

「東南アジア地域における医療サービスビジネス」

ヘルスケア・プロジェクト 山中 淳一

◆「東南アジア地域における医療サービス実態を取り上げ」、「新たなビジネス創出」を考える

ポイント1; 東南アジア地域国それぞれ、医療サービス面の規制緩和が共通の変化

ポイント2; 医療ツーリスト誘致強化、介護施設の充実化という2つの事業化キーワード

今回は、新興国の中で、とくに、東南アジア地域における医療サービス実態を取り上げ、新たなビジネス創出について考えてみたいと思います。本検討では、日本貿易振興機構(JETRO)より、2013年10月に配信された『活発化する世界の医療サービスビジネス ～各国・地域の医療サービスビジネス・制度報告～』レポートを題材とします。

当該レポートをみると、東南アジア地域の概況について、シンガポール、タイ、マレーシア、インドネシア、ベトナム、ミャンマーを取り上げ、それら東南アジア地域国それぞれが**医療サービス面の規制緩和が共通の変化**として紹介されています。ビジネス創出の可能性を考える際に、変化に着目することは基本的なアプローチですが、規制緩和という流れの中で、**医療ツーリスト誘致強化、介護施設の充実化**という2つのキーワードがあるようです。

《東南アジア地域(医療先進3国)における当該領域の概況および規制にまつわる政府動向》

	シンガポール	タイ	マレーシア
政府の動き	2003年～ 海外からの医療ツーリストを積極誘致。富裕層向け専門医療機関の開設増加 2012年3月 「ヘルスケア2020マスタープラン」 ・国内医療インフラの拡充 ・介護施設新設	2004年 「メディカルハブ構想」 スパやマッサージ産業と医療を合わせて外国人を誘致。	2012年 病院サービス分野の規制緩和、税制優遇措置導入 2013年7月 医療機器は販売、輸出入にライセンスが求められる医療機器法施行(規制強化)、医療機器登録義務化
診療施設状況	病院:25(内、総合病院6) 診療所:公立18、 民間約2,400	病院:公立約1,000、 民間約400	病院:政府系3,193、 私立系8,825
注目キーワード		・民間病院間は、自由競争 ・診療費用、薬価は病院によって異なる	・患者の多く(7割)が、政府系の病院を利用 ・私立系は全額自己負担
	医療ツーリスト誘致強化	《来訪者数》 2002年約21万人 2008年約65万人 医療コスト割高だが、高度治療行為、富裕層向けサービス等の高付加価値化で差別化。	《来訪者数》 2012年253万人 設備とサービスの整った病院施設、他国と比べて医療費が高額でないことが強み。
	介護環境の充実化	介護施設が不足	《来訪者数》 2012年67万人 2020年190万人 イスラム教徒が生活習慣を変えることなく、医療が受けられる、物価が安い、自由診療だが上限額が法律で定められており安価。

※JETROレポートをもとに、JMCA加工作成

「東南アジア地域における医療サービスビジネス」

ヘルスケア・プロジェクト 山中 淳一

◆医療ツーリスト誘致強化(富裕層向けサービス充実化)

東南アジアでは、他国から来訪し、専門治療を受ける医療ツーリスト(富裕層向けサービス)が増加傾向にあります。国としても重要な産業として認識しており、今後もその傾向が続くことが想定されています。特に医療先進3国(シンガポール、タイ、マレーシア)は、政府主導で、(内資外資含めた)民間企業の事業化支援活動を推進しており、医療ツーリスト誘致強化が課題となっています。一方で、それら先進3国と比較して、ベトナム、ミャンマー、インドネシアは、自国から医療先進国へ医療費が流出しており、それが課題となっているにもかかわらず、政府側の支援が弱く、当面はその状況は変わらない状況のようです。ここで注目しておくべきことは、国内国外のいずれで診療を受けるにせよ、東南アジア諸国で、**富裕層向け医療サービスを充実化しようという動きが高まっている**という点です。

この流れに乗らない手はないと思うのですが、実際に上手く波にのれている企業はまだまだ少ないようです。具体的なビジネスの1つとして、**病院や施設の輸出(まるごと輸出)**が考えられます。資料には一部、日本の商社が病院経営会社に出資している事例が報告されていましたが、まだまだ足踏みしている企業が多い、というのが実態のようです。一方で、上手く取り組んでいる企業として、インフォピア(韓国)の事例が紹介されていました。韓国では、病院輸出について政府支援が実施されており、それが後押しとなって、ベトナムやイエメンと、医療サービスのノウハウ輸出(病院輸出)での仮契約を結ぶに至ったとのこと。一時期紙面をにぎわした鉄道輸出と同じく、病院輸出ビジネスの立上げには、病院、建設会社、IT企業、そこに政府も含めた、**コンソーシアム型提案活動が重要**となりそうです。

ここで、病院や施設の輸出といわれると、自分達の業界には関係ないと思われる方も多かもしれません。病院誘致でなく、医療ツーリスト誘致強化、をうたっているという点が重要です。各国が医療ツーリスト誘致に力を入れてくると、**国ごとに差別化が必要**となります。現にタイなどは、**スパやマッサージ産業と組み合わせ**た形での医療ツーリスト誘致強化をうたっており、ビジネスの裾野は病院周辺にとどまりません。自分達の業界が、誘致強化にどういった形で関われるのか、そこにビジネスチャンスは無いのか、という目線が重要となります。

◆介護施設の充実化

「東南アジア諸国の高齢化」が現実感を帯びてきています。日本と同じく高齢化への対応に迫られている国が増えています。一方で介護実態はどうか、というと、比較的先進的な国であるシンガポールですら、**介護施設数が圧倒的に不足**(現在65か所、2011年)しており、2016年までに100施設増やすという計画も組まれているようです。分かりやすい、ビジネスチャンスが介護周りにはこれから多くありそうです。

東南アジアの医療サービス周りで“想定される未来”として、**医療ツーリスト誘致強化、介護施設の充実化**、を取り上げました。『**変化をチャンスに**』がビジネス創出の1つのパターンですので、この波にのってみても面白いのではないのでしょうか。



【お問合せ】株式会社日本能率協会コンサルティング

ヘルスケア・プロジェクト 山中 淳一

URL: <http://www.jmac.co.jp>

TEL.03-3434-0982 mail: healthcare_jmac@jmac.co.jp