

ベトナム 周産期医療サービスの価格感と適正価格

今回の調査では、農村部の私立病院における価格感について調査を行った。ベトナムの農村部における私立病院の患者の所得層は、おおよそ中間層～準富裕層、富裕層の一部が中心となり、当初我々がベトナムにおける顧客としてターゲットにしていた層である。希望価格は当然、「安価なら安価なほどありがたい」という消費者の心理によるものなので、あえて支払い限界となる価格について調査を行っている。結果として平均で709万VND（約3.5万円）、限界価格として790万VND（約3.8万円）程度を提示してきている。公立病院や、タイホア病院の最低価格（健診等のパッケージなし）であれば、ほぼ600万VNDを～800万VND程度であることから、これでは明らかに採算は取れない金額である。例えば最高金額としては2000万VNDを示してきたが、それでも10万円程度であることを考えれば、事業性としてはその価格でも採算は取れないであろう。中間層を相手にしないという訳ではないが、今回の調査により、改めて中間層～準富裕層の経済状態や感覚が見えてきた部分もあった。

現在、ベトナムにおける分娩は多い病院で1日300分娩程度であるので、分娩のニーズ自体は確かに存在している。特に都市部では様々な形のニーズがあるため、事業や採算性を考慮した展開を考えることは十分に可能である。例えば、今回の競合として調査を行った外資系病院では、分娩価格が20万円程度でも毎月300件程度の分娩を確保している。

当然、我々も事業という観点が必要であり、当初より考えてきた中間層～準富裕、富裕層における価格設定を視野に入れつつも、やはり事業性を判断した価格設定を行う必要がある。今回の調査で明らかになった競合価格等を参考にしつつ、出店地域、客層など、さらなる詳細なマーケティング情報を含めた検討がなされる必要がある。また、日本国内ほど統計情報には恵まれていない環境においては、ホーチミン市内等、Phase2以降でもさらなる局地的な調査活動が必要であるといえる。