



医療国際展開の取組状況と課題



2014年(平成26年)11月5日
一般社団法人Medical Excellence JAPAN

1. MEJの理念・日本再興戦略KPI

- ・MEJの理念 : 医療の国際展開により**世界・日本の医療に貢献**するとともに、**日本経済・互恵的国際関係へ寄与**
- ・日本再興戦略KPI : 2020年に拠点**10カ所**・市場規模**1.5兆円**、2030年に**50カ所**・**5.0兆円**

MEJの理念

1. 世界の医療への貢献

新興国を中心に、各国の特性を踏まえた日本の医療モデルを輸出し、各国の医療水準の向上に貢献

2. 日本の医療への貢献

日本の医療圏の拡大に寄与し、革新的な医療技術の早期実用化・普及拡大、医療人材の育成に貢献

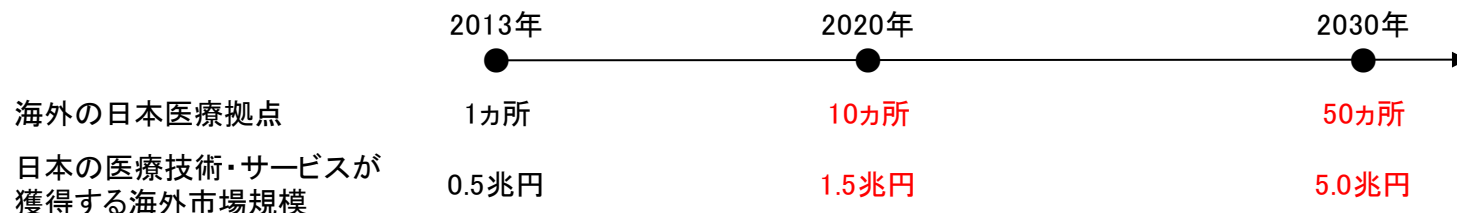
3. 日本経済への寄与

医療関連産業、医療機関の海外進出・事業拡大を支援し、日本経済の成長に寄与

4. 日本の互恵的国際関係への寄与

各国の医療水準の向上、難治性疾患の患者への日本の医療機関への受入支援を通じて、我が国の互恵的な国際関係の構築に寄与

日本再興戦略 KPI



2. MEJの事業内容

- ・2011年に**インバウンド事業**(海外患者の日本への受入)でスタート。
- ・2013年より**アウトバウンド事業**(日本の医療サービス・機器等をパッケージで輸出)を開始。
- ・**インバウンド事業**と**アウトバウンド事業**の両輪で医療の国際展開を目指す。

○ MEJの事業内容

(2011年～)インバウンド事業

- 海外医師等の人材ネットワーク構築
- 国内医療機関への海外患者の受入れ支援
- 日本の先進医療の認知度向上

(2014年～)

- 医療通訳講座開設
- 医療渡航支援企業認定制度検討
- 海外医師団の日本研修の受入

- 海外の医療環境・サービスの実態調査
- 日本の高度先進医療技術の知識の共有化
- 日本の医療サービス、医療機器、教育、医療・保険システム等をパッケージ輸出

(2013年～)アウトバウンド事業

1

2

3. MEJのアウトバウンド事業

- ・先進医療、高品質な治療、予防・早期発見等が、日本式医療の強み。
- ・MEJのアウトバウンド事業は、こうした日本式医療の強みを海外に展開。

○ MEJが現在取り組んでいるアウトバウンド事業

日本式医療の強み	ロシア・CIS	中国	東南アジア	インド・中東他	南米
先進治療 (低侵襲・再生医療等)	・ ロシア モスクワ日露先端医療センター(MEJ)		・ インドネシア 先進的消化器・肝臓病診断治療のジャカルタジョイントセンター設立可能性調査(MEJ・IFMS)		
高品質な治療 (医療の質・安全性・救急医療・チーム医療・QOL・リハビリ・ホスピタリティ)		・ 中国 亀田先進医療・検診システム丸ごと輸出(医療法人鉄蕉会)	・ ラオス HHRDプロジェクト(MEJ・医療法人社団KNI) ・ ミャンマー 日本式人工関節ミャンマー進出プロジェクト(ナカシマメディカル)	・ インド CancerCenter設立(日立製作所) ・ GCC諸国 日本式医療拠点化促進(MEJ) ・ トルコ 病院PPP整備運営事業における入札図書改善事業(アイテック)	
予防・早期発見 (健診・検診・人間ドック)	・ カザフスタン 高度がん診断センター(MEJ) ・ ロシア 循環器画像診断トレーニングセンター(東芝メディカルシステムズ)	・ 中国 亀田先進医療・検診システム丸ごと輸出(医療法人鉄蕉会)	・ ベトナム 日本式内視鏡センター及び検診システム普及(名古屋大学) ・ インドネシア アドバンス内視鏡トレーニングセンター設立(オリンパスメディカルシステムズ) ・ ミャンマー 日本式乳がん検診導入プロジェクト(メディヴァ)	・ インド CancerCenter設立(日立製作所)	・ ブラジル 日本式大腸がん検診システム普及(東京医科歯科大学)

4. 医療国際展開の課題(1)

- ・医療国際展開(アウトバウンド事業)の実施に伴い、いくつかの課題が浮き彫りに。
- ・資金・経営面では、**リスクマネー・経営主体**になろうとする投資家が不足。
→ **拠点設置・運営実績の積み上げ**により収益事業として成立すること等を実証。

○ 医療国際展開の課題(1)

課題		事態	対応策
資金	リスクマネー	<ul style="list-style-type: none"> ・海外に日本式医療拠点を設置するためには、現地法人を設立する必要あり ・MEJが現地法人に対する出資者を募っているが、十分な資金が集まりにくい状況(A国PJでは、50社以上の候補に打診するも、必要額の1割程度しか資金が集まっていない) 	<ul style="list-style-type: none"> ○リスク判断材料の充実 <ul style="list-style-type: none"> ・十分な調査、精度の高い事業計画の策定 ○投資打診先の拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・幅広い投資家候補のリストアップ ・海外投資家[外資]も検討 ○海外医療拠点設置・運営実績の積み上げ
経営	経営主体	<ul style="list-style-type: none"> ・資金が集まったケースにおいても、「資金は出すが経営責任は取れない」という民間出資者が多い(B国PJでは、出資金に代えて貸付金での資金提供申し出あり) ・また、政府系金融機関・ファンドについても、出資は民間による過半出資が前提であり、通常マジョリティは取れない 	<ul style="list-style-type: none"> ・医療国際展開が収益事業として成立、世界の医療水準向上に資することを実証 ・MEJ自身が経営主体となり、連携医療機関の協力も仰いで事業化・運営の実績を積み上げ、「MEJブランド」を確立

4. 医療国際展開の課題(2)

- ・人材面では、継続的に医師を派遣する仕組み、海外医療者を受け入れる研修制度、医療者交流の場が必要。

→ MEJアカデミア(仮称)、人材育成センター、協議会等を設立。

○ 医療国際展開の課題(2)

課題		事態	対応策
人材	医師の派遣	<ul style="list-style-type: none"> ・海外医療活動に積極的な医師は散在 ・単一の医療機関が海外医療拠点へ継続的に医師を派遣するのは負担大 ・加えて、医師の派遣を要するプロジェクトは同時並行で複数存在 	<p>○MEJアカデミア(仮称)を設立</p> <ul style="list-style-type: none"> ・医療国際展開への協力者を結集(医師集団、医療機関、団体等) ・医師が継続的に海外での活動を行い易い環境を作る
	海外医療者研修	<ul style="list-style-type: none"> ・外国人医師・コメディカルの日本における研修は、都度個別にアレンジが必要 	<p>○人材育成センターを構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・医療機関・企業の既存研修施設を利用したバーチャルな人材育成センターの構築を検討(シミュレーターとICTを組み合わせ)
	医療者の交流	<ul style="list-style-type: none"> ・日本人医療者と現地医療者の交流、双方の医療事情に関する理解が不十分 	<p>○医療関係者の交流の場(協議会等)を設置</p>

4. 医療国際展開の課題(3)

- ・**機器**については、**治療機器分野、現地技術基準認証**のそれぞれについて課題あり。
 - **治療機器開発促進策、技術認証プロセス改善申し入れ**等を検討。
- ・**病院全体の立ち上げ**についての**ノウハウ**がない。
 - **商社、ゼネコン、医療関連卸の各業界の知見**を活用。

○ 医療国際展開の課題(3)

課題		事態	対応策
機器	製造	・ 治療機器の分野に日本製品が少ない	○ 治療機器の開発促進策 を検討
	認証	・ 現地技術基準の認証取得に時間を要する ・ 大型機器の場合、本体の認証があっても一部構成に認証がない場合あり、その際は全体として輸出できない	○ 相手国に対し技術認証プロセス改善を申し入れ
その他	病院全体の立ち上げ	・ 海外で病院の計画・設計・建築・開設・運営をトータルでプロデュースするノウハウが少ない	○ 商社、ゼネコン、医療関連卸の知見 を活用 ・各業界のMEJへの加入も勧奨 ・コンサル系会員企業の活動とも同期