

在外研究報告書

商学部 富田健司

【研究成果】

成在外期間中に発表できた成果と、在外期間中の研究内容で帰国後に成果となったものがあるため、それらを分けて記す。

《論文》

[在外研究中の成果]

- ・「製品価値最大化を目指したドラッグ・リポジショニングの活用」『希少疾患用医薬品の適応拡大と事業性評価』第2章第6節、技術情報協会編、pp.42-48、2018年11月。
- ・「医薬品プロモーションにおける4Pおよびマーケティング・ミックスの基本的考え方」『医薬品マーケティングにおける市場・売上予測と戦略策定』第5章第1節、pp.187-194、2019年2月。
- ・「創薬におけるライセンスの難しさ」『商品開発・管理研究』商品開発・管理学会、第15巻第2号、pp.53-71、2019年3月。
- ・「退職従業員が独立・開業した企業となぜ協調するのか：広告Web制作業界におけるベンチャー企業のケース」『商品研究』商品学会、第62巻第1/2号、pp.16-33、2019年9月。
- ・「武道は教育か—スポーツ・マーケティングの視点から」マーケティング学会ワーキングペーパー（論文）Vol.6 No.3、全19頁、2019年11月。
- ・「Knowledge Marketing in the Licensing of Innovative Drug Development in Japan」『同志社商学』同志社大学商学会、第71巻第6号、pp.243-260、2020年3月。

[帰国してからの成果]

- ・「オープン・イノベーションにおけるコミュニケーション—創薬ベンチャーのライセンス—」『商品開発・管理研究』商品開発・管理学会、第17巻第1号、pp.68-83、2020年9月。
- ・「創薬ベンチャーのオープン・イノベーション—ライセンスのためのコミュニケーション—」『日本マーケティング学会カンファレンス・プロシーディングス Vol.9』日本マーケティング学会、pp.333-340、2020年10月。
- ・“Do Martial Arts Need to Provide Moral Education to Compete for Students?: Focusing on Taekwondo in Japan and Canada,” *Asian Sport Management Review*, Vol.15, pp2-13, December, 2020.
- ・「コロナウイルス感染症治療薬開発にドラッグ・リポジショニング戦略は有効か」『同志社商学』同志社大学商学会、第72巻第5号、pp.247-256、2021年3月。
- ・「創薬におけるオープン・イノベーションとライセンス」『同志社商学』同志社大学商学会、第72巻第6号、pp.241-253、2021年3月。

《著書》

[帰国してからの成果]

- ・『創薬ベンチャーに学ぶプロモーション戦略—オープン・イノベーションにおけるコミュニケーション—』中央経済社、2021年3月。

《学会発表》

[在外研究中の成果]

- ・「武道は教育か：スポーツ・マーケティングの視点から」日本商業学会関東部会、拓殖大学、2019年7月13日。

[帰国してからの成果]

- ・「創薬ベンチャーのオープン・イノベーション—ライセンスのためのコミュニケーション—」

ー」日本マーケティング学会、オンライン開催、2020年10月18日。

以上、在外研究の成果としては合計、11本の論文、1冊の著書、2回の学会発表である。

これ以外にも、在外研究中に2本の英文論文を作成した。うち1本は、査読が通過したとの連絡を2021年3月16日に得た。もう1本は、査読結果が戻り、それに対する修正を行っている段階である（2021年4月9日が修正原稿の提出締切り）。

学会発表に関しては、海外での発表を予定していたが、新型コロナウイルス（COVID-19）により、学会が延期され、そのままになっている。もちろん、学会が開催されれば積極的に発表したい。

【在外研究中の研究内容】

ブリティッシュコロンビア大学(The University of British Columbia) (以下「UBC」と表記)、では、さまざまな学部・研究科でワークショップやセミナーと称する研究発表の場が開かれており、私は自分の研究領域に近い経営学部（ビジネススクール）や公共政策大学院のワークショップやセミナーに参加していた。他の研究者の発表を聞くだけでなく、自らも積極的に発表をした。フロアからの質問やアドバイスは日本の研究者とは違った視点のものが多く、とても有意義なものとなった。

私の研究の具体的内容は次のようである。創薬の場では創薬ベンチャーが候補物質を研究開発の過程でライシングすることが行われており、そこで利益を獲得することを目的として創薬ベンチャーの数が増加している。にもかかわらず、ライセンスの実行件数はさほど多くはない。そこで、なぜ上手くいかないのかをマーケティングの視点から調査する内容である。この点に関して、日本の創薬ベンチャーにアンケート調査を行い、定量的調査を行ったため、その分析結果をもとにした発表が中心となった。

また、他の研究者の発表を聞くと、ビッグデータを扱った研究も多かった。私の研究は、アンケート調査に基づく小規模サンプルを用いたものがこれまでの中心であった。しかし、現在の世界の研究は、ビッグデータの分析への関心が高くなっており、その流れに沿った発表も多かった。日本の学会ではあまり見かけない分析もあった。こうした発表を聴くことができたことはとても有意義だった。私の研究に関して、今後の分析手法、研究テーマについての修正を考え直す機会ともなった。

研究の発展性に関して言えば、ホスト教授に毎月、ランチにご招待していただき、ランチでの会話を通じて、たくさんのヒントを得るとともに、共同研究へと発展できるヒントを得ることもできた。1つ例を挙げると、研究開発コストに関する研究である。これまでの経営学研究では、知識や技術の移転など研究開発における組織の能力に着目することが多かった。また、粘着性が高い（知識や技術を移転することが困難な）場合に着目する研究もある。そうした能力や粘着性をコストとして捉え、それに関する分析を行っていくことは興味深い。その結果、日本とカナダとの企業での比較分析、あるいは日本とアメリカとの企業での比較分析なども考えられる。私にとっては、新しい領域に関する研究のため、先行研究を読み始めている段階である。

残念だったのは、2020年3月中旬より、新型コロナウイルス（COVID-19）により、状況が変わってしまったことである。UBCの授業はオンラインとなり、上記のワークショップやセミナーもすべて中止となってしまった。研究棟も閉まってしまったため、事前に申請をして研究室に自分の持ち物を取りに行くことしかできなくなってしまった。そのため、ファカルティとの研究棟で話す雑談がなくなってしまった。2019-2020年のアカデミックイヤーから、「AIが社会に与えるインパクト」に関するプロジェクトに参加することができたが、途中で中断となってしまったことがとても残念である。2020-2021年のアカデミックイヤーもUBCの授業は引き続きオンラインであるが、一部のワークショップやセミナーは再開されたため、日本にいながら参加することができるのは有益である。しかし、この「AIが社会に与えるインパクト」に関するプロジェクトは各メンバーがフィールドワークに基づく調査をしなければならず、フィールドワーク研究が困難である状況は変わらないため、中断のままである。

以上が、メインの研究テーマである「創薬ベンチャー企業の経営戦略に関する研究」についてである。それ以外に、成果にあるように、日本の武道教育の中心にある精神論に着目した研究を行った。日本の武道教育では精神論として礼儀作法などに重きが置かれているが、海外ではそう

した精神論への意識が低いことを調査した。日本とカナダとのテコンドー道場に対してアンケート調査を行い、マーケティング研究の視点から、顧客満足やサービス品質などの概念を用いた。マーケティング研究において一般的な共分散構造分析やt分析を行うなど、代表的な研究手法を用いることによって、マーケティング視点からの調査研究を行うことができたことも有意義であった。

【在外研究から帰ってきてからの研究内容】

在外研究中の成果をまとめたものから、在外研究中の研究をさらに進めたものへと研究を発展させている。[帰国してからの成果]にあるように、多くの成果を挙げることができている。また、先述したように、英文での論文を2本、学会誌に投稿しており、1本が採択された。もう1本は査読結果が戻り、そのコメントに対する修正を行っている段階である。もう1本の方も確実に成果としたい。

創薬ベンチャーを対象とした研究は、研究の対象産業を広げることで研究の発展性が期待できる。創薬ベンチャーは究極の技術志向型企業といえるが、他の技術志向型企業を対象としたら同じ結果となるのだろうか。それを明らかにするために、他の技術志向型企業に対しても、これまで行った研究デザインと同様の研究を行い、結果を比較していきたい。そして、その延長線上に議論の一般化を行うことも可能となる。

ほかにも、たくさんの研究アイデアが浮かんでいる。まだアイデア段階のため、この場で公表することは控えたいが、このようにたくさんの研究アイデアを得ることができたのは、在外研究に行くことができたからである。そうした場を与えていただいた同志社大学、特に所属学部である商学部には感謝の気持ちでいっぱいである。