



海外プレイヤーのアウトバウンド取組事例

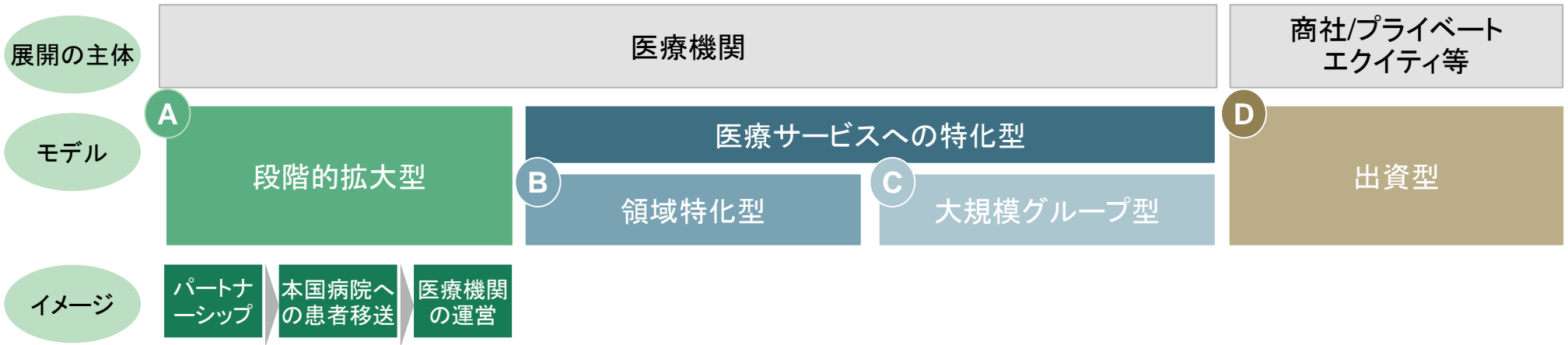
経済産業省委託事業

「平成29年度 医療技術・サービス拠点化促進事業」

海外における日本医療拠点の構築に向けた研究会

2018年3月12日

医療アウトバウンドにおけるビジネスモデル



概要

段階的にサービス拡大

- パートナーシップを端緒に現地ネットワーク構築し本国への患者移送へと拡大
- 上記で知名度や市場理解を蓄積後、医療機関運営に参入

領域特化した医療機関を運営

- 圧倒的強みを持つ領域で進出
- 医療機器メーカーと組んで安価で機器を導入し収益性を向上

複数の医療機関を同時に運営

- 多額の投資を行い医療機関グループを一気に構築
- 単独の医療機関では限定的な収益の規模を確保

医療機関に出資するが直接医療サービス提供はせず

- 資金提供、運営委託を行い医療は提携先が提供
- 投資回収で収益確保

海外事例から見るビジネスモデル毎の成功要件

