

令和7年度 TRセンター運営戦略連絡会 報告

担当理事

がん研究会有明病院 先進がん治療開発センター
石崎 秀信

連絡会世話人

岡山大学病院 新医療研究開発センター
櫻井 淳

TRセンター運営戦略連絡会

□連絡会の趣旨・位置づけ

- ◆TRセンターの自立化と人材のサステナビリティ確立を目指し、拠点間の取組を共有する。
- ◆課題の解決に向けた拠点間の情報交換
- ◆ARO協議会、AMED等へのセンター運営に関わる意見交換

□メンバー（23機関） 令和7年9月現在

- ◆北海道大、東北大、東京大、名古屋大、京都大、大阪大、神戸医療産業都市推進機構、九州大、群馬大、千葉大、国立がん研究センター、慶應大、名古屋医療センター、筑波大、長崎大、がん研究会有明病院、順天堂大、広島大、神戸大、東京科学大、国立健康危機管理研究機構、**藤田学園**岡山大

TRセンター運営戦略連絡会（直近5回）

	開催日	議 題
第11回	R4年8月30日 (オンライン)	- 公的資金以外の外部資金獲得に向けた特徴的な取り組み - 企業出資型臨床研究（受託研究としての特定臨床研究・医師主導治験）や共同研究における間接経費に関する取扱いについての特徴的な取り組み
第12回	R4年9月15日 (柏市)	- 拠点運営全般に関する意見交換 - 拠点運営ビジョン・組織ガバナンス - 若手人材育成、研究支援部門の採算性
第13回	R5年8月24日 (東京)	昨今のAROを取り巻く環境変化とこれからの組織運営ビジョン
第14回	R6年9月19日 (神戸市)	AROと他部門・他組織・他大学との連携による新しい組織体制の在り方
第15回	R7年9月18日 (千葉市)	イノベーション推進とARO：AROにおける人材、企業治験、スタートアップ戦略

第15回TRセンター運営戦略連絡会

■ 人材育成と確保

- 専門人材の確保と定着が課題。
- 職員の入れ替わりが激しく、安定的な人材確保が求められている。これが組織運営の不安定要因となっている。
- 人件費の高騰により、専門人材の適切な処遇が課題となっている。
- 俸給表改訂後もスタッフの満足度が低いケースが見られる。
- 人員の任期問題は、モチベーション低下と人材流出のリスクを孕む。大学間連携による人材流動化も必要
- 専門職のモチベーション維持・向上が重要。特に人事評価制度の導入が効果的である（九州大）

第15回TRセンター運営戦略連絡会

■ 企業治験による収益化

- 企業治験はAROの重要な収益源であり、件数増加に各大学が注力している。これによりAROの活動資金を確保している
- 治験収入をARO活動に再投資できる仕組みの構築が必要
- 治験に貢献した医師へのインセンティブの付与
- 収益が病院運営費に組み込まれる大学では、AROへの資金循環が制約され、十分な活動ができないケースがある
- 効率的な治験実施のため、内部CRC、SMOそれぞれへの戦略的な振り分けが有効（がん研有明病院）
- P1（第I相試験）ユニットの利活用が課題。企業P1試験の誘致に向けた積極的な営業活動を行っている（北海道大）
- マンパワーに対してどれくらいの対価が得られるのか／コストパフォーマンスを考えて、治験受託を考えるようになった。どれをどのように選択するかはAIの活用が有用である可能性がある（名古屋大）

第15回TRセンター運営戦略連絡会

■ スタートアップ

- VC（ベンチャーキャピタル）との連携強化が不可欠
- 日本の優れたシーズを国内外に発信する戦略と発信力強化が求められている。海外VCからは「日本のシーズが見えにくい」との指摘がある。など
- 大学発医療系スタートアップ支援体制の構築によるグローバルVCとのコミュニケーションが必要
- シーズの実用化を通じて収入源とする仕組みを作る
- スタートアップイベントの開催や、大学連携による支援プラットフォームの構築が進んでいる。積極的にシーズと投資家を結びつける機会をつくる

連絡会でのその他の拠点意見

- AROが連携したシーズ開発が効果的である（TRI、北海道大）
- 研究をする際に必要となる組織としてのガバナンスを作っていく必要がある（広島大）
- 大学間経営統合の課題（東京科学大）
- 東海地区での広域リージョン連携（名古屋大）

まとめ

- 各機関共通の課題として、人材の確保・育成とモチベーション向上、企業治験の戦略的推進による収益確保、そして大学発シーズの事業化に向けたスタートアップ支援体制強化を中心に議論した
- これらの課題に対し、機関間の連携を深化させ、AI等の新技術も活用しながら、出口を見据えた効率的かつグローバルな開発トレンドに即した「ハーモナイゼーション」を加速させることが、イノベーションに不可欠である