

令和3年度
ヘルスケア産業国際展開推進事業
(全体編)
報告書

2022年3月

一般社団法人 Medical Excellence JAPAN

ヘルスケア産業国際展開推進事業

(全体編) 報告書

目次

第1章 事業の概要	3
1-1. 事業の背景・目的	3
1-2. 実施体制	4
1-3. 実施概要	7
第2章 事業全体の統括管理	8
2-1. 公募	8
2-2. 審査・採択	14
2-3. プロジェクトの指導、助言、進捗管理、事業報告会の開催	14
第3章 各プロジェクトの実施概要	17
3-1. 各プロジェクトの概要	17
第4章 まとめ	34
4-1. 採択された実証調査事業の活動成果	34
4-2. 採択事業者の課題	40
4-3. 管理団体の活動に関する総括・課題	42

第1章 事業の概要

1-1. 事業の背景・目的

「健康・医療戦略」（令和3年4月9日閣議決定）及び「成長戦略フォローアップ」（令和3年6月閣議決定）において、我が国のヘルスケア関連産業（健康・医療・介護）の国際展開を推進する旨が明記されており、ヘルスケア関連産業の国際展開は、我が国が経済成長を図る上での重点施策の一つに位置付けられている。また、ヘルスケアの国際展開は、相手国の健康改善や経済市場の創出など、相手国の発展にも寄与するものであり、日本のプレゼンスや信頼の向上につながるものであると考えられる。

経済産業省令和3年度『ヘルスケア産業国際展開推進事業』（以下「本補助事業」という。）では、我が国が高い競争力を有する医療や介護等のヘルスケアに関して、技術及びサービス、製品が一体となった戦略的な海外展開を計画・実施する事業者（医療機関や企業等）の実証調査費用を補助することによって、我が国のヘルスケア製品・サービスの海外展開を促進させることを目的とする。

なお、本補助事業は、経済産業省が、公募の結果、一般社団法人 Medical Excellence JAPAN（以下「MEJ」という。）を本補助事業の管理団体として指定し、実施するものである。また、MEJ からコンサルティング会社（以下「伴走コンサル」という。）に一部管理業務を外注し、採択事業者の活動のサポート体制を強化して実施する。

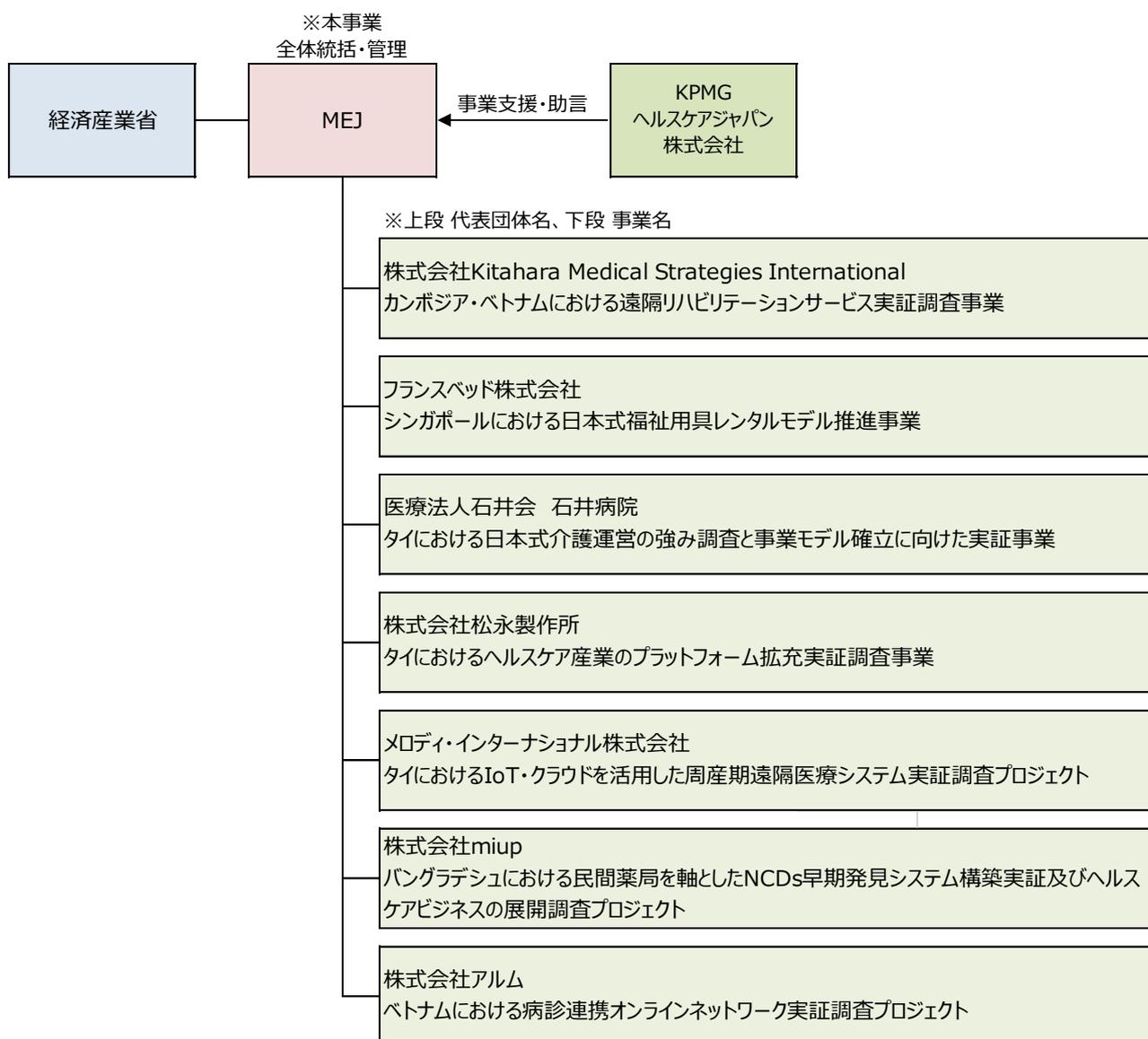
1-2. 実施体制

(1) 事業全体の実施体制

本実証調査事業にあたっては、MEJによる事業全体の統括・管理の下、複数の団体がコンソーシアムを組み、計7コンソーシアム、7プロジェクトが始動した。

本実証調査事業の実施体制は以下のとおりである。

図表 1 事業実施体制



出所) MEJ作成

(2) 各コンソーシアムの実施体制

代表団体は参加団体とともにコンソーシアムを組成し、現地及び日本国内の協力団体とともに事業を推進した。各コンソーシアムの実施体制は以下のとおりである。

図表 2 事業実施体制

No	実施体制	
1	事業名	カンボジア・ベトナムにおける遠隔リハビリテーションサービス実証調査事業
	コンソーシアム名	カンボジア・ベトナムにおける遠隔リハビリテーションサービス普及コンソーシアム
	代表団体	株式会社 Kitahara Medical Strategies International
	参加団体	株式会社エクサウィザーズ
	協力団体	(カンボジアでの活動) 医療法人社団 KNI、Sunrise Healthcare service Co., Ltd. (ベトナムでの活動) 医療法人社団 KNI、Dr. Lien Clinic、クアンニン省リハビリテーション病院
2	事業名	シンガポールにおける日本式福祉用具レンタルモデル推進事業
	コンソーシアム名	福祉用具レンタルモデル推進コンソーシアム
	代表団体	フランスベッド株式会社
	参加団体	株式会社明成商会
	協力団体	Ageing Asia Alliance、TSA Logistic LLP
3	事業名	タイにおける日本式介護運営の強み調査と事業モデル確立に向けた実証事業
	コンソーシアム名	タイにおける日本式介護の事業性確立コンソーシアム
	代表団体	医療法人石井会 石井病院
	参加団体	Ishii and Partners、KAIGO Life
	協力団体	Bangkok Healthcare Service、Thai Meiji Food Co., Ltd.、Matsunaga Thailand、パラマウントベッド、Saraya International (Thailand) Co.,Ltd.、桐生大学、十文字大学
4	事業名	タイにおけるヘルスケア産業のプラットフォーム拡充実証調査事業
	コンソーシアム名	タイにおけるヘルスケア産業のプラットフォーム拡充実証調査コンソーシアム
	代表団体	株式会社松永製作所
	参加団体	Matsunaga (Thailand) Co., Ltd.、KAIGO Life Co., Ltd.
	協力団体	タイ保健省、タイ商工会議所、Toyota Leasing Thailand Co., Ltd.、J. フロントリテイリング株式会社、Daimaru Kogyo(Thailand) Co.,

		Ltd.、Central グループ、Aeon Thana Sinsap(Thailand) Co., Ltd.、クルンタイ銀行、Uni-charm (Thailand) Co., Ltd.、Saraya International(Thailand) Co., Ltd.、Siam Daikin Sales Co., Ltd.、Paramount Bed(Thailand) Co., Ltd.、Tokai Hygiene(Thailand) Co., Ltd.、Ishii and Partners Co., Ltd.
5	事業名	タイにおける IoT・クラウドを活用した周産期遠隔医療システム実証調査プロジェクト
	コンソーシアム名	タイにおける IoT・クラウドを活用した周産期遠隔医療システム実証調査コンソーシアム
	代表団体	メロディ・インターナショナル株式会社
	参加団体	株式会社アルム
	協力団体	チュラロンコン大学病院、チュラロンコン大学関連病院
6	事業名	バングラデシュにおける民間薬局を軸とした NCDs 早期発見システム構築実証及びヘルスケアビジネスの展開調査プロジェクト
	コンソーシアム名	バングラデシュにおける民間薬局を軸とした NCDs 早期発見システム構築実証及びヘルスケアビジネスの展開調査コンソーシアム
	代表団体	株式会社 miup
	参加団体	豊田通商株式会社、アイ・シー・ネット株式会社
	協力団体	アークレイ株式会社、株式会社医学生物学研究所、株式会社堀場製作所、有限会社アカギトレーディング、SKITESPHARMA Private Limited.、株式会社スカラ、株式会社 Hishab Japan
7	事業名	ベトナムにおける病診連携オンラインネットワーク実証調査プロジェクト
	コンソーシアム名	ベトナムにおける病診連携オンラインネットワーク実証調査コンソーシアム
	代表団体	株式会社アルム
	参加団体	メドリング株式会社
	協力団体	MEDRING VIETNAM Co.ltd (メドリング社 現地法人)、MEDRING TOKYO INTERNATIONAL CLINIC (メドリング社の診療所)、Son Uyen Hospital (ベトナムの地方病院)、Japan Vietnam Health Bridge Co.ltd (ベトナム企業・医療コンサル)

1－3. 実施概要

本実証調査事業は、①プロジェクト全体の統括・管理と②各プロジェクトの実施の 2 つから成る。本報告書の第 2 章では本実証調査事業の全体統括として、MEJ が行った、公募、採択・審査及びプロジェクトの指導・助言、進捗管理、事業報告会の開催等の実施内容をまとめる。また、第 3 章では各プロジェクトの実施概要をまとめる。さらに第 4 章では本事業で実施したプロジェクトの成果を総括し、得られた知見と今後の課題についてとりまとめる。

第2章 事業全体の統括管理

本実証調査事業でMEJが実施した全体の統括・管理の内容を以下にまとめる。

2-1. 公募

公募については、MEJのホームページ等を通じて情報発信を行い、公募を実施した。公募期間は2021年5月7日（金）から5月26日（水）12時必着分までであった。

詳細な公募案内と公募要領について、以下に例を示す。

図表3 公募に関する情報発信（MEJ ホームページ）

公募・入札情報

Home > 公募・入札情報 > 【更新】令和3年度ヘルスケア産業国際展開推進事業公募のお知らせ

検索ボックス

令和3年度ヘルスケア産業国際展開推進事業公募のお知らせ※受付は終了しました

公募日：令和3年5月7日
最終更新日：令和3年5月26日
一般社団法人 Medical Excellence JAPAN

全てのトピックス
公募へのお問い合わせ
公募要領
公募・入札情報
イベントのご案内
公募要領へのお問い合わせ

【更新情報】
- 令和3年5月26日（水）12:00
公募の受付は終了しました。

経済産業省は、ヘルスケアの国際展開を促進するため「令和3年度ヘルスケア産業国際展開推進事業」を実施してあります。一般社団法人Medical Excellence JAPANは、本補助事業の管理団体として交付決定を受けており、本補助事業について案件推進を下記の目標で行います。

本補助事業では、我が国が強い競争力を有する医療や介護等のヘルスケアに関して、技術及びサービス、製品が一体となった国際的な海外展開を計画・実施する事業（高付加価値企画）の真似実用を補助することによって、我が国のヘルスケア製品・サービスの海外展開を促進させることを目的とします。

公募の受付について ※受付は終了しました

公募期間	公募開始 令和3年5月7日（金） 公募締切 令和3年5月26日（水）12時 ※必着 [受付方法はメールのみ]
応募要領の提出先	応募に必要な書類をメールにてMEJにお送りください。 応募方法の詳細は公募要領をご覧ください。 【応募先】 一般社団法人Medical Excellence JAPAN ヘルスケア産業国際展開推進事業推進部 E-mail : med-project@me-jp.org

提出された応募書類は本補助事業の採択に関する審査以外に他の目的には使用しません。
詳しくは、下記の公募要領をダウンロードしてご確認ください。

『ヘルスケア産業国際展開推進事業』公募要領

- 01_公募要領（R3ヘルスケア産業国際展開推進事業）.pdf
- 02_公募申請書様式（R3ヘルスケア産業国際展開推進事業）.docx
- 03_公募申請書様式3_下掲添付（R3ヘルスケア産業国際展開推進事業）.xlsx
- 04_補助金交付規程（R3ヘルスケア産業国際展開推進事業）.pdf

出所) MEJ ホームページ (<https://medicalexcellencejapan.org/jp/publicoffering/detail/378/>)

図表 4 公募要領抜粋（公募）

1. 補助事業の目的

「健康・医療戦略」（令和2年3月閣議決定）及び「成長戦略フォローアップ」（令和2年7月閣議決定）において、我が国のヘルスケア関連産業（健康・医療・介護）の国際展開を推進する旨が明記されており、ヘルスケア関連産業の国際展開は、我が国が経済成長を図る上での重点施策の一つに位置付けられています。

また、ヘルスケアの国際展開は、相手国の健康改善や経済市場の創出など、相手国の発展にも寄与するものであり、日本のプレゼンスや信頼の向上につながるものであると考えられます。

経済産業省令和3年度『ヘルスケア産業国際展開推進事業』（以下「本補助事業」という。）では、我が国が高い競争力を有する医療や介護等のヘルスケアに関して、技術及びサービス、製品が一体となった戦略的な海外展開を計画・実施する事業者（医療機関や企業等）の実証調査費用を補助することによって、我が国のヘルスケア製品・サービスの海外展開を促進させることを目的とします。

なお、本補助事業は、経済産業省が、公募の結果、一般社団法人 Medical Excellence JAPAN（以下「MEJ」という。）を本補助事業の管理団体として指定し、実施するものです。また、MEJ からコンサルティング会社（以下「伴走コンサル」という。）に一部管理業務を外注し、採択事業者の活動のサポート体制を強化して実施します。

2. 補助事業の概要

（1）補助対象事業者

本補助金における補助対象事業者は、原則として法人格を有する民間事業者又は団体とします。

（2）応募対象となる事業

ヘルスケア（医療・介護・健康等）に関するサービス・製品等を海外で普及することを目的とした事業構築に向けた取組

日本の医療機器・医薬品・福祉用具や、医療サービス・介護サービス、ヘルスケアサービス及び製品等を海外で普及させることを目的とした実証活動を支援します。

本補助事業終了後、自立的・持続的に事業展開を行うことを前提とした事業を対象とします。

<補助対象活動例>

※下記は、過去の事例を踏まえた例であり、より実効性が高い活動内容の提案がある場合にはこの限りではありません。

- 日本のサービス・製品等を適切に普及させるための現地医療従事者へのトレーニング
- 現地患者に対するサービストライアル
- 現地事業パートナー選定・現地法人設立の手続き
- 現地政府関係者及び医療従事者、患者等に対するセミナー
- 料金設定や収支計画等の策定
- 現地競合環境調査
- 現地制度調査（デスクトップ調査で情報収集が難しい情報収集に限ります）

<対象外となる活動>

- セミナーの実施が主体となる事業や、人材還流が主体となる事業は対象としません。
- 単に人材育成のみで完結する事業は対象としません。製品の販売拡大や医療サービス・介護サービスの提供によるサービス事業収入のために必要なトレーニングに限ります。
- 「医療インバウンドの推進のみ」は対象としませんが、アウトバウンドと組み合わせた事業は対象となります。例えば、現地での人間ドック等の医療サービスの拠点整備と連携し、検査結果を踏まえて日本への医療インバウンドにつなげる取組は対象となります。
- ミャンマーは、2021年2月1日にミャンマー国軍が緊急事態宣言を発表し、政府の全権を掌握したことを受け、国全土で大規模な抗議デモが発生しています。国軍が広範な地域で夜間外出禁止令及び集会禁止令を発表して取締りを強化したほか、治安当局がデモ隊を実力で鎮圧する動きが一部で見られ、逮捕者及び多数の負傷者のほか、死者も発生しています。このように不安定な情勢となっているため、ミャンマー事業は令和3年度事業の採択対象外とします。

<注意事項>

※新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大により、各国において入国制限等がかかっています。申請内容は、現在の各国の入国制限等を前提に計画ください。

※事業期間中に海外渡航を行う場合には、渡航先の安全レベルに応じて、所定のルールに基づく対応を取っていただきます。

※提案内容を実行するにあたっては、コロナ禍における国内の医療現場や介護現場に支障が出ないよう、人員体制や協力機関などについて十分に配慮してください。

※対象国における各種制度に関する調査は、デスクトップ調査だけで情報収集が難しく、調査の必要性が確認できる場合に対象とします（例：過去の類似の事業における調査結果を参照しても不足する情報の調査等）。

※本事業を通じて提供されるサービスは、原則、本事業に参加する企業等において、利用

者に提供した実績があるもの又はそれをベースにしたものに限ります。

<重視項目、加点項目>

採択にあたっては、以下の（i）を重視して大きく加点します。また、（ii）～（iii）については、記載項目のいずれかに該当する場合、評価の際に少々の加点を行います。

（i）重視項目

- 収支計画の実現の可能性が高いこと（事業対象層の設定と事業コンセプト及び市場動向との整合性等）
- 日本に強みがあり、かつ、現地における新市場創出が見込まれる事業分野（予防・健康づくり、介護）の事業であること
- 新型コロナウイルス感染症を踏まえた検討が十分であるなど、実証効果が高いと判断できる本年度事業計画であること（例：渡航を行う場合でも感染対策に十分に配慮した実施内容や人員配置が計画されている、渡航を行わない場合でも現地人材の活用や綿密なオンライン活動計画の策定等により深い実証活動が期待できる、出資関係及び協力覚書等により現地パートナー等の強い協力体制が期待できる等）
- 最終的に事業化を目指す主要な事業が、現地課題・ニーズの主要な部分の解決に ICT を活用し、一定程度の革新性を有する事業であること※（例：現地の専門医不足を解決するため画像解析 AI を活用した診断補助を行う事業、現地地方都市の医療インフラ不足を解決するための遠隔医療事業（D to D、D to D to P）、計測データに基づいた科学的な介護リハビリ等）

※現地だけでなく、日本でも新規性があると認識できるものです。単なるオンライン教育や電子カルテ導入などは該当しません。

（ii）重点対象とする国・地域

- アジア（ミャンマーは対象外）
- アフリカ

（iii）対象国の市場開拓に向けて効果が見込める取組手法（該当する場合は C-3 に記載）

- 対象国の制度整備と連携した展開
- 対象国の政府、学会、大学、医療機関、企業等との連携に基づく展開
- 相手国の健康医療水準の向上に寄与する事業
- 現地のニーズを踏まえ、現地向けに開発された製品・サービス等を展開する取組
- コンソーシアム内に、スタートアップ（未上場かつ VC・CVC から出資を受けて、新市場創出に挑戦する企業。様式 4-5-1 において、出資団体を明記すること）を含む取組（新たに海外展開に挑戦するスタートアップを含む場合は更に加点する）

- 日本国内への再展開（インバウンド促進など）も視野に入れた取組
- 現地関係者とのパートナーリングや現地情報収集、日本のヘルスケアの現地における情報発信などを通じて複数の日本のヘルスケア事業者の国際展開をサポートする取組
- 既に構築されている自社以外の日本の海外ヘルスケア拠点（例：経産省等の過去支援事業により構築された海外拠点、民間独自の取組による拠点等）との連携が確認できる、あるいは、複数のヘルスケアに関するサービスや製品等をパッケージにした事業構想であるなど、面的展開が期待できる取組

3. 補助対象となる経費

本実証調査事業の対象経費は以下のとおりです。

補助対象 経費の区分	内 容
(1) 人件費	事業に直接従事する者の直接作業時間に対する人件費
(2) 事業費	
旅費	事業を行うために必要な国内出張及び海外出張に係る経費
会議費	事業を行うために必要な会議、講演会、シンポジウム等に要する経費（会場借料、機材借料及び茶菓料（お茶代）等）
謝金	事業を行うために必要な謝金（会議・講演会・シンポジウム等に出席した外部専門家の知見等に対する対価、講演・研究協力等に対する対価等）
借料及び 損料	事業を行うために必要な機械器具等のリース・レンタルに要する経費 ※実証期間中に必要であり、使用される機械器具等が対象
外注費	補助事業者が直接実施することができないもの又は適当でないものについて、他の事業者に行わせるために必要な経費（請負契約）
補助員 人件費	事業を行うために必要な補助員（アルバイト等）に係る経費
その他 諸経費	事業を行うために必要な経費のうち、該当事業のために使用されることが特定・確認できるものであって、他のいずれの区分にも属さないもの
(3) 委託費	補助事業者が直接実施することができないもの又は適当でないものについて、他の事業者に行わせるために必要な経費（委任契約） ※コンソーシアム参加団体との委託契約が該当します。

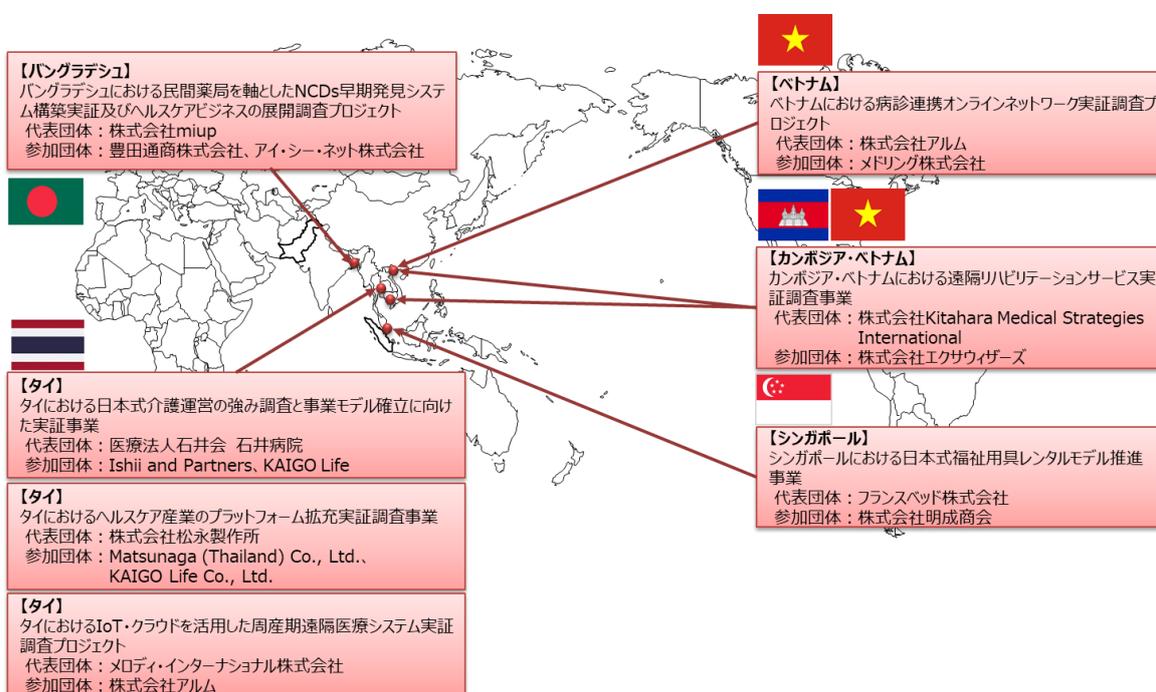
2-2. 審査・採択

応募のあった22件の事業提案に対し、審査・採択を行った。審査に際しては、外部委員からなる審査委員会を設置し、審査委員会の審査により応募された案件候補から採択を行った。

結果として、7件の事業について採択を決定した。採択した事業を下図に示す。

事業採択決定後、審査委員会は引き続き評価委員会として、各事業への意見・助言等を提供する役割を担った。

図表 5 採択プロジェクト



出所) MEJ作成

2-3. プロジェクトの指導、助言、進捗管理、事業報告会の開催

管理団体であるMEJは、事業者を支援する「伴走コンサルタント」として外注を行ったKPMGとともに、各コンソーシアムに対してプロジェクトの指導や助言を行った。また、事業進捗状況を確認する月例事業進捗報告会等を行うとともに、各事業者の活動に合わせて事業支援を行った。

報告会としては、2021年11月4日(木)に中間報告会を、また、2022年3月8日(火)に最終報告会を実施し、各コンソーシアムの活動報告及び評価委員による事業評価・助言の場を設けた。最終報告会については、各コンソーシアムの事業活動や取組を広く知って貰

い、かつ医療機関、金融機関や商社等の関連団体・企業とのネットワークの構築を促進する観点から、一般の参加者を募集し、オープンな形で報告会を開催した。なお、中間報告会及び最終報告会については、新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、WEB 会議形式での開催とした。

WEB 会議形式による最終報告会では、評価委員と各コンソーシアムをインターネットでつなぎ、各コンソーシアムから 15 分間の活動報告を行った後、10 分間程度の質疑応答を実施した。報告終了後、各コンソーシアムと一般参加者の質疑応答・ネットワーキングを行うための別会場（ネットワーキングルーム）をオンラインにて約 30 分間併設し、情報交換・交流促進を図った。また、JETRO、国際協力銀行及び日本政策金融公庫からヘルスケアの国際展開に係る事業や融資等の紹介が行われた。

最終報告会終了後には、本実証調査事業における各活動を評価すべく評価委員会を開催し、各評価委員から本実証調査事業における各取組に対しての問題点や課題の指摘がされるとともに、今後事業を拡大する上で重要となる、資金面やプロモーション面等の様々な角度からのアドバイスや事業を進める上で気を付けるべき点などの助言がなされた。評価委員からの指摘や助言は、MEJ が取りまとめフィードバックとして各補助事業者に提供された。

図表 6 WEB 会議形式による最終報告会スケジュール表

場所 時間	補助事業報告	ネットワーキングルーム		
	Zoomウェビナー 発表ルーム	Zoomミーティング (ブレイクアウトルーム機能)		
		ルームA	ルームB	ルームC
10:00	開会の挨拶			
10:10	10:10~10:35 補助事業発表① 発表・質疑応答 (25分間) 株式会社miup バンラデシュにおける民間薬局を軸としたNCDs早期発見システム構築 実証及びヘルスケアビジネスの展開調査プロジェクト			
10:20				
10:30				
10:35	10:35~11:00 補助事業発表② 発表・質疑応答 (25分間) 株式会社アルム ベトナムにおける病診連携オンラインネットワーク実証調査プロジェクト	補助事業者 ① miup ネットワーク化 質疑応答 30分間		
10:40				
10:50				
11:00	休憩10分間			
11:10	11:10~11:35 補助事業発表③ 発表・質疑応答 (25分間) 株式会社Kitahara Medical Strategies International カンボジア・ベトナムにおける遠隔リハビリテーションサービス実証調査事業		補助事業者 ② アルム ネットワーク化 質疑応答 30分間	
11:20				
11:30				
11:35	11:35~12:00 補助事業発表④ 発表・質疑応答 (25分間) フランスベッド株式会社 シンガポールにおける日本式福祉用具レンタルモデル推進事業	補助事業者 ③ KMSI ネットワーク化 質疑応答 30分間		
11:40				
11:50				
12:00	12:00~12:10 JETRO ジェトロにおけるヘルスケア産業関連事業紹介			
12:10	12:10~12:30 株式会社国際協力銀行 JBICの中堅・中小企業向け支援について		補助事業者 ④ フランスベッド ネットワーク化 質疑応答 30分間	
12:20				
12:30	12:30~12:50 日本政策金融公庫 日本政策金融公庫の海外展開支援			
12:40				
12:50	休憩10分間			
13:00	13:00~13:25 補助事業発表⑤ 発表・質疑応答 (25分間) メロディ・インターナショナル株式会社 タイにおけるIoT・クラウドを活用した周産期遠隔医療システム実証調査 プロジェクト			
13:10				
13:20				
13:25	13:25~13:50 補助事業発表⑥ 発表・質疑応答 (25分間) 医療法人石井会 石井病院 タイにおける日本式介護運営の強み調査と事業モデル確立に向けた実証 事業	補助事業者 ⑤ メロディ ネットワーク化 質疑応答 30分間		
13:30				
13:40				
13:50	13:50~14:15 補助事業発表⑦ 発表・質疑応答 (25分間) 株式会社松永製作所 タイにおけるヘルスケア産業のプラットフォーム拡充実証調査事業		補助事業者 ⑥ 石井会 ネットワーク化 質疑応答 30分間	
14:00				
14:10				
14:20	閉会の挨拶			補助事業者 ⑦ 松永 ネットワーク化 質疑応答 30分間
14:30				
14:40				

出所) MEJ作成

第3章 各プロジェクトの実施概要

本年度の実証調査事業においては、ヘルスケア（医療・介護・健康等）に関するサービス・製品等を海外普及することを目的とした取組の7事業のプロジェクトが実施された。以下に各プロジェクトの概要をまとめる。

なお、各プロジェクトの事業報告書は、別途経済産業省のホームページで公開されるため、取組詳細はそちらを参照されたい。

3-1. 各プロジェクトの概要

ヘルスケア（医療・介護・健康等）に関するサービス・製品等を海外普及することを目的とした取組

採択された7事業について、そのプロジェクトの概要を報告する。

(1) カンボジア・ベトナムにおける遠隔リハビリテーションサービス実証調査事業

コンソーシアム名	カンボジア・ベトナムにおける遠隔リハビリテーションサービス普及コンソーシアム
代表団体	株式会社 Kitahara Medical Strategies International
参加団体	株式会社エクサウィザーズ
協力団体	（カンボジアでの活動）医療法人社団 KNI、Sunrise Healthcare service Co., Ltd.（ベトナムでの活動）医療法人社団 KNI、Dr. Lien Clinic、クアンニン省リハビリテーション病院
事業の最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ● 医療資源が限られる中での効率的な事業モデルとして、現地理学療法士又は日本人理学療法士が中枢神経疾患患者に対して遠隔リハビリテーションを持続可能な形で提供する。また、在宅リハビリテーションを実施する中で患者、患者家族の在宅におけるニーズを把握することで、「どこでもリハ」を通して適切な医療機器、介護用品の提供の可能性を探る。 ● 将来的には、対象疾患を整形外科疾患、循環器疾患、フレイルなどに拡大することや、介護施設やグループホームなど他施設への展開、北原病院グループが事業を行っている国や地域、自社以外のヘルスケア拠点との連携による面的展開に繋げる。
本実証調査事業での取組・実施内容	<p>① 人材確保と現地理学療法士への教育</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ サービスを提供する人材確保のため、カンボジアでは Sunrise Japan Hospital Phnom Penh(SJH)の理学療法士、

	<p>ベトナムでは Lien Clinic、クアンニン省リハビリテーション病院及び KMSI がベトドク病院にて活動していた際に業務委託していた理学療法士に対し、遠隔リハビリテーション実施にむけた教育を実施する。</p> <p>② アプリケーションの現地化</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ヒアリング調査にて得られた情報からニーズに合わせて「どこでもリハ」を現地化する。クメール語やベトナム語への翻訳やトレーニング内容改善を図る。 <p>③ 遠隔リハビリテーション実施の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 患者選定、運用マニュアルの整備を行い、運用の手順を現地理学療法士と共有する。 <p>④ 遠隔リハビリテーション実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 現地中枢神経系患者に対して遠隔リハビリテーションを実施し、効果判定を行う。 <p>⑤ 遠隔リハビリの実現可能性の確認</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 対象国における遠隔リハに係る市場分析、ビジネスモデルの実現可能性を確認する。
渡航制限に伴う代替措置（プラン B）及び留意事項	<p>① ベトナムのクアンニン省リハビリテーション病院については、コロナ対応につき協力が得られず、本事業期間での提携は断念する。地方での展開については、ベトドク病院の医師から連携医師へアプローチを行う。</p> <p>② - ⑤：特段の支障なし。</p>
実施結果	<p>① 人材確保と現地理学療法士への教育</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ カンボジアでは SJH と契約を締結し、理学療法士の担当者選任を行った。また、彼らに対して遠隔リハの講義を実施した。ベトナムでは Lien Clinic との契約を締結するとともに、現地理学療法士との業務委託契約を締結し、彼らに対して遠隔リハの講義を実施した。一方で、クアンニン省リハビリテーション病院については、コロナ対応につき協力が得られず、本事業期間での提携は断念した。 <p>② アプリケーションの現地化</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ クメール語やベトナム語への翻訳を行い、アプリへの組み込みを実施した。また、アプリ内で使用するトレーニングの選出を行い、トレーニング動画を作成した。 <p>③ 遠隔リハビリテーション実施の準備</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ スタッフ用マニュアル等の各種文書を作成するとともに、運用マニュアルを整備し、実際の運用手順を現地理学療法士と共有をした。 <p>④ 遠隔リハビリテーション実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 中枢神経系患者に対しての遠隔リハビリを実施し、カンボジアでは、当初目標であった 30 例には達しなかったものの 13 名の患者に実施した。また、ベトナムでは当初目標であった 30 例には達しなかったものの 13 名の患者に実施し、この内、実証完了に至ったのは 8 名であった。 <p>⑤ 遠隔リハビリの実証可能性の確認</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 遠隔リハを利用する上での IT 環境調査や、リハビリ実施環境調査、法的規制に関する調査などを実施した。また「どこでもリハ」のニーズ調査や、使用後のユーザビリティ評価をヒアリングベースで実施した。これらに加えて、事業継続スキームの構築にあたり、現地の保険会社や遠隔診療企業についての調査を実施した。
--	--

(2) シンガポールにおける日本式福祉用具レンタルモデル推進事業

コンソーシアム名	福祉用具レンタルモデル推進コンソーシアム
代表団体	フランスベッド株式会社
参加団体	株式会社明成商会
協力団体	Ageing Asia Alliance、TSA Logistic LLP
事業の最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ● フランスベッドが蓄積してきたレンタルビジネスのノウハウを活かして、シンガポールに福祉用具レンタル事業を定着させる。 ● レンタル事業は商品仕入や洗浄設備、倉庫等の初期投資がかさむ傍ら、投資回収に長期間を要するため、新規参入に対してはアセットライトな対応が必要である。そこで、まずは初期段階として、レンタル事業者が自社在庫を持たず、レンタル卸事業者から商材を賃借し、利用者にレンタルする「レンタル卸活用型」を推進する。このスキームの利用により、現地事業者の参入を促すと共に効率的な福祉用具レンタルの認知・普及を目指し、黎明期であるシンガポールの福祉用具レンタル市場発展への礎とする。

	<ul style="list-style-type: none"> ● レンタルモデル定着後は、規模の経済性を追求できる自社在庫型レンタル事業者の育成に努める。
本実証調査事業での取組・実施内容	<ol style="list-style-type: none"> ① 現地調査 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 制度環境調査や市場性調査を踏まえた、現地のビジネス環境の把握 ② レンタル事業の啓蒙・プロモーション (to B) <ul style="list-style-type: none"> ✓ 現地高齢者産業に対するレンタルサービスモデルの認知拡大及びそれを通じた民間事業者の新規参入誘致 ③ レンタルサービス（レンタル卸スキーム）の試行（実証調査） <ul style="list-style-type: none"> ✓ 現地にて実証調査の体制構築を行い、レンタルトライアルを実施・検証 ④ 現地政府への働きかけ <ul style="list-style-type: none"> ✓ レンタルサービスモデルに対する政府機関の認知と高齢者政策への取込、支援・助成の可能性の確認 ⑤ 試行結果を踏まえた事業採算性の検証 <ul style="list-style-type: none"> ✓ オペレーションモデルや事業性検証、パートナー候補先企業の探索等、事業の詳細設計に向けた検討
渡航制限に伴う代替措置（プラン B）及び留意事項	<ol style="list-style-type: none"> ① コロナ感染拡大による現地政府の活動制限令により、対面実施から WEB 実施に変更する。 ② レンタル事業セミナーは当初より WEB 形式での開催であるため支障なし。展示会への出展に関してはリアル展示会から WEB 展示会に切り替える。また、機器ニーズの聞き取り調査については、代替措置として医療機関との WEB 面談を実施する。 ③ 実証調査の体制構築に関しては、当初より WEB 研修で開催予定のため支障なし。レンタルトライアルについては現地委託企業が中心となるため支障は無いが、利用者獲得に当たっては、WEB セミナーでの告知や SNS での告知等の様々な方法を活用する。 ④ 計画時より明成商会（主にシンガポール支店）が現地事業統括を担う体制としていたため、実施内容に支障なし。 ⑤ 変更無し
実施結果	<ol style="list-style-type: none"> ① 現地調査 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 公的な福祉用具のレンタル制度は存在しない点、及び

	<p>2020年度に導入の介護福祉制度の「ケアシールドライフ」等について調査をした。また、利用者向け、医療機関・介護施設向けに現地ニーズ・市場性調査を実施した。</p> <p>② レンタル事業の啓蒙・プロモーション (to B)</p> <p>✓ 4件のレンタル事業セミナー及び2件の展示会への出展を実施するとともに、ニーズの聞き取り調査については3件の医療機関とWEB面談を実施した。</p> <p>③ レンタルサービス（レンタル卸スキーム）の試行（実証調査）</p> <p>✓ トライアルレンタル候補者として3件の利用者を獲得し、補助事業期間中に実際のトライアルを1件実施した。</p> <p>④ 現地政府への働きかけ</p> <p>✓ JETRO シンガポール及びAIC、在シンガポール日本大使館との面談を実施した。</p> <p>⑤ 試行結果を踏まえた事業採算性の検証</p> <p>✓ レンタルトライアルの実施がコロナの影響により1件のみとなったため、採算性の検証については現地事業者の現行価格との比較により実施した。</p>
--	--

(3) タイにおける日本式介護運営の強み調査と事業モデル確立に向けた実証事業

コンソーシアム名	タイにおける日本式介護の事業性確立コンソーシアム
代表団体	医療法人石井会 石井病院
参加団体	Ishii and Partners(THAILAND)Co., Ltd.、KAIGO Life Co., Ltd.
協力団体	Bangkok Healthcare Service、Thai Meiji Food Co., Ltd.、Matsunaga Thailand、パラマウントベッド、Saraya International (Thailand) Co.,Ltd.、桐生大学、十文字大学
事業の最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ● 介護施設を複数運営している現地パートナーとの資本提携を通じて、日本が強みを持つ領域（介護・栄養・リハビリテーションなどを想定）は石井会及び現地子会社の Ishii And Partners (IAP) 主導、営業活動やバックオフィス機能等のタイ側が強みを持つ領域は現地パートナー主導で行うハイブリッド型の介護施設運営を実施することを目標とする。 ● 日本の介護の要素を取り入れた高付加価値のサービスを現地の相場に見合った価格感で提供することで、事業者として十分な需要や収益を確保しつつ、現地の医療面・社会面での課題

	を解決することを最終ゴールとする。
本実証調査事業での 取組・実施内容	<p>① 介護士の知識水準・スキル</p> <p>✓ デスクトップ調査及び現地介護施設における実地調査により「日本品質」として優位性を明らかにし、現地の企業・施設に対する認知向上を目指す。</p> <p>② 栄養</p> <p>✓ 現地介護施設における実地調査により「日本品質」として優位性を明らかにし、現地の企業・施設に対する認知向上を目指す。</p> <p>③ 安全管理・衛生管理</p> <p>✓ デスクトップ調査及び現地介護施設における実地調査により「日本品質」として優位性を明らかにし、現地の企業・施設に対する認知向上を目指す。</p> <p>④ 日本企業に対する情報発信</p> <p>✓ 調査結果をもとにした日本の介護の参入ポイントに関する日系企業向けセミナーを実施する。</p> <p>⑤ サービスの普及</p> <p>✓ 現地パートナーである BHS が保有する 6 つの介護施設に対して、IAP が追加でサービスを提供することに向けて、価格等条件を協議するほか、BHS に対する日本からの出資に向けて条件の協議を行う。</p>
渡航制限に伴う代替 措置（プラン B）及 び留意事項	<p>① 現地ロックダウンにより、現地委託先による介護施設での実地調査スケジュールに遅延が生じたが、実施内容は当初の予定通りに実施する。</p> <p>② 現地ロックダウンにより、現地委託先による介護施設での実地調査スケジュールに遅延が生じたが、実施内容は当初の予定通りに実施する。</p> <p>③ 現地ロックダウンにより、現地委託先による介護施設での実地調査スケジュールに遅延が生じたが、実施内容は当初の予定通りに実施する。</p> <p>④ WEB 開催であるため実施内容に支障なし。</p> <p>⑤ 現地子会社である IAP 主導で実施したため実施内容に支障なし。</p>
実施結果	<p>① 介護士の知識水準・スキル</p> <p>✓ 知識教育、身体介護スキル、自立支援、排泄・保清介助、院内感染対策、接遇において日タイ比較を実施し、院内感</p>

	<p>染対策、体位変換・移乗、接遇に関しては現地介護施設に対してセミナーを実施した。</p> <p>② 栄養</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 施設給食の栄養価管理、食形態、病食対応、経口摂取アプローチ、口腔衛生において日タイ比較を実施し、食形態、栄養価管理に関しては現地介護施設に対してセミナーを実施した。 <p>③ 安全管理・衛生管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 安全管理、衛生管理、設備備品において日タイ比較を実施し、安全管理（管理体制・Basic Life Support 技術）、衛生管理に関しては現地介護施設に対してセミナーを実施した。 <p>④ 日本企業に対する情報発信</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 調査結果を基に、日系企業向けにセミナーを開催し、タイ進出に興味を持つ 10 社程度の日系企業（福祉用具メーカー、食品メーカー、調剤薬局、コンサル企業など）が参加した。 <p>⑤ サービスの普及</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規に 6 箇所介護施設に対するリハビリサービスの提供を開始した。 ✓ タイの介護事業者（BHS）に対して増資という形式で出資を実施した。
--	---

（４） タイにおけるヘルスケア産業のプラットフォーム拡充実証調査事業

コンソーシアム名	タイにおけるヘルスケア産業のプラットフォーム拡充実証調査コンソーシアム
代表団体	株式会社松永製作所
参加団体	Matsunaga (Thailand) Co., Ltd.、 KAIGO Life Co., Ltd.
協力団体	タイ保健省、タイ商工会議所、Toyota Leasing Thailand Co., Ltd.、 J. フロントリテイリング株式会社、Daimaru Kogyo(Thailand) Co., Ltd.、 Central グループ、Aeon Thana Sinsap(Thailand) Co., Ltd.、 クルンタイ銀行、Uni-charm (Thailand) Co., Ltd.、 Saraya International(Thailand) Co., Ltd.、 Siam Daikin Sales Co., Ltd.、 Paramount Bed(Thailand) Co., Ltd.、 Tokai Hygiene(Thailand) Co., Ltd.、 Ishii and Partners Co., Ltd.
事業の	● 地方公共団体とのビジネスマッチングを通じて日本のヘルス

<p>最終の目標・ゴール</p>	<p>ケア産業の進出企業の増加を図る。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 地方公共団体とのビジネスマッチングを通して、日本のヘルスケア産業の進出企業の増加を図る。 ✓ KAIGO Life の会員企業数の増加、個別の進出コンサルテーションの受託、ビジネスマッチングなどプロジェクト受託によりコンソーシアムの拡充を図る。 <ul style="list-style-type: none"> ● 会員候補企業を増加させるため JAPAN デスクの設置により日本側でのネットワーク構築を行う。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 事業主体である KAIGO Life の本拠地はバンコクであるため、日本国内でのアクセス改善と、日本におけるタイの情報発信を目的として JAPAN デスクを設置しネットワークの拡充を図る。 ● 会員企業の販売拡大を支援する活動を行う。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 会員企業の高品質な日本のヘルスケア産業の商品・サービスの販売拡大を支援し、会員企業の売上げの拡大に貢献する。
<p>本実証調査事業での取組・実施内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 地方公共団体を対象としたネットワーク構築実証 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 島根県・大分県事業者とのビジネスマッチングを開催する。併せて日本側の情報発信・問い合わせ拠点として JAPAN デスクを開設する。 ② 割賦販売による販売拡大の実証調査 <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aeon と参画条件の協議により KAIGO Life 会員企業の販売拡大への寄与を図り、新たな収入源として販売手数料収入のビジネスモデルを確立する。 ③ 福祉用具レンタル事業実証調査 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 個人向け・施設向けの車いすなど介護福祉用具のレンタルトライアルやレンタル事業の Feasibility Study (FS) の策定、保険会社・投資候補先との協議により、KAIGO Life 会員企業の販売拡大への寄与を図り、新たな収入源として販売手数料収入のビジネスモデルを確立する。 ④ 異業種との協業による販路拡大実証調査 <ul style="list-style-type: none"> ✓ TOYOTA Leasing Thailand (TLT) と新規サブスクリプションサービス「KINTO」のヘルスケアハブ部門での協業の相談、及び電子決済事業「TOYOTA Wallet」や E-Commerce 事業での協業相談、更にセントラルグループとのネット販売への参画協議により、KAIGO Life 会員企

	業の販売拡大への寄与を図り、新たな収入源として販売手数料収入のビジネスモデルを確立する。
渡航制限に伴う代替措置（プランB）及び留意事項	<p>① 日タイ双方コロナ規制解除の動きの中で、参加者の予定調整に際して困難を極めたが、当初の予定通りに実施する。</p> <p>② 現地の KAIGO Life を中心として実施したため、実施内容に支障なし。</p> <p>③ 現地法人のマツナガタイランドを中心として実施したため、実施内容に支障なし。</p> <p>④ 現地の KAIGO Life を中心として実施したため、実施内容に支障なし。</p>
実施結果	<p>① 地方公共団体を対象としたネットワーク構築実証</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 島根県・大分県とのビジネスマッチングを経て来年度も協力関係を継続する方向性で協議しており、タイ商工会議所側から大分県の産業である温泉についてもタイのメディカルツーリズムで協業をしたい意向が示された。 ✓ JAPAN デスクを本社海外営業部内に開設し、オンラインの開設イベントに 38 団体が参加した。 <p>② 割賦販売による販売拡大の実証調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 割賦販売に関する協議については、Aeon 側の計画シフトもあり協議を一旦先送りとなった。 <p>③ 福祉用具レンタル事業実証調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 施設向けに車いすと歩行器の BtoB レンタルトライアルを実施した 2 施設について 4 月以降の正式契約が決定した。 ✓ FS 策定については、総費用（製品原価・輸送費・想定修理代・消毒代）が契約レンタル期間の 45 - 50% でカバーできるように設定することを決定した。 ✓ 保険会社との協議については、老年保険内でのレンタルサービスの提供は保険自体の認知度が低く時期尚早であるとの結論を得た。 ✓ 投資候補先との協議については、将来的な海外展開のメイン事業にすることを踏まえ松永製作所として投資の検討を開始した。 <p>④ 異業種との協業による販路拡大実証調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ TLT に対して KAIGO Life 会員企業の商品サービスの紹介、電子決済システムの TOYOTA Wallet への参画か

	<p>らスタートで合意した。</p> <p>✓ セントラルグループのネット販売への参画協議を経て、セントラルネット販売のトライアルを開始した。</p>
--	---

(5) タイにおける IoT・クラウドを活用した周産期遠隔医療システム実証調査プロジェクト

コンソーシアム名	タイにおける IoT・クラウドを活用した周産期遠隔医療システム実証調査コンソーシアム
代表団体	メロディ・インターナショナル株式会社
参加団体	株式会社アルム
協力団体	チュラロンコン大学病院、チュラロンコン大学関連病院
事業の最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ● 胎児モニタリングという潜在的なニーズを掘り起こし、IoT・クラウドを活用した周産期遠隔医療システムを導入・普及させる。具体的には、メロディ社が胎児モニタリングの啓発活動を行うとともに、同社製品である分娩監視装置「iCTG」及びアルム社が開発したコミュニケーションプラットフォーム「Join」を連動させることで、ハイリスク妊婦・胎児に対し、よりスムーズでシームレスな搬送体制を構築する。 ● 周産期医療における胎児モニタリングの重要性を広く浸透させ、チュラロンコン大学病院及びその関連病院での医療関係者への教育・育成を通じ医療レベルを向上させることで、周産期死亡率低下に貢献する。
本実証調査事業での取組・実施内容	<p>① タイ周産期医療の調査及び事業化に向けた検討</p> <p>✓ 現地周産期医療の問題・課題を明確にし、今後の事業計画策定の指針とする。また、現地法人立ち上げ（2023年9月予定）に向け、他日本企業の展開例や適正な流通価格の調査、保守方式の検討等を行う。</p> <p>② iCTG と Join のシステム連携機能の開発</p> <p>✓ 実証に向け、iCTG 検査結果画面からシームレスに Join を起動できるようにするなど、システム改修を行う。</p> <p>③ 周産期医療システムのトライアル</p> <p>✓ 対象医療機関へ GW サーバーを設置するなど、トライアル実施に必要な環境を構築する。また、iCTG は、iPad とトランスデューサ 2 台を各医療機関へ導入し、Join はテナント設定の上、アプリインストールを促す。</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 対象医療機関においてトライアル（診断支援）を行う。 ✓ 2次・3次病院への緊急搬送数など、評価項目を設定し、有効性検証を行う。 <p>④ 周産期医療システムの啓発活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 助産師・看護師に、胎児モニタリングを正しく理解させるための研修を行う。医師には、日本や他国における Join を活用した遠隔胎児モニタリングに関する応用事例を紹介する。 ✓ MEDICAL FAIR THAILAND 2021 へ出展し、製品 PR/ 現地ディストリビューター探索/医師、コ・メディカルとのコネクション構築を行う。
<p>渡航制限に伴う代替措置（プラン B）及び留意事項</p>	<p>① 現地チェンマイでの雇用者に対しバンコクへの移動制限が生じたが、Web ツール等活用し円滑に進める。</p> <p>② 特段の支障なし。</p> <p>③ COVID-19 の深刻化、バンコクでの搬送実績が少ないこと、及び責任の所在が不明確になるなどの問題からリファラルでの iCTG/Join 利用は難しいと判断する。COVID-19 隔離病棟での利用や富裕層向けの利活用に方針を変更する。</p> <p>④ MEDICAL FAIR THAILAND への出展を予定していたが、COVID-19 感染拡大により中止する。代替案として、出展可能な現地展示会を調査する。</p>
<p>実施結果</p>	<p>① タイ周産期医療の調査及び事業化に向けた検討</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ チェンマイで過去に製品導入に関わったタイ人スタッフを正式に雇用。また、タイオフィスとして、チェンマイ大学内のスタートアップ向けコワーキングスペースを契約し入居開始した。 ✓ 現地事業化に向けて、タイ語版の製品パンフレット及び取扱説明書/簡易取扱説明書を制作した。チュラロンコン大学病院及びバムルンラード病院、現地ディストリビューターにパンフレットを配布した。 ✓ JETRO との連携により、タイ国内のディストリビューター4社と Web 商談を実施し、うち2社を実際に訪問しデモ及び商談を実施した。 ✓ 現地ディストリビューターとの商談から、タイにおける分娩監視装置の相場感は、単胎/双胎用で20万バーツ（約60万円）、中国製では10万バーツ（約30万円）程度で

	<p>あることを把握した。また、タイにおける医療機器調達プロセスや予算割り当てプロセスについて確認した。</p> <p>② iCTG と Join のシステム連携機能の開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ iCTG のシステム改修を実施し、Join との連携を実現した。実証調査では、メール経由で CTG のリアルタイム確認を実施した。 ✓ 従来、Join で確認できるエコー画像はコマ送りであったが、動画でも確認できるようにシステム改修を実施した。 <p>③ 周産期医療システムのトライアル</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ チュラロンコン大学病院 (2 台)、バムルンラード病院 (1 台) の 2 病院に iCTG を配布した。なお、本事業では当初、病院間搬送において iCTG を活用する計画であったが、COVID-19 の深刻化、バンコクでの搬送実績が少ないこと、及び責任の所在が不明確になるなどの問題からリファラルでの iCTG/Join 利用は難しいと判断し、方向修正を実施した。チュラロンコン大学病院では、病院内及びチュラロンコン大学病院が有する COVID-19 対策病棟へ、それぞれ 1 台ずつ iCTG を設置した。また、富裕層を対象としたバムルンラード病院でも実証の合意が得られたため、iCTG を提供して実証を実施した。なお、メドパーク病院も実証対象として予定していたが、COVID-19 の深刻化により調整が難航したため、今年度の実証は断念した。 ✓ チュラロンコン大学病院のコロナ病棟では、エコーが院内 wi-fi に接続していなかったため、Join と連携できなかった。一方で、本病棟においてはエコー連携が実現できることを確認した。 ✓ 11 月末～1 月末の実証期間において、計 75 回のトライアルを実施した。また、2 月中旬に、病院の医師・看護師・助産師を対象に、iCTG×Join の使用感をヒアリングした。 <p>④ 周産期医療システムの啓発活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 11 月中にオンライン研修を 2 回実施した。また、iCTG にかかわる医師・助産師が必要に応じて研修内容を確認・活用できるよう、実施内容を録画し動画サイトに限定公開した。
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ MEDICAL FAIR THAILAND への出展を予定していたが、COVID-19 感染拡大により中止となった。代替となる国内学会として、OBGYN conference (Pattaya) 及び The Royal Thai College of Obstetricians and Gynecologists が候補として挙げられているが、実証期間外にて出展予定である。
--	---

(6) バングラデシュにおける民間薬局を軸とした NCDs 早期発見システム構築実証及びヘルスケアビジネスの展開調査プロジェクト

コンソーシアム名	バングラデシュにおける民間薬局を軸とした NCDs 早期発見システム構築実証及びヘルスケアビジネスの展開調査コンソーシアム
代表団体	株式会社 miup
参加団体	豊田通商株式会社、アイ・シー・ネット株式会社
協力団体	アークレイ株式会社、株式会社医学生物学研究所、株式会社堀場製作所、有限会社アカギトレーディング、SKITESPHARMA Private Limited.、株式会社スカラ、株式会社 Hishab Japan
事業の最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ● バングラデシュにて、miup 社が開発を進めてきたリスクアセスメントシステム、及び薬局からの患者紹介を円滑に行えるシステム(患者データ管理機能を含む)を提供する。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 都市部近郊及び農村地域の薬局を対象にリスクアセスメントシステムを導入し、さらに同地域医療機関には薬局からの患者紹介を円滑に行えるシステムを提供する。 ✓ また、同地域における NCDs に関する医療アクセスと医療知識・意識を向上させ、NCDs 関連疾患の減少に貢献する。 ● 日本国内の医療・ヘルスケア企業の事業拡大の推進を行う。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 上記で得られた医療チャネルを活用することで、日本国内の医療・ヘルスケア企業の事業拡大を推進する足掛かりとすると同時に、バングラデシュにおけるビジネス連携を構築する。 ✓ さらに、本事業で構築されたビジネスモデルと知見を用いて、日系企業の海外展開促進を目指す。
本実証調査事業での取組・実施内容	<p>① 市場調査と導入予定エリアにおける薬局・医療機関の現状分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ リスクアセスメントシステム及び患者データ管理システム活用における市場性調査と、導入予定エリアにおける薬局・

	<p>医療施設の現状分析を行う。</p> <p>② プロトタイプを活用したシステムのトライアル実証調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ プロトタイプの提供から、導入指導、運用サポートを行うと共に、システム運用状況の確認並びに改善内容の抽出を行う。また、薬局及び医療機関に対し、本システムのニーズ調査も実施する。 <p>③ 構築モデルにおけるヘルスケアビジネス展開調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 本システムにおける収益モデルの検討、日本の医療機器、及び医療・その他サービスの導入可能性調査、農村エリアに即した保険サービスを提案するための事前調査を行うと共に、それらにおける課題・対応策を整理する。 <p>④ 事業参入モデルの検討</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 事業参入モデルを構築すべく、現地の保健家族福祉省への提案や、ビジネスパートナーの選定を含めた事業展開戦略を検討する。
<p>渡航制限に伴う代替措置（プラン B）及び留意事項</p>	<p>① - ④：特段の支障なし。</p>
<p>実施結果</p>	<p>① 市場性調査と導入予定エリアにおける薬局・医療機関の現状分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ デスクトップ調査や現地調査により、市場環境に係る基礎情報収集調査を実施した。現場状況を踏まえ農村部の薬局ニーズに焦点化した簡易的な要件定義を完了した。システムを導入した農村部 15 薬局でのプロトタイプ実証調査を継続し、アジャイル開発にてシステム改良を実施した。また、システム導入薬局・医療機関のショートリスト(15 件)を作成した。 ✓ インターフェースを含め具体的な検討を遂行しプロトタイプ開発を完了した。 <p>② プロトタイプを活用したシステムのトライアル実証調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ プロトタイプを運用し、システム改良や宣伝広告の設置等を実施した。また、システム導入先の薬局及び患者等との関係構築のため、改善内容を継続的に把握。フィードバック分析に基づくシステム改修を継続的に実施した。 ✓ ニーズ調査の一環として、導入薬局、医療機関でのアンケート調査を実施した。

	<p>③ 構築モデルにおけるヘルスケアビジネス展開調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 日本の医療機器等の導入可能性を調査するため、ダッカ市の主要輸入販売業者6社へヒアリングを実施した。 ✓ バングラデシュ国内にて医療保険を扱う主要保険会社のリストアップを実施した。また、保険商品に対する関心等を現地にて調査した。 <p>④ 事業参入モデルの検討</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 本事業のカウンターパートとなる保健家族福祉省傘下のDGDAに2021年11月に訪問し、理解・協力意向を取り付けた。また、2022年2月にDGDA長官へ本事業の最終成果報告を実施した。 ✓ 協力会社を含めた今後のビジネス展開計画を策定した。
--	---

(7) ベトナムにおける病診連携オンラインネットワーク実証調査プロジェクト

コンソーシアム名	ベトナムにおける病診連携オンラインネットワーク実証調査コンソーシアム
代表団体	株式会社アルム
参加団体	メドリング株式会社
協力団体	MEDRiNG VIETNAM Co.ltd (メドリング社 現地法人)、MEDRiNG TOKYO INTERNATIONAL CLINIC (メドリング社の診療所)、Son Uyen Hospital (ベトナムの地方病院)、Japan Vietnam Health Bridge Co.ltd (ベトナム企業・医療コンサル)
事業の最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ● 病院医師及び診療所医師との診断等における連携環境、すなわち、病診連携オンラインネットワークサービス「Join-MEDi」(Joinはアルムが開発・保有する医療関係者間コミュニケーションアプリ、MEDiはメドリングが開発・保有する電子カルテ)を提供する。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 中小・民間病院における病床の稼働率向上や、診療所の診療サービスの質の向上が可能かを検証する。 ✓ 中小・民間病院と診療所をオンラインで連携させ、初期診断での連携から始まり、重症化時の患者紹介がスムーズに行える環境を構築することを目指す。 ● 代理店を通じてベトナム全土での展開を最終ゴールとする。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 2026年度に250施設への「Join-MEDi」の導入を目指す。

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ まずは内科を中心に展開するが、将来的には、その他診療科への展開も検討する。
本実証調査事業での取組・実施内容	<p>① 「病診連携オンラインネットワーク」サービスに関する開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Join を医師間コミュニケーションツールとして活用する。なお、高額な費用負担が難しい診療所等が主対象であるため、ゲートウェイサーバの設置が不要な「安価版 Join」を開発し導入する。 ✓ オンラインネットワーク構築の前提となる「診療プロセスの電子化」には MEDi を活用する。 ✓ 両システムについて、診療・検査データ面、画像データ面でインターフェースを接続すると同時に、Join-MEDi 導入ステップを整理する。 <p>② 「病診連携オンラインネットワーク」サービスに関するトライアル</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 第一段階では、メドリング社が保有するクリニック MEDRING TOKYO INTERNATIONAL CLINIC (METiC) と地方病院にあたる Son Uyen Hospital とを Join-MEDi で接続・検証する。 ✓ 第二段階では、メドリングの見込み顧客から 1 か所診療所を選定し、同時に大病院に勤める医師をコアとした中小・民間病院を選定した上で両者を接続・検証する。 <p>③ 販売体制の構築・販売開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ アルムとメドリングが Join に関する代理店契約を締結し、その際に販売価格も決定する。 ✓ メドリングの見込み顧客としている 36 診療所に、営業を実施し、その上で、本年度事業の成果 PR・販促活動を展開し、ベトナム全土の診療所に向けて営業を実施する。
渡航制限に伴う代替措置（プラン B）及び留意事項	<p>① アルム及びメドリングの日本メンバーはオンラインにて統括を行い、メドリング社現地法人を中心として実施したため、実施内容に支障なし。</p> <p>② メドリング社現地法人を中心として実施したため、実施内容に支障なし。</p> <p>③ メドリング社現地法人を中心として実施したため、実施内容に支障なし。</p>
実施結果	<p>① 「病診連携オンラインネットワーク」サービスに関する開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 安価版 Join の日本語版及び英語版の開発を行い、合わせ

	<p>てベトナムで主流のエコー画像・動画連携の開発を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ MEDi に保存された医療データを網羅的に Join で共有するための医療データ出力機能を開発した。 ✓ 安価版 Join の日本語版を METiC に導入し、DICOM 等医療画像データのアップロード～共有フローをよりスムーズにするため、METiC 内にてオペレーションの確認を実施した。 <p>② 「病診連携オンラインネットワーク」サービスに関するトライアル</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 第一段階では、ハノイ郊外のイオンモール・ハドン内にある METiC と、ハノイから約 60 キロメートル北東にある Son Uyen 病院の医師を Join で繋いで、40 歳～69 歳までの 5 名・5 症例を実施した。 ✓ 第二段階では、ハノイから南に約 60 キロメートルに位置する Minh Tam クリニックに MEDi を導入し、ハノイ中心部にあるハノイ医科大の医師を Join で繋ぎ、42 歳～88 歳までの 5 名・5 症例を実施した。 <p>③ 販売体制の構築・販売開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ メドリングをアルムの代理店として位置付け、販売体制を構築した。 ✓ ベトナムにて、既に代理店の 1 社が販売を開始した。
--	---

第4章 まとめ

本章では、本実証調査事業で実施した各プロジェクトの成果を総括するとともに、今後の国際展開に向けた課題について考察する。さらに本実証調査事業及び管理団体の活動に関する総括・提言を行う。

4-1. 採択された実証調査事業の活動成果

本年度の実証調査事業は、新型コロナウイルスの蔓延が長期化したことにより、昨年引き続き、海外渡航や対面での営業機会、大規模イベント企画・参加等、様々な影響が見られ、各補助事業者は活動制限や計画変更を余儀なくされた。また、パートナーとの関係構築や、営業チャンネルの新規開拓、現地でのトライアルの実施におけるモニター確保等、オンラインチャンネルでは完全に代替できない業務も多々あり、当初計画通りにはいかない場面も多々発生した。

他方、本年度は、国をまたぐオンラインでのミーティングや商談といった、コロナ禍を前提としたビジネスコミュニケーションのあり方が概ね定着してきたことに加え、公募要領における採択にあたっての重視項目にも、「新型コロナウイルス感染症を踏まえた検討が十分であるなど、実証効果が高いと判断できる本年度事業計画であること（例：渡航を行う場合でも感染対策に十分に配慮した実施内容や人員配置が計画されている、渡航を行わない場合でも現地人材の活用や綿密なオンライン活動計画の策定等により深い実証活動が期待できる、出資関係及び協力覚書等により現地パートナー等の強い協力体制が期待できる等）」との文言が明記され、コロナ禍を前提としたプロジェクトマネジメントが昨年度以上に要請された。コロナ禍でのワークフローが定着してきたことに加え、コロナ禍における活動想定が事前になされた点は大きい。

下記に本年度の事業成果について記載する。

(1) 海外でのヘルスケア産業の広がりに対する成果（分野別）

ア. デジタルヘルス・医療 ICT 分野

デジタルヘルス・医療 ICT 分野は、長期化するコロナ禍によってグローバルで伸長し、医療機関・患者双方のニーズによって成長が牽引されている。日本においても、オンライン診療の恒久化に向けた法整備等が進展し、黎明期から次のフェーズに向けた議論が活性化している。

オンライン診療や医療機関同士のデータ連携は、日本においても黎明期の市場であり、ICT 事業者、医療機関、政策側のステークホルダーのいずれもベストプラクティスを集積している段階である。本年度採択されたプロジェクトのなかには、新興国において ICT を駆使したサービスを先駆けて展開し、市場の台頭とともに現地でシェアを獲得することを目指しているものがある。それらのシーズが他国での医療の効率化に寄与した実績を作るこ

とができれば、日本に対する将来的な裨益となることも想定される。

本年度は公募における重視項目として、「最終的に事業化を目指す主要な事業が、現地課題・ニーズの主要な部分の解決に ICT を活用し、一定程度の革新性を有する事業であること」と明記され、現地だけでなく、日本でも新規性があると認識できる、ICT を活用したプロジェクトが重視された。その結果、診療行為をオンラインで代替させる、又はデータ連携をするというプロジェクトのみならず、更なるデジタルヘルスの可能性を示唆する、特徴的なプロジェクトが採択・実施された。下記の 3 つの観点からそれらのプロジェクトの新規性について整理をする。

デバイスとの連携・IoT によるデータインプットの拡充

1 点目は、医療機器等のデバイスとシステムの接続により、デバイス側から取り込んだバイタルデータ等を患者モニタリングに活用する取組がある。これにより、救急搬送中の患者データのリアルタイムでの共有、病棟にいる患者の遠隔でのモニタリング、将来的な在宅医療への展開といった事業展望が期待される。

コロナ禍で非接触でのモニタリングに対するニーズが高まる中、IoT でのデータ連携の必要性に対する意識は国内・海外ともに高まっている状況であり、海外での先行的なワークフローが国内の事例にフィードバックされる展望も想定される。

下記に、本年度の事例を記載する。

【事例①】メロディ・インターナショナル「iCTG」×アルム「Join」

- メロディ・インターナショナル社製品である分娩監視装置「iCTG」及びアルム社が開発したコミュニケーションプラットフォーム「Join」を連動させることで、ハイリスク妊婦・胎児に対し、よりスムーズでシームレスな搬送体制を構築する取組である。
- 本事業を通じシステム改修を重ねることで、iCTG で測定したデータについて、Join を用い医療関係者間で迅速かつ安全に共有できるシステムが構築できた。今後は本システムにより、タイ地方部のように周産期のリファラル体制が脆弱で胎児モニタリングも十分に普及していないエリアにおいても、遠隔モニタリングによる様々な活用可能性が期待できる。

リアルサービスとデジタルとの融合

2 点目は、物理的拠点で提供されるサービスとデジタルソリューションを融合させたオムニチャネル的なリハビリテーションサービスの展開に係る取組である。退院後の継続的な支援による治療脱落の防止、患者の利便性向上、外来での定期通院が困難な患者に対する医療へのアクセシビリティ向上などの効果が期待される。

下記に、本年度の事例を記載する。

【事例②】 Kitahara Medical Strategies International

- 遠隔リハビリサービスを想定する患者に実際に提供することで、その効果や課題を確認した。他のリハビリと併用して行なっている症例が多く、遠隔リハビリテーションシステムである「どこでもリハ」の単体での効果であるとは断定できないが、本年度の実証調査において患者の身体機能維持や向上、介助時の負担軽減がみられた。また、「どこでもリハ」のみの利用者よりも対面でのリハビリを併用した利用者の方が、継続率が高いことが確認できた。
- 従来のテレビ会議システムによるリハビリと異なり、リアルタイムにリハビリ人員を要することがないため、医療人材が不足した環境でも柔軟に運用できる。医療資源に限られる中での効率的なサービス提供を可能とし、従来フォローアップできていなかった中枢神経疾患患者に対する在宅フォローや患者の身体機能、生活能力の向上が期待できる。将来的には、対象疾患を整形外科疾患、循環器疾患、フレイルなどに拡大することを検討する。

デジタルを活用した医療情報連携の促進

3点目は、デジタルを活用した医療機関間の情報連携を促進することにより、リファラル体制の構築（医療機関への受診勧奨や、患者紹介・逆紹介含む）を側方支援する試みである。これは、薬局と医療機関、診療所や市中病院と中核病院等をシステムでつなぐことで、医療機関間のコミュニケーションを促進し、専門医が不足している地域であってもリソースを最大限有効活用し、各地域の医療の均てん化を目指す取組である。

日本においても医療情報連携ネットワークを中心としたデータ共有体制が整備されようとしているが、新興国においても、公的病院・大病院の混雑緩和やプライマリケアの質向上、適切なゲートキーパー機能の構築（かかりつけ医をプライマリケアの入り口とし、必要に応じて専門医療機関に紹介する体制）及びリファラル体制の円滑化といった政策が推進されている中で、ICTによる側方支援は政策目標とも合致した取組であると見られる。

下記に、本年度の事例を記載する。

【事例③】 miup

- バングラデシュにおいてプライマリケアの拠点となっている薬局に対し、miup社が開発を進めてきたリスクアセスメントシステムを導入するとともに、医療機関に対しては薬局からの患者紹介を円滑に行えるシステムを提供することで、NCDsの早期発見と薬局－医療機関の医療連携による医療アクセス改善を促す取組である。
- バングラデシュ国内の薬局を対象とした、プロトタイプシステムを用いた実証調査の結果、薬局来訪患者に対し医療機関への受診に一定程度繋げることができた。
- また、保健家族福祉省傘下のDGDA長官と11月及び本年2月に面会し、本事業への理解・協力意向を取り付けるなど、行政機関を巻き込みながら活動を推進した。

【事例④】 メロディ・インターナショナル

- タイ国内における COVID-19 の感染拡大等により、当初想定していたリファラル利用での調査は困難となったが、本病棟と COVID-19 隔離病棟間でのシステム利用可能性に関する実証調査を行った結果、メロディ・インターナショナル社製 iCTG の有効性を確認した。

【事例⑤】 アルム

- ベトナムにおける病診連携ネットワークの構築を目標とした実証調査において、診療所向けクラウド型診療支援システムとしてメドリング社製品である「MEDi」と、医療従事者間コミュニケーションアプリであるアルム社製品「Join」との連携を図ったシステムを現地にて提案した。
- 実証調査の結果、システム課題やベトナムにおける価格設定で検討課題はあるものの、患者側の意見として「クリニックと高次医療機関の連携は、クリニックの信頼性の強化に繋がる」という前向きなフィードバックを得ており、事業化に向けた今後の活動が期待される。

イ. 介護サービス・福祉用具分野

介護保険制度を含む介護分野の産業化は日本が他国に先駆けて展開し、日本の事業者には20年以上にわたる豊富なノウハウが蓄積されている。ここには、介護事業者による直接的な介護支援に加え、福祉用具のレンタルサービス等の周辺産業による支援も含まれる。そのため、過去にも介護分野の海外事業展開には様々なプロジェクトが存在した。他方、一般に介護保険制度の給付額・カバレッジが必ずしも豊富ではない海外各国に向けて、介護サービスを輸出するハードルは高く、現地で受け入れられるサービス設計・価格帯・事業展開スキーム等は、先行した介護事業者を中心に、プラクティスを構築中の段階であると言える。

その中で、介護サービス・福祉用具分野における「日本の優位性・強みの言語化」に関してより一層の知見の集積が求められていた。その中で、本年度の介護サービス分野においては、事業者の観点より、日本のサービスの優位性を可視化する取組が実施され、今後の事業者が更なる有用なエビデンスを構築するための基盤が形成された。

また、福祉用具分野については、福祉用具レンタルのサービスパッケージや、「レンタル卸」をはじめとする日本の事業者が培ってきたビジネスモデルの海外展開について、従前より多くの事業者から関心を寄せられていた。本年度はレンタル卸事業を前提としたトライアルにより、現地の在宅高齢者にとっての、質の高い福祉用具へのアクセシビリティ向上と、新規市場の開拓に向けた実証が行われている。

本年度採択され、この分野での活動を行ったプロジェクトは下記の3つである。

【事例⑥】石井会

- タイにおける、介護・栄養・衛生等における日本の介護の強みについて調査を行い、調査した日本式介護の強みについてのセミナー・トレーニングを通じて現地における日本の介護の認知度向上を目標とした活動を実施した。
- 日本の介護の強みに関する調査後のセミナー・トレーニングでは、現地の参加者より日本の介護技術に対して前向きなフィードバックが得られており、認知度向上には一定の成果が見られた。また、並行して石井会はタイの介護事業者に対して出資を行い、タイでの事業拡大に向けて体制を構築した。

【事例⑦】フランスベッド

- シンガポールにおける福祉用具レンタルサービスの事業化を図るべく、レンタル卸による福祉用具レンタルのビジネスモデルの検証並びに市場性の調査を実施した。
- 福祉用具レンタルサービスの普及に向けたサービスの構築・プロモーションや利用者決済方法の構築等については今後も継続的な検討が必要であるが、セミナーでの認知度向上や現地パートナーとの関係構築について一定の成果が見られた。また、レンタルサービスの保険制度への採用に向けた現地政府等への働きかけにより、本年度だけで複数回の現地政府関係者との面談の機会を設けることに成功しており、今後の継続的な活動によりその更なる成果が期待される。

【事例⑧】松永製作所

- タイにおいて、高品質であるが価格競争で苦戦する KAIGO Life の会員企業の販売拡大に寄与するべく、福祉用具レンタルビジネスの実証調査を行った。
- 顧客向けのトライアル実証では、顧客に「購入か、レンタルか」という選択肢を提示することで、利用者のニーズや希望に沿った、意思決定を促すことができている。また介護施設向けトライアルでは、2施設において4月以降の正式契約が決定したことも成果である。更に、タイ保健省に対して、在タイ日本国大使館とともに日本の高齢者支援政策の背景及び福祉用具レンタル事業の説明を2回実施している。タイでは2022年11月にAPEC会議が開催される予定であり。タイ保健省もSDGsの観点からレンタル事業に興味を示している。このような継続的な啓発活動を続けることでレンタル事業の定着・拡大につながることを期待される。

(2) 事業フェーズの進展に関する成果

本実証調査事業では、初期段階の事業（初期リサーチのみのプロジェクト等）を基本的には対象としておらず、事業化の確度が一定程度高いプロジェクトが採択対象の中心となっている。そのなかで、本年度は既に海外において事業基盤のある事業者がその経験を活かして新規のプロジェクトを展開したり、本事業で過去に複数回採択された事業者が事業化の

成熟とともに徐々に自走フェーズに入ったりと、事業のフェーズが次のステップに進展するものがあり、新たな事業創出と事業の安定化という補助金の趣旨と合致したものが複数あった。

この点に係る本事業の貢献として、1点目は事業の成熟化（縦への進展）、2点目は他国・他地域への展開（横への進展）の2点が挙げられる。

ア. 事業の成熟化及び自走フェーズへの移行

本年度のプロジェクトの幾つかは、過去にも本事業に採択され、ある程度の海外事業経験を有したコンソーシアムによって展開されている。それらの事業シーズは初期の拠点形成段階を終え、事業をスケールさせるための成長段階に達し、更なる機能拡張や安定的な事業化に向けた体制整備といった目的のために本事業に参画している。また、その過程において、本事業は単なる事業資金補助という位置づけにとどまらず、広範なネットワーク形成や、日本政府が後押ししたプロジェクトとして、現地政策へのインパクトを与えるための場として機能した。

これらの事業者は、既に自走フェーズに向かう道筋が見えてきている、あるいは、更なるオーガニックでの成長が想定されており、本事業が事業者の自走の後押しや、ハブとしての産業基盤を形成することができた好例であると考えられる。下記はその具体的な事例である。

【事例⑨】松永製作所

- 昨年度の補助事業において、ヘルスケア産業のプラットフォームとしての KAIGO Life を設立し、タイ保健省・タイ商工会議所とのネットワーク形成を行った。本年度補助事業においては、そのプラットフォームの拡充や KAIGO Life に登録する会員企業の営業支援を通じて、タイにおける日本ヘルスケア産業のブランドの定着を目指した。
- タイ保健省やタイ商工会議所、現地優良財閥等との連携を通じ、KAIGO Life は現地にて注目される一企業として成長し、日本ヘルスケア産業の海外展開の拠点となる可能性を示した。

イ. 他国・他地域への展開

本年度は、過去に既に海外事業の展開経験がある事業者が、過去事業と親和性の高い他の国や地域に対し、更なる市場性・事業機会を求めて事業を横展開する取組も見られた。

【事例⑩】アルム

- マレーシアの医療機関と既に関係を構築しているアルム社が、同社の製品「Join」をプラットフォームとした上で他日系企業と連携し、ベトナムにおける病診連携ネットワークの構築を目標とした実証調査を実施した。

4-2. 採択事業者の課題

採択事業者の事業推進に関する本年度の課題に関して、下記(1)～(5)の5点に分けて論じる。

なお、個別の事業者の課題については外部専門家による評価委員会を通じ各コンソーシアムにフィードバックしているため、下記に記載する課題は本事業全体に共通して多く見られる主要な課題である旨を補記したい。

(1) 事業の将来継続性に関する課題

本事業のプロジェクトは、各国における、ヘルスケアというインフラ産業を対象としている。それゆえ、各国において公的財源を確保した上で政策的な重点施策と連携して展開される、あるいは現地の医療リソースへの支援といった公共性の強い性格を有することが少なくない。よって、その事業の継続可否は個別の事業者のみならず、現地の地域医療全体に影響を与え、又は与えられるものとなる。

他方、事業初期・成長期の段階では、一般に、プロジェクトが実証実験以上のレベルに発展しない、単年でプロジェクト以上の規模にならないといった事態が一定程度の確率で発生している。事業の将来継続性は大きな課題である。

(2) 製品・サービスの費用対効果に関する課題

各プロジェクトによって提供される製品・サービスの費用対効果について、引き続き精緻に検証する余地がある。特に、それらが新規の製品・サービスである場合や現地での導入実績が少ない場合においては、導入費用対効果を明確に提示しなければ浸透しづらい。この前提として、効果に関する課題、費用に関する課題の2つの観点があるため、下記に詳述する。

ア. 効果に関するエビデンス構築の必要性及びその定量化

本報告書にて昨年度も指摘した論点であるが、国際展開に限らず、ヘルスケア製品やサービスを広く普及・販売拡大するためには、科学的根拠に基づく有用性の訴求が重要であり、臨床効果に関するエビデンスの構築が肝要である。また、ユーザーの満足度調査や、展開予定事業の強みをアピールする上でも、定量的な評価に基づく評価が必要となる。

本事業のいくつかの取組においては、プロジェクトで提供される製品・サービスのもたらす効果が必ずしも定量的な手法で検証されているわけではなく、確立された測定手法がない、そのためのリソースや知見が不足しており検証が実現できないといった課題に直面する事業者も多く見られた。この点について、もう一段階踏み込んだ支援が必要と考えられる。

イ. 現地顧客が負担する費用の透明性担保

一般に、新興国において日本の製品を展開する場合、サプライヤー側の採算性を踏まえて

価格設計をすると、現地の競合品に比べて高価格帯になりやすく、価格面での競合優位性が乏しくなりやすい。そのため、コストベースでの価格設計ではなく、現地のマーケットにおける競合や代替製品の価格帯を踏まえた、実現可能な単価設計が求められる。他方、現地競合品の価格レベルに合わせることで採算性が悪化し、事業継続が困難となるケースも散見される。製品・サービスの価格設定を最も重要な検証項目の一つと位置付け、プロジェクト初期段階において仮説立案・検証を早期に行うべきと考える。

(3) プラットフォーム事業におけるオーナーシップの所在や利益配分に関する課題

本年度はICT関連のプロジェクトを中心に、「プラットフォーム」というコンセプトでの事業展開が多く見られた。プラットフォームや医療連携の構築については、地域のニーズや他事業者の巻き込みも含め、1事業者に留まらない広範なステークホルダーが恩恵を受けられるというメリットがあるが、事業のオーナーシップや利益配分が曖昧になりやすく、また、意思決定主体が分散することから、ガバナンスが効きづらくなるリスク、プラットフォーム内での利益相反のリスクがあり得る。よって、プラットフォームの規模が拡大するにつれ、その管理体制やリスクマネジメントといった観点で、コーポレート機能を含めた経営資源の強化が必要となる。

(4) デジタルソリューションを活用した医療連携における責任の所在や法的リスクの課題

専門医や医療資源が不足している地域において、デジタルソリューションの提供はインパクトが大きく、公益性の高い事業として有望と考えられる一方、診断や治療方針にかかわる意思決定プロセスに第三者であるベンダーが関与した結果、医療過誤等の患者の不利益を招いた場合、責任を取るべき主体が曖昧になりやすい。典型的には、AIを活用した診断補助において誤診があった場合や、システムが患者の医療リスクを過小評価して適切な医療につながらなかった場合等である。これらはレピュテーションリスクに加え、訴訟等の法的問題に発展するリスクもある。こうしたリスクについて、国によっては制度が整備途上の段階で曖昧さを含んでいる場合もあるが、専門家の助言の下での慎重な判断とリスクマネジメント体制の整備、(場合によっては)日本国内でのガイドライン等をベースとした妥当性のある事業遂行に努めるといった姿勢が重要である。

(5) インセンティブ設計に関する課題

地域連携等、社会公益性に強く訴求した事業を展開する場合、社会全体で見た際のリソース配分の最適化に加え、そのシステムに参画する各ステークホルダーの得られるインセンティブについても考慮する必要がある。ここに対する設計が不十分であると、コンセプトが

公益に合致するものであっても、実際には活用実態が乏しく、顧客層が拡大しない、将来的な発展性・継続性が低い、といった問題が発生する恐れがある。また、(2)のイ.にも関連するが、製品・サービスに対し、顧客から十分な支払意欲が引き出せず、事業がスケールしないリスクも想定される。

以上が採択事業者の課題であるが、これを踏まえ、管理団体がどのように対応すべきかにつき、本年度の成果とともに総括したい。

4-3. 管理団体の活動に関する総括・課題

(1) 管理団体である MEJ による成果

本実証調査事業において、管理団体である MEJ は補助事業者の国際展開活動を支援する役割を担ってきた。なお、管理団体としての役割の概括は昨年度の本事業報告書[†]に詳述しているため、併せて参照されたい。

ア. 事業者支援体制及び助言業務の強化

本年度の事業運営においては、これまでの支援に加え、①MEJ 内の医療顧問による月例会議を通じたアドバイス、②伴走コンサルタントとの密な連携によるスムーズなプロジェクトマネジメント、③1 事業者あたりに対する重点的なフォロー、の 3 点を通じ、昨年度と比して効率的かつ重点的な支援を行った。

①については、本年度初めての取組であった。事業者にとり、医療的な観点からのニーズや医療機関等のペインポイントの指摘、医療の専門家から受入可能な事業スキームや医療的なリスクといった専門的な見地からのアドバイスは重要であり、また、従前より必要性の高さが認識されていたところでもあった。本年度はこれに対して強化を行うことで、支援の底上げに一定程度の貢献をもたらしたと考えている。今後は更に深い関与とする等、次年度以降も継続性を持った取組にしていくよう検討したい。

②は昨年度も同様の体制であったが、本年度も伴走コンサルが事業者の事業化に対する助言と事業運営の支援を行った。昨年度は試行的な部分も多かったことから、2 社間の役割の見直しと密な情報共有、管理体制の効率化を図ることによって、昨年度よりもマネジメントの効率性が向上したと考える。

③については、②の取組及び管理団体内の運営効率化により、本年度は 1 事業者あたりの支援への投下時間が昨年度よりも増加したと見られ、事業報告書等の質の向上に寄与

[†]「令和 2 年度 国際ヘルスケア拠点構築促進事業 医療拠点化促進実証調査事業」参照

https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/iryuu/downloadfiles/pdf/r2fy_jissho_MEJ.pdf

した。なお、本年度は採択されたプロジェクトが7事業者であり（昨年度10事業者）、ある程度プロジェクト数を絞った形となったことから、1事業者あたりに対してきめ細やかなフォローが可能となった（昨年比）という点も付記したい。

加えて、本年度は、スタートアップ企業からの事業提案・採択が多く、参画した事業者の規模が比較的小さく、事業者側のリソース提供を前提としたプロジェクトマネジメントが難しいことが想定され、管理団体としてもそのフォロー体制の構築がキーであった。上記①～③を通じ、それに対応可能な体制を整備したという点が、本年度の成果の重要な部分であると考えられる。

イ. 事業者に対するネットワーク形成の強化（昨年度からの継続）

MEJは、ヘルスケア産業の国際展開に長年にわたり関与してきた管理団体であることから、医療・介護・ヘルスケアに関連する事業者との継続的な関係性を有している。その関係性を活かした事業者間ネットワークの強化は、近年、MEJとして取り組んできた重点事項である。

本年度は採択プロジェクト数が昨年よりも少なかったこと等もあり、プロジェクト期間内での参画事業者間のネットワークの形成については、個別の取組は限定的であったが、最終報告会においては報告した事業者に対するQAセッションやマッチングを企画したルームをオンライン上で設けることで、オーディエンスとのコミュニケーションを図り、ネットワークの形成に一定程度貢献した。最終報告会をきっかけにビジネスチャンスを広げた事業者もあった。

ヘルスケアの国際展開を図る事業者にとっては関連団体とのネットワーク形成は重要だと考えられる。今後も、事業者に対するネットワーク形成、他関連事業者とのタッチポイント等を増やす機会を創出するような取組を引き続き行うべきであると考えられる。

ウ. 調査結果詳細のデータベース化・後続の事業者に対するアクセシビリティの向上（昨年度からの継続）

本事業では、事業者が実施した各種リサーチ結果を事業報告書のなかで「調査結果詳細」として公開し、ヘルスケアの国際展開を図る後続事業者に対し、海外進出時のリサーチ支援を行っている。これに対し、経済産業省及びMEJでは、「調査結果詳細」のナレッジ蓄積とデータベース化に向け、後続の事業者が利用可能な知見とすべく、資料の構造化、整理、検索用のタグ付け等を行った上で、協同でデータベース構築を行った。管理団体においては、今後も情報の整理・蓄積を継続的に行い、事業者への支援の質の向上を図っていくことが必要である。

エ. その他の支援活動を通しての成果

その他の成果として、経済産業省や MEJ ロゴ提供や、セレモニーイベントでの挨拶等によるプロモーション支援を実施した。ロゴ提供やイベントでの挨拶等は、本補助事業の活動において国からの支援があることが明示的に表現できる方法であり、国外で活動をする事業者にとっては追い風となるものである。

(2) 管理団体の今後に向けた提言

最後に、管理団体 MEJ の今後の役割に関する提言を付記したい。

昨年度の本事業報告書において、管理団体に期待される役割は、①アドバイザー機能（事業内容に関する助言、アイデア出し、課題解決に関する支援機能全般（事業者に対するネットワークの形成支援も含む）、②信用補完機能（日本政府がバックアップしているプロジェクトであることを認定し、国内外における事業者の信用力を高める機能）、③アドミニストレーション機能（調整業務、事業の経理業務や監査、スケジュール管理、進捗管理等の各種事務業務機能）の3点あることを指摘した。このうち、MEJ は補助事業開始からおよそ10年にわたり関与を続けている唯一の機関であり、その知見活用という観点から、①のアドバイザー機能の更なる強化が必要である旨を記載した。

本年度、前項(1)のア. で記載したとおり、MEJ はこの機能の全般的な強化を図った。この機能の更なる価値形成に向けて、必要性が高いと見られるアクションは二点ある。

一つは、事業期間終了後のプロジェクトのモニタリングとフォローアップである。具体的には、事業期間終了後の事業進捗の確認、導入したサービス・ソリューションの定着状況や活用状況の把握、事業の継続・撤退といった、その後の状況の定期的な把握と要因の特定、そこから得られる示唆の整理を行うことを想定している。それに関連して、二つ目としては、補助事業としてのアルムナイ・ネットワークの形成である。

一つ目の事業期間終了後のモニタリングによって期待される効果は下記のとおりである。

- ① 事業全般の MEJ 及び本事業全般としての知見の再集積につながり、MEJ としての事業者へのアドバイザー機能が強化される。
- ② 事業者側の事業の全体像を把握することで、単年での補助事業の位置づけや期待されるタスクが明確化される。
- ③ 事業化したプロジェクトの事業者と定期的な接点を持つことで、展開先国の市場に関する情報交換機会を得ることができる。また、その時点で事業者側が認識している課題の中で MEJ として支援可能なものがある場合にはアドバイザーとしての支援機会（例として、MEJ としての相談業務、政府関連機関の紹介、事業者のマッチングといった支援を想定）が創出される。

その一方で、残念ながら事業継続が実現しなかったケースや、当初計画から大幅な変更が生じたケースについては、そのリスク要因を特定するとともに、そこから得られた洞察を後続の事業者に共有することで、新規参入者の事業リスク低減に貢献する。また、

単年のプロジェクトにおいては、将来的な事業継続を見据えた支援の提供や、採択基準の精緻化が可能となる。

「4-2. 採択事業者の課題」において、「事業の将来継続性に関する課題」を指摘したが、とりわけこの課題を克服する上で、③の意義は重要であると見られる。加えて、本事業は単年での採択であるが、複数回採択されている事業者は多くいることから、過去の事例で得られた経験がその後の事業にも再度活かされることは少なくない。

但し、単年でのプロジェクトであるという性質上、事業終了後のプロジェクトにおける事業者からの情報開示は限定的であるため、どの程度踏み込んだモニタリングが可能かについては更なる検討が必要である。

二つ目に挙げたアルムナイ・ネットワークについてであるが、ヘルスケア関連の海外事業において、本補助事業が関与した歴史はきわめて長く、MEJがアクセスしうる事業者のネットワークは広範にわたる。しかしながら、採択経験のある事業者間での関係形成については、過去には十分な機会が提供されていなかった。事業者にとって価値の高いネットワークの提供という観点で、単年度の参画事業者に加えて、アルムナイとしての関係の形成や、事業者間での情報交換の機会の創出については、参画事業者からのニーズが高いのではないかと思料する。

MEJとして、過去のプロジェクトを通じた知見や、参画した事業者を通じた人脈については、既に十分な蓄積があると考ええる。他方、その活用とネットワーク化という点では、更なる開拓の余地がある。今後のフェーズにおいては、これらのアドバンテージにいかに関与をかけ、将来的な事業者支援に対する付加価値を高めるかという観点が重要である。