



インテリム社長
浮田哲州

国内外のシンクタンク、事業会社で主にパイオ、医薬、化学企業に対するコンサルティング業務に従事する。欧米、シンガポール、韓国、日本の事業責任者を歴任後、05年に株式会社インテリムを設立。12年に米国QPSとiQファーマサービス株式会社を設立した。

CROはシンクタンクビジネス

——オンコロジー分野に特化するなど、独自のCROモデルを確立しつつあります。

浮田 実は当初からオンコロジー分野に特化するつもりはなかった。05年8月に起業したが、ベンチャー企業としてスタートする時点で、今後の内外の開発型製薬産業は、プライマリー分野から、アンメット・メデイカル・ニーズであるオンコロジー、再生医療といったバイオ医薬系に注力していくとの予測があった。我われは、モニタリングなどの専門家集団ではなく、専門家はにないに等しかったが、シンクタンクでコンサルティングの

プロとしてノウハウがあり、CROをサービス産業の位置付けから考えた。そこで、限られたリソースを有効に活用し差別化していく戦略を考えるなかで、オンコロジー分野での独自の研修制度を開発して、自社でスペシャリストを育成していくという方針を固めた。こうした考え方を当時近畿大学にいた西條長宏氏（元国立がんセンター東日本病院副院長）に話し、賛意をいただいて顧問、アドバイザーとして迎えたという経緯がある。——このノウハウの確立でアジアを軸にした国際CROをめざしています。

浮田 そうした構想でスタートして、5年前のタイミングでは日系企業にコンサルティング機能も受け入れられて治験受託に結び付いた。以後、積み重ねてきたオンコロジー関連の教育資料、ノウハウは日本、アジアではトップレベルに達したと自負できる。当初は専門家がいないこともあり、率直にあって参入障壁も高かったが、現在は異色のCROとして認知されてきた。

——従来型の国内CROとの差別化はできた。

浮田 依頼側企業の丸受け、言いなりというかたちではなく、製薬企業は研究所の減少にみられるように、開発もそして営業面のMRも減らし、アウトソーシングの時代になってきた。開発からマーケティングまで一貫したサービス対応のイノベーションにチャレンジし、オンコロジーを選択、集中することでアジア戦略も見えてきた。価格競争だけではなくサービス・イノベーションの時代だと思う。とくにメガファーマもアジア治験に注目するような環境変化が進むな

かで、フルスコープ、ワンストップのサービスが必要だ。

——CSO、CMSLの育成派遣、研修にも乗り出しました。

浮田 開発からマーケティングまでのサービス・イノベーションを展開するなかでは必然だ。私たちは企業と一緒に「育薬」という概念を基本にしている。そのため、PMDA（医薬品医療機器総合機構）との相談業務でのノウハウも蓄積している。あくまでマンパワーの提供というより、コンサルティング機能の一環としてソフトサービスの一貫性を持つことにしている。CROは言わばシンクタンク・ビジネス。隙間を埋めていくのではなく、尖らせる部分を選択と集中でアピールしていく。CMSLの育成は、承認後も責任医師との関係構築を果たして、効果的なプロモーションを提供できるノウハウの供給が目的。バイオシミラーの引き合いもあり、サービス提供の相手は先発も後発も関係はない。アジア治験が活発化する状況下で、アジアで最も卓越したCROとして地位を得るつもりだ。

（藤田）