

日本総研のインド注目企業ガイド

ヘルスケア業界の注目企業（１）

第 3 回
総合研究部門
海老澤 淳

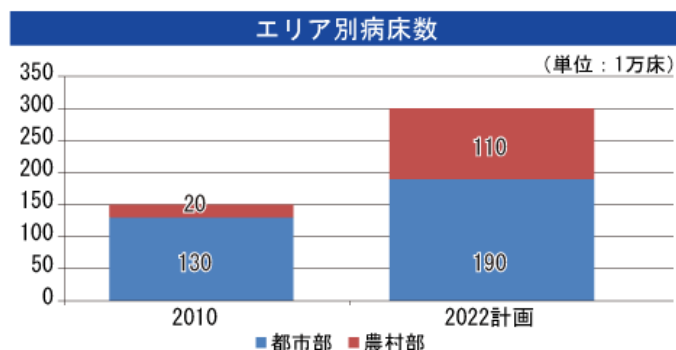
転換期のインドヘルスケア

インドのヘルスケア市場は、経済発展と共に過去 5 年以上にわたって年 10%を超える成長を続け、現在では約 5.5 兆円の規模にまで拡大した。今後はさらに平均年 17%という高成長率で拡大すると見込まれており、インドの第三次産業において、情報通信とならび経済をけん引していく重要産業と位置付けられている。

しかし今後の成長ドライバーは、これまでと異なるものになりそうである。

例えば、ニューデリーやムンバイをはじめとした大都市では、私立資本の大型病院建設は既に一巡し、現在では大型総合病院を補完する生活習慣病をターゲットとした小規模専門クリニックの建設が中心となっている。

さらに、都市部のみならず農村部でのインフラ整備も盛んになることが見込まれている。インド工業連盟(CII)が発表した最新のレポートによれば、2010 年時点の都市部の病床数は 130 万床であるのに対し、農村部ではわずか 20 万床程度でしかない。農村人口が全人口の約 70%を占めることを考えると、いかに病床が都市部に偏在しているかが分かる。今後の計画では農村部でも 110 万床(2022 年)にまで拡大するものとされており、大都市から中小都市、さらに農村部へとヘルスケアインフラは徐々に整備されていることがうかがえる*1。



(出典) インド工業連盟 (2012)

"India Healthcare: Inspiring possibilities, challenging journey"

インドのヘルスケア市場をけん引してきた大手病院チェーンでは、この動きに先んじたさまざまな取り組みを行っている。そのキーワードは、「さらなる新興国への展開」「遠隔医療」「先端技術」「富裕層をターゲットとした高付加価値サービス」である。

ここでは、インド最大級の病院チェーンである、アポロ・ホスピタルズとフォルティス・ヘルスケアを取り上げ、それぞれの事業展開事例からキーワードを読み解きたい。

医療普及と技術向上に熱心なアポログループ

アポロ・ホスピタルズは 1984 年にインド南部のタミルナド州の州都チェンナイで創立された、インドでも最も古く、最大級の病院チェーンの一つである。現在は約 50 の病院、8,500 床を運営している。歴史と伝統あるアポロ・ホスピタルズの事業展開は自前主義であり、M&A 等を行わず、自ら病院の建設を進めてきた。

アポロ・ホスピタルズでは、2014 年 3 月までに 150 億ルピー(約 270 億円)の投資を通じて、総病床数を 11,500 床に拡大する計画である。近年は、総合病院から専門病院の建設へと重点をシフトさせており、心臓疾患専門病院・がん専門病院など 10 カ所の建設を計画している。傘下に、薬局の国内最大チェーンであるアポロファーマシーを持ち、保険事業や教育事業なども手掛けている。

アポロ・ホスピタルズの特徴として、医療の普及に熱心で、医療技術に対して積極的に投資する点が挙げられる。

例えば、2011 年にはタンザニア政府にとって第一号となる医療分野での官民連携事業を開始した。タンザニア最大の都市ダルエスサラームにアポロ病院を建設し、土地と建設コストをタンザニア政府が負担し、アポロ病院が人材と医療機器を提供している。大きな特徴の一つは、遠隔医療を取り入れ、医療が未発達地域での普及に取り組んでいることである。既に、隣国であるスリランカ、バングラデシュ、パキスタン等、国内外 113 カ所の遠隔医療拠点を設置しており、最近ではミャンマー最大の都市であるヤンゴンにも遠隔医療拠点を設置した。

技術面では、インド国内で初めて陽子線治療機器の購入を決定したのも同病院グループである。また、情報技術に関しても、医療情報の電子化はすでに完了し、医療情報をインドの国民番号制度(UID)と連携させ、複数の医療機関で情報共有するシステム等の開発に取り掛かっている。

医療ビジネスの雄、フォルティスグループ

アポロ・ホスピタルズとは対照的に、M&A 等を活用し事業を拡大し、急成長を遂げているのが、首都デリーを本拠地とするフォルティス・ヘルスケアである。2001 年の創立ながら、全世界で 74 の病院・12,000 病床を運営し、さらに 580 のクリニック、188 のデイケアセンター、190 の検査センターを運営するアジア有

数の病院チェーンとなった。グループ会社として、インドの検査センター最大手 SRL (Super Religare Laboratories) を持つ。

フォルティスグループを取り仕切るのは、マルビンダー・モハン・シンとシビンダー・モハン・シンという 2 人の若きオーナー兄弟である。シン・ファミリーは元インド大手ジェネリック医薬品メーカー「ランバクシー」のオーナーであり、2008 年に日本の製薬大手第一三共と同社を売却した際の資金を活用してフォルティスの事業拡大を加速しているなど、日本との縁も浅くはない。

フォルティス・ヘルスケアは昨年、旗艦病院としてハリヤナ州グルガオンに最高級病院をオープンさせた。院内には、カフェテリア、映画館、スパ、ジムなどを併設し、フロアマネジャーには、インド資本の高級ホテル「オペロイ」のマネジャーを起用、さらに、院内給食の担当として同ホテルのシェフを採用するなど贅(ぜい)を尽くした設計である。最上位の病室は一泊 10 万ルピー以上(約 17 万円)という破格の設定だがニーズはあるという。医療の提供のみならず富裕層のライフスタイルに入り込む事業戦略を展開している。



図：フォルティス・グルガオン病院の最上位の病室の一つ。患者用ベッドルームのほかに、ゲスト用ベッドルーム、リビングなども整備されている。(日本総研撮影)

また、都市部の富裕層・中間層を中心に増加する生活習慣病患者への対応として「レンケア(Renkare)」ブランドで透析専門クリニックを立ち上げた。今後、全国に 50 カ所でレンケア事業を展開予定である。

海外事業も積極的に展開している。2011 年にシンガポールを拠点に海外事業を展開していたフォルティス・ヘルスケア・インターナショナルを買い取り、国内外一体での事業基盤を整えた。現在、オーストラリア、カナダ、UAE、香港、モーリシャス、ネパール、ニュージーランド、シンガポール、スリランカ、ベトナムという 10 の国と地域で事業を展開している。このように、フォルティス・ヘルスケアは、最重要顧客として国内富裕層と海外顧客をターゲットにして集中的に資本投下している。

チェーン病院の事業拡大は日本企業のチャンス

以上、アポロ・ホスピタルズとフォルティス・ヘルスケアの最新動向から、最近のチェーン病院におけるキーワードを読み解いた。ここでは、それに対する日本企業のチャンスを考えてみたい。

まず、「さらなる新興国への展開」「遠隔医療」に関しては、旗艦病院と海外・地方都市を結ぶ仕組みづくりの提案が考えられよう。地方都市や農村部など技術や専門性を磨きにくい地域に、優秀な医師は行きたがらない。その対策として、上記の両病院とも遠隔医療として ICT を活用することで対応している。今後も、中間層が拡大する海外・地方都市の患者を獲得するために、病院チェーンが遠隔医療を強化することが考えられ、これを支援する製品・サービスが求められる。

また、「先端技術」に関しては、インドにおいても高度医療機器のニーズがあることを示している。しかし、医師や技術者等の人材は不足しており、人材育成と一体の販売プロモーションが不可欠である。

最後に、「高付加価値サービス」に関しては、インド人が不得意とするオペレーションの部分で日本の力が発揮されよう。日本のホスピタリティや、高効率な病院運営は、富裕層を狙う病院の求める付加価値の 1 つとなろう。

インドのチェーン病院は、急速に国内外の事業を拡大している。大手チェーン病院を制することは、新興国市場の道筋をつける試金石といえよう。

*1 インド工業連盟(2012) "India Healthcare: Inspiring possibilities, challenging journey"

プロフィール

海老澤 淳(えびさわ じゅん)



総合研究部門
社会産業デザイン事業部
グローバルマネジメントグループ
コンサルタント

早稲田大学大学院経済学研究科応用経済学専修修了。

大手電機メーカー勤務を経て、日本総合研究所入社。人事関係の調査・コンサルティングに携わり近年では、インドに関する調査・コンサルティング案件に従事している。

<お知らせ>

インドビジネス関連の情報を随時掲載しております。詳細は下記 URL をご覧ください。

<http://www.jri.co.jp/service/special/content7/>