

国境なき医シ団

～日本の先進医療を海外へ～

東京経済大学 経済学部

菊谷 大地

赤澤 正之

太田 順也

はじめに

- 私たちは、日本の先進医療機器・技術を海外に発信・提供するための「**国境なき医シ団**」というファンドを提案する。
 - 1. 政府が新成長戦略として打ち出しているように、先進医療機器・技術等の世界をリードする新産業を創出することは、今後の日本経済にとって必要不可欠である。
⇒「ライフ・イノベーション戦略」
 - 2. 日本の先進医療を海外に発信・提供する際の問題点を明確にするため、アンケートを実施した。
 - 3. アンケート調査を踏まえて、それらの問題点を克服するためのファンド「**国境なき医シ団**」を提案する。

1. ライフ・イノベーション戦略

- サブプライム・ローン問題に端を発したリーマン・ショック以降、日本経済は、需要が供給を下回る状況が続き、成長率が低迷している。
- 政府が新成長戦略で「**国際産業戦略**」を打ち出す。
 - － 1. 先進医療機器・技術等の世界をリードする新産業の創出,
 - － 2. 内需依存型産業の国際展開支援,
 - － 3. 21世紀の成長センターであるアジアの発展に貢献し、共に成長するための協働環境の整備, etc.

1. ライフ・イノベーション戦略

- ライフ・イノベーション戦略

- 1.高い成長と雇用創出が見込める医療産業を日本の成長牽引産業として位置付け, 安全の確保や質の向上を図る。
- 2.今後, 公的医療の整備の進展が期待されるアジア諸国を対象とした医療機器・医薬品等の海外販売, 医療サービスの提供を促進する。

1. ライフ・イノベーション戦略

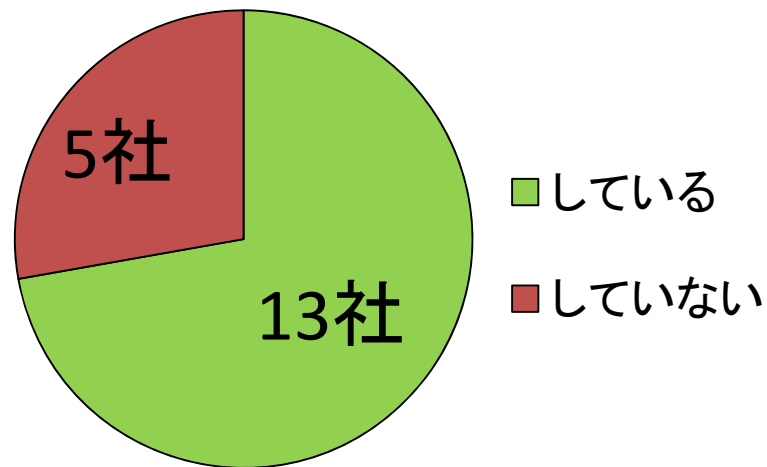
- 海外から注目される日本の医療機器・技術
 - 小さなガンや狭心症を切開することなしに治療できる内視鏡,
 - 核医療機器,
 - 痛くない注射針, etc.
- ⇒
- 医療機器・医薬品等のライフサイエンス分野において、日本の技術力・創造力を発揮できる仕組みを作り、医療分野での日本の『安心』技術を世界に発信し提供することが、今後の日本経済にとって重要となる。

2.アンケート調査

- 日本の先進医療を海外に発信・提供する際の問題点を明確にするため、日本の医療機器開発・販売企業に対するアンケート調査を行った。
- アンケート対象企業：40社.
- 回答があった企業：18社.
- 抽出方法：インターネット検索により、事業内容として、医療機器開発・販売を掲げている企業より抽出。

2.アンケート調査の結果①

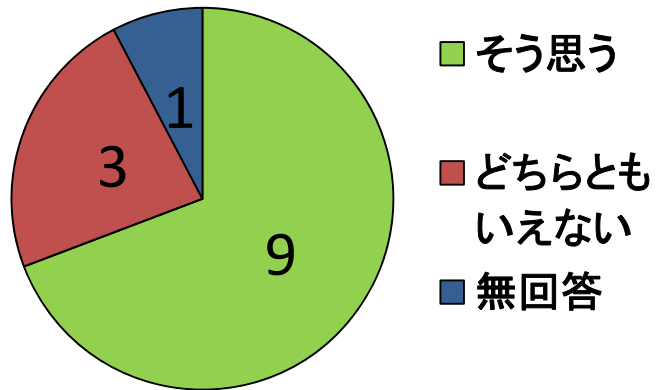
- Q.現在、貴社製品を海外で販売していますか？



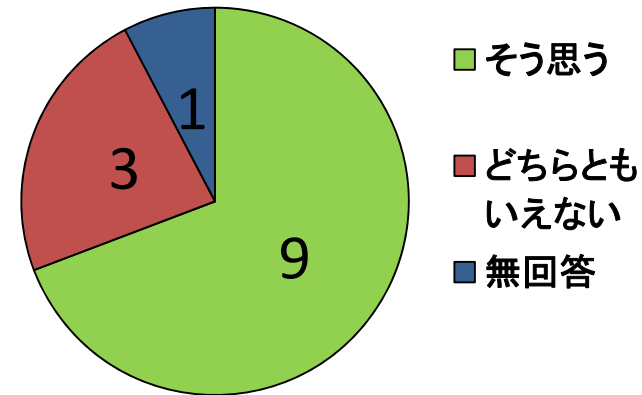
- ⇒多くの企業が海外展開をしている。

2.アンケート調査の結果②

- Q. 海外で十分な需要があると思われますか？



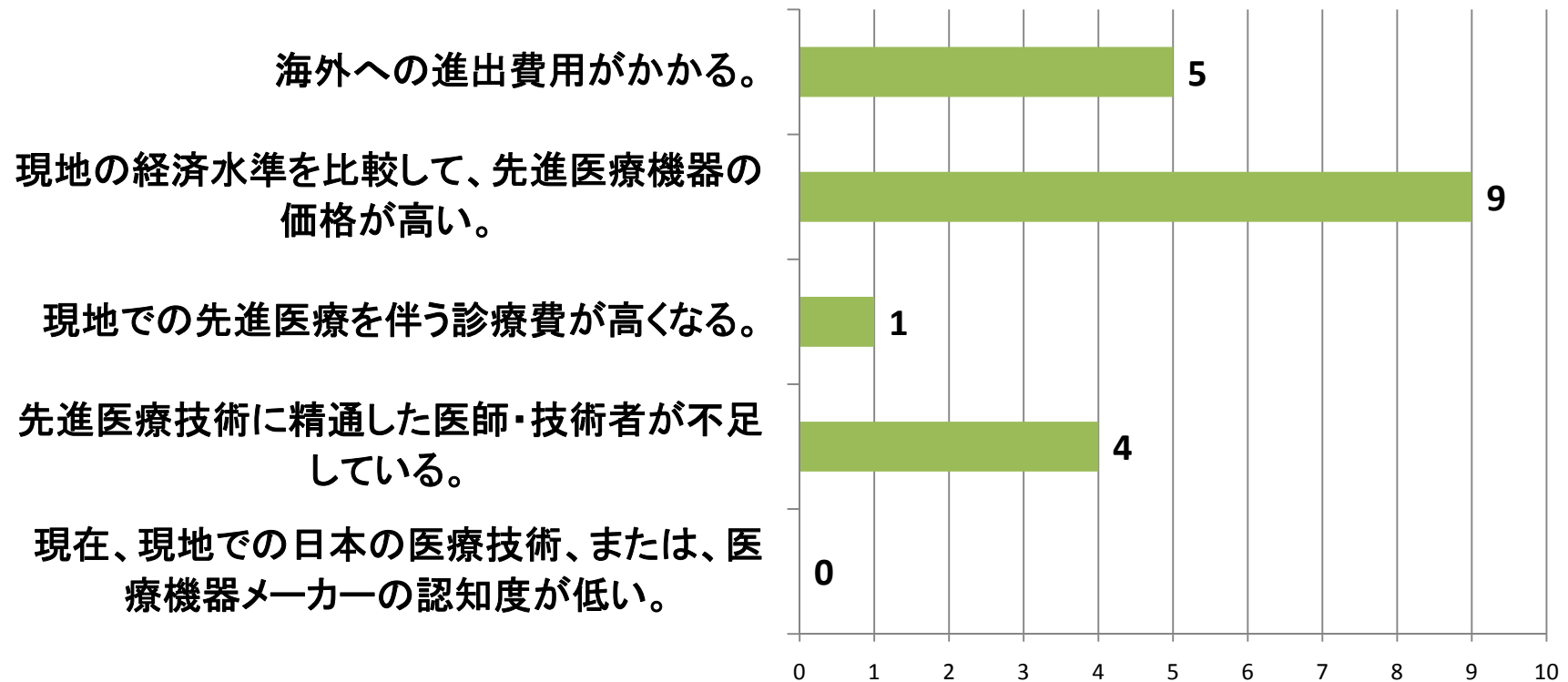
- Q. 潜在的な成長が見込められると思われますか？



- ⇒日本の医療機器・技術に対する海外における需要は、潜在的にあると考えられる。

2.アンケート調査の結果③

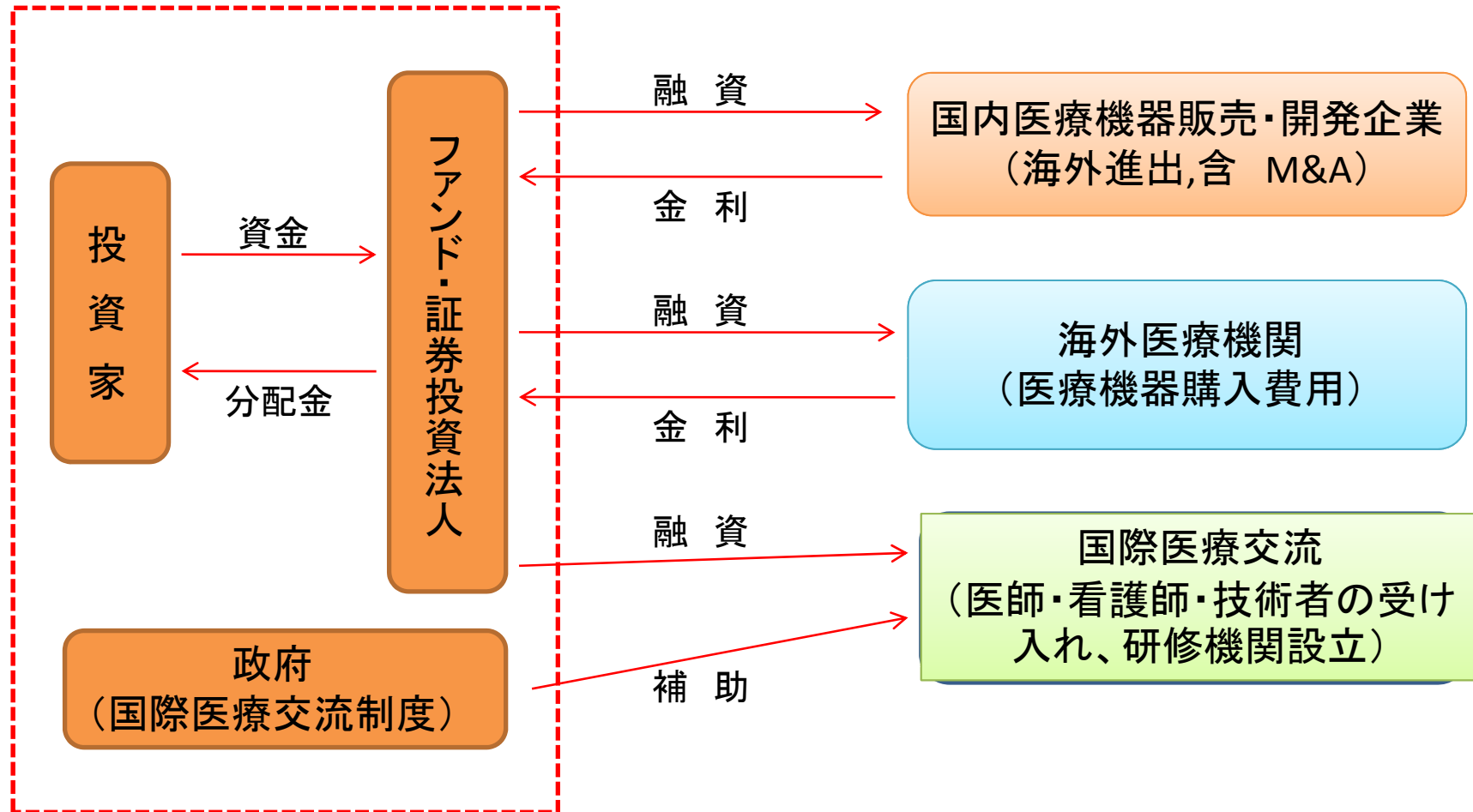
- Q.海外展開をされるにあたり、どのような問題点がありますか？



2. アンケート調査の結果③ (Cont'd)

- ⇒
- ①海外進出に多額の資金が必要である。
- ②発展途上国においては、当該国の経済水準と比べて、先進医療機器が高価である。
- ③当該国において、先進医療機器を使用できる医師・技術者が不足している。
- ④製品販売の認可を受けることが容易ではない。
- ⑤当該国の家計の所得水準と比べて、先進医療機器を伴う医療費が高価である。

3. 「国境なき医シ団」: 概観



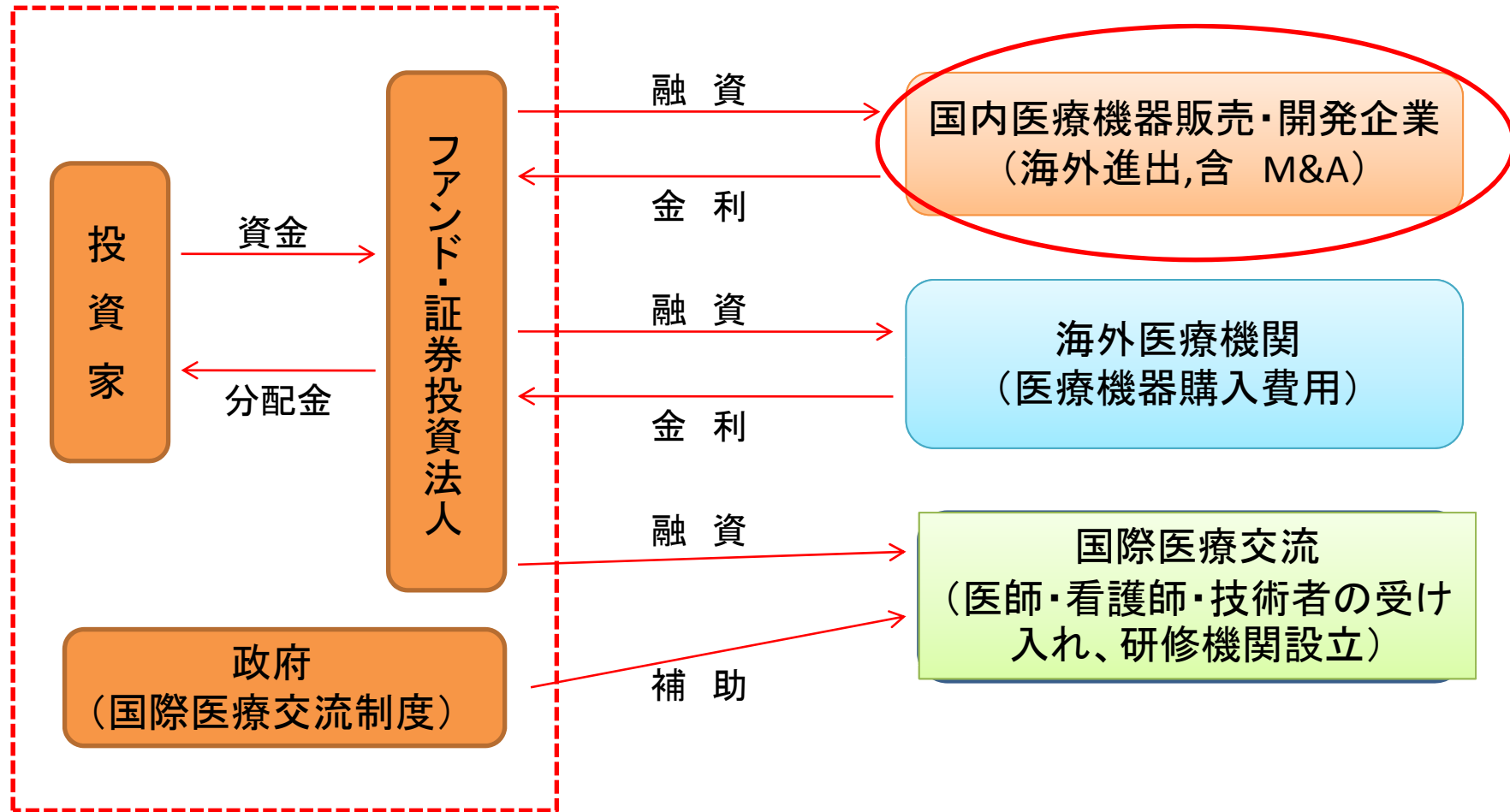
国境なき医シ団

(注) 投資家 (シ団) を構成する生命保険会社が海外で医療保険を販売する

3. 「国境なき医シ団」: 出資者

- 出資者には、機関投資家だけでなく、幅広い資金調達のため、個人投資家も含む。
- 銀行からの融資の一部は、日本銀行の「**新貸出制度**」を活用したものであることが期待される。
 - 18分野における成長企業を資金面で支援するため、超低金利で融資する制度。
 - (例) アジア諸国における投資・事業展開、大学研究機関における科学・技術研究、社会インフラ整備・高度化、医療・介護・健康関連産業、高齢者向け事業等。

3. 「国境なき医シ団」: 概観



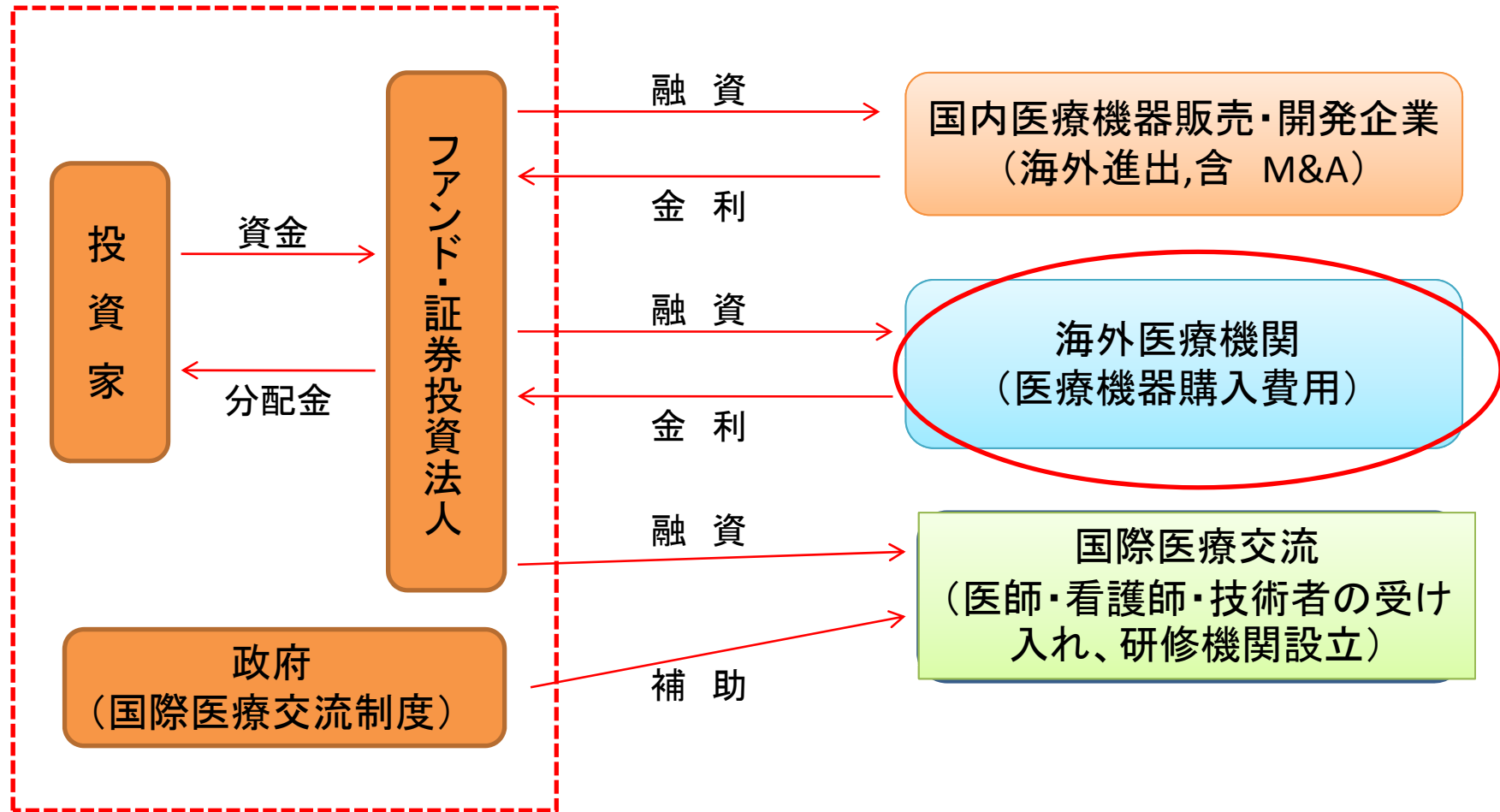
国境なき医シ団

(注) 投資家 (シ団) を構成する生命保険会社が海外で医療保険を販売する

3.「国境なき医シ団」: 融資先①

- 1.海外進出に必要なとなる資金を融資する。
 - 海外での生産拠点, 販売子会社の設立等に融資する。
 - 海外の医療機器開発・販売企業に対するM&Aや共同出資による合併会社設立等に融資する。⇒現地での許認可が受けやすくなる。
- ⇒問題点①, ④の克服

3. 「国境なき医シ団」: 概観



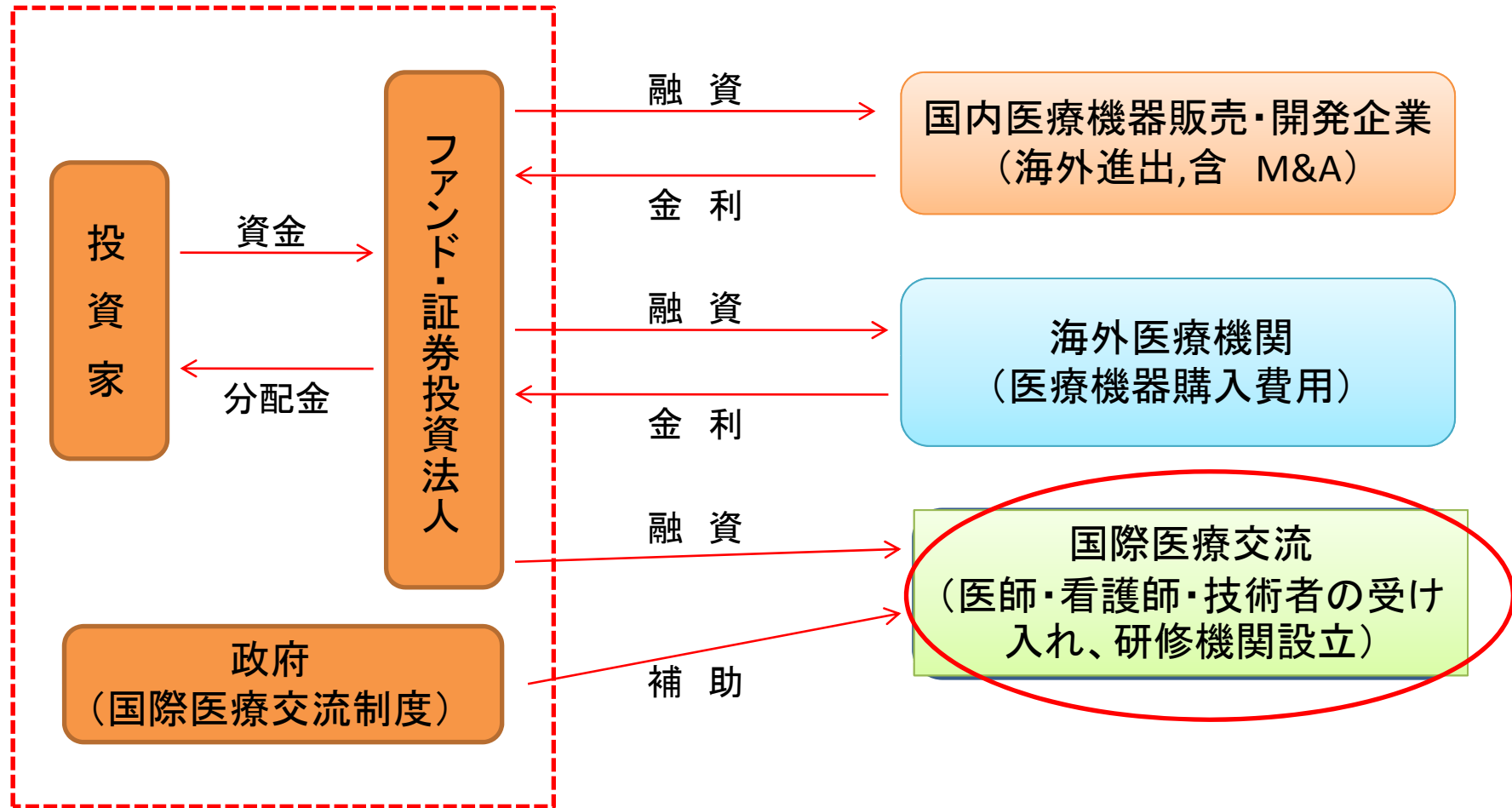
国境なき医シ団

(注) 投資家 (シ団) を構成する生命保険会社が海外で医療保険を販売する

3. 「国境なき医シ団」: 融資先②

- 2. 海外の医療機関が医療機器を購入するための費用を融資する。
 - － 海外の医療機関に出資し、その医療機関の収益の一部を金利として返済。
 - － 回収可能性は高い: 経営の効率性, 収益性が安定
 - － (例) タイでは13の病院がタイ証券取引所に上場しており、バムルンラート病院業績(2007年)は、売上高94億1300万バーツ(約300億円)、純利益16億500万バーツ(約50億円)、時価総額235億バーツ(約750億円)、ROE42%、ROA30.7%、配当利回り2.29%。
- ⇒ 問題点②の克服

3. 「国境なき医シ団」: 概観



国境なき医シ団

(注) 投資家 (シ団) を構成する生命保険会社が海外で医療保険を販売する

3.「国境なき医シ団」:融資先③

- 3.医師・技術者を養成するために出資する。
 - 「医療滞在型ビザ」を活用し、医療人材の育成などの受入れ推進体制の整備、アジア諸国などの医療機関等との連携に対する支援を行う。
 - 海外の医療機関と提携し、現地に研修機関を設立する。
- これらには、政府から補助が必要となるが、アジアの発展と協働環境の整備に貢献するものであるため、国民からの理解も得やすい。
- ⇒問題点③の克服

3.「国境なき医シ団」:その他

- 1.ファンドを構成する生命保険会社が、海外での医療保険の販売促進を行うことで、先進医療機器を伴う医療費の家計の負担を分散する。
 - 多くのアジア諸国は、社会保障制度が未整備であるため、保険商品の普及は、インフラを整備し、アジア諸国の国民の生活安定に資する。
- ⇒問題点⑤の克服
- 2.医療業界からのリスク情報の蓄積と情報発信を行う。
- ⇒損害保険会社によるPL保険の販売

今後の課題

- 1.医療産業を世界をリードする新産業とするためには、既存の医療機器・技術を海外に販売することを容易にするのみならず、新しい医療機器・技術を研究・開発することが重要となる。
 - ⇒日本における研究者の育成。
 - ⇒研究・開発に必要な資金の長期的・安定的な供給。
- 2.海外販路開拓のためのマーケティング

おわりに

- 「**国境なき医シ団**」が、先進医療産業という新産業を創出し、**日本経済の成長**と21世紀の成長センターである**アジアの発展と成長**に貢献することを心より願う。