



株式会社ロートス代表取締役社長
高橋希人

1956年11月5日生まれ。81年、北海道大学医学部卒業。86年に医学博士号を取得。87年、米バンクービルト大学医学部内科に留学した。92年、米メルクのメルク・リサーチ・ラボラトリーズ研究開発部長に就任し、その後万有製薬に移籍。05年、万有製薬副社長執行役員研究開発本部長。04年から日本製薬医師連合会会長も務めた。今年9月から現職。

責任感の種類が変わった

大型品の特許切れが相次ぐ「10年問題」を目前に控え、製薬企業は新薬のシーズ探しに躍起になっている。大企業はベンチャーから、シーズだけでなく会社ごと買収することも珍しくなくなった。企業にとってベンチャーは、シーズの供給先という印象がさらに強くなってきている。前万有製薬副社長で研究開発本部長だった高橋希人氏は、従業員数わずか9人のベンチャー「LOTUS」(ロータス)の社長に9月就任した。

—— どういう会社ですか。
高橋 基本的には創薬系ベンチャーの部類に入る。研究所やベンチャーが持つシーズを探し出し、製薬企業に導出する仲介業を行っている。当社の会長が中国出身なので、中国に大きなネットワークがあり、中国系企業への導出が見込めることが特長と言える。

—— 開発だけを手懸けるのですか。
高橋 開発のみで、自社の研究所も持っていない。いろんな経由で手に入れた新薬を外注で開発する。幸いCROがあり、金と時間と話がうまくいけば可能だ。

—— 前職の万有製薬からすると、会社の規模が違いすぎますが。
高橋 ここでは何でもやる。前職では、行政対応が多かったが、これからは導出先を探しに、足を使っているんな会社を回っていく。器の大小はあっても、扱うものは新薬で、対外的に話す相手も知っている人で違和感はない。開発の知識は十分活かせると思う。

—— 前からベンチャーに興味があったのですか。
高橋 社長がやりたかった(笑)。万有では、研究開発のほか、ビジネスも経営も勉強していた。当社の会長から社長就任を打診され、会社経営ができて面白そうだからやってみようと思った。

—— これまで欧米を中心に活動されていましたが、今回は中国です。
高橋 確かに、中国のことはよく知らないのですが、今はラーニングプロセスといったところだ。先日、中国に行ったが、交渉相手に英語は通じなかった。これから自ら相手を探して話し、自分で道を作らないといけない。非常に大変だが、これからの成長市場でもあるし、経験したいと思った。

—— 実際にベンチャーに入ってからどうですか。
高橋 責任感の種類が変わった。もちろん大会社でも責任はあるが、私が倒れても誰かが引き継ぐ。しかし、この会社は、私が倒れたら社員が路頭に迷うことになり、まるで家族を抱えたようだ。ベンチャーは成長するためには、ルーチンだけではダメで、どんなビジネスも考えないといけない。昔も考えてはいたが、狭い範囲だった。また、コスト重視にならざるを得ない。大会社は、物理的に何でも揃っているのですが、粗末に扱ってしまうが、ここではいろんな面でもったいないと感じる。成功報酬というのか、将来はいいものが買えるというのが楽しみになる。「大企業病」はすぐに治る(笑)。

—— 現在、製薬会社でシーズ探し競争が展開されています。ベンチャー企業が生き残るためにはどう対処すべきですか。
高橋 各企業が特徴を持つことが必要になるのではないかと思う。我々なら、中国のエキスパート、ということが絶対的な強みになる。何でもかんでもやるといってベンチャーは、ビジネスモデルに一貫性がないのでダメだろう。(坂口)