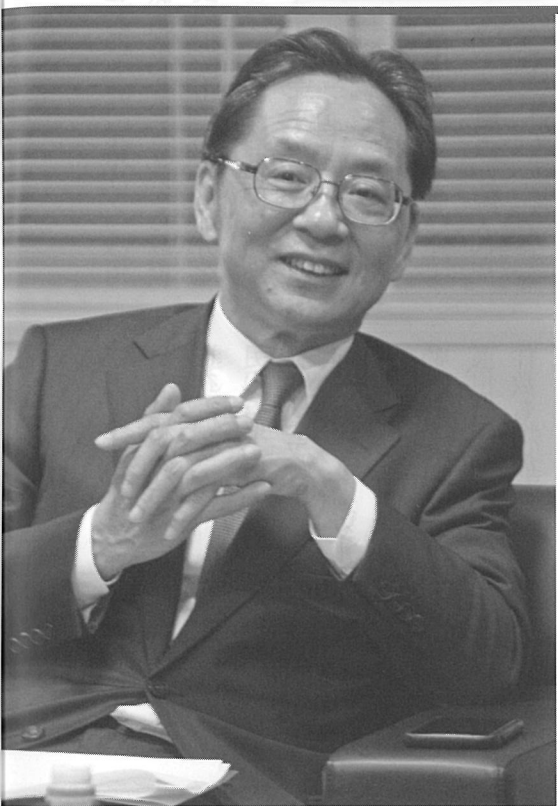


日本での起業に成功した厳浩氏が語る日中関係の真の姿

今後の日中経済関係と日本中華總商会の役割

● 厳浩 日本中華總商会 理事長(前会長)、EPS ホールディングス 会長
● 杉田 定大 一般財団法人日中経済協会 専務理事(インタビュアー)



プロフィール: 厳浩氏

1962年、中国江蘇省生まれ。79年に天津大学に入学、81年に中国政府派遣留学生として来日。山梨大学で修士課程終了後、東京大学大学院博士課程で医学統計を学び、同時に臨床試験の研究・実務に携わる。91年に起業(現EPSホールディングス株式会社)。2001年7月にJASDAQ上場、06年に東証一部上場。企業経営と並行して、99年に設立者の一人として日本中華總商會を設立(初代副会長)。02年には同会の会長に就任(その後、一度退任)、07年の神戸での「世界華商大会」で実行副委員長を務めた。09年に再度会長に就任し、21年3月に理事長に就任(現職)。

厳浩氏は、中国の改革開放直後に来日し、中国人経営者として日本で起業して成功した先駆者の一人である。企業経営と並行して、日本中華總商會の設立に携わり、「世界華商大会」の日本開催の誘致に成功、そして2007年に開催。日本も中国も知り尽くし、現在の日中関係を体現しているといつてよい厳浩氏に、日中関係の回顧と現状、そして展望を聞いた。(インタビュアーは、前半で日本中華總商會理事長として後半でEPSホールディングス会長としての厳浩氏にお話をうかがった)

TOPICS 複雑な日中関係の中で中華總商會の役割は大きい

杉田 一般社団法人日本中華總商會の設立の立役者で、かつ長年会長を務めてこられた厳理事長から、まずは同会の紹介や、同会での活動を通じて日中関係の現状と今後についてお聞きします。

厳理事長

日本中華總商會の設立の背景を紹介する前に、私と会との関わりについてご説明します。私は当初、会

の設立に能動的ではありませんでした。私自身、華僑や華人の人たちとの交流は当時ほとんどありませんでしたし、横浜に行っても「違う世界」という認識しかありませんでした。ある時、中華總商會を設立しようとしているメンバーが私を訪ねてきました。それでお酒を一緒に飲んだのですが、お酒の勢いで引き受けてしまったというのが私と会の関わりのも最初です(笑)。

会の直接的な設立背景は「世界華商大会」の開催です。この大会を日本で開催したいという話がありました。ただし、大会の開催には主催団体の必要でした。東南アジアにはほぼ全ての国に「中華總商會」という名の経済団体がありますが、当時日本にはなかったため開催が難しい状況でした。これが会設立の直接的な動機です。

二つ目はもっと自然な理由です。鄧小平氏による開放政策で海外留学がはじまり、私はその初期の一人で、1981年に来日しました。最初は国費留学生でしたが、80年代後半に私費留学生が認められるようになりました。80年代初頭までは日本の華僑・華人は5万人弱で非常に少なかったのですが、私費留学生が認

められると増えていきました。90年代には日本での創業や会社経営をする人たちが増えていき、そのような人たちが集まる場所や団体の必要になったという、とても自然な流れだったと思っています。現在、日本にいる華僑・華人は100万人と言われていて、会社はもしかすると1万社を超えるかもしれません。

杉田

貴会の設立の直接的なきっかけとなった、「世界華商大会」や神戸での開催経緯、裏話などを詳しくご紹介いただけないでしょうか。

厳理事長

日本中華總商會が設立されると、主要な話題となったのが世界華商大会(2年に1回の開催)の誘致です。私が初めてこの大会に参加したのは、99年の豪州・メルボルンです。この時点で既に日本に誘致を考えていました。そして2001年の中国・南京での大会では、日本での開催場所は神戸とし、05年での誘致を念頭においていました。神戸市には、(阪神淡路大震災の)震災復興10周年事業の一つとしたかったという考えもありました。05年の大会誘致をめぐって競っていたのは韓国です。韓国

は華僑が少ないのですが、總商會を設立し、外交通商部(当時)をはじめとする韓国政府と一体となつてあの手この手で誘致活動を展開していました。大会の開催地決定は、規模が大きい香港、シンガポール、タイの中華總商會が決めていましたが、結局、05年は韓国、07年は神戸での開催ということになり、残念ながら神戸の復興10年での開催から外れる形になってしまいました。

07年の神戸での大会は、2日間の日程で初日が開幕式、二日目は分科会やシンポジウムでした。私は分科会を担当し、テーマの選定から講師のお願いまでやりました。大会の企画や準備に専念するため、開催の2カ月前頃に会社の役員会に休暇届を提出しました。全てボランティアのようなもので、出費ばかりでしたが、自分のビジネスとは直接関係がない人や場所に触れる機会があったので、非常に良い経験となりました。

杉田

神戸での「世界華商大会」の開催が日本中華總商會にとって非常に大きな意味を持ったということですね。

厳理事長

会として大会が一つの集大成になったことは確かです。ただ、単発のお祭りのような大会開催だけでは会は持続しません。この大会が終わってから、会の存在意義をさらに考えていくようになりました。私は大会後の09年に会長に再度就任しました。ここまですべてが設立から10年、それではその後の10年間の変遷についてお話しします。

まず、この会の方向性がかなり共有されるようになりました。その方向性とは3つのキーワードです。まずは「商」であり、ビジネスです。活動の全てをビジネスにフォーカスすべきという認識です。次に「中華」です。ここでの中華とは、華僑・華人ということですが、そのバックグラウンドを積極的にビジネスに活かすべきです。3つ目に「日本」です。我々は香港などの中華總商會ではありません。日本の中華總商會です。日本で生活し、会社を経営し、それを自らの意思で選択しているということです。選択した以上、お客さん気分ではなく、当事者意識をもって日本社会に積極的に参加していく。これは日本のためにもなるはずとずっと考えていますし、この意識や考え方

が会の主流になったというのが、この10年の大きな成果の一つだと思っています。

杉田

日中関係の今後の展望について、厳理事長のご意見をお聞かせ下さい。また、日本中華總商會がどのような役割を果たしていけるのでしょうか。

厳理事長

日中関係は歴史的にみても必ず波があります。中国が強大な力を持つと日本では一種の緊張感が増してきます。この緊張感が、日本に文化の独自性を出すモチベーションになったとも思います。ただし陸続きの朝鮮半島などと違い、日本のその緊張感は適度であった場合が多いかも知れませんし、また今後もそうであつてほしいとも思います。日中関係はそのような波の中に常にいると思つていますが、悲観すべきではありません。波があるという認識を共有することが大事です。政治体制やイデオロギーの違いで喧嘩をすれば話がかじれるだけです。こういう話が好きな人はたくさんいますが(笑)。会社経営でも、株主至上主義に偏つたと思つたら、今度は社会貢献

を極端に進めるといいうように、極論に走る人たちがいます。一種の教条主義と言いますか、教条が真理に見えるのだと思います。中華總商会の役割は、この極端な話に与しないということが重要だと思っています。我々の強みは、生身の人間と触れあっているということであり、このような考えをもっと発信していきたいと思っています。

杉田：
日中関係が政治的に不安定になった時のビジネス界の対応についてはどのようにお考えでしょうか。

廠理事長：
日本と中国は隣国です。様々なあつれきはありますが、様々な人間がいるのだから、やはり交流することが大事だと思っています。日中関係の波が繰り返されることは、ある程度仕方がないことだと思っていますが、大変な時期でもしっかりと意思疎通を続けていくことが大切です。

杉田：
貴会と日中経済協会との今後の連携について、廠理事長の考えをお聞かせ下さい。また、我々協会に対する期待と、当方の賛助会員企業に向

ものの、プロダクトであれば比較的容易ということ、5、6年前からスタートして、中国で製薬工場を持ち、自社製薬を製造・販売しています。併せて、日本の薬や医療機器も販売しています。
重要なことを申し上げますと、日本のアカデミアにはまだまだシーズがあるということ、十分に活かされていないと感じます。我々はこの点に目をつけて関連のプロジェクトを立ち上げています。当社が持っているアドバンテージは臨床試験ができるということであり、その人材がいます。多くの人が資金も時間も必要である臨床試験で困っています。この点を十分に活かせるのが当社です。日本には良いデバイスとアイデア商品はありますので、それが強みですし、これらの分野での日中協力も一案です。

杉田：
まさに日中協力について、近年では協力分野として、医療・ヘルスケアが注目されています。廠会長から見る日中間の協力の現状や今後の展望についてお話を聞かせ下さい。

廠会長：
日中間での協力において、医療・

けてメッセージがあればお聞かせ下さい。

廠理事長：
日頃から日本中華總商会に対するご理解とご支援をいただき、感謝申し上げます。日中経済協会の会員企業の皆さまは、日本の経済界を代表する企業なので、今後も日中経済交流の中核を担っていかれると思いますし、そのような役割を果たしていただきたいと思います。当会の会員企業は中国全国各地から来ておりまして、非常に現場に近いところにいるので、現場感覚を持っています。

日中経済協会の皆さまには、当会の存在をまずは知っていただき、何かの場面で思い出していただければ嬉しく思います。連携可能なものがあれば、我々も積極的に考えたいと思っていますし、それがお互いのためになると思っています。そのような交流ができれば嬉しく思います。

TOPICS
EPSホールディングスと中国ヘルスケア市場について

杉田：
廠理事長は、EPSホールディングス株式会社創業者であり、そして同社の代表取締役会長でもいらっしゃる

医療、ヘルスケアの分野が最もニーズがある分野の一つであることは間違いないです。例えば、創業です。創業は、多くの資金が必要ですし、アーリーフェイズではリスクが大きいので、中国と提携しながらリスクをシェアし、リターンもシェアするというところもあるかと思っています。これらの分野で当社は日中間の架け橋になれるし、EPSだからこそできることがあります。

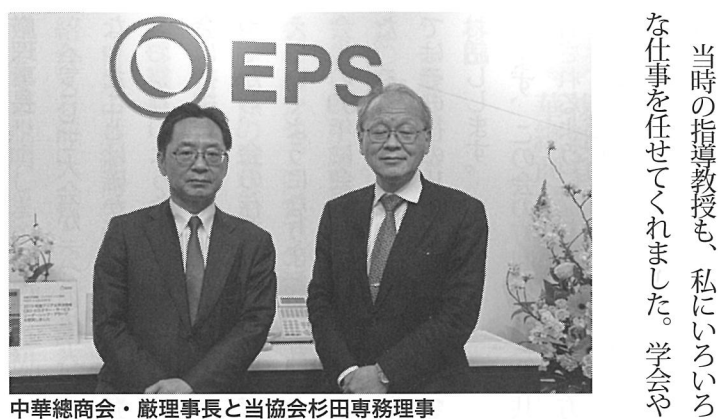
他方、日中間は企業文化の違いがありますし、技術分野においては慎重に進めていかないと政治問題化しかねません。協力すれば双方にとってウィン・ウィンであることをしっかりと明示していくことが大事だと思っています。

杉田：
医療・ヘルスケア分野に長年従事されてきた廠会長から見ると、医療・ヘルスケア分野での日本と中国の考え方の違いやビジネス上の課題があればお聞かせ下さい。

廠会長：
日中の企業文化はだいぶ違います。まず、中国は「変化」の国です。変化せざるを得ない国です。日本は変化に対する「抗体」が世界と比較

やいます。同社の紹介や、長年のビジネスを通じた日中間の医療・ヘルスケアについてお聞きします。まず、EPSホールディングスの紹介をお願いします。最近ではどのようなビジネスを展開されているのかご紹介下さい。

廠会長：
当社は2021年5月で30周年を迎えます。創業のきっかけは、私が東京大学大学院に在籍した頃にあります。私は当時では珍しい医学統計を専門にしていました。東大に日本初の医学統計という分野の専攻講座が設置された頃でもありました。



中華總商会・廠理事長と当協会杉田専務理事

当時の指導教授も、私にいろいろな仕事を任せてくれました。学会や

しても弱いと思います。日本はずっと平時のためのシステムです。変化に慣れている国や変化せざるを得ない国は常に有事体制です。この有事体制の特徴の一つはトップダウンであるということです。日本は権力が分散しているわけです。もちろん全

てにおいて理想的なシステムはありませんが、この違いは大きいと思っています。そのような意味でも当社は日本の企業と言わざるを得ません(笑)。まずはこの違いがあるということを双方が互いに気づくことが大事です。

杉田：
最後に、新型コロナウイルス感染症の発生がEPSに与えた影響や取り組まれていることがあればお聞かせ下さい。

廠会長：
新型コロナウイルスに関して申し上げます。当社ではワクチンに限らず、治療薬の治験にも関わっていますので、これを一生懸命やっていくしかないと思っています。

今、世間で騒がれているワクチンですが、その開発は国の支援がないとできません。なぜなら開発している最中にウイルスの流行が収束する

がんセンター、そして製薬企業の仕事などです。アルバイト感覚でやっているうちにどんどん忙しくなりました。そんなときに製薬会社から私と個人契約したいという話がありました。今で言えばベンチャーですね。

創業は1991年で当時28歳でした。創業時は3人で立ち上げ、私は医学統計や関連システムを扱っていました。その後、気が付けば2001年にJASDAQ上場06年には東証一部に上場し、現在では約6700人の社員を抱えています。日本での臨床試験業界では最大規模と行って良いと思います。欧米系の会社を含め、日本にいる製薬企業で当社と取引がない会社はありません。治験のコーディネーターも1000人以上が在籍し、日本全国約6000の病院・クリニックと提携しています。

杉田：
御社の今後の展望や中国市場への展開についてもお聞かせ下さい。

廠会長：
当社の主要商品は専門のサービスであり、プロダクトではありません。ただ中国展開で言いますと、中国でサービスを展開するのは難しい

ことが多々あるからです。この場合、企業は大きな損失を負うことになってしまいます。政府が一定の備蓄をしないとイケません。国産化も重要です。防疫とは防衛です。この認識が大事です。

公衆衛生(パブリックヘルス)も重要です。ただし、これは医者だけの世界ではなく、社会問題であり、政策の問題でもあるのです。そこには統計も政策論も必要です。社会問題が発生した時の対処法やリスクマネージメントが重要です。この重要性を認識する必要があります。

治験に関しては、新型コロナウイルスの発生によってデジタル化は間違いないと加速すると思います。これまでペーパーでやりとりしていたものが、どんどんデジタル化されていくと思います。現在はオンラインを活用し、血圧などの一部について直接接触を避けて実施するものもありますが、今後はデジタル化の進展によって大量の臨床データを基にしたAIの活用などが進んでいくものと思っています。

杉田：
本日は大変貴重なお話をありがとうございました。