

GAVI, HGPI, UNICEF東京事務所 共催シンポジウム

グローバルヘルスと 企業戦略

多様かつ革新的なパートナーシップ・モデル



October.11.2012 Tokyo



後援: 外務省

協力: 特定非営利活動法人 日本リザルツ



GAVIアライアンス

www.gavialliance.org

GAVIアライアンス（ワクチンと予防接種のための世界同盟）は、途上国における予防接種へのアクセス拡大によって子ども達の命を救い人々の健康を守るためのグローバルヘルスにおける官民パートナーシップです。GAVIアライアンスには、発展途上国とドナー諸国の政府、世界保健機関（WHO）、ユニセフ、世界銀行、途上国及び先進国のワクチン産業界、研究・技術機関、市民社会団体、ビル&メリンダ・ゲイツ財団、そして民間企業が参加しています。2000年の世界経済フォーラムで発足して以来、GAVIは550万人以上の命を救い、新規及び十分に利用されていないワクチンによって3億7,000万人の子ども達を疾患から守ってきました。



特定非営利活動法人 日本医療政策機構

<http://www.hgpi.org>

日本医療政策機構（HGPI）は2004年の設立当初より、市民主体の医療政策を実現すべく、独立のシンクタンクとして幅広いステークホルダーの結集を実現し、社会に新しい政策議論の場を提供してきました。多様な価値観を尊重し、グローバル社会における個人の責任ある行動に基づく、持続可能でより豊かな社会を実現するために、新しいアイデアや価値観を提供し、グローバルな視点で社会にインパクトを与え、変革を促す原動力となることを目指しています。HGPIは特定の政党、団体の立場にとらわれず、独立性を堅持するという行動指針に基づいています。将来を見据えた幅広い観点から、政策に関心を持つ市民に選択肢を提示し、調査分析のみならず他分野のステークホルダーを終結し、創造性に富み実現可能な解決策を示すべく活動しています。



UNICEF東京事務所

<http://www.unicef.org/tokyo/jp/index.html>

UNICEF（国連児童基金）は、1946年に、第二次世界大戦で被災した子どもたちに対し、緊急支援を行なうために設立された国際機関です。以来UNICEFは、すべての子どもたちの権利が守られる世界を実現するために、世界160以上の国と地域で、保健、栄養、水・衛生、教育、HIV/エイズ、保護、緊急支援、アドボカシー（政策提言）などの活動を実施しています。こうした活動をする上でUNICEFは、1989年の国連総会において採択された「子どもの権利条約」を指針として掲げています。UNICEF東京事務所は、UNICEFの日本・韓国管轄事務所として、両国政府からの政府開発援助（ODA）による資金協力や、国会議員、国際協力機構（JICA）、非政府組織（NGO）等との連携を促進しています

概要

シンポジウム「グローバルヘルスと企業戦略:多様かつ革新的なパートナーシップ・モデル」は、GAVI、日本医療政策機構、UNICEF 東京事務所の共催にて、開催した。

IMF/世界銀行の年次総会（2012年10月、東京）を機に、主要アジェンダの一つである「保健への投資」に注目が集まっている。当シンポジウムでは、その機運の高まりを受け、特に国際保健課題解決に向けた企業と多機関のパートナーシップに注目し、成功事例を共有した。それらの事例の共有を通じて、パートナーシップを結ぶ上でのメリットや障壁、解決策等について議論し、多様かつ革新的なアプローチや企業の特性を活かした国際社会貢献が生み出すインパクト等に焦点を当て、国際保健における課題解決を目指した。



開会の辞



セス・パークレー
GAVIアライアンス 事務局長

GAVIアライアンスは、革新的な官民パートナーシップとして、開発途上国における予防接種を通じて人々の命を救い健康を守る活動をしている。具体的には、様々な革新的資金調達手法を用いて、予防接種プログラムの支援、保健システムの強化、ワクチン市場形成等の活動を行っている。ここでは、GAVIの3つの革新的資金調達手法をご紹介します。

1つ目は、ワクチン債だ。予防接種のための国際金融ファシリティ (IFFIm) はワクチン債を発行し、資金調達を行っている。IFFImの財務基盤は、ドナー国政府からの法的に拘束力を有する取り消し不能な寄付金の支払いによって支えられている。

2つ目はワクチンの事前買取制度(Advance Market Commitments)で、発展途上国のニーズに応じた適正価格でワクチンを開発し、提供するための資金調達方法である。ワクチンの開発には莫大な資金がかかるため、製薬会社はワクチンを高値で提供することになる。そこで、

開発資金を支援する代わりに、開発途上国の人々が入手できる適正価格でワクチンを提供するという誓約を交わすのだ。

3つ目は、マッチングファンドだ。民間企業・その顧客・職員・ビジネスパートナーなどからの寄付をイギリス政府またはビル&メリンダ・ゲイツ財団から提供される原資との抱き合わせによって、開発途上国にワクチンを供給するために使用する仕組みである。

現在GAVIアライアンスには、各国政府、国際機関、民間セクターなど、多くの組織が参加しており、1つの組織のみでは達成不可能な大きな目標を達成している。GAVIアライアンスの例からもわかるように、本シンポジウムに多くお集まりの皆さんのような民間企業が、発展途上国の人々の健康のために貢献することは、健全な市場を生み、国の成長につながる。つまり、人々の健康のための投資が将来的にビジネスとして成り立つ土壌をつくるのだ。



黒川 清
日本医療政策機構 代表理事

多様な方法で民間企業もグローバル・ヘルスに参加を

かつては政府による開発援助が主流であったが、プライベートセクターによる多様化した革新的なアプローチの方法が登場してきた。

現在、先進国は1つの危機を迎えている。経済成長は停滞しているが、高齢社会、慢性疾患の増加などによって国の医療費負担は増大し、先の見えない状況が続いている。そして、国民からは「なぜ援助を続けるのか」という疑問の声も挙がっている。このような困難な状況の中で、地球規模の課題解決のために持続可能な支援を行うにはどうしたらいいのだろうか。GAVI アライアンスはそれを解決するために、潜在的ドナーと受け入れ組織をつなぐユニークなメカニズムを持っている。投資によって政府や国際機関によるトップダウンの援助と、NGOからのボトムアップの双方がそれぞれの良さを活かして共通の目標を達成することができる。そして、GAVI アライアンスのパートナーシップを活かして、寄付ではなく、ビジネスとして開発途上国の問題の解決に貢献できるだろう。

開発途上国の経済成長は著しく、市場は拡大している。それらの国々に投資する事はCSRではなく、むしろ皆さんの会社にとって戦略的な投資となるだろう。そして、将来のマーケットになるはずだ。今のうちに投資をして、自社の会社の名前や製品を子どもたちや母親に知ってもらうことによって、将来の顧客やパートナーになるかもしれない。住友化学は、マラリア予防用に殺虫剤を練り込んだ糸でできた蚊帳「オリセットネット」を開発し、ユニセフ等の国際機関を通じて、アフリカを中心に50以上の国々に供給している。それだけでなく、タンザニアに工場をつくることで4000人の雇用を創出した。皆さんも、自社の製品や自社のテクノロジーを活かして、開発途上国の人々のために何ができるかということ、ぜひ考えていただきたい。グローバル・ヘルスには、ワクチン・医薬品開発のみならず、民間企業が多様な方法で参加できる。きっと皆さんの会社の専門性を活かすことができる分野があるはずだ。



山田 忠孝
武田薬品工業株式会社 取締役
チーフメディカル&サイエンティフィック
オフィサー

ワクチンの歴史からみる官民パートナーシップの意義

ワクチンの開発やデリバリーに関する取り組みは、最も効率的でコスト効果が高い健康課題に対する解決策として重要であり、官民パートナーシップの良い例である。

ワクチンについての歴史を振り返ると、18世紀に世界で初めて天然痘のワクチンが製造され、天然痘を根絶することに成功した。しかし、極めて稀にワクチンの接種後に、重篤な副作用が発現する場合があります。1960年代頃からアメリカで、ワクチン接種の副作用により、多くの患者がワクチン製造会社や医療機関に対して訴訟を提起した。これにより、ワクチンの開発や製造を行う企業の多くが市場から撤退し、その結果著しいワクチン不足が公衆衛生上の問題となった。そこで、ワクチン接種により健康被害を被った患者への製薬会社の賠償を、政府が保証する制度がつくられた。このワクチンの供給の確保のための官民パートナーシップによって、より安全な新ワクチンの研究・開発が促進されてきた。その結果、B型肝炎、肺炎球菌、口タ

ウイルス、ヒトパピローマウイルス等新しいワクチンが開発された。このように、ワクチン製造会社は、公衆衛生の問題に対応するために、革新的な研究をしてきた。

現在、先進国では、皆が当たり前前にワクチンを接種しているが、開発途上国ではワクチンで予防できる病気で多くの命が失われている。GAVI アライアンスの最大のサポーターであるビル・ゲイツは、「人類の最も大きな進化は発明の中にあるのではなく、不平等を取り除くためにいかに発明を用いるかにある。」と言っている。ワクチン接種によって多くの人々の命を救うことができるが、ワクチンにアクセスできるかどうかは、多くの場合、その人がどこに住んでいるかによって決まってしまう。この重大な問題を一刻も早く解決するためには、官民の連携が必要である。世界の幅広いプレーヤーとのパートナーシップを通して、ワクチンの開発・普及に貢献することがプライベートセクターの役割と言えるだろう。

国際保健におけるマルチステークホルダーによるパートナーシップ



モデレーター

金田 晃一

武田薬品工業株式会社
コーポレート・コミュニケーション部 (CSR)
シニアマネジャー

パネルディスカッションは、基調講演を受け、具体的な事例をもとに、企業がどのような形でグローバル・ヘルスにかかわるのかを議論するセッションとなった。

特に、次の3つのポイント、(1) 国際保健分野において、保健と関係の深い製薬企業はもちろんのこと、その他の分野の企業も含め、さまざまな企業が参加して取り組みが行われているという点、(2) 企業の取り組みにおいて、他のセクターとの革新的で多様なパートナーシップが結ばれている点、(3) 企業の参加は、「寄付」という形のみならず、「ビジネス」としての形を取っている点、に注目しながら事例を紹介し、議論を進めた。

今回は、製薬企業、食品メーカー、金融、といったさまざまな業界からグローバル・ヘルスに関わる事例が紹介された。また、国際機関の事例から、企業とパートナーシップを結ぶ際に

は具体的にはどのような形をとるのか、といった企業とは逆のカウンター側の立場からの意見も紹介された。

パネリストからの事例紹介に続いて、会場との質疑応答ならびにディスカッションを行い、国際保健における多様かつ革新的なパートナーシップについて議論を深めた。



パートナーシップ事例共有



取出 恭彦

味の素株式会社 研究開発企画部
国際栄養担当専任部長

世界課題を解決するための持続可能なソーシャル・ビジネス

ガーナ・プロジェクトは、栄養改善を目的としたソーシャル・ビジネスである。ガーナの伝統的な離乳食は、発酵したコーンに砂糖を加えただけのいわゆる「おかゆ」であるが、それでは子どもの一日に必要な栄養素が不足している。砂糖のかわりに加えるだけで必要な栄養を供給することができるサプリメントを開発することからプロジェクトが始まった。

ソーシャル・ビジネスを成立させるために重要なのが、現地の人に受け入れられやすい製品をつくり、目的とする人々にその製品が届くことである。実際に栄養改善を必要とする子どもたちは主に農村地帯にあり、通常の流通システムではアプローチが難しい。そこでプランやケアといった、農村コミュニティで活動しているNGOと協働で新たな流通のシステムを作り上げようと考えている。また、USAID（アメリカ政府）と共に、ソーシャル・マーケティングと言われる手法を用いて、母親へアプローチする方法もテストする。USAIDとは官民連携

のスキームに基づきJICA、味の素の3者の連携として展開するもので日本の企業では初めての試みである。本プロジェクトは、その他ガーナ大学、ガーナ保健省、INF*及びGAIN*（栄養改善に取り組むNPO）など多くのパートナーと連携しながら進めている。

パートナーシップを構築する中で最も重要なのは、栄養改善を実現したいという目的を共有することである。民間企業とNGOあるいは政府とはそれぞれ違いがあるが、違いを尊重しながらWin-Winの関係を作り上げていくことが重要だと考えている。また、現地の人たちとの協働による新しい価値の創造も重要である。

自分たちだけではできないことでも、さまざまなパートナーと組むことで実現可能になる。世界課題を解決するための持続可能なビジネスは、今後の新しいビジネスパラダイムになるのではないだろうか。ソーシャル・ビジネスを行う際には、通常のビジネスとは違う長期的な戦略視点を持ち続ける必要があると考えている。

*International Nutrition Foundation *Global Alliance for Improved Nutrition



満山 順一

富士フィルム株式会社
医薬品事業部担当部長
富山化学工業株式会社 理事
事業戦略部担当部長

「育薬」におけるパートナーシップの重要性

感染症治療薬について「育薬によるパートナーシップ」の事例を紹介する。

「創薬」とはある目標に向けて、仮説、実験、検証を繰り返し、最終的に一つの薬物を創製する作業である。限りなくゼロに近いことを積み重ね、そこに研究者の経験、アイデア、更には偶然性を加えることにより「1」にしなくてはならない作業である。一方、育薬とは、医薬品上市後も社会から広く関連情報を収集し、服用し易い剤形、包装、他の適応への拡大など、よりよい「薬」に育てていく作業である。

育薬のためには、薬に関係するステークホルダーである医療現場（医師、看護師、検査技師等）、行政や学会、そして患者様からの助言や支えが必要である。育薬には、得られた助言、情報を解析し、科学的な解釈を加え、より具体的な形にすることが求められる。一例として、地方の医療機関が、小児用薬が効かない中耳炎の子どもの為に成人用の薬を砕き、子どもに服用させたところ、劇的に効いたという結果が報

告された。そこで、弊社はこの医療施設並びに周辺の情報を収集し、比較的短い期間で小児用薬として開発を進めることができた。

このような経験から、開発途上国の抱える感染症などの問題を解決する為には、パートナーとの関係が極めて重要と考える。経済条件の異なる製薬メーカーと途上国とでは、それぞれ「誠実さ」と「切実さ」の定義に大きな違いがあることは仕方のないことである。製薬メーカーは営利企業であることから、利潤なくして患者様に安定的に医薬品を供給することは出来ない。一方、途上国の方にとっては、医薬品の特許を無視してでも、安価な医薬品を入手したいというのが本音であろう。感染症の問題を解決するためには、単に医薬品を提供すれば終わることでない。本当の意味で、製薬メーカーがグローバルヘルスに貢献するためには、公衆衛生や医療アクセスの向上も含めた医療行為がなくてはならないと考えている。



スリングスピー B.T.

エーザイ株式会社
グローバルアクセス戦略室
ディレクター

医薬品開発パートナーシップで行う健康への投資

グローバルヘルスと企業戦略が一つの文章に入るということは、まさにパラダイムシフトである。グローバルヘルスという途上国を対象としているが、企業戦略といえば、これまでは先進国を対象としてきた。これからはグローバル化が進み、途上国が大きな役割を果たすことが考えられる。そのような中、我々は一つの企業のみならず、製薬業界全体として、途上国の国々の人たちの健康に投資をすることが重要となってくる。

その一つの方法として、「医薬品開発パートナーシップ (PDP*)」の中で行われた例を紹介する。PDPでは、米国や英国政府、ゲイツ財団などが出資する非営利団体と協働して薬剤の開発から患者様にお届けする（デリバリー）まで関わり、新しいテクノロジーをグローバルヘルスのために役立てようというものである。2009年に、エーザイは非営利団体であるDNDI*と協力して、シャーガス病をターゲットとした治療薬の臨床開発を行った。また、2012年からは、非

営利組織であるセービンワクチン研究所とシャーガス病およびリーシュマニア症をターゲットとしたワクチン開発支援を行っている。このように、製薬会社が単独ではなく、こうした非営利の団体と協力しながら取り組みを行っている。

このような形でパートナーシップを組む際に課題となるのは、異なるセクターは文化も違い、それぞれに目的を持っているという点である。開発パートナー、資金拠出パートナーが異なることが多く、複数になることも多いので、連携が取りづらいことも挙げられる。それらを解消する方法としては、コアチームを作ることが重要だと考えている。各チームのプロジェクト推進者から成るコアチームを作り、そのコアチームによって文化を作り出していく必要がある。そうすることで、関係者間でコミュニケーションをとり、信頼関係を築くことができる。それらを通して、関係機関のそれぞれのカルチャーや、組織の枠を乗り越えたソリューションを創造できると考えている。

*Product Development Partnership *Drugs for Neglected Diseases initiative (顧みられない病気のための新薬イニシアティブ)



山本 聡
大和証券株式会社
金融市場営業第一部 海外法人課長

官民パートナーシップで実現した革新的な資金調達スキームのワクチン債

ワクチン債は、予防接種プログラムに必要な資金を前倒して投資家より調達する、資本市場の機能を活用し、ODA資金の実効性を飛躍的に高めた革新的資金調達スキームである。このスキームは、(1)資金が不足しているところに投資家のお金を届けるという課題と解決が成立していること、(2)ビジネスとして成立していること、(3)日本固有の成功事例であることの3点がポイントだ。

ワクチン債を発行するIFFImは、2000年のGAVI設立後、2006年にGAVIを財政面から支援する目的で設立された国際金融ファシリティである。IFFImの財務基盤はスポンサー国政府からの63億米ドルの拠出金（拠出期間は最大20年）により構成され、世界銀行が財務全般を管轄している。将来の各国政府からの寄付金を裏づけに債券を発行し、投資家より資金を調達する、いわば将来の寄付金をタイムマシンにのせて今に持ってきて、今失われそうな命を助ける仕組みである。日本において、初めて

ワクチン債の引受、販売を行ったのが、大和証券である。このように、ワクチン債には、官、国際組織、民の多様なステークホルダーが関わっており、大和証券は、ワクチン債の販売により、日本の個人投資家のお金を、開発途上国につなぐ橋渡しをしている。

大和証券が日本初のワクチン債販売にあたり、関係機関とのパートナーシップ合意に至った背景には、トップの強力なリーダーシップがあったこと、経験豊富なプロフェッショナルが、起債や格付け取得等の確固たる枠組みをつくったこと、ワクチン債には「途上国の子どもを救う」という明確なミッションがあったこと、があげられる。社会的ミッションに賛同する顧客基盤の拡大にもつながり、持続可能なビジネスモデルを構築できた。一方で、GAVIの原資の拡大、また、現在限定されている販売期間をオープンにすることは今後の課題であり、寄付と投資のハイブリッド商品や寄付プログラムの開発、ファンド組成などの解決策を考案していきたい。



平林 国彦
UNICEF(国連児童基金) 東京事務所 代表

パートナーシップで示される‘Children are Everyone's Business’

UNICEFのインド事務所とIKEAの児童労働防止に向けたパートナーシップの事例を通じ、‘Children are Everyone's Business’つまり、子どもたちのことは全ての人に関わることである、ということを紹介したい。

UNICEFインド事務所とIKEAのパートナーシップは約10年前に遡る。世界大手の家具屋であるIKEAにとって、インドは最大の製品生産拠点の一つであった。しかし、IKEAのインドの絨毯工場、さらに原料の綿花栽培における児童労働問題が報道され、大きな経営リスクになった。そこで、IKEAは、児童労働にかかわる仕入先・業者との取引をしないことを決め、6000万人を超えるといわれる児童労働者がいるという現状に対し、子どもの権利の向上と児童労働の根本原因の解決に取り組み始めた。

児童労働の要因には、貧困、子どもの栄養・衛生環境、教育環境などの様々な課題が複雑に絡んでいる。IKEAは、この分野の専門知識をもち、インドで長い間活動をして現地コミュニ

ティとの信頼関係を構築してきたUNICEFインド事務所と連携し、活動を推進することにした。

UNICEFは、国際社会、中央・地方政府、市町村や地域のNGOと協力してインドの子どもたちの保健・栄養・教育課題の啓蒙活動を行う。一方IKEAはサプライヤーと密接に関わり、労働条件を監視して児童労働の防止に努め、そのようなIKEAの取組みを顧客に伝えることにより、児童労働課題に対する世界の顧客の関心を喚起している。UNICEFインド事務所とIKEAが組むことにより、互いのネットワークを利用し、より多くのプレーヤーを巻き込んで効果的な活動を行うことが可能となった。

UNICEFとIKEAの協働により、今、綿花栽培地域では、新たに1万5千人の子どもが学校に通っている。IKEAは、子どもの命と健康を守るために活動するUNICEFと連携し、誠実な姿勢でビジネスに取り組むことにより、ビジネスの機会損失の回避、児童労働課題に対して一定の成果をあげることができたとと言える。

多様かつ革新的なパートナーシップの秘訣は何か

金田 パネリストの皆さまのプロジェクトでパートナーシップを成立させる際の秘訣、または障壁などを一つ挙げるとするとどのような事でしょうか。

取出 一番のポイントは、栄養問題で、最も問題になっていることをターゲットに選んだということ。世界的にコンセンサスが取れている課題解決を目指すという姿勢を前面に出すことで、国を越えたパートナーシップを構築できた。

満山 常に専門家や学会とコンタクトを取って情報共有をしていた。そうすることで、パートナーの方から活動を盛り上げてくれた部分もある。パートナーと良い信頼関係を作ること。

スリングスピー それぞれの組織におけるチャンピオンを見つけること。そして、その人と仕事をすること。キープレイヤーは常に新しい人になっていく。新しい先導者を見つけ、リーチする必要がある点が難しかった。

山本 やりたい人間が一番働くしかない。そうしなければ説得力が出ない。組織として動く場合は、社内のキーパーソンをしっかりと見極めてつかまえる事が重要。加えて、外堀を埋めるといふか、第三者から評価されることにより、社内の説得にかかる時間を短縮できる。

平林 まずは結果を得ること。クイック・ウィンを作り、パートナーシップに対する評価を高めることが重要だろう。その後には大切なのは、評価指標を持ちながら、毎年もしくは半年ごとにレビュー



していくこと。そこから更なるパートナーシップに広がる可能性もある。

会場 現地の受け手側の教育をどのように行っているのか。

取出 母親への栄養教育については、USAIDや国際NGOプランなど、コミュニティでの栄養教育についての経験がある団体と組んで進めている。適切なパートナーシップを組むことが重要である。

会場 ソーシャル・ビジネスの持続可能性についてどのように考えているか。

山本 事業の継続性の担保のために、事業を立ち上げた主導者がいなくなっても、事業がまわる仕組み作りを意識して取り組んできた。また、第三者からの評価も、組織として事業を継続するためのドライバーになると考えている。

会場 UNICEFのIKEAとのパートナーシップの事例について、一つの企業と組むことに対し、批判はないのか。

平林 今回の事例では「児童労働をなくす」という共通の目標に向けて企業とパートナーシップを組んでいるのであり、企業の事業をサポートしているわけではない。UNICEFは、「子どもたちにとって、



良いかどうか」を判断材料に、パートナーシップを組む企業を検討している。

会場 ソーシャル・ビジネスの、社会問題を解決する側面とビジネスの側面とのバランスはどのように考えているか。

取出 両立させることは、簡単ではないが、可能であると考えている。食を通じて世界の健康に貢献することは味の素のコアのミッションの一つであり、低栄養という世界の大きな問題に対して、ビジネスを通じて継続的に貢献することは味の素の存在理由にも関わる重要な課題であるからである。また、開発途上国で企業のブランド価値を高めることが、将来のマーケット獲得につながると考えている。



パネル・ディスカッションの総括

パークレー 素晴らしいパネリストの方々に感謝申し上げます。GAVIアライアンスは、効果的なインターベンションを目指して活動している。GAVIと協力している、製薬企業の大半は途上国で健全な市場を形成し、健全な競争を生み出している。グローバルヘルス課題解決のために、民間企業は大きな役割を果たし得



るのである。今回のシンポジウムには、多様な領域で活動する企業、国際機関、政府が参加している。様々なパートナーが、国際保健課題の解決という一つのゴールを目指して連携し、各自の得意領域で活動していくことが重要である。

山田 医薬品アクセスの分野で遅れていた製薬企業が、経営陣や従業員のコミットメントにより、数年でその分野で成功しいまや途上国市場で最も成功する企業となった例がある。企業は、社会に最も意味のあるかたちで還元してこそ、コミュニティによって成功もたらされる。民間、公的分野の双方で仕事をした自身の経験から、世界の人が健康な生活を営むという目的のために、官民が相互に協力することが不可欠だと考える。

黒川 本日のディスカッションでは、民間企業の好事例を学び、かつて政府がやっていたことを民間企業が行うようになった、と感じている。ビジネスは



PUSHからPULLへ、すなわち、誰が何を必要としているか、それをどのように届けるか、ということが重要となっている。世界で変化が起きている今、若者には海外へ出て世界を見て、自分はどういう時代に直面しているのか、自分は何がしたいのかを考えてほしい。未来を担う若者は、世界をより良いものにするために、グローバルな友人やパートナーと協力していくことが重要だろう。

閉会の辞



小沼 士郎

外務省 国際協力局 国際保健政策室長

1987年に「ウォール街」という映画があった。2010年の続編映画の中で、再び戻ってきた主人公の大物投資家、ゴードン・ゲッコーは、次のように言う。「Greed is not only good, but it is legal. (強欲は善であるだけでなく、合法だ。)」

ゲッコーの運命はどうであれ、我々は、人間の強欲さは活発な経済活動の基礎となっていることを認めざるを得ない。七つの大罪の一つである強欲は、大航海時代から経済活動の動機として機能してきたものであり、これからもそうだろう。私たちは、LIBOR (ロンドン銀行間取引金利)不正操作問題で、金融街シティの「強欲体質」を目の当たりにしたばかりである。

映画「ウォール街」をそのまま日本にあてはめることはできないかもしれないが、日本でももう少しよい給与がほしい、東京のよいマンションに住みたい、との願望をかなえるには、企業は収益を上げていかなければならない。つまり、利益なしには、我々は、生きていけないのであ

る。

本日は、外務省に代わり、スピーカーの方々、パネリストの方々に非常に素晴らしい革新的なPPP (Public-Private Partnership) の事例をご紹介いただいたこと、また、このシンポジウムで生産的、建設的で有意義な議論ができたことに御礼申し上げます。シンポジウムで示されたことは、ビジネスの成功のために必要なのは強欲ではなく、妥当な収益であり、PPPを通じそれが可能になることである。そしてPPPを実現するために、パートナーシップのかたちや課題に関わらず、政府は、常に民間企業の存在理由を念頭におくことが必要である。

政府、プライベートセクターそれぞれが、世界の脆弱な人たちのために相互補完的な役割を果たすことがPPPの第一歩だろう。政府とプライベートセクターそれぞれが責任をもち、脆弱な人々を助け、予防可能な命を救っていかねばならない。外務省は、そのミッションのもと、PPPを推進していく所存である。



GAVIアライアンス (ジュネーブ)

2 Chemin des Mines, 1202 Geneva, Switzerland

Tel: +41 22 909 6500

Fax: +41 22 909 6550



HGPI Health and Global
Policy Institute

特定非営利活動法人 日本医療政策機構

東京都千代田区永田町 1-11-28-7 階

TEL: 03-5511-8521

FAX: 03-5511-8523



UNICEF 東京事務所

東京都渋谷区神宮前 5-53-70 UNハウス 8階

TEL: 03-5467-4431

FAX: 03-5467-4437

後援: 外務省

協力: 特定非営利活動法人 日本リザルツ

「グローバルヘルスと企業戦略」シンポジウム日本事務局

特定非営利活動法人 日本医療政策機構内

Tel: 03-5511-8521(代) Fax: 03-5511-8523

