・アカデミア同士の関係を構築することも、その一つだ。途上国の中には職能団体が成熟していない国もあり、この事業を通じて早い段階からつながりを持つておくようにするといふ。

実際、この事業を通じて相手国政府の担当者や保健医療の中核人材と日本企業との関係が深まった例がミャンマーやベトナム、インドネシアなどであった。

**小柴** 医薬品や医療機器の開発では、国際標準の取り込みや他国の規制当局の評価結果の重視・尊重による規制調和の動きが進展している。この事業に関わることで、規制調和の取り組みにつながる人脈も築けるといふことがあれば、事業の新たな魅力となるのではないか。

**藤田** 規制調和の動きは意識している。今後、考えられる部分だ。日本でもアジアでも学会の重鎮は、政府の政策決定においても重要な役割を担っている。途上国や新興国では日本以上にアカデミアの人が行政的な視点を持って動いている。その意味でも学会や職能団体の連携強化はやはり重要だ。

**中山** 現地のキーパーソンとのネットワークは重要だ。日本企業

から海外展開についての話を聞いていると、困難な点として企業努力だけでは事業展開を目指している国のキーパーソンと連携することが難しいとの声が最も多い。さまざまな国の医療関係のキーパーソンとのネットワークを持っていることはNCGMの強みであり、この事業におけるNCGMへの期待も大きい。

一方、日本企業の利益を代表する機関と誤解されてしまうと、各国の医療に貢献することで積み上げてきた信頼を損なうことになるので、その点は留意しながら進める必要がある。これは工夫が必要などころだ。

**小柴** その通りだ。この事業が「製品を供給するために人を育てています」と銘打っていたら、ここまでの成果は出ていなかっただろう。「途上国の医療課題の解決のための“人材育成”」を事業の主軸に置いている点は、今後もブレてはならない。同時に、キーパーソンとのネットワークの構築に果たす役割には大いに期待したい。

**藤田** キーパーソンとの「つながり」の活用も含め、引き続きこの事業に精力的に取り組んでいきたい。NCGMのウェブサイトにも相談窓口の案内があるので、関心がある方は、気軽に連絡してきてほしい。

**中山** 本稿を読んでいる方たちの中から、新たな取り組みやアイデアを提案してもらえることに期待したい。