

現地協力病院(チョーライ病院) 医療ICT(主にPACS)事業の課題 ビジネス面(1/3)

2) ビジネス上の課題

ビジネス上の課題としては、以下が挙げられる。

(1) 現地H I S ベンダとの協業

富士フイルム及び富士通のシステム拡販のためには、HIS ベンダとの協業提案が重要と考える。現在、ローカル HIS ベンダとの協業を模索している。

(2) 安価に提供可能なビジネスモデルの確立

ベトナムをはじめ東南アジア諸国においてRIS/PACS 及び DMS を導入普及させていくに際しては、これらを安価に提供するビジネスモデルを確立することが重要である。クラウドモデル、リースモデルの2つを挙げる

現地協力病院(チョーライ病院) 医療ICT(主にPACS)事業の課題 ビジネス面(2/3)

① クラウドモデルの提供

病院にシステム導入する際、システムに対する初期費用が高額なため、予算化に至らないケースがある。フィルムや文書での運用には、高額な費用がまとめて計上されることがないためである。しかし、クラウドモデルの場合は、一般的に 利用した容量や検査数に対して課金される プランが多い。そのため、初期の導入費用として予算化が安価で容易となる。この点がクラウドビジネスのひとつのメリットである。また、クラウドモデルでは、ハードウェアの設置費用、電源調達費用、運用管理費、保守費用等についても削減対象となり、病院の購買意欲を高める要素となる。

今回の事業期間中にベトナムの大手 HIS ベンダと SaaS などのクラウドモデルでシステムを提供することについて、協議・検討を行った。しかしながら、ネットワークなどのインフラの観点で顧客が満足出来るスピード 画像の表示、操作が実現出来るか、システムダウンなどの障害発生時の 対応などにリスクがあった為、現時点ではクラウドモデルでの積極的な展開は難しいと考えている。クラウドモデルにおけるビジネス展開を行う場合は、このようなリスクへの対処も検討の上で展開する必要がある。

現時点では病院毎にオンプレミスモデルにて RIS/PACS を普及させることがビジネス展開上で有効と考えている。今後はベトナムでのクラウドモデルビジネスの土台が出来上がるタイミングで再検討を行っていく。

現地協力病院(チョーライ病院) 医療ICT(主にPACS)事業の課題 ビジネス面(3/3)

② リースモデルの提供

現在のベトナム医療市場では、リースによる医療 IT 製品 システムの提供は 一般的ではない。一方、病院は一括での高額な金額の支出について抵抗があり、このことがシステム導入への足かせとなっているケースがある。一般的にリースモデルによるシステム導入は、設備投資の初期投資を抑制することとなり、病院の購買意欲を高める。企業側としては、リース企業を通じて販売を行うことで、与信リスクによる売掛金の未回収 等 のリスクを回避することが可能である。

今回の事業期間中にリース会社を活用したビジネスの協議・検討を行った。リース会社 経由で病院にシステムを提案する為のビジネス検討を行い、商流整理、採算性検討、見積もり案作成を行ったが、リース会社がリース会社の与信を確保 できない病院への対応にリスクがあるとのことで、協議は止まっている。また、リースモデルを活用した場合、病院は初期投資を抑制できるが、リース会社利益及び、コスト分が上乗せされる為、病院側でのシステム投資に対するトータルコストが高くなることから、ベトナムにおける病院側のメリット は 現時点で見いだせていない。