

令和 5 年度
ヘルスケア産業国際展開推進事業
(全体編)
報告書

2 0 2 4 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	13
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	16
3－1. 各プロジェクトの概要	16
第4章 まとめ	38
4－1. 採択された基礎調査及び実証調査事業の活動成果	38
4－2. 補助事業者における課題	45
4－3. 管理団体の活動に関する総括・課題	48

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5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、製品の強みを活かし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）の基礎調査及び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、補助事業者の活動のサポート体制を強化して実施する。

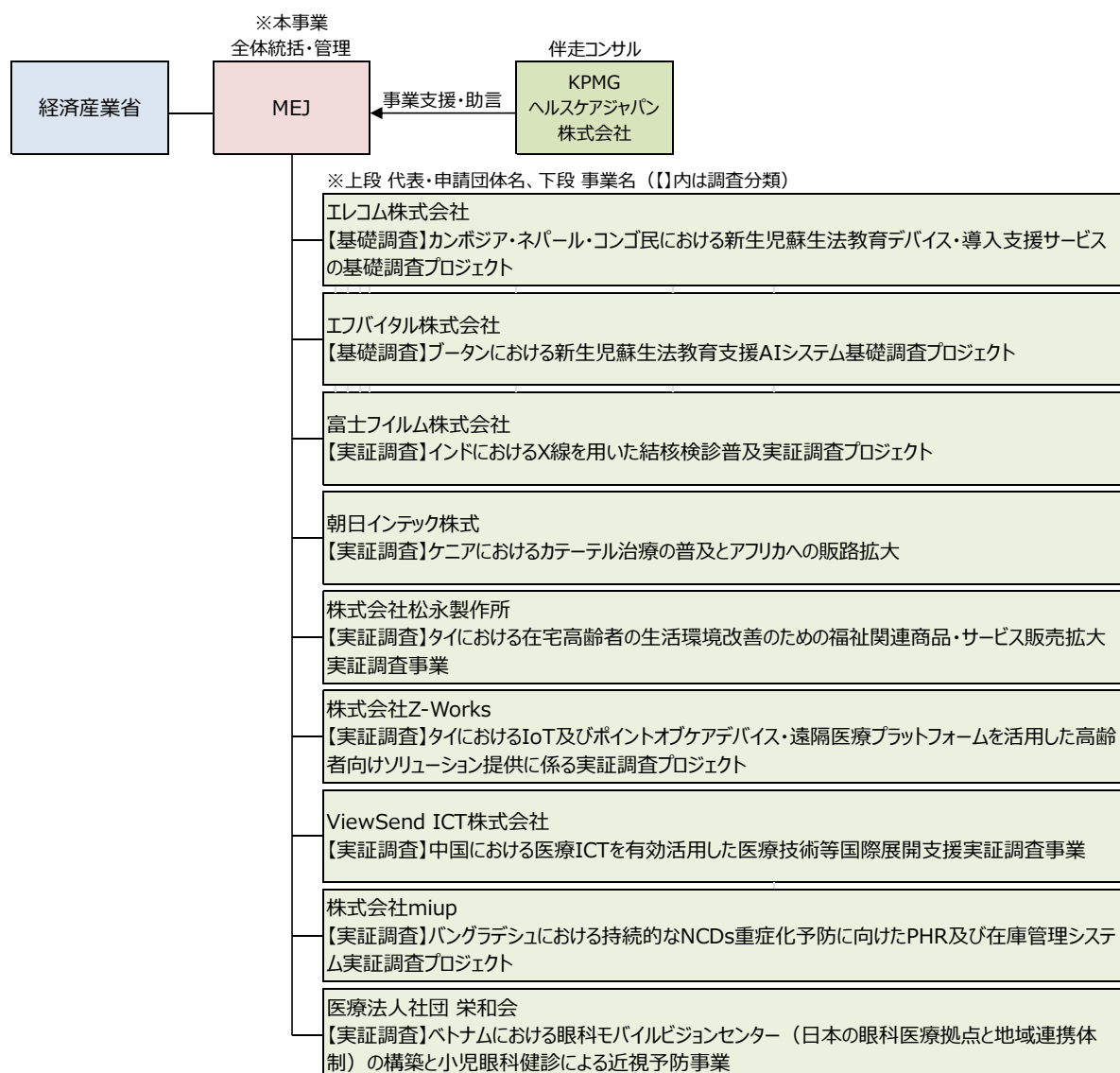
1－2．実施体制

(1) 事業全体の実施体制

本補助事業にあたっては、MEJによる事業全体の統括・管理の下、9つの事業が始動した。一昨年度まではコンソーシアムでの応募を必須としていたが、国際展開を目指す事業者への支援拡大を目指すべく、昨年度から1者単独での応募も可能とした。本補助事業に採択された9つの事業のうち、コンソーシアムによる応募・採択された事業は8つ、1者単独での応募・採択された事業は1つであった。また、調査分類においては、基礎調査での採択が2つ、実証調査での採択が7つであった。

本補助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） 補助事業者の実施体制

各補助事業者は、現地及び日本国内の協力団体とともに事業を推進した。各補助事業者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	【実証調査】インドにおける X 線を用いた結核検診普及実証調査プロジェクト
	コンソーシアム名	インドにおける結核スクリーニング事業に関する実証調査コンソーシアム
	代表団体	富士フイルム株式会社
	参加団体	公益財団法人結核予防会、FUJIFILM India Private Limited
2	事業名	【実証調査】ケニアにおけるカテーテル治療の普及とアフリカへの販路拡大
	申請団体	朝日インテック株式会社
	協力団体	Eldoret Hospital
3	事業名	【実証調査】タイにおける在宅高齢者の生活環境改善のための福祉関連商品・サービス販売拡大実証調査事業
	コンソーシアム名	タイにおける在宅高齢者の生活環境改善のための福祉関連商品・サービス販売拡大実証調査事業コンソーシアム
	代表団体	株式会社 松永製作所
	参加団体	Matsunaga (Thailand) Co., Ltd.、KAIGO Lfie Co., Ltd.
4	事業名	【実証調査】タイにおける IoT 及びポイントオブケアデバイス・遠隔医療プラットフォームを活用した高齢者向けソリューション提供に係る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 及びポイントオブケアデバイス・遠隔医療プラットフォームを活用した高齢者向けソリューション提供に係る実証調査コンソーシアム
	代表団体	株式会社 Z-Works
	参加団体	株式会社アルム

No	実施体制	
5	事業名	【実証調査】中国における医療 ICT を有効活用した医療技術等国際展開支援実証調査事業
	コンソーシアム名	中国における医療 ICT を有効活用した医療技術等国際展開支援実証調査コンソーシアム
	代表団体	ViewSend ICT 株式会社
	参加団体	東京大学医学部附属病院（以下「東大病院」）、株式会社ムトウ
	協力団体	北京協和医院、中日友好医院、上海交通大学医学院附属瑞金医院、復旦大学附属中山医院、西安交通大学第一附属医院、蘭州大学第一医院、浙江省人民医院、杭州萃橙医療科技有限公司、博視遠隔医療科技（北京）有限公司、東莞市正信貿易有限公司、株式会社インテグリティ・ヘルスケア
6	事業名	【実証調査】バングラデシュにおける持続的な NCDs 重症化予防に向けた PHR 及び在庫管理システム実証調査プロジェクト
	コンソーシアム名	バングラデシュにおける持続的な NCDs 重症化予防に向けた PHR 及び在庫管理システム実証調査プロジェクトコンソーシアム
	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
7	事業名	【実証調査】ベトナムにおける眼科モバイルビジョンセンター（日本の眼科医療拠点と地域連携体制）の構築と小児眼科健診による近視予防事業
	コンソーシアム名	ベトナムにおける眼科モバイルビジョンセンター実証調査コンソーシアム
	代表団体	医療法人社団 栄和会
	参加団体	日越メディカルブリッジ、株式会社 MITAS Medical、Ship Aichi Medical Service, Ltd
8	事業名	【基礎調査】カンボジア・ネパール・コンゴ民における新生児蘇生法教育デバイス・導入支援サービスの基礎調査プロジェクト
	コンソーシアム名	カンボジア・ネパール・コンゴ民に実現・持続可能な周産期医療教育デバイス・プログラムを届けるための基礎調査コンソーシアム
	代表団体	エレコム株式会社
	参加団体	特定非営利活動法人あおぞら、特定非営利活動法人 ASHA、株式会社 SOIK

No	実施体制	
9	事業名	【基礎調査】ブータンにおける新生児蘇生法教育支援 AI システム基礎調査プロジェクト
	コンソーシアム名	ブータンにおける新生児蘇生法教育支援 AI システム基礎調査コンソーシアム
	代表団体	エフバイタル株式会社
	参加団体	国立成育医療研究センター、三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

出所) MEJ 作成

1－3. 実施概要

本補助事業は、プロジェクト全体の統括・管理と、各プロジェクトの実施の 2 つから成る。本報告書の第 2 章では本補助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、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

本補助事業で 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 2023 年 4 月 24 日（月）から 5 月 17 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）

【更新】令和5年度ヘルスケア産業国際展開推進事業公募のお知らせ

※受付を終了しました

公表日：令和5年4月24日

最終更新日：令和5年5月24日

一般社団法人 Medical Excellence JAPAN

更新履歴

5月1日 Q&Aをアップロードしました。

4月26日 事務処理マニュアルをアップロードしました。

経済産業省は、ヘルスケアの国際展開を促進するために「令和5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。）を実施致します。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募集を下記の要領で行います。

本補助事業では、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、製品の強みを活かした戦略的な海外展開を計画・実施する医療機関や企業等の事業者の基礎調査および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。

本年度の本補助事業では、これまでの実証調査（事業性調査及び案件形成）の支援に加え、基礎調査（現地市場調査）に対しても支援を行います。（チラシ参照：[本年度補助事業公募チラシ](#)）

【図：本補助事業における支援について】 ※赤破線枠が本年度の支援の範囲です。

2023年度からの支援範囲

基礎調査

現地情報収集や
現地との関係構築をサポート
することで、企業の海外展開の
意思決定を後押し

➢ 現地の、デスクトップ/サーチでは
取得できない各分野の生の
情報収集やニーズ調査の実施

➢ 現地の企業やキーパーソンとの
ネットワークの構築
等

これまでの支援範囲

実証調査

病院やヘルスケアに係る機器・サービス事業者等が、現地の
実証調査を通じ、事業性の検証・ビジネスモデル構築
を行う事業を支援

➢ 現地に日本製医療機器を持ち込み、
デモンストレーションを実施

➢ 日本人医師を現地に派遣し、日本
製医療機器を用いた現地スタッフへの
トレーニングを実施

➢ 現地において介護サービスを提供し、
デモンストレーションを実施 等

➢ 事業計画/
収支計画立案

➢ 現地事業パート
ナー選定

➢ 事業体制・
運営体制の構築
等

事業化

資金調達面での
支援

➢ 政策金融機関
（JBIC、JICA
等）への案件紹介

出所) MEJ ホームページ (<https://medicalexcellencejapan.org/jp/all/detail/548/>)

8

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3年4月閣議決定）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5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、製品の強みを活かし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）の基礎調査及び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（例：PHR、健康経営、健康増進等）及び製品等を海外で普及させることを目的とした基礎調査及び実証調査活動を支援します。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。

応募にあたっては、以下の基礎調査又は実証調査のどちらかを選択し、ご応募ください。

【対象となる活動】	
活動内容	説明
基礎調査	<p>現地国への医療関連事業者の進出動向、医療供給体制や疾病構造、医療サービス等を現地で提供する際の他国企業との競合環境や制度上の課題に関する調査、現地キーパーソンとの関係構築等を支援します。</p> <p><対象活動例></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 現地競合環境調査 ● 現地制度調査 ● 現地ニーズ・需要調査 等
実証調査	<p>日本の医療やヘルスケアサービスの現地への展開に係る事業性の検証や現地の医療制度等との連携を見据えた持続的なビジネスモデルの構築を行う事業を支援します。</p> <p><対象活動例></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 等
<p><注意事項（基礎調査・実証調査共通）></p> <p>※ 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ある可能性があります。現在の各国の入国制限等を確認の上、計画ください。</p> <p>※ 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。</p> <p>※ 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。</p> <p>※ 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は情報収集が難しく、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）。</p> <p>※ 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。</p> <p>※ （特に実証調査において）セミナーの実施や製品・ソフトウェア開発、人材還流が主体となる事業は対象としません。また、単に人材育成のみで完結する事業も対象としません。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。</p>	

- ※ 「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非常事態宣言を発表し、政府の全権を掌握し、その後現在も依然暴力によって多くの死者が発生する等不安定な情勢が継続しているため、ミャンマー事業は令和5年度事業も採択対象外とします。

3. 補助対象となる経費

本補助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、他の事業者に外注す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

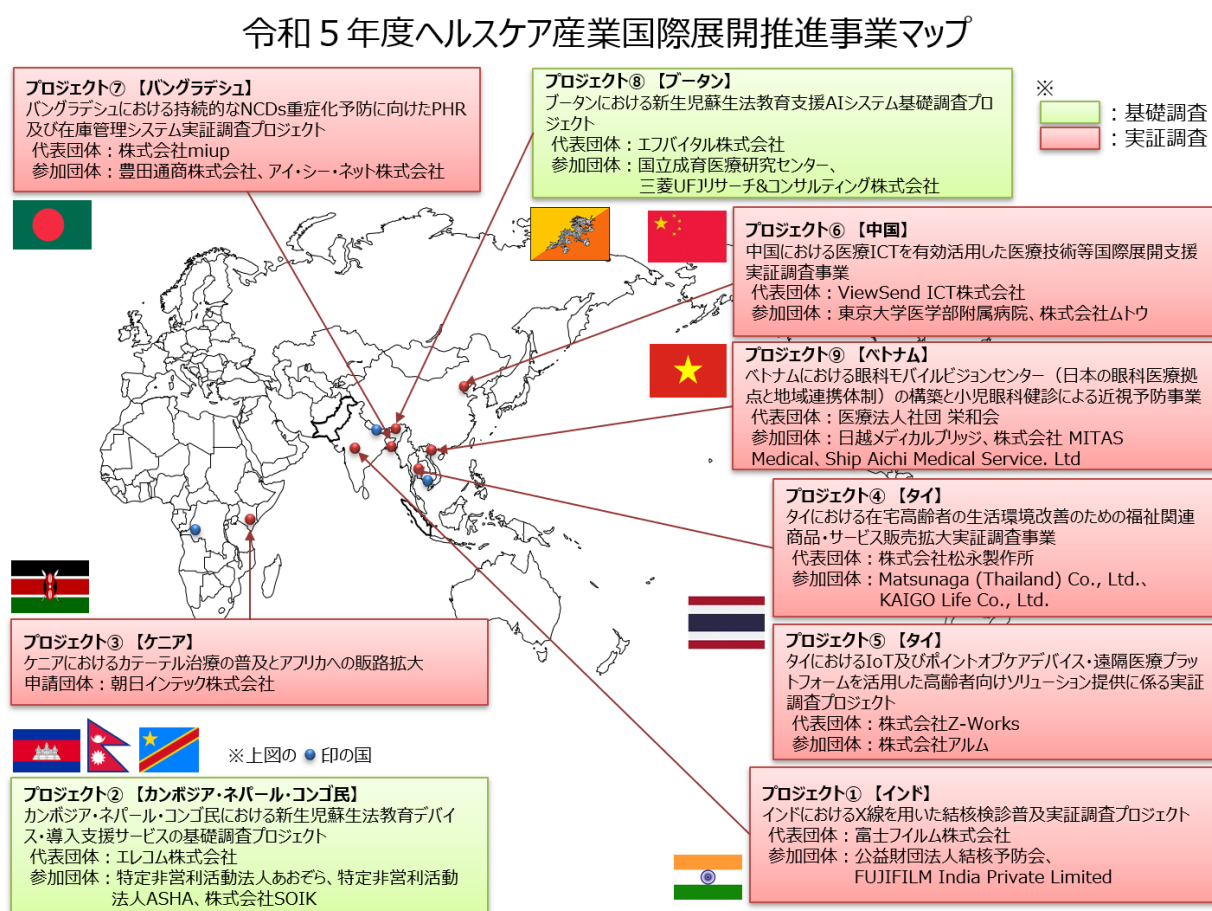
(3) 委託費	<p>補助事業者が直接実施することができないもの又は適当でないものについて、他の事業者に行わせるために必要な経費（委任契約）</p> <p>※「コンソーシアム形式での応募」における参加団体との委託契約が該当します。「一者単独での応募」の場合、本委託費は発生しません（外注先との請負契約は、外注費として計上してください）。</p>
---------	--

2-2. 審査・採択

応募のあった38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9件の事業について採択を決定した。本年度採択した事業を以下の図に示す。

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 採択事業



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」として外注を行った KPMG とともに、各補助事業者に対して事業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、各補助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、2023 年 12 月 19 日（火）に中間報告会（WEB 形式）を、また、2024 年 3 月 26 日（火）に最終報告会を実施し、各補助事業者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（WEB 形式）については、各補助事業者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。（参加登録アカウント数 404（内訳：一般参加登録をしたアカウント数：362、発表者等アカウント数 42））各補助事業者から 25 分間の活動報告を行ったとともに（質疑応答時間も含む）、日本貿易振興機構（JETRO）、株式会社日本貿易保険（NEXI）及び株式会社北國フィナンシャルホールディングスからそれぞれの取組の発表がなされた。

最終報告会終了後には、基礎調査事業・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、各評価委員から本補助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たとともに、今後事業を拡大する上で重要となる、今後のビジネス展開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

時間	プログラム	時間	プログラム
9:00		13:00	報告⑤
10:00		13:05	【基礎調査】カンボジア・ネパール・コンゴ民における新生児蘇生法教育デバイス・導入支援サービスの基礎調査プロジェクト
10:05		13:10	代表団体：エレコム株式会社
10:10	報告①	13:15	
10:15	【実証調査】インドにおけるX線を用いた結核検診普及実証調査プロジェクト	13:20	
10:20	代表団体：富士フイルム株式会社	13:25	
10:25		13:30	報告⑥
10:30		13:35	【基礎調査】ブータンにおける新生児蘇生法教育支援AIシステム基礎調査プロジェクト
10:35		13:40	代表団体：エフバイタル株式会社
10:40	報告②	13:45	
10:45	【実証調査】バングラデシュにおける持続的なNCDs重症化予防に向けたPHR及び在庫管理システム実証調査プロジェクト	13:50	
10:50	代表団体：株式会社miup	13:55	
10:55		14:00	報告⑦
11:00		14:05	【実証調査】ベトナムにおける眼科モバイルビジョンセンター（日本の眼科医療拠点と地域連携体制）の構築と小児眼科健診による近視予防事業
11:05		14:10	代表団体：医療法人社団 栄和会
11:10	報告③	14:15	
11:15	【実証調査】タイにおけるIoT及びポイントオブケアデバイス・遠隔医療プラットフォームを活用した高齢者向けソリューション提供に係る実証調査プロジェクト	14:20	
11:20	代表団体：株式会社Z-Works	14:25	
11:25		14:30	報告⑧
11:30		14:35	【実証調査】ケニアにおけるカテーテル治療の普及とアフリカへの販路拡大
11:35		14:40	申請団体：朝日インテック株式会社
11:40	報告④	14:45	
11:45	【実証調査】中国における医療ICTを有効活用した医療技術等国際展開支援実証調査事業	14:50	
11:50	代表団体：ViewSend ICT株式会社	14:55	
11:55		15:00	報告⑨
12:00		15:05	【実証調査】タイにおける在宅高齢者の生活環境改善のための福祉関連商品・サービス販売拡大実証調査事業
12:05		15:10	代表団体：株式会社松永製作所
12:10	発表①	15:15	閉会
12:15	独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）「J-Bridgeの取組について」		
12:20	発表②		
12:25	株式会社日本貿易保険（NEXI）「ヘルスケア産業国際展開で活用可能な貿易保険ツールについて」		
12:30	発表③		
12:35	株式会社北國フィナンシャルホールディングス「北國銀行のケニア現地法人設立、及びアフリカ向けファイナンス事業について」		
12:40			
12:45			
12:50			
12:55	休憩（10分間）		

出所）MEJ作成

第3章 各プロジェクトの実施概要

本年度補助事業においては、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9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

採択された9事業について、そのプロジェクトの概要を報告する。

ア. 【実証調査】インドにおけるX線を用いた結核検診普及実証調査プロジェクト

コンソーシアム名	インドにおける結核スクリーニング事業に関する実証調査コンソーシアム
代表団体	富士フイルム株式会社
参加団体	公益財団法人結核予防会、FUJIFILM India Private Limited
本補助事業の最終の目標・ゴール	<p>■ インドの結核未診断者に対するポータブル X 線撮影装置を活用した結核検診の実証</p> <ul style="list-style-type: none">● 訪問型結核検診の有効性を実証できる実績（検診数）を得る。● 本件に参加する現地の医療従事者（NGO 所属）が正しい知識を基に結核検診（問診～X 線画像撮影・読影～喀痰検体採取～PCR 検査～陽性者の事後フォロー）が行えるよう教育される。● 訪問型結核診断体制の構築について、本年度事業終了後に現地保健省に提言できる情報が整理される。
取組・実施内容	<p>① 現地医療従事者に対する結核検診トレーニング</p> <ul style="list-style-type: none">● 結核の検診活動を行うメンバーに対する結核予防会による現地指導 <p>② グジャラート州におけるポータブル X 線撮影装置を活用した結核検診の実施</p> <ul style="list-style-type: none">● 5,000 人超に対する検査を実施 <p>③ 結核検診後のデータ統計</p> <p>④ 対象国保健省への提言（結核検診に関して）整理</p> <p>⑤ 最終レポート作成</p>

実施結果	<p>① 現地医療従事者に対する結核検診トレーニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 結核の検診活動を行うメンバー（14名：7名（1チーム）x2チーム）に対する結核予防会による現地指導を実施した。 <p>② グジャラート州におけるポータブル X 線撮影装置を活用した結核検診の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ● X 線・パネル・PCR の全てを小型軽量のポータブル品（電源内蔵）で揃え、かつ遠隔読影まで実施するという他にはない高いサービスレベルの検診を実現し、5,000 名以上を検診し、30 名以上の陽性者を発見した。 <p>③ 結核検診後のデータ統計</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 検診を行った 5,002 名の統計データ（日時、場所、確定診断の結果など）を獲得した。 <p>④ 対象国保健省への提言（結核検診に関して）整理</p> <ul style="list-style-type: none"> ● インドにて訪問型検診を行う上で適切なワークフローや留意すべき点、推奨される機材や消耗品などの仕様を整理した。 ● ソフトウェアの普及（DX）自体は現地課題に対して最優先事項でなく、まずは未診断層の検診を実現するための比較的安価な機材普及が優先される事を確認した。
------	---

イ. 【実証調査】ケニアにおけるカテーテル治療の普及とアフリカへの販路拡大

申請団体	朝日インテック株式会社
本補助事業の最終の目標・ゴール	<p>■ ケニアにおけるカテーテル治療の普及及び現地の医療水準の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● カテーテル室（以下「カテ室」という。）立ち上げサポートの実現可能性について調査を行う。 <ul style="list-style-type: none"> ➤ カテ室立ち上げ支援について、現地で必要とされる具体的なサービス内容を見極める。同時にそれらを提供する上での制約や、必要なコスト、現地で受け入れられる価格水準を明らかにし、今後有料サービスとして提供することの実現可能性を検証する。 ● 医療者育成サービスの実現可能性について調査を行う。 <ul style="list-style-type: none"> ➤ カテ室での就労経験がない看護師・技師や、経験の浅いインターベンション医師の育成のため、研修プログラムの内容と、提供可能な価格を見極める。

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 現地カテ室と国外にいるスキルの高い日本の医師をオンラインでリアルタイムにつなぎ、遠隔地から指導することの有効性、実現可能性を確認する。 ● カテ室立ち上げ・運営を行う。 ➤ Eldoret Hospital と共同でカテ室を設立・運営し、知識と技術を備えた医療者により質の高い医療サービスをケニア西部で提供する。
取組・実施内容	<p>① 事業における仮説設定</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 以下の点に関する考察 <ul style="list-style-type: none"> ✓ サービス内容の具体化 ✓ サービスの費用見積り及び提供価格帯 ✓ AI などのテクノロジーの活用可能性 ✓ 現地政府からの支援可能性 ✓ 補助事業終了後（来年度以降）のケニア内横展開、他のアフリカ諸国への展開 <p>② カテーテル室立ち上げサポート</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 医療コンサルタント（カテ室管理経験者）及び申請団体による現地での調査及びカテ室の立ち上げ <ul style="list-style-type: none"> ✓ フロアプランの作成、工事管理 ✓ 導入する医療機器や装置等のリストアップや見積 ✓ オペレーションの検討 ✓ 人材採用・研修 等 <p>③ カテーテル室ローンチ前研修</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 医療コンサルタントを講師とする医療従事者（循環器内科医師、技師、看護師）への医療研修 <p>④ カテーテル室ローンチ後の医療支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 日本人医師及び医療コンサルタントによる医療支援 ● 申請団体社員によるカテ室運用状況の評価と課題の抽出 <p>⑤ マーケティング・集患活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ● オープニングセレモニー ● プレスカンファレンス ● 勉強会・セミナー 等 <p>⑥ 現地医療者向けライブセッション</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 日本人医師による、患者の診断や治療戦略、複雑な手技に関するオンラインセミナー <p>⑦ 事業性評価</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ● カテ室の立ち上げ支援事業に関する仮説の評価
実施結果	<p>② カテーテル室立ち上げサポート</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Eldoret Hospital と、カテ室を運営する合弁会社を設立した。カテ室オープンに向け、フロアレイアウトや工事管理、装置・機器の選定、人材雇用・教育、オペレーションの文書化などを実施した。やや工期が延長したが 24 年 3 月開設見込みである。 ● 活動の過程で、ケニア国内外でカテ室設置を検討している医療機関が多数存在することを確認した。 <p>③ カテーテル室ローンチ前研修</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 医療コンサルタントを講師とし、看護師に対し 51 コースの研修（カテ室の概要、カニューレ挿入、心肺蘇生法等）を行った。 <p>⑤ マーケティング・集患活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ● オープニングセレモニーには、在ケニア日本国大使館や近隣医療機関、行政、金融機関等から約 50 名が参加した。 ● その他、プレスカンファレンスやカテ室ツアーを行い、メディアや地元医療関係者に対する露出を行った。 <p>⑦ 事業性評価</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 今年度の活動及びカテ室立ち上げサポートの有償提供に関して、現地パートナー病院のマネジメントにインタビューを行った。提携による立ち上げ活動については高い評価を受けた一方、立ち上げサポートの有償提供については受け入れが難しい旨のコメントを得ており、今後の横展開に向けた課題が顕在化した。

ウ. 【実証調査】タイにおける在宅高齢者の生活環境改善のための福祉関連商品・サービス販売拡大実証調査事業

コンソーシアム名	タイにおける在宅高齢者の生活環境改善のための福祉関連商品・サービス販売拡大実証調査事業コンソーシアム
代表団体	株式会社 松永製作所
参加団体	<ul style="list-style-type: none"> ■ Matsunaga (Thailand) Co., Ltd. ■ KAIGO Life Co., Ltd.
本補助事業の最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ■ タイ王国における在宅生活環境の改善 <ul style="list-style-type: none"> ● 日本式在宅改修の普及により、在宅生活環境を改善する。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 富裕層にもかかわらず要介護者にとっての生活環境

	<p>が整っていないタイ在宅市場の改善を実施する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● タイの富裕層高齢者が在宅へ戻る前に入居している高級高齢者施設との協業で、日本の介護関連の商品・サービスを拡販できないかを調査する。 <p>(ア) 状況把握</p> <p>(イ) 高齢者施設などへの教育</p> <p>■ 日本の福祉関連商品・サービスの流通</p> <ul style="list-style-type: none"> ● タイにおける在宅高齢者の生活環境改善のための高品質な日本製品（福祉関連商品・サービス）のプロモーションを行い、販売体制を確立する。 ✓ 日本の在宅市場は、福祉用具のみならず住宅改修関連機器や福祉車両を利用した送迎サービスなど広範囲にわたるため、今後タイにおいて成長が見込まれる在宅高齢者市場の需要への供給を図る。 <p>(ウ) 販売展示スペースの設置</p> <p>(エ) 高齢者施設などを介した販売スキームの確立</p> <p>(オ) 高齢者施設を介した販売スキームのプラットフォーム拡大を目的とした新規進出候補企業からのヒアリングの実施</p> <p>■ タイ国民の健康寿命延伸</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 適切なアセスメントにより要介護高齢者の生活環境の改善に貢献する。 ✓ 製品が解決しうる課題を伝えるセミナーを実施することで、他国の競合商品との違いを明確にするとともに、タイ国民の健康寿命の延伸に日本の経験が貢献しうることを伝達する。
取組・実施内容	<p>① 高齢者施設入居高齢者の状況把握</p> <ul style="list-style-type: none"> ● アンケートによる高齢者施設に入居・退居時の状態の把握 ● ヒアリングによる退居高齢者の住環境把握 <p>② 高齢者施設へのセミナーなどの教育</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 在宅復帰時のアセスメント手法の教育・情報共有 ● 高齢者施設職員の内の介護職員・理学療法士・作業療法士などサービス提供者への教育 ● 福祉車両ドライバーへの安全教育 ● 車椅子の姿勢に関する教育

	<ul style="list-style-type: none"> ● マットレスを活用した褥瘡予防教育 ● 将来のセミナーの内容に関するニーズのアンケート実施 <p>③ 販売展示スペースの設置</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 高齢者施設内に販売展示スペースの設置 <p>④ 高齢者施設を介した販売スキームの確立</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 4施設での販売スキームの確立 ● 民間医療保険との協業の可能性の把握 <p>⑤ プラットフォームの拡大に向けたヒアリングの実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ● JETRO・地方公共団体紹介企業からのヒアリング（例：エイビス・見守りシステム） ● MEJ タイ案件事業者からのヒアリング（例：羽立工業・健康アプリ） ● JASPA 会員企業からのヒアリング（例：アロン化成・入浴関連機器） ● KAIGO Life ビジネスマッチング実施企業からのヒアリング（例：明治・介護食）
実施結果	<p>① 高齢者施設入居高齢者の状況把握</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 対象の4施設へのヒアリングに加えて、バンコクの高齢者施設（68施設）を訪問して状況把握を行った結果、当初の予想通り半数以上の入居者が3か月～半年程度で施設から在宅に帰る状況が分かり、車椅子選定へのきっかけとなる可能性があることが判明した。 ● 高齢者施設から退所する方の状況把握についてほぼ情報が集まり、退所時の車椅子が必要な割合が約40%であることが判明し、当初の予想通りであった。 ● タイ保健省へのヒアリングでは、高齢者施設が増加していることを確認し、タイ全土の高齢者施設の名称や住所などのリスト（750件）情報を入手した。 <p>② 高齢者施設へのセミナーなどの教育</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 松永製作所による車椅子セミナー、パラマウントベッドによるベッドのセミナー、サラヤによる施設の衛生関連セミナーを実施し、好評価を得た。セミナーの継続を要望されている。 ● 「車椅子利用者の車椅子フィッティング度合いによる運動機能の違い」に関して、私立タマサート大学研究開発施設から姿勢に関するセミナー実施の相談を受け、今後追加

	<p>実施する方向で検討を進める。</p> <p>③ 販売展示スペースの設置</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 当初計画していた 4 施設に Princ Hospital Recovery Center を加えた 5 施設で販売スキームを確立し、販売活動を開始した。 ● 展示スペースの関係で当初は車椅子の展示のみであったが、Chersary Home が実施するソーシャルメディアとネット販売の融合による販売を開始した。 ● 本案件の活動を通じ、施設からの紹介や状況把握時にコンタクトした施設からの依頼もあり、来年度は 15 施設に販売展示スペースの設置を拡大する予定。 <p>④ 高齢者施設を介した販売スキームの確立</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 商品展示を実施した 5 施設で展示販売スキームを活用した紹介を含む販売を実施し、実績としては歩行者 3 件を含む車椅子など 53 件の販売に繋がった。1 月からは施設側のソーシャルメディアを活用した販売も開始となったことで件数が増加した。 ● 民間医療保険会社との協議を開始しており、今後の販売拡大に向けたスキームの拡大を目指す。 <p>⑤ プラットフォームの拡大に向けたヒアリングの実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ● プラットフォームの拡大に向けて以下の活動を実施した。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ JETRO・地方公共団体紹介企業からのヒアリング（例：エイビス・見守りシステム） ✓ MEJ タイ案件事業者からのヒアリング（例：羽立工業・健康アプリ） ✓ JASPA 会員企業からのヒアリング（例：アロン化成・入浴関連機器） ✓ KAIGO Life ビジネスマッチング実施企業からのヒアリング（例：明治・介護食） ✓ その他企業
--	--

エ. 【実証調査】タイにおける IoT 及びポイントオブケアデバイス・遠隔医療プラットフォームを活用した高齢者向けソリューション提供に係る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 及びポイントオブケアデバイス・遠隔医療プラットフォームを活用した高齢者向けソリューション提供に係る実証調査コンソーシアム
----------	---

代表団体	株式会社 Z-Works
参加団体	株式会社アルム
本補助事業の 最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ■ タイにおける市場・事業環境調査の実施 <ul style="list-style-type: none"> ● タイ介護領域における IoT、遠隔医療に係る競合環境の整理・把握、サービス導入が見込める顧客候補先の課題感、ニーズ、価格帯に対する意見把握、関連規制の確認等を行う。 ■ タイにおけるパートナー候補調査 <ul style="list-style-type: none"> ● 現地代理店及び遠隔医療における連携候補先機関の要件を整理し、リストアップ、絞り込みを行う。 ■ タイ介護施設におけるソリューションの有用性の検証 <ul style="list-style-type: none"> ● タイにおける技術課題や UI 上の課題を確認する。 ● 介護施設においてライブコネクト、眼底スクリーニングサービスの実証を行い、有用性を検証する。 ■ ビジネスモデルの構築 <ul style="list-style-type: none"> ● 調査及び実証結果を踏まえ、タイにおけるビジネスモデルや事業実施体制、価格設定、サービスメニュー等の整理を行う。IoT ソリューションと遠隔医療ソリューションをパッケージ化した介護医療連携の可能性を検討する。
取組・実施内容	<ol style="list-style-type: none"> ① 現地市場・事業環境調査 <ul style="list-style-type: none"> ● タイ介護領域における IoT、遠隔医療に係る競合環境の整理・把握、サービス導入が見込める顧客候補先の課題感、ニーズ、価格帯に対する意見把握、関連規制の確認 ② 現地事業パートナー調査 <ul style="list-style-type: none"> ● 現地代理店及び遠隔医療における連携候補先機関の要件を整理し、リストアップ、絞り込み ③ トライアル先における技術課題、ユーザーインターフェース等の確認・対応 <ul style="list-style-type: none"> ● センサーの感度調整等技術的な課題やユーザーインターフェース等における調整点の洗い出し、対応 ④ SIM の機器認証、IoT 機器のトライアルに係る承認申請（現地モバイル回線を使用するための認証取得） <ul style="list-style-type: none"> ● SIM の機器認証、本実証事業で使用する IoT 機器のトライアルに必要な承認申請の実施 ⑤ 「Eyer®」と「Join®」のシステム連携、VPN 構築（実証する

	<p>施設内における VPN 環境、画像ビューアー、テナント設定などの環境設定)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「Eyer®」の画像を「Join®」上に転送するためのシステム連携、セキュリティを担保するための介護施設 - クラウド間の VPN 環境の構築 <p>⑥ クラウド環境構築(実証する施設外へのデータ転送保管のための環境設定)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● IoT デバイス、「Eyer®」、「Join®」から転送されるデータを保管するクラウド環境の構築のための技術要件調査及び必要に応じた環境構築 <p>⑦ 顧客候補先におけるソリューションの実証及び有用性検証</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客候補先における IoT ソリューション(「ライブコネクト」)・遠隔医療ソリューション(「Eyer®」・「Join®」)の導入、ユーザートレーニング、有用性の検証 <p>⑧ 実証期間中の支援の提供・トラブルシューティング</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 実証期間中の実証先からの問い合わせ対応 <p>⑨ ビジネスモデルの整理</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 本事業による調査結果・実証結果に基づく、タイにおけるビジネスモデル(現時点では初期導入費用と月額費用モデルを想定)や事業実施体制、価格設定、顧客分類毎のサービスメニュー等の整理 ● IoT ソリューションと遠隔医療ソリューションをパッケージ化した介護医療連携の可能性の検討
実施結果	<p>① 現地市場・事業環境調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ● フィールド調査、有識者調査、実証実験先でのヒアリングなどによりタイにおける介護現場の状況や課題の確認から、IoT ソリューションのニーズの確認ができた。 ● 一方、人による介護が重視されるという風土と、人件費が安いという地域特性を考慮し、ターゲットを絞り込む必要がある。 ● Eyer®をタイ最大の眼科学会 RCOPT2023 に出展した結果、眼科医より「市場に出回っているポータブル眼底カメラは画質や重さに課題があり、Eyer®はデスクトップ型と比較しても劣らない画質や軽さが高い」との評価を得た。また、Thai Red Cross のモバイル検診プログラムにおいて Eyer®を活用頂き、現地眼科医及び医療従事者

	<p>から高評価を得た他、モバイル検診事業者からも関心が示された。</p> <p>② 現地事業パートナー調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 複数の代理店候補と協議し、販売契約締結に向けた協議を開始した。 <p>③ トライアル先における技術課題、ユーザーインターフェース等の確認・対応</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ライブコネクトの実証実験を実施するうえでの技術課題の洗い出しと対策を行った。 ● 検眼医への Eyer®トレーニング、眼科医への Join®トレーニングを実施し、技術的な課題や UI 上の課題はないことを確認した。 <p>④ SIM の機器認証、IoT 機器のトライアルに係る承認申請（現地モバイル回線を使用するための認証取得）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● タイにおける電波法、NBTC 無線認証、ライブコネクトの製品群に必要な認証取得についての調査を行った。その結果、タイの Z-Wave の無線周波数は日本の周波数とは異なるため、対応するセンサーを製品に実装する必要があると判明した。 <p>⑤ 「Eyer®」と「Join®」のシステム連携、VPN 構築（実証する施設内における VPN 環境、画像ビューアー、テナント設定などの環境設定）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Join®上に Eyer®で撮影した画像の診断プロトコルを作成した。 ● Helping Hands Nursing Home のテナントを整備した。 ● Join®と Eyer®の接続作業を実施した。 <p>⑥ クラウド環境構築（実証する施設外へのデータ転送保管のための環境設定）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● クラウド環境を構築後、画像アップロード等のテストを実施したところ、問題なく稼働することを確認した。 <p>⑦ 顧客候補先におけるソリューションの実証及び有用性検証</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 実証先 3 施設にてライブコネクトの実証および有用性検証を実施した。ベッドの在不在、睡眠状態の可視化など居室内の様子が遠隔からモニタリング出来ることについて一定の評価が得られた。 ● 3 施設にて眼底スクリーニングを実施した。撮影した 55
--	---

	<p>名中 13 名（23.6%）に所見が確認され、タイにおける眼科系疾患の早期発見・診断への臨床的有効性が示唆された。また、実証先より眼底スクリーニングサービスに対する一定の評価が得られた。</p> <p>⑧ 実証期間中の支援の提供・トラブルシューティング</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 定期的な顧客への訪問によるライブコネクトの動作確認とユーザーからのフィードバック収集を行った。 ● 検眼医の撮影技術による影響を低減するため、検眼医に対して追加のトレーニングを実施した。 <p>⑨ ビジネスモデルの整理</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 現地代理店を通してライブコネクトを販売するスキームを調査・検討した。ライブコネクトはカスタマーサクセスを伴うサービス販売のため、販売代理店へのスキル・ノウハウの提供が課題である。 ● Eyer®については眼科機材を取り扱う代理店を通じて当面販売予定とする。
--	--

オ. 【実証調査】中国における医療 ICT を有効活用した医療技術等国際展開支援実証調査事業

コンソーシアム名	中国における医療 ICT を有効活用した医療技術等国際展開支援実証調査コンソーシアム
代表団体	ViewSend ICT 株式会社
協力団体	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東京大学医学部附属病院 ■ 株式会社ムトウ
本補助事業の最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ■ 遠隔医療支援システムの活用を契機とした中国の公衆衛生水準・治療水準の向上及び中国国民健康寿命の延伸への貢献 ● ViewSend ICT 社が開発する遠隔医療支援システムについて、日中間のオンラインコンサルテーションにおける活用やその後の医療ツーリズムの促進等により、本システムを活用した国際展開支援の実証を調査する。 ● 同システムの中国国内での展開可能性を調査する。 ● そのための手段として、日本の医療技術・医療システム等について、研修会等の実施により、その先駆的な取組等を中国の医療従事者に紹介し、学会ガイドラインへの導入等、日本式医療を中国に浸透させることを目指す。

取組・実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ① 事業計画策定 ② オンライン研修 <ul style="list-style-type: none"> ● 中国の病院・医療従事者に対するオンライン研修 ③ 中国現地での実地研修 <ul style="list-style-type: none"> ● 中国の病院・医療従事者に対する実地研修 ④ 日本招聘研修 <ul style="list-style-type: none"> ● 中国の病院から医師等を東大病院に招聘し研修を実施 ⑤ 遠隔医療支援システム展開推進 <ul style="list-style-type: none"> ● 遠隔医療支援システムを活用したオンラインコンサルテーションの実証とそのための関連調査 ⑥ 日本式 SPD ニーズ調査 <ul style="list-style-type: none"> ● 中国の病院に対する日本式 SPD のニーズ調査 ⑦ 啓蒙活動 <ul style="list-style-type: none"> ● 遠隔医療支援システムの普及啓発事業 ⑧ 事業性評価／報告書作成
実施結果	<ul style="list-style-type: none"> ① 事業計画策定 <ul style="list-style-type: none"> ● 日本の医療機関等に対するニーズ調査を実施した。 ② オンライン研修 <ul style="list-style-type: none"> ● 中国の病院・医療従事者に対するオンライン研修を計 18 回実施した。 ③ 中国現地での実地研修 <ul style="list-style-type: none"> ● 中国病院の現地で計 9 回の研修を実施した。 ④ 日本招聘研修 <ul style="list-style-type: none"> ● 東大病院にて、中国の医療従事者計 6 名を招聘し研修した。 ⑤ 遠隔医療支援システム展開推進 <ul style="list-style-type: none"> ● 中国政府による汚職取締強化により、本補助事業の実証が困難となった。（なお、民間病院は比較的影響が少ないとみられることから、民間病院を活用した事業に転換することとし、実現に向けた協議を開始した）。 ● 個人情報保護法、データセキュリティ法等の中国の関連法令の概要及び留意すべきポイント及び ViewSend 遠隔医療支援システムは現時点で法的に問題がないことが明らかとなった。 ● 中国国内での遠隔医療支援事業の展開のために、有力医療 ICT 企業、中日友好医院、広安門病院（国際医療連盟）の

	<p>3 ルートを活用した本システムの展開可能性が明らかとなった。他方、国内コンサルテーションのニーズへの対応については、多地点接続装置などの機能強化が必要と考えられる。</p> <p>⑥ 日本式 SPD ニーズ調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 公的病院の SPD は国営企業が独占しているため、外国企業の参入は難しいことが明らかとなった。他方、民間病院については、事業者の選択については民間病院の判断に委ねられているところがあり、参入する余地はあると考えられる。 <p>⑦ 啓蒙活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ● グローバルヘルス合同大会 2023（東京大学で開催）において、ブース展示等により、遠隔医療支援システム等を啓蒙した。 <p>⑧ 事業性評価／報告書作成</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 中国政府による汚職取締強化により、当初予定していた公的病院における日中間の遠隔医療支援の事業化は当面困難である。このため、影響が少ない民間病院を活用した事業に転換することとし、本事業の展開に向けた協議を開始した。
--	---

カ. 【実証調査】バングラデシュにおける持続的な NCDs 重症化予防に向けた PHR 及び在庫管理システム実証調査プロジェクト

コンソーシアム名	【実証調査】バングラデシュにおける持続的な NCDs 重症化予防に向けた PHR 及び在庫管理システム実証調査プロジェクト
代表団体	株式会社 miup
参加団体	<ul style="list-style-type: none"> ■ 豊田通商株式会社 ■ アイ・シー・ネット株式会社
本補助事業の最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ■ バングラデシュの地方住民に対する十分な NCDs ケアの提供 ● 前年度までに構築した包括的な NCDs のスクリーニング体制を強化し、地方に住む患者が適切なタイミングで十分な治療・投薬を受けられる環境を構築する。 ● 医薬品在庫管理システムの導入により、薬局における医薬品の在庫切れを改善し、適切な管理を促す。
取組・実施内容	<p>① PHR の改善・カスタマイズ・実証</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 利用者へのニーズ調査

	<ul style="list-style-type: none"> ● PHR のカスタマイズ（追加機能の搭載） ● PHR の実証（NCDs 重症化予防に関連する KPI の測定） <p>② 医薬品在庫管理システムの開発・実証</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 医薬品在庫管理システム市場の調査 ● システム開発 ● 実証調査活動 ● 製薬会社に対する成果報告会とマネタイズに関する検討 <p>③ 公的医療機関との連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 公的保険医療情報システムに関する基礎調査 ● OpenMRS と代表団体が開発した PHR の連携可能性についての検証 ● 現地保険家族省への報告と、次年度以降の共同プロジェクト立ち上げ可能性の検討 <p>④ ビジネス計画の策定</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 開発した各システムの料金体系の検討 ● 事業計画の策定 ● ビジネス展開地域や新製品開発に関する検討
実施結果	<p>① PHR の改善・カスタマイズ・実証</p> <ul style="list-style-type: none"> ● PHR に求められる機能を特定し、4 機能（検査値表示、投薬リマインド、AI アドバイス、医療記事表示）に搭載した。 ● 医療機関側でのインフォームド・コンセントの強化等を通じ、PHR の登録者数が 115 名まで増加した。また、NCDs 重症化予防の KPI として設けていた AI アドバイスによる NCDs の早期発見数は 4 名であった。 <p>② 医薬品在庫管理システムの開発・実証</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 市場調査に基づき、製品を開発した。また、欠品発生率を KPI とし、実証調査を行った。同システムを導入した薬局における平均欠品率は 0.6%であった。 <p>③ 公的医療機関との連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ● OpenMRS 等のオープンソースに関する基本情報の収集を行った。 ● 行政機関（DGHS-MIS）、公的医療機関（ターシャリー/プライマリーレベル、計 4 カ所）、及び主要な IT ベンダーへの半構造化インタビューと観察による情報収集を行った。

	<ul style="list-style-type: none"> ● 行政機関の面談者は、EMR や PHR の果たす役割について関心があり、これらの製品を用いた共同プロジェクトの実施についても前向きであった。 <p>④ ビジネス計画の策定</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 過去開発したシステムのマネタイズプランを検討し、2024 年を事業開始時点とする収支計画を策定した。
--	--

キ. 【実証調査】ベトナムにおける眼科モバイルビジョンセンター（日本の眼科医療拠点と地域連携体制）の構築と小児眼科健診による近視予防事業

コンソーシアム名	ベトナムにおける眼科モバイルビジョンセンター実証調査コンソーシアム
代表団体	医療法人社団 栄和会
参加団体	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日越メディカルブリッジ ■ 株式会社 MITAS Medical ■ Ship Aichi Medical Service. Ltd
事業の最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ■ モバイルビジョンセンターの構築による糖尿病網膜症等による失明予防と小児の近視予防、及び日本の医療サービス及び眼科機材・医薬品のパッケージ輸出に関する調査 ● 外部提携先機関とモバイルビジョンセンターを通じた連携に基づく集患強化現地の提携眼科病院を活動拠点として、日本の医師が治療診断を行う事で、現地医師への技術移転を図る。 ● 同国が抱える眼科アクセスへの外部機関と、新設するモバイルビジョンセンターとの連携により、提携眼科病院への集患を図る。 ● 小児向けの眼科検診の機会を設けることで、回避可能な近視を予防する。 ● 日本の医療者が現地で臨床知識等の講演を行う事で、現地医療者の日本式サービスに対する有効性や安全性に関する理解を深め、将来的なサービスの上市（薬事承認取得）に向けた機運を高める。
本実証調査事業で取組・実施内容	<p>① 現地活動拠点（ティエンタインアイホスピタル、以下 TTEH）における診断・治療サービスの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 眼科医療サービス（診断・治療及び手術）の提供 ● 適切なサービス価格についての調査 <p>② 拠点外での検診サービスの提供</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ● ハノイ市内の眼鏡店及び薬局における遠隔眼科診療の実施 ● 適切なサービス価格についての調査 <p>③ 小学校等での小児健診の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 私立小学校での健診サービスの提供 ● 有病率等の疫学調査及び病院へのコンバージョン率の調査 ● 適切なサービス価格についての調査 <p>④ 広報活動（講演会の実施）</p> <p>⑤ 遠隔眼科診療に用いるシステム構築</p> <p>⑥ 薬事承認調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 薬事承認プロセスの確認 ● 現地販売を予定する医薬品の薬事承認取得
実施結果	<p>① 現地活動拠点（ティエンタインアイホスピタル、以下 TTEH）における診断・治療サービスの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 診察及び手術指導を 32 件行った（症状が進行した白内障・緑内障、ウイルス性角膜炎など、重症の患者に対し、高度な治療を提供）。 ● 日本へのメディカルツーリズムに対する一定の需要を確認しており、今後事業モデルを構築するにあたっての情報収集を完了した。 <p>② 拠点外での検診サービスの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 全 28 名に対し検診サービスを提供し、傾向をまとめた。 ● 検診のオペレーションにおける改善点を抽出した。 <p>③ 小学校等での小児健診の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ハノイ市内の私立小学校 2 か所で計 83 名の検査を実施し、必要に応じてその後 TTEH への受診へと繋げた。また、検診結果をもとに、現地の児童が抱える眼科疾患の傾向についての分析を行った。 <p>④ 広報活動（講演会の実施）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 国立眼科病院で、現地医師向け講演会を 2 回実施した。いずれの回も 150 名以上の医療関係者が参加しており、先進的な医療に関する情報提供のニーズを確認した。また、日本の医師や製薬会社と現地医師の接点生まれ、日越大学交流に関する機運が高まった。 ● 国立眼科病院副院長とのコンタクトを通じ、同病院と

	<p>TTEH の人材交流に関するオファーを受けた。</p> <p>⑤ システム構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 遠隔診療で用いる MITAS Medical 社のシステムについて、現地化を完了させた。 <p>⑥ 薬事承認調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 日東メディック社の点眼薬（ビマトプロスト 0.03%）の製造承認を取得した。また、新たに 2 品目の承認を予定している。 ✓ 現地薬事承認フローと、早期承認を得るための要点について整理を行った。
--	--

ク. 【基礎調査】カンボジア・ネパール・コンゴ民における新生児蘇生法教育デバイス・導入支援サービスの基礎調査プロジェクト

コンソーシアム名	カンボジア・ネパール・コンゴ民に実現・持続可能な周産期医療教育デバイス・プログラムを届けるための基礎調査コンソーシアム
代表団体	エレコム株式会社
参加団体	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特定非営利活動法人あおぞら ■ 特定非営利活動法人 ASHA ■ 株式会社 SOIK
本補助事業の最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ■ 対象 3 か国での新生児蘇生法訓練の質の向上 <ul style="list-style-type: none"> ● 新生児蘇生法教育において、高機能で高価なシミュレーターまたは低機能で低価格な研修資材の 2 択となっている市場に対し、財源に限りのある途上国をターゲットとしてソリューション提供を行う。 ● シンプルな操作方法で講師の経験やスキルに大きく左右されない実技訓練の質の均一化を図る。 ● 受講者がシミュレーション訓練により臨床に近い体験をすることで、実践的なスキルの習得を促進する。 ■ 途上国における医療教育市場の創出と医療教育の質の向上 <ul style="list-style-type: none"> ● 日本の産学連携で開発した低コストかつ教育効果が高い新生児蘇生法訓練用シミュレーターを導入する。 ● 医療教育市場自体が発展途上であり、特にデジタル活用が進んでいないため、デジタルを活用した医療教育機器の市場を途上国で作り出し、医療教育の質を向上させる。
取組・実施内容	<p>① 予備調査・準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 計画の具体化と調査スコープの設計、参加団体との契約

	<ul style="list-style-type: none"> ● カンボジア、ネパール、コンゴ民主共和国（以下「コンゴ民」という。）の政府機関、医療関係事業者、非営利組織等への訪問可否の確認及び訪問準備 ● 現地での競合他社や関連組織の活動内容や提供サービスについての情報収集 ● 各国の医療教育制度、規制の有無、市場動向に関するデスクトップリサーチ及び日本国内の専門家へのインタビュー調査 <p>② 現地調査の実施・情報収集（参加団体のネットワークを活用した基礎情報収集）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 参加団体のネットワークを活用した、政府機関や医療機関、教育機関との面談 ● 現地の新生児蘇生研修の制度、体制、実施状況、ニーズ、競合環境に関する調査 ● 現地のニーズや需要、新生児蘇生訓練用シミュレーターに対する関心についてのヒアリング <p>③ 現地調査で収集した情報・データの分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 各国の現地のニーズや需要の傾向、制度上の課題、競合環境等の分析 ● 上記分析を踏まえたデモンストレーション会の開催先の選定 <p>④ 製品のデモンストレーション会の実施と現地関係機関との関係構築・フィードバック収集</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 代表団体と参加団体による、選定地（大学や政府機関、研修機関、国立／民間病院等）でのデモンストレーションの実施 ● デモンストレーション会参加者に対するアンケート及び個別インタビュー ● 本教育プログラムの概要やデバイスを活用した教育プログラムへの組み込み方についての、現地キーパーソンとのディスカッション及びパートナーシップ関係の構築（MoU の締結） <p>⑤ 事業化に向けた計画検討</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 今後の導入可能性の判断材料や改善点の洗い出しと、事業計画の策定 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 現地の既存の教育プログラムへの活用や組み込み方
--	---

	<p>案の作成と導入に向けた計画の検討。必要に応じ、再度フィードバックを求めその後のアプローチ方法を精緻化して報告書をまとめる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 関係機関への報告とディスカッション
実施結果	<p>① 予備調査・準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ● コンソーシアム内部協議の上、計画詳細化、調査設計、参加団体との契約を締結した。 ● カンボジア、コンゴ民、ネパールの政府機関、医療関係事業者、非営利組織等と連絡を取り（参加団体のネットワーク活用）、訪問の可否を確認、訪問準備を行った。 ● 各国の医療教育に関わる基礎情報、市場動向に関するデスクトップリサーチ及び日本国内の専門家へのインタビュー調査を行った。 <p>② 現地調査の実施・情報収集（参加団体のネットワークを活用した基礎情報収集）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● カンボジア・コンゴ民・ネパールのそれぞれにおいて、新生児蘇生法及び教育実施状況の把握を行い、キーパーソンとの関係構築を行うことができた。 ● 事前調査・現地調査を行う限り、他に競合となる製品やサービスはないことを確認できた。 <p>③ 現地調査で収集した情報・データの分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 各国で収集した調査結果を取りまとめ分析し、現地のニーズや需要の傾向、制度上の課題、競合環境等を明らかにした。 <p>④ 製品のデモンストレーション会の実施と現地関係機関との関係構築・フィードバック収集</p> <ul style="list-style-type: none"> ● デバイスの効果及びニーズが確認できた。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ デモンストレーション会による、デバイスへの反応は、国際機関（UNFPA）等含め参加者全員からポジティブなフィードバックを得ている。研修機関、講師、医療従事者、受講者、開発パートナー等参加者全員からポジティブなフィードバックを得られた。 ● 購買意思の認識が出来た。 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 対象 3 か国とも公的機関の予算状況は厳しいが、ネパールは保健省の購買意思を確認、コンゴ民は価格帯によっては導入の意思が確認できた。カンボジア

	<p>は、ポルポト政権崩壊後、特に保健・医療分野は長年に渡り大量の援助が入っていることから公的機関の援助依存傾向が強く、政府機関からの購買の意思は確認できなかった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● プロダクトの改善点等についての具体的な知見を得られた。 ✓ ネットワーク・インフラが脆弱なため Wi-Fi に依存しない構成や充電式にすることで電池交換を不要とすること、アプリの改良点等を把握できた。 <p>⑤ 事業化に向けた計画検討</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 各国フィードバックや協議から得た内容を踏まえて、今後の導入可能性の判断材料や改善ポイントなどを洗い出し、事業計画を検討した。
--	--

ケ. 【基礎調査】ブータンにおける新生児蘇生法教育支援 AI システム基礎調査プロジェクト

コンソーシアム名	ブータンにおける新生児蘇生法教育支援 AI システム基礎調査コンソーシアム
代表団体	エフバイタル株式会社
参加団体	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国立成育医療研究センター ■ 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社
本補助事業の最終の目標・ゴール	<ul style="list-style-type: none"> ■ ブータン王国における、新生児蘇生医療技術の浸透及び新生児死亡率の改善 ● 代表団体が提供する新生児蘇生法教育支援 AI システム（以下、本システム）の需要や、受容可能な価格帯を明らかにする。また本システムを事業化する上での現地販売体制や法制度面での課題を整理する。上記を通じて概略の収支計画が策定され、想定しているサブスクリプションモデルの妥当性や、中長期的な収益性を明らかにする。 ● 日本との違い（肌の色、蘇生アルゴリズム、使用器具等）に対して、本システムをチューニングする。 ● 現地ユーザーからプロトタイプに対するフィードバックを受け、改善項目を整理する。日本と現地の新生児科医で意見交換会を行い、現地の新生児蘇生の医療技術の課題を整理し、本システム改良にいかす。

取組・実施内容	<p>① 新生児蘇生措置や新生児モニタリングのデータ収集及びシステムのチューニング</p> <p>② システムのインターフェースに使われる言語の現地化</p> <p>③ 現地ユーザーへの説明会・ユーザーからのフィードバック</p> <p>④ 日本及び現地の新生児科医の意見交換会</p> <p>⑤ 需要調査、現地販売代理店調査、法制度調査、その他事業化に必要な情報収集</p>
実施結果	<p>① 新生児蘇生措置や新生児モニタリングのデータ収集及びシステムのチューニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ● データ収集のため倫理審査書類をブータン王国・保健省（Ministry of Health）管轄の倫理審査委員会に提出したが、「AI を用いた研究は前例がなく、準拠するガイドライン等がないため審査が困難」との回答を受領した。このため GovTech（ブータンでデジタル関連政策を管轄する省庁）主導のパイロットプロジェクトとして実施することで倫理審査委員会の承認なしでデータ収集ができるようになった。 ● 継続的なチューニングや開発のためにブータン国内での実際の蘇生記録という他にないデータの取得を開始し、2月29日時点で3本のデータを取得した。 ● 現地の講習会での訓練動画を用いて、その環境や器具に合わせたチューニングを開始し、検知精度の改善が可能なことを確認した。 <p>② システムのインターフェースに使われる言語の現地化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 本システムのユーザーであるブータン王国の医療者は英語の使用に問題がないことが確認でき、言語の現地化が不要であった。 <p>③ 現地ユーザーへの説明会・ユーザーからのフィードバック</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ブータン王国での新生児蘇生処置を撮影した動画データ収集のための倫理審査手続きが当初計画より遅れた。そのため、本事業期間においては、日本で撮影された新生児蘇生処置の動画を用いてデモを行った。以下のフィードバックがあった（抜粋）。 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 現時点で AI が評価・アドバイスすることに対してまだ信頼ができない。実際に開発され、使用することでどの程度信頼できるかが分かると思う。（医師）

	<p>➤ 新生児蘇生のトレーニングがブータン王国として開始されたばかりであり、課題が何かが現時点では分からない。(研修運営者など)</p> <p>④ 日本及び現地の新生児科医の意見交換会</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 日本人医師および現地の新生児科医を含む医療者と意見交換会を行い、現地の新生児蘇生に関する教育思想や使用されているアルゴリズム等に関する情報収集を行った。 <p>⑤ 需要調査、現地販売代理店調査、法制度調査、その他事業化に必要な情報収集</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 医療者へのアンケート調査の結果、59名のうち1名を除いた全員が新生児蘇生法教育支援AIシステムを利用したいとの回答を得た。他方で、回答者の9割が、病院等が無償で提供する場合に限り利用したいとの意向であった。また、現地調査時に新たにブータン政府予算からの配分は困難であることを確認した。 ● 新生児蘇生法教育支援AIシステムのみならず、エフバイタルの基礎技術であるバイタルセンシング技術の導入に対して高いニーズを確認した。 ● 首都のティンプーで研修を実施したあとの地方医療者の更なるスキルアップや研修運営者による同医療者のフォローアップを行うために短時間でも高頻度の教育介入がより重要となっており、そのツールとして新生児蘇生法教育支援AIシステムの活用が考えられることを確認した。
--	--

第4章 まとめ

本章では、本補助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。さらに本補助事業及び管理団体の活動に関する総括・提言を行う。

4-1. 採択された基礎調査及び実証調査事業の活動成果

本年度は、例年支援してきた実証調査に加え、新たに基礎調査を支援することとした。実証調査では、現地医療従事者へのトレーニングや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・現地法人の設立手続き、等の事業性の検証や現地の医療制度等の連携を見据えた持続的なビジネスモデルの構築を行う事業を支援してきたが、基礎調査では、現地競合調査、現地制度調査、ニーズ・需要調査、等の現地国の医療保健の状況、他事業者の動向、等の外部環境に関する調査、現地キーパーソンとの関係性構築等を支援することとした。これらの各区分において、本補助事業における各補助事業者は、各事業の進捗状況に応じた活動計画を立案し、活動に取り組んだ。なお、本年度は新型コロナウイルス感染症のパンデミックの影響はほぼ認められず、現地への渡航による対面とオンラインでの活動の効果的な組み合わせが達成でき、各調査の効率化・深化につながった。

上記を踏まえ、以下、本年度の事業成果について記載する。

ア. 海外でのヘルスケア産業の広がりに対する成果（注力属性・分野別）

本事業においては、以下の（ア）から（エ）において示すエッセンスを含む事業者については、公募要領の加算項目とされた。それぞれの項目について、本年補補助事業を終了するにあたり概観を述べる。

（ア）スタートアップ

日本国政府が「成長と分配の好循環」と「新型コロナウイルス後の新しい社会の開拓」を骨子とした「新しい資本主義」の実現を目指しているなか、スタートアップは社会的課題を成長のエンジンとして転換し、持続可能な経済社会を実現する、まさに「新しい資本主義」の考え方を体現するものと考えられている。こうした考えに立脚し、日本国政府は、2022年度を「スタートアップ創出元年」と位置付け、2022年末に「スタートアップ育成5か年計画」を策定した。5年後の2027年度には、スタートアップを10万社まで増加し、ユニコーンを100社創出、また、投資額についても、足元の8,000億円規模から、10倍を超える10兆円まで拡大することを目標としている。スタートアップに対しては、国内市場のみならずグローバル市場に挑戦することを求めており、目標達成に向けて、国際展開を重要な要素としてとらえている。

本年度補助事業においては以下のようなスタートアップが補助事業での活動を行い、成果を上げている。

【本年度補助事業における事例】株式会社 Z-works

- タイでは、全人口に対する 65 歳以上の高齢者割合が 2021 年で 14.5%、2050 年には 31.6%に急増することが予測され、東南アジアで最も高齢化が進む地域である。また、高齢化に伴う非感染性疾患（NCDs）の増加が大きな課題となっている。こうした中で、タイの高齢者施設では、日本と同様に転倒や居住者の徘徊等の課題が確認されている他、法令上医師・看護師の配置が定められていないために医療知識が求められるタイミングで適切な対応が取れず、高齢者施設から病院への搬送頻度が高い等の課題が確認されている。
- こうした課題を解決するため、Z-Works では、高齢者施設における居室や高齢者の状況を見える化するプラットフォーム「ライブコネクト」を提供することで、転倒・転落件数の削減、夜間巡回作業やおむつ交換等の従業員の負担軽減を企図しており、日本国内での導入実績も有している。また、アルムでは、ポイントオブケアデバイスと医療従事者間コミュニケーションプラットフォーム「Join®」の組み合わせによる遠隔医療サービスの提供により、高齢者施設における医療ケアの向上を企図している。
- 本年度事業を踏まえて、Z-Works・アルムそれぞれのソリューションに対するニーズの確認や実証調査による一定の評価を獲得した一方で、前者では日本とタイの介護市場の差異を踏まえたうえでの訴求や価格設定、後者では眼科領域以外を含めたトータルソリューションの提供に向けて、今後事業展開を進めていく方針である。

※活動結果の詳細については、経産省ホームページに掲載される事業者の事業報告書を参照されたい。

（イ）デジタルヘルス・医療 ICT 分野

近時、新型コロナウイルスを契機とし、デジタルヘルス・医療 ICT の実装が加速している。こうした状況下、各国政府も、国家財政や医療資源の制約、医療アクセスや医療水準の引き上げの必要性といった課題の解決に向け、デジタルヘルス・医療 ICT の活用を戦略的に重要な手段と位置づけ、様々な施策に取り組んでいる。

日本においても、政策的に、デジタルヘルス・医療 ICT 分野の重要性は認識されているが、市場は黎明期にあり、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にある。本年度採択されたプロジェクトにおいては、日本で展開していないサービスを進出国で展開するものであり、現地でベストプラクティスを作ることができれば、将来的に日本に逆輸入することで日本への裨益となることも想定される。

本年度補助事業においては以下のようなデジタルヘルス・医療 ICT 分野での補助事業活動がなされ、成果を上げている。

【参考事例】 エレコム株式会社

- カンボジア・ネパール・コンゴ民では、生後 28 日未満の新生児死亡率が 5 歳未満死亡率の中で最大数を占めているが、その中には適切な新生児蘇生法を行えば 90%程度を救命することができる」とされている。しかし、多くの新興国では、一般に新生児蘇生法を習得できている人材が少ないため、先進国であれば救われる命が、新興国では救われていないケースが多い。
- こうした課題を解決すべく、エレコムでは、産学協同で開発した日本初の新生児蘇生法訓練用シミュレーターデバイス及びそれを活用した教育プログラムを新生児蘇生法が行き届いていない多くの新興国に普及させることを主目的として、上記 3 か国における基礎調査を実施した。
- その結果、3 か国全てにおいて製品に対するニーズが確認できた一方で、途上国であるが故の予算確保の難しさや通信・物品調達環境の脆弱性も明らかとなり、今後の事業展開に向けた成果と課題を整理することができた。

※活動結果の詳細については、経産省ホームページに掲載される事業者の事業報告書を参照されたい。

(ウ) 介護サービス・福祉用具分野

世界における高齢化は急速に進展しており、各国においても、高齢化が深刻な課題として認識されている。介護需要は高まっている一方、日本と比較して、「介護サービス提供事業者の数」、「介護人材の数」、「介護人材のスキル」等、供給体制が十分に整備されていないことが各国の課題である。

日本においては、介護保険制度（2000 年）の開始を契機に、他国に先駆けて介護サービス・福祉用具の産業が形成された。日本の事業者は、20 年以上にわたる豊富なノウハウを蓄積しており、高齢者の増加に伴い介護マーケットが成長途中にある各国で事業展開できる余地は大きい。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国々に対して、日本の介護サービス・福祉用具を日本仕様のままで展開するハードルは高く、現地で受け入れられるサービス・価格帯・事業展開スキーム等を再設計する必要がある。

本年度補助事業の介護サービス・福祉用具分野において、以下のような補助事業活動がなされ、成果を上げている。

【参考事例】 株式会社松永製作所

- タイでは、高齢化の進展に伴い高齢者施設の整備が進んでいるが、そのうち富裕層向け高齢者施設の平均入居期間は 3－6 か月と短い。退去時の在宅生活において福祉用具は不可欠となるが、在宅復帰後の生活環境整備のアセスメントが整備されていないため、高齢者個々人に対する適切な福祉用具の選定がされていない点が課題と

されている。

- こうした課題に対して、株式会社松永製作所では、高齢者施設との協業により、入居者・ご家族に日本の福祉用具の高品質・高機能を説明し、高齢者個々人に対する適切な福祉用具を選定する機会を設けることで在宅市場での販売拡大をすることを目的として実証調査を行った。
- その結果、高齢者施設からも前向きな協力体制が得られたうえで一定の販売実績を達成することができた。一方で、今後は高齢者施設に対する継続した教育の在り方、ビジネスモデルの検討といった事業化に向けた活動を進める予定である。

※活動結果の詳細については、経産省ホームページに掲載される事業者の事業報告書を参照されたい。

(エ) 予防・健康づくり分野

近年、アジア・アフリカ等の新興国における疾患構造が大きく転換しており、がん・糖尿病・循環器疾患・呼吸器疾患・メンタルヘルスをはじめとする慢性疾患、非感染症疾患（NCDs：Non-communicable Diseases）での死因割合が拡大し、社会経済活動等に大きな影響を及ぼしている。それら NCDs は、食事や運動、喫煙等の生活習慣に起因しており、予防や日々の健康管理に取り組むことが重要と言われている。

日本は、健康寿命の延伸を重要な政策目標の 1 つとして位置づけており、予防や健康管理を促進している。具体的には、保険者（国民健康保険、健康保険組合等）や地方自治体、企業に対して、特定健康検査・特定保健指導の義務化、データヘルス計画の策定の義務化、健康経営への取組強化等を求めている。日本では、それら保険者等ステークホルダーや、直接的に消費者・個人に向けたウェルネス関連サービスを提供する事業者が多数存在し、ノウハウを有している。このため、こうした事業者の新興国市場での事業展開余地は大きいと考えられる。

本年度補助事業の予防・健康づくり分野において、以下のような補助事業活動がなされ、成果を上げている。

【参考事例】株式会社 miup

- 前年度までの実証調査事業では、バングラデシュにおける NCDs 重症化予防システム構築の構想を掲げ、薬局と医療機関の連携による住民の医療アクセス改善を促すリスクアセスメントシステム（以下、RAS）と、医療機関向けの EMR、患者のセルフケアを促進させる PHR を開発した。
- 本年度は、NCDs 重症化予防に対する効果を引き上げる目的で、PHR の開発・トライアルを行った。また、NCDs 重症化予防に関連する KPI を短・中・長期的に設定し、うち短期的な KPI（AI による NCDs 早期発見数等）に関する効果測定を行った。

- その他、昨年度市場調査を行った在庫管理システムの開発と実証を行い、デジタルな在庫管理の意義について確認を行った。
- 発症予備群を含む NCDs 患者に対し、予防から治療・重症化予防までの包括的なケアの提供を可能とすべく事業を深化させている。

※活動結果の詳細については、経産省ホームページに掲載される事業者の事業報告書を参照されたい。

イ. 事業フェーズの進展に関する成果

先述のとおり、本年度から、既存の実証調査に加えて基礎調査が新設された。昨年度までは、ごく初期段階の事業（初期リサーチのみのプロジェクト等）は基本的に対象としておらず、事業化の確度が一定程度立ったプロジェクトが中心となっていたが、本事業でカバーできる領域が充実した。

本年度は、既に海外での事業基盤がある事業者が、その経験や過去成果を活かし、事業を深化させ、相手国の健康改善や新規事業を創出を目指したほか、海外に事業基盤のない事業者が、進出を考える海外市場の現地基礎調査を実施し、知見を収集し、新規事業の立案・検討を行うといった幅の広い活動結果を得るに至った。

(ア) 基礎調査

今年度事業で新設された基礎調査では、事業展開国の医療保健の状況等の外部環境に関する調査、キーパーソンとの関係性構築等を支援した。特に途上国における保健医療の情報の取得はオンライン化が進んだ現代においても難しく、各事業のビジネス化に際するマネタイズに関する現地ステークホルダーとのディスカッション等を本事業で支援できたことは多いに有意義がある。今回採択した事業においては、国際機関・現地政府・NGO 等からの資金調達による事業展開を企図するものもあり、対象国に対しての保健医療支援とビジネス展開とを同時に達成できる大きなインパクトが期待される。一方で、公的資金への依存度が高い発展途上国での事業を、事業者（特に中小企業）が独自資金で実施するには困難が予想され、その調査コストを補助することは意味があるものと考えられる。また、その基礎調査の結果を広く公開することで、後続事業者への裨益が期待できることは言うまでもない。

他方、基礎調査は、実証事業との境界が不明瞭になりがちである。基礎調査において実施している個別具体的内容をみると実証寄りの内容であることもある。事業者が実施する事業の進度に応じた柔軟なサポートが必要であるとともに、公募要領において、その定義を本年度の結果を踏まえ再度検討する余地はあると思われる。

本年度補助事業の基礎調査において、以下のような補助事業活動がなされ、成果を上げている。

【参考事例】 エフバイタル株式会社

- ブータン王国の新生児死亡率は 15 人/千人（UNICEF、2021 年）であり、SDGs の目標である 12 人/千人と比較して高く、また、同国は急峻な地形から地方間のアクセスに課題がある。そのため、首都で新生児蘇生法に関する研修の実施後に、地方医療者の更なる自己スキルアップ・フォローアップ等の教育介入がより重要となっている。
- このため、同社が開発するスマートフォンを用いた新生児蘇生法教育支援 AI システムの同国における教育支援ツールとして医療機関等に本システム普及の実現可能性を基礎調査で検討することとし、①本システムに対する需要の確認、②医学制度および医学教育制度への調整のための情報収集、③本システムの技術的なチューニング、等を本補助事業で実施した。
- 今後、システムのチューニング・インタフェースの改良を行うとともに、公的機関等を含めたドナー・資金調達の確保に取り組むこととしている。

※活動結果の詳細については、経産省ホームページに掲載される事業者の事業報告書を参照されたい。

(イ) 実証調査

【事業の深化】

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、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。それらは、初期の拠点形成段階を終え、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補助事業に参画し、将来的なスケールと成長を目指すものである。また、日本国内では医療機器等のモノだけの提供をおこなっている企業が、展開先ではモノのみならず、現地企業等と協力し、ソフト面（トレーニングセンター等）のサービスを含めたトータルソリューションとして、パッケージ展開を行う事例も見られた。

来年度以降は、先述の基礎調査の結果を踏まえた実証調査への転換等も期待され、対象国の状況に応じて事業内容を深化させていくことが期待される。

本年度補助事業の実証調査において、以下のような補助事業活動がなされ、成果を上げている。

【参考事例】 富士フイルム株式会社

- インドは世界一の結核蔓延国であり、新規罹患者の約 4 割が適切な診断・治療を受けられていないとされている。
- このため、インド国内にて結核検診を受けられない人々に対し、ポータブル X 線画像撮影装置と画像診断支援 AI 技術を用いた結核スクリーニングサービスを行い、結核終息に向けた最大の課題である「未診断層」を早期の診断及び適切な治療に繋げる

仕組みを、現地 NGO 等と協力しつつ、構築するための実証事業をおこなった。

- 今後は公的機関の機器購入等の調達案件等に対応しつつ、機材予算のみでなく検診活動をセットとした取組やプロジェクトの構築も含めた事業展開を行っていくこととしている。

※活動結果の詳細については、経産省ホームページに掲載される事業者の事業報告書を参照されたい。

【他国・他地域への展開】

本年度は、既に海外事業の展開経験がある事業者が、未進出の国や地域に対し、更なる市場性・事業機会を求めて事業を横展開する取組等も見られた。

【参考事例】朝日インテック株式会社

- ケニアでは循環器疾患による死亡が増加している一方、治療の選択肢の 1 つであるカテーテル治療を提供可能な施設や医師が非常に少ない課題がある。
- こうした課題を踏まえ、朝日インテック株式会社は、現地パートナー病院と共同でカテーテル室の立ち上げやマーケティング活動を行った。将来的には、日本人の医師による診断や治療戦略に関する指導や、手技の実演などを予定している。
- また、本年度事業では、カテーテル室の立ち上げ支援を有償サービスとして提供することについて、サービス内容やプライシングの検討を行った。今後は、同様の課題を抱えるアフリカ他地域に対しての水平展開を予定している。

※活動結果の詳細については、経産省ホームページに掲載される事業者の事業報告書を参照されたい。

4-2. 補助事業者における課題

本項では、本年度採択された補助事業者に見られた事業課題について概括する。なお、下記は事業者の個別課題ではなく、全般事項であり、複数事業者に共通する課題も指摘されたため、次年度以降の補助事業においては、とりわけ予見可能な課題について、打ち手を検討する必要がある。

ア. 事業のマネタイズに関する課題（特に開発途上国ターゲットの場合）

本年度は、後発開発途上国（LDC：Least Developed Country）を含む、所得水準の低い国でのプロジェクトが複数採択された。それらの国は政府開発援助（ODA：Official Development Assistance）等の被援助国でもある場合が多く、現段階では医療機関の調達が専らドナー国の援助や民間団体による支援によって賄われており、当該国の民間企業による産業が外資・内資ともに未成熟である。本年度の各事業においても、展開先国の市場のステージがアーリーであり、潜在顧客の購買力が乏しいとの課題がたびたび指摘された。

民間事業者としてこれらの国に参入する意義のひとつは、将来的に当該国の経済成長とマーケットの成熟が見込まれるとの仮説に基づき、先行的にエントリーすることで、先行者利益を得つつ、国内の製品・サービスのデファクトスタンダードを創設するという点であると考えられる。他方、当初想定通りの経済発展・市場成長が見られない場合、事業継続が困難になることが予測される。よって、市場形成期には、当該国の潜在顧客からのマネタイズに加え、当該国の政府資金、UNICEF や JICA 等の既に現地で一定の活動実績がある国際協力機関からのファンディングも視野に入れ、事業計画を構築する必要がある。

本年度事業から新たに設置された基礎調査においては、市場性・現地のステークホルダーやファウンダーとのリレーション構築が実施された。仮説的には、こうした市場でのファンドレイジングについては、国際連合等の公的機関が設定した計画・目標の達成の一助となる事業がファンディングされやすいものと考えられるが、市場が成熟するまでの資金繰りについての考察及びその中での ODA の位置づけは事業者ごとにばらつきがあったことから、本事業による継続的な事例の収集及びそれらに基づく各事業者による仮説構築が求められる。

加えて、これらの国における医療・介護分野の事業の展開においては、民間事業者として新たな収益源の獲得を目的とするのか、事業者の CSR の一環としての国際協力を目指すのか、あるいはその両立を目指す（事業フェーズにより柔軟に対応）のか、という観点も重要であると考えられる。

これらを踏まえると、各事業者においては、事業展開先国におけるマーケット・ニーズのアセスメントのみならず、事業展開の目的及び事業計画の明確化、それに応じたファンディングの計画等に対する仮説を構築する必要があると考えられる。

イ. カスタマージャーニー及び市場構造に関する全体理解の欠如

実証調査のプロジェクトにおいては、展開国におけるビジネスモデルの検証が年度内の活動の中核となる場合が多く、活動の中には、実際の顧客となり得る施設に協力を得た上で、の現地患者に対するサービストライアル等も含まれる。しかし、実証に進む前段階においては、展開予定の製品・サービスの法令的な障壁、製品・サービスが使用される場所（施設類型）や使用者のペルソナ（とりわけ医療従事者の関与の有無や、そのスキル及びバックグラウンド）について、全体感を持った考察が必要となる。

例えば、ICT システムを活用した事業を展開するにあたっては、ICT システムが個人情報保護法やデータセキュリティに関する法律等の観点から、法的障壁がないか等の考察は必須である。また、医療提供制度や医療保険制度を踏まえた、患者にとのタッチポイントの特定（薬局／クリニック／健診センターといった施設タイプのイメージ、その後の標準的なカスタマージャーニーの可視化等の基礎調査を実施した上で、具体的なサービス設計と実証に進むことが期待される。

これらのリサーチが十分でない場合、そもそも実証を行うことができないリスクも生じる。本年度のプロジェクトにおいても、個別の実証活動の前提としての、市場構造・市場概観について、より明確化する必要があるとの課題が指摘されており、マクロデータや政府による保健計画の参照、プロジェクト期間中での現地ヒアリング等によって特定していく必要がある。

ウ. 実証前のリサーチ不足及び過去案件のナレッジ未活用

前述のとおり、本年のプロジェクトには基礎調査・実証調査の両方が含まれ、基礎調査では、事業展開予定国の医療保健の状況等の外部環境に関する調査、現地で活用できるシステムの実装、キーパーソンとの関係性構築等を、実証調査では、現地への展開に係る事業性の検証や、現地の医療制度等との連携を見据えた持続的なビジネスモデルの構築を目的とした事業（いわゆる PoC を含む）を想定している。

しかしながら、実際には、補助事業申請段階での事前デスクトップリサーチで本来把握されるべき事項について十分なリサーチが行われないうままプロジェクト始動に至ったケースも見受けられるほか、本補助事業の過去の類似プロジェクトにおいて既に指摘されている事業リスク（例えば想定しているビジネスモデルに関わる一般的な規制動向等）が認識されていないこともあった。

本補助事業は、特に基礎調査においては、アイディアを探索しながら進めるアーリーステージのプロジェクトも採択対象となるため、ある程度はプロジェクトを進めながらリサーチを並走させる体制とせざるを得ないケースも多いとはいえ、初期的な検証事項がクリアされていないことによって、限られたプロジェクト期間が有効活用できずにプロジェクトが停滞する事態が起こることは事業者、補助事業の両方にとって機会損失となる。

この点は、事務局側で公募提案～採択時点で重要な論点を潰しておくことに加え、個々の

事業者の自助努力のみならず、例えば MEJ による事前相談対応の機会を活用することで解消可能ではないかと考えられる。また、過去の類似案件で得られた発見事項が事前に共有されることで解決可能となるケースも多いと見られることから、本補助事業で構築しているデータベースをより一層活用する余地もあるのではないかと考えられる。

エ. プロジェクト運営に関するリソース不足

前述のとおり、本補助事業はスタートアップを優先的な採択対象としているが、とりわけ小規模の事業者にとり、海外展開のプロジェクト運営に関する人的・資金的リソースをどのように捻出するかは大きな課題である。事業者内部にリソースがない場合、当座の間は調査業務等をアウトソーシングすることも一案ではあるものの、最終的な意思決定やプロジェクトマネジメントの統括は内部人材が行わねばならず、また、アウトソーシングに伴う外注費にも一定のキャップをかける必要がある。本年度のプロジェクトにおいては、内部リソースの不足によって、プロジェクト運営の停滞や当初計画からの費用超過（外注費等の計上による）、また、アウトソーシングに依存することによる事業者の当事者意識の欠如がみられる事例もあった。今後は、個別の事業者のケイバビリティに応じたコンソーシアムの形成やアウトソーシングの適切な利用等による、より適切かつより効率的な事業の実施が求められる。

以上が補助事業者の課題であるが、これらを踏まえ、管理団体が今後どのように対応すべきかについて、本年度の成果とともに、次項で総括する。

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

本補助事業において、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。管理団体としての主な役割は、下記の 3 点に概括される。

① アドミニストレーション機能

経済産業省を含む関係官庁との調整業務、事業の経理業務や検査、月例事業進捗報告会等によるスケジュール管理、進捗管理等の各種事務業務機能

② 信用補完機能

ジャパンフラッグを掲げたプロモーション支援を行うことで、各補助事業者の活動を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 アドバイザリー機能

各補助事業者に対し事業ステージを踏まえた事業内容に係る助言、アイデア出し、課題解決に関する支援機能

上記①～③の役割を踏まえ、本年度の事業における MEJ の成果について、以下のアからウにて記述する。

ア. メリハリをつけた事業者支援・助言体制の提供

本年度は、事業者、経済産業省、MEJ、及び伴走コンサルの 4 者で、対面（もしくは必要に応じてオンライン会議とのハイブリッド）によるキックオフミーティングを開催し、各補助事業者の初期的な仮説や、検証論点、最終目標の擦り合わせを実施した。結果として、月に 1 回開催される月例事業進捗報告会内で、事業内容の確認やフィードバックを効果的・効率的に行うことにつながった。

加えて、とりわけ事業者側の人的リソースが不足している場合には、個別対応を強化し、成果・課題の導出やモニタリング、事業に関する助言の提供、レポート業務の支援を重点的に行った。

これらの結果、全体的な本事業の効率化が図れ、事業に係るトータルコストの軽減や、レポートの品質の担保に一定程度つながったものと考えられる。

イ. プロモーション支援による事業者の信用力強化

本年度は、経済産業省や MEJ が事業者に対してプロモーション支援を実施した（経済産業省・MEJ のロゴの提供等）。とりわけ非上場企業やスタートアップといった事業体にとっては、海外における対政府や対潜在顧客等に対する信用力の担保は重要な課題である。経済産業省や MEJ によるプロモーション支援が行われることで、本事業の活動が我が国から支援を受けていることが明示的に発信され、事業者の対外的な信用力の強化につながったと考えられる。

ウ. 「ヘルスケア国際展開ウェブサイト」を通じた過去プロジェクトでの発見事項の共有
経済産業省及びMEJは、経済産業省のサイト内にて「ヘルスケア国際展開ウェブサイト」を開設している。これは、海外でヘルスケア事業の展開を図る事業者に対し本事業におけるプロジェクトで集積したナレッジを共有し、後続事業者等の基礎的なリサーチを支援するものである。本年度事業者が実施したデスクトップリサーチやインタビュー・アンケート、あるいはコンサルティング企業等に委託したリサーチの結果は、事業報告書のなかの「調査結果詳細」として、ウェブサイト公開される。

MEJでは、個別の事業者が作成する「調査結果」のデータベース化と検索容易性を高めるべく、資料の構造化、整理、検索用のタグ付け等を行い、より利便性の高いデータベース構築を行っている。

なお、サイト内では、医療・ヘルスケアに関する重点国のマクロデータ、政府による支援の一覧、医療機器規制レポートや、JETROが提供する海外における医療機器の代理店リストも公開されている。これらの情報に、事業者が現地で得た生のプライマリーリサーチのデータを統合することによって、後続の事業者にとっての有益性、利便性をさらに高めることを引き続き目指している。

今後は、事業者が本補助事業に公募する事前の段階や本事業の実施期間中においても、こうしたサイトを活用することで、有益な過去の知見を活用すること、またサイト上に公開されていないMEJ職員の過去事業等による経験・ノウハウの活用によって、真に事業展開に必要な情報の習得に本事業の資源を投下できるよう、効率的な支援をしていくことが一層必要であると考えられる。

（２）管理団体の今後に向けた考察

最後に、管理団体の今後の課題や展望について概括する。

ヘルスケア産業国際展開推進事業補助金の公募が行われた際、令和３年度ではプロジェクトの応募数は22件、令和４年度も22件であったが、本年の令和５年度では38件（うち14件は基礎調査）と、応募数が大幅に拡大した。この背景として、コロナ禍で伸び悩んだ海外プロジェクトが再度始動した影響や、基礎調査を採択要件に含めたことによる間口の広がり、前年同様コンソーシアムではなく単独事業者での応募が可能であったこと、等の、事業者にとって応募の障壁が低減されたことが主要因ではないかと見られる。また、同時に、本補助事業の周知啓発といった事務局側の施策が奏功したものとも考えられる。

他方で、本事業へ応募するプロジェクトは事業の検討段階として初期フェーズのものが中心であり、展開先国での市場開拓につながった事業はまだ多くはない。しかしながら、例えば日系医療機器メーカー等においては、製品の国際展開やそれに付随するサービスの深化等を企図する企業は多く、海外市場の開拓により将来的な収益源の確保を試みる企業などに対する国際展開のニーズは豊富に存在するものと考えられるものの、こういった企業に対し、MEJが事業の立ち上げに関与している事例は一部に留まる。今後は市場開拓に着

実につながるこれら企業への支援が大きく期待される。

よって、今後は、現状アプローチしきれていない企業へのニーズをさらに開拓するとともに MEJ の利活用シーンを拡充すべく、MEJ の認知度向上や会員数の拡大等による組織力の強化が必要である。また、既に一定の窓口機能を確立している JETRO とのより一層の連携強化等、広報活動によって潜在的なニーズを持つ企業に対するアクセスのさらなる強化が求められている。

また、本事業の加点基準（本年度設定した基準は、スタートアップ、重点国、介護や予防、デジタルヘルス等）については、国内ならびに新興国等での市場情勢や患者ニーズ、また政策トレンドを踏まえ、適時に基準を見直すことが求められるだろう。例えば、現状の基準では、既に海外での実績を有する大企業の新規海外事業や他国・他地域への展開は加点基準に適合しない。しかしながら、それらの中には有望なシーズが含まれる可能性、経済産業省・MEJ 等のプロモーション支援を活用したい事業者、CSR や SDGs 等の観点から途上国支援も含めて進出したい事業者、等の様々な要因があり、相手国及び我国への裨益が大きく、政策面に鑑みても加点に値するものがあるだろう。また、企業規模が大きい組織であっても初段階でのプロジェクトはファンディングに苦慮するケースは多いため、補助事業者の選定に際しては、現状の基準・加点基準のみならず、平等性を担保しつつも、個別の状況のある程度反映した柔軟な判断を加味する余地を検討する必要があると考えられる。

最後に、本補助事業はレポーティングや事務業務対応、等の事業者の投下工数及び負荷が相応に発生するものである。公的資金を投下しているため、適切な事業の実施のために必要な業務等が生じるものの、こうした公的資金による事業の経験がない事業者によっては、応募を検討したとしても、こうした事務処理面の負荷が大きいことが応募の障壁になることも考えられる。よって、管理団体には、より一層の効率的な本事業の運用、事業者の事務作業負担の軽減、事業者が直面した課題に対するフォロー等の事業者支援機能が求められている。補助事業の一層の充実と管理団体の機能強化等により、今後本事業も含めたヘルスケア産業の国際展開活動が活発化されることが期待される。