

第3期健康・医療戦略策定に向けた検討の方向性

令和6年6月6日

健康・医療産業等国際展開協議会

第2期健康・医療戦略の期間（2020年度～）の主な取り組み

- 健康構想下の協力覚書に基づく政府間対話を継続・強化（インド、フィリピン、ベトナム）
- 関係府省・機関が、企業が行うアジア・アフリカでの事業化や人材育成を支援
- アジアにおける臨床試験ネットワークの構築及びPMDAによる人材育成を通じた規制調和を推進
- 民間ベースでの連携を強化（MEJの海外カウンターパートを作るというMExx構想の下、ベトナムでフォーラムを実施）
- グローバルヘルス戦略を策定
- G7議長国として、PPR強化、UHC達成への貢献、ヘルスイノベーション促進といった分野での国際連携についてとりまとめ
- インパクト投資のための国際イニシアティブを立ち上げ

第2期健康・医療戦略におけるKPI

実績

健康・医療関連産業の国際展開による市場創出推計額(対基準年比1.5倍)

74.1億円(2023年度)

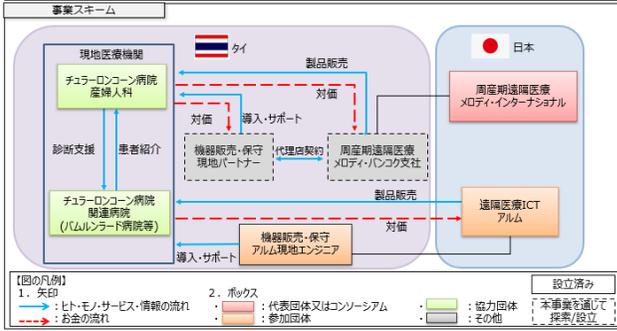
63.1億円(2019年度)

政府・関係機関の支援による国際展開の事例

2期中の支援により国際展開が進捗した事例

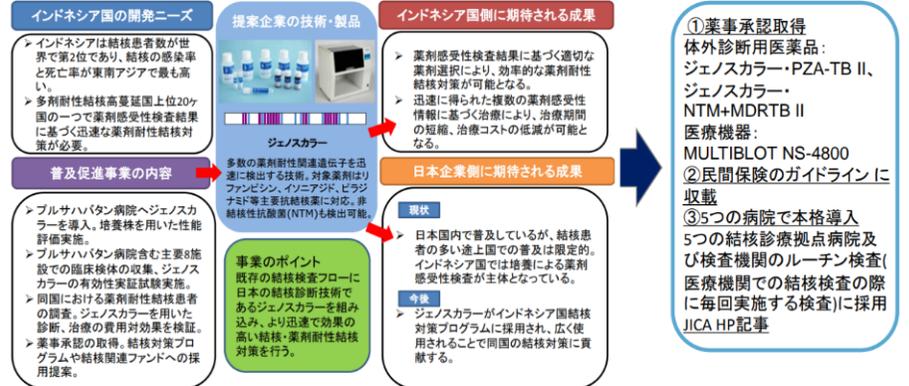
メロディ・インターナショナル(株)

- IoT・クラウドを活用した周産期遠隔医療システムを開発しており、タイではチェンマイ全域にそのシステムが導入された。産科専門医の少ない地方部におけるサービス展開を積極的に行っている。他の公的事業も活用しながら、フィリピン・ブータン・タンザニアなどの複数国への展開も図っている。



ニプロ(株)

- 結核診断キットの普及促進を行い、現地での薬事承認を取得。民間保険ガイドラインの収載や病院での本格導入にも至っている。現在は厚労省事業を通して、結核診断のアルゴリズム構築による製品開発も進めている



人材育成を通して国際展開を支援した事例

国立国際医療研究センター

- 「医療技術等国際展開推進事業」を通して、地域連携支援/チーム医療体制強化(ベトナム)では人材育成を通して、脳卒中診療テキストの作成支援を実施し、ベトナム国内で発行。また、外科の技術協力を含めた周術期管理(ベトナム)では、30代の若手医師を中心とした教育を行う中で、日本企業の製品導入にも結び付き、内視鏡外科手術における保険収載への貢献にも至った。

過去の支援を契機とした民間連携による展開の事例

(財)味の素ファンデーション・シスメックス(株)・日本電気(株)

- 母子保健の改善に向けて、民間主導で3者連携で事業を進め、国際機関(WFP)からの資金調達を実施している。「栄養知識の啓発と栄養補助食品の普及」「母子の行動変容を促進するICTツールの活用」「貧血マリアの診断技術の普及」を各社で連携して実施。

民間資金動員のための国際連携の事例

Impact Investment Initiative for Global Health (トリプルI)

- グローバルヘルス分野において、公的資金に加え、民間資金の動員が喫緊の課題。G7広島サミットの成果として、インパクト投資促進のためのマルチステークホルダーの連携プラットフォームであるトリプルIを2023年9月に立ち上げた。参画パートナーは66機関に増え、国内外の投資家と保健関係者・事業者との連携を更に図ることで、保健課題の解決に資する事業展開も期待できる。

・2023年9月 37機関
・2024年5月 71機関

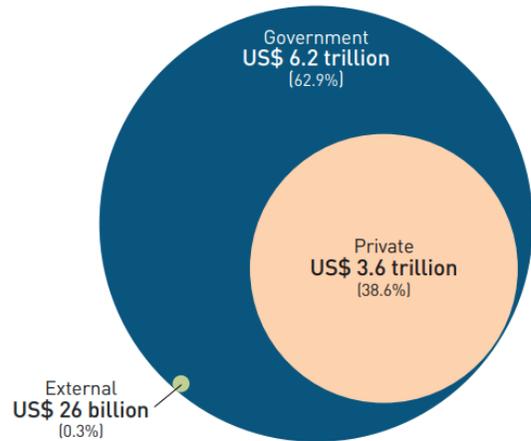
国内外のパートナー*は 1.9倍増加

*パートナー：国際開発金融機関 (MDBs)、開発金融機関 (DFIs)、公的開発銀行 (PDBs)、ファンドマネージャー、機関投資家、民間企業、財団等

課題及び現状認識

✓ 世界の医療費支出 9.8兆ドル
(うち低中所得国が約2割)

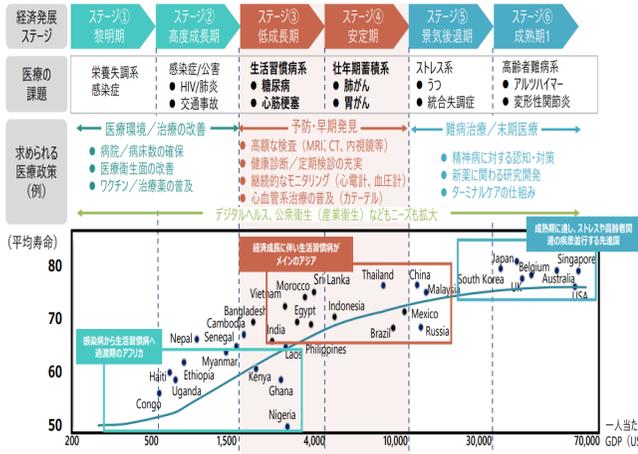
Global spending on health, 2021
US\$ 9.8 trillion



<https://iris.who.int/bitstream/handle/10665/375855/9789240086746-eng.pdf?sequence=1>

✓ GDPによる求められる医療課題・政策の変化

各国の経済発展と医療ニーズの推移



第20回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会「新しい健康
社会の実現」より抜粋 [020_04_00.pdf \(meti.go.jp\)](https://www.meti.go.jp/020_04_00.pdf)

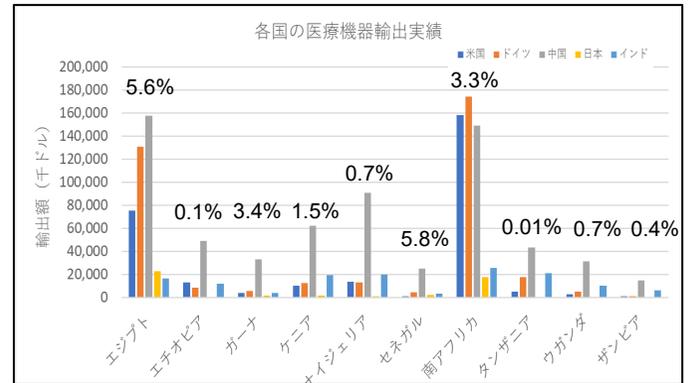
✓ 医療機器市場規模

アジア 1043億ドル(2022年)→2173億ドル(2030年)
アフリカ 165億ドル(2022年)→231億ドル(2030年)

✓ 国際公共調達国別シェア

米13%、仏6%、独4%、英2%、韓3%、中13%、日0.5%

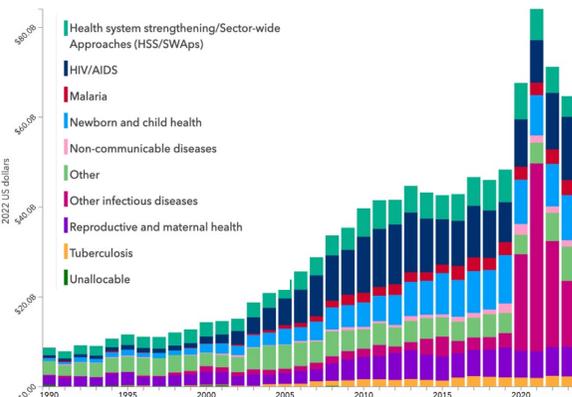
✓ 各国の医療機器輸出額から見る日本の
市場シェア(アフリカ): 平均2.2%



・ 第20回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会「新しい健康
社会の実現」より抜粋 [020_04_00.pdf \(meti.go.jp\)](https://www.meti.go.jp/020_04_00.pdf)
・ [journal123_Africa.pdf \(jfmda.gr.jp\)](https://www.jfmda.gr.jp/journal123_Africa.pdf)のデータを一部活用した整理

✓ 世界の保健開発援助 646 億ドル

Health focus areas of development assistance for health (DAH), Source: all

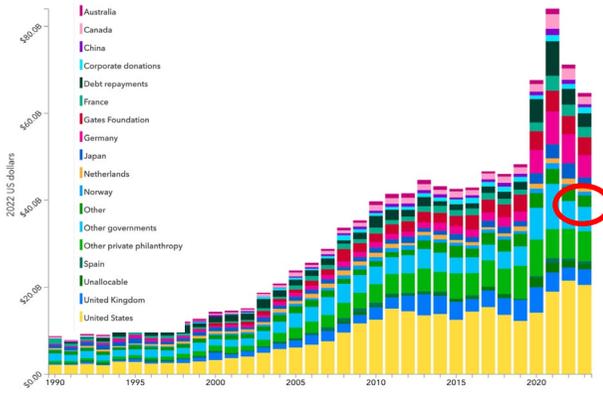


WHOの推計では、SDGsの保健分野での目標を達成するためには、年間371億ドルの資金が不足

<https://vizhub.healthdata.org/fgh/>

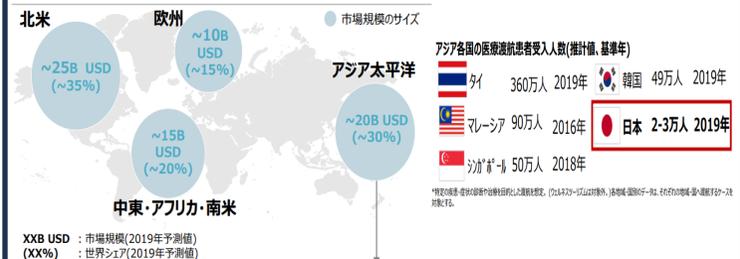
✓ 日本の保健開発援助: 全体の3%程

Sources of development assistance for health (DAH), Channel: all



✓ 日本のインバウンド人数は2~3万人と限定的

地域別の医療渡航市場規模*



第20回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会「新しい健康
社会の実現」より抜粋 [020_04_00.pdf \(meti.go.jp\)](https://www.meti.go.jp/020_04_00.pdf)

- 開発途上国の保健分野のニーズの拡大に対して、公的な資金だけでなく、民間投資を拡大させることが必要。
- アジア、アフリカは今後の成長市場。経済成長等に伴って、アジアにおける高齢化、アフリカにおける非感染性疾患等のニーズが今後増加の見込み。パンデミックへの対応（予防・備え・対応）やユニバーサルヘルスカバレッジも引き続き重要分野。
- 他方で、日本企業の現地市場への参入は、欧米中等と比べて少ない。現地ニーズに合わせた製品の供給、販路、アフターサービス等を十分に実施できる企業は限定的。国際機関への資金貢献に比して、これら機関の調達先として日本企業・製品が少ない。
- 医療インバウンドも、他のアジア諸国と比べて受け入れ数が少ない。
- 多様なステークホルダー（民間企業・市民社会・アカデミア）の更なる関与と官民連携、省庁間連携の強化が必要

目標

- 人間の安全保障を具現化するため、より強靱・公平・持続可能なUHCの達成に貢献し、世界・日本双方に裨益することを目指す
- アジア健康構想、アフリカ健康構想、グローバルヘルス戦略を一体的に推進。ODAや公的枠組みでの国際協力に加え、日本企業の海外展開や国際公共調達の拡大を通じて、アジア、アフリカ等の保健課題解決に貢献することを目指す

取組の方向性

- 現地の保健ニーズの的確な把握
- 意欲・能力のある事業者の発掘と海外展開に対する支援
- 現地ニーズに対応したソリューションの効果的な対外発信
- 国際公共調達の拡大

具体的な成果の創出を念頭に、対象国や対象分野を重点化して取り組む。

医療インバウンドについても、対外的な情報発信の充実と受け入れ態勢拡大に取り組む。

推進の枠組み

- 現地キーパーソンとのネットワーク構築
- 多様なステークホルダー（民間企業・市民社会・アカデミア）の更なる関与
- 民間ベースの連携プラットフォームの構築
- 省庁間連携、官民連携の推進
- 海外の投資家・企業との連携

取組の効果を高めるために検討すべき論点

【情報収集とネットワーク】

- 現地ニーズの把握や現地キーパーソンとのネットワーク構築のため、関係者間で人脈や知見を継続的に共有することや海外展開を担う人材の育成・確保が必要ではないか。そのために、どのように取り組むべきか。

【民間のプレイヤーの拡大と事業戦略】

- 海外展開に積極的に取り組むプレイヤーが重要であり、企業や医療機関等の海外展開に対する意欲・関心や投資を拡大していくために、どのような取組が必要か。
- また、持続可能なビジネスモデルを構築するために、課題は何で、どのように取り組むべきか。例えば、現地ニーズに即した商品の開発や事業展開を進めるために取り組むべき課題は何か。
- 民間資金の動員ために、どのように取り組むべきか。インパクト投資やブレンデッド・ファイナンス等の手法の活用により、国内外から資金を呼び込むべきではないか。

【対外発信】

- 日本によるソリューションの効果的な対外発信のため、個別の製品・サービスの発信や展開支援にとどまらず、パッケージ化や面的展開(関連する製品・サービスの組み合わせ、人材育成等のソフト支援との組み合わせ等)に資する発信が必要ではないか。日本の強みを活かして特に重点的に発信すべき分野は何か。

【産官学の連携と役割分担】

- 個別の企業等が取り組むべきこと、産業界・民間団体として取り組むべきこと、政府が取り組むべきこと、それぞれの適切な役割分担は何か。また、それぞれの連携のためにどのようなプラットフォームが必要か。
- 政策効果を高めるために、これまでの取組に対する評価やフォローアップをどのように取り組むべきか。

【海外関係者との連携】

- 日本の関係者だけでなく、海外の関係者との連携が必要ではないか。海外パートナーとしてどのような相手が有望か。

【政府の取組】

● 政府の取組として重要なものは何か。

(例)

- 関係省庁・機関の間での情報集約、施策情報等の一元化・見える化
 - 政府が実施する支援事業や有識者に関する情報を一元化
 - 各省庁・機関が収集した情報（現地情報や調査報告書等）の定期的な共有
 - 在外公館や各機関の現地事務所と日本の各省庁・機関との定期的な情報共有
 - 産業界との定期的な情報交換
- 国内外の関係者とのネットワーク構築支援
 - 国内外の産官学のプレイヤーの連携促進（二国間及び多国間）
 - バリューチェーン・サプライチェーンの強化に資するプレイヤーとの連携
- 日本の取組の対外的な発信
 - 現地キーパーソンに対する日本の協力事業の取組の効果的な発信
- 重点分野（地域、分野）の選定、重点分野における各省庁・機関の支援策の連携
- 各省庁・機関の支援策の内容
 - 開発前段階から、開発、現地展開までの一連の支援
 - 人材育成とビジネス化支援のパッケージ化
 - スタートアップに対する支援の拡充
 - ODAの枠組みの活用
 - インパクト投資やブレンデッドファイナンス等の資金調達手法の促進
 - 在外公館や各機関の現地事務所による情報提供・相談対応等の支援
- 規制調和の推進
- 国際機関との連携、国際公共調達への参入支援

【参考 1】国際展開の促進のために必要な要素（イメージ）

プレイヤーの参入

- ・国際機関/海外政府からのカネ
 - 国際公共調達を拡大するには？
(国際公共調達の情報展開する事業)
- ・海外(民間)からのカネ
 - 投資家・外資企業などから資金調達するには？
- ・自国(政府・関係機関)からのカネ
 - 各省事業・ODA等をより有効的に活用するには？
(各省・関係機関からの補助・委託事業)

収益/売り上げを見越したアプローチ

カネ

開発

事業化

- モノ
- ・現地ニーズに即した開発をどうすれば一層進められるか？
(現状: バイオデザインを活用した事業や感染症に特化した事業あり)
 - ・現地の薬事規制に沿った対応をどうすれば進められるか？
(現状: アジアに特化した規制調和事業やPQ認証の支援事業あり)
- ヒト
- ・人材開発(現地含む)をどうすれば一層進められるか？
(現状: 研究者や医療従事者の育成、ガイドライン策定に関する事業あり)

- モノ
- ・現地の実情に沿ったビジネスモデル開発や政策立案をどう促進するか？ (現状: 実証調査事業あり)
- ヒト
- ・現地で事業を進めていく上でどのようなステークホルダーの更なる巻き込み・連携が必要か？
(現状: 支援相談窓口や商談会の機会あり)

インフラ・情報

- ・ネットワークの深化・拡充
 - 今まで関与できていない関連者を発掘するには？
 - 相手国政府・機関との関係構築を作るには？
 - 官民連携、在外機関との連携を深めるには？
- ・各国の制度への対応
 - 税制、規制などへの対応を進めるには？
- ・インフラ
 - 衛生、インターネットなどの環境が脆弱な場合にどのように事業展開を進めるべきか？

国際展開の促進

【参考2】国際展開の促進のための課題（内閣官房で実施した有識者・企業ヒアリングや関係省庁へのアンケート結果から一部集約）

