

発表用資料

## 医療の国際展開 -ロシア事業とインバウンド対応-



平成30年10月19日

社会医療法人 北斗

理事 事務部 副部長

西田 崇雄

## 本日の内容

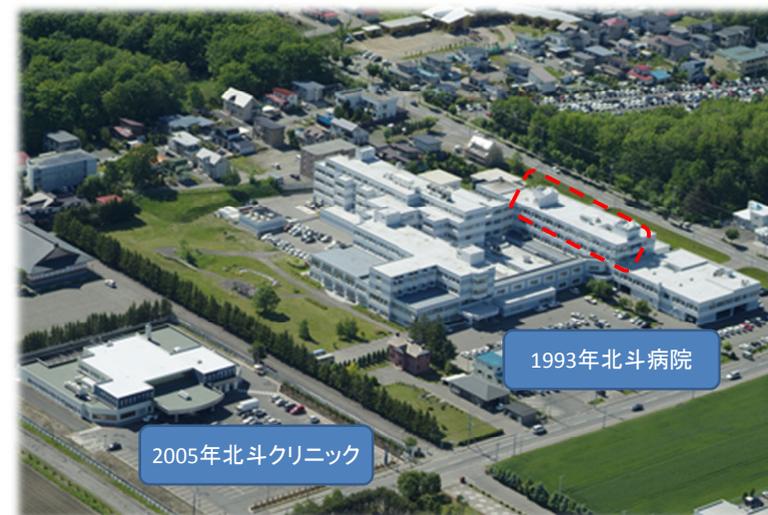
1. 社会医療法人 北斗の概要
  - 法人概要
  - ウラジオストック事業
  - 海外事業の考え方
2. インバウンド、渡航受診者受入の現状
  - インバウンドにおける医療業界への関心
  - 他産業との比較では
  - 地元ニーズとインバウンドニーズの両立とは
3. 当院の対応と考え方
  - 当院対応の事例
  - 取るべきリスクとは何か
  - プロフェッショナル登用や他産業との協業

## 社会医療法人 北斗の概要



グループ全体で1,000床、従業員1,800名超

## 北斗病院/北斗クリニック



## リハビリテーションセンター、サ高住、老健



店舗、ホール、ガーデニング等を地域に開放

4

## 熊谷総合病院について



本年7月以降は、熊谷でもPETがん検診を実施

5

## ウラジオストク画像診断センター開設の背景

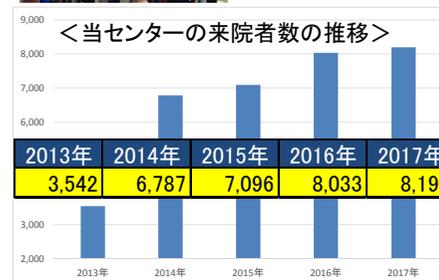
1. 帯広からアジアに目を向ける
  - ✓ インドネシア、フィリピン、韓国等からの看護師受入
  - ✓ 中国人医師研修受入
  - ✓ ウラジオストク画像診断センターの開設
2. 職場として、医療機関として
  - ✓ 勤務先としてアジア各国からスタッフを受け入れる
  - ✓ 医療機関として、アジア各国から患者を受け入れる
3. ウラジオストク事業とは
  - ✓ インバウンド充実の方法論としての位置付け



6

## アウトバウンド事業：北斗画像診断センター

- ✓ 2013年5月オープン、同年6月初旬より本稼働)
- ✓ 日本製のMRI(1.5T)、CT(64列)、Echo、ABI等設置
- ✓ 現地スタッフを採用(現在、25名)
- ✓ 現地医療の向上にはハードのみならず、**医療スタッフの診断力向上が重要**
- ✓ ロシア極東にて**第二次予防医療**を提供



発症前診断・治療(=第二次予防医療)が地域医療を革新する

7

## 北斗リハビリテーションセンター：日揮(株)との合併

- ✓ 2018年5月オープン
- ✓ 2016年5月の日露首脳会談において、安倍総理からプーチン大統領に対して提示された「**8項目の協力プラン**」に基づき**日揮(株)との合併事業を具体化**
- ✓ 疾病特性、可塑性を根拠とする、個別化されたリハビリの推進
- ✓ リハビリ医師4名(10名まで対応可能な設計)で事業開始、**既に受入上限まで患者が来院**



BMIなど先進的リハビリテーションの早期展開を構想

8

## 海外事業(アウトバウンド)の考え方

1. 帯広での診療実績と現地ニーズ
  - ✓ 帯広での診療実績を活かした事業内容が原則
  - ✓ 当該事業が現地ニーズに適った内容か否かの検証が重要
2. 事業パートナー
  - ✓ 医療法人が不得手な事業領域をカバー出来る、現地をよく知る事業パートナーが必須
3. 医療スタッフや機器の移転/分割ではない
  - ✓ 現地ウラジオストクの医療スタッフに日本での知見に基づいた技術を伝承する



何処に進出するかではなく何をすべきか

9

## 本日の内容

1. 社会医療法人北斗の概要
  - 法人概要
  - ウラジオストク事業
  - 海外事業の考え方
2. インバウンド、渡航受診者受入の現状
  - インバウンドにおける医療業界への関心
  - 他産業との比較では
  - 地元ニーズとインバウンドニーズの両立とは
3. 当院の対応と考え方
  - 当院対応の事例
  - 取るべきリスクとは何か
  - プロフェッショナル登用や他産業との協業

## 海外展開やインバウンド対応に係る医療業界への関心

1. ウラジオストク事業やインバウンド事業への関心
  - ✓ 政府支援やマスコミ対応などは明らかに追い風
  - ✓ ロシア事業は、日揮(株)との合併事業や既存の画像診断センターを含め、注目度が高い
2. 現状をブームで終わらせない為に何をすべきか
  - ✓ インバウンド事業、ロシア事業双方の拡大
  - ✓ インバウンド受入が当然視されてからの着手では手遅れ



地域、業界を挙げての対応が必要

11

## 渡航者への対応: 他産業との比較

### 1. 3,000万人を超過する渡航者への対応

- ✓ モノからコトへ
- ✓ 都市部から地方都市へ
- ✓ 人数ではなく消費金額を如何に向上させるか
- ✓ 観光客と地元住民の共存

### 2. 日本の医療機関の対応

- ✓ そもそも渡航受診者に何を提供すべきか、顧客は誰か？誰であるべきか？
- ✓ 競合は国内医療機関のみならず、アジア各国の医療機関となる。どの様に差別化するか
- ✓ 「自由診療は儲かる」は幻想。儲ける為にはどの様に行動すべきか

1. 現地住民と渡航者のニーズをどの様にバランスすべきか

2. 他産業との比較で日本の医療機関の渡航者対応は、遅れていないか

12

## 医療はグローバル産業ではない

### 1. 医療業界の特徴

- ✓ グローバルな医療機関も一部、存在する
- ✓ 通常は地元ニーズに応える為に、地元スタッフによる医療サービスが提供される

### 2. 医療はローカル産業

- ✓ グローバル企業とは、クライアント/スタッフの双方がグローバル
- ✓ 医療はスタッフ、クライアント双方ともローカル、典型的な地場産業

### 3. 医療における国際競争力とは

- ✓ 国境を越えてもローカル産業であることは変わらない
- ✓ 「医師個人の国際協力」から「事業」としての継続対応を強化する



医療は国境を越えるローカル産業

13

## ローカルとインバウンド、どの様に両立すべきか

### 1. 地元に受け入れられないと存続出来ない

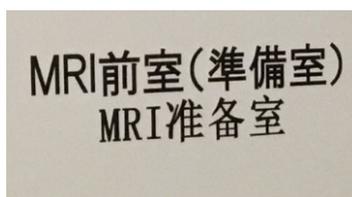
- ✓ 日本の医療機関が、外国人専用の病院とはなり得ない
- ✓ 地元に評価された診療内容を、地元同様にインバウンド対応へ応用する

### 2. 地元に評価された内容がインバウンド(渡航受診者)ニーズに合致するのかわ?

- ✓ 健康寿命の延伸は結果、医療機関が提供する内容は、結果のための各論
- ✓ 日本の医療の「何」がインバウンドニーズに合致するのかわ

### 3. 医療における国際競争力とは

- ✓ グローバルなニーズとローカル対応
- ✓ 渡航してでも受診したいと思われる内容は



我々の顧客は誰か？誰で有るべきか？

14

## 本日の内容

### 1. 社会医療法人北斗の概要

- 法人概要
- ウラジオストック事業
- 海外事業の考え方

### 2. インバウンド、渡航受診者受入の現状

- インバウンドにおける医療業界への関心
- 他産業との比較では
- 地元ニーズとインバウンドニーズの両立とは

### 3. 当院の対応と考え方

- 当院対応の事例
- 取るべきリスクとは何か
- プロフェッショナル登用や他産業との協業

## 当院の渡航受診者受入事例

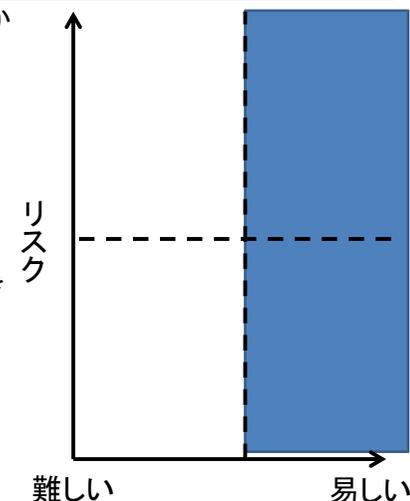
1. サハリンからの患者さん
  - ✓ サハリンの病院で乳がん、全摘が必要との診断
  - ✓ 当院にてPET及び乳腺外科診察で「全摘は時期尚早、様子見を継続」との診断
2. モンゴルからの問い合わせ
  - ✓ 人口膝関節の手術後のリハビリ受入の依頼有り
  - ✓ 但し長期に渡る帯広滞在が難しい為、受入に至らず
3. 中国、香港からの検診受診者受入
  - ✓ 仲介企業より団体受入依頼有り

1. 診療内容、検診を含め何を提供すると、当院を選んで頂けるのか？
2. リハビリニーズは有るものの、長期滞在がボトルネックになるケースが多い
3. 検診受入は渡航期間が限定され、健常者対象であることから受入はし易い

検診での渡航受診者受入は競合が激化 16

## 事業リスクの原則

1. どの様なリスクを医療機関は取るべきか
  - ✓ 自身でどの事業まで担当すべきか
  - ✓ 通訳業務の場合、自院スタッフに適切な翻訳と判断出来るスキル、ノウハウが有るか
2. プロフェッショナルに一任すべき事業とは何か
  - ✓ 医療以外の事業リスクを限定すべき
  - ✓ 言葉のリスク？資金調達？
3. どの様な事業パートナーが必要か
  - ✓ 通訳を含めた現地事業者や行政府とのコミュニケーション
  - ✓ 財務やそのリスク管理(医療以外)



マネージ出来ないリスクは取らない 17

## 当院の考え方と現状

1. ウラジオストク事業への対応
  - ✓ ロシア語対応可能な日本人1名は、日揮(株)との合弁企業へ出向中
  - ✓ 日本語を話すロシア人1名はウラジオストクへ出張で業務対応、帯広滞在時にインバウンド受入を含め対応
2. 全ての業務を院内対応とはしない
  - ✓ 通訳や翻訳
  - ✓ 日揮(株)との合弁事業
  - ✓ プロフェッショナル登用による人脈形成
  - ✓ プロフェッショナルをどの様に評価すべきか

1. 医療事業のリスクを取る、周辺事業のリスクはプロフェッショナルを登用する
2. プロフェッショナルは当該業務の準備段階で評価する

プロフェッショナル登用や他業種との合弁 18