

## テクノロジービジョン2021 ライフサイエンス

### ポッドキャスト トランスクリプト フランシス・ブルースと語る「『個』から『全体』へ」

トム・レーマン：トム：「バイオフィーマ業界におけるデジタル化の推進」へようこそ。本エピソードでは、アクセンチュアの「テクノロジービジョン2021」で明らかにされたテクノロジートレンドの5つめについて取り上げたいと思います。アクセンチュアは20年以上にわたって、さまざまな業界の企業を対象とした体系的な調査を通じて、数年先の未来に最も大きな影響を及ぼすと考えられる最新トレンドを明らかにし、「テクノロジービジョン」としてまとめてきました。

2021年の調査では、リーダーたちは「ニューノーマル」をただ受け身の姿勢で傍観しているのではなく、自らの力でそれを構築しようとしていることが明らかになりました。現在の市場環境の中で大きな変革を起こすためには、テクノロジーの価値を最大限に活用する大胆かつ革新的なリーダーシップが不可欠です。これは単にこれまでのビジネスの回復を意味するものではありません。旧来の慣習を刷新することで、新たな未来に向けたビジョンを創出しなければならないということです。

#### 5つのテクノロジートレンド

1. テクノロジーの戦略的集積
2. ミラーワールド
3. 一人ひとりがテクノロジスト
4. あらゆる場所が仕事場に
5. 「個」から「全体」へ

パンデミックが引き起こしたディスラプションと需要の高まりによって、ライフサイエンス企業は新たなハードルに直面することになりました。しかし、こうしたかつてない状況の中でも、業界の多くの企業は市場が期待する通りの、あるいは期待を上回る責任を果たすことができています。

社会が極端に不安定な状況にあっても、業界は2020年を通していくつもの常識を打ち破り、新たな可能性を追求し続けてきました。それを可能にしているのが、新たな目的意識、新たなフォーカス領域、また患者や顧客、一般の消費者に対する新たなコミットメントに基づいて、テクノロジーを積極的に活用していく姿勢です。

本エピソードシリーズでは、アクセンチュアのライフサイエンス部門の5人のリーダーたちと共に、それぞれのトレンドについて語り合います。彼らはいずれも「テクノロジービジョン」でも明らかにされた業界固有の視点に基づく考察を通じて、ライフサイエンス企業が新たなマインドセットを醸成し、より良い未来を形成するためのサポートを提供しているエキスパートです。今回、彼らは世界7カ国のバイオフィーマ企業の100名のビジネスリーダーとITリーダーを対象とした調査をもとに、テクノロジーの導入と投資に関する主な問題点と優先課題について語ってくれました。

より良い未来を形成するためにリーダーが決して見逃してはならないテクノロジートレンドの5つめは、「『個』から『全体』へ」です。本日はこのテーマについて、アクセンチュア・ベンチャーズのライフサイエンス・リードを務めるフランシス・ブルースと意見を交わしたいと思います。フランシス、「バイオフィーマ業界におけるデジタル化の推進」へようこそ。

## テクノロジービジョン2021 ライフサイエンス

### ポッドキャスト トランスクリプト フランシス・ブルースと語る「『個』から『全体』へ」

フランシス・ブルース：トム、本日はよろしくお願ひします。

トム：よろしくお願ひします。まず、アクセントチュア・ベンチャーズについて簡単にご紹介いただけますか？

フランシス：私は現在、アクセントチュア・ベンチャーズとアクセントチュアのオープン・イノベーション・チームに所属しています。いずれも非常に刺激的な職場です。

アクセントチュア・ベンチャーズは、あらゆる業界のエコシステムにおいて、スタートアップコミュニティ内の橋渡し役を担っています。私もデジタルヘルスを専門とするチームで、世界中のクライアントに向けてサービスを提供しています。業界全体の橋渡し役、あるいは結合組織としての役割のほかにも、極めて革新的なテーマにチャレンジする、設立から間もない若い会社に対する投資プログラムにも携わっています。

これは有望なスタートアップを探して投資プロジェクトを推進したり、彼らの市場進出を支援したりするのが主な仕事です。これらは実に興味深い分野であると同時に、非常に刺激的です。成長途上にあるエコシステムのポテンシャルを100%引き出すことが私たちの目標です。

トム：ご説明ありがとうございます。今のお話は本日のテーマとも深く関係していると思います。では、エコシステムの橋渡し役、結合組織というところからディスカッションを進めましょうか。「『個』から『全体』へ」という本日取り上げるトレンドですが、今のお話とどのように関連付けることができるとお考えですか？

フランシス：「『個』から『全体』へ」というトレンドについては、まずマルチパーティシステムの説明から入るのが分かりやすいと思います。デジタルテクノロジーへの投資は、アクセントチュア・ベンチャーズが取り組んでいる専門的なテーマの1つであり、パンデミックの発生以来、この投資規模は爆発的なスピードで拡大を続けています。このことは、デジタルヘルスへの投資が大きく増加していることを見ても明らかです。こうした傾向は5年ほど前から見られますが、サンフランシスコに拠点を置く私たちの戦略的パートナーであるRock Healthも昨年、かつてないほどの大規模な投資を行いました。同社における昨年の戦略的投資の額は、なんと12億ドルを超えています。ここで興味深いのは、パンデミックからの出口がようやく見えつつある今、テクノロジーへの投資は個々のポイントソリューションにとどまらない広範な領域が対象となっている点です。

つまり、ポイントソリューションから脱却し、「1 + 1 = 3」の実現を目指すマルチパーティシステムへのシフトが進んでいます。ライフサイエンス業界では、業界全体でデジタルトランスフォーメーション・テクノロジーへの投資が活性化していますが、この中ではパートナーとの協働をさらに加速しようとする動きが見られ、既存のテクノロジー企業とライフサイエンス企業が協業する事例が増えつつあります。

また、これまでにはなかった連合体同士や異業種間の協働も進んでいます。こうした企業間のパートナーシップ自体は新しいものではありません。ただし、マルチパーティシステムを活用した協働の場合、異なるデータプラットフォームを共有することで、レジリエンスと適応力に優れたパートナーシップが実現する点で大きな違いがあります。このような動きは目下拡大中で、パンデミックの収束を見越して、マルチパーティシステムの導入ペースはさらに加速しています。

## テクノロジービジョン2021 ライフサイエンス

### ポッドキャスト トランスクリプト フランシス・ブルースと語る「『個』から『全体』へ」

フランシス・ブルース：アクセントチュア・ベンチャーズでは、マルチパーティシステムの普及と、エコシステム内での利用の促進を大きな課題として捉えています。医療機関や政府が行っている新型コロナウイルス感染症の濃厚接触者の追跡からフリクションレス決済、またライフサイエンス業界で利用されているさまざまなアプリケーションに至るまで、複雑なシステムが長く課題として指摘されてきました。しかし現在、こうしたアプリケーションはエコシステムの中で、つまりコラボレーター同士が協同することによって構築されています。これは、かつては不可能だった取り組みです。

こうした点を見ても、ライフサイエンスは非常に興味深い分野です。さらにアクセントチュア・ベンチャーズでは、エコシステム志向のアプローチを通じて、ライフサイエンス業界全体に最大の価値を提供することを目指しています。そのためにも、マルチパーティシステムの導入に向けた適切な投資を行うこと、結合組織としてクライアント企業とコラボレーターを結びつけること、そしてコミュニティの中心に立ってイノベーションを推進することに大きな力を注いでいます。

トム：では、今のお話と「『個』から『全体』へ」というトレンドの関連を見てみましょう。パートナーシップや協働の重要性、そこからの価値創出、エコシステムの活用、この1年間におけるデジタルヘルスに対する投資の拡大についてお話いただきました。このお話を踏まえて、パンデミックがもたらした影響によって、「所有する」ことから「シェアする」ことへのシフトは、どの程度加速したのでしょうか？

フランシス：はい。「シェアする」ことへのシフトは確実に加速しています。私たちは「ペイシエント・センター・オブ・エクセレンス」を運営しており、この組織を通じて患者から信頼度やバーチャルテクノロジーの浸透度合い、またイノベーションに関するさまざまな調査を行ってきました。これらの調査からは、実に興味深い数値や結果が得られており、そこから新たなアプローチや投資戦略を導き出しています。

たとえば、ライフサイエンス、つまりバイオフィーマ、医療機器、研究機関に携わる約5,000人を対象に行った調査では、遠隔医療システムを提供するTeladoc Healthとの協働に前向きに関心がある、向こう1年間で利用したいと回答した人が50%に上りました。

患者を対象とした調査では、やはり遠隔医療システムであるAmwellの利用が2000%増にまで拡大していることが分かりました。デジタルヘルス・プラットフォームを提供するAmwell社は、先ごろ株式公開もしています。このようなイノベーションやテクノロジーの導入は近年著しく増えており、成長を加速させています。興味深いのは、すでにお話したように特定のスタートアップ1社の取り組み、あるいは特定のポイントソリューションの活用にとどまらないという点です。

R&Dがご専門なのでよくご存じかと思いますが、問題はこれらのイノベーションをいかにして効果的につなぎ合わせるかです。この試みの好例として、アクセントチュアのINTIENTプラットフォームがあります。INTIENTでは、スタートアップや大手ベンダーなど、さまざまなパートナー企業が協働して製品を開発し、エコシステム全体で価値を創出して、多くのステークホルダーに提供しています。

## テクノロジービジョン2021 ライフサイエンス

### ポッドキャスト トランスクリプト フランシス・ブルースと語る「『個』から『全体』へ」

フランシス・ブルース：市場全体で見ても、これに類似する多くの取り組みが進められています。たとえば Truvidaは、米国の13の大手医療機関が共同で設立した新しい会社です。同社は、データの構造化、標準化、および特定を通じて、マルチパーティシステムあるいはプラットフォームを構築することを目指しています。

この目的は、個々の医療機関からすべてのデータを吸い上げて、パンデミックから抜け出すための最新の知見を獲得することにあります。さらには、統計的に有意なデータプラットフォームを構築することで、新薬の開発など、ライフサイエンス業界の他の問題への対処も目指しています。このような刺激的な事例はほかにも報告されており、アクセンチュアでもクライアント企業と共に同様の取り組みを進めているところです。

アクセンチュア・ベンチャーズは、こうした対話の中心となって、多くの企業と企業を結びつけたいと考えています。実際、そうした試みが加速度的なペースで増えています。

トム：調査で得られた統計データに基づく実例をいくつか挙げていただきました。デジタルヘルス・エコシステムが、「『個』から『全体』へ」シフトしていることを示すエビデンスは、ほかにもありますか？

フランシス：成功の鍵を握るのは、今や協働であると言っても過言ではありません。お話ししたように、すでに数多くの連合体が形成されています。個々のバイオファーマ企業や医療機関がデジタルテクノロジーへの投資の重要性をあらためて認識するだけでなく、異なるテクノロジーを結びつけ、より包括的なイノベーションを起こそうとする動きがあります。そうした例の1つが、私たちが最近投資を行ったTriple Blindです。

Triple Blindは興味深いスタートアップで、今まさに「『個』から『全体』へ」のシフトを加速させるプラットフォームの構築に取り組んでいます。アクセンチュア・ベンチャーズでは現在、「プロジェクト・スポットライト」というスタートアップと密接に連携した投資プログラムを運営しており、大きな変革の力が潜在するテクノロジースタートアップへの投資を推進しています。このプログラムも、「『個』から『全体』へ」のシフトをサポートするものです。このような企業への投資を推進するのが、アクセンチュア・ベンチャーズのミッションなのです。

Triple Blindのプラットフォームは、協働的かつバーチャルなデータ交換を可能にするだけではありません。ヘルスケア企業やライフサイエンス企業がプライバシーの面でリスクを負うことなく、データを共有することを可能にします。この点は大きな魅力です。現在は、たとえばメイヨークリニックがTriple Blindと協働し、一方向暗号化されたデータのアルゴリズムトレーニングや検証を行っているところです。

Triple BlindのAPI基盤のバーチャルなデータ交換ソリューションは、実に画期的です。私たちのクライアントであるライフサイエンス企業にとって、これはいわばイノベーション・サンドボックスのようなもので、データをリスクにさらすことなく、パートナー間での協働を推進することができます。こうした環境は今や必須です。独力で、つまり「個」でイノベーションを試みるのではなく、エコシステム全体で協働し、データを共有し、さまざまな資産を活用して、より包括的に新薬や治療法の開発を行うことができるのです。

## テクノロジービジョン2021 ライフサイエンス

### ポッドキャスト トランスクリプト フランシス・ブルースと語る「『個』から『全体』へ」

フランシス：現在は、こうした大きな転換を目の当たりにしている状況です。すでにお話した業界内のさまざまな事例でも証明されています。投資額によっても、協働の実態によっても、連合体の形成によっても、証明されています。素晴らしい進歩です。アクセントゥアとしても、この方程式に加わりたいと考えています。

トム：確かに、すでに多くの試みがなされているようですね。マルチパーティシステムがもたらす価値の1つとしてデータ共有があり、これは必須であるというお話でした。加えて、信頼と信用、企業間でいかにデータを安全にやりとりし、活用するかも重要な課題です。

常にパンデミックと隣り合わせだったこの1年の中では、いくつかのデジタルディスラプションの波が発生しました。この状況は今後も続き、デジタルの導入とディスラプションのペースは変わらないと思われませんが、こうした環境下でマルチパーティシステムをいかに構築していくべきでしょうか？

フランシス：すばらしい質問です。ヘルスケア企業が検討すべき重要なポイントは、パートナー企業とやり取りする上での基本的なルール、あるいはガバナンスを確立することだと思います。新たなエコシステムを基盤としたビジネスモデルにおいて、マルチパーティシステムの活用を通じて価値の創出を目指すなら、これはほぼ必須の課題だと言えます。すでに私たちが実践してきた経験から、ヘルスケア企業の皆様にお伝えしたい具体的な心構えとしては、まずリスクを負うことを恐れないことです。市場に存在するさまざまなテクノロジーへの理解を深め、それらを使って実験に取り組みなければ、新たな価値を創出することはできません。こうした実験には一定のリスクが伴いますが、このリスクを負うことが価値創出につながるのです。そして、実験を試み、積極的に協働するには、ガバナンスが不可欠です。ガバナンスを確立するには、実験を行い、積極的にエコシステムを構築しようとする体系的な文化がなければなりません。これは簡単なことではありません。事実、私たちのクライアント企業の多くは、合意に至る過程でさまざまな困難に直面しています。

この点においても、Triple Blindは優れています。生データの共有にリスクが伴わないため、外部のパートナーと迅速に合意に至ることができるのです。スピーディに実験を行える組織を構築し、テクノロジーを導入する文化を醸成することが、マルチパーティシステム構築の鍵を握ります。さらには、組織にはイノベーションを実現する上での柔軟性も不可欠です。これも必須の条件です。バイオフィーマ業界にとって、新型コロナウイルス感染症は重大な問題です。これまで本当の意味での価値創出を迫られていなかったこの業界は、パンデミックによってイノベーションの実現を強く求められるようになりました。たとえば、分散型臨床試験の問題を例にとっても、実験のリスクは負っていたものの、具体的な成果は必須ではありませんでした。

しかし、パンデミックから抜け出すには分散型臨床試験のようなイノベーションが重要であり、そのためには実験が不可欠です。だからこそ、私たちはMedableやScience 37といった分散型臨床試験を専門とする企業と緊密に協働しているのです。

## テクノロジービジョン2021 ライフサイエンス

### ポッドキャスト トランスクリプト フランシス・ブルースと語る「『個』から『全体』へ」

フランシス：コロナ禍の現在を業界にとっての大きな機会として捉えること、その中で投資のチャンスを探ることが重要だと思います。他社との協働を模索している企業に投資するのは、時間でも金銭でもいいでしょう。さらに適切なガバナンスを確立し、新たな文化を醸成して、実験を推進します。そうした実験によってすべての業界リーダーは、未来のヘルスケアの形成を後押しすることができるはずです。

トム：つまり、究極的な機会は新たな未来の形成だということですね。もはやかつての世界には戻れないということは、共通の認識だと思います。問題は、どの程度の変化が、どの程度のペースで起こるかです。しかし究極的には、変化は新たな未来という形でやって来ます。その変化の中心で重要な役割を担うのがデジタルだと言えそうです。本日はありがとうございました。「『個』から『全体』へ」の概要を知ることができました。

今日のテーマは、本シリーズで話してきた多くのトピックと一致していますね。エコシステムやパートナーシップ、協働について考えることが重要であるという、バイオフーマ業界全体としての認識にも関連しています。ただし、社外との連携を検討するに当たっては、今までと異なるマインドセットが必要になりそうです。あらためて、本日はありがとうございました。

フランシス：ありがとうございました。

トム：皆さんも「バイオフーマ業界におけるデジタル化の推進」をお楽しみいただけたなら幸いです。本シリーズでは、アクセントチュアの「テクノロジービジョン」で明らかになったトレンドをご紹介してまいりました。シリーズのほかのエピソードをまだお聴きになられていない方は、ぜひお聴きください。あらためて、本エピソードをお聴きいただきありがとうございました。エピソードのお聴き逃しをされないよう、お好きなポッドキャストプラットフォームで「バイオフーマ業界におけるデジタル化の推進」に「いいね！」をし、購読登録をされることをお勧めします。ではまたお会いしましょう。トム・レーマンが「バイオフーマ業界におけるデジタル化の推進」をお届けしました。

Copyright © 2022 Accenture  
All rights reserved.

Accenture and its logo  
are registered trademarks  
of Accenture.