

『アフリカ健康構想の推進に資する案件組成の戦略と現地実証の調査』 における「保健事業のスキーム」に関するとりまとめ

アフリカ保健市場への進出スキーム 目次

I はじめに

II 基本情報

1. アフリカ保健市場進出にあたっての基本情報

- 1.1. アフリカ市場
- 1.2. ケニア
- 1.3. ガーナ
- 1.4. アフリカ保健市場からの企業向けポイント
- 1.5. アフリカ市場の留意点

2. 進出フェーズの整理

- 2.1. 3つのフェーズとオプション
- 2.2. 対象分野
- 2.3. 進出形態
- 2.4. 調達先関係機関、金融支援先及び納入先
- 2.5. 進出Map

III アフリカ保健市場の進出スキーム

1. フェーズ1（情報収集）

- 1.1. 一般情報と公的支援スキーム

2. フェーズ2（試行）

- 2.1. 公的支援スキーム
- 2.2. フェーズ2の留意点

3. フェーズ3（進出）

- 3.1. 進出方法
- 3.2. 事例①（富士フイルム。ナミビア）
- 3.3. 事例②（朝日インテック。ケニア）
- 3.4. 事例③（OUI Inc. アフリカ含む途上国）
- 3.5. フェーズ3の留意点

4. オプション

- 4.1. 国際機関の一般情報
- 4.2. 国際機関の調達・融資スキーム
- 4.3. 事例④（タウンズ。国際公共調達）
- 4.4. オプションの留意点

IV 最後に

Appendix

I はじめに

本資料は、日本企業がアフリカ保健市場での持続的なビジネス展開の可能性を検討するための資料で、以下に示す対象者やニーズに対応することを目指している

【目的】

アフリカ保健市場への進出を検討している日本ヘルスケア関連企業（医療機器メーカーや関連サービス事業者など）がアフリカでの事業可能性の検証、販路開拓、現地代理店との提携や国際公共調達へ対応するとともに、継続的に事業を実施していくための資金戦略を整理・明示する。それにより、アフリカでの持続的なビジネス展開のための財務戦略含む事業戦略を検討することを支援する

【対象国】

アフリカ保健市場（特にケニアとガーナ）

【本資料の対象者（ペルソナ）】

医療機器メーカーや関連サービス事業者などの国際展開担当者（主に中堅企業以上をイメージ）。他方、ベンチャー企業の場合、保健分野での医療機器開発や販売、認証制度、補助金申請等に経験がある担当者

【本資料の対象者の前提条件】

- ・国際展開担当者は（会社方針を前提に主に自己資金、場合によって公的支援スキームの活用等を経て）アフリカ市場への進出を検討している
- ・同社は既に輸出対象の医療機器・商材やサービス等を開発済みであり、国内（外）で販売実績がある。更にアフリカ市場の購買力に応じ価格帯を落とした機種やリース対応等柔軟な対応も念頭に置いている
- ・アフリカ保健市場の成長潜在性に魅力を感じ、市場拡大のための機会として検証するとともに、検証後も継続的収益を見据えたマーケティング観点を重視している

【本資料の想定されるニーズ】

- ・アフリカ保健市場のニーズやトレンドに精通し、正しい市場を選択し、欧米や中国・インド企業等の競合国の企業との差別化を図りたい
- ・現地政府機関や公的機関との関係構築はもとより、支払い余力のある民間の市場ニーズを把握し、入札対応と共に国際公共調達に対応する適切な製品を提供したい
- ・ビジネスパートナーや販売代理店、Key Opinion Leader（KOL）との連携を強化し、アフリカ市場での販売網を構築したい
- ・メーカーのブランドイメージをアフリカ市場で確立し、信頼性と品質に基づいたビジネスを展開したい

II 基本情報

1. アフリカ保健市場進出にあたっての基本情報

1.1. アフリカ市場

1.2. ケニア

1.3. ガーナ

1.4. アフリカ保健市場からの企業向けポイント

1.5. アフリカ市場の留意点

1.1. アフリカ市場



アフリカは他の地域と比べて人口拡大が長く続くとされ、2050年には24億6,665万人で、世界人口の約4人に1人になると予測されると共に、経済成長率は2025年に5.2%*5)と世界平均を上回る成長が予測されている成長市場である。また、65歳以上人口は今世紀末に約7億人弱になると推計されており、非感染性疾患（NCDs）が増えていくと予想される

項目	サブサハラアフリカ地域 *1	項目	要約
人口	12.6億人 *1)2023年 なお、図 1 は全世界におけるアフリカ（サブサハラ含む）人口推移	サハラ以南アフリカの成長予測とリスク *2)	サハラ以南アフリカの成長は2024年までに3%以上に増加し、豊富な天然資源と人的資本の潜在力を活かして新たな発展の道を切り開く可能性を秘めている。しかし、紛争や気候変動などのリスクが成長を抑制する可能性もある
人口成長率	2.8% *1)2023年	東アフリカと西アフリカの成長 *2)	東アフリカの成長率は2024年までに2.2%に増加し、西アフリカも3.9%に成長する見通しである。一方、南アフリカや一部の国ではエネルギーや輸送の課題が経済活動を制約している
平均寿命	61 *1)2022年	財政と債務の持続可能性 *2)	天然資源の活用により、アフリカ諸国は財政と債務の持続可能性を改善する機会が生まれる。しかし、一部の国では高い債務危機リスクが懸念されている
高齢者人口	現在の3800万人から今世紀末には4億6100万人へと約10倍に増加する見通し *4 図2 なお、図 3 は全世界におけるアフリカ（サブサハラ含む）高齢者人口推移	人的資本への投資と成長の促進 *2)	アフリカの労働年齢人口は急速に増加し、若者の参入が予測される。政策は人的資本への投資、経済の多様化促進、雇用創出に焦点を当て、成長の恩恵をより平等に分配することが求められている
GDP	2兆400億US\$ *1)2023年	技術の促進 *3)	アフリカは急激な人口増加と平均年齢の若さ、多様な言語が使用される環境、さまざまな社会課題などから、AI開発にかかる膨大なデータ収集や、プログラマーの確保、社会課題に対応した新しいソリューションの開発、将来の巨大市場として、グーグルやマイクロソフト、華為技術（ファーウェイ）などの巨大テック企業が競ってアフリカでの取組を強化しつつある
GDP成長率	3.0% *1)2023年		

図 1（出典4）

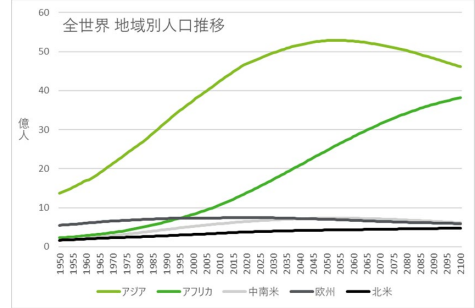


図2（出典4）

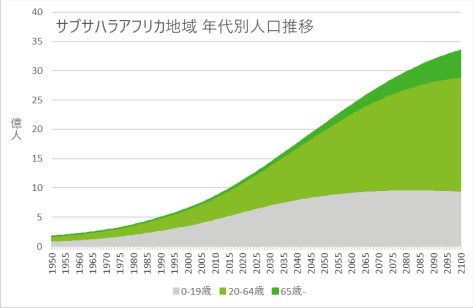
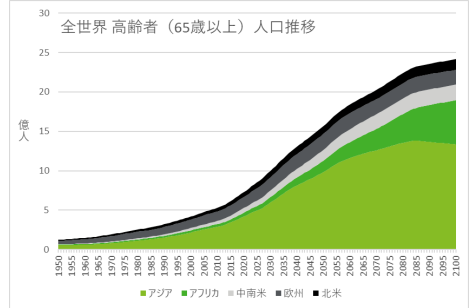


図3（出典4）



* 1) WORLD BANK GROUP DATA <https://data.worldbank.org/region/sub-saharan-africa>
2) The World Bank in Africa <https://www.worldbank.org/en/region/afr/overview>
3) <https://www.jetro.go.jp/world/africa/ke/>
4) The 2024 Revision of World Population Prospects (<https://population.un.org/wpp/Download/Standard/Population/>) から有限責任監査法人トーマツ・デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー会社作成
5) <https://www.jetro.go.jp/biznews/2025/01/6c862a31acefcd66.html>

1.2. アフリカ保健市場（ケニア）

ケニアにおける市場環境や保健市場を整理し、事業機会等を示す

- ✓ ケニアは、アフリカ内陸国とインド洋、更には太平洋をつなぐ東アフリカ地域のゲートウェイとして地政学上重要な国であるとともに、同地域内で最大の経済規模を有する国として地域経済を牽引し、地域の平和と安定にも貢献している
- ✓ ケニアへの日本企業進出数はサブサハラ・アフリカ諸国の中で2番目に多く、ケニアは日本企業にとって重要なアフリカ進出拠点となっている
- ✓ ケニアには全国民を対象とした公的な医療保険制度はないが、従来正規雇用者が加入する国民健康保険基金（NHIF）が運用（下記右下説明「医療保険」に記載）されており、2024年10月、新しく社会保健局（SHA）が設立され、よりアクセスしやすく包括的な医療保険を提供することを目指している
- ✓ 医療サービス市場も医療機器市場も成長している（下記右下説明の通り）



項目	ケニア	項目	状況 *3)
人口	5,534万人 *2)2023年	政治／社会 *3)	発足から2年目に入ったウィリアム・ルト政権は、財政難と通貨安、それに続く高インフレに苦しみ、混乱をきたした。また、2024年6月末には増税案に反対する大規模なデモが全国で発生し、7月に入ってもデモは収まっていない状況が続いた * 最新状況については下記在ケニア日本国大使館がまとめている緊急情報Xページをご参照ください https://x.com/japanembke_emr
平均寿命	62 *2)2022年	経済*4)	2023年の実質GDP成長率は前年比5.6%だった。産業別の伸び率を見ると、農林水産業が好天に恵まれ、6.5%成長だった
GDP	1,080.4億US\$ *2)2023年	保健市場変化*5)	2024年上半期のケニアの医療品関係の輸入額は前年同期比0.2%増の5億3,693万ドルだった。主な品目は、包装済み医薬品（前年同期比5.7%増）、人血・免疫血清など（同16.6%減）、医療用または獣医用機器（同6.7%減）、その他医療用品（同93.5%増）だった
一人当たりGDP	1,952.3US\$ *2)2023年	医療保険*1)	NHIF加入者数は2016年の約1,558万人から2021年の約2,280万人と増加。民間医療保険の保険料収入は2000年から2021年推計の487mUS\$と年平均23%成長、拡大している
医療費支出	35,6億US\$ *1)2020年	医療サービスの市場規模*1)	2017年にいったん縮小したものの、再び増加に転じ、2020年には43億US\$を超えた
政府支出に対する医療費支出の割合	47% *1)	医療機器市場*1)	年率2.3%で成長し、2026年には1億9790万ドルに達し、さらに、2026年まで主に1桁台の高い成長を記録すると予想されている 外国からの輸入が多数占めており、中国、米国、インド、ドイツの順である
一人当たり医療費	69US\$ *1)2020年		
疾病構造	感染症54.1% 非感染性疾患39.0% *1)2019年		

● 保健市場（医療サービス、医療機器）は安定した成長

* 1) 引用「医療国際展開カントリーレポート 新興国等のヘルスケア市場環境に関する基本情報 ケニア編」（2024年3月経済産業省） https://healthcare-international.meti.go.jp/files/parts/2024/countryreport_kenya_vf.pdf
2) WORLD BANK Data_Kenya <https://data.worldbank.org/country/kenya>
3) <https://www.jetro.go.jp/world/africa/ke/>
4) <https://www.jetro.go.jp/biznews/2024/06/1a9dae747ace937f.html>
5) <https://www.jetro.go.jp/biznews/2024/09/3ccb7e7279edc324.html>

1.3. アフリカ保健市場（ガーナ）

ガーナにおける市場環境や各種状況を整理し、事業機会等を示す



- ✓ ガーナは1990年代に民主化が進み、政権交代を含む数多くの大統領選挙・議会選挙を平和裏に実現させるなど、政治的・社会的安定を保ち、西アフリカにおける民主主義のけん引役として国際社会から高い評価を得ている
- ✓ ガーナは日本が中心となり国際社会の支援を受けながら1990年代よりコミュニティ保健拡充に努めたことにより、アフリカ他国に比較して母子保健や基礎指標は概ね高水準を達成している
- ✓ ガーナ政府は2004年に国民健康保険制度（NHIS）を開始した。NHISは、非営利の公的保険制度である郡保健医療情報管理システム（DMHIS：District Mutual Health Insurance Scheme）と、国家健康保険機構によりライセンスを付与された民間医療保険制度（非営利組織によるものと、営利の保険会社によるものがある）で構成される
- ✓ ガーナの2021年国勢調査の結果によると、人口の68.6%が国民健康保険制度（NHIS）または民間の健康保険制度のいずれかに加入している*1。これはNHISは付加価値税の一部（2.5%）や従業員の基本給に5.5%程度の徴税をしており、他国より比較的安定した資金源があることも要因とされる。一方で、加入率は高いものの、医師不足や待ち時間の長さ、医療機器の状態の悪さや医薬品の欠品等、運用面の課題が多い

項目	ガーナ	項目	状況
人口	3,378.8万人 *2)2023年	政治／社会 *3)	近年、コロナ禍の影響等により財政及び公的債務状況が悪化し、経済再建に努めている。また地域格差の存在、不十分なインフラ整備や公共サービスなど多くの課題も抱えている
平均寿命	64 *2)2022年	経済*4)	ガーナ統計局は2024年3月20日、2023年の実質GDP成長率は前年比2.9%増と発表。IMFが予想していた2023年の実質GDP成長率2.3%を上回っている
GDP	763.7億US\$ *2) 2023年	技術*3)	一般的に公立の医療機関は老朽化しているところが多く、設備や医療機器の整備は十分でなく衛生水準は高くない。また、人口あたりの医療従事者数は常に不足しており、それらを支援解決する技術が求められている
一人当たりGDP	2,260.3US\$ *2)2023年	保健市場変化 *5)	ガーナの医薬品業界においては、輸入を制限し、国内生産を強化しようとする動きはあるものの、依然として7割近くを輸入に頼っている。2022年の医薬品分野の輸入額は3億5,000万ドルほどで、国別ではインドや欧米諸国からの輸入が多い
医療費支出	28億US\$ *1)2020年	医療サービスの市場規模*1)	2016年に縮小したが、2019年には再び拡大し、2020年には27億4000万ドルを超えた
政府支出に対する医療費支出の割合	49% *1)	医療機器市場 *1)	人口増加、出生率の高さ、非感染性疾患の増加、国際的な資金援助による医療インフラへの投資を背景とした医療機器需要の増加により、予測期間中のCAGRは7.17%の成長が見込まれている。機器自体は輸入に大きく依存しており、主にEU、ブルキナファソ、イタリア、ニジェールからのものである
一人当たり医療費	85US\$ *1)2020年		
疾病構造	感染症36.0% 非感染性疾患57.9% *1)2019年		

- 技術革新と共に人的育成・支援が求められる
- 保健市場（医薬品業界）は国内生産を強化方針

* 1) 引用「医療国際展開カントリーレポート 新興国等のヘルスケア市場環境に関する基本情報 ガーナ編」（2024年3月経済産業省） https://healthcare-international.meti.go.jp/files/parts/countryreport_Ghana_vf.pdf
2) WORLD BANK Data_Ghana <https://data.worldbank.org/country/ghana>
3) <https://www.jetro.go.jp/biznewstop/africa/gh/biznews/>
<https://www.jica.go.jp/overseas/ghana/index.html>
<https://www.mofa.go.jp/mofaj/toko/medi/africa/ghana.html>
4) https://healthcare-international.meti.go.jp/files/parts/countryreport_Ghana_vf.pdf
5) <https://www.jetro.go.jp/biznews/2024/05/96bdd2e952feb867.html>

1.4. アフリカ保健市場からの企業向けポイント

本調査事業での有識者面談・企業ヒアリング・渡航（ケニア、ガーナ）で得られたポイントを企業向けに下記の通り取りまとめる

	アフリカ現地認識・理解	対応策・ファクト・データ	補足
高品質	日本企業の製品はインド・中国製品に比べ高品質との認識が一般的にある	「日本製品は高品質で高い技術力がある」（WHOケニア）といった趣旨のコメントを複数のケニア・ガーナ現地関係者から伺えた。有識者からも「日本製は高品質との認識がある」との意見が伺えたことから、一般的認識と考えられる	自動車産業をはじめ、既にアフリカ市場で一定の評価を得ている日本企業・日本製品のお陰もあり「日本製品＝高品質」というイメージが定着していることは、新規進出でも一定のアドバンテージがあると考えられる
価格帯	現地の医療機関等の顧客層にとっては日本製品の高価格が購入ハードルになりやすい	医療機器の導入等のために銀行から融資を受ける場合金利が高いため、病院側は医療機器の導入等の大きな初期投資に躊躇する傾向がある。こういった病院側の事情を考慮し、病院側の財政的負担がなるべく少なくなるような売り方（リースや使った分だけの支払い、初期投資を押さえて消耗品で回収など）が必要である	当該国の支払い余力に合わせた柔軟な対応が求められる
メンテナンス／アフターサービス	現地で修理ができず、修理になった場合は高い輸送費をかけてヨーロッパや日本の拠点に運び修理する必要があるなど、メンテナンス・アフターサービスが充実していない場合が見受けられる	修理のための国外への輸送で時間・費用が掛かるのは大きなロス。現地で完結するメンテナンス・アフターサービスの充実が鍵である	メンテナンスや保守は当初の契約に含まず、「必要に応じて保守、メンテナンスを依頼する（個別発注）」習慣が多いと聞いており、現地で完結する体制と個別発注を両立させることが求められる

1.5. アフリカ市場の留意点

アフリカ市場は将来的に魅力的である一方、日本とは異なる商習慣や政治状況を考慮したリスク管理を行う必要があるなど、有識者及び企業ヒアリングから得られた留意点を下記にまとめる。また、前頁を踏まえ日本企業への期待も付記する

項目	解説
人材／代理店マネジメント	➤ アフリカ市場に限らず、遠隔地である現地での活動を前提とした場合、現地人材や現地代理店、KOLとのやり取りや取引引きにおいて重要なのは「人材」である。人材を見極め、現地の人材育成やマネジメントへの取組は重要であるとともに、各社において経験と知識を集積する必要がある 【参考事例】JICA実施のABEイニシアティブ（アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブ：African Business Education Initiative for Youth）でのインターン受け入れ、卒業生の活用も有効と考える https://www.jica.go.jp/africahiroba/business/detail/03/index.html
資金管理	➤ アフリカ市場に限らず、遠隔地である当該国現地にて営業、運営を行う場合、顧客からの入金確認は勿論、人件費や対外的支払いに関して入出金の虚偽や漏れが無いが、常に確認できる体制を敷くことが肝要である。例えば「当該国政府から現地代理店に入金があったが、日本本社への送金が無い」ケースも当然考えられるので、現地代理店の財務状況を適宜確認することが重要である
税務当局	➤ アフリカ各国は税の未収による予算不足が一般的な課題であり、当該国の税務当局とは当初から面談、関係作りに努めることが重要である。他方、突然理不尽な要求（税の徴収）をされることもある前提で予め現地専門家（後述）とチームを作り、リスク対策を行うことが必要である
現地専門家	➤ アフリカに限らず海外では予期せぬトラブルの発生があり、起こってからでは対処ができなくなることも少なくない。そのため、当初から現地の弁護士や会計士で何かあった時に相談できるパートナーを見つけ、いつでも相談できる体制を作ることが重要である ➤ 基本的なビジネス許認可に加え、取り扱い機材・サービスの各国内許認可プロセスに詳しい（もしくは情報をとってこれる）専門家も重要である
物流	➤ 日本から輸出した医療機器等の製品を現地まで運ぶ際に、物流に関する体制や物流網が十分に整備されていない場合が多いため、現地で自社製品に合致した物流体制があるかを確認する必要がある
日本企業への期待	➤ アフリカ現地は日本企業への進出に際し、「高品質な日本製品」及び「現地拠点を作り、現地に回るお金を増やす」ことに高い期待を持っている。日本製品の価格が現地想定より概ね高額になることや、過剰品質等のご意見もあるが、「日本企業だからこそ現地ニーズに沿った良い製品や商材を提供してくれる」期待があることも忘れてはならない。一方で、それらの期待とともに、現地の代理店に任せきりではなく現地拠点を作り長期的にビジネスをしていく覚悟、現地経済に貢献していく覚悟も見られている点を前提にした対応が重要である

II 基本情報

2. 進出フェーズの整理

2.1. 3つのフェーズとオプション

2.2. 対象分野

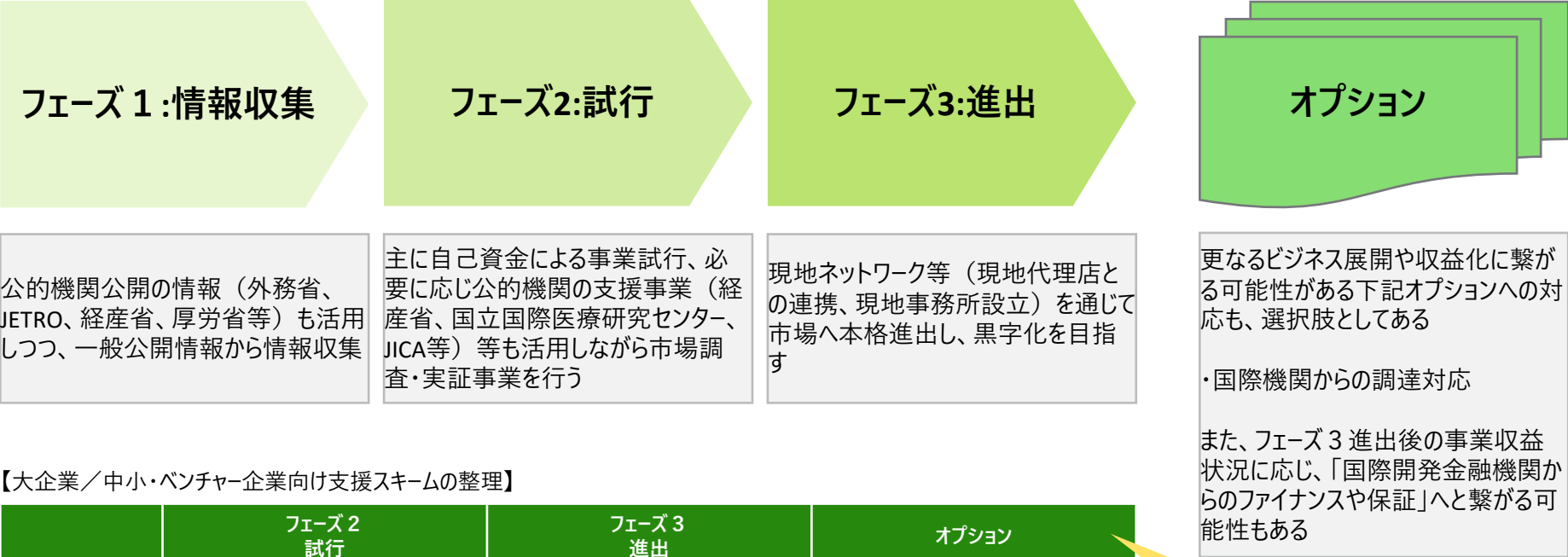
2.3. 進出形態

2.4. 調達先関係機関、金融支援先及び納入先

2.5. 進出Map

2.1. 3つのフェーズとオプション

アフリカ保健市場へ進出するスキームを「アフリカ保健市場への3つのフェーズとオプション」に分けて下記に整理する。具体的にはフェーズ1「情報収集」、フェーズ2「試行」を経てフェーズ3「進出」へと進み、更にオプションとして国際機関への調達対応や国際開発金融機関からのファイナンスの可能性を示すものである。また下段に大企業と中小・ベンチャー企業に応じた主な支援スキーム（19頁）やファイナンス候補（29頁）を合わせて整理、示す



【大企業／中小・ベンチャー企業向け支援スキームの整理】

	フェーズ2 試行		フェーズ3 進出		オプション	
	大企業	中小・ベンチャー企業	大企業	中小・ベンチャー企業	大企業	中小・ベンチャー企業
補助金・調達スキーム	19頁記載の各種公的スキームの活用		* 本フェーズは対象外が想定される		国際公共調達対応	
ファイナンスや保証スキーム	* 本フェーズは対象外		日本本社での保証次第で資金調達の可能性あり	（そもそも）役員や出資者への「アフリカ市場進出への事業計画内容」に左右されると思料	国際開発金融機関からのファイナンスや保証の可能性あり	

【Tips】
国際機関や国際開発金融機関・官民連携基金等の調達対応やファイナンス／保証で自社製品／サービスが該当する可能性がある場合、当初から当該機関の情報入手やコンタクトを試みることも肝要である。なお、28頁に各機関の機能を下記マークで表示している

認証

調達

ファイナンス

政府向け保証

企業向け保証

2.2. 対象分野

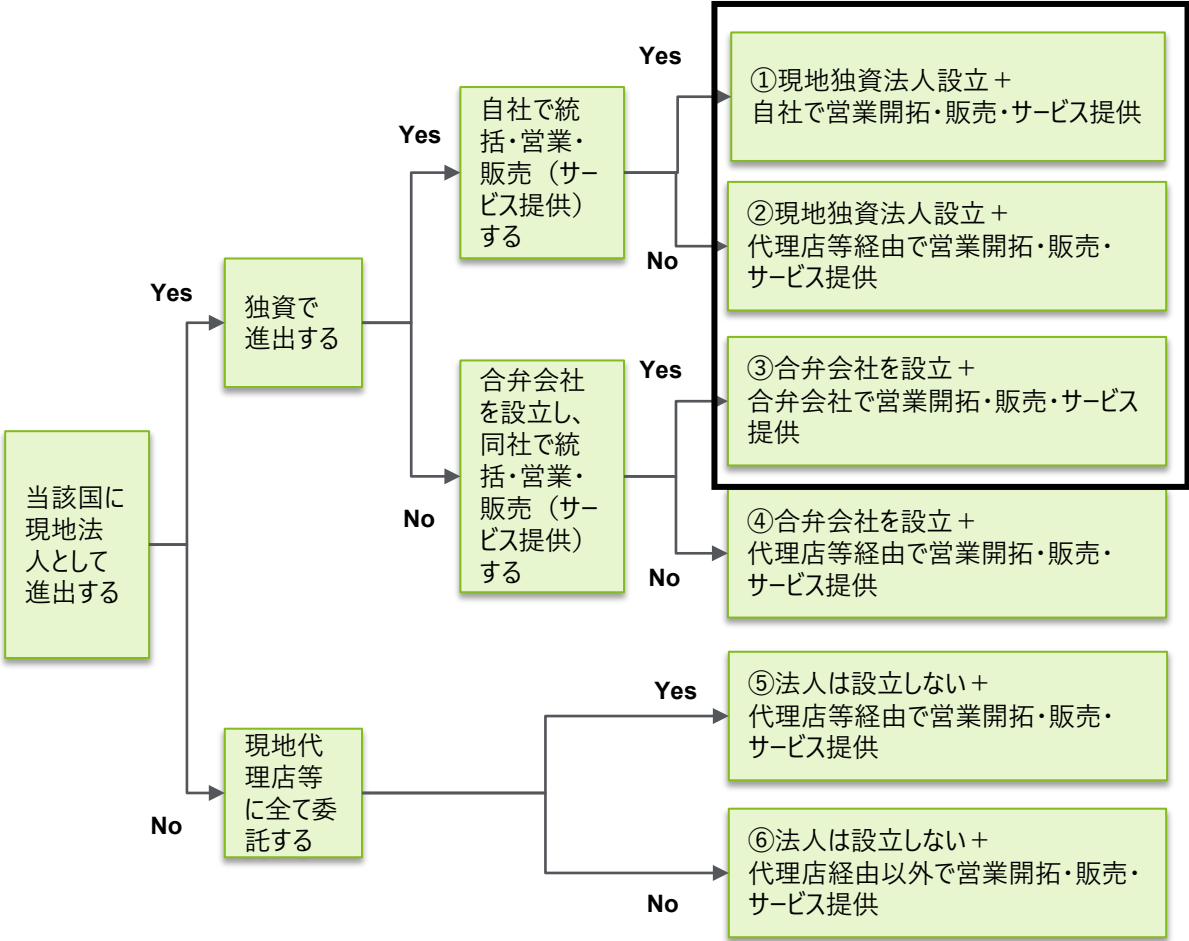
日本企業の進出分野をパイシエントジャーニー及び機器機材／サービスに分けて下記の通り整理する

パイシエントジャーニー				機器機材／サービス				
(アフリカにおいて特に) HIV/AIDs・結核・マラリア等の感染症				医療機器・ 機材	人材教育	ファイナンス (日系金 融機関から の支援)	サポート (修理、部 品交換等 のアフターメ ンテナンス)	その他 (IT 等周辺関 連事業)
非感染性疾患 (NCDs) * がん・糖尿病・循環器疾患・呼吸器疾患・メンタルヘルスなど								
予防	診断	治療 (特に手術)	予後 ケア					

2.3. 進出形態

主な進出形態を下記に整理する

アフリカ進出済みの企業の事例に基づき、
中長期観点からビジネス展開がより成功
しやすい進出形態は①～③



進出形態の分類

	現地 独資	現地 合併	自社 営業	代理 店営業	代理 店以外
①	●		●		
②	●			●	
③		●	●		
④		●		●	
⑤				●	
⑥					●

2.4. 調達先関係機関、金融支援先及び納入先

日本企業が相対する「調達先関係機関（当該国政府関係機関、日本政府及び国際機関）」、ファイナンス面で役割を担う「金融支援機関（国際開発金融機関や官民連携基金等）」及び「納入先（公立病院や私立病院及び国際機関を経由した納入）」を下記の通り整理する

調達先関係機関			金融支援機関		納入先		
当該国 政府関係 機関	日本政府 (ODA/ODA 以外)	国際機関 (WHO/UNIC EF/UNOPS etc.)	国際開発 金融機関 (MDBs)	官民連携 基金等(GF etc.)	公的病院 ／研究機 関	私立病院 ／その他 研究機関	国際機関 (WHO/UNI CEF/UNOP S etc.) * 同機関を経 由した納入

2.5. 進出Map

前頁までの分野から進出形態、関係機関を下記の通り統合、整理するとともに、下段に縮小サイズを示し以降の事例で活用する

調達先関係機関			金融支援機関		納入先			パシエントジャーニー				機器機材／サービス				
当該国 政府関係 機関	日本政府 (ODA/ODA 以外)	国際機関 (WHO/UNIC EF/UNOPS etc.)	国際開発 金融機関 (MDBs)	官民連携 基金等(GF etc.)	公的病 院／研 究機関	私立病 院／そ 他研究 機関	国際機関 (WHO/UN ICEF/UNO PS etc.) * 同機関を 経由した納 入	HIV/AIDs・結核・マラリア等の 感染症				医療 機器 機材	人材 教育	ファイナ ンス (日 系金 融機 関から の支 援)	サポー ト (修 理、部 品交 換等の アフター メンテ ナンス)	その他 (IT等 周辺 関連 事業)
								非感染性疾患（NCDs） * がん・糖尿病・循環器疾患・呼吸器疾 患・メンタルヘルスなど								
								予防	診断	治療 (含む 手術)	予後 ケア					



進出形態の分類					調達先関係機関			金融支援機関		納入先			パシエントジャーニー				機器機材／サービス																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
現地 独資	現地 合弁	自社 営業	代理 店営業	代理 店以外	当該国 政府関 係機関	日本 政府	国際 機関	国際開 発金融 機関	官民連 携基金 等	公的病 院／研 究機関	私立病 院／研 究機関	国際 機関	HIV/AIDs・結核・マラリア等の感染症				医療 機器 機材	人材 教育	ファイ ナンス	サポー ト	その他																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
													非感染性疾患（NCDs）																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
													予防	診断	治療	予後 ケア																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																														

III アフリカ保健市場の進出スキーム

1. フェーズ 1（情報収集）

1.1. 一般情報と公的支援スキーム

1.1. 一般情報と公的支援スキーム



フェーズ 1 とは、アフリカ保健市場に関する有益な情報を入手する段階を指す。ここでは、進出予定国の一般情報や、進出に活用できる公的支援スキームについて示す。情報収集の際には、一般公開情報から収集しつつ、以下の公的機関の窓口や世界銀行の情報も適宜活用することが有益である。なお、基本的な情報収集の参考チェックリストをAppendixで示す

	一般情報	公的支援スキーム	方法（窓口）
外務省	✓ ヘルスケア領域に関わらず、ほぼ全ての大使館、総領事館などに「日本企業支援窓口」を設置し、企業からの相談を受け付けており、幅広いネットワークやODA等の各種ツールを活用し、日本企業をバックアップする体制を整えている ✓ 国連、その他の国際機関からの調達に関し、日本企業の参入を促進するため、日本企業支援を行っており、相談内容に応じ、各種情報提供、在外公館や国際機関代表部の窓口のご案内、国際機関側への照会等を行うことが可能である	日本企業支援 日本企業支援 外務省 (mofa.go.jp) 国連と調達／ビジネス 国連と調達／ビジネス 外務省 (mofa.go.jp)	海外でのビジネス展開について相談したい場合 外務省 経済局 官民連携推進室 国連等による調達への参入について相談したい 外務省総合外交政策局国連企画調整課 日本企業支援窓口（国連調達関係）
JETRO	✓ 進出予定国の一般的情報から進出形態（法人設立等）、現地市場情報・レポートから、専門家が医療機器分野の米国市場や各国薬事規制について最新情報をもとに日本語で回答するサービスまで幅広く対応 ✓ 日本企業の皆様のアフリカ市場開拓をお手伝いすべく、本部と海外事務所、アフリカ対象国の現地コーディネーターが連携して、現地市場の情報提供からパートナー候補リストアップ・アポイントメント取得まで、シームレスにサービスを提供している ✓ アフリカに関して「Japan Tech Africa Challenge 2024」としてアフリカ進出を志す日本の革新的な技術を有するスタートアップを募集、支援するプログラムを開始している	海外進出支援 海外進出支援 ジェトロのサービス - ジェトロ (jetro.go.jp) ライフサイエンス ライフサイエンス - 海外ビジネス情報 - ジェトロ (jetro.go.jp) 医療国際展開専門家（医療機器）事業 医療国際展開専門家（医療機器） ジェトロのサービス - ジェトロ (jetro.go.jp) Japan Tech Africa Challenge 2024 「ジャパントック・アフリカチャレンジ」第2期の採択企業決定 - 「Africa Tech Summit Nairobi 2025」(2月、ケニア開催) に出展 - お知らせ - お知らせ - 記者発表 - ジェトロ	アフリカビジネスデスク ジェトロのサービス - ジェトロ 貿易投資相談 https://www.jetro.go.jp/services/advice/
内閣府	✓ 日本政府は、健康長寿社会の実現に向け、医療分野の研究開発や新産業創出等に関する施策を総合的かつ計画的に推進し、「アジア健康構想（AHWIN）」と「アフリカ健康構想（AfHWIN）」を推進している	アジア健康構想・アフリカ健康構想に係る主な施策資料 健康・医療戦略推進本部	内閣官房 健康・医療戦略室
経産省	✓ 過去に支援した海外でのヘルスケア関連の実証事業報告書や国別概要情報、医療機器規制レポートがまとまっている	ヘルスケア国際展開ウェブサイト ヘルスケア国際展開ウェブサイト (meti.go.jp)	海外展開に係る相談窓口情報 https://healthcare-international.meti.go.jp/search/detail/3039/
厚労省	✓ 厚労省の国際公共調達プラットフォームは、国際機関における調達に関する窓口や手続きに関する情報提供をタイムリーに実施するとともに、国際公共調達に関する専門家やサポーターのネットワークを紹介することで、医薬品・医療機器産業界の意欲ある日本企業への伴走支援を行っている	国際公共調達プラットフォーム https://ippip.mhlw.go.jp/	メールマガジンによる国際公共調達に関する情報提供 https://ippip.mhlw.go.jp/content_2.html#c5 専門家による助言／伴走支援の提供 https://ippip.mhlw.go.jp/content_4.html サポーターによる助言の提供 https://ippip.mhlw.go.jp/content_5.html
世界銀行グループ	✓ 世界銀行グループは、世界中の途上国にとって欠かせない資金源、技術援助機関で、早いフェーズでの情報入手にも対応	対象国の保健セクター課題等をとりまとめた資料が検索できる「Country Partnership Frameworks」を提供 https://openknowledge.worldbank.org/collections/5d713a66-3a73-5e53-9266-7bcf21b71a78?spc.sf=dc.date.issued&spc.sd=DESC	
民間情報	✓ アフリカ進出企業を支援する各種プラットフォームや進出されている方々のBlogがWeb上に存在し参考となる * 例：ANZA (https://anza-africa.com/) は(AAIC Japan)が運営する日本企業のアフリカ進出を支援するオンラインプラットフォーム		

III アフリカ保健市場の進出スキーム

2. フェーズ 2（試行）

2.1. 公的支援スキーム

2.2. フェーズ 2 の留意点

2.1. 公的支援スキーム

フェーズ
1

フェーズ
2

フェーズ
3

オプション

フェーズ2とは、主に自己資金を活用する前提の下、自社のビジネスが対象国の課題にどう貢献できるのかを試行する段階を指す。自己資金が充分でない場合も想定し、以下のような公的支援スキームなどを必要に応じ活用し、調査等を行うことが可能である

	公的支援スキーム	方法（窓口）	事例
経産省	【ヘルスケア産業国際展開推進事業費補助金】 ヘルスケア国際展開ウェブサイト (meti.go.jp) < 基礎調査支援内容例 > ・デスクトップリサーチでは入手できない生の情報収集・ニーズ調査 < 実証調査支援内容例 > ・現地医療従事者へのトレーニング 上限金額：無し 補助率：大企業1/3、中小企業等2/3 【AfDX アフリカ事業活力取り込み事業実施可能性調査事業】 スタートアップ企業を中心に、デジタル等イノベティブな手段による社会課題解決を通じた、アフリカの持続可能な成長に取組む事業の創出に向け、ビジネスモデル検証・現地動向・ニーズ等の調査を支援	経済産業省ヘルスケア産業課 国際展開推進室	「令和4年度ヘルスケア産業国際展開推進事業(国際展開体制整備支援事業)」報告書においてアフリカ保健市場の課題や日本企業支援策について考察されている * 引用 https://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2022FY/000497.pdf 【令和5年度ヘルスケア産業国際展開推進事業(国際展開体制整備支援事業)採択事例】 ・朝日インテック（株）「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」 【AfDX令和6年度採択企業事例】 ・株式会社「コンゴ民主共和国における、デジタル産科パッケージの開発・導入による小規模医療施設の医療サービスの質向上」 ・株式会社「ケニア共和国、ナイジェリア連邦共和国における、Maternity Alert-Monitor(胎児心拍陣痛図自動判読補助AIソフト)を活用した妊婦疾患検診サービスのFS調査を実施」
国立国際医療研究センター（NCGM）	【医療技術等国際展開推進事業】 医療技術等国際展開推進事業 国際医療協力局 (ncgm.go.jp) 令和6年度 医療技術等国際展開推進事業として、33事業（8月26日現在）を採択し、原則としては上限 12,000 千円（税込）、下限 5,000 千円（税込）を経費目安としている	国際医療協力局 医療技術等国際展開推進事業 事務局	【令和6年度採択事例】 テルモ（株）の「ケニアにおける日本式の安全・安心なカテーテル治療の技術・医療機器及び教育手法の普及」（ケニア）、富士フィルム（株）の「アフリカにおける消化器内視鏡トレーニングセンターの設立」（セネガル）等、33案件中アフリカに関し8案件採択された * 引用 https://kyokuhp.ncgm.go.jp/activity/open/entry2024/R6_tenkaisuisin_saitaku_ichiran.pdf
日本医療研究開発機構（AMED）	【令和6年度「開発途上国・新興国等における医療技術等実用化研究事業」に係る公募について】 国立研究開発法人日本医療研究開発機構 (amed.go.jp) 開発途上国・新興国等における医療技術等実用化研究 1課題当たり年間 初年度 11,500千円（上限） 2～3年度23,000千円（上限） アフリカにおける医療技術等実用化研究 1課題当たり年間 初年度 11,500千円（上限） 2年度 15,300千円（上限）3～4年度23,000千円（上限）	国立研究開発法人日本医療研究開発機構 医療機器・ヘルスケア事業部医療機器研究開発課 開発途上国・新興国等における医療技術等実用化研究事業 担当	【令和6年度採択事例】 * 公募課題2：アフリカにおける医療技術等実用化研究 ・ドクタージャパン（株）「開発途上国における新たな非電動式陰圧創傷治療システムの開発」 ・OUI Inc「アフリカの地方部・農村部における、予防可能・治療可能な眼底疾患の根絶を実現する眼科医療機器の開発」
JICA（民間連携のJICA Biz）	【支援メニュー一覧】 事業について - JICA 「ニーズ確認調査」上限12か月、上限1500万 「ビジネス化実証事業」 上限2年6か月、上限4000万	中小企業・SDGsビジネス支援事業（JICA Biz）に関するお問い合わせ お問合せ窓口 事業について - JICA	SORA Technology（株）（愛知県）は、令和5年「中小企業・SDGsビジネス支援事業」を活用し、ガーナでの調査を開始。ドローンと人工知能（AI）技術を活用し、マリアを媒介する蚊の幼虫（ボウフラ）が生息する水たまりを検知し、駆除するシステムをガーナで普及 * 引用 https://www2.jica.go.jp/ja/priv_sme_partner/document/1516/Nz221095_summary.pdf

2.2. フェーズ2の留意点

フェーズ2について有識者及び企業ヒアリングから得られた留意点を下記にまとめる

項目	解説
対象国の政府・関連機関	➤ アフリカは各国での許認可や規制、市場の特性等が大きく異なる。絞り込んだ対象国で実証事業を実施する場合、政府や関連機関（保健省等）に確認や協力を求め、最新の許認可や規制実態を確認すること ➤ 例えば、保健医療セクターでのAI活用はアフリカでは規制されていない場合が多く、ビジネス展開後に規制が始まる場合も想定して、当該国政府関係者とのコミュニケーションが必要となる可能性もある
ターゲットの明確化	➤ 日本企業が取り扱う製品やサービスの購入想定者＝ターゲットのセグメントを明確にし、その資金力（購買力、予算、支払い余力）やニーズに関して最新情報を収集すること
リスク評価	➤ アフリカの対象国の政治・経済情勢（含む民族・地域紛争等）、法律・規制、市場競争状況など様々な観点でリスクを評価し、適切な対策を検討すること
試行後を見据えたマーケティング	➤ 公的支援スキーム等の終了後も、現地で実際に販売を継続できるか、収益に繋がる（＝自走できる）かについて判断するため、公的支援スキーム実施期間中からマーケティング活動を行うこと 【現地参考事例】 南スーダンで保健省を対象にデジタルサービスを提供している企業がある。当該企業は①既に他国、特にアフリカで実績がある（デジタルヘルス関連サービスを複数国の公的機関に提供）、②コアとなるサービスを持ちつつ対象国の事情に柔軟に対応できるという特長を、公的機関からの購買や国際機関からの間接的支援に繋がれていると考えられる。医療機器においても、入念なマーケティングにより現地に合った柔軟なサービス展開を検討し、実績を積むことが必要
現地専門家	➤ （9頁記載の通り）当初から信頼に足る現地の弁護士、会計士といった現地専門家を自チームとして体制に組み込み、現地での訴訟などトラブル対応に備える必要がある。専門家としての実力を見極めるためにも一定のやり取り期間は必要で、一緒に業務経験を経ることで現地での対応力を判断できる
予期せぬトラブル対応	➤ トラブル対応に関して（上記）現地専門家含め当該国の商習慣や事情を勘案した対応が行える体制を整えること

III アフリカ保健市場の進出スキーム

3. フェーズ 3（進出）

3.1. 進出方法

3.2. 事例①（富士フイルム。ナミビア）

3.3. 事例②（朝日インテック。ケニア）

3.4. 事例③（OUI Inc。アフリカ含む途上国）

3.5. フェーズ 3 の留意点

3.1. 進出方法

フェーズ
1

フェーズ
2

フェーズ
3

オプション

フェーズ3とは、今までの情報収集・試行段階から得た知見を基に、本格的にアフリカ市場へ進出する段階を指す。その際、以下のような自社のビジネスに合った方法にて現地ネットワークを構築、展開することが可能である（参考：次頁以降の各事例）

	一般情報	方法（日本企業のアプローチと事例）	次頁以降の事例
展示会／学会	展示会や学会へ単独もしくは代理店との合同での参加による現地調達対応	対象領域に特化した現地ヘルスケアイベント情報の入手	事例③OUI Inc
現地法人代理店	【ケニアの代理店例】 公共入札のため新聞等にある公示情報を確認し取引先（日本企業等）に情報提供し、応札の打診をする。製品を持っている企業とJVを組成して、クライアントのために調達手続きを手配する。ほとんどの調達は保健省の公示対応	現地保健省が代理店リストを管理していることもあり、紹介に繋げる 【事例】 現地代理店と約40年の取引を通じた実績信頼作りがベースにあり成果に繋がっている ケニアにおけるオリンパスの内視鏡やガーナのシスメックス	事例①富士フィルム
現地政府（国立・公立病院）	公共調達 保健省が定める調達手続きに沿っている	ウェブサイトの調達HPより企業登録 （現地の調達情報は代理店などパートナー企業に提供してもらうことが前提なので現地企業との連携は必須） 【事例】 ガーナでは味の素やシスメックスの実績があり、NECもUNDPのプロジェクトを実施している	事例①富士フィルム
病院（私立）・研究機関	随意契約（一部） 研究機関の場合、一般的な機材は公共調達であるものの、研究用の特殊な機材を扱うことも多いので、その場合は利用目的の仕様を満たしていれば随意契約（Sole Sourcing）で調達する場合もある	調達マネージャーが調達の管理をしており、必要な機材があればいくつかのメーカーに見積をもらって購入を検討する、とのコメントから調達マネージャーと現地代理店/現地駐在員の関係作り 【事例】 日本の医師等と連携した、日本企業の製品（富士フィルム、オリンパス、テルモ）を活用した人材育成がある	事例②朝日インテック

3.2. 事例①（富士フィルム株式会社。ナミビア）

富士フィルム株式会社は同社の南アフリカ代理店を経由し、ナミビア国の公立病院への医療用ITシステム導入に至った

項目	内容
会社名／現地代理店	富士フィルム株式会社／富士フィルム南アフリカ代理店のユニメディカルサブライズ https://www.fujifilm.com/jp/ja
対象国／機関	ナミビア国／ナミビア保健・社会サービス省
製品／サービス	5病院への医療用ITシステム（画像保存通信システム（PACS）と放射線情報システム（RIS）。5病院のうち4病院では、乳房と胸部の画像の異常を検知する人工知能（AI）システム「REILI」も導入した）
経緯	✓ 現地代理店からの公示情報入手で応札（欧米企業と競合）。価格は大差なく、スペックで上回ったと考えられる（正確な評価ポイントは未開示）。 ✓ 契約期間は2023年4月から5年間
代理店との役割分担及び選定とマネジメント	✓ 基本的に代理店は応札や機材輸入のライセンス取得、サポートなど現地での対応がメイン。日本本社は、代理店への販売価格や技術的要件のサポートなど遠隔でのサポートとなる。 ✓ 現地代理店候補は競合企業の状況調査や、JETROなどのネットワークも駆使し、現地での直接面談や代理店プレゼンの内容も鑑みながら、信頼関係の構築を重視している。また現地エンジニア体制も確認する ✓ 代理店の販売減少やロイヤリティの低下などの問題があれば、別の代理店に変更することも検討する。また、他社の代理店情報を把握し、競合他社との関係を理解することも重要である
他日本企業の参考点	（同社曰く）ナミビア国のように競合もプレゼンス低い国の政府案件に入れることは魅力的である、とのことで更なる波及が見込めている。ナミビア国の方針に合致し、優先順位が高ければ政府予算がしっかりと付くことは他保健領域で極めて重要と史料



引用）同社HPから

進出形態の分類					調達先関係機関	金融支援機関	納入先	パイシエントジャーニー	機器機材／サービス												
現地 独資	現地 合併	自社 営業	代理 店営業	代理 店以外	当該国 政府関 係機関	日本 政府	国際 機関	国際開 発金融 機関	官民連 携基金 等	公的病 院／研 究機関	私立病 院／研 究機関	国際 機関	HIV/AIDs・結核・マラリア等の感染症				医療 機器 機材	人材 教育	ファイ ナンス	サポー ト	その他
				非感染性疾患（NCDs）																	
				予防									診断	治療	予後 ケア						
			●		政府 予算					公的病 院			医療・画 像シス テム					教育		メンテ ナンス 等	医療・ 画像シ ステム

注釈）実線は実際の取り組み。破線は計画、取り組み中。赤破線＋？印は不明部分

3.3. 事例②（朝日インテック。ケニア）

朝日インテック株式会社は自社ネットワークと経産省事業を並行し、現在のパートナー病院を絞り込み、協議を経てハートセンター設立（カテーテル治療）に至った

項目	内容
会社名	朝日インテック株式会社 https://www.asahi-intecc.co.jp/
対象国・地域	ケニアの人口 5 番目の都市エルドレット
製品／サービス	医療用カテーテル デバイス／カテーテル治療
運営形態	パートナー病院であるELDORET HOSPITAL LTDと朝日インテックが合併会社（朝日インテック45％、ELDORET HOSPITAL LTD55％）を設立し、そのJVがパートナー病院内で設立したハートセンターの運営を受託
経緯	✓ JETROを通じパートナー候補先病院リストを入手整理したり、自社の医師ネットワークを活用し候補先病院を探索していた。結果、欧州の医師経由で今回のパートナー病院と繋がった
公的支援スキーム活用例	✓ 経産省の「令和 5 年度ヘルスケア産業国際展開推進事業」を活用し「【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」に取り組んだ経過も踏まえ、パートナー病院とハートセンター設立を合意した
人材教育やサポート	✓ 現地の医師が日本のKOLと遠隔で症例相談できるプラットフォームを構築し、人材教育を行っている。 ✓ 営業サポートとして遠隔診断できるECG（心電図）サービスを導入し、地方への無料心臓検診をおこなっている（啓発と早期発見）
他日本企業の参考点	首都ナイロビには既にカテーテル手術を行う施設が何軒もある一方で、ケニア西部は 1 軒もなく需要があった為、合併が成立した。地方都市では首都との収入格差など苦勞する点は出てくるが、地域の需要を取り込めるため優位性が出てくる



< 急性心筋梗塞 手技前・手技後 >



引用）同社から提供

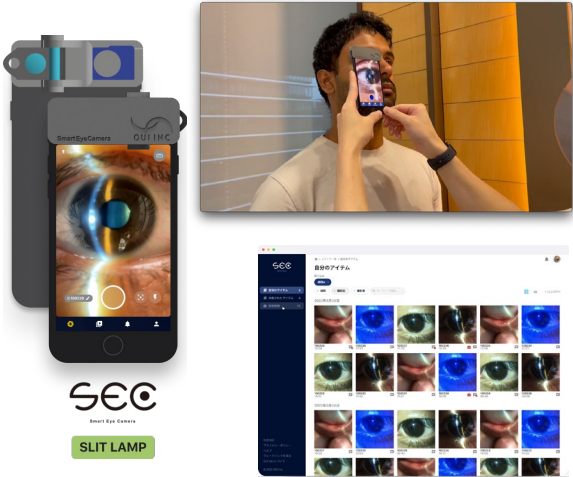
進出形態の分類					調達先関係機関			金融支援機関		納入先		パシエントジャーニー				機器機材／サービス					
現地 独資	現地 合併	自社 営業	代理 店営業	代理 店以外	当該国 政府関 係機関	日本 政府	国際 機関	国際開 発金融 機関	官民連 携基金 等	公的病 院／研 究機関	私立病 院／研 究機関	国際 機関	HIV/AIDs・結核・マラリア等の感染症 非感染性疾患（NCDs） 予防 診断 治療 予後 ケア				医療 機器 機材	人材 教育	ファイ ナンス	サポー ト	その他
	●					経産省 JETRO					現地病院と合 弁設立による ハート・センター 設立		カテーテ ル治療					手技ト レーニン グ（オン ライ ン）		営業サ ポート （ECG心 電図）	

注釈）実線は実際の取り組み。破線は計画、取り組み中。赤破線 + ? 印は不明部分

3.4. 事例③ (OUI Inc. アフリカ含む途上国)

株式会社OUIが開発したSmart Eye Camera (SEC) は白内障などの眼科疾患を診断することができる眼科医療機器としてアフリカ市場において眼科医が個人購入している

項目	内容
会社名	株式会社OUI https://ouiinc.jp/
対象国・地域	発展途上国（含むアフリカ全土）
製品	眼科医療機器
販売ルート	アフリカ市場は英国代理店（その提携先の現地代理店）経由で販売、眼科医が個人で購入している。代理店と共に展示会／学会に出展している
国際機関との関係	✓ 国際金融公社（IFC）が主催するTechEmerge Health East Africaにおいて、同社がケニアの小児科病院であるGertrude’s Children’s Hospitalと協働で提案したパイロットプログラムが支援対象として採択されている（2021年1月） ✓ 2024年7月18日に世界保健機構（WHO）がリリースした、WHO compendium of innovative health technologies for low-resource settings 2024に掲載
公的支援スキーム活用例	✓ ジンバブエの草の根文化無償という大使館の予算に同社の機材も入り、公立病院に導入できた。なお、本事業は英国に本部があるNGO団体「Sightsavers（アフリカとアジアの30か国以上で医療従事者のトレーニング、眼科手術の提供、障害者の支援、女性の健康の改善などを実施）」とともに実現した ✓ ADBの事業でブータンの僻地の小学校に納入されている。ちなみにブータンの事業は、ブータンにある3Dプリンターで製造しているので、アフターメンテナンスにも対応できている
他日本企業の参考点	同社はエビデンスに基づいた臨床研究、論文作成を重ねると共に公的支援スキームを有効活用している



引用）同社HPから

進出形態の分類					調達先関係機関	金融支援機関	納入先	パイシエントジャーニー				機器機材／サービス											
現地 独資	現地 合併	自社 営業	代理 店営業	代理 店以外	当該国 政府関 係機関	日本 政府	国際 機関	国際開 発金融 機関	官民連 携基金 等	公的病 院／研 究機関	私立病 院／研 究機関	国際 機関	HIV/AIDs・結核・マラリア等の感染症		医療 機器 機材	人材 教育	ファイ ナンス	サポー ト	その他				
													非感染性疾患（NCDs）							予防	診断	治療	予後 ケア
						令和5年度「WHO事前認証及び推奨の取得並びに途上国向けWHO推奨機器要覧掲載推進事業」（AMED）	WHO compendium of innovative health technologies for low-resource settings（2024/7/18）								眼科医療機器				予後観察				
																	研修		メンテナンス等（基本部品交換）	遠隔診断周辺関係			

3.5. フェーズ3の留意点

フェーズ3について有識者及び企業ヒアリングから得られた留意点を下記にまとめる

項目	解説
現地法人の考え方	➤ 日本企業だけでなく他国企業を見ても、着実に事業展開をしているのは、代理店等に任せるのではなく自社でリスクを取って主体的に動く企業であることが多いため、日本企業には人員（駐在／出張）の配置、財務的体力や長期的ビジネス計画の視点を活かしてアフリカの保健市場を見据えたと良い
現地パートナーの選定	➤ アフリカ市場に限らず、現地販売代理店や病院、KOL等の現地パートナーの存在は重要である。パートナーの選定については、対象国での調査や実証事業の実施に協力してくれる現地のパートナー候補等を複数探し、連携を図りながら候補者を判断していくこと ➤ 他方、そもそも日本企業が現地国に拠点を置かず、販売やアフターサポートを代理店やパートナー任せにするやり方ではビジネスは中長期的に成立することは極めて難しい
資金調達	➤ アフリカ市場での持続的なビジネス展開を見据え、最初から公的支援スキーム等の資金のみに頼るのではなく、自己資金による事業運営を念頭に置くことが必要 ➤ 他方、ベンチャー企業等であれば資金力の点から外部からの資金調達に頼る場合が多い。公的資金は顧客の存在を立証できてないフェーズで活用し、実証や現地調査で「現地で受け入れられるか」「投資家から資金を引き出せるか」を確認するために活用することが望ましい。なお、民間からの資金調達は、アフリカの場合限られた販売先であっても売上が立っている段階で開始できることが望ましい
マーケティング・販売方法の工夫	➤ 日本企業は「高品質」「高単価」にこだわっているというのが一般的なイメージとなる。一方で、どこが高品質だから価格が高いのかを現地に伝えるには、自社の現地拠点や合弁会社等の設立より現地でコミットする人材の確保が必要 ➤ 現地ニーズに即した品質や価格帯を見定めるためにも、現地社員による現地での直接の情報収集、顧客の資金力を考慮した販売方法・ファイナンスサービス（リースや使用した分のみへの支払い等）を検討、提案することが必要。その際、日本人のみで営業・マーケティング活動を行うのではなく、現地職員の積極的な登用・活用を心がけることで現地ニーズへの対応ができる ➤ 低・中所得国の市場環境を考慮して、ダイナミックプライシングを取り入れた柔軟なビジネスモデルにより、ビジネス全体で利益を出す考え方も必要である。また、高額でない小型の医療機器の現地医療機関への販売から始め、実績を作り認知度を上げて市場を広げていく戦略もある ➤ 日本企業がコンソーシアムを組んで、一通りのラインナップを揃えた形で、協働で売り込むという方法も有効と考えられる
専門人材育成	➤ 日本の最新医療技術を学びたい現地医療関係者を対象とした最新医療技術情報の共有や、医療従事者向け研修への取組は重要であるが、医療指導時の医療行為並びに技術指導の範囲を超えないように現地の法律の理解も必要である ➤ 他方、日本企業が指導育成した現地人材による医療事故の可能性も鑑み、現地弁護士含め当該国法制度下、日本企業の責任範囲を明らかにしておくことも必要である ➤ 日本の高度な医療機器を導入する場合は、日本の大学病院の指導陣等と連携し医療機器を現地医師で扱えるようにするための現地での技術指導も検討すると良い
マネジメントの工夫	➤ 現地拠点を置く場合でも、代理店と連携する場合でも、現地とのコミュニケーション、マネジメントに注力する必要がある。遠距離且つ生活習慣、ビジネス習慣にも大きな隔たりがあるアフリカでは、それらの違いを考慮したマネジメントが重要。常勤社員を現地に置けない場合でも、適切に現場を把握しモニタリングするために工夫して、品質管理やレピュテーション等を担保することが必要である

III アフリカ保健市場の進出スキーム

4. オプション

- 4.1. 国際機関の一般情報
- 4.2. 国際機関の調達・融資スキーム
- 4.3. 事例④（タウンズ。国際公共調達）
- 4.4. オプションの留意点

4.1. 国際機関や国際開発金融機関・官民連携基金の一般情報

フェーズ
1

フェーズ
2

フェーズ
3

オプション

フェーズ3までの施策を行った上で、更なるビジネス展開や収益化に繋がる可能性がある以下のような国際機関や国際開発金融機関・官民連携基金等との連携の可能性も含め、現地に即したリースでの提供や、人材育成も含めた自走できる事業展開がオプションとして検討可能である。以下各機関の特徴・機能を「認証」「ファイナンス」「（政府/企業向け）調達」「保証」マークとして記す

国際機関	WHO		認証 調達	-日本企業の関わりとして、①インターナルのカatalog（非開示）掲載事業、②WHO事前認証(WHO Prequalification)として結核診断キット事業、③途上国向けWHO推奨医療機器要覧(WHO Compendium of innovative health technologies for low-resource settings)への掲載事業、そして④入札対応がある -入札対応には大きく2種類に分かれており、「価格で選ぶITB（入札招待）」と「RFP（提案依頼書）」がある -アフリカ文脈では1）域内貿易協定で現地生産の利用が推奨されているので製造できないものは輸入に頼るが、可能な限り国内製造を利用すること、2）アフターマーケットとして製品の維持管理の面でローカル企業と組んで人材育成をすることが求められている
	UNOPS		調達	-UNOPS（国連プロジェクトサービス機関：United Nations Office for Project Services）は、国連プロジェクトの運営部門であり、国際開発金融機関、政府及び世界中の企業が関わるプロジェクトの管理・運営を実施している -2021年より抗がん剤、血液製剤など新たなカテゴリの調達を開始するなど、近年新しく調達を始める医薬品・医療製品分野が増えている https://www.unops.org/
	UNICEF		調達	-世界約192の国と地域で、子供に人道援助や開発援助を提供する国連機関 -ワクチンや疾病予防の支援、HIVに感染した母子の治療支援など子供に関する医薬品やワクチンの供給が多い点の特徴 -通常のユニセフプログラムの提供に加え、政府、その他の国連機関、非政府組織（NGO）、慈善団体、大学に代わって調達を行っており、UNICEFの調達カタログに掲載された製品等から政府等が製品を選択することができる
国際開発金融機関	AfDB		認証 ファイナンス	-アフリカ開発銀行グループ（本部：コートジボワール、アビジャン）は、アフリカ域内加盟国（RMCs）の持続可能な経済成長と社会的発展に貢献するために設立された多国間開発金融機関である -調達は各国事務所では対応せず、全て本部が管理している。ガーナ国の場合、国内機関のみを対象とするものと、国外機関も対象とする両方があり、技術点と価格点との両方で審査される
	世界銀行グループ	WB	政府向け保証	-WB（World Bank）は途上国に低利貸付や無利子融資、贈与を提供、これらの資金を活用して、教育、保健、行政、インフラ、金融・民間セクター開発、農業、環境・天然資源管理など幅広い分野への投資支援を行っている
		IFC	ファイナンス	-IFCは1956年7月に設立された世界銀行グループの国際機関で、加盟国184カ国の出資を受け、発展途上国の民間セクター開発を支援しており、民間セクター開発に専念する国際開発機関としては、最大の規模である -IFC's Africa Medical Equipment Facility（AMEF）はアフリカ医療市場の創出を目指したスキームで、中小規模の医療機関に対して現地銀行とブレンドファイナンスを利用し、最大200万米ドルの融資とリースを提供する。AMEFに関し「必ずしも高品質である必要はない。ケニアはファイナンスへのアクセスが難しいので、購入しやすい価格設定も必要である。次に、製品の耐久性が重要と考えている」とのコメントを現地国当該機関より受けている
		MIGA	企業向け保証	-MIGA（Multilateral Investment Guarantee Agency）は、世界銀行の民間セクター開発を担う機関として、投資保証を通じ民間企業の発展途上国でのビジネス推進、新興途上国への対外直接投資（FDI）を促進している
官民連携基金等	Global Fund			-The Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria（通称Global Fund。和訳は世界エイズ・結核・マラリア対策基金）は低・中所得国での三大感染症対策に資金を提供する機関として、2002年1月にスイスに設立。G7をはじめとする各国の政府や民間財団、企業など、国際社会から大規模な資金を調達し、低・中所得国が自ら行う三大感染症の予防、治療、感染者支援、保健システム強化に資金を提供する「官民パートナーシップ」である -専用調達システム等での運用が行われている。スペックの（事前）擦り合わせは可能性がある、とのコメントを現地国当該機関より受けている
	HFC			-HFCは、アフリカでSDG3とユニバーサルヘルズカバレッジを達成するために、ブレンドファイナンスソリューションの拡大を目指す医療ドナー、投資家、技術パートナーのグループである -HFCは自前の投資資金を持たず、投資顧問のような役割を担い、パートナーとして国際機関であるWHO、WORLD BANK、投資家としてビル&メリンダゲイツ財団、技術パートナー（企業）としてPhilipsが参画している

（注）国際公共調達の留意点として、現地政府からの需要の上で成り立っている。また、国際機関の調達情報の入手においては、まずUNGM（国連グローバル・マーケット・プレイス（<https://www.ungm.org/Public/Notice>））への企業登録、国連機関の調達に関する入札情報をまず入手することが重要である

4.2. 国際機関や国際開発金融機関・官民連記基金の調達／融資スキーム

オプションを各機関毎に「調達／融資スキーム」「方法（窓口）」「ヒアリング内容」と「事例」で整理する

	調達／融資スキーム	方法（窓口）	ヒアリング	事例
WHO	調達に関する内容は全て本部で決められており、WHOケニア（カントリ・オフィス）で公示して調達をかけることはない。ケニアから購入する場合は、インターナルのカatalog（非開示）で購入する なお、WHOの事前認証（WHO Prequalification）の審査対象は6カテゴリー（Immunization Devices、In Vitro Diagnostics、Inspection Services、Medicines、Vaccines及びVector Control Products）に分かれているが、必ずしも本PQ認証が必要ではない製品領域もあり確認が必要である	国際公共調達（UNのUNGM）への登録、入札への対応 World Health Organization (WHO)	✓ 日本製は技術力はあるので、高コストでも利用価値が見出せるニッチ市場であれば入り込む余地はある（WHOケニア） ✓ 調達に関する内容は全て本部で決められており、WHOケニアで購入する場合は、インターナルのカatalog（非開示）で購入する	PQ認証の事例としてエーザイ社の「リンパ系フィリア症治療薬DEC100mg錠」
UNOPS	UNOPSは「持続可能な調達」を調達標準とし、「金額に対する最大の価値」「公平性、統合性、透明性」「効果的な競争」「UNOPSとそのパートナーの最善の利益」の4原則を調達原則としている	国際公共調達（UNのUNGM）への登録、入札への対応 UNOPS Homepage Japan	✓ UNOPSは2022年に世界80か国以上に18億米ドル相当の製品とサービスを提供し、そのうち9億米ドル以上を現地サプライヤーから調達することで環境に対する負荷の軽減と現地経済に貢献している	2023年、日本政府提出案件である「ナイジェリア・ヨベ州における緊急母子保健サービスの復旧」の調達対応
UNICEF	UNICEFは、通常のプログラムの提供に加え、政府、その他の国連機関、非政府組織（NGO）、慈善団体、大学に代わって調達を行っている	国際公共調達（UNのUNGM）への登録、入札への対応 UNICEF, for every child	✓ UNICEF物資供給センター年次報告書2022発表によると調達額は過去最高の73億米ドル相当を世界162の国と地域の支援現場へ提供	日本企業の新型コロナウイルス感染症のワクチンを超低温状態で保管するため冷凍庫が納品
AfDB	調達は各国事務所では対応せず、全て本部が管理している。ガーナ国内機関のみを対象とするものと、国外機関も対象とする両方があり、技術点と価格点との両方で審査される	アフリカ開発銀行グループ	✓ 銀行として融資する立場なので、改革的な解決策（innovative solution）を持った企業を連れてきてほしい。	ソニー（株）は、アフリカ開発銀行が南アフリカランド建てで発行する「フィード・アフリカ・ボンド」への投資を実施した（2024年6月18日）
世界銀行グループ の中のIFC *世界銀行グループのうち本事業でヒアリングを行ったIFCについて整理する	IFCは投資を行うための機関であり、そのための作業はアップストリームチームとメインストリームチームに分かれている。アップストリームチームは案件組成に関わり、事業の精査を要する段階（フェーズ3）を担当している。一方、メインストリームチームは投資資金実行が検討可能なもの（オプション）を担当している 調達に関連しAMEFに関するコメントを下記に示す。 「必ずしも高品質である必要はない。ケニアはファイナンスへのアクセスが難しいので、購入しやすい価格設定も必要である。次に、製品の耐久性が重要と考えている」	国際金融公社（IFC）	✓ 資金提供と併せた関係作りと、購入しやすい価格設定 ✓ 開発インパクトやアディショナリティを裏付けできれば、いつでも相談可能である。段階が早期であれば、アップストリームチームが補助して、融資可能な事業に組成していくお手伝いをする。すでに事業の具体的な話があれば、投資資金の検討が可能 ✓ 資金使途はコーポレートファイナンスの場合必ずしも固定されていない。他方、プロジェクトファイナンスは資金使途は固定・決まっている。ヘルスケア領域の事業の多くはコーポレートファイナンスに該当	【日本企業】IFC TechEmerge Health East Africaにて、OUI Incが支援を受けた 【地元製薬メーカー事例】IFCはAspen社（南アフリカ本社。製薬・ワクチンメーカー）へ計11億ユーロの共同融資を実行し参考となる https://www.ifc.org/en/pressroom/2024/ifc-proparco-deg-and-dfc-support-aspen-to-strengthen-africas-pha
Global Fund	専用調達システム（UNのUNGMに相当）でほとんどの物品が調達される	グローバルファンドの概要 FGFJ - グローバルファンド日本委員会	✓ GFは持続性を重視しているため、現地企業との連携（local presence）を強調するとよい ✓ アフターマーケットで現地企業がスペアパーツの提供や修理などの対応ができることが好まれる。支店を設立しても現地企業との連携はあった方が良く、代理店契約でもJV（合弁会社）でも良い（日系に限らず）現地生産が好まれる	日本企業のシェアが35％程度ある室内残効性スプレー（Indoor Residual Spray: IRS）。また、保健医療計画・サービス（Community-based Health Planning and Services: CHPS）の拡充にJICAが大きく貢献している * 現地ヒアリング
HFC	直接の調達ではなく、企業に対して、財務戦略の構築支援、金融機関や大手企業からの資金獲得支援（投資家に刺さるストーリー構築、リターンの期待値設定等への助言）、市場拡大支援（収益の多角化等）などのソリューションを提供	下記よりコンタクト Home - Health Finance Coalition	✓ 企業に対して、財務戦略の構築支援、金融機関や大手企業からの資金獲得支援（投資家に刺さるストーリー構築、リターンの期待値設定等への助言）、市場拡大支援（収益の多角化等）などのソリューションを提供できる	Sora Technologyとの連携、AAIC（日本初のアフリカ専用ファンドを設立）との協力体制

4.3. 事例④（タウンズ。国際公共調達）

株式会社タウンズは結核の診断において国連プロジェクトサービス機関（UNOPS）及びStop TB Partnershipの世界抗結核薬基金（GDF）などへ結核診断キットを国際調達対応している

項目	内容
会社名	株式会社タウンズ https://www.tauns.co.jp/
対象国・地域	世界（含むアフリカ全土）
製品	結核診断キット
国際公共調達対応	✓ スイスの非営利組織FINDの協力支援を得て、2007年に結核診断キット「Capilia™ TB」が世界保健機関（WHO）の推奨を受け、2012年に「Capilia™ TB-Neo」を発売、EU（欧州連合）加盟国の基準に適合していることを示すCEマークを取得した ✓ 2016年には「Capilia™ TB-Neo」の供給に関して国連プロジェクトサービス機関（UNOPS）およびStop TB Partnershipの世界抗結核薬基金（GDF）と長期契約を締結した ✓ 「Capilia™ TB-Neo」はStop TB Partnershipの世界抗結核薬基金（GDF）のDiagnostics, Medical Devices & Other Health Products Catalogに収載されているほか、世界エイズ・結核・マラリア対策基金（グローバルファンド）のList of TB Diagnostic test kits and equipments classified according to the Global Fund Quality Assurance Policyにも掲載されている



引用）https://www.tauns.co.jp/sustainability/globalhealth/

進出形態の分類						調達先関係機関			金融支援機関		納入先			パイシエントジャーニー				機器機材／サービス					
現地 地資	現地 合弁	自社 営業	代理 店営 業	代理 店以 外		当該国 政府関 係機関	日本 政府	国際 機関	国際開 発金融 機関	官民連 携基金 等	公的病 院／研 究機関	私立病 院／研 究機関	国際 機関	HIV/AIDs・結核・マラリア等の感染症				医療 機器 機材	人材 教育	ファイ ナ ンス	サポー ト	その他	
														非感染性疾患（NCDs）									
														予防	診断	治療	予後 ケア						
							厚労省、 国際公 共調達カ タログ	FIND、 Global Fundなど と連携			各国の入札による納 入、および各国代理 店を通した納入	掲載カタ ログから の発注		結核診 断キット				結核診 断キット					

注釈）実線は実際の取り組み。破線は計画、取り組み中。赤破線＋？印は不明部分

4.4. オプションの留意点

オプションについて有識者及び企業ヒアリングから得られた留意点を下記にまとめる

項目	解説
国際機関による調達の魅力	➢ 当該国に限らずアフリカ市場での販売を考えると、国際機関の調達対応としている実績があることは、販売収入以外の面でも、信頼を得られるPR効果が見込まれる。そのためにはまず入札に参加することからスタートし、信頼できるサプライヤーになることが肝要となる。一回落札して、適切な納品を通じて信頼を得ることで、その後の調達に向けて国際機関との関係性を構築することができるとともに、周辺へのPRを経た新たな事業可能性に繋がる。他方、国際機関については支払いまでの期間が長い傾向にある。各機関が改善に取り組んでいるため、現況を把握しつつ、各企業がビジネスとしてのメリットを判断する必要がある ➢ UNGM（国連グローバル・マーケット・プレイス（https://www.ungm.org/Public/Notice）への企業登録、国連機関の調達に関する入札情報をまず入手することが重要である ➢ UNOPS（国連プロジェクトサービス機関）はカタログ制度による発注が可能であり、特に政府やNGOがそのカタログを通じて発注する例が多いと聞く。医療機器をUNOPSのカタログに掲載すれば販売拡大の一助になる * 参考サイト：厚労省国際公共調達プラットフォームhttps://ippip.jp/content_2_3.html ➢ 【日本企業事例】日本通運は自衛隊の展開で輸送業務を担当し、丁寧な対応で評価を得て、（国際公共調達）ビジネスの拡大に繋がっている
国際開発金融機関等との連携	➢ 一般的な相談にも乗ることはできるが、具体的な協力を進めるに当たっては、自走を前提としたビジネスモデルが明確で、ある程度の実績があり、日本本社からの保証含めた資金コミットメントの確約がある状況での投融資相談が望ましい ➢ なお、アフリカでのビジネス実績が少ない場合、協議検討期間には相応の時間が掛かる前提で取り組む必要がある
マーケティングとブランディング	➢ 上記にPR効果を記載したが、そもそも国際公共調達に参加する際、自社の製品やサービスを適切にマーケティングし、ブランド価値を高めるための戦略が必要となる。背景として国際公共調達の対象製品・サービスに採用されるまで、例えば「WHOのPQ認定対応には数年単位の時間が掛かる一方、販売単価が低くなる」可能性がある。自社製品が国際公共調達に対応することでどの様なブランディングを行い、どの様な地域、領域で収益を得ることができるのかを見定める必要がある
入札情報の入手	➢ 調達に参加するためには、そもそも現地代理店が常にアンテナを張り、調達情報の入手や、各機関からの公示情報の入手をタイムリーに行う必要がある
国際的な代理店・商社	➢ （国際機関＝発注元の立場から考えると）発注の手間やロジ面の煩雑さを考慮し、個々のメーカーと契約するのではなく、国際的な代理店や商社と契約しているケースが多い。日本企業単体で入札に参加するのではなく、国際的な代理店や商社との取引引きや提携等についても重要な一つのルートとして検討する必要がある
アフターサポート等	➢ アフリカで医療機器を販売する他国企業の中には、医療機器等へのアフターサポートや製品の有効期限等の品質面が劣っているケースが散見される。日本企業にとって競合する他国企業と差別化し、信用を得るためにもメンテナンス等のアフターサポートは重要である
ビジネス展開の上でのトラブル	➢ アフリカでは、稼いでいる外資企業に税務当局から脱税や税未払いの問い合わせが来てトラブルになる事例がある。現地政府と日本企業で税務関係など何かトラブルが起こった際には、日本政府等への相談窓口サービスなど日本政府・関係機関の日本企業へのサポート体制があると、日本企業がよりアフリカでビジネスしやすくなるのではないかと

IV 最後に

IV 最後に

本調査事業を通して明確にしたフェーズや進出分野並びに留意点を下記の通り取りまとめるが、アフリカ保健市場進出に際しては現地特有の事情や各フェーズでの留意点や企業の事例を参考に、広く先人の知見・ナレッジを取り込み、自社に合った進出手順、取組を設計することで攻略糸口の発見や更なる展開に繋がることを期待する

項目	解説
フェーズや進出分野等に関して	➤ 本資料では、アフリカ保健市場進出の段階をフェーズ1（情報収集）、フェーズ2（試行）、フェーズ3（進出）及びオプションに区分けし、各フェーズで考えられる公的支援スキームや連携先、留意点等を整理した。また、日本企業による進出事例について、その進出分野（含むパイセンジャーニー並びに機器機材／サービス）、関係機関の観点から整理した ➤ 進出にあたっては、自己資金を大前提としつつ、必要に応じて「公的支援スキーム」の効果的な活用と、現地の購買力を考慮した販売方法やマーケティングの工夫、現地からのニーズの大きい現地人材の育成やアフターサポートの充実等の工夫により、持続的なビジネス展開を目指して、十二分に検討し中長期的な取組が必要である ➤ 保健医療分野の法規制は、他分野と比べ複雑である場合が多く、政府関係者との細やかな連携が必要となる（例：保健医療セクターでのAI活用等）
留意点のサマリー	各フェーズにおける留意点をまとめると、下記点に区分けできる。各フェーズ単位は個別頁を参照するとともに、自社がどのフェーズやオプションを目指すのかゴールを明確にすることで、より具体的な準備や留意すべき点が明確になると考える ❑ マネジメント：現地人材を活用するなどマネジメントの工夫、専門人材・現地人材育成 ❑ 財務：資金管理、税務当局への対応、ビジネス自走化に向けた資金調達戦略 ❑ パートナースhip：現地専門家、現地パートナーの選定、必要に応じ国際的な代理店・商社との連携 ❑ マーケティング：ターゲットの明確化、他国企業との差別化のためのマーケティングとブランディング、現地人材を活用したマーケティング・販売方法の工夫 ❑ リスク管理：リスク評価、予期せぬトラブルへの対応体制の構築 ❑ サポート：メンテナンスなどアフターサポートの充実 等

Appendix

フェーズ2、3及びオプションの想定メリット／想定デメリットの統合

フェーズ
1

フェーズ
2

フェーズ
3

オプション

フェーズ2、3及びオプションの想定メリット／想定デメリットを下記の通り示す

フェーズ	主な機関名	支援/調達スキーム	想定メリット	想定デメリット
2	経産省	ヘルスケア産業国際展開推進事業費補助金 AfDX アフリカ事業活力取り込み事業実施可能性調査事業	各事業とも、過去の他社事例の取組内容も参照でき、将来の進出候補先市場として事前研究、検証に取り組める	「申請業務への負荷」「担当人員への工数負荷」「本業意外の負荷」等実務的な負担
	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		
	日本医療研究開発機構	開発途上国・新興国等における医療技術等実用化研究事業		
	JICA	民間連携事業（JICA Biz）		
3	展示会／学会	出展によるPR／公共調達対応	現地ネットワーク構築・現状把握、調達公示情報の入手	一過性に終わる可能性あり
	現地代理店	公示される公共調達への対応		遠隔マネジメントが容易ではない
	現地政府（国立・公立病院）	公共調達	特区活用や地場産業との連携	厳格な調達への対応
	病院（私立）・研究機関	公共調達及び（一部）随意契約	ハイエンドや特殊機材への需要	単価の安いインド製・中国製等が競合
オプション	WHO	UNGM経由含めた調達	国際公共調達の対象となることでの品質評価、企業価値（プレゼンスの獲得）の向上	最初の取っ掛かりに時間を要する。特にPQ取得には数年掛かる
	AfDB	本部調達	日本のインフラの質の高さが高く評価されている	調達に関しての本部対応が必要
	世界銀行グループ（IFCについて）	投融資やAMEF等の支援スキーム	事業の更なる発展拡大時の場合の投融資	AMEFの場合購入しやすい価格設定（要望）
	Global Fund	専用調達システム	スペックの（事前）擦り合わせは可能性あり	持続性あるフォロー体制
	HFC	資金支援	（協調）融資等への参画可能性	特に無い

アフリカ市場進出の一般情報収集やリスク分析等のチェックリスト (参考)

フェーズ
1

フェーズ
2

フェーズ
3

オプション

これからアフリカ市場へ進出を検討する段階=フェーズ1での一般情報収集やリスク分析のチェックリスト（参考）を下記の通り示す

項目	☑	詳細項目
一般情報	☐	人口
	☐	対象年齢人口と今後の推計
	☐	一人当たりGDPと今後の推計
	☐	国家予算と医療関連予算
	☐	医療関連諸官庁
	☐	保健における重点施策と予算
公的保険制度	☐	保険制度 * 保険料と自己負担額、カバーされる疾患
	☐	支払い方法（現金／カード等）や還付手順
	☐	薬局の実態
	☐	薬価の実態／ジェネリックの実態
	☐	対象となる病院数（公的）
医療機器機材の調達機関	☐	機関窓口と公示方法
自由診療（民間）	☐	対象となる病院数（私立）
	☐	症例数／手術数等
医療（症状）	☐	対象疾患患者数の推移 * 含むNCDと感染症の負荷の年代・性別の遷移
	☐	他、主な疾患の患者数
	☐	入院期間（公的／私立）と料金

項目	☑	詳細項目
医療業界	☐	医師数
	☐	看護師数
	☐	その他医療関係者数（検査技師や看護助手等）
	☐	医師資格制度
	☐	医療教育機関数
	☐	外国人医師の免許制度
ビジネス環境	☐	法人登記の手順や申請先
	☐	外資企業単独の展開可否（現地とのJV結成要否）
	☐	現地雇用率などのローカルコンテンツ
	☐	本国送金の可否（現地金融機関の対応実態）
	☐	現地代理店情報（名簿等）
	☐	競合他社情報（地元／欧米中国インド系）
	☐	医療機器機材の輸入許可・経路と関税
	☐	倉庫環境（温度管理等）及び平均ロジ日数
NPO／NGO団体	☐	保健医療関連のNPO／NGOと実績

項目	☑	詳細項目
（主な）リスク分析項目	☐	政治リスク（含む民族紛争）
	☐	金銭リスク（為替リスク、債務不履行、資金ショート、送金不可等。及びUSドルの取り扱い実態）
	☐	その他（契約不履行や徴税課税、紛失盗難等）

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイト ネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ 合同会社ならびにそのグループ法人（有限責任監査法人 トーマツ、デロイト トーマツ リスク アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士 法人、DT 弁護士 法人およびデロイト トーマツ グループ 合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスク アドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約30都市に約2万人の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト、www.deloitte.com/jpをご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、デロイト トウシュート マツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバル ネットワーク 組織を構成するメンバー ファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイト ネットワーク”）のひとつまたは複数を指します。DTTL（または“Deloitte Global”）ならびに各メンバー ファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTL および DTTL の各メンバー ファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTL はクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドはDTTLのメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィック における100を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ベンガルール、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、ムンバイ、ニューデリー、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー、リスク アドバイザリー、税務・法務などに関連する最先端のサービスを、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来175年余りの歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの45万人超の人材の活動の詳細については、www.deloitte.comをご覧ください。



IS 669126 / ISO 27001



BCMS 764479 / ISO 22301

IS/BCMSそれぞれの認証範囲はこちらをご覧ください

<http://www.bsigroup.com/clientDirectory>

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited