

平成 28 年度老人保健事業推進費等補助金
老人保健健康増進等事業

介護サービス等の国際展開に関する
調査研究事業
報告書

平成 29（2017）年 3 月
みずほ情報総研株式会社

目 次

第1章 本事業の実施概要

1. 事業の背景および目的	1
2. プラットフォーム検討ワーキング開催概要	15
3. プラットフォーム会合開催概要	19
4. セミナー開催概要	26
5. 現地調査概要	28
6. 事業実施体制	31

第2章 プラットフォーム会合・セミナー開催報告

1. プラットフォーム会合開催報告(参加者アンケート調査結果)	33
2. セミナー開催報告(参加者アンケート調査結果)	50

第3章 海外進出国の高齢者を取り巻く状況(現地調査報告)

1. ミャンマーにおける取組事例	61
2. タイにおける取組事例	109

第4章 高齢者ケアビジネスの海外展開を促進するために

1. 高齢者ケアビジネスの海外展開を検討する上での前提	121
2. 高齢者ケアビジネスの海外展開における課題	129
3. 高齢者ケアビジネスの海外展開を促進するために求められる取組の方向性	135
おわりに	147

資料編

参考1. プラットフォーム検討ワーキング議事要旨	149
参考2. プラットフォーム検討ワーキング 委員報告資料	183
参考3. プラットフォーム会合ちらし	265
参考4. プラットフォーム会合配布資料	271
参考5. プラットフォーム会合トークセッション要旨	385
参考6. セミナーちらし	399
参考7. セミナー配布資料	403
参考8. セミナー パネルディスカッション要旨	435

第 1 章 本事業の実施概要

第1章 本事業の実施概要

1. 事業の背景および目的

(1) 本事業の目的

世界の高齢化は急速に進行しており、2050年には世界の60歳以上の人口が20億人に達すると言われている。特にアジア諸国においては、日本と同等かそれ以上の速さで高齢社会を迎えると予測されており、高齢者の健康・福祉及び社会保障ニーズへの対応、孤立や貧困防止などが課題となっている。

厚生労働省では、平成25年度より「国際的なActive Aging（活動的な高齢化）における日本の貢献に関する検討会」を開催し、日本が優先的に協力すべき高齢化の課題を整理してきた。アジアの高齢化への対応として、医療サービスの国際展開は既に、実証事業を含めて政策的支援をスタートさせており、介護やその他高齢者を対象とした製品・サービスについても今後の展開が期待されている。

こうした動きを背景に、当社（みずほ情報総研株式会社）では、平成25年度より3年にわたり、日本式介護・高齢者ケアビジネスの国際展開をめぐる調査研究を行ってきた。平成25年度には、市場として見込まれる中国、タイ、韓国の現地調査を実施し、日本の介護サービス等の進出可能性と課題について整理した。翌平成26年度には、有識者・介護サービス事業者・業界団体等から構成される意見交換会を開催し、(1)介護サービス等、(2)人材育成・教育、(3)福祉用具・機器という3つの視点から、それぞれの強みや特徴、課題の整理を行った。

同年度の意見交換を通じて、共通の課題を有する事業者等が業種・業態を超えてゆるやかにつながる場（プラットフォーム）が事業者等に求められていることが示されたことを踏まえ、平成27年度には、プラットフォーム会合（業界等を超えた分野横断での小規模勉強会）を試行的に開催した。同会合では、事業者間でゆるやかな連携を図ることのできる場に対して改めてニーズが確認された一方で、進出先の諸制度・手続き等に関する情報収集の困難さや先行する日系事業者の経験から学ぶ機会の不足など、海外進出にあたり個別の事業者が直面している課題が明らかとなった。

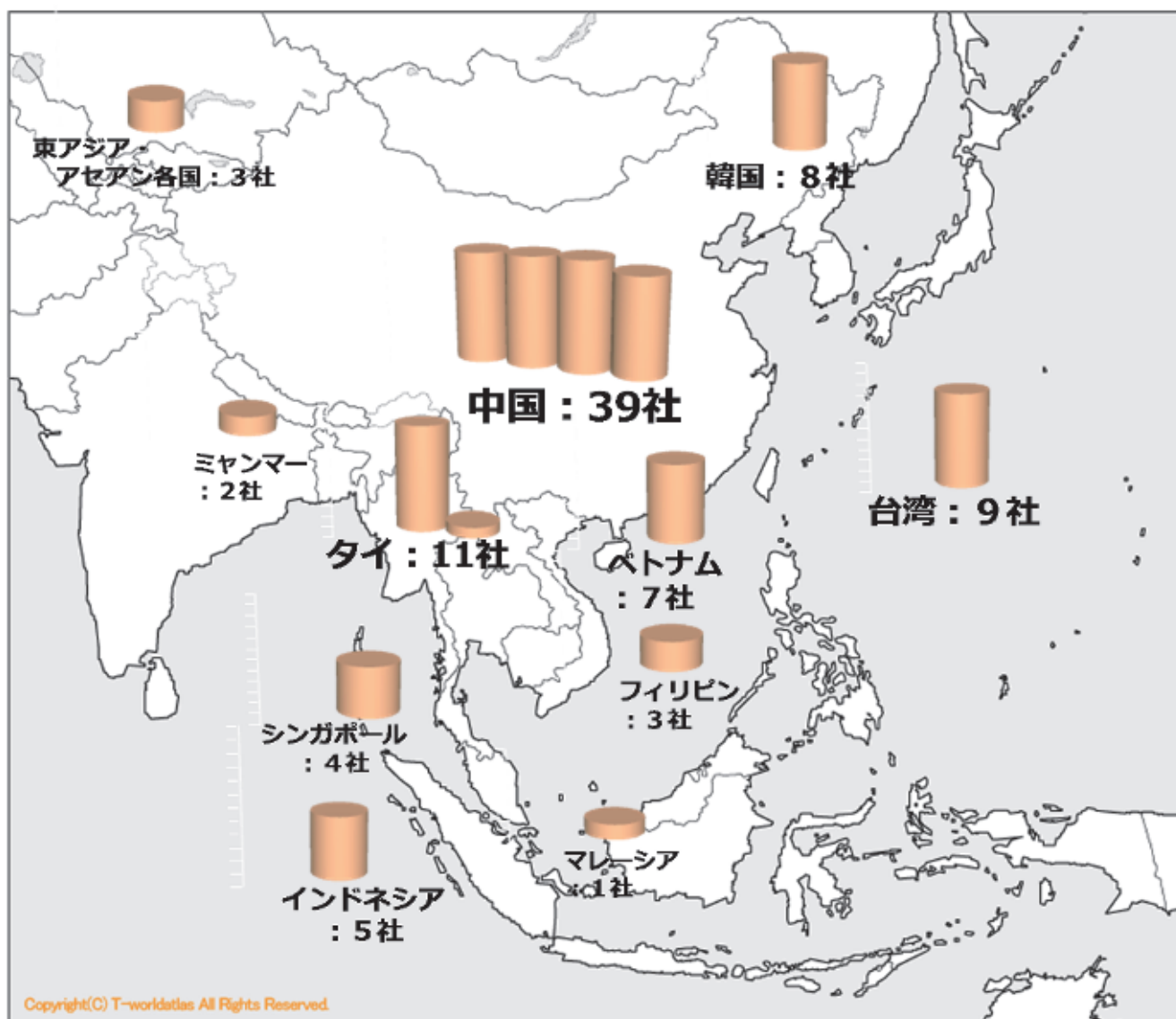
これを踏まえ本年度は、プラットフォームに求められる機能・役割について検討を深め、その一部を試行すること等を通じて、事業者間のネットワーク形成の促進や事業者の課題解決に資することを目的として、(1)プラットフォームが担うべき機能・役割を検討するワーキング、(2)ワーキングの議論を踏まえて、求められる機能等の一部を試行するプラットフォーム会合、(3)アジア諸国においてすでに事業を展開する日系事業者等の取組に関する現地調査、(4)本事業で得られた知見を広く社会へ発信するセミナーを実施した。

（２）日本の高齢者ケアビジネスの海外進出動向

2017年3月現在、みずほ情報総研株式会社が各種新聞・雑誌、WEB検索等により把握した日本の高齢者ケアビジネスの海外進出動向については、下記の通り55社程度となっている。

介護サービス等の海外進出動向

※みずほ情報総研株式会社にて新聞・雑誌、WEB検索等により把握した情報のうち、報告書における公表について事業者の許可が得られたもののみ掲載している。



日本の介護サービス等の海外進出概要についてまとめた。

日本の高齢者ケアビジネスの海外進出概要

No.	企業名	進出国	提供サービス	概要
1	株式会社 アイネット サポート	中国	その他	✓ 上海に「愛豊通信科技（上海）有限公司」設立。老人向けの見守りコール＋自分史作成支援サービスを試行中。
2	社会福祉法人 青森社会福祉 振興団	ベトナム	人材育成	✓ ベトナムのフエ医科薬科大学と介護人材の育成で提携し、日本から現地に2名の職員を出向させ、2015年6月には第1期生の授業を開始した。授業では、日本語と日本式の介護技術を教えている。現地で育成した人材がEPA（経済連携協定）や技能実習制度のもと来日し、日本の介護施設で働き、国家資格である介護福祉士に挑む。 ✓ 今後急速に高齢化が進むベトナムで介護施設を運営することも計画し、日本式介護の輸出を目指す。
3	有限会社アコード	中国	介護サービス、コンサルティング、福祉用具・機器	✓ 2015年、中国湖南省に現地法人「合徳介護（長沙）投资管理有限公司」を設立。 ✓ 主な事業は中国国内の養老事業者に対し、各種コンサルティングの提供と、介護用品備品等の販売。 ✓ 2017年、広東省に小規模の施設を開設予定。
4	株式会社 I C H I B A N 館	台湾	人材育成、コンサルティング、その他	✓ 台湾（中国）の介護事業者とのマッチング、台湾（中国）の介護事業者への日本式ノウハウのコンサルティング、台湾（中国）と日本への相互の視察ツアーのコーディネートを行っている。 ✓ さらに、台湾にて、介護施設の紹介ポータルサイト開発運営や台湾人介護人材を日本に派遣・研修した後に、台湾で幹部人材として登用する事業も計画中。
5	インフィック 株式会社	フィリピン	介護サービス、福祉用具・機器、人材育成、情報システム、介護ロボット、コンサルティング	✓ 「JICA2015年度中小企業海外展開支援事業～基礎調査～」の採択を受け、フィリピンで日本式介護のニーズ、有効性、事業性に関する調査を実施。
6	株式会社 笑顔いちばん	ミャンマー	人材育成	✓ ミャンマーに現地法人（合弁）を設立。介護の技能実習生として働くことを目指す現地人材に対し、現地で日本語教育・介護技術指導を行ったうえで、日本に派遣する事業を展開。
7	エフビー介護 サービス株式会社	中国	介護サービス、コンサルティング	✓ 海外事業展開は約5年前から準備。台湾、中国で具体的展開を進めており、複数のコンサル事業のほか、2016年には中国大連市他での介護施設開設に目途。タイ、マレーシアについてはリサーチ段階。
8	エレクトー 株式会社	中国	福祉用具・機器	✓ 2003年、愛得卡（上海）貿易有限公司設立。老人ホームや病院向けに保温可能な配

No.	企業名	進出国	提供サービス	概要
				9 膳車、キッチン用品等の販売を行う。
9	オージー技研株式会社	中国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2014 年 1 月、上海へ駐在員事務所設立。中国国内マーケティング調査開始。 ✓ 2016 年 3 月、上海へ現地法人設立。入浴装置をはじめとする福祉機器の販売開始。
		インドネシア	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2013 年 7 月、ジャカルタへ駐在員事務所設立。インドネシア国内のマーケティング調査開始。 ✓ 2014 年 8 月、ジャカルタへ現地法人設立。リハビリ機器、福祉機器の販売開始。
10	株式会社 カワムラサイクル	中国、韓国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中国に生産拠点子会社として、ショウ州立泰康復器材有限公司を所有。中国国内での車イスの製造販売を展開。
11	株式会社 ケアサービス	中国	介護サービス、人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 日本で居宅介護支援、デイサービス、訪問入浴等介護全般と葬儀ビジネスであるエンゼルケア事業を展開している。 ✓ 2015 年 8 月 8 日、中国子会社として、「上海福原護理服務有限公司」を上海に設立し、中国の養老院等介護職員に対する研修事業や訪問入浴 エンゼルケア等を主な事業としている。
12	株式会社 ゲストハウス	中国	介護サービス、人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 上海の現地企業と合弁会社を設立し、ヘルパー養成学校を開校。2016 年末時点実績では 1519 人が受講し、うち 1435 人が資格取得（合格率 94%）。 ✓ また、介護技術向上のために、上海市浦東新区民政局主催のもとで現役現場管理者を講師とした日本介護実務研修講座を開講。 ✓ 介護施設の運営管理も行っており、2015 年 5 月～2016 年 4 月には上海大手デベロッパー所有の「上海中邦颐道養生養老酒店」運営を受託した。「メディカル介護フィットネス」として、ホテルと介護の融合モデルを提案している。
13	株式会社 コスモテック	中国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2014 年、従来から日本で設計生産していた座面昇降車椅子及び歩行訓練椅子を、コストダウン目的で部品生産を中国で開始。品質向上の生産指導を継続して、1 年後に日本で販売可能な物が生産できるようになる。 ✓ 2016 年 3 月、中国に「上海谷島机械设备有限公司」を設立。従来製品に加えて、当社独自技術の電動車椅子や電気不要の自動ドアを中国国内向けにも生産販売を開始。独自技術車椅子に関して、中国とベトナムで国際特許を取得。

No.	企業名	進出国	提供サービス	概要
		ベトナム	福祉用具・機器	<p>✓ 2016 年 4 月、ASEAN 経済統合に合わせた拠点を目標として、ジャイカ活動にてベトナムの福祉事情基礎調査。2017 年 3 月、ジェトロ主催の長寿健康福祉展に「当社独自の電動車椅子・介護機器」を展示。これらの結果ニーズが多い事は把握できたが、安価要望が強く現地生産を実施しなければ事業が成立しないと判断。部品の委託生産企業を選定する段階にある。合わせて技術指導も必要と考え、技術者を常駐させて進出を検討。</p>
14	株式会社コミュニティネット	中国	コンサルティング、人材育成	<p>✓ 2007 年に中国に進出。中国からの視察受付対応。今後、高齢者福祉事業のコンサルティングを予定。</p>
15	株式会社さくら介護グループ	タイ	介護サービス、その他（家事サービス）	<p>✓ 2013 年 11 月、2013 年 11 月 Sakurakaigo Thailand. Co., Ltd 設立し、バンコク事務所を開設。現在は家事代行サービスを主軸に事業展開。今後の施策の動向を見据え、高齢者向けの介護サービスも検討中。</p>
		ベトナム	その他（家事サービス）	<p>✓ 2012 年 7 月、ベトナムホーチミン事務所を開設。2014 年 7 月に Sakurakaigo Vietnam Co ltd を設立。家事代行サービスを主軸に事業展開。</p>
16	株式会社さくらコミュニティサービス	ミャンマー	人材育成、情報システム	<p>✓ ミャンマーにおける介護人材育成を柱として、以下のような事業を展開。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 日本国内の介護関連会社及びミャンマー現地法人と合弁会社「ポールスター・カイゴ・サービス」を 2015 年 6 月に設立。にミャンマーの介護人材を日本に送り込むことを目的として、2016 年 12 月に日本語学校開校（KAIGO 技能実習生専用コース）。 ・ 社会福祉省との連携のもと、ヤンゴンの「社会福祉省デイケアセンター」を活用し、職業訓練を実施。2017 年に開校予定。 ・ 多言語・音声入力による効率的な介護記録の作成のための KAIGO ソフトウェアを開発。2015 年 8 月、経済産業省「新連携計画」として採択。2016 年 7 月、経済産業省「ものづくり補助金事業」採択を受け、介護記録自動生成システムを開発。現在、特許出願中。現在、AI を活用した介護プラットフォームを構築に向けて、2016 年 3 月、経済産業省「新連携計画」に申請中。 ・ 2016 年 12 月 ミャンマー政府の要請により、日本の介護資格を参考にした資格制度を構想。 ・ 団体監理型における受入れを目指し、2016 年に介護 Net. 事業協同組合を設立。

No.	企業名	進出国	提供サービス	概要
17	The Creative Collaborators, Inc.	中国	建設・設計・住宅	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2017 年、中国青島市でシニアハウスを新たに組み込むことを条件とした、大型温泉リゾートホテルの改修計画案を作成中。中国では既存建物のリニューアル案件が増えるが、その計画中に高齢者施設を組み込みたいとの要望が強い。
18	サラヤ株式会社	東アジア、アセアン各国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 感染予防ビジネスを北米、南米、オセアニア、アジア、ヨーロッパ、アフリカ各国で展開。
19	株式会社サンガホールディングス	中国	介護サービス、福祉用具・機器、人材育成、建設・設計・住宅、コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2012 年 11 月、遼寧省鞍山市で 60 床の介護施設「祥頤園」に設計監修、運営管理及び介護指導等のコンサルティングを締結。 ✓ 2013 年 8 月、遼寧省大連市で大連医科大学付属大連市中心病院開設の「星海湾在宅介護センター」の設計監修及び介護指導でコンサルティングを締結。 ✓ 2014 年 4 月、上海市で合資会社「恒裕養老服務（上海）有限公司」を設立。2015 年 1 月、共生（大連）商務諮詢有限公司を子会社化。 ✓ 2015 年 1 月、上海市で邦寧（上海）介護サービス有限公司が開設した介護人材育成センターに講師を派遣。 ✓ 2015 年 6 月、遼寧省瀋陽市で 1000 床の高齢者コミュニティ「幸福 長者匯」を合併にて設立。 ✓ 2015 年 11 月、遼寧省大連市で北城集団が開設する大型高齢者コミュニティ開設に関わる全面的なコンサルティングを締結。 ✓ 2016 年 4 月、黒竜江省ハルビン市で復星集団傘下の星浩資本が開設する「銀耀養サービス付き高齢者マンション」に設計監修、運営管理及び介護指導等のコンサルティングを締結。 ✓ 2016 年 5 月、広東省広州市で広州谷豊園健康産業投資有限公司に共生（大連）商務諮詢有限公司を通じ資本参加。 ✓ 2016 年 5 月、広東省広州市で広州谷豊園健康産業投資有限公司による介護人材育成学校を開校。 ✓ 2016 年 10 月、上海市静安区で 500 床規模の公設民営老人ホームを合資会社-恒裕養老服務（上海）有限公司-で運営開始。 ✓ 2016 年 11 月、江蘇省江陰市で現地台湾系会社が開設する大型医療施設及び高齢者施設の開設に関わる全面的な委託業務を締結。 ✓ 2016 年 12 月、上海市で現地あるファンド会社が開設する「養老産業ファンド」にコンサルティング合意を締結。 ✓ 2016 年 12 月、陝西省西安市で西安反哺堂が入札する施設「曲江老年マンション」の運営及び介護指導でコンサルティング合

No.	企業名	進出国	提供サービス	概要
				意を締結。
		台湾	介護サービス、福祉用具・機器、建設・設計・住宅、コンサルティング	✓ 2015 年 11 月、台湾において子会社である台湾サンガ株式会社を設立。介護施設設計及び運営コンサルティング業務、マーケティング、海外市場進出などサービスの提供。
		タイ	介護サービス、福祉用具・機器、人材育成、建設・設計・住宅、コンサルティング	✓ 2017 年 2 月、タイ王国バンコク市で合資会社「MO S サンガ (Thailand) 株式会社」を設立。アジアにおける医療・介護施設の運営管理及びコンサルティング、医療介護人材の育成、医療・介護機器の輸出。
20	Suncare Group (サンケアグループ)	中国	人材育成、建設・設計・住宅、コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中国の北京市、上海市、大連市を中心として、人材育成・介護施設運営全般コンサルタント・福祉施設設計の事業を展開している。 ✓ 北京市 1 社、上海市 2 社、大連市 1 社と業務提携関係になり、上記の事業を進めている。
		フィリピン	人材育成、その他	✓ 介護人材の育成と派遣事業に注力。マニラにある送出機関を出資済み。直営の送出機関と日本語学校を設立する予定。
		インドネシア	人材育成、その他	✓ 介護人材の育成と派遣事業に注力。ジャカルタで直営の送出機関と日本語学校を設立する予定。
21	CBC株式会社	中国、台湾、タイ、シンガポール	介護サービス、福祉用具・機器、人材育成、情報システム、建築・住宅、介護ロボット、コンサルティング、その他	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中国ビジネス 45 年の経験を背景に介護に関わる”総合的なサービス”を提供している。 ✓ 特に①介護製品の販売、レンタルサービス、②訪問介護向け情報システム導入展開③介護人材教育・派遣業務に強みがあり、中国主要都市（北京、上海、広州、香港他）に置く現地法人を拠点とし、現地企業との合弁・出資を絡めた事業展開を行っている。 ✓ 中国以外としてタイ、台湾、シンガポールにおいても同様の事業を随時展開中。
22	株式会社システム環境研究所	台湾	コンサルティング	✓ 台湾に現地法人の欣世康股份有限公司を設立。台湾・中国市場における、医療介護のコンサルティング業務を開始。台湾および中国の医療介護を中心とした各種プロジェクトに関連する各種支援業務を実施。
		ベトナム	人材育成、その他	✓ E ラーニングを活用した介護人材育成プロジェクト業務（2014 年）。

No.	企業名	進出国	提供サービス	概要
		中国	コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 医療介護のコンサルティング業務。主な実績は、中国山東省における医療介護を中心とした土地開発マスタープラン策定、中国湖北省における医療及び介護分野に関するF Sとマスタープラン策定業務（いずれも2014年）等。 ✓ また、中国企業の医療介護事業進出検討に伴うアドバイザーおよび国内視察の支援も実施。
23	社会福祉法人 「しんまち元気村」	台湾	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2012年1月、台湾の国立介護施設とに友好提携施設契約を締結。現地の介護施設向けに技術講座を開講するほか、現地の大学とも提携し、人材育成のノウハウを伝えている。
24	センコー株式会社	中国	その他（物流）	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2017年3月、介護サービスを展開している「中民居家養老産業」との業務提携を発表。中国における介護事業の商流・物流一体型ビジネスの展開を狙う。
25	株式会社タイカ	中国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2003年に子会社である泰巳科（上海）国際貿易有限公司を設立。中国を中心とした海外向けに製品を販売。 ✓ 2013年からはウェルネス事業の製品販売にも注力。中国市場向けの製品を中国国内工場で委託製造し、代理店を通じて病院・高齢者施設・在宅事業を中心に販売。
26	株式会社タイヨウ	台湾	介護サービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2014年12月、桃園市に「太陽照服股份有限公司」を設立。
27	株式会社テクノス ジャパン	東アジア、ア セアン各国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ アジア諸国の高齢化に伴い、タイやシンガポールなど東南アジア向けは現地の代理店と契約し、2014年頃から販売を開始している。 ✓ 販売するのは主力製品の「離床センサー」。ベッドなどに薄いマット状のセンサーを敷き、人が体を起こしたときに反応する。無線で知らせることができるため、病院などで夜間担当する看護師や介護士らの負担軽減につながるという。富裕層が入居する病院や介護施設への納入を狙う。
28	医療法人社団鉄祐 会 祐ホームクリニ ック	シンガポール	その他（医療）	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2015年8月、理事長の武藤真祐氏がTetsuyu Home Careを開設し、在宅医療事業と医療ICT事業を開始。
29	株式会社 ニチイ学館	中国	介護サービス、人 材育成	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 香港の子会社を通じて、北京・上海・広州を中心に沿岸部エリアの地域事業会社約20社と合併会社を設立。 ✓ 中国における「日本式介護（自立支援）」の浸透・普及、介護サービスの産業化、介護人材の社会的地位の確立を目指し、日本で培ってきた人材養成・サービス提供スキームの構築に注力している。そして、訪問介護や産後ケア、ベビーシッターサービス等、在宅系サービスの展開を行っている。

No.	企業名	進出国	提供サービス	概要
30	日建設計・ 日建ハウジング システム	中国	建設・設計・住宅、 コンサルティング、その他	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 国内における多数の高齢者施設企画・設計・コンサルティングや、中国での建築設計・コンサル実績での知見をもとに、中国での事業展開を志向。 ✓ 現地での調査・情報収集に加え、中国クライアントからのオファー対応や人脈形成を行い、機会創出中。高齢期のよりよい生活づくりの視点から価値創造を目指す。
		東アジア、ア セアン各国	建設・設計・住宅、 コンサルティング、その他	<ul style="list-style-type: none"> ✓ シンガポールを中心に、アセアンでの健康・高齢者ビジネスへの展開を目指す。現在は具体的事案の対応、各国のクライアント個別の課題抽出に日本の先行事例知見を活かすため、各国の国情や法制度調査研究を並行して行う。
31	日進医療器 株式会社	中国、韓国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中国、韓国、米国で車いすの製造販売を手掛け、中国国内では2か所に工場を保持している。 ✓ 既製品からカスタムメイド・スポーツ用まで幅広く取り扱い、海外の主要国へも輸出実績がある。 ✓ 中国では販路に合わせた販売チャネル戦略をとり、直販から代理店販売まで網羅している。 ✓ また、車椅子スポーツの代表選手にも採用されている。 ✓ 東南アジア諸国へは、輸出で対応も行っている。
32	日本ケアシステム 株式会社	中国	コンサルティング ・人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2012 年 6 月に、無錫市障害者連合会と人材教育及び運営・管理指導等に関して業務提携を結んだ。同連合会では市内 36 箇所の施設にて、障害者や高齢者向けの複合的なサービスを提供しており、それら施設の職員に対して訪中研修及び訪日研修を行って、日本式介護技術や管理ノウハウの指導をしている。また、2016 年 1 月には同連合会と 5 年間の契約を結び、在宅サービスのノウハウを提供している。
33	日本シグマックス 株式会社	中国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サポーターの製造販売を行う。2007 年、浙江省湖州に希格瑪（湖州）医療器械有限公司設立。また、2011 年に上海に販売拠点を開設。 ✓ 養老介護用品店、WEB 販売店でサポーターを販売。養老介護展示会等でのロコモティブシンドローム啓蒙活動中。
34	パナソニックエイ ジフリー株式会社	韓国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2010 年から「パナソニック ES 新東亜株式会社」を通して入浴用品（入浴用いす他）、排泄用品（ポータブルトイレ他）などを販売。
35	パラマウント ベッド 株式会社	インドネシア	福祉用具・機器、 介護ロボット	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 1995 年 9 月、インドネシアに海外現地法人「PT. パラマウントベッド インドネシア」を設立。医療・介護用ベッド等の製造・販売を行う。

No.	企業名	進出国	提供サービス	概要
		中国	福祉用具・機器、 介護ロボット	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2002 年 1 月 上海事務所を設置。 ✓ 2004 年 3 月、無錫に海外現地法人「八楽夢床業（中国）有限公司」を設立。医療・介護用ベッド等の製造・販売を行う。
		タイ	福祉用具・機器、 介護ロボット	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2010 年 10 月、海外現地法人「パラマウントベッド タイランド」を設立。医療・介護用ベッド等の販売を行う。
		シンガポール	福祉用具・機器、 介護ロボット	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2012 年 2 月、シンガポールに海外現地法人「パラマウントベッド アジア パシフィック」を設立。アジア地域の海外グループ会社の地域統括会社。アジア地域統括のほか医療・介護用ベッド等の販売を行う。
		ベトナム	福祉用具・機器、 介護ロボット	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2013 年 7 月、ベトナムに海外現地法人「パラマウントベッド ベトナム」を設立。医療・介護用ベッド関連備品等の製造・販売を行う。
36	不二製油グループ 本社株式会社	中国	その他（食品）	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 大豆たん白等を主原料とした健康食品、高齢者向け食品の製造・販売を検討している。現在、事業パートナーを選定中。
37	株式会社プラッツ	ベトナム、シンガポール、 台湾、韓国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2010 年 11 月にホーチミン事務所を開設し、2012 年 8 月にプラッツベトナム有限責任会社設立。ベトナムで製造している利点を活かしベトナム、シンガポール、台湾、韓国などに販売展開を実施中。
		中国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2015 年 8 月、富若慈（上海）貿易有限公司（プラッツ）上海設立。都市部の富裕層をターゲットに、介護用電動ベッドの販売を行う。
38	フランスベッド ホールディングス 株式会社	中国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2012 年 6 月、南通市に医療・介護用ベッド、福祉用具、ベッド・家具類・寝装品、健康機等の製造・販売及び輸出入を行う合弁会社「江蘇芙蘭舒床有限公司」設立。 ✓ 中国での介護・医療ベッドの製造・販売や日本向け輸出業務等に加え、中国国内での介護福祉用具の販売やレンタル事業の展開を開始した。グループ会社であるフランスベッド㈱が持つ福祉用具レンタル事業のノウハウを現地企業に伝授したうえで当該企業がレンタル事業を実施、江蘇芙蘭舒床有限公司は介護ベッドをはじめとする福祉用具をそのレンタル会社に供給（販売）する、といったビジネスモデルを展開している。
39	有限会社ブリッジ	韓国	介護サービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2012 年、日本 100%出資の現地法人を設立し、ソウルで訪問介護事業を開始。 ✓ 後に介護職員の育成のための教育事業も開始。カリキュラムと講師を用意し、介護に関する研修を提供する。受講者は療養保護士の資格を取得し、高齢者施設で働くことが可能。 ✓ 2016 年 1 月ソウル市にデイサービスセンターを開設。

No.	企業名	進出国	提供サービス	概要
40	ふれあい総研株式会社	中国	コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中国にてジェロントロジー、アンチエイジング、認知症対策、介護事業支援を展開。中国政府や各主要都市（上海を拠点に、中国国内において法人を設立）で用心との深いパイプを有し、それらのパイプを活かしながら中国での事業を展開する日系企業の支援を行っている。 ・ 2008 年、中国養老産業サミット日本代表 ・ 2007 年から、富裕層専用介護施設（中国系、台湾系、香港系）の指導を開始 ・ 2015 年から、養老産業系各種委員会の指導を開始
41	株式会社フレンド	中国	介護サービス、福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2012 年より上海市老健局、国立大学病院の連携のもと、養老院の幹部、職員、入居者、ご家族、地域の方々に、フレンドの介護知識を勉強会セミナーとして開催。また、事業実施に向けた情報収集のためサテライトオフィス開設。
		タイ	介護サービス、福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2015 年子会社を設立。チェンマイに福祉用具・介護用品ショールーム「BEST ASIAN FRIEND Show Room」開設。住宅街に高齢者向けケアハウス「Baan Lanna Friend」を開設し、短期滞在としてのゲストハウスとしても対応。 ✓ 現在はショールームをチェンマイ市内にショールーム移転開設。また国立病院内に新規介護ショップ「GMC ZAITAKUKAIGO」を出店し入院患者、退院時の在宅にむけた相談に対応。 ✓ ミヤンマー国境近く、タイ北部メーサイに介護用具・用品ショップ開設。 ✓ 現地にて定期的に、健康医療福祉食品など総合フェア（ビックサイトの HCR のようなイベント）に出店。
42	社会福祉法人豊栄グループ	フィリピン	介護サービス、人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 日本での学習継続のため、フィリピンの大学老年学学士課程と日本語・日本文化の学習の統合。日本及びアジアにおいて未来の介護スペシャリストの育成を目指す。 ✓ また、カビテの高齢者定年退職村（現地不動産開発会社との合弁企業）設立コンサルタントとして活動する予定。村の管理、現地スタッフへの教育等更なる支援が求められている。5 か年計画。
43	株式会社松永製作所	中国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 車イスの製造販売を行う。2001 年、上海に工場を設立。2016 年、製造の子会社を設立。
		タイ	介護サービス、福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2014 年、タイに販売会社設立。同じく車イスの製造販売を行う。
44	株式会社三笠	中国	福祉用品	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 靴下・ソックス・ストッキング製造販売を行う。2006 年、美咖莎服饰贸易（上海）有限公司を設立。
45	三島食品株式会社	中国	その他（食品）	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 高齢者向け食品の製造販売を行う。1990 年、大連三島食品有限公司（中国）設立。

No.	企業名	進出国	提供サービス	概要
				1999 年には工場が HACCP 認証を取得 (8 アイテム)。
		タイ	その他 (食品)	✓ 2013 年、タイ王国駐在員事務所を開設し、翌年法人化。
46	ミルプラトー	タイ	情報システム	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2016 年より、医療系・ヘルスケア系のシステム開発事業を開始。2017 年に、バンコクに現地法人「Milplateaux Thailand」を設立し、医療系・ヘルスケア系システムの開発と運用を行っている。 ✓ 今後、高齢者見守りシステムの開発と医療システムの解析事業も行う予定。
47	株式会社 メディヴァ	中国	介護サービス、コンサルティング	✓ 現地法人と共同事業 MOU を締結。2017 年以内に、日本の自立支援型介護を特徴とした通所型サービスを天津市にて開始予定。
48	メディカル・ケア・サービス株式会社	中国	介護サービス、人材育成、コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2014 年 12 月、上海瑞慈美邸管理諮詢有限公司 (合弁会社) は南通市において、総合病院敷地内に 100 床の介護療養型施設を開設。 ✓ 2017 年 12 月、広州国投悦康美邸养老服务有限公司 (合弁会社) は広州市で 150 床の介護施設とデイサービスを開所予定。 ✓ 2017 年度、北京市で小規模多機能施設の開所やコンサルティングの受注を予定。 ✓ 2016 年 12 月、美邸 (上海) 商貿有限公司 (独資) を設立し、介護コンサル、オンラインとオフラインの介護人材教育を展開する。
		マレーシア	介護サービス、コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2016 年 3 月、Takahashi Legend Care SDN. BHD. (合弁会社) を設立し、2017 年秋、ペタリンジャヤでケアセンターを開所予定。 ✓ 大手商社、現地の大手開発会社と協働で介護施設の新規開発も進行中。
49	株式会社安川電機	中国	介護ロボット	✓ 2015 年 8 月、子会社の安川電機 (中国) 有限公司が、中国の美的集団股份有限公司と、産業用ロボット・サービスロボット関連事業において提携することを発表。中国において、産業用ロボットとリハビリ・介護用装置の新会社をそれぞれ中国に設立した。
		台湾	福祉用具・機器、介護ロボット	✓ 台湾安川電機股份有限公司より医療・福祉機器の販売を開始。2017 年度には本格的な販売推進を行い、事業の立ち上げ・拡大を目指す。
		韓国	福祉用具・機器、介護ロボット	✓ 韓国安川電機株式会社より医療・福祉機器の販売を開始。2017 年度には本格的な販売推進を行い、事業の立ち上げ・拡大を目指す。

No.	企業名	進出国	提供サービス	概要
50	ユニチカ トレーディング 株式会社	中国	福祉用具・機器、 その他	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 約4年前より、中国老人市場を開拓。現地法人の北京・上海(大連事務所)を拠点とし約10回程度現地老人介護展に出展。弊社の機能性生地をメインとした「介護シート」「サポーター」などを中心とした日本製 商材を取扱い販売。現在では、現地の工場と協業し、日本の技術者の指導の下、日本製までは高価でなく、品質は日本製とほぼ同等の商品なども開発販売を開始。 ✓ また、日本本社のユニフォーム事業の強みをいかし、差別化素材での現地施設スタッフ向けユニフォームも展開中。
51	ユニ・チャーム 株式会社	中国、台湾、 インドネシア、 ベトナム、 タイ 等	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 1984 年、台湾での現地法人設立を皮切りに海外展開を開始。1990 年代はアジアを中心に進出し、現在では世界約 80 の国・地域で紙おむつや生理用品などを提供している。介護分野では、大人用排泄ケア用品『Lifree』（ライフフリー）を、中国、台湾、インドネシア、インド、ベトナム、タイで展開している。 ✓ なお、オランダでは、合弁会社にて技術提携によるパンツタイプ紙おむつの生産を行っており、同社のパンツタイプの技術が、ヨーロッパやロシア、北米にも提供されている。
52	株式会社 ライフサポート	中国	介護サービス、福祉用具・機器、 コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2013 年中国東北師範大学人文学院福祉学院と合作協定、2014 年よりインターン生プログラム開始、2015 年上海に裕颐商务咨询（上海）有限公司を設立。 ✓ 現在上海、天津、吉林省、江蘇省、浙江省にてソフトに特化した介護事業（コンサルティング、運営管理、人材育成、介護福祉用品販売）を現地パートナーと提携し展開中。
53	株式会社ランダル コーポレーション	タイ	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 電動ベッド、福祉用具の販売・レンタルサービスを行う。2014 年 10 月、タイ王国バンコク市内に現地法人 LUNDAL (THAILAND) CO., LTD. を設立。
		韓国	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2015 年 10 月、大韓民国安養市内に LUNDAL UDC (KOREA) CO., LTD. を設立。病院及び福祉施設への、医療器械・福祉用具の販売。介護保険レンタルを開始。
		台湾	福祉用具・機器	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2016 年 3 月、中華民国（台湾）新北市に台湾支社（日商蘭徳股份有限公司・台湾分公司）を設立。福祉用具の販売を開始。

No.	企業名	進出国	提供サービス	概要
54	株式会社リエイ	中国	介護サービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2012 年 10 月、北京市海淀区内に小規模多機能型「礼愛老年看護サービスセンター」を開設。2013 年 12 月、上海市に現地有力企業と合併で高齢者向け入居施設「上海礼愛頤養院」（298 床）を開設。 ✓ 2015 年、成都に現地法人「成都礼愛年華健康服務諮詢有限公司」を設立し、成都礼愛 1 号店となる「礼愛老年介護中心」（76 床）を開設。 ✓ 南通の介護施設開設計画（繊維会社との合併事業）、泰州の介護施設開設計画（投資会社との合併事業）など、中国各地でプロジェクト進行中。
		タイ	介護サービス、人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Thai Riei & Elderly Care Recruitment Co., Ltd. を設立し、2012 年から訪問介護事業を実施。2015 年には、現地企業創設の専門学校内に同社運営の介護士養成コース「Wellness and Service Thanara School」を開校し、介護人材の育成についてネパール政府とも提携。 ✓ 2016 年 1 月には、バンコク市内に日本スタイルの有料老人ホーム「Riei Nursing Home Ladprao」（20 床）を開設（訪問介護部門併設）。
55	ロングライフホールディング株式会社	中国	介護サービス、福祉用具・機器、人材育成、コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2010 年、現地企業の新華錦グループと投資会社を通じて合併会社を設立。2011 年に青島に富裕層向けの介護施設を開設。 ✓ 2014 年同社 100%の連結子会社が青島に子会社を設立。中国国内において福祉用品の販売を開始。 ✓ 2016 年新華錦グループと合併で山東新華錦長生養老運営有限公司を設立。中国国内においてホーム運営受託・教育事業・設計アドバイスなどのコンサルティング事業を開始。
		インドネシア	介護サービス、人材育成、建設・設計・住宅	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2013 年、現地企業 Jababeka と合併会社設立し、2014 年にジャカルタ近郊の医療都市内に高齢者向けの住居群をオープン。
		韓国	介護サービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2014 年、韓国の在宅介護企業「株式会社グリーンケア」との資本業務提携契約を締結。同年「株式会社ロングライフグリーンケア」に社名変更。

出所：各企業より収集した情報をもとに、みずほ情報総研が作成

2. プラットフォーム検討ワーキング開催概要

(1) 国内ワーキング

1) 開催趣旨・目的

日本の高齢者ケアビジネスの国際展開に見識の深い有識者や、プラットフォームの必要性に関心の深い事業者、コンサルタント等を委員に迎え、高齢者ケアビジネスの国際展開の課題、今後目指すべき方向性、また、国際展開の動きを今後さらに推し進めるためにプラットフォームに求められる機能や役割について検討を行った。

なお、プラットフォーム会合と連携して開催した第2回では、プラットフォーム会合の振り返りを行いつつ、論点の検討を行った。

2) 委員名簿

(敬称略、※第2回ワーキングのみ就任)

王 青	日中福祉プランニング 代表
梶澤 一	株式会社リエイ 代表取締役社長兼会長
亀野 敏志	日進医療器株式会社 商品企画室長
齋藤 直路	株式会社スターパートナーズ 代表取締役
高杉 周子	株式会社みずほ銀行 産業調査部 アナリスト
田中 克幸※	中国建築上海設計研究院有限公司 顧問
中井 孝之	一般社団法人シルバーサービス振興会 常務理事
中元 秀昭	株式会社さくらコミュニティサービス 代表取締役
藤井 賢一郎	上智大学総合人間科学部社会福祉学科 准教授
藤田 法子	大阪商工会議所 国際部 課長
不破 賢治	株式会社みずほ銀行 中国営業推進部 調査役
細見 真司	デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社 ライフサイエンスヘルスケア アドバイザー

3) 開催日時・議事

日時	テーマ
2016 年 8 月 1 日 10:00～12:00	<ul style="list-style-type: none"> ● 日本式の高齢者ケアビジネスの国際展開の現状の課題、今後目指すべき方向性について ● 国際展開を支援するためプラットフォームに期待される機能や役割について
2017 年 2 月 17 日 16:45～17:45	<ul style="list-style-type: none"> ● プラットフォーム会合の開催を踏まえた気づき・課題 ● 今後プラットフォームが担うべき機能について

(2) 海外ワーキング

1) 開催趣旨・目的

既に現地で事業展開を進める事業者や支援団体の担当者を中心に、日本の高齢者ケアビジネスの国際展開に関心を持つ実務者等を委員に迎え、今後プラットフォームに求められる機能や事業者による「現地化(localization)※」の取組について検討を行った。

なお、プラットフォーム会合と連携して開催した第2回では、プラットフォーム会合の振り返りを行いつつ、論点の検討を行った。

※現地の文化や生活習慣、消費者ニーズに応じてサービスの内容や価格、人材等を見直す取組。経営に関する意思決定権を一定程度現地に委ねることを含む。

2) 委員名簿

<タイ>

(敬称略、※第2回ワーキングのみ就任)

唐木 啓介	在タイ日本国大使館 一等書記官
小林 正樹	PARAMOUNT BED (THAILAND) CO.,LTD. Managing Director
辻本 崇紀	独立行政法人日本貿易振興機構 (ジェトロ) バンコク事務所 次長
中村 信太郎	独立行政法人国際協力機構 (ジャイカ) 国際協力専門員
中元 秀昭	株式会社さくらコミュニティサービス 代表取締役
早矢仕 真史	MATSUNAGA (THAILAND) CO.,LTD. Managing Director
藤田 一郎※	独立行政法人国際協力機構 (ジャイカ) 専門家 (L T O P チーフアドバイザー)
満屋 智樹	Thai Riei & Elderly Care Recruitment Co.,Ltd. Managing Director
谷田貝 良成	Wellness Life Project Thailand
米山 由章	独立行政法人日本貿易振興機構 (ジェトロ) バンコク事務所 部長

<中国>

(敬称略、※第2回ワーキングのみ就任)

亀野 敏志	日進医療器株式会社 商品企画室長
佐藤 拓※	独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）サービス産業部 ヘルスケア産業課長
玉置 哲馬	株式会社リエイ 海外事業部 次長 上海礼愛企業管理諮詢有限公司 総経理
林 真彦	独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）上海代表処 市場開拓・サービス産業部長
藤本 勉	独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）北京事務所 対外業務部長
松山 英樹	株式会社ゲストハウス 代表取締役 閣世塔豪（上海）信息諮詢有限公司 董事長 慧智源（上海）养老服务发展有限公司 董事
横井 大介	日医（上海）商貿有限公司 董事長／総経理

3) 開催日時・議事

<タイ>

日時	テーマ
2016年9月20日 15:00～17:30	<ul style="list-style-type: none"> ● 日本の高齢者ケアビジネスの国際展開を進める上で、どのような「現地化」の取組が必要となるか ● 日本の高齢者ケアビジネスの国際展開を進めるに当たり国に求められる支援について ● 今後プラットフォームが担うべき機能について ● 本年度実施するプラットフォーム会合について
2016年12月1日 17:00～18:00	<ul style="list-style-type: none"> ● プラットフォーム会合の開催を踏まえた気づき・課題 ● 今後プラットフォームが担うべき機能について

<中国>

日時	テーマ
2016 年 11 月 16 日 15:00～17:30	<ul style="list-style-type: none"> ● 日本の高齢者ケアビジネスの国際展開を進める上で、どのような「現地化」の取組が必要となるか ● 日本の高齢者ケアビジネスの国際展開を進めるに当たり国に求められる支援について ● 今後プラットフォームが担うべき機能について ● 本年度実施するプラットフォーム会合について
2017 年 1 月 17 日 17:00～18:00	<ul style="list-style-type: none"> ● プラットフォーム会合の開催を踏まえた気づき・課題 ● 今後プラットフォームが担うべき機能について

3. プラットフォーム会合開催概要

(1) 会合テーマ

「高齢者ケアビジネスの国際展開を考える」

(2) 開催目的

日本の高齢者ケアビジネスの国際展開（およびその検討）を行っている事業者が、課題の共有や情報収集を行い、今後の事業者間での連携等を検討するための場を提供することを共通の目的に、海外プラットフォーム会合では、海外進出にあたり役立つ情報を現地の視点から提供すること、また、国内プラットフォーム会合では、人材育成を始めとした「ソフト」の側面で日本の高齢者ケアビジネスが持つ強みについて議論を深めることを目的として開催した。

(3) 参加対象者

現地（又は海外）にて、高齢者ケアビジネス（介護サービス、福祉用具・機器、人材育成等）を展開している事業者の担当者、今後展開することを検討している事業者の担当者（業種業態不問）等

(4) 開催日時、会場

国(都市)	日時	会場
タイ (バンコク)	2016 年 12 月 1 日 (木) 13:00～16:30	在タイ日本国大使館 多目的ホール (177 Witthayu Road, Lumpini, Pathum Wan, Bangkok 10330)
中国 (上海)	2017 年 1 月 17 日 (火) 13:00～16:30	FENYANG GARDEN HOTEL The Lily Room (No. 45 Fen Yang Road Shanghai 200031 P.R.)
日本 (東京)	2017 年 2 月 17 日 (金) 13:00～16:15	T K P 東京駅前カンファレンスセンター ホール 9 A (東京都中央区八重洲 1-5-20)

(5) プログラム

【バンコク会場】

時間		内容
第 I 部	13:00	開会
	13:10 -13:30	情報提供 「高齢者ケアビジネスに係る関連制度の動向について」 【発表者】 在タイ日本国大使館 一等書記官 唐木啓介氏
	13:30 -14:15	講演 「Elderly care in Thailand」 【講師】 バンコク病院日本人専門クリニック医長兼バンコク病院医師会副会長 エルダリーケア・アンド・ナーシングホーム所長 Renu Ubol 氏
第 II 部	14:25 -15:45	トークセッション テーマ：タイにて高齢者ケアビジネスを展開する際のポイント 【パネリスト】 PARAMOUNT BED (THAILAND) CO.,LTD. Managing Director 小林正樹氏 Thai Riei & Elderly Care Recruitment Co.,Ltd. Managing Director 満屋智樹氏 バンコク病院日本人専門クリニック医長兼バンコク病院医師会副会長 エルダリーケア・アンド・ナーシングホーム所長 Renu Ubol 氏 在タイ日本国大使館 一等書記官 唐木啓介氏 みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部 田中文隆 【ファシリテーター】 株式会社スターパートナーズ 代表取締役 経営コンサルタント 齋藤直路氏
	15:45 -16:30	参加者による意見交換（グループワーク） ➤ グループごとに、 ①トークセッションの感想 ②「現地化」の取組に対する考え方 ③さらに検討を深めたい疑問点 をテーマに意見交換、発表
	16:30	閉会

【上海会場】

時間		内容
第 Ⅰ 部	13:00	開会
	13:05 -13:55	講演 「上海为老服务政策及国办养老机构的运行（上海市の養老サービス政策ならびに公立養老施設のオペレーションについて）」 【講師】 上海交通大学高齢産業研究所所長 全国養老副業専門家委員会委員 元上海市第三社会福利院・上海市民政高齢病院院長 張乃子 先生
第 Ⅱ 部	14:10 -15:45	トークセッション テーマ：中国にて高齢者ケアビジネスを展開する際のポイント 【パネリスト】 株式会社ゲストハウス 常務 閻世塔豪（上海）信息諮詢有限公司 総経理 稲田義人氏 日本貿易振興機構 サービス産業部 ヘルスケア産業課長 佐藤拓氏 みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部 田中文隆 【ファシリテーター】 大阪商工会議所 国際部 課長 藤田法子氏
	15:50 -16:30	参加者による意見交換（グループワーク） ➤ グループごとに、 ①トークセッションの感想 ②「現地化」の取組に対する考え方 ③さらに検討を深めたい疑問点 をテーマに意見交換、発表
	16:30	閉会

【東京会場】

時間		内容
第Ⅰ部	13:00	開会
	13:05 -13:35	講演 「上海版介護保険制度について」 【講師】 日中福祉プランニング 代表 王青氏
第Ⅱ部	13:35 -13:50	情報提供「技能実習制度改正について」 【発表者】 厚生労働省社会・援護局福祉基盤課福祉人材確保対策室 課長補佐 川端輝彦氏
	13:50 -14:20	事業者による事例発表 【発表者】 株式会社さくらコミュニティサービス 代表取締役 中元秀昭氏
第Ⅲ部	14:35 -15:30	トークセッション テーマ：高齢者ケアビジネスの国際展開を進めるポイント 【パネリスト】 株式会社さくらコミュニティサービス 代表取締役 中元秀昭氏 株式会社ゲストハウス 代表取締役 松山英樹氏 日進医療器株式会社 商品企画室 室長 亀野敏志氏 日中福祉プランニング 代表 王青氏 みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部 田中文隆 【ファシリテーター】 中国建築上海設計研究院有限公司 顧問 田中克幸氏
	15:30 -16:15	参加者による意見交換（グループワーク） テーマ：トークセッションの登壇者コメントの中で印象に残ったキーワード ➤ グループごとに意見交換、発表
	16:15	閉会

（６）参加者数

バンコク会場：49 人

上海会場：37 人

東京会場：57 人

(7) 会場写真
【バンコク会場】



【上海会場】



【東京会場】



4. セミナー開催概要

(1) セミナーテーマ

「高齢者ケアビジネスの国際展開を考える」

(2) 開催目的

事業者による「現地化」の取組について、先進事例や国内外の事業者の声をもとに取組む意義や課題を検討し、また、日本が国を挙げて高齢者ケアビジネスの国際展開を推し進めるために、各プレイヤーに求められる役割を議論することを目的として開催した。

(3) 参加対象者

海外で高齢者ケアビジネス（介護サービス、福祉用具・機器、人材育成等）を展開している事業者の担当者（業種業態不問）、高齢者ケアビジネスの国際展開に関心のある方 等

(4) 開催日時、会場

日時：2017年3月10日（金） 15時00分～17時30分

会場：TKP新橋カンファレンスセンター ホール1A（東京都港区西新橋1-15-1）

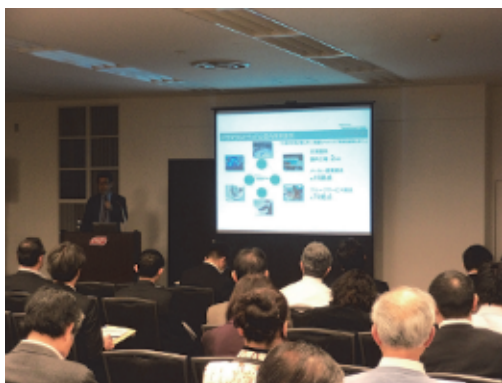
(5) プログラム

時間	内容
15:00	開会
15:05 -15:35	情報提供「アジア健康構想について」 【発表者】 内閣官房 健康・医療戦略室 参事官補佐 前川弘介氏
15:35 -16:15	事業者による事例発表 【発表者】 株式会社リエイ 代表取締役社長兼会長 梶澤一氏 PARAMOUNT BED (THAILAND) CO.,LTD. Managing Director 小林正樹氏
16:30 -17:30	パネルディスカッション テーマ：高齢者ケアビジネスの国際展開を進めるために 【パネリスト】 株式会社リエイ 代表取締役社長兼会長 梶澤一氏 PARAMOUNT BED (THAILAND) CO.,LTD. Managing Director 小林正樹氏 株式会社スターパートナーズ 代表取締役 齋藤直路氏 大阪商工会議所 国際部 課長 藤田法子氏 内閣官房 健康・医療戦略室 参事官補佐 前川弘介氏 独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ) サービス産業部 ヘルスケア産業課長 佐藤拓氏 独立行政法人国際協力機構(ジャイカ) 国際協力専門員 中村信太郎氏 【ファシリテーター】 みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部 チーフコンサルタント 田中文隆
17:30	閉会

(6) 参加者数

101 人

(7) 会場写真



5. 現地調査概要

(1) ミャンマーにおける取組事例

1) 調査目的

外国人技能実習制度をめぐる法改正が進み、介護人材の国際循環の動きが期待されている。ミャンマーは介護人材の供給市場として有力視されている国であり、同国において先進的な取組をする日系事業者を訪問・調査することで、今後増加すると見られる、人材育成分野における海外進出に関して参考となる情報の収集を図った。また、同国の高齢者福祉および人材育成をめぐる政策動向を探るため、関係省庁へのインタビュー調査を実施した。

2) 調査対象

種別	対象
事業者	POLESTAR KAIGO SERVICE Co., Ltd.
	MYANMAR POLESTAR TRAVELS & TOURS Co., Ltd.
	Better Life
	JAPAN SAT CONSULTING Co., Ltd.
政府機関	社会福祉・救済・復興省 (Ministry of Social Welfare, Relief and Resettlement of Myanmar)
	労働・移民・人口省 (Ministry of Labour, Immigration and Population of Myanmar)
	保健・スポーツ省 (Ministry of Health and Sports of Myanmar)
	Day Care Center for the Aged (社会福祉・救済・復興省付属機関)

3) 調査内容

対象	調査内容	訪問日
POLESTAR KAIGO SERVICE Co., Ltd.	<ul style="list-style-type: none"> ● 設立の経緯・背景 ● 設立から事業展開に至る過程について <ul style="list-style-type: none"> ➢ 情報収集等に当たって活用した機関 ➢ 事業スキームの検討・設計 等 ● 介護人材の国際循環の仕組みづくりについて <ul style="list-style-type: none"> ➢ 実現を目指す人材循環のあり方 ➢ 長期的な事業展望 等 	2016 年 9 月 21 日
MYANMAR POLESTAR TRAVELS & TOURS Co., Ltd.	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業概要 ● 企業としての独自性・特長 ● 日本との関係性、日本文化の受容 	

対象	調査内容	訪問日
Better Life	<ul style="list-style-type: none"> ● 組織概要 ● 生徒について <ul style="list-style-type: none"> ➢ 技能実習生を目指す理由 ➢ 志望する進路、キャリア設計 等 ● 教育課程 <ul style="list-style-type: none"> ➢ カリキュラムおよび教材の開発 ➢ “カイゴ” 概念の教育 等 	2016 年 9 月 21 日
社会福祉・救済・復興省 (Ministry of Social Welfare, Relief and Resettlement of Myanmar)	<ul style="list-style-type: none"> ● 高齢者を巡る社会課題 ● 高齢者ケアサービスの現状 ● 老人ホームの運営に対する同省の支援 ● 高齢者ケア従事者の育成 ● 日本への期待 	2016 年 9 月 22 日
労働・移民・人口省 (Ministry of Labour, Immigration and Population of Myanmar)	<ul style="list-style-type: none"> ● 高齢者ケアサービスの現状 ● 高齢者ケアの担い手 <ul style="list-style-type: none"> ➢ ボランティアが果たす役割 ➢ 専門人材の育成 ● 技能実習生送り出しの指導・管理について ● 日系企業の介護人材育成・送り出しの取組について 	
保健・スポーツ省 (Ministry of Health and Sports of Myanmar)	<ul style="list-style-type: none"> ● 高齢化の現状 ● 医療人材の需給、育成 ● ナースエイド（医療補助人材）について ● 新たな職種「ケアギバー」について 	
Day Care Center for the Aged（社会福祉・救済・復興省附属機関）	<ul style="list-style-type: none"> ● 施設概要 ● 利用者について <ul style="list-style-type: none"> ➢ 利用条件 ➢ 要介護状況 等 ● スタッフについて <ul style="list-style-type: none"> ➢ 育成の取組 ➢ 利用者ニーズへの対応状況 等 ● 今後の運営方針 	2016 年 9 月 23 日
JAPAN SAT CONSULTING Co., Ltd.	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業概要 ● 人材育成事業について <ul style="list-style-type: none"> ➢ 技能実習候補生の教育体制 ➢ 日本における就業後のサポート 等 ● 介護人材の国際循環の仕組みづくりについて <ul style="list-style-type: none"> ➢ 実現を目指す人材循環のあり方 ➢ 長期的な事業展望 等 	

(2) タイにおける取組事例

1) 調査目的

すでに現地で事業を展開する日系事業者を対象に、海外進出の経緯やサービス提供に当たっての工夫や課題を把握するため現地調査を実施した。また、現地の医師により設立された施設を実地に訪問することで、現地の医療従事者が重視する高齢者ケアのあり方を把握することを目的として調査を行った。

2) 調査対象

対象	概要
Riei nursing home Ladprao	日系事業者が運営する介護施設
Elderly Care Nursing Home	現地医師の共同出資により設立された介護施設

3) 調査内容および訪問日

対象	調査内容	訪問日
Riei nursing home Ladprao	<ul style="list-style-type: none"> ● 沿革 ● 施設・サービス概要 <ul style="list-style-type: none"> ➢ サービスの内容および利用料等の利用条件 ➢ 年齢・所得階層等の平均的な利用者像 ➢ 現地の施設介護サービスとの差別化 等 ● 今後の事業展開方針 	2016 年 12 月 2 日
Elderly Care Nursing Home	<ul style="list-style-type: none"> ● 沿革 ● 運営理念 ● 施設・サービス概要 <ul style="list-style-type: none"> ➢ サービスの内容および利用料等の利用条件 ➢ 年齢・所得階層等の平均的な利用者像 ➢ 医療との連携 ➢ リハビリの取組 等 	

6. 事業実施体制

本調査研究事業は、みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部 雇用政策チーム 福祉・労働課の以下のメンバーが業務を担当した。

田中 文隆	みずほ情報総研株式会社	社会政策コンサルティング部	チーフコンサルタント
飯村 春薫	みずほ情報総研株式会社	社会政策コンサルティング部	コンサルタント
古川 みどり	みずほ情報総研株式会社	社会政策コンサルティング部	コンサルタント
杉田 裕子	みずほ情報総研株式会社	社会政策コンサルティング部	

第2章 プラットフォーム会合・セミナー開催 報告

第2章 プラットフォーム会合・セミナー開催報告

1. プラットフォーム会合開催報告（参加者アンケート調査結果）

（1） アンケート調査の目的

本調査は、「介護サービス等の国際展開に関する調査研究事業」の一環として実施した「高齢者ケアビジネスの国際展開を考える プラットフォーム会合」の参加者を対象としたアンケートである。

1) 調査の内容

- 1 プロフィール（氏名、企業名、所属部署、役職、メールアドレス、業種、資本※）
- 2 現地（又は海外）における高齢者ケアビジネスの展開状況
- 3 現地以外の国（又は海外）での高齢者ケアビジネスの展開状況（地域別）
- 4 国際展開の検討・実施における課題
- 5 高齢者ケアビジネスの海外展開において望まれる支援
- 6 現地化に関する取組の実施状況
- 7 会合の評価
- 8 今後のプラットフォームへの参加継続の意向
- 9 プラットフォームに求める機能・役割
- 10 今後のプラットフォームに対する希望

※ 海外（バンコク、中国）プラットフォーム会合参加者アンケートのみ

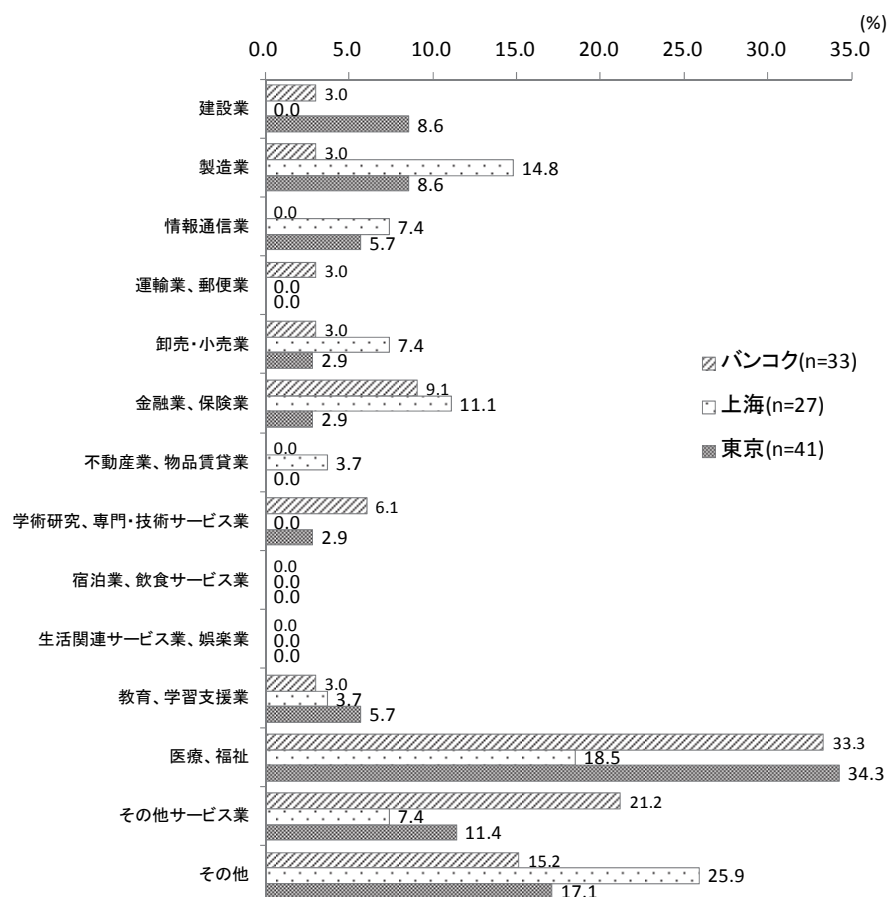
2) 回収結果

バンコク会場：回収数 33 票
上海会場：回収数 27 票
東京会場：回収数 35 票

(2) 参加者アンケート調査結果

1 プロフィール

企業の業種



バンコク会場への参加企業の業種は「医療・福祉」が 33.3%と最も多く、次いで「その他サービス業」が 21.2%となっている。

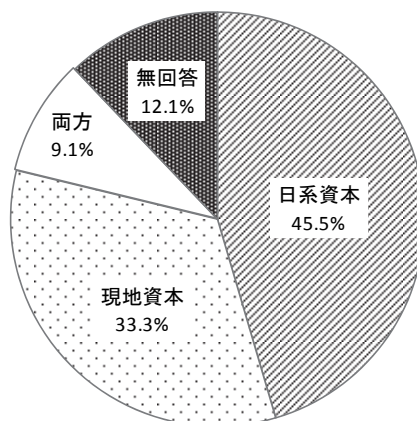
上海会場への参加企業の業種は「その他」が 25.9%と最も多く、次いで「医療・福祉」が 18.5%となっている。なお、上海会場における「その他」には、総合商社、国、自治体等が含まれる。

東京会場への参加企業の業種は「医療・福祉」が 34.3%と最も多く、次いで「その他」が 17.1%となっている。なお、東京会場における「その他」には、国、自治体等が含まれる。

資本元（海外プラットフォーム会合参加者アンケートのみ）

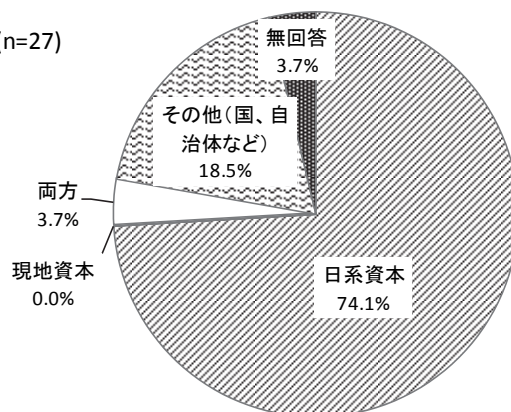
【バンコク会場】

(n=33)



【上海会場】

(n=27)



バンコク会場への参加企業の資本元は「日系資本」が 45.5%、「現地資本」が 33.3%、「両方」が 9.1%となっている。

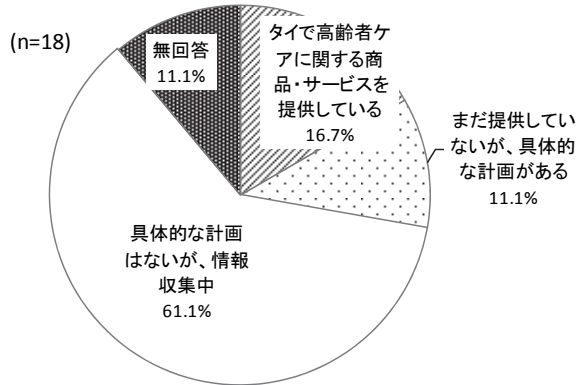
上海会場への参加企業の資本元は「日系資本」が 74.1%、「両方」が 3.7%、その他（国、自治体など）が 18.5%となっている。

2 現地（又は海外）における高齢者ケアビジネスの展開状況

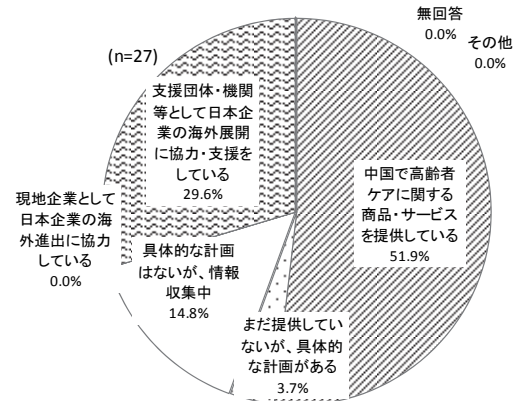
問1. 貴社のタイ／中国／海外における高齢者ケアビジネスの展開状況をお選びください。
また、具体的な内容を自由にご記入ください。

【バンコク会場】

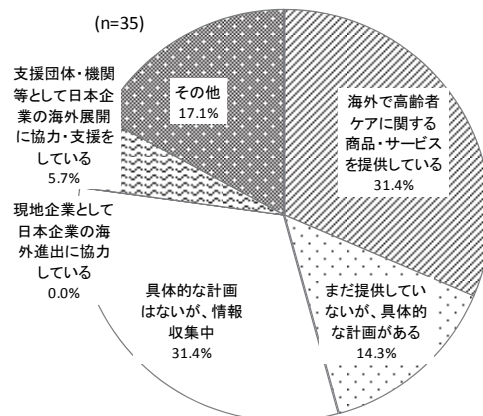
※資本元として「日系資本」「両方」を選択した者のみ



【上海会場】



【東京会場】



バンコク会場への参加した日系企業の、タイでの高齢者ケアビジネスの展開状況については、「タイで高齢者ケアに関する商品・サービスを提供している」が 16.7%、「まだ提供していないが、具体的な計画がある」が 11.1%「具体的な計画はないが、情報収集中」が 61.1%となっている。

上海会場への参加した企業の、中国での高齢者ケアビジネスの展開状況については、「中国で高齢者ケアに関する商品・サービスを提供している」が 51.9%、「まだ提供していないが、具体的な計画がある」が 3.7%「具体的な計画はないが、情報収集中」が 14.8%、「支援団体・機関等として日本企業の海外展開に協力・支援をしている」が 29.6%などとなっている。

東京会場への参加した企業の、海外での高齢者ケアビジネスの展開状況については、「海外で高齢者ケアに関する商品・サービスを提供している」が 31.4%、「まだ提供していないが、具体的な計画がある」が 14.3%「具体的な計画はないが、情報収集中」が 31.4%、「支援団体・機関等として日本企業の海外展開に協力・支援をしている」が 5.7%などとなっている。

＜展開中又は展開を予定している高齢者ケアビジネスの具体的内容（支援団体等の場合は、支援の内容）＞

【バンコク会場】

- ◆タイ教育庁認定の学校運営
- ◆介護教育、ホームケア、ナーシングホーム（予定）。
- ◆日本人向けセミナー。
- ◆車イス等の輸入販売。
- ◆日本の福祉用具の普及。

【上海会場】

- ◆転倒予防用具など。
- ◆今後中国における介護用品のリース事業展開のための環境調査。各地関連施策情報を収集中。
- ◆自社のヘルスケア事業展開の一環として、介護予防事業の展開を計画中。
- ◆デイサービスへの認知症予防のためのプログラム提供。
- ◆電話を使った「見守り+自分史作成支援」サービスの提供。
- ◆大人用紙おむつ販売。
- ◆介護サービス管理システム、IT化設計、コンサル（CCRC）、総合健康養老管理システム。
- ◆養老介護システム、CCRCコンサル。
- ◆県内企業の中国進出や、中国人材を県内へ呼び込むことなどを検討すべく情報収集中。
- ◆中国当局と協力して技術協力プロジェクトを実施中。
- ◆銀行の調査部門として、関連情報を現地の顧客に情報提供を行う。
- ◆デイサービスの運営。
- ◆介護職員資格取得学校の運営。
- ◆養老院設計・介護技術教育・養老用品販売・運営コンサルティング。
- ◆介護用ベッド、福祉用具、家具等の販売。
- ◆日本で展開している医療・介護用品の卸事業を中国で展開したい。病院向け医療機器ビジネスは外資には難しさがあると考え、介護用品の輸入・卸から着手したいと思っている。

【東京会場】

- ◆i c l o u d 遠隔栄養指導、ECにて管理栄養士の選んだサプリメントを販売している。
- ◆現状は在日外国人向けに介護・医療機関に人材派遣を実施するとともに、自治体からの介護人材育成事業を受託し、介護専門の事業協働組合を設立し、監理団体の許可に向けて事務局を運営。
- ◆コンサルタント及び建築設計。
- ◆中国にて日本語学校に出資済、訪問介護システムコンサル、介護施設運営。
- ◆ヘルスケア製品、準医療機器に関する海外展開の可能性について検討中。
- ◆現地パートナーを模索中、進出地域を分析を実施中。
- ◆医療・福祉用具の製造、販売。
- ◆介護の人材育成、プログラミング。
- ◆ミャンマーで人材育成その他を実施。
- ◆中国でのCCRC計画あり。
- ◆訪問介護。

- ◆シンガポール、北京での建築設計。
- ◆実習生&研修生への現地での教育等。
- ◆インドネシア法人にて日本語学校を展開中。技能実習生教育など検討中。

3 現地以外の国（又は海外）での高齢者ケアビジネスの展開状況

問2. タイ以外／中国以外／海外で、貴社が高齢者ケアビジネスを展開している、又は今後展開を検討・予定している国はどこですか。次の中からあてはまるものすべてに○をつけてください。

【バンコク会場】 ※資本元として「日系資本」「現地資本」「両方」を選択した者のみ

(件)

	計	アジア	中国	韓国	マレーシア	シンガポール	インドネシア	フィリピン	ベトナム	その他	不明	アメリカ	ヨーロッパ	その他	無回答
事業を展開している地域	29	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	28
事業展開を検討している地域	29	9	2	1	3	2	1	2	3	2	1	2	1	0	20

【上海会場】 ※問1で1, 2, 3を選択した者のみ

(件)

	計	アジア	タイ	韓国	マレーシア	シンガポール	インドネシア	フィリピン	ベトナム	その他	不明	アメリカ	ヨーロッパ	その他	無回答
事業を展開している地域	19	5	2	1	1	0	1	0	0	2	1	0	0	0	14
事業展開を検討している地域	19	4	1	0	0	0	0	0	0	2	1	1	1	0	15

【東京会場】

(件)

	計	アジア	中国	タイ	韓国	マレーシア	シンガポール	インドネシア	フィリピン	ベトナム	ミャンマー	その他	不明	アメリカ	ヨーロッパ	その他	無回答
事業を展開している地域(※1)	11	10	8	0	0	1	1	0	0	0	2	1	0	0	1	0	0
事業展開を検討している地域(※2)	27	19	7	5	0	2	5	2	3	5	2	0	6	3	1	2	1

※1 問1で1を選択した者のみ

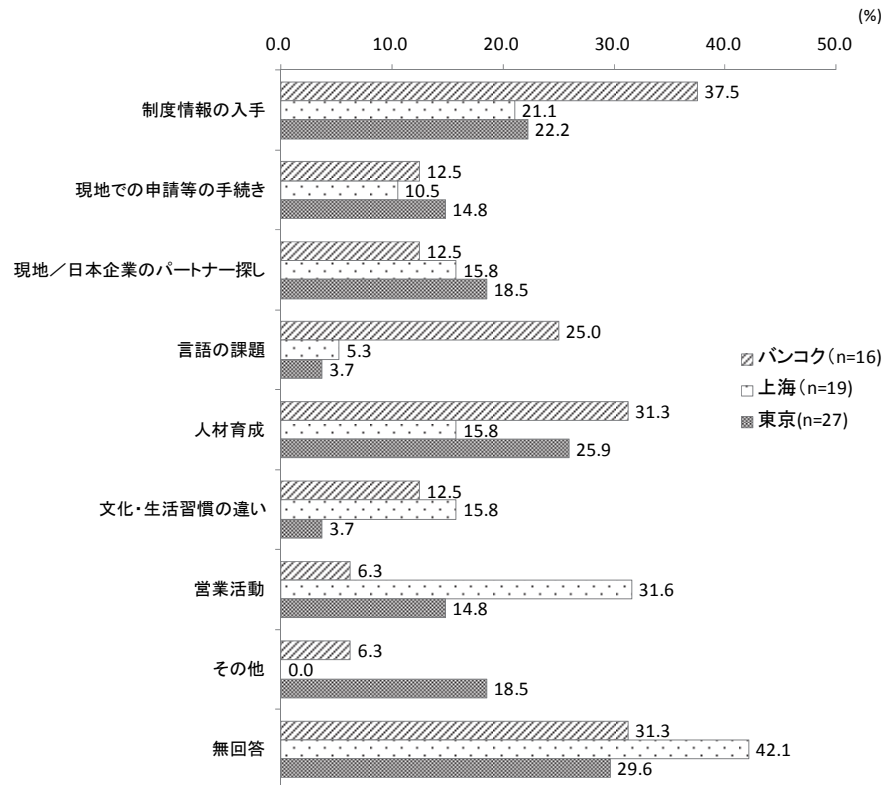
※2 問1で1, 2, 3を選択した者のみ

プラットフォーム会合参加企業が介護サービス等を展開している又は展開予定の国は、アジア地域内が多い。

4 国際展開の検討・実施における課題

問3. 高齢者ケアビジネスの国際展開を検討あるいは実施するにあたって、「困難なこと」や「困ったこと」がありましたか。あてはまるものすべてに○をつけ、その内容をご記入ください。

※バンコク会場は、資本元として「日系資本」「両方」を選択し、かつ問1で回答のあった者のみ。上海、東京会場は問1で1, 2, 3を選択した者のみ。



国際展開の検討・実施で困難なことや困ったことは、バンコク会場への参加企業では「制度情報の入手」が37.5%と最も多く、次いで「人材育成」31.3%、「言語の課題」25.0%などとなっている。他方、上海会場では「営業活動」が31.6%と最も多く、次いで「制度情報の入手」21.1%などとなっている。東京会場では、「人材育成」が25.9%と最も多く、次いで「制度情報の入手」22.2%などとなっている。

<制度情報の入手>

【バンコク会場】

◆介護用品は医療機器扱いとなるが、FDAのルールが複雑かつ度々変更となるため、「モノ」の動きについてのハードルが高い。◆輸入制度の違いと情報把握の難しさ。◆それぞれの国の制度を理解するのが難しいこと。また、今後の展開がわからないこと。

【上海会場】

◆施策関連情報の入手。◆すべてインターネットに頼っており、精度と速度に問題がある。◆中国・上海の最新介護情報。

【東京会場】

◆制度に基づく明確な目標数値等が見えにくい。◆その制度の実効性(本当に現場で守られるのか)。◆現地法令の入手が難しい。

＜現地での申請等の手続き＞

【バンコク会場】

◆医療機器の輸入申請。

【上海会場】

◆医療機器1、2、3類であれば、必ず北京のCDFAに行かなければならないことが面倒。

【東京会場】

◆現地法人に依存せざるをえないため、精度の課題がある。◆認可取得に時間とお金がかかる。◆当局の担当者による見解の相違。

＜現地／日本企業のパートナー探し＞

【バンコク会場】【東京会場】

◆現地調査中。信頼できるパートナー探し。

＜言語の課題＞

【バンコク会場】

◆タイでは公式文書はタイ語のため、間にタイ人の翻訳を挟まなければならないが、時として正しい解釈のハードルとなる場合がある。◆タイ語が話せるスタッフが当社にいない。◆日本人、タイ人双方の教育における言語の課題がある。

【上海会場】

◆標準語以外の言語によるコミュニケーションに課題がある。

＜人材育成＞

【バンコク会場】

◆性格を良く理解していないと日本人にはストレスになってしまうかも。◆システム作りと制度の問題。

【上海会場】

◆社員の価値観が日本人とはかなり異なる。◆学歴水準の差が大きい。

【東京会場】

◆言語だけでなく、「思考」「考え方」など、心のつながりに不安がある。◆離職者が多く、新人教育に時間がかかる。◆相互交流をどのように図るか。

＜文化・生活習慣の違い＞

【上海会場】

◆入浴ケア、家族美学が日本とは大きく異なる。◆サービス内容、食。

【東京会場】

◆文化・生活習慣の違いと考え方の違い（困ったことではなく学びとして）。◆ビジネスにまつわる習慣の違い。

<営業活動>

【上海会場】

◆会社の信頼度や製品の良さより、人間美学を重視している。◆介護、自立支援の理念の広め方。◆事業パートナー等の開拓に係る営業活動。

【東京会場】

◆現地人材のノウハウが未熟と感じる。◆考え方の違いを前提としないと営業活動は困難。

<その他>

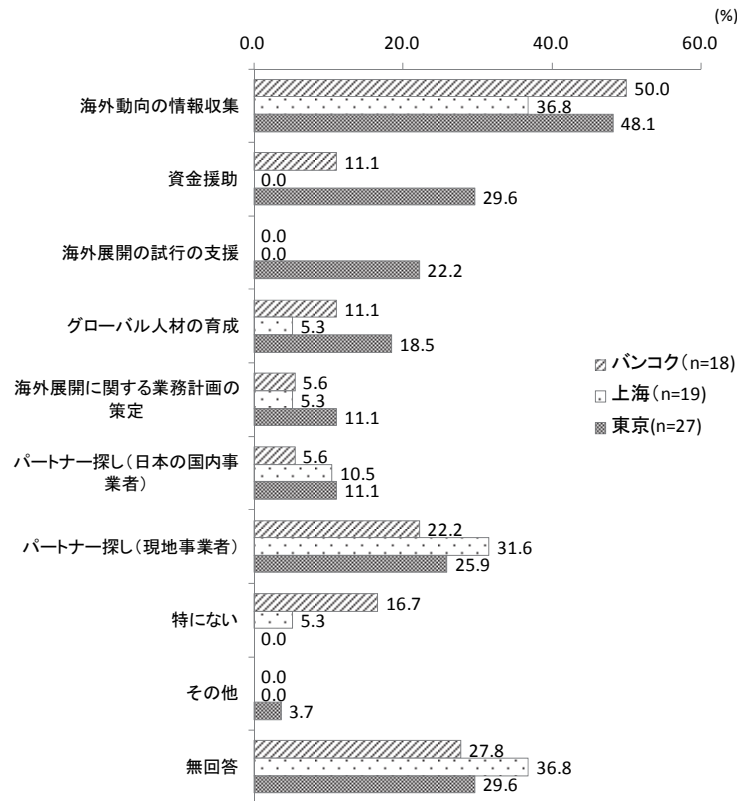
【東京会場】

◆養老施設を作りたいというデベロッパーのニーズはあるが、明確な経営理念がない。◆現地のニーズ、考え方を捉えにくい。◆市場環境に係る情報入手。◆何の商品をもって進出展開するか、明確にできていない。

5 高齢者ケアビジネスの国際展開において望まれる支援

問4. 高齢者ケアビジネスの国際展開にあたり、各支援団体（JETRO、商工会議所、民間コンサル事業者）や国などからどのような支援を望みますか。あてはまるものすべてに○をつけ、詳細・理由等ご記入ください。

※バンコク会場は、資本元として「日系資本」「両方」を選択した者のみ。上海、東京会場は問1で1, 2, 3を選択した者のみ。



高齢者ケアビジネスの国際展開において望まれる支援は、バンコク会場・上海会場・東京会場ともに、「海外動向の情報収集」がそれぞれ50.0%、36.8%、48.1%と最も多く、次いで「パートナー探し（現地事業者）」がそれぞれ22.2%、31.6%、25.9%などとなっている。

<海外動向の情報収集>

【バンコク会場】

◆制度についての情報。

【上海会場】

◆政策、市場状況。◆高齢者医療・介護に関わる制度などの情報収集。◆現地の法令。

【東京会場】

◆アジア健康構想等、各種情報。◆ジェトロも含め、政府系ネットワークからの公的確認を経た情報が必要。

＜資金援助＞

【東京会場】

◆海外での社員住宅費補助等があればよい。◆現地投資。◆チャレンジ資金援助。◆ジャイカ(中小企業海外進出事業の企業として採択)。

＜海外展開の試行の支援＞

【東京会場】

◆官民間わず、事業ネットワークが必要。◆チャレンジ資金援助。

＜グローバル人材の育成＞

【東京会場】

◆日本と海外双方共に同時育成が必要。◆海外で働きたい日本人の支援、仕事先の紹介。◆人材不足への対策等。

＜海外展開に関する業務計画の策定＞

【バンコク会場】

◆事業採算性の見極め。

＜パートナー探し（現地事業者）＞

【上海会場】

◆自社製品を提案するパートナー。

＜その他＞

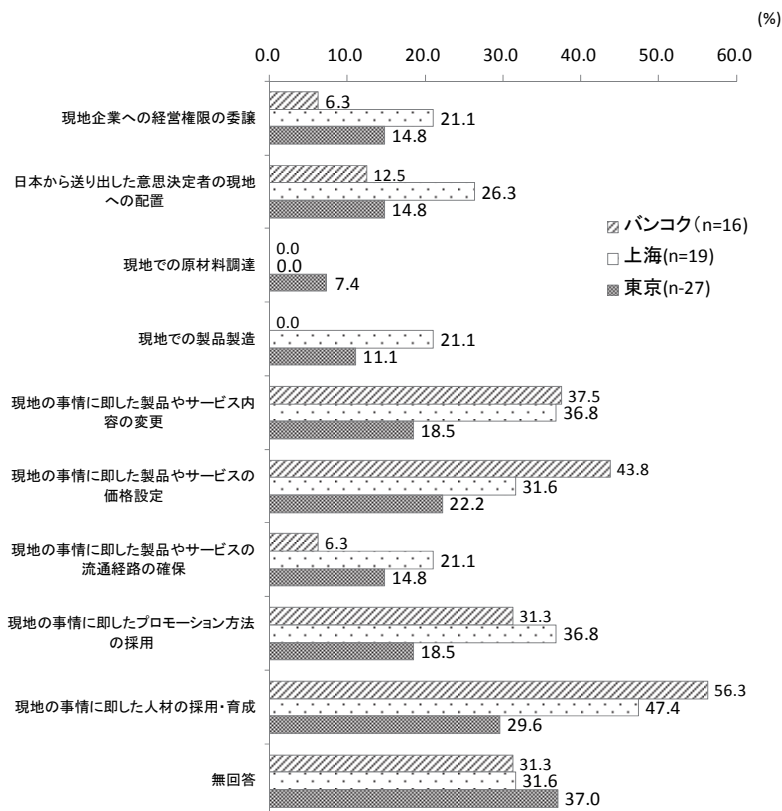
【東京会場】

◆交流会。

6 現地化に関する取組の実施状況

問5. 現在貴社で展開している、又は今後展開を検討・予定している事業について、あてはまるものすべてに○をつけてください。

※バンコク会場は、資本元として「日系資本」「両方」を選択し、かつ問1で回答のあった者のみ。上海、東京会場は、問1で1, 2, 3を選択した者のみ。

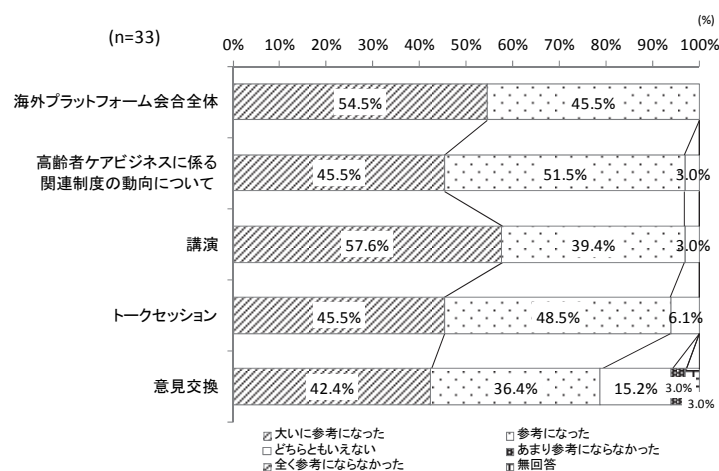


海外事業展開における現地化の取組の実施状況は、バンコク会場への参加企業では「現地の事情に即した人材の採用・育成」が56.3%と最も多く、次いで「現地の事情に即した製品やサービスの価格設定」43.8%、「現地の事情に即した製品やサービス内容の変更」37.5%などとなっている。上海会場では、「現地の事情に即した人材の採用・育成」が47.4%と最も多く、次いで「現地の事情に即した製品やサービス内容の変更」36.8%、「現地の事情に即したプロモーション方法の採用」36.8%などとなっている。東京会場では、「現地の事情に即した人材の採用・育成」が29.6%と最も多く、次いで「現地の事情に即した製品やサービスの価格設定」22.2%などとなっている。

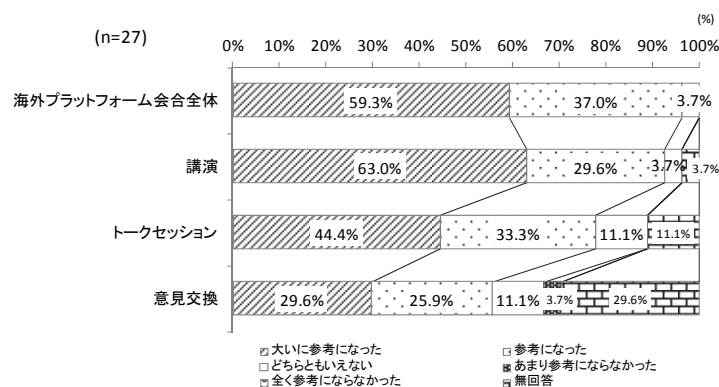
7 本日の会合について

問6. 本日の会合についてお聞きします。以下の各設問について、あてはまる選択肢の数字ひとつに○をつけてください。

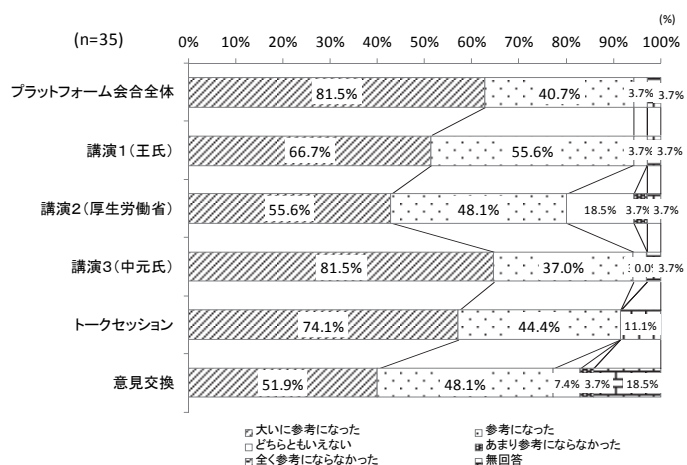
【バンコク会場】



【上海会場】



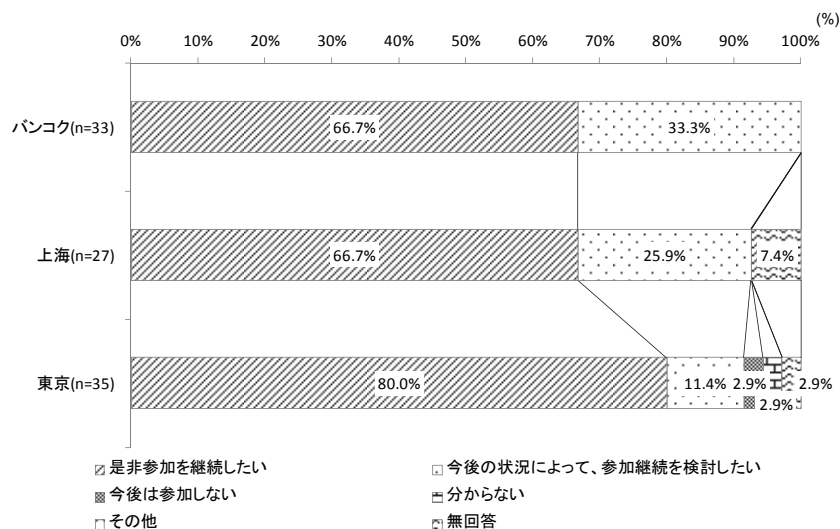
【東京会場】



会合全体については、バンコク会場では全ての回答者が「大いに参考になった」又は「参考になった」と回答した。上海会場・東京会場でも9割以上の回答者が「大いに参考になった」又は「参考になった」と回答している。

8 今後のプラットフォームへの参加継続の意向

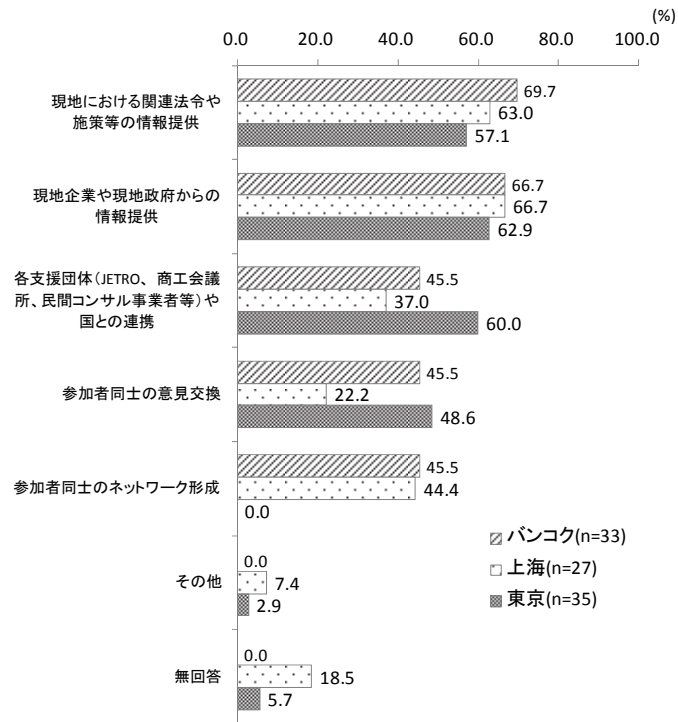
問7. 高齢者ケアビジネスの国際展開に係る情報共有やネットワーク形成のために、今後も本会合のようなプラットフォームへの参加の継続を希望しますか。あてはまる数字ひとつに○をつけてください。



今後の本会合への参加継続の希望については、バンコク会場への参加者では「ぜひ参加を継続したい」が66.7%、「今後の状況によって、参加継続を検討したい」が33.3%となっている。上海会場への参加者も同様に、「ぜひ参加を継続したい」が66.7%、「今後の状況によって、参加継続を検討したい」が25.9%などとなっている。東京会場への参加者は、「ぜひ参加を継続したい」が80.0%、「今後の状況によって、参加継続を検討したい」が11.4%などとなっている。

9 プラットフォームに求める機能・役割

問8. 今後、本会合のようなプラットフォームに、どのような機能を求めますか。あてはまるもの全てに○をつけてください。



今後のプラットフォームに求める機能については、バンコク会場への参加者では「現地における関連法令や施策等の情報提供」が69.7%と最も多く、次いで「現地企業や現地政府からの情報提供」が66.7%などとなっている。上海会場への参加者では「現地企業や現地政府からの情報提供」が66.7%と最も多く、次いで「現地における関連法令や施策等の情報提供」が63.0%などとなっている。東京会場への参加者では「現地企業や現地政府からの情報提供」が62.9%と最も多く、次いで「各支援団体（ジェトロ、商工会議所、民間コンサル事業者等）や国との連携」が60.0%などとなっている。

<フリーコメント>

【上海会場】

◆中国国内の養老・介護事業者と交流したい。◆パートナー探しのためのマッチング支援を求めている。

10 今後のプラットフォームに対する希望

問9. 今後、本会合のようなプラットフォームに、どのような活動や情報提供を希望しますか。ご意見等がございましたらご記入ください。

【バンコク会場】

- ◆参加企業の紹介。
- ◆活発な議論や質疑が印象的で、このような場が事業者にも強く求められていると実感した。進出や展開にあたっての苦労点など生の声が聞けると他の会社の方にも参考になるのではないかと思った。
- ◆より広い事例の収集、個別事案の深堀り。
- ◆分科会化 経営／販売／教育／サービス提供など。
- ◆ネットワークを作るうえで非常に良い機会であった。
- ◆事業として成立するのかを調べに来た。自分たちにできることを見直し、実現できるよう努力していきたい。
- ◆このような会議をまた開催してほしい。

【上海会場】

- ◆事業者の悩み、介護事業の全体像について、勉強になった
- ◆介護、養老保険に関して様々な情報を把握したい。
- ◆費用負担があってもよいので、会食しながらの交流があればなお良い。
- ◆今は全く動けておらず、情報収集の段階。まずどこから手をつけていくかも探っている状況にある。引き続き情報収集していきたい。
- ◆取引先の日本企業と連携できるような中国企業の紹介を希望する。
- ◆事業者の報告は大変参考になった。参加者同士の意見交換の場、時間をより長く用意していただきたい。
- ◆中国政府の制度などについて教えていただけるとありがたい。その他活動も有意義であった。
- ◆情報交換のための懇親会を実施していただきたい。オープンな関係が広がる。

【東京会場】

- ◆欧米の情報収集の機会がもっと欲しい。
- ◆政府関連団体の取組や今後の具体的な政策、方針についての情報共有を継続的に行ってほしい。
- ◆海外進出の際の助成等があるとよい
- ◆本日はこれまで考えていた視点を考え直す機会となった。各企業と連携・情報交換をして、海外展開を目指していきたい。

以上

2. セミナー開催報告（参加者アンケート調査結果）

（１） アンケート調査の目的

本調査は、「介護サービス等の国際展開に関する調査研究事業」の一環として実施した「高齢者ケアビジネスの国際展開を考える セミナー」の参加者を対象としたアンケートである。

1) 調査の内容

- 1 プロフィール（氏名、企業名、所属部署、役職、メールアドレス、業種）
- 2 海外における高齢者ケアビジネスの展開状況
- 3 海外での高齢者ケアビジネスの展開状況（地域別）
- 4 国際展開の検討・実施における課題
- 5 高齢者サービス等の海外展開において望まれる支援
- 6 現地化に関する取組の実施状況
- 7 セミナー会合の評価
- 8 セミナー参加のきっかけ
- 9 高齢者ケアビジネスの国際展開に関するセミナーへの希望

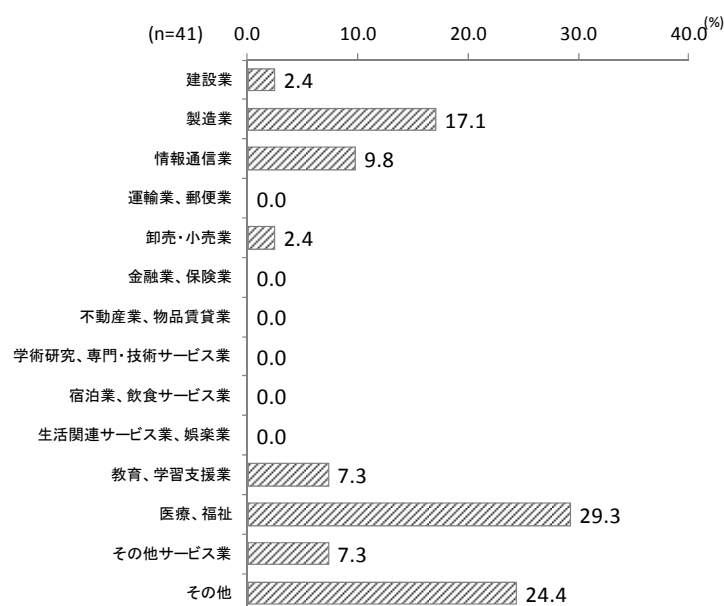
2) 回収結果

回収数 41 票

(2) 参加者アンケート調査結果

1 プロフィール

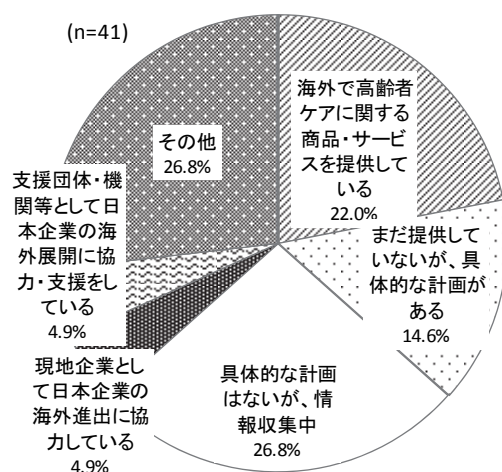
企業の業種



参加企業の業種は、「医療、福祉」が29.3%と最も多く、次いで「その他」24.4%、「製造業」17.1%などとなっている。なお、「その他」には国、調査研究機関等が含まれる。

2 現地における高齢者ケアビジネスの展開状況

問1. 貴社の海外における高齢者ケアビジネスの展開状況をお選びください。
また、具体的な内容を自由にご記入ください。



海外での高齢者ケアビジネスの展開状況については、「海外で高齢者ケアに関する商品・サービスを提供している」が22.0%、「まだ提供していないが、具体的な計画がある」が14.6%「具体的な計画はないが、情報収集中」が26.8%などとなっている。

＜展開中又は展開を予定している高齢者ケアビジネスの具体的内容（支援団体等の場合は、支援の内容）＞

◆大人用紙おむつ販売。（複数社回答）

◆上海の青年団体に日本的介護人材を派遣。介護文化づくり。その後人材受け入れ。台北青年団体に介護予防運動事業を展開中。

◆養老介護市場向けにサポーターを展開中。1年後を目標に医療機器の展開を予定。

◆タイ企業複数社からの以下①②の提案を受け、日系パートナー探し及び協力・連携の方向性を模索中。

①介護施設の開設②介護士の訓練。

◆認知症予防及び、高齢者に必要なサプリメント等を展示会で発表し、越境ECにて販売している。その他 i c l o u d 栄養指導を行っている。

◆技能実習生制度について勉強したい。可能であれば協力、支援を行いたい。

◆現状、現地で介護事業へ進出検討する法人へ日本での視察、事業者紹介をしている。今後は台湾人材を日本で教育、将来台湾の介護事業が大きくなる為の中核となってもらう。

◆海外で高齢者施設を計画しようとする事業者に対し、日本事例の紹介。中国やシンガポールにおける具体的計画に対するコンサル、企画設計提案。東アジア、アセアンにおける、高齢者施設の調査、研究。

◆中国、シンガポールでの現地資本からのオファーによる具体的高齢者施設・住宅の設計を行う。入居者、地域ニーズ、課題を抽出の上、適切なサービスとしての設計を提供。国内での多様の高齢者施設の実績をバックボーンとする。

◆本社は山東省にある。現在、日本企業2社と合併事業を展開している。

◆ロボット+センサーソリューション検討会を60社ほどで実施。情報を共有するプラットフォーム。簡易な料金請求を検討中。

◆興味がある為、様々な情報を収集している途中。

◆シニアビジネスにはICTを活用するソリューションを提供したい。

◆在宅介護、教育研修、家政サービス。

◆車いす、介護技術、生活向上コンサルティング

◆病院等にICTシステムの導入。コンシューマー向け健康サポートサービスの展開

◆上海に介護人材育成、介護サービス運営コンサルティングを目的とする合併会社設立。

3 海外での高齢者ケアビジネスの展開状況（地域別）

問2. 海外で、貴社が高齢者ケアビジネスを展開している、又は今後展開を検討・予定している国はどこですか。次の中からあてはまるものすべてに○をつけてください。

(件)																	
	計	アジア	中国	タイ	韓国	マレーシア	シンガポール	インドネシア	フィリピン	ベトナム	ミャンマー	その他	不明	アメリカ	ヨーロッパ	その他	無回答
事業を展開している地域(※1)	9	8	6	2	3	0	1	0	0	0	0	0	1	1	2	1	1
事業展開を検討している地域(※2)	26	18	8	2	1	1	5	4	1	3	0	3	7	0	1	1	6

※1 問1で1を選択した者のみ

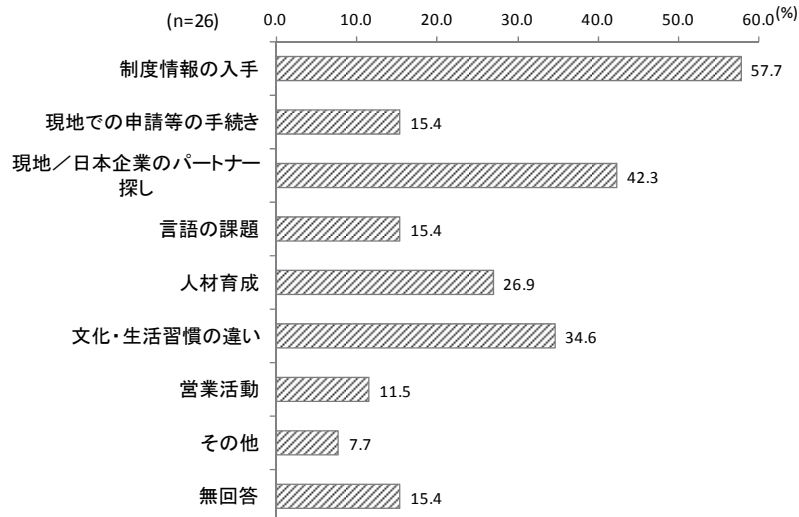
※2 問1で1, 2, 3を選択した者のみ

参加企業が介護サービス等の事業を展開している又は展開予定の国は、アジア地域内が多い。

4 国際展開の検討・実施における課題

問3. 高齢者ケアビジネスの国際展開を検討あるいは実施するにあたって、「困難なこと」や「困ったこと」がありましたか。あてはまるものすべてに○をつけ、その内容をご記入ください。

※問1で1, 2, 3を選択した者のみ。



国際展開の検討・実施で困難なことや困ったことは、「制度情報の入手」が 57.7%と最も多く、次いで「現地／日本企業のパートナー探し」42.3%、「文化・生活習慣の違い」34.6%などとなっている。

<制度情報の入手>

◆入手の手法に慣れるまで苦労がある。◆サポーターの医療保険登録の件等。◆各国の民間企業とコンタクトをとるのは可能だが、政府系とのコンタクトが難しい。◆アップデートされた制度情報と制度全体像へのワンストップアクセス。◆介護保険制度に関する情報。◆最新制度の随時入手手段。◆日本人からの情報は古い。◆FDA等の情報が少ない。

<現地での申請等の手続き>

◆医療機器の薬事登録に要する費用、時間。◆業務ライセンスなどの制約。

<現地／日本企業のパートナー探し>

◆適切な販売代理店を見つけにくい。◆日本の介護事業者で海外に目を向けている所は多くない。または体制が整っていない。◆現地事業者のビジョンが不明確な時がある。◆信頼できるパートナー探し。

<人材育成>

◆EPA、留学生、研修生等、最善策は何か。現地への人材送り込みがどの程度可能か。◆転職率の高い中国で人材を採用するのが難しい。現在は知人の為、問題はない。◆文化の違いからの受け取り方が異なる。

<文化・生活習慣の違い>

◆経済格差。◆決定権をもつ者の福祉観にビジネスが左右されることがある。◆宗教等による思想の違いなどの配慮。◆介護という概念において、何を重んじているか。保険制度などの違い。◆おむつの使われ方が違う。◆気合の入れ方、モチベーション向上の仕方が異なる。

<営業活動>

◆上海ジェトロの支援が有益であった。◆講演セミナーの集客、料理本販売活動。◆足で稼ぐ、人と会うのが第一。但し、事前情報の提供があればよい。

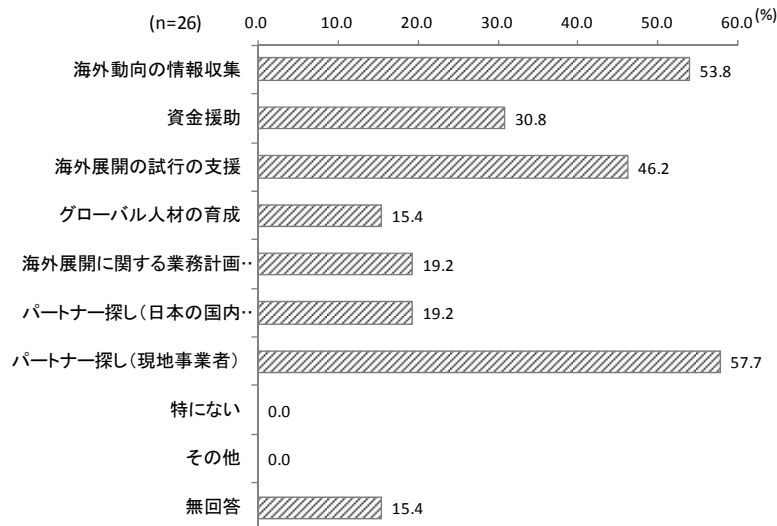
<その他>

◆各国の施設調査を行いたい、簡単に見学できない。◆ビジネスモデルと投資対利益が描けない。◆フレイル、介護領域でのセンサー・ロボット国際展開の可能性。

5 高齢者ケアビジネスの国際展開において望まれる支援

問4. 高齢者ケアビジネスの国際展開にあたり、各支援団体（JETRO、商工会議所、民間コンサル事業者）や国などからどのような支援を望みますか。あてはまるものすべてに○をつけ、詳細・理由等ご記入ください。

※問1で1, 2, 3を選択した者のみ。



高齢者ケアビジネスの国際展開において望まれる支援は、「パートナー探し（現地事業者）」が 57.7%と最も多く、次いで「海外動向の情報収集」53.8%、「海外展開の試行の支援」46.2%などとなっている。

<海外動向の情報収集>

◆現地の「官」の情報。◆定期的な情報収集の場。機会を増やしたい(参加したい)。◆情報の提供のみならず、ナレッジ共有された情報エアーが必要。◆専門分野な情報。◆介護保険制度に関する情報。◆ローカルに近いスピードで欲しい。いつも 0.5～2 年遅い。

<資金援助>

◆はじめの一步への投資に躊躇することはあると思う。

<海外展開の試行の支援>

◆「日本」ブランドの普及。◆はじめの一步への投資に躊躇することはあると思う。◆(各国)現地でのワークショップや見学機会。◆情報・人脈への的確なアクセス。◆ローカルの材料等の入手情報。

<グローバル人材の育成>

◆言語教育。

<パートナー探し（国内事業者）>

◆中国、アジア圏での代理店。◆台湾での提携先は紹介できる。ただしまだ法律や保険は整っていない。

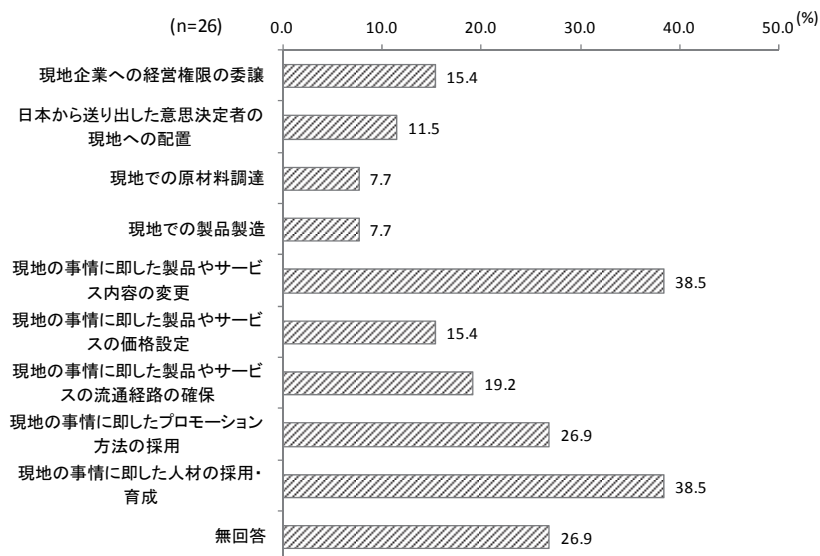
＜パートナー探し（現地事業者）＞

◆マッチング支援。◆中国、アジア圏での代理店開拓。◆官・民・学の「人」の紹介等があればありがたい。

6 現地化に関する取組の実施状況

問5. 現在貴社で展開している、又は今後展開を検討・予定している事業について、あてはまるものすべてに○をつけてください。

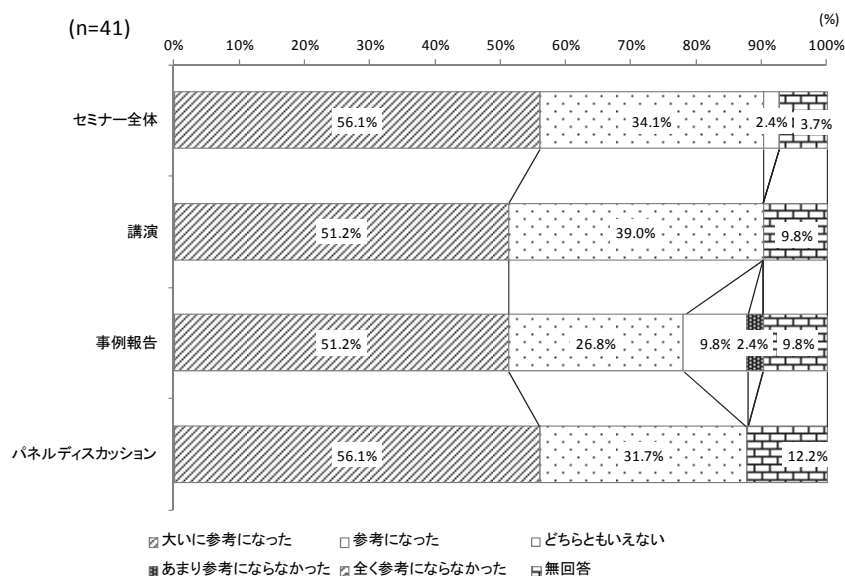
※問1で1, 2, 3を選択した者のみ。



海外事業展開における現地化の取組の実施状況は、「現地の事情に即した製品やサービス内容の変更」「現地の事情に即した人材の採用・育成」がともに 38.5%と最も多く、次いで「現地の事情に即したプロモーション方法の採用」26.9%、「現地の事情に即した製品やサービスの流通経路の確保」19.2%などとなっている。

7 本日の会合について

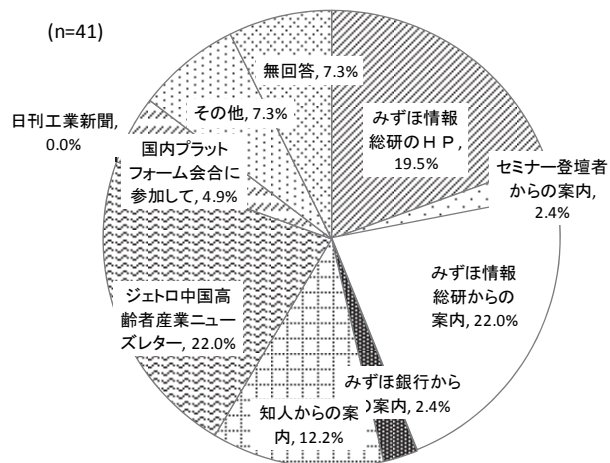
問6. 本日のセミナーについてお聞きします。以下の各設問について、あてはまる選択肢の数字ひとつに○をつけてください。



セミナー全体については、9割以上の回答者が「大いに参考になった」又は「参考になった」と回答している。

8 セミナー参加のきっかけ

問7. 本セミナーをどのようなきっかけで知りましたか。次のなかからあてはまるものに○をつけてください。



セミナー参加経路は、「ジェットロ中国高齢者産業ニューズレター」「みずほ情報総研からの案内」が22.0%、「みずほ情報総研のHP」が19.5%などとなっている。

9 高齢者ケアビジネスの国際展開に関するセミナーへの希望

問8. 今後、高齢者ケアビジネスの海外展開に関するセミナーを開催する場合に、どのような内容のセミナーを希望しますか。ご意見等がございましたらご記入ください。

- ◆光が見えない状況であり、こういった機会をより多くセッティングしていただけるとありがたい。
- ◆フラットに行政の取組に参画できることがわかり有益であった。中央にいる方、推進力のある方との関係作りのできるこのような会を今後も希望している。
- ◆情報の内容が参考になったのはもちろんだが、セミナーの熱量が高く、自らのモチベーションとなった。
- ◆EPA、留学生、研修生等、様々な形態での海外人材の登用により、技術移転を行っていくうえで、現地での事業展開モデルの考察など今後の医療＋介護を包括的に捉えた海外連携を(どう)行っていくかを(単なる医療ツーリズムだけでなく、人材を付加した連携の構築)今回のようなセミナーで考えていただきたい。
- ◆1. 日本の支援体制。2. 提供可能情報、アドバイス。3. 関心日系企業の紹介。4. 日本的看護・介護の紹介(英文)。5. 実務研修生制度。
- ◆私は自分が住みたくなる＝30年後の理想の環境だと思っている。広い視野で、日本人が幸せである為の施策を考えたいと思っている。
- ◆事例ケース研究など、WGの動き、作業成果を注目したい。関連する会合、セミナーに強い関心あり。情報提供を希望している。
- ◆アジアだけでなく、幅広いネットワーク作りをお願いしたい。介護だけでなく、健康サービスとして広いネットワーク。逆に海外の優れた部分について紹介して欲しい。認知症関連に特化した内容がよい。
- ◆各国の高齢者施設の事例。それらに対する問題点。現地ニーズ(現地の声)に対するセミナーなど。
- ◆国際アジア健康構想(協議会)関連。
- ◆アジア健康構想他、高齢者、ビジネス全般のセミナーを希望。
- ◆グループに分かれてのディスカッション・情報共有。
- ◆具体的な課題、解決法等、実際海外展開を行った事例を詳しくお話を聞きたい。
- ◆各国の規制等の情報。
- ◆参加者同士達がしっかりと交流できる機会(食事会やグループディスカッション)を作って頂きたい。名刺交換と自由交流の機会。

以上

第3章 海外進出国の高齢者を取り巻く状況 (現地調査報告)

第3章 海外進出国の高齢者を取り巻く状況（現地調査報告）

1. ミャンマーにおける取組事例

事例1 POLESTAR KAIGO SERVICE Co., Ltd.

事例2 MYANMAR POLESTAR TRAVELS & TOURS Co., Ltd.

事例3 日本語学校 Better Life

事例4 JAPAN SAT CONSULTING CO., LTD.

事例5 社会福祉・救済・復興省（Ministry of Social Welfare, Relief and Resettlement）

事例6 Day Care Center for the Aged（社会福祉・救済・復興省附属機関）

事例7 労働・移民・人口省（Ministry of Labour, Immigration and Population of Myanmar）

事例8 保健・スポーツ省（Ministry of Health and Sports of Myanmar）

事例1 POLESTAR KAIGO SERVICE Co., Ltd.

会社概要

所在地	ミャンマー・ヤンゴン
設立	2015年7月
代表者および 役員	代表取締役 アウン リン テイン 氏 (Myanmar Polestar Travels & Tours Co., Ltd. 代表取締役) 取締役議長 中元 秀昭 氏 (株式会社さくらコミュニケーションサービス 代表取締役) 取締役 チョー ミン テイン 氏 (Myanmar Polestar Travels & Tours Co., Ltd. 会長) 取締役 山口 専太郎 氏 (株式会社笑顔いちばん 代表取締役)
事業概要	人材サービス事業、介護サービス事業、教育事業
関連企業等	Myanmar Polestar Travels & Tours Co., Ltd. 株式会社さくらコミュニケーションサービス 株式会社笑顔いちばん Polestar Auto Center Better Life NPO法人 日本KAIGOサポートセンター JTB Polestar

- ✓ ミャンマーの旅行業大手Myanmar Polestar Travels & Tours Co., Ltd. (以下「ポールルスター社」と、日本の介護・医療関連企業2社 (株式会社さくらコミュニケーションサービス、株式会社笑顔いちばん) の合併により2015年に設立された。
- ✓ 日本では、①外国人技能実習制度を活用した外国人介護人材の育成、②外国人介護人材の医療機関・介護施設への派遣、③ミャンマーへの企業進出支援を展開
- ✓ ミャンマーでは、①医療補助人材「ケアギバー」の育成、②介護・医療人材を育成する講師の養成、③コンサルティング事業を展開

合併に至るまで

1. 合併のきっかけと決め手

- ✓ 中元氏が、東南アジアから介護人材を日本へ送り出すアイディアについて友人A氏に話をしたところ、A氏が自身の友人B氏を紹介してくれ、B氏がアウン氏を中元氏に紹介した。
- ✓ A氏は企業経営者で、中元氏とともに経営者の素養について勉強をしていた人物であり、B氏は中国をはじめ海外各国でビジネスをしてきた投資家である。両者が知り合ったのは、中国で共にビジネスをしたこと。
- ✓ 2014年8月17日、中元氏がミャンマーを訪れ、ポールスター社を訪問。
- ✓ 事業経営を通じて中元氏とアウン氏が目指すものが一致したこと、“カイゴ”を通じて日本とミャンマー両国の発展に寄与できるという認識を共有できたことが合併に至る決め手となった。
- ✓ 事業の目的・理念だけでなく、人柄という点でも、中元氏とアウン氏の相性はよく、その点も合併が順調に進んだ背景にある。

2. 合併に至るまでの両社の事情・経緯

①株式会社さくら・コミュニティサービス

【ポールスター社の与信調査】

- ✓ ポールスター社がどのような企業か十分な情報を得ていたわけではなかったため、大使館を通じて、日本人から見ても同社がどのように評価されているかを調査した。
- ✓ 次に、飲食店などで、同社と直接かかわりを持たない現地の人々が同社に対してどのような意見を持っているか幅広く情報を集めた。
- ✓ 同社が日本の旅行業大手JTB社と合併で事業を行っていることは、正式な与信調査は不要だと判断した大きな理由の一つである。

2. 合併に至るまでの両社の事情・経緯

①株式会社さくら・コミュニケーションサービス

【合併先の選択】

- ✓当初はタイあるいはフィリピンを候補に検討していたが、タイ・シンガポール・インドネシアを訪問したうえでミャンマーでの合併を決定した。
- ✓近隣国のラオスやカンボジアには足を運んでいない。
- ✓ミャンマー人の国民性に触れて、「この国だ」という直感があった。

【合併にあたってリスクと考えていたもの】

- ✓ミャンマーのカントリー・リスクは、JETROによる専門家から情報収集していた。
- ✓文化や慣習の違いといった点では懸念はあった。たとえば、約束を守ることは日本では当たり前のことだが、ミャンマーではどうかということが心配だった。

【合併にあたって活用した政府機関等】

- ✓最も活用したのはJETRO
 - ミャンマーに関する基礎的な情報の入手
 - 契約書の作成支援
 - 専門家を利用する際の資金援助
 - 専門家派遣の仕組み
 - ※現地の法律事務所とのつながりを得るきっかけとなる。もともと役立った支援
 - 会計事務所のリスト提供
- ✓在ミャンマー日本大使館も活用し、一般的なビジネス環境や現地で活動している企業の情報を収集した

2. 合併に至るまでの両社の事情・経緯

②ポールスター社

【他の外資系企業の合併の経緯】

- ✓ 日系企業との合併経緯では、JTBが1社目、坂井モーターズが2社目であり、株式会社さくらコミュニケーションサービス等との合併は3社目となる。
- ✓ 日本以外の企業では、パシフィック・ワールド(イギリス)など、パイロット養成学校(フリリピン)にミャンマーの若者を送って養成する事業も行っている。
- ✓ 合併の経緯は豊富にあり、ノウハウも持っていた。その中でも介護事業の合併先として株式会社さくらコミュニケーションサービス等を選んだのは、アウン社長の判断による。

【介護事業への関心と合併の予定】

- ✓ 中元氏と出会う以前から、介護事業に関心は持っており、2014年8月は技能実習生送り出し機関としての申請を始めた時期でもあった。
- ✓ 連携先としては日系企業を考えており、介護人材の送り出し先としても日本を筆頭に考えていた。この点に関しては、アウン氏が日本に留学した経験を持ち、旅行業に関しても日本のビジネス手法をモデルにしたという点が背景にある。
- ✓ 一方で、中元氏と出会うまで日系企業と具体的な合併の予定はなく、中元氏との出会いから合併を決定するまで時間はかからなかった。
- ✓ なお、アウン氏は一度、株式会社さくら・コミュニケーションサービスの本社へ視察に訪れている。事業所や育成校、ミャンマー人実習生に住んでもらおうと考えている場所を確認している。

3. 合併契約の手続きや事業運営の実務等

- ✓ 法律が脆弱なため、互いの権利・義務は合併契約書で補完的に定めている。
- ✓ 会社法はあるが、日本のようには整備されていない。たとえば問題が生じた際の裁定の方法も定められていないため、契約書に定めを置いた。そのほかにも、決済の方法や互いに独断では決定できない範囲なども契約書で定めている。
- ✓ 互いの財務状況の共有は、現在は事業活動の動きが小さいためあまり行っていないが、これから活動が活発になった段階でしつかりとやっていく。
- ✓ 知的財産の扱いについては、現段階では問題になっていない。これからノウハウの蓄積やモノの開発が進んでいく過程で必要となると考えている。
- ✓ 省庁と強いコネクションを持っており、同社だからこそ知りえる情報がある。それらを今後どうやって保全していくかは重要な課題である。
- ✓ たとえば職業訓練校を設立する場合の条件は法律に規定されており、同社だからこそそれらの情報も入手できるが、一般の日系企業であれば簡単には手に入らない。そうしたコアでニッチな情報、ミャンマーへ進出する企業にとっては非常に重要な情報を同社は保有している。

4. 技能実習制度改革が実現するか不透明な期間が続いたことについて

- ✓ 技能実習制度の対象職種に介護が加えられることが事業の前提になることから、法改正がほぼ確実となった時点で事業の進行を図った。
- ✓ 技能実習制度の改正が不透明だったため、合併会社を立ち上げた2015年当初は事業の本格着手のタイミングを見極め、調整することに努めた。2016年より具体的な技能実習生募集活動を始め、介護技能実習生に特化した日本語教育を開始した(2016年12月)。
- ✓ 状況を見極めながら進め、過大なリソースをつぎ込むことはしなかった。結果的にはその方法でよかったと考えている。

事業実施体制

- ✓ ミャンマー側の調整はアウン氏、日本側の調整は中元氏という役割分担で進んでいる。
- ✓ 具体的にポールスター社が果たす役割としては、
 - ① 省庁との調整、アポとり
 - ② 現地のオペレーション
 - ③ インターネットを使った集客業務
- ✓ 省庁との調整には従来から持っているコネクションを活用している。たとえば、労働省やホテル観光省にはアウン氏の知り合いがいる。
- ✓ 集客業務には、これまでにポールスター社が培ったノウハウを活用している。特に集客業務に関してはfacebookの活用がメインである。

同社の特徴・独自性

- ✓ 同社の特徴はマーケットを作ることから取り組んでいることにある。既存のマーケットに参加する場合には参入障壁の問題が生じるが、そうしたケースとは状況が異なる。
- ✓ また、民間事業者としては政府との連携が非常に強いことが特徴である。
- ✓ 富裕層をターゲットとした市場獲得というよりは、ミャンマーでの医療・介護の人材育成の仕組み作りに、ミャンマー政府と密接に連携しながら取り組もうとしているモデルと言える。

事業展開について

1. 職業訓練事業の展開

- ✓ ミャンマー国内での事業展開の中心となるのは、ケアギバー（医療補助人材、「ナースエイド」）の育成事業である。労働省と連携を図りつつ、職業訓練校を設立・運営する。
- ✓ 当初は日本語学校や介護技能の実習機関の設立を考えていたが、労働省から提案を受けたことがきっかけとなり、同事業の構想が始まった。現政権下、労働省が最も力を入れているのは職業訓練施策である。働く機会を作り、熟練労働者を増やすことを目指している。
- ✓ JICAと協力し、同社自らマーカーケット・リーダーとして教育市場を作るつもりである。
- ✓ なお、ミャンマーは人材を供給する「供給市場」だととらえている。人材育成を中心に、中長期的な展開としてリタイアメントホームの運営などを構想している。

【職業訓練校から輩出する人材】

- ✓ 介護従事者を育成することが目的だが、現段階では国内市場が未成熟である。そこで、ケアギバーの職業訓練校として設立し、教育内容には介護を加える。介護という概念を理解したケアギバーを輩出することを通じて、徐々に介護職を増やしていきたい。最終的には介護従事者の育成を見据えた取り組みである。
- ✓ これは発展途上にあるミャンマーだからこそできる人材育成法であり、例えばタイであればできないだろう。現在、タイでは経済成長に人材供給が追い付かず、介護人材が不足している。だからこそミャンマーでは、人材供給が経済成長に追い付かなくなる前に、今から市場を作りつつ、将来の経済成長と高齢化に対応し得る人材を育てていく。
- ✓ 医療従事者が介護技能も身に付けてケアギバーになることを目指している。

ナースエイド

- 看護助手としての位置づけであり、職業上の地位は低い。なお、国家資格に基づく職種ではない。
- 賃金水準も低いことから、転職や海外への流出が進んでおり、人材不足が深刻である。
- 育成ノウハウの蓄積も不十分であり、育成方法は学校によってばらばらである。
- なお、名称が「ナース」と似ていることが弊害を招いており、ミャンマー政府は「ケアギバー」に変更する方針である。

2. 今後の教育事業の展開

- ✓ JICAの「草の根技術協力事業」のスキームを活用して、介護の講師養成とカリキュラムの開発を進めていく予定である。※NPO法人「日本KAIGOサポートセンター」が主体となって取り組む。
- ✓ 現在のミャンマーでは、育成校によって教育内容も授業時間も異なっており、ナースエイドの教育水準が均質化されていないという課題がある。日本のカリキュラムや指導方法を導入・活用することで、ミャンマー国内でも、統一された技能水準でより効率よく介護従事者を育成できるようにしたい。

3. ミャンマーの社会的背景

【文化・経済的背景】

- ✓ ミャンマーの国民性には、人を支えることや助け合うことを重視する特徴がある。たとえば、「お年寄りを助けることは徳を積むことである」という発想をPRすることで、ミャンマーの若者の間に「日本で介護職に就きたい」という思いを喚起していきたい。
- ✓ 発展途上の国だからこそ、ミャンマーに介護は根付き、介護職は女性の生き方の一つとして定着すると考える。今は生活の延長にある高齢者ケアを、女性や若者のために職業として確立したい。

【「介護」に対する社会的関心や理解】

- ✓ ミャンマーではまだ医療と介護の区別はついていない段階にある。ただし、国営施設「デイケアセンター」では、ケアギバーと同施設で提供する老齢福祉を区別して認識しており、これから区別され始める段階にあるのではないかと考えられる。
- ✓ 例えば、日本の介護技術には「リハビリ」や「移乗」などがあるが、ミャンマーではそこまで明確な関心には至っていない。
- ✓ ただし、ミャンマーで在宅介護といった場合に関心が向けられているのは家事援助ではなく身体介助である。

4. ミャンマー国政府の取組方針

- ✓ 政府は、まさにこれから看護師のカリキュラム統一に取り組もうとしているタイミングにあり、それと同時に医療従事者を増やすため、民間のナースエイド育成校と連携を図ろうとしているのだと考えている。
- ✓ 看護師を技能実習生として日本で訓練したいという提案をしたが、看護師は国費で育成していることから断られたという経緯がある。一方で、ナースエイドを目指している学生であれば、技能実習生として送り出すことも可能であるため検討したいとの回答を得ている。

将来的な事業展開

【目下の事業展開計画】

- ✓ ミャンマーでの職業訓練とシンガポールでの事業展開が次の一歩となる。技能実習生として日本に送り出すだけでなく、ミャンマーから直接シンガポールに送り出すことも考えている。
- ✓ ミャンマー国内には悪質なブローカーが多く、シンガポールではミャンマー人が低賃金で働かされるという状況が起きているため、適正な送り出しの仕組みを作るとはミャンマーにとっても良い取組になると考えている。送り出しの仕組みだけでなく、シンガポールにおいて、ミャンマー人が適正な労働環境で働けるような仕組みを作りたい。
- ✓ 日本には、技能実習生受け入れ機関(団体管理型)として、事業協同組合「介護Net」を2016年9月中旬に設立する予定である。一方、ミャンマーには、送り出し機関である「ポールスター・サービス」をポールスター社の下部組織として設立しており、すでにライセンスを取得済である。
- ✓ 技能実習の候補生は2年目以降には半期で50名を受け入れる計画である。日本語の基礎教育を施すのは日本語学校ベターライフだが、ベターライフのみでは受け入れきれなくなってしまうため、他の機関を確保することも想定している。また、この動きとは別にケアギバーの職業訓練校を運営していく。

【長期的な事業ヴィジョン】

- ✓ 経済発展とともに人口の高齢化が進むのは万国共通だと考えており、高齢化が進んでからケアにあたる人材を探すのではなく、先に人材を育てておくことが重要である。ミャンマーは間違いなく経済成長が進むため、先を見据えて、介護人材の市場をまずは作るべきだと考えている。
- ✓ ただし、マーケットができるまでには時間がかかるため、ケアギバーを始めこれから育成する介護人材には、それまでの間日本など高齢化が既に進んだ第三国でキャリアを積み、最終的に自国の発展に寄与するという道を考えている。
- ✓ ビジネスとしては長いスパンでの計画、構想であるが、実現可能性が低いとは考えていない。現実には、日本では介護人材が不足し、ミャンマーでは医療従事者が不足しており、ニーズのある場所にそれぞれ必要な人材を提供していく。マーケットを作りつつ、将来の高齢化を見据えてそこに対応し得る取組を今からスタートしているという認識である。これは日本では見られない方法であり、ASEAN地域独自の在り方である。それは日本の失敗を生かすということにもなる。
- ✓ 事業拠点はミャンマー、シンガポール、日本(岐阜、札幌)からさらにハワイ、フィリピンと広がっていく計画である。

さくらコミュニティサービスの創業から振り返って

- ✓ さくらコミュニティサービスは介護の施設運営から始まった会社だが、介護産業を発展させるためには人材育成が欠かせないという考えから教育事業の展開に至った。地域創成という創業間もないときから大切にしている信念をもとに、ミャンマー・日本の両国の両国の発展に寄与することを目指している。
- ✓ 経済発展が進んだときには箱作りや仕組みも大事だが、やはり人を育てて、そのうえでそれに対応する仕組みをどう作っていくかが重要なのではないかと考えている。経験を踏まえても、仕組みばかりを作って後付けで人を作る方法でうまくいったケースはあまりないのではないかと感じている。
- ✓ 日本の強みは仕組み作りではなく人づくりにある。実際に、日本の仕組みは世界の仕組みにはなっていない。



【オフィス】



【実習生の日本語授業風景】

事例2 MYANMAR POLESTAR TRAVELS & TOURS Co., Ltd.

会社概要

所在地	ミャンマー・ヤンゴン
設立	2001年
事業概要	旅行業大手。国内市場だけでなく、日本やヨーロッパ向けにも事業展開。 日本とミャンマーの友好を祝うチャリティイベントを主催するなど社会貢献事業にも積極的に取り組む。
経営陣	<p>チョーミン・ティン会長</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 国費留学生として一橋大学でMBAを取得。ミャンマー人初のJLPT N1合格者 ➢ Polestar KAIGO Service取締役、JTBポールスター社長 <p>アウン・リン・ティン社長</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 立命館アジア太平洋大学(大分)で学ぶ ➢ Polestar KAIGO Service代表取締役

【旅行業】

- ✓ 日本への留学経験のあるチョーミン・ティン会長が、旅行ガイドとして経験を積んだ後、2001年にインバウンドのライセンスを取得して起業した。
- ✓ マーケットは日本向けと欧米向けに分けられており、日本向けに関してはJTBとの合併でJTBポールスターを運営している。2016年の日本からの訪問は500名ほどで、その約半数が同社が手配した旅行者である。
- ✓ 欧米向けは、世界最大手パシフィック・ワールドと提携している。欧米の中でも、英米が中心である。
- ✓ 日本、イギリス、インド、タイで行われる旅行促進イベントにほぼ毎年出展している。ミャンマーのインバウンド促進が目的である。2015年から、出展にあたり政府による支援が始まったが、小額にとどまり、同社のように自費で参加している企業は少ない。アウトバウンドのライセンスを近年取得し、おもに日本向けに展開している。

【旅行業以外の事業展開】

- ✓ 日系企業との合併で輸出入業を展開している。貝製のボタンや木綿、ハスでできた生地・糸の輸出など。
- ✓ また、日系企業がミャンマーに進出する際の支援も手掛ける。視察旅行の企画や政府のアポとりなど。
- ✓ そのほか、日本のNGOと協力したチャリティ・コンサートの開催や、日本とミャンマーの友好を祝う植樹祭の主催なども行う。

企業理念・事業目標

- ✓ 自社の利益だけでなく社会や国家が発展することを目標としている。旅行業にとどまらず、日本語学校の運営や貿易事業にも取り組んでおり、「人と人をつなぐ仕事」を目指している。
- ✓ 同社の特長は、自ら市場を作り出しているところにある。積極的に投資をして新たな市場を作り出し、利益がある仕組みを作っている。(中元社長談)

同社の特長・独自性

【会長の来歴と同社の強み】

- ✓ 会長はミャンマーの旅行促進協会の副会長を経験しており、現在も首脳の訪日時には同行するなど政府とのつながりが強い。国とのつながりが強いことには、自社の利益のみならずミャンマーの発展を追求する姿勢や、若者の教育に熱心に取り組んできたことが認められたという背景もある。
- ✓ また、会長は一橋大学大学院でMBAを取得しており、日本向けの諸工業展開は国内でも歴史が長い。
- ✓ こうした背景から、①政府とのつながりの強さと②日本向けマーケットにおける影響力の大きさが同社の強みである。

【日本の企業文化を取り入れた取組】

- ✓ 朝礼や行動規範の唱和、「報連相」など、アウン社長が日本でビジネスを学んだ際に感銘を受けた企業文化を積極的に取り入れている。
- ✓ 組織マネジメントが確立されていることや従業員教育に熱心といった点で、ミャンマーの企業としては珍しい例である。



【オフィス】



【同社看板】



【オフィス】

事例3 日本語学校 Better Life

組織について

【学校の運営】

- ✓ ミヤンマー・ポールスターが運営する日本語学校。ミヤンマー・ポールスターの会長の奥さまが校長先生を務める。
- ✓ ポールスター・カイゴ・サービスの日本語教育の実施機関となっている。ただし、ポールスター・カイゴ・サービスと資本提携の関係はない。

【教員】

- ✓ 2016年9月現在で4名の教員が所属している。
- ✓ 日本への留学経験のある教員、ミヤンマー国内の日本語学校で学んだ教員などである。

教育内容等について

【クラス編成】

- ✓ 以下の2つのコースがある。
- (1) 普通コース
 - 生徒は、大学生、社会人、日本の大学への進学希望者などで、本人の希望で通学する。
 - 日本での就職を希望して通学するケースが多いが、日本語への関心から通学している生徒もいる。
 - 2016年9月時点では、N4(※)クラスが2クラス、N5クラスが3クラス開講しており、N4クラスに5名、N5クラスに25名が通学している。
 - (※) 日本語能力試験の級。難易度が高いものから順にN1からN5まである。
 - N4クラスとN5クラスは、別に授業を行っており、生徒の希望に応じて開講する曜日を決めている。
 - N4クラスとN5クラスのいずれも、5か月間の受講期間に144～150時間の授業が行われる。

教育内容等について

【クラス編成】

(2) 技能実習志望者専用コース

- 現地企業の依頼に基づいて、社員がグループ(1グループ4～15名程度)で受講する。
- ベターライフとして募集は行っておらず、企業の申し込みに基づいて開講される。
- 依頼企業の業種は、車修理工場、農業、工場、建設・建築会社など、技能実習の分野に対応している。
- 授業は平日に開講され、N4資格の取得を目標として進められる。
- 平均的には週に15時間程度の授業時間だが、依頼企業の希望に応じて開講期間を決めており、それに応じて週当たりの受講時間は変わってくる。
- たとえば、2015年11月から2016年9月までの期間では、5社から依頼があり、50名程度が受講している。

【教育内容】

- ✓ N4とN5のテキストを使う点では、普通コースも技能実習志望者専用コースも共通である。
- ✓ 技能実習志望者専用コースでは、N4レベルの勉強が終わると、各業界に特化したテキストを使い始める。
- ベターライフ所属教員と依頼企業の相談に基づいて開発するオリジナルテキストで、執筆は教員が行う場合と企業が行う場合がある。
- 各業界で多く使われる用語を取り上げている。
- ✓ 技能実習志望者専用コースは、カリキュラムも依頼企業の希望に基づいて独自に編成する。

介護職への就業を意識した日本語教育について

【Polestar KAIGO Service の日本語教育について】

- ✓ 2016年12月1月に介護実習生用の日本語教育を開始
- ✓ 人数は11名で半年間の教育を行い、JLPTN3レベルの教育を目指す。

【テキストの開発】

- ✓ 今後、介護分野の技能実習を目指す生徒が増えた場合には、介護業界に特化したテキストを開発する。

【現在の生徒の志望動向】

- ✓ 2015年12月から2016年5月まで開講していた技能実習志望者専用コースに、日本で介護職につくことを目指していた生徒が3名いた（N4を取得したためヒアリング時点では通学していなかった）。
- ✓ ただし、企業の依頼に基づくものではなく、本人の希望に基づいた通学であった。
- ✓ 日本での介護職就業に関心を持ったきっかけは、ポールスター・カイゴ・サービスが2015年10月に開所式を行い、その様子や「介護」という概念がテレビニュースに取り上げられたことではないかと考えられる。

日本への留学生送り出しについて

【日本東京国際学院(JTIS)】

- ✓ ミヤンマーからJTISへ100人の学生を送り出すプロジェクトを実施している。以前から送り出しを行っていたが、今回、JTISと業務提携してプロジェクト化に至った。
- ✓ ベターライフの役割は、入学の事前準備と渡航前の日本語教育である。現在は生徒募集の段階にあり、ターゲットは大学生、大学卒業生である。生徒募集にはインターネット、特にfacebookを活用している。
- ✓ 費用は年額で約120万円(プロモーション期間中のみ約90万円)である。

【アジア・パシフィック・ユニバーシティ(APU)】

- ✓ ポールスター・ミヤンマーのアウン社長の出身大学であるという縁からAPUへの留学生送り出しも行っている。



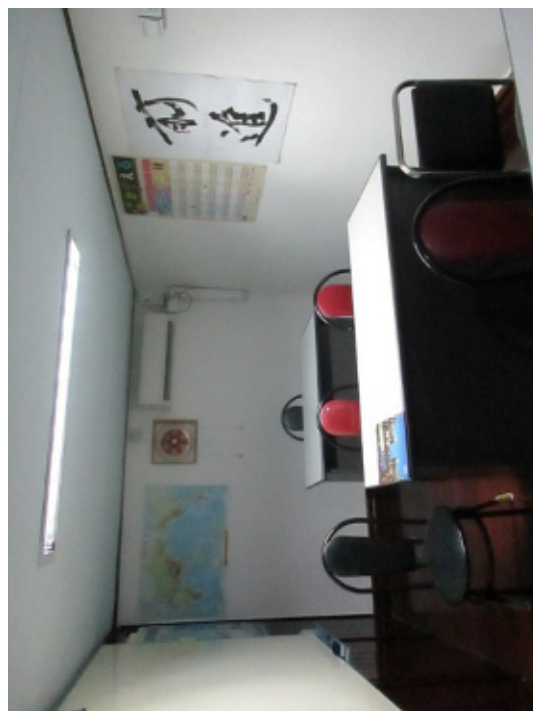
【教室】



【教室】



【正面玄関より】



【教室】

事例4 JAPAN SAT CONSULTING Co., Ltd.

会社概要

所在地	ミャンマー・ヤンゴン
設立	1998年
従業員数	107名(2016年9月現在。大部分をミャンマー人が占める)
事業概要	日系企業の進出支援／オフショア拠点開発支援／人材紹介・派遣／介護士派遣／エンジニア派遣／メディア向け取材支援
関連企業	株式会社ジェイサットコンサルティング(日本に来たミャンマー人のサポート業務; 日本人) J-SAT General Service (ミャンマー国内の日系企業向け人材採用支援) Myanmar International Business Training and Internship General Service (日系企業のミャンマー人 人材確保から、帰国したミャンマー人材のキャリア支援までを一括サポート) J-SAT Japanese Language School (日系企業への就職支援を目的とした日本語学校) SANAY Travels & Tours (ミャンマー専門日系旅行会社) Genkey Physiotherapy Clinic (視覚障害者支援)

- ✓ 中心となる事業は、日系企業のミャンマー進出支援・コンサルティングで、リサーチやマッチングから登記まで手掛ける。
- ✓ 人材紹介・派遣事業においては、約17,000名の大卒ミャンマー人が登録する人材バンクを持つ。登録者全員に對して面接を実施しており、依頼企業に最適な人材を紹介・派遣する。ミャンマー進出済の日系企業の8割以上が、同社の人材紹介・派遣サービスを利用している。
- ✓ ミャンマーの大学生の間では、日系企業に就職するなら同社を使うという認識が浸透している。

介護人材送り出し事業

1. 事業に乗り出した背景

- ✓ 顧客企業からエンジニアが不足しているという相談があったことから、海外派遣ライセンスを取得し、エンジニアを日本に送り始めた。なお、技能実習生ではなく、技術大学を卒業した学生を、正社員として送り出している。
- ✓ エンジニアの送り出しの延長で介護人材の送り出しを始めた。日系企業の進出支援を行う中で、2年程前から介護事業者からの問い合わせが増えていたという背景もある。介護人材の送り出しはエンジニアの送り出し事業とは切り離して進める方針である。
- ✓ 2015年7月15日に介護学校を開校した。技能実習制度に対応した仕組みにすることも検討したが、賃金や理念の部分で納得できない部分があったため断念した経緯がある。

2. 事業実施体制

- ✓ 長年ミャンマーで視覚障害者支援を行ってきた実績から、人材確保に当たってはミャンマー医師会や病院、保険省OBらの協力を得ている。また、介護研修の実施に当たっては医療機関と業務提携を結んでいる。
- ✓ 医師会の地方支部で学生を集め、同社において候補者を厳選する。面接などでふるい落としした結果、現在も教育を受けている一期生は6名のみ。2016年9月末から三期生の教育をスタートする。
- ✓ 医師会等の持つ知識やネットワークを活用しつつ、同社の持つ日本語教育システムや日系企業との結びつきによって、ミャンマー人介護人材を日系企業へつなげている。

3. 教材開発および講師

- ✓ 介護教育に特化した学校を運営しており、テキストも独自に開発している。開発の過程では、医療用語は医師会に確認を依頼している。
- ✓ テキストは、同社が使用するだけでなく、今後国内の介護事業者等が使用することを想定している。他社から、翻訳・出版されているものがあるが、医療従事者が訳していないため誤訳が多く、介護教育の標準化を進めたいと考えている。
- ✓ 講師は看護大学の教員が務めており、介護についてミャンマー語で教えている。

4. カリキュラム

①介護学校における初期教育

- 介護とは何かをマンマ一語で教育（座学）
- 1か月間、月曜から金曜まで終日かけて教育し、多くの宿題が課される

②介護施設におけるOJT

- 1か月間、地方の介護施設において老人の世話を体験する。生活環境は過酷である。
- 入所者の要介護度は低いため、高い介護技術は必要なく、事故が起こる可能性は低い。
- このステップの目的は、学生が本当に介護を仕事にしたいのか見極めることにあり、教育は主眼ではない

③J-SATによる面接

- 本当に日本に行きたいのか、介護を一生の仕事にしたいのか、意志を確認する

④日本語教育

- 独自に運営する日本語学校において、月曜から金曜、9時から5時までの全日制で教育を実施
- 1クラス20名までの担任制。なお、専属の日本語教師が12名在籍

特徴

- ✓ 各教育段階において、一定の基準を満たすことのできなかった学生に対しては、それ以降の受講を断っている。
- ✓ 受け入れ先企業に対して、日本人と同水準の賃金設定を求めている。企業が受け入れる人材に対して求めるクオリティも高いという背景がある。
- ✓ 介護と日本語の教育のみならず、交流会や学習発表会を開催したり、ビジネスマナー教育も行っている。受け入れ企業のニーズに応じて、カリキュラムや教育内容を作りかえる点は、コンサルティングを本業とする同社の特徴である。

5. 応募者や選抜について

- ✓ 地方の学生からの応募が多い。
- ✓ 志願者を選抜するうえで最も重視しているのは、介護を一生の仕事として取り組みたいという強い意志をもって
いるかどうかである。しかし実際には、「日本へ行きたい」という漠然とした夢を描いている学生が多く、介護に対
して十分な理解を持って応募している者は少ない。
- ✓ 日本へ送り出してから辞められることを避けるため、国内で厳選することが重要だと考えている。
- ✓ 看護大学を卒業した学生はプライドが高いため、介護の仕事は続かない。ミヤンマーでは大卒の割合が10%程
度にとどまっており、大卒人材はプライドが高く、日本語を習得すると介護職以外の職業に転職する可能性が高
い。

6. 実習生を日本へ送り出す際に重要となること

【同社が重視していること】

- ✓ たとえばトイレの使い方のような慣習の違いがトラブルに結びつくことがあるため、事前にトラブルの芽を摘んで
おくことが重要である。
- ✓ 現在の受け入れ先で調整を繰り返しながら、その時々になじた問題を一つひとつ解決していくことが必要である。
それらの経験が蓄積することで、予めミヤンマーで教育すべきことと日本で教育することを区別して、スキームを
洗練させていくことができる。実際に、一期生を送り出して初めて分かったことが多く、現在のスキームも一期生
の育成・送り出しの経験を踏まえて作りこんだものである。
- ✓ スキームが完成するのは、5年後くらいではないかと思っている。スキームが完成すれば、何百人規模で人材を
送ることができるようになるのではないか。
- ✓ 最初に一線級の人材を送り出すことで確実に基盤を築くことが重要である。2巡目3巡目と人材が回転していくに
つれ、組織が固まり始め、さらに先輩が後輩を教えるようになると、良い循環が生まれる。

【送り出し後のサポート体制】

- ✓ 送り出した実習生のトータルサポートを担うため、日本法人を立ち上げて、労務コンサルタントとして支援し、来
日後もフォローを続けている。支援する中で、フィードバックを集め、一つひとつの課題をクリアし、プログラムや
カリキュラムに反映させて修正する。

6. 実習生を日本へ送り出す際に重要となること(続き)

【受け入れ先企業のニーズ】

- ✓ 受け入れ先企業は、受け入れる人材に関して、介護の知識や技術の高さではなく介護概念に対する理解と日本語の習得を重視している。技術や知識の習得は来日後でも対応可能という認識がある。
- ✓ また、ミャンマー国内での教育の過程で、先入観や偏った見方が身についてしまわないようにしてほしいという要望が多い。

【文化差】

- ✓ ミャンマーの介護は「お年寄りを敬う」という意識がベースになっているため、お年寄りの行動や生活のすべてをサポートしてしまう。それに対して、日本の介護は、本人の自立を促すため、できないことに限ってサポートするという考え方である。何のために介護を行うのかという根本的なコンセプトが異なっているため、受け入れ先企業からはその違いを意識した教育を求められている。

7. 日本の受け入れ企業

- ✓ 同社から企業等にアプローチすることはなく、企業や社会福祉法人の側から問い合わせが来る。
- ✓ ただし、これまでに関わりのない企業からの依頼は、現段階では断っている。最初から受け入れ先を拡大するつもりはなく、これから一つひとつステップを踏み、送り出しスキームに対する検証・修正を重ねた後に拡大していくつもりである。
- ✓ 受け入れ企業の選択に当たっては、安価な人材を求めているだけだと思われる場合には依頼を断っている。「日本人の新卒採用を行っているが、今後を見据えて海外からの人材受け入れも検討したい」といった発想の企業であれば派遣先として検討する。

8. 事業の目的・将来ビジョン

- ✓ ミヤンマー国内には、日本向けに介護人材を送り出す企業は20以上あるが、大部分の会社できちんとした仕組みが整備されていない。「J-SATモデル」として先鞭をつけ、標準となるモデルを提示したい。
- ✓ 送り出した人材はいずれミヤンマーに帰国することを想定しており、同社の最終目的はミヤンマー国内での介護人材派遣にある。
- ✓ 看護職でも月に3～4万円の月給を稼いでおり、この額は、ミヤンマーで一流大学を卒業した人材が入社3～4年目に稼ぐ月給に相当する。同社が送り出した介護人材の帰国後の就業先としては訪問介護や老人ホームを想定しているが、10万円以上の月給を稼げる人材になると考えている。
- ✓ 政府も国内の高齢化が急速に進んでいることを認識しており、その対策を講じ始めている。事業展開にあたり追いつく風だと言える。

9. 事業展開に当たっての課題・ポイント

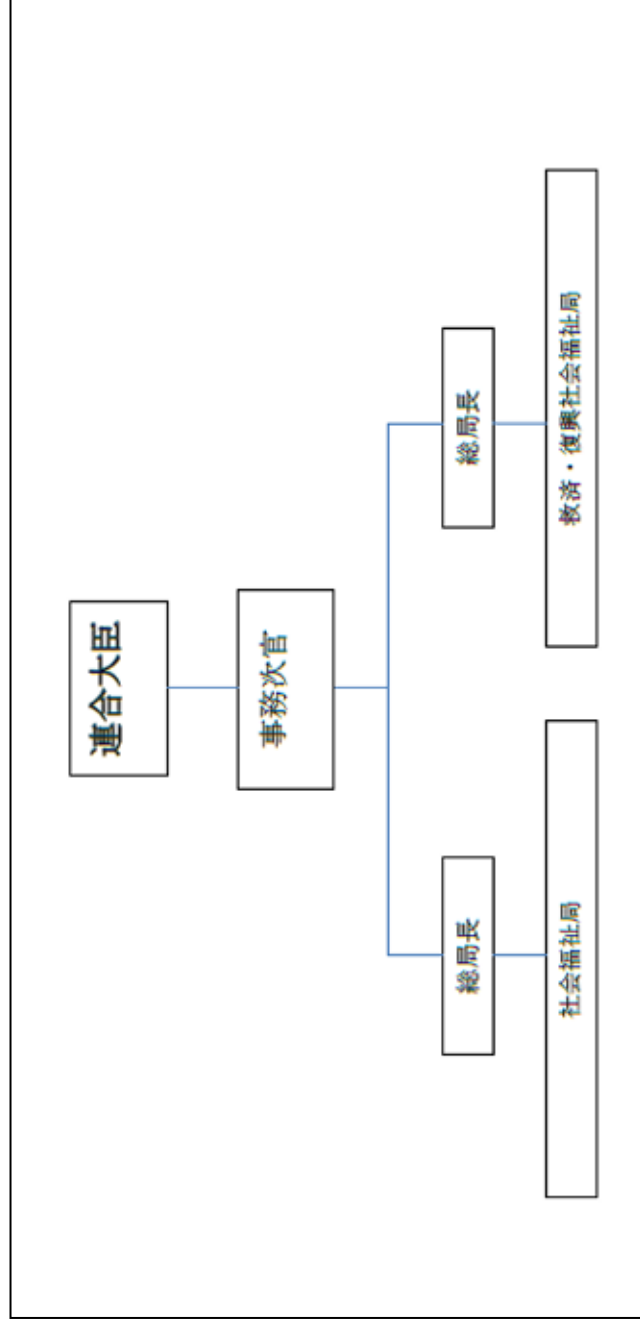
- ✓ 介護市場をまさに作り出そうとしている中で、様々な事業者が様々な方法で事業を進めると市場が成立しにくい。ルール化、標準化が求められている。
- ✓ 介護教育に関しては、日本語検定の“介護技能版”のような形で、標準化された教育・学習基準が示されるとよい。そうしたものがあがることで、不適切な事業者の活動の歯止めにもつながるはずである。
- ✓ ミヤンマーでは、政府統計等の信頼のおけるデータが存在しないため、同社のコンサルティング事業は現場での経験を基盤とし、実例に基づいて支援を行っている。ミヤンマーにおけるコンサルティング業務では、どれだけの支援実績を持つかが重要になる。

10. ミヤンマー国内における今後の介護ニーズ、事業展開の展望

- ✓ 在宅介護のニーズは、富裕層に一定程度存在している。たとえば、医療ツーリズムでミヤンマーからタイを訪れる富裕層は年に約7万人存在する。そうした事実を考慮すれば、10万人規模のマーケットがあると考えている。特に、富裕層は従来からメイドを雇っており、自宅に家族以外の人間がいることに抵抗がない。在宅介護のニーズは十分に見込まれる。
- ✓ その一方で、ミヤンマーでは高齢者を介護施設に入所させると、周囲から非難される風潮がある。高齢化が進むにつれ介護ニーズは拡大するが、その内容は枝分かれしていくだろう。
- ✓ 現在の事業が軌道に乗り、拡大するまでに必要な時間を考えると、2030年が一つの節目になると考えている。JICAがまとめたデータでは、2030年には、ヤンゴンの人口はバングコクを超え、GNPは2013年のタイの水準に並ぶと予測されている。現在のミヤンマーの人口構成を考えると、最も多い層は5～10歳であり、15年後この層は20～25歳である。2030年に業界でどのようなポジションを取れるかを意識しながら、今後の事業展開を進めていく。

事例5 社会福祉・救済・復興省 (Ministry of Social Welfare, Relief and Resettlement)

組織と所掌事務の概要



✓ 社会福祉局と救済・復興社会福祉局という2つの局から構成され、それぞれを総局長が率いている

【社会福祉局】

- 幼児期から老齢期までのすべての世代を施策の対象とした社会福祉サービス
- 女性、青少年、障害者への支援
- そのほか、麻薬中毒者のリハビリ、社会福祉にかかわるボランティア団体への助成金、公共福祉サービス全般

【救済・復興社会福祉局】

- 防災、安全対策・危機管理

社会福祉局の行政サービス

1. 子ども・若者

【子ども】

- ✓ 孤児および育児放棄された8歳未満の子どものため、「居住用保育園」を7か所設けて保護・育成
- ✓ また、5歳までの子どもを対象としたECCD(Early child care development)センターを農村部に設立する予定である。これは、国連の子ども関連の支援のもとで行われている。
- ✓ すべての子どもが生存、発達、保護、および国際社会への参加において権利を持つことを、子どもの権利委員会(国連)の一員として保障している。

【若者】

- ✓ 若者向けの福祉施策には、機関単位のプログラムと地域単位のプログラムがある。
- ✓ 機関単位のプログラムのひとつとして、若年労働者、犯罪経験者、孤児や被虐待児などが通う青年訓練学校を国内10か所で運営し、彼らの就労を支援したり、教育を受けられるよう支援したりしている。
- ✓ そのほかリハビリ活動として、心理社会的支援、カウンセリング、職業訓練、教育機会の確保に向けた支援などを提供している。
- ✓ 懸念のある州や地域では、コンサルティングミーティングや青少年フォーラムを開催している。
- ✓ これらの子ども・若者向け施策を包括的に展開していく予定である。

2. 女性

- ✓ 社会生活を送るうえでハンデのある女性を支援するため、女性ケアセンター(2か所)、女性開発センター(2か所)、女性職業訓練学校(4か所)を運営している。
- ✓ また、NGOが10か所のボランティア・ウィルス・センターを運営している。
- ✓ 2013年には、「女性の地位向上のための国家戦略計画2013-2022」が国内委員会とGender Equality Network(ミャンマー国内の女性の権利擁護を目指す団体)、国連機関、INGOおよび国内のNGOの協力で策定された。同法のもと、ミャンマー国立女子教会と協力して支援を行っている。

3. 障害者

- ✓ 身体障害者の権利を擁護するため、国連の「障害者の権利に関する条約」に基づき、障害者の権利に関する法案を国会で審議している。

4. 高齢者

- ✓ 多くの場合、ミャンマーの高齢者は家族と暮らしているが、社会的孤立が問題となっている、
- ✓ 社会的孤立の解消のため、また、健康で活発に高齢期生活を送り社会の中で役割を持って活動してもらうために、2013年11月20日にKabaraye Pagoda Road and Parami Road, Mayangone Township in Yangonに「高齢者デイケアセンター」を開設し、70歳以上の高齢者にサービスを提供している。
- ✓ Help Age International (HAI) と協力して、高齢者のための地域単位のサービスモデルとして高齢者自助グループOlder People Self-Help Groups (OPSHG) と高齢者協会Older People Associations (OPA) を組織している。
- ✓ OPSHGに関しては、村のなかで仕事を持つ高齢者を中心として皆で助け合う仕組みであり、現在関連法令を審議中である。
- ✓ 2014年12月より90-100歳の高齢者に公的年金を交付することとしている。対象となる高齢者（現在約24970人）に対する年金交付のための予算として3億8千万チャットを確保している。

【今後の施策展開について】

- ✓ 高齢者ケアについては、国際的に議論を深めており、さらなる施設設立のためには、民間企業や海外からの協力が必要だと感じている。
- ✓ また、人材開発のためのトレーニングも充実させていかなければならない。ただし、スタッフの養成だけでなく、今後の高齢者数の増加を踏まえると、高齢者が可能な限り家族とともに過ごせるよう、家族に対して介護のノウハウ・技術を高めるためのトレーニングを提供することも必要と考えている。そのための法律の策定、予算確保、海外からの援助や国内の寄付の収集を検討している。
- ✓ さらに公的年金の充実も図らなければならない。

社会福祉局の行政サービス

4. 高齢者(続き)

【高齢者向けサービスについて】

- ✓ 現在ミャンマーで高齢者が利用できるサービスには、村や町をメインにして作られた高齢者支援プログラムのほか、政府が認定した老人ホームがある。
- ✓ また、OPSHGでは、村で暮らす高齢者を集め、所得創出活動や自立支援、高齢者間のコミュニケーションネットワーク作りを行っている。高齢者がもつ様々な知識・技術の提供を受け、地域の発展に役立つノウハウを集めて活動している。ヤンゴン、マンダレー、イヤワジ地域およびリカン州およびモン州など全国125の村に118のグループがある。
- ✓ 老人ホームは入居者から費用を徴収しておらず、寄付によって成り立っている場合が多い。ヤンゴンにある老人ホームは満床状態である。また、ディロワの近くにある自然の瞑想センターの利用料は無料でも入所可能である。ただし、今後はケアギバートレーニング等の発展に伴い、入居者から費用を徴収する私立の老人ホームが出てくる可能性が高い。
- ✓ ミャンマーで老人ホームを設立する際には、同省に申請が必要となる。申請すると、以下の3つのグレードのもとで許可がおりる。「1. 食事代の援助あり」「2. 食事代・洋服代の補助あり」「3. 食事代・洋服代・スタッフの給与の補助あり」。先述のヤンゴンとディロワの老人ホームは3に該当する。
- ✓ 同省は毎年老人ホームに対して技術的・財政的支援を提供しており、2016年度は79の老人ホーム(利用者数総計2,700人超)を対象として実施した。内訳は、グレード1が32か所、グレード2が23か所、グレード3が24か所である。
- ✓ 旧政権下では補助額が十分ではなかったが、今後は増額を予定している。
- ✓ 国内の高齢者数増加に伴い、官民共に老人ホームを増やしていかなければならないと考えているが、場所がないために実現が難しい。
- ✓ 一方デイケアセンターに関して、ヤンゴンのセンターの利用対象に所得制限はない。自分で来所できる人であれば、誰でも利用できる。デイケアセンターは高齢者にとつての社交の場といえる。
- ✓ ミャンマーは宗教が多様であり、それぞれの宗教の教会に老人ホームがある。その1か所を借りて新たなデイケアセンターを開所する予定がある。

社会福祉局の行政サービス

4. 高齢者(続き)

【高齢者ケアに従事する人材について】

✓ 老人ホームの人材養成については、2015年からヤングソンのSocial Welfare Schoolでケアギバートレーニングを実施しており、これは現政権の「180日間計画」のなかにも組み込まれている。

- 対象者は同省のサービスの担当者ボランティアで、年に15回のトレーニングで、各回25人程度を受け入れる。
- トレーニング期間は通常1か月であり、場合によっては1～2週間のトレーニングを短期間で、また、6週間から8週間のトレーニングを中期的に実施する場合がある。
- 内容は、社会的行政(リーダーシップとマネジメント、コンピュータ、英語、財務と予算の手続き、事務所の規則と規制)とソーシャルワーク(子供、女性、障害者、高齢者、麻薬中毒者、交通事故犠牲者等への支援)。
- 講師には、講師養成訓練を受講した人材やヤングソン大学等の講師が就いている。
- 修了後は老人ホームで働く者もいれば、ボランティアとして働く者もいる。
- 受講料は無料で、同種の養成校は同校が唯一であるが今後は各地の社会福祉施設に拡大する予定である。

✓ ヤングソンの老人ホームには小さなクリニックを併設しており、そこにボランティアの医師・看護師が定期的に訪問している。デイロワも同様である。同省所属の医師もいるが、数は少ない。医師は高齢者よりも子ども等が優先とされており、そちらの回診があるため、高齢者ケアにあたることが十分にはできない。ただし、老人ホームは各地区の病院とつながりがあるため、その病院の医師が回診している。

4. 高齢者(続き)

【日本への期待、特に日本の技能実習制度に関して】

- ✓ 介護に従事する人材の育成としては、日系企業の運営する学校がミヤンマーでケアギバーのトレーニングを実施している。日本は同校への援助を行うことでミヤンマーでの人材育成に取り組むのがよいのではないか。
- ✓ ミヤンマー国内のみでは求人が少ないため、高齢者ケア従事者が生活を維持できるような政策を検討したい。ほかに日本でも人材ニーズがあるならば、それに即したコースを作って日本で働くことができるような仕組みを作りたい。
- ✓ 日本語習得には8カ月間の受講が必要と聞いている。さらにミヤンマーで高齢者ケアの研修を受けて日本で仕事に就いたり、ミヤンマーでケアのノウハウを学んでも伝える人に伝えられる。介護に携わる人材を育成するうえでは、技術やノウハウだけでなくモノも必要だと思っている。人材×モノ、教育×モノ、パッケージで事業展開する事業者が出てくるとよい。
- ✓ 旧政権までは大卒者も仕事に就くことが難しい状況であった。現政権下では少年のための計画を策定し、きちんと仕事に就くことができるようvocational educationに取り組んでいる。若者はこの教育を通じて技術・ノウハウを教授できる。日本に技能実習生を派遣した場合には、数年は日本で働くことになるが、その後自国に戻る時には自国のインフラがより向上していることが考えられるため、自国の若年者が海外に流出するといった懸念はない。若者たちが研修を受けて知識を身に付け、国に貢献できる人材になることを期待している。
- ✓ 今後は経済制裁も緩和が予想されるため、若年者の仕事の機会はもっと増えるだろう。そのときに官民が協力して若年者の未来のために取り組めるような体制を整備しておかなければならない。
- ✓ 新政権は、国民が選んだ国民のための政府といえる。「国民のため」を目的に行政機関一体となって一生懸命に取り組んでいる。国際的にも、アセアン+1との積極的な交流を図っているところであるが、なかでも日本とは非常に親交が深い。
- ✓ 新政権下では、様々な国、企業とも積極的に交流したい。同省では、自分たちの政府だけでなく国内外の様々な機関と交流して政策を推し進めるという方針がある。新政権下では官民の積極的な交流が可能になった。国民のためという目的のもと、様々な機関と交流したい。さらに、行政機関内で一体となり、交流・協力のもとで取り組んでいきたい。

5. 社会的保護

✓ ミヤンマー社会保障戦略計画に位置付けられた8つのプログラムがある。なお、これらのプログラムを実施するため、作業計画と行動計画を策定する予定である。

- (1) 妊娠中の女性と子供が2歳になるまでの現金支給額
- (2) 障害者の現金支給額
- (3) 3歳から15歳までの児童手当
- (4) 高齢者のための社会年金
- (5) 給食
- (6) 公共職業訓練および職業訓練
- (7) 高齢者のセルフヘルプグループ
- (8) 統合社会保障サービス

事例6 Day Care Center for the Aged(社会福祉・救済・復興省付属機関)

施設について

【沿革】

- ✓ 高齢者を守るモデルになるという目的の下、2013年11月20日に開所された。
- ✓ 開所前には、社会福祉省が市内の役所でデイケアセンター開所についての情報を広く公開し、高齢者の利用を促した。
- ✓ 開所直後には利用者は30名であったが、1か月後には50名、2か月後には70名に増え、現在に至る。

【施設概要】

- ✓ 食事代を含め、利用料はすべて無料で、開所は平日のみである。開所時間は9時半～16時半だが、多くの高齢者が朝7時半には来所してスタッフと談笑し、15時半には帰宅している。
- ✓ 自力歩行が可能であること、自分で身の回りの回りのことができることを利用条件とする。認知症が進行している場合等には利用できない。また、利用対象は70歳以上の高齢者である。
- ✓ 利用希望者は、来所のうえ簡易な許可申請を行い、医師による問診を受けて利用登録となる。
- ✓ センター内には、カラオケルームや図書館、歯科診療所などを併設している。また、子どもが同センターを訪問して、高齢者と交流する機会もある。
- ✓ 食事(朝食、昼食、軽食)が提供されており、週1回の献立作成時には、医師等が栄養バランスや食べ合わせを確認する。また、毎日の提供前には、医師等が味見を行う。化学調味料は使用していない。
- ✓ ミヤンマーでは、高齢者向けサービスは老人ホームしかなく、同センターのような施設は他にない。高齢者向けの医療機関も現状はない。

利用者について

- ✓ 70～75歳の利用者が最も多い。
- ✓ 利用登録者数は112名だが、病氣、帰省、瞑想センターに行く等の理由で、毎日は利用しない。国の規定で1日の利用者は70名までとなっているが、実際はそれよりも多くの高齢者が来所する場合がある。
- ✓ 利用者はヤンゴン市内26地区で暮らしており、自宅から通っている。利用時に送迎の付き添いがある者は少なく、多くは自分で交通機関を利用して来所している。また、現地企業(カンボーザ社)が設立した協会よりマイクロバスを寄付して頂いたため、現在、週3日はこのバスで3つのルートを回り、送迎している。
- ✓ センター内の医師の診察の結果、要介護度が進行したと判断された場合には、医療機関への紹介が可能だが、これまでに実際に紹介した事例はない。むしろ、同センターでエクササイズなどをすることで健康状態が改善する場合が多い。
- ✓ 開所以来、述べ222名の高齢者が利用登録した。現在、市内の利用対象となる高齢者は皆利用できており、利用を待つ高齢者がいるという状況ではない。

スタッフについて

- ✓ スタッフは25名で、副Director(社会福祉省の医師、元所長でもある)、Assistant director、医師、看護師、歯科医師、ヘルパー2名(孤児を対象とする学校の学生から派遣、調理場の補助を担当)を含む。
- ✓ 上記以外のスタッフの半分は、同センターで実施するケアバートレーニング(2か月コース)の修了者である。ただし、スタッフは皆公務員であるため、高齢者ケア以外の業務(事務職や児童福祉チーム等)に異動する場合があります。
- ✓ トレーニングは業務時間内に交代で受講するため、一度のトレーニングで数人しか受講できないが、残りのスタッフも皆受講予定である。

1日の過ごし方

来所後	エクササイズ
9:30	朝食
9:30～11:30	自由時間 (瞑想や祈り、休息、会話、読書、インターネット、チェス、カラオケ、絵を描くなど)
11:30～12:00	昼食
12:00～14:00	自由時間
14:30～15:00	週に3回、グループ活動(若い頃のことを話し合う、歌を歌う、ゲームをするなど)
15:00	ティータイム
15:30	帰宅

財政基盤について

- ✓ 社会福祉・救済・復興省の付属機関として公費で運営されている。また、国民の寄付や、口座への寄付に付随して発生する利子の運用も運営費用に充てている。ただし、寄付は月に数人程度からのものであるため、センターの運営予算に占める割合は1%に満たない。
- ✓ 運営にかかるコストは1日の食事代(朝食・昼食・軽食、70人分)で約10万チャットである。国からの援助の規定は1日に高齢者一人あたり1500チャット、70人分までとされている。この援助にセンターで費用を上乗せをしてよりよい食事を提供することもある。
- ✓ 運営費用は食事代のみであるが、国が運営しているため、全体的な運営にかかる費用はセンターでは把握していない。

類似の施設に対する社会のニーズについて

- ✓ スタッフの実感としては、国内全320地区について、1地区に1箇所程度同様のデイケアセンターがあることが理想と考える。例えば幼稚園は1地区に1箇所必ずあるため、同じ状況が高齢者に対してあって良いと考えている。
- ✓ マンダレーに2か所めのデイケアセンターを設立する予定という情報があるが、詳細は同センターでは不明である。
- ✓ ミヤンマーでは、子どもと高齢者のケアをする人材が不足している状況にある。

ケアギバー研修について

- ✓ 研修内容は、ケイティ・チョー氏がチェンマイ大学の教科書をもとに考案した。講師は医師、看護師、ヤンゴン大学の教授(心理学)、赤十字のスタッフ、スポーツの講師、漢方の専門家、ヨガ・太極拳の専門家(褥瘡予防のため)などである。
- ✓ 修了生は、第1回が29名(大半が同センターのスタッフ)、第2回が19名(多くは他の老人ホームのボランティアで、同センターのスタッフは2名)、第3回が39名(公務員、ヤンゴン内の他の地区から就労を目的として来た者、他の老人ホームのボランティア等)の、計87名である。11月から第4回を開始予定で、受講生は30名程度を予定している。
- ✓ 研修を修了したスタッフが、民営幼稚園へ研修講師として赴く場合がある。
- ✓ 地方の老人ホームのボランティアが受講する場合がある。
- ✓ 地域住民が自己研鑽のために受講する場合がある。彼らは研修修了後には在宅ケア(他の家庭の高齢者のケア)を行ったり、老人ホームで働いたりしている。病院で働く者も少数であるが存在する。
- ✓ 先日実施した3回目の研修では、修了者に対して在宅でケアを必要としている高齢者を紹介した。



【遊戯室】



【美術を楽しむ高齢者も多い】



【簡易なメデイカルチェックが可能】



【談話室】



【食堂】



【にぎやかなランチタイム】



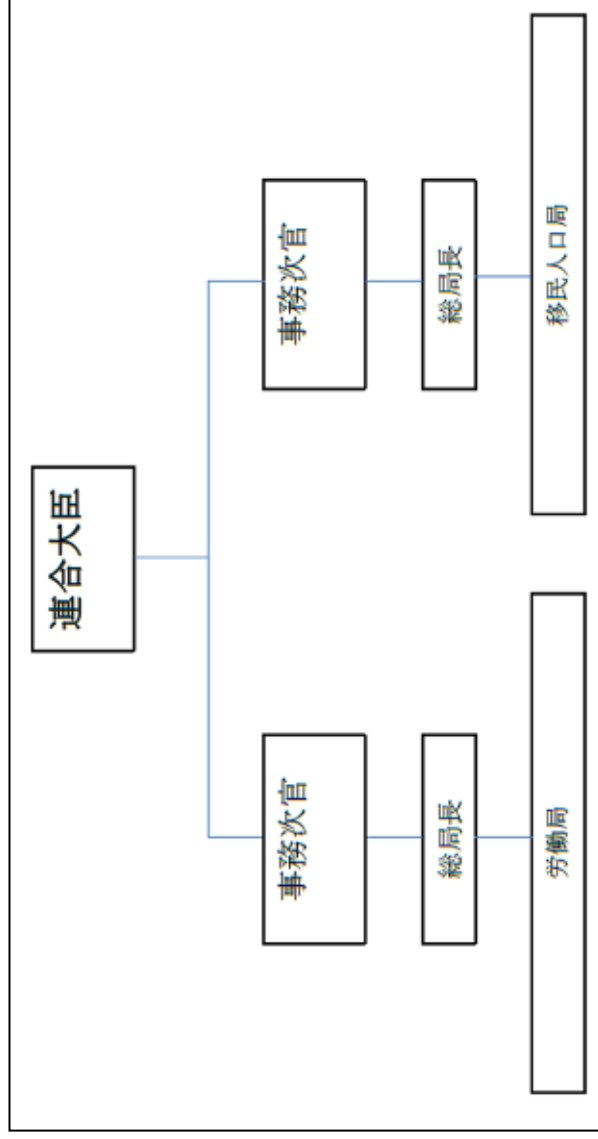
【生活の一部である宗教活動にも配慮】



【職員の詰所】

事例7 労働・移民・人口省 (Ministry of Labour, Immigration and Population of Myanmar)

組織と所掌事務の概要



✓ 労働局と移民人口局という2つの局から構成され、それぞれを総局長が率いている。

✓ 労働局は7つのブランチから構成されている。

- ①技術開発、②移動労働者に関する事務、③労働者の相談窓口、④研究、⑤就労支援等、⑥統計調査、⑦マネジメント

✓ 労働省の下部組織には4つのセクションがあり、うち1つのセクションで労働省が所管する事務の7割を担当している。他の3つのセクションで、残り3割の業務（社会保障、労働関係の法令策定、工場の検査、労使紛争等）を担当している。

✓ 出稼ぎ労働者の問題にも携わっており、タイ、韓国、マレーシアに労働関係の職員を派遣して、各国にいるミャンマー人労働者のための施策に取り組んでいる。出稼ぎ労働者はマレーシア、タイ（300万人）に多いが、韓国とは関連協定があることから担当者を派遣している。日本とも同様の契約が結ばれた場合には、同様の職員を派遣することになる。

ミャンマーの文化や精神性について

- ✓ ミャンマーでは、親や高齢者を大切にする伝統がある。例えば、食事をする場合には親や高齢者が先に食べ始める。
- ✓ ミャンマー人は信仰心が篤く、高齢になると宗教的な活動に従事し、仕事をしないでゆったり過ごすというのが伝統的な過ごし方である。
- ✓ これまでミャンマーでは高齢者のケアをビジネスとして考えるという発想がなかった。定年退職した高齢者は、老人ホームに入所するためではなく、寄付をするために使っている。
- ✓ 人が亡くなった際にも費用は発生せず、僧侶を呼ぶお金がなければ寺院が援助するというのがミャンマーの伝統的な習慣である。
- ✓ そのほかにも、倒れている高齢者を見つけたら食事を与え、近所に高齢者がいれば、食事の中から一皿を分け与えるといったことが伝統的に行われている。高齢者に対してだけでなく、近所に来客があれば自分たちの食事の一部を提供し、知らない人とも声を掛け合うなど助け合いの精神が根付いている。こうした伝統はこの先も守っていきたいと考えている。

高齢者ケアサービス及びケアに従事する人材について

【老人ホーム】

- ✓ ネピドーを含めて各地に老人ホームが存在する。最近では、「クルンナー・ファウンデーション」という教会が、定年退職後の軍人のための老人ホームをネピドーに設立した。
- ✓ ミャンマーでは、記念日ごとに自身の財産を老人ホーム等に寄付する伝統があり、老人ホームの側でも寄付のための銀行口座を開設し、定期的な寄付を促している。また、施設建設の際には、土地や建物の寄付の申し出がある。
- ✓ さらに、老人ホームのスタッフが、定年退職後の方をはじめとしたボランティアで賄われているということもミャンマーの特徴である。退職金があるため経済的に困ることはなく、「稼ぐためではなく徳を積むため」、また、「自身が利用者になった時には自分に返ってくるから」という発想があり、日本とは状況が異なる。
- ✓ ボランティアスタッフは、食事の調理や入居者のシャワーの介助、洗髪などを行っている。寄付の余剰金でボランティアスタッフに給料が支払われる場合もある。
- ✓ こうした事情から、ミャンマーでは老人ホームへの入所には費用がかからない。
- ✓ 多くのホームで仏教の瞑想のためのスペースがあり、読経や瞑想といった活動を行うことができるようになっている。カトリックやイスラム教といった他宗教のための老人ホームも存在している。

高齢者ケアサービス及びケアに従事する人材について(続き)

【健康管理】

- ✓ 各地にボランティアの医師が存在し、訪問診療を行っている。また、寺院には無料のクリニックがあるため、そこを受診する高齢者も多い。
- ✓ クリニックの併設された老人ホームもある。

【高齢者ケアを担う人材】

- ✓ 日本とは異なり、看護師、ナースエイドのほか、老人ホームのボランティアが高齢者ケアにおいて重要な役割を果たしており、資格の有無やスキルのレベルは問われてこなかった。こうした背景から、これまで高齢者ケアは産業として、またそのスキルに関しても確立されてこなかったが、今後は法律も制定され、変化していくと予想される。

ケアギバーの育成方針

- ✓ 今後、国内の高齢者人口の増加に伴い、ケアギバーの質的・量的ニーズは増大する。
- ✓ ただし、高齢者ケアにあたるボランティアの育成や日常的なケアの在り方に関しては社会福祉・救済・復興省主導で検討が進むと考えられる。労働移民人口省が関連する法令や計画が出てきた場合には、労働関係のものについては同省で検討するが、現時点ではそのような動きは出ていない。
- ✓ 高齢者ケアを担う人材が今後は育成されると考えられるが、現在はNGOにそうした人材がいるため、大きな問題にはなっていない。ボランティアがいることもあって、現時点で計画的な育成が検討しておらず、ケアギバーの職業訓練についての所管も定まっていない。

日本への労働者の送り出し・技能実習制度について

- ✓ 1990年から1999年までの間に、海外雇用法に従って4,634人の出稼ぎ労働者を日本へ送り出した。
- ✓ 送り出し機関ライセンスは260の機関に対して発行しており、認定外機関による送り出しは行われていない。
- ✓ 募集代理店がライセンスを申請する際の手続きは以下のとおりである。

- (a) 代理店は、ミャンマー企業法に基づき、設立証明書を国家計画経済開発省に申請しなければならない。
- (b) 証明書を取得した後、代理店は、労働局のライセンスに関する必要書類を労働移民人口省に提出しなければならない。
- (c) 労働移民人口省の職員は、申請者の関連書類を含む施設および施設の検査を行わなければならない。
- (d) 労働移民人口省は、内務省および国家計画経済開発省から、申請機関の取締役会のすべてのメンバーの承認を要求するものとする。
- (e) 労働移民人口省は、受領国の労働派遣団またはミャンマー大使館への要請書の確認を要求するものとする。
- (f) 募集機関の許可申請は、労働安全衛生部の執行委員会に提出され、承認されなければならない。
- (g) 申請書の承認を受けた申請者は、雇用局免許のためのライセンス料と保証金を労働移民人口省に支払わなければならない。労働移民人口省は雇用機関の認定送出し機関ライセンスを代理店に発行する。

【労働者の送り出しに関連して生じている社会的な課題】

- ✓ 賃金から多額の控除が行われること
- ✓ 寒冷で厳しい天候
- ✓ 劣悪な生活条件
- ✓ 短期契約の場合に発生する高額な送り出し機関手数料
- ✓ 残業代の不払いや低賃金

【技能実習制度の対象職種に「介護」が追加されることに伴って必要となる対応】

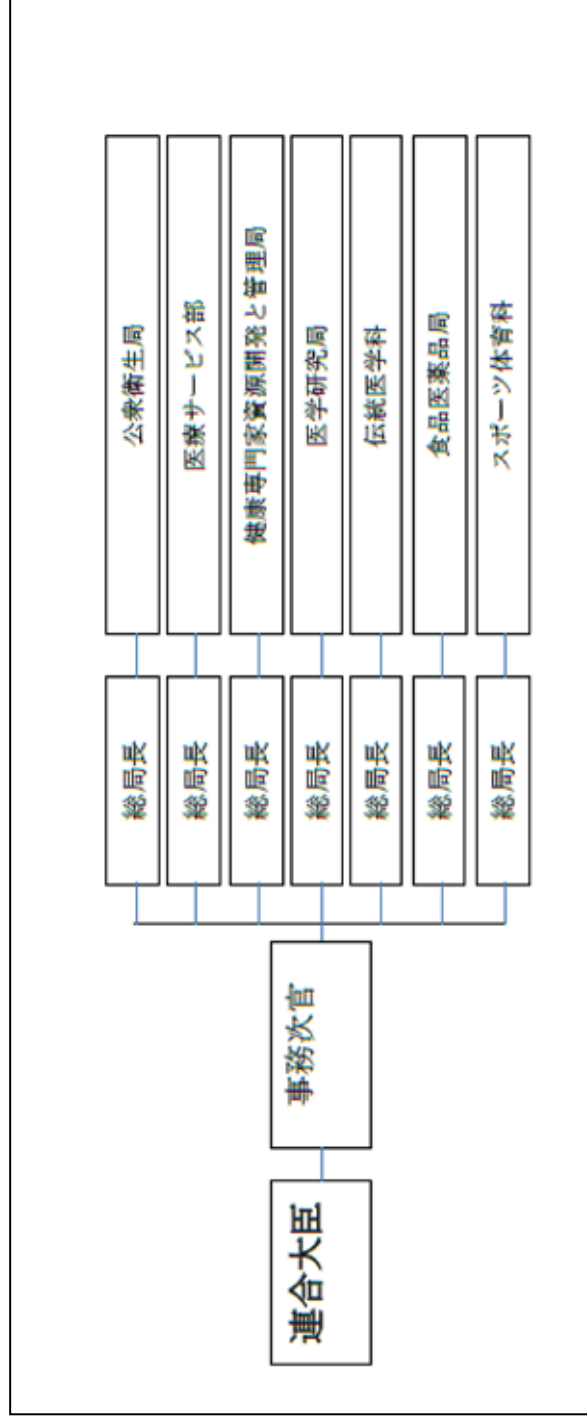
- ✓ 国際基準に沿った技能訓練センターの設置
- ✓ 日本の規制に沿ったカリキュラムとトレーニング教材の開発

経済発展に伴う移民労働の変化について

- ✓ 今では国内で働くよりも海外で働く方が賃金が高いため、海外で働くことを望む若者が多いが、現政権下では、賃金を上げ、若者が国内で就労できる環境を整備したいと考えている。今後はアメリカの経済制裁も緩和され、その後は海外の企業が進出し、賃金が高がる可能性が高い。元来ミャンマーには家族が一緒に暮らすことを望む傾向があり、海外への出稼ぎ労働者は少なくなり、既に海外で働く若者も多くが国内に戻ると考えている。
- ✓ また、海外で働くことが「生活のため」よりも「自国に戻ることを前提としたキャリアアップ」の手段に変化するだろう。
- ✓ 経済制裁の緩和に伴い、外国人労働者がミャンマーに来る可能性も高く、そのための法律も整備中である。

事例8 保健・スポーツ省 (Ministry of Health and Sports of Myanmar)

組織と所掌事務の概要



- ✓ 7つの局から構成され、それぞれを総局長が率いている
- ✓ 大臣が2名おり、副大臣は現在配置していない。

高齢化等の社会情勢

- ✓ 総人口の増加とともに、高齢者数も増加している。
- ✓ 平均余命は、日本が80歳超であるのに対して、ミャンマーでは男性65歳、女性68歳。
- ✓ 日本からの企業訪問が増え、高齢者ケアビジネスのミャンマーでの展開に関心が向けられていることを感じている。

医療人材の需給状況

- ✓ 医師は現在数約4万人で、うち1万5千人が公務員である。年に1,600人のペースで育成している。
- ✓ 看護師は現在数約3万2千人で、圧倒的に不足している状況にある。
- ✓ ナースエイドは年に2～3千人のペースで民間病院が育成、輩出している。

看護師について

- ✓ 教育機関
 - 大学(国内2か所): 4年かけて学位(bachelor of science(nurse))を取得
 - 看護学校(国内25か所): 3年かけて免状(diploma)を取得
 - 婦人科専門教育機関(国内24か所)
 - 保健学校(国内3か所)
- ✓ 大学から年に800人、看護学校と婦人科専門教育機関の合計で年1,500人のペースで輩出している。
- ✓ 保健学校はfield training schoolとしての位置づけであり、看護学校の卒業生が保健学校で経験を積んで就職していく
- ✓ 看護学校修了者の中でも優秀な者が大学に編入し、2年かけて学位を取得するという進路もある
- ✓ ナースは国家資格ではなく、学校を卒業したことを持って免状を付与され、就職することができる
- ✓ 民間の養成機関を卒業するケースもあるが、その場合には病院で働くことはできず、より低い賃金でホームケアなどに従事している
- ✓ 職位には、Trainer nurse、Staff nurse、Sister、Matron がある。

ナースエイド(医療補助人材)について

- ✓ 高齢者ケアだけでなく、医療全般にかかわる人材である。なお、ナースと名称が似ていることが弊害を招いており、「ケアギバー」に名称を変更する予定である。
- ✓ 民間のトレーニングスクールが数多く存在し、半年の課程を修了すれば「ナースエイド」を名乗ることができ、一定数は公務員として勤務し、残りは民間の事業所や病院に勤務している。
- ✓ 国家資格に基づく職種ではないが、2016年初頭に、政府高官の指示により国立総合病院と州立病院(200床以上)でトレーニング・クラスを開き、全国で2,825名に研修を実施した。受講要件は9年生(基礎教育高等学校)卒業で、受講期間は9か月間であった。研修は10月ごろに終了し、全国の国公立病院で1,018名をナースエイドとして採用した。
- ✓ 今後は、育成カリキュラムの標準化、システム化を進め、「technical advocational training course」として新たに編成する計画である。教科書もWHO等を参考にし、世界レベルのものを開発し、いずれは海外への人材派遣を目指す。
- ✓ 同コースでは技能の向上とその伝達を目的としており、日本に対しては特に技術面でのサポートを求めたい。
- ✓ なお、同コースは大学ではなく、職業訓練校としての位置づけである。教育省とも協力し、国内でもトップレベルの教育が受けられる機関にしたい。なお、教育や農業といった分野では、大学よりも職業訓練校を整備していく方針である。
- ✓ 病院は国営も民営も人材不足に苦しんでいる。どちらに勤めるナースエイドでも、知識・技術のレベルが同程度となるようにするためにも、育成課程の標準化を進める。
- ✓ 従来の育成過程では高卒資格がなくとも受講することが可能であったが、新たな育成過程では高卒資格必須とする。また、卒業後は直接就職させる計画である。

新たな職種「ケアギバー」について

- ✓ 働く場としては、病院、ホームケア、在宅介護、老人ホームなどを想定している。
- ✓ ホームケア、在宅介護に関しては、家庭の外で働く人が増えているためニーズが拡大し、人手不足が起こっている。
- ✓ 老人ホームは今後民営のものが開設される可能性がある。国営に関しても、現在はヤングンのデイケアセンターのみだが、今後は同様の施設を増やしていく方針である。
- ✓ いずれは日本にも派遣したいと考えており、技能実習制度の改正を待っている。日本政府には、ミャンマー政府の育成方針に対応する形でケアギバーの育成に協力してもらいたい。技能実習制度に合流させる形を検討しており、半年間ミャンマー国内で勉強し、日本でOJTを積んでライセンスを取得させたい。
- ✓ なお、ミャンマー語と日本語の自動翻訳機能を搭載した機器の開発も計画している。

Elderly Health Care Projectについて

- ✓ 1992年に開始したプロジェクトで、高齢者の身体機能の衰えや老年性疾患のケアを目的とする。
- ✓ 村にprimary rural clinic centerを開設して高齢者を優先的に診察するなどの取組を行っており、ケアギバーの養成計画とは別の取組である。

2. タイにおける取組事例

事例9 Riei nursing home Ladprao

事例10 Elderly Care Nursing Home

事例9 Riei nursing home Ladprao

施設について

【沿革】

- ✓ 2016年1月に Thai Riei & Elderly Care Recruitment Co.,Ltd. がバンコク市内に開設した、施設介護(20床)・デイサービス用の施設である。
- ✓ 開設以前はクリニックや学習塾として使われていた建物を購入・改築して現在の施設として利用している。
- ✓ 高齢者が安らかに生活することができるように、緑が豊かな地域であること、段差が少ない等のバリアフリー化が進んでいる建物であることを条件に施設を探した。タイでは、古い一軒家が多く、バリアフリーが進んでいる建物は多くないため、この建物を見つけるにはおよそ半年かかった。

【サービスの概要】

- ✓ タイリエイでは、当該施設において、20床規模の施設介護、デイサービスを展開している。
- ＜施設介護＞
 - ✓ 同社が強みとしている「認知症に対する支援」や「自立支援」を行っている(詳細は「施設運営時のポイント: 認知症ケア・自立支援」を参照)。なお、タイの高齢者やその家族は終身介護ではなく、高齢者が自宅に戻ることを前提とした短期的な入居を希望するケースが多い。そのため1か月単位での契約が多くなっている。
 - ✓ また、日本企業が日本製のものを使うことで安心して利用してもらう点から家電はすべて日本製を使用している。厨房についても、外から見えるようガラス張りすることで食の安全、整理整頓、整然として綺麗なところをアピールしている。特に清潔感、食事にはこだわっている。
- ＜デイサービス＞
 - ✓ デイサービスでは、日本のように車両での送迎は行っておらず、独力で来所できるか家族による送迎が可能な高齢者を対象としている。

スタッフについて

- ✓ 同施設には6名の介護士が勤務しており、シフト制を採用している。加えて厨房に勤めるスタッフ、正規看護婦1名(ネパールの事業も担当しているフィリピン人)と準看護婦1名(在宅看護業務、現地人)がいる。看護婦、リハビリは外注、Vejthani hospitalとの医療連携もしている。
- ✓ 同施設は介護士養成学校のOJTの場合でもあるが、介護士1名に対して1人の生徒を配置することは現状難しく、実際は生徒が介護を体験する程度である。
- ✓ 介護士の基本給(月額)水準は9,000バーツからのスタートで、これは現地法人の施設とおおよそ同じ水準である(なお、タイにおける準看護婦の基本給水準は12,000～15,000バーツ程度)。スタッフの休みは週1回で、住み込み介護となると休みの日も介護スタッフが欲しいという患者があり、その時は交代要員が携わる。
- ✓ 在宅介護の場合、基本給に残業代(住み込みしているの8時間分)がつくので拘束時間は長くなるが賃金は20,000バーツ以上になる。在宅介護のスタッフにとっては、閉じられた空間にすることでストレスが溜まるようだ。ゆえに、時々巡回にいかないと愚痴を言うスタッフもいる。お客様の様子を見る巡回と同時にスタッフの様子を見ようとしている。
- ✓ 介護士の教育に関しては、実習のスケジュールに合わせて日本からきた講師と正規看護婦が担当している。同社の介護士は高卒・大卒が多く、識字は問題ない。

利用料金について

<施設介護>

- ✓ 施設の部屋は1人部屋と3人部屋の2種類があり、月額の基本料金(介護、掃除洗濯、食事代込み)は前者が50,000バーツ、後者が35,000バーツである。胃ろう患者のケアやインシュリン注射、HIV感染者などの特別な対応が必要な場合は別途料金がかかる。
 - ✓ タイで同社のような中高所得者向けの施設は多くはなく、健康な人や外国人を対象とした施設がパタヤやプーケットにあるくらいである。
 - ✓ 施設開設当初は、1人部屋に対するニーズが高いのではと考えていたが、利用料金が高額なことから、実際には3人部屋利用のニーズが高い。
- ### <在宅介護>
- ✓ 在宅介護に関しては月額20,000～30,000バーツである(生活支援費やスタッフの住居費、食費代込み)。

利用者について

- ✓現在の入居者は8名であり、平均年齢は80歳前後、最高齢は87歳である。なお入居者の中に日本人はいない。
- ✓8名中、認知症患者は5名で、そのうち4名は意思の疎通が可能なしレベルである。また、入居者の中に寝たきりの者はおらず、車椅子まで自分で歩けたり、起き上がって施設内を移動できる。
- ✓重症化により自宅での看病が難しくなったため同施設に入居するケースも多い。
- ✓利用者層は企業経営者等の富裕層であり、シンガポール出身の高齢者もいる。
- ✓私立、国立の病院に営業することで、そこから患者を紹介してもらっている。通常タイの病院では1週間や1カ月の入院で退院することが多いため、退院後自宅で介護しきれない中高所得者が主な対象となる。

施設での過ごし方、家族の面会

- ✓日中は全入居者が2階のホールに集まり一緒に過ごすことで、少ないスタッフであっても目が行き届くようにしている。また昼間はしっかり運動することで、夜にきちんと寝てもらおうという方針でもある。
- ✓家族の面会は毎日の人もいれば、週一回の人もいるが、面会に来たら終日一緒に過ごしている。施設での宿泊は断っている。

施設運営時のポイント：認知症ケア・自立支援

- ✓ 同社では、タイ人の感覚として「家族の思いは最後は自宅」という感覚を大切にし、最終的には自宅に帰ることができるように支援をすることを目標としている。しかしながら、タイでは「自立支援」という概念が浸透しておらず、入居者の家族は「大変な思いをしてまでリハビリをしろ」という高齢者や、「させたくない」というご家族が多い。その結果、寝たきりになる可能性があがるため、同社では残存する身体機能を活かした自立支援を推奨している。寝たきりと多少不自由であっても今の生活とどちらが幸せなのか理解してもらえよう努め、「おむつでなくトイレを使う、ご飯は自分で食べる」など、出来ることは入居者自らが行えるよう促し、スタッフはそれを支援している。
- ✓ 「寝たきりの人が動けるようになった」「他の施設では寝たきりだけでも普通の生活ができるようになった」など実例を紹介することで入居者の家族を説得し、納得してもらっている。
- ✓ 認知症に対する理解度は高くはなく、介護士を目指している人でも理解が低いというのが現状である。タイにおける認知症に対する正しい理解を深めるために、家族や外部向けとして、見守り介護、認知症の理解、日本のケア方法のメリットを紹介するセミナーを過去に開催するなどの取組も行っている。

今後の事業展開に向けて

- ✓ 同施設では、入居者に対して手厚いサービスを提供しているため、同規模の介護施設を運営するよりも多くのスタッフを配置しており、通常よりも人件費がかかっている。しかしながら、小規模多機能で事業をスタートすることで様々な試みができ、リスクとマーケティング調査が可能になっている。小規模施設でのサービス、在宅訪問サービス、介護士養成学校と多様な事業を展開している同社では、小規模で事業を開始し、現地の反応をみながら現地のニーズに即したサービスを提供できるよう、臨機応変にサービス内容を変更している。
- ✓ 今後も収益の関係上、認知症患者、リハビリが必要とする重症者を重視していく。富裕者層、高額所得者だけではなく中間層もターゲットとなりうる。
- ✓ タイの経済成長に伴い、バンコク市内はもとより地方からの介護人材の雇用も困難となっている。介護をはじめ単純労働の職種については、既にミャンマー、ラオス、カンボジアからの出稼ぎ労働者で補われている状況である。



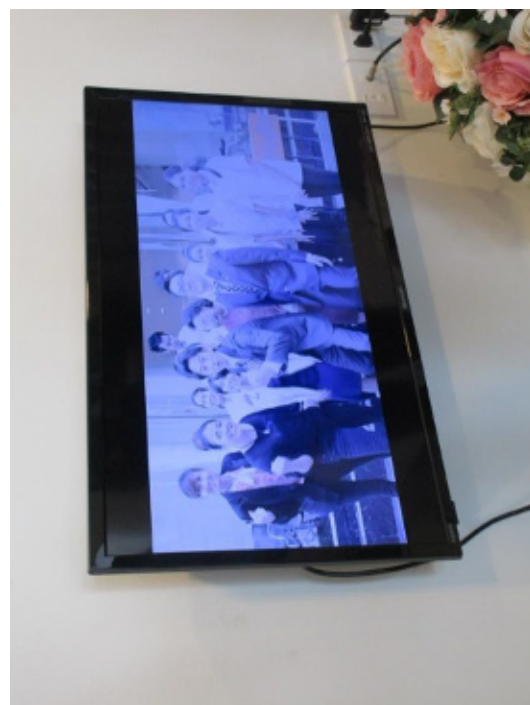
【施設概観】



【施設受付、在宅介護のスタッフの詰め所でもある】



【勤務している介護士の写真を壁に掲示】



【施設オープン時のVTRをエントランスで放映】



【1人部屋の様子】



【日中は談話スペースで過ごす】



【入浴は行わずシャワーで対応】



【日本製の洗濯機】

事例10 Elderly Care Nursing Home

施設について

【沿革】

- ✓ 同施設は、約10年ほど前にバンコクにて設立した介護施設である。施設は元空軍の病院を活用し、リフォームをして利用している。
- ✓ タイには日常生活に補助や手伝いが必要な高齢者等を受け入れる施設がなく、退院後に日常生活での支援や適切なケアを受けられる施設がなかった。このような状況に対して問題意識を持っていた医師が出資して、同施設を設立した。
- ✓ 施設規模は25～30床であり、現在は19名の高齢者が入居している（最多で23名の高齢者を受入れていた）。入居者の中には重症患者も多く、気管を切開し吸入している者は5名、寝たきりは9名である。一方で自立歩行が可能な物は2～3名程度である。アルツハイマー患者も受け入れており、現在は3～4名がアルツハイマーを発症している。
- ✓ 現在は介護士14名、看護師6～7名が勤務している。医師は基本的に常駐している。また、入居者の症状を写真やビデオに撮って、バンコク病院の医師に相談をすることもある。

【サービス】

- ✓ バンコク市内は交通事情が悪く、渋滞が多いため送迎にかかる時間が読めず、デイケアは向行っていない。
- ✓ 契約は1か月単位であるが、重症患者等は結果的に何年間も入居している方が多い。
- ✓ 費用は、薬代も含めて約40,000～50,000バーツである。点滴代は別途請求している。
- ✓ 薬はジェネリックとそうでないもので10倍程度の値段の差がある。患者の状態を診て、家族と相談のうえ安定していれば安い方を使用する。

【運営】

- ✓ 国から補助を受けていることはない。日本の企業から寄付金をもらったこともあるが、基本的には入居者からの料金のみで運営している。

【理念】

- ✓ 患者とできるだけ多くコミュニケーションを取り、人間らしいケアを行うことを理念としている。
- ✓ 入居者に対し積極的に話しかけたり、介護するようにしている。また家族からも信頼感を得られるよう、家族に対しても丁寧な対応をしている。特に家族は親を施設に入れることに対し罪悪感を抱えているのでその点には触れず、心理的な慰めをするようにしている。

利用者について

- ✓ 入居者の平均は70歳前後で、最高齢は96歳である。入居者のうち半分以上が脳梗塞患者である。
- ✓ 中間所得層が多く、子どもが協力し合って費用を捻出しているケースがよく見られる。
- ✓ 一部の患者は病院からの紹介であるが、ほとんどは口コミで入居している。
- ✓ 医療関係者の適切な管理下で合併症を食い止める処置を行っている。
- ✓ 病院を退院後入居してきた患者に対しては薬の調整を行っている。一番多いのはパーキンソン病の患者で、薬の量が多いため調節している。
- ✓ 基本的にキヤパシティがオーバーしない限り、容態が安定している患者であれば受け入れる方針である。
- ✓ 認知症患者も受け入れている。入居時に服用している薬を見直して変えることもある。
- ✓ 呼吸困難患者や胃ろうの患者は引き受けていない。管の入れ替え時に、消化器の医師による内視鏡でのチェックが必要になるので、当施設で処置することが難しい。
- ✓ 同施設にPT/OTは在籍していない。入居者の際、食べられるかどうかの判断を行うために、水を飲ませて嚥下できるかどうか、咳や痰があるかどうか確認する。

リハビリについて

- ✓ タイでは病院でリハビリを受けたくても、費用の面から退院せざるを得ないことがある。
- ✓ 日本のように自立支援のリハビリを行うという概念がそれほど浸透していない。タイでは基本的に寝かせたままでもさせない、という介護が中心だ。リハビリと言っても、椅子に座って手を動かしたり、モノを掴んだり、歩かせたりといった単純なものである。
- ✓ リハビリを行う前に必ず、家族の理解と納得を得ている。
- ✓ 褥創に対しても、体位変換と消毒で対処している。治療には時間がかかるが、毎日の丁寧な処置で、入居当初に褥創があった患者も今ではすっかり治っており、現在入居者で褥創患者はいない。



【常に看護師が病室に待機】



【スタッフの写真を壁に掲示】



【リハビリルームの様子】



【入居者とのコミュニケーションは欠かさない】

第4章 高齢者ケアビジネスの海外展開を促進するために

第4章 高齢者ケアビジネスの海外展開を促進するために

本章では、過去4年間の事業の成果を通して、我が国の高齢者ケアビジネスの海外展開に関する「背景」、「高齢者ケアビジネスの海外展開の意味」、「日本の高齢者ケアビジネスの特徴」、「課題」「求められる取組の方向性」について整理する。これらは、以下の会合・イベント等で挙げられた意見を踏まえ、委員及びゲストの報告内容、議論を踏まえ、事務局にてまとめたものである。詳細は各年度の事業実施報告書を参照されたい。

- ✓ 平成26年度：有識者による意見交換会
- ✓ 平成28年度：プラットフォーム検討ワーキング（中国・タイ・日本）
- ✓ 平成27・28年度：プラットフォーム会合（中国・タイ・日本）
- ✓ 平成26・27・28年度：シンポジウム・セミナー（日本）

なお、高齢者ケアビジネスの海外展開の実例が、中国やタイ等の固有の進出国を中心として行われていることから（進出国の実情については「第1章本事業の実施概要」を参照）、以下のまとめについてもそれらの進出国における実例や委員の実感に基づき整理されたものであるということは、留意点として申し添えたい。

1. 高齢者ケアビジネスの海外展開を検討する上での前提

（1）高齢者ケアビジネスの海外展開の背景

日本と海外では、介護に関する制度や文化の面が大きく異なっている。したがって、以下に示すような社会的背景を十分に理解した上で、海外展開を進める必要がある。

1) アジア諸国では介護保険制度が整備されていないこと、介護やケアの概念が医療や家政婦が行うサービスと未分化で幅広いことに留意する必要がある。

我が国のように介護保険制度を整備している国は、ドイツ・韓国のみであり（台湾は整備中・中国では2017年から段階的に実施）、「介護」という概念がない国が大多数である。そのため、介護保険制度の枠にとらわれることなく、多様なサービスを提供することを視野にいて海外展開を検討する必要がある。

また、アジア諸国では、日本と比較してケアの概念が幅広く、「①医療・看護の延長線上」「②メイド等による家事サービスの延長線上」のように捉えられていることにも留意が必要である。

～委員・介護事業者等の声～

- ・ 高齢者ケアの概念が幅広い。地域によっては、高齢者ケアの担い手が自国ではなく、周辺地域、周辺国から流入し、社会制度としてメイド（家事労働者）文化が歴史的に根付いているところもある。（H26 意見交換会、学識経験者）
- ・ 日本企業としては、介護保険制度内でのサービス提供を前提とした意識からの脱却が必要である。リエイ社のケースは、日本のビジネスモデルから一旦離れ、中国市場に向くもの（必要としているもの）、自社が提供可能なもの、競合他社が提供できなさそうなものの重なる部分に注力した結果、バリュー・プロポジションの明確化に奏功している例である。（H26 意見交換会、学識経験者）
- ・ 中国には日本の所謂「初任者研修」資格のような「養老護理員」という国家資格がある。資格構造は「看護師→

看護助手→ケアギバー→養老護理員」という流れ。日本は「家政婦に高齢者介護を足した」制度なので考え方が違う（中国の制度が欧米的でグローバルスタンダード）。(H28 意見交換、コンサルタント)

2) 高齢者ケアに対する概念の変化や家族に求められる役割の変化等、目まぐるしく変化するアジア諸国の状況を迅速かつ正確に把握する必要がある。

アジア諸国におけるマーケットの成長スピードは、我が国と比較しても非常に速いと考えられる。そのため、高齢者ケアビジネスを海外展開する際には、日本で展開する際のスピードよりも速いスピードで進出国の状況を把握し、意思決定をしなければならないだろう。例えば、高齢者ケアビジネスの海外展開を行う上で、高齢者をとりまく家族に求められている役割や将来に求められる役割を考慮することが重要であるが、女性の社会進出の状況等はめまぐるしく変わりつつある。現状を迅速かつ正確に把握し、誰が高齢者を世話しているのか、その担い手が今後どのように変化するのか、高齢者ケアに関するサービスや製品等を選択するのは誰なのか、どのようなプロセスでサービスや製品等を選択・購入するのか等を考える必要があろう。

～委員・介護事業者等の声～

- ・欧米では、本人が介護を選択する主体である。アジアでは、子どもなど家族がケアをするという共通要素がある。しばしば、家族が親のケアサービスの選択を行うウェイトが高くなることがある。一方で、日本に比べて男女共同参画が進んでおり、共働きが一般的であり、家族介護には頼れない。早い段階からホームヘルプよりもデイ（通所介護）やショートステイの方がニーズあるとも考えられる。(H26 意見交換会、学識経験者)
- ・流通スピード、配送やインフラが変わると購買流通も変わってくる。当社は昨年まで展開していた店舗を全て締め、インターネットビジネスに全移行した。(H27 セミナー、事業者（福祉用具・機器）)
- ・変化の早い市場のなかで、現地のニーズを捉えながら微調整を行った結果として今がある。当初は人材を確保しながら介護施設の開設を検討していたが、まずは教育スキームを整えて市場をつくり、その後に介護サービスを興していこうという方向性に変わっていった。(H28 国内PF、事業者（人材育成）)
- ・日本と中国の福祉を取り巻く状況は大きく変化している。先日、高齢者住宅フェアにおいて、中国の最新の介護、高齢者住宅に関するセミナーで講演した。多くの参加者を得て、関心の高さを実感したところである。(H28 国内PF、業界団体・支援団体)
- ・4年前の事業開始時から状況は大きく変化し、それに伴ってプレイヤーのレイヤーに大きな差が出てきている。(H28 国内WG、事業者（金融）)
- ・小規模多機能のサービス提供について上海で当局と話したことがあったが、その後あっという間に上海のモデルケースとして広まった。市場の変化の速さを実感している。(H28 海外WG、事業者（施設サービス）)
- ・(海外進出事例報告を聞き、) 中国の変化の速さを実感した。マーケットのみならず、様々なプロジェクトが各地で動いている。以前お会いした某中国企業は、2013年頃に「高齢者ビジネスに興味があり日本企業から学びたい」と仰っていたのが2015年には「日本の優れた日本製品を紹介するために常設展示場を作りたい」、先日には「世界各国をまわって勉強して、施設運営も福祉機器販売も行ってきた。この経験もとにコンサルティングを行うため日本に拠点を作るサポートをお願いしたい」とのこと。3年の経験でコンサルティングをビジネスにしようとしている。変化の速さを実感した例である。(H28 海外PF、業界団体・支援団体)
- ・政権交代を機にミャンマー市場は劇的に変化した。国外にいた労働者は順次国内に戻り、若者の働く場所を確保

- する動きに伴って職業訓練が様々な職種で始まった。また、それに伴って人々の消費や外出の機会も増加した。(H28 国内P F、事業者 (人材育成))
- ・流通面では店舗からネットへと変化した。さらに、以前はモノを妥当な価格で提供することが全てであったが、最近では低価格でも差別化を望む業者に対してOEM・ODMで独自の製品を生産するというケースもある。利用者についていうと、LCCの増加に伴い日本で購入する人が増えている。(H28 国内P F、事業者 (福祉用具・機器))
 - ・頻繁に上海を訪問するが、変化の速さを実感している。ハード、ソフト共に徐々に充実してきている。また、皆非常にノウハウや情報を求めており、海外の専門家が講演する介護関係のシンポジウムが多数開催され、満席状態となっている。高齢者自身も生活レベルが高くなるにつれ、健康志向が高まっている。(H28 国内P F、業界団体・支援団体)
 - ・プレイヤーの変化という観点では、ようやく金融機関、商社、IT関係がこのような会合に足を運ぶようになった。背景として、現地大手資本グループとの提携の話が少しずつかたちになっているという状況がある。そのような展開も視野に入れてこのテーマを議論する必要性が今後ますます大きくなると感じている。(H28 国内P F、コンサルタント)

(2) 高齢者ケアビジネスの海外展開がもたらす意味

高齢者ケアビジネスの海外展開を検討する上で、高齢者ケアビジネスがもたらす意味を明らかにする必要がある。具体的には、海外展開が事業者は何をもたらすのか、また、そのような海外進出が、我が国にとってどのような意義があるのかについても検討する必要がある。

1) 急成長するアジアのダイナミズムを踏まえながら進出国で魅力的なサービスを検討したり、これまで国内で展開していた事業モデルを見つめ直すことで、新たな成長や気づきの機会をつかむ。

我が国では、今後高齢者人口が 2040 年をピークに減少の一途を辿る。そのため、介護事業者等が持続的な成長を続け、現在雇用している職員を継続的に雇用・活用する観点からも、海外展開により自社のマーケットを拡大することは事業者にとって意義のあるものと考えられる。しかし高齢者ケアビジネスの海外展開は、単純に自社のマーケットを拡大するだけではない。文化や市場変化のスピードが異なる海外にて事業を展開するために、その国において魅力的なサービスは何かを検討することが必要となる。この検討を通して、既に国内で提供しているサービスの質を改めて見直すことにもつながるともいえよう。

～委員・介護事業者等の声～

- ・日本は人口減少に伴い、全生産人口に占める介護に携わる労働者の割合が現在の 11%から 20%になるなかで、国内の小さな市場から脱却して生産性をあげなければならないという観点から、海外に出て貢献しながら企業の成長を取り込むという視点を持つ必要がある。(H28 国内WG、行政機関)
- ・2050 年には全世界のGDPの半分をアジアが占めることになる一方で、日本の縮める割合は 8%から 3%に減少することが見込まれている。アジアの市場を取り込まなければ国内のサービスを維持できない。(H28 国内WG、行政機関)
- ・海外に出て日本を見ると景色が違った。介護保険制度は海外にはない。自社の棚卸しをし、制度の中で経験した

「地域に根差した取組」をどのように活かしていくかが重要である。(H27 セミナー、事業者(施設サービス))

- ・海外進出は自社を見つめなおす機会、戦略を立てる機会になるので、国内事業にも良い影響を与えると思う。(H27 セミナー、学識経験者)

2) 高齢化に関する課題先進国として、アジアにおける「介護観」の共有やサービス・人材育成・福祉用具・機器等の標準化を通して、アジア諸国の高齢者問題の解決に寄与する。

日本では、急速な高齢化に伴い、高齢者ケアビジネスが発展してきた。現在は中国やタイ等を中心にアジア諸国でも高齢化が進行しており、今後アジア諸国では高齢者に係る社会問題に直面することになる。他国に先んじてそれらの問題に直面してきた我が国は、まさに、高齢化に関する課題先進国といえよう。

したがって、日本がこれまで展開してきた高齢者ケアビジネスをアジア諸国で展開することで、これまではなかった「介護」という概念を伝え、高齢者ケアビジネスを通して高齢化問題の解決に寄与できる。

また、日本の高齢者ケアビジネスの海外展開を通じて、アジアで共通した高齢者ケアビジネスの価値観(介護観)を持つことで、アジア全体で幅広い高齢者ケアマーケットを組成することも期待されるものである。

～委員・介護事業者等の声～

- ・アジア全体に日本式介護のスタンダードを根差すところまではできなくとも、アジアにおいて共通した意識(介護サービス観)の形成を、日本が国として普及や推進するという点も、海外展開の意義の1つではないか。(H26 意見交換会、学識経験者)
- ・アジア諸国に行くと、人々が活力にあふれていると感じる。アジアへの進出により、活気あふれるマーケットのなかで、ゼロからビジネスをデザインできるだけでなく、日本の過去と同じ問題に今後立ち向かうアジア諸国に貢献できるという点もメリットである。(H26 意見交換会、学識経験者)

さらに、平成28年11月に外国人技能実習制度への介護職種の追加が認められ、今後高齢者ケアビジネスの分野で外国人の技能実習が本格化することが予想される。そのような中で、人材を呼び、育て、現地の良質な介護サービス施設等に送り返すことが日本にも諸外国にもプラスになるであろう。将来的には、日本で高齢者ケアを学んだ人材がアジア諸国を循環することも期待される。

～委員・介護事業者等の声～

- ・日本での技能実習後に母国でハイエンドな介護施設で高給を受け取れるという環境が確保されてこそ、日本に行って勉強しようという優秀な人がアジア諸国から出てくる。外国人の技能実習を動かすためには、現場のスタッフのキャリアプランを描ける場が必要である。だからこそ介護サービス事業者は海外に出て行ってもらい、希望のある職場を作って頂きたい。(H27 セミナー、業界団体・支援団体)
- ・人材の受入れも含めて、アジアとの関係を構築していくことで、例えば、社会保障制度の枠の外でマーケットニーズを捉えサービスを創出する力がついたり、人材育成の力が強化されたり、また新しい気づき等もあるかもしれない。外で生まれたものを日本にでバックすることもできるであろうし、経営的にも多角的な戦略が可能にな

ったりと、得るものは大きいように思う。(H28 国内WG、行政機関)

- ・タイの介護制度、高齢者問題について、日本人の理解が進んでいる。タイでは多くの事業者が介護分野での事業を検討するが、予算やマネジメントコントロールの問題等で実現しない。当施設は、先生方からの資金が集まり開設することができた。施設の運営にあたって収支のバランスを保っていくためには、リハビリや日常の自立支援など幅広いサービスを提供していく必要がある。また、日本の介護技術を取り入れたサービスを提供するためのスタッフの育成を行う一方で、彼らのキャリアパスを考慮し、日本で働くという選択肢を与えていくことも重要だ。(H28WG、現地事業者・有識者)

3) 介護サービス事業者の海外展開は、福祉用具・機器や人材育成などの国内の関連事業者やアジアの高齢者の生活の幅が広がることによる新たな需要増など産業育成にも繋がっていく可能性がある。

日本の介護事業者がアジアに進出することで日本の福祉用具・機器が使用され、実際に使用されることでその良さが認められ、ひいては施設以外の在宅にも普及していく可能性がある。また、高齢者が介護を受けることで、これまで以上に生活の幅が広がる場合 (QOL 向上)、余暇等も含めた多様なニーズが掘り起こされ、生活産業等に関する更なるニーズが高まる可能性がある。

～委員・介護事業者等の声～

- ・ものづくり企業が、海外展開を行っている介護サービス事業等へ用具・機器等を無償提供を行い、現場の声をフィードバックしてもらう「モニター協業」は、日本製品のよさを理解してもらう「実演の場」としても位置づけられるのではないかと。(H26 意見交換会、業界団体・支援団体)
- ・ヘルスケアサービスは1人の人の生から死におけるアラカルトサービスであることを再度認識し、裾野の広がるビジネス展開を通じて確実な利益を見込んでいく必要がある。ヘルスケア業界のビジネス領域を整理し、介護と生活全般に関わるサービスを組み合わせることを視野に入れる必要があろう。(H28 国内WG、コンサルタント)
- ・実際に進出し、現地の人と接して感じることで介護の枠を越えたニーズを網羅的に掴む。アジアへ介護を切り口としてヘルスケア生活サービスを広げていくというのが我々の方向性である。(H28 セミナー、事業者(施設サービス))

4) 高齢者ケアビジネスの海外展開が、日本国内における高齢者ケアビジネスにおける新たなイノベーション (リバースイノベーション) に繋がる可能性がある。

既に述べたように、高齢者ケアビジネスの海外展開を検討することは、既に国内で提供しているサービスの質を改めて見直すことにもつながる。そして、海外での事業を通じて得られたノウハウや技術等を日本に持ち帰ることで、日本国内における高齢者ケアビジネスで新たなイノベーションにつながる可能性がある。

～委員・介護事業者等の声～

- ・例えば、GE ヘルスケアは、中国の山奥へでも持っていける超音波診断機を開発したが、それが結局、本国アメリカでも売れている。介護の海外進出は、「リバースイノベーション」の文脈から見ても、期待が持てそうである。

(H26 意見交換会、学識経験者)

- ・米国の Walmart のモデルはメキシコやブラジル等の地域の生活状況や習慣の下では受け入れられなかったため、小規模店舗を設けた。しかし、この小型店がアメリカ本土の中高年が増えた地域で戦略的店舗となっている。新興国の新たなニーズに応じたビジネスモデルを確立させることにより、先進国でも新たなビジネス展開が可能となる。(H26 意見交換会、学識経験者)
- ・中国では高齢者の身体にフィットした車椅子ではなく、身体にフィットしていなくとも安価な車椅子を選びがちである。そのため、高齢者が座ることで自然と身体にフィットする素材を使用した車椅子を中国で開発した。その後この製品を日本で取り入れたところ、この事業者の人気商品となった。このように、製品やサービス、教育ノウハウ等は日本での事業展開に応用できる可能性がある。(H27 ヒアリング調査、事業者(福祉用具・機器))
- ・以前シニアホテルで外回りの清掃員から掃除の方法についてのマニュアルを要求された。また、内覧会を行うにあたっては、どのコースでどのくらい時間を掛けてどのような営業トークをすればよいかなど、マニュアル化すれば効率的かつ効果的に進められるとの意見も聞かれた。我々の想像以上に細かい点まで規定したマニュアルが求められる。去年はマニュアル作成にも労力を割き、日本でも流用できるものが出来上がった。(H28 海外 P F、事業者(施設サービス))

(3) 日本式介護・高齢者ケアビジネスの特徴

「(1) 高齢者ケアビジネスの海外展開の背景」「(2) 高齢者ケアビジネスの海外展開がもたらす意味」を踏まえると、我が国の高齢者ケアビジネスには以下のような特徴が考えられる。

1) 日本は、医療と介護を分化させた制度・システムを有している数少ない国。介護に特化した教育訓練プログラムを修了した人材がケアサービスを提供しており、人材育成の面で今後日本が果たすべき役割は大きい。

我が国では2000年より介護保険制度が整備され、その中で高齢者ケアビジネスが発展してきた。具体的には、(医療とは別に)介護分野に参入障壁をできるだけ低くした制度をつくることで、事業者の参入を積極的に促し、資格制度についても一般の個人が資格を取得しやすいような専門職制度をつくりあげた国であり、非常にユニークであることに留意が必要である。

しかしながら、既に述べたように、アジア諸国では介護・高齢者ケアという概念が未分化で幅広いこともあり、専門的な知識を有した、介護に特化した人材の育成という面で課題に直面している部分もある。制度の中で介護の専門性を有した人材(介護福祉士、ケアワーカー等)を育成していることを考えると、今後、日本は人材育成の面でもアジア諸国で貢献できる可能性が大きい。

～委員・介護事業者等の声～

- ・日本の介護サービスは、優秀な素人人材を確保し、業務所掌を非常に明確に分けている海外に比べ、スタッフに広範な業務を担当させている。更に、看護が介護を担う海外とは異なり、介護福祉士という「専門職」を作り、大量の人材の育成を図ることに成功した。(H26 意見交換会、学識経験者)
- ・現状アジア諸国では、介護人材の多くは海外から来た家事労働者または看護師である。施設介護では看護師が介護を行い、看護人材の能力発揮できない状況(Over qualification)にある一方、介護経験のない家事労働者が自宅での介護で医療行為を行い、事故が発生するというケースも起こっている(Under qualification)。人材のミ

スマッチがアジア諸国で大きくなっており、だからこそ人材育成への支援という点で日本が担う役割は大きい。

(H26 意見交換会、学識経験者)

- ・ 日本の介護の輸出を考えるにあたって肝となるのはケアマネージャーのノウハウ（アセスメントに基づいて介護のあり方を提案する仕組み）ではないかと感じている。この仕組みをどのようにローカライズして現地の生活サービスとの差別化を図るか、また、マネタイズ可能なモデルを構築できるかがポイントになるのではないかと。(H28 国内WG、事業者（金融）)
- ・ (タイでの人材育成学校を運営する事業者の、現地における差別化のポイントについて) タイの家事労働者と大きく違うのは、当社が提供している人材は看護助手という資格を有している点である。当校では、国の認可を得た学校が発行するライセンスを取得できるので、卒業後は病院やクリニック等の医療機関でも働くことができる。(H28 海外WG、事業者（人材育成）)
- ・ ローカル企業や販売店等では、ほぼ教育ということは行っておらず、プロモーションもあまり戦略的ではないように感じる。タイの中高所得層の方が当社の商品を選んで勝手いただく理由は、機能と値段だけでなく、信用という部分も強いので、教育等のツールをしっかりと用意しておくことは基本的に重要。(H28 海外WG、事業者（福祉用具・機器）)

2) 日本における介護は、寝たきりにしないための「自立支援」、身体拘束がない等の「尊厳を守るケア」が特徴である。

日本の介護の特徴として委員から数多く挙げられたのは、可能な限り食事は自分で口から食べること、歩行のためのリハビリを行うこと等、寝たきりにしないための「自立支援」や身体拘束がない等の「尊厳を守るケア」であった。しかしながら、アジア諸国では「高齢者に辛い思いをさせたくない」という考えが根強く、「自立支援」という概念が十分に浸透していない可能性がある。また、日本では、原則として身体拘束を行っていない。このような考え方も進出国でどの程度浸透しているのかは、十分に留意する必要がある。

～委員・介護事業者等の声～

- ・ 日本の介護サービスの良いところは、介護される高齢者の視点で介護技能、コミュニケーションのとり方、家族との接し方が整備されていること。例えば、移乗介助については、日本では高齢者が不安なく移乗することを優先するのに対し、他国ではスタッフの効率性が優先されることもある。必要なことは、そのまま日本の介護のコンセプトを押し付けるのではなく、現地のスタッフが理解できるように、現地の文化に即して柔軟に教育することである。(H26 意見交換会、事業者（福祉用具・機器）)
- ・ 日本では、身体拘束をしないというルールを作ったり、寝たきりの高齢者を起こすために、寝たきりよりも日中は起こす方がいいという内容を研修やキャンペーン等の専門職教育を通じて伝えたりする等、制度を使って変えていった。(H26 意見交換会、学識経験者)
- ・ 一方、アジア諸国における寝たきりや、認知症を抱える者に対するケアは大きく異なる。日本式の自立支援や残存機能の活用という視点に立てば、健康寿命を延ばすことが可能である。高齢者ケアの持つフレームワークを変えることで、ケアのあり方を変えていくことも可能であろう。(H26 意見交換会、学識経験者)
- ・ タイではまだリハビリ等の概念が浸透していないが、リハビリ等の実施により、もう一度炊事や自力歩行の可能性はある。そこに気づいて下さる方が、わたしたちの施設を選んでいる。(H28 海外WG、事業者（施設サービス）)

- ・研修等で聞く声として、日本的な介護の理念を学ぶ以前に学んだところでどうなるんだろうということがある。どうすればスムーズに、楽に介助ができるかという観点で話すと興味をもってもらえるが、その背景にある理念を離すと理解が難しい。リハビリ、自立支援は試行錯誤しながらその人のためにやっていくものだと言っていると、それよりも即効性のあるものをという合理的な考え方が一般的だ。(H28 海外WG、事業者(人材育成))
- ・自立支援については、まだ中国の家族はもう高齢なのだから楽をさせてあげたいという気持ちが強い。一方で、例えば高齢者が自分で食事をとる姿をみて怒る家族に対し、手を動かすのはADL維持によいことであり、好きなものを好きな順序で食べようとするのは頭も使うと伝え続けたところ、納得して頂けたケースもあった。日本で当たり前のことを頭ごなしに言うのではなく、少しずつじっくり家族への啓もうを続けることが、中国の介護の改善に対する地道な努力として必要とされる。(H28 海外WG、事業者(施設サービス))
- ・日本では「自立支援」が介護の最たる目的として一貫しているが、現地の介護の目的は現地にいる消費者が決定する。「自立支援」だけを目的として掲げた場合、消費者が受入れられない可能性がある。(H28 海外WG、事業者(施設サービス))
- ・トイレ1つにしても、死ぬまで一人で行きたいのは皆共通する考えのはずだ。しかしベッドの上で動かすのがかわいそう、穴のあいたベッドがあるのだからそれを使って、という声が家族からあがる。実際に、そのような自立支援と逆行した道具が現地で多く作られており、皆それをよく知っている。(H28 海外WG、事業者(施設サービス))
- ・中国では痛みを伴ってでも即効果に繋がる鍼灸等の治療法が広く普及しており、これまでの生活習慣等から考えると徐々に効果検証していくという自立支援介護は今のところ受け入れられ難く、日本の売りが何なのか考えさせられた。(H28 海外PF、事業者(人材育成))

3) 日本の介護事業者等がこれまで行ってきた、日本の高齢者市場に関するきめ細かいマーケティングの経験は、アジア諸国への海外展開においても応用可能なものとして評価できる。

日本は、(医療とは別に)介護分野に参入障壁をできるだけ低くした制度を整備することで、事業者の参入を積極的に促し、介護保険制度の下で多様なサービスを展開してきた。このような経験やノウハウは高齢化が進んでいないアジア諸国では見られないもので、我が国の強みといえよう。これらのノウハウを海外展開において応用することが重要である。

～委員・介護事業者等の声～

- ・日本の強みは、高齢者市場に関するマーケティングではないかと思っている。アジア諸国にはこういったマーケティングの手法や見方はないが、日本では既に経験を有しており、他国に行ってもマーケティングの手法は通用するのではないか。(H26 意見交換会、事業者(施設サービス))
- ・日本の介護事業者は介護保険制度が成熟していく中で、徐々にマーケティングを推進させ、ニーズに応じてサービスを多様化させるようになった。(H26 意見交換会、学識経験者)

2. 高齢者ケアビジネスの海外展開における課題

ここまで、高齢者ケアビジネスの前提として、高齢者ケアビジネスの海外展開の背景や海外展開がもたらす意味、日本の高齢者ケアビジネスの特徴について確認してきた。しかし、実際に海外進出している事業者等や有識者からは、高齢者ケアビジネスの海外展開においては課題が山積しているとの指摘が挙げられた。以下ではそれらの課題を整理する。なお、これらの課題に対して取り組むべき方向性については、「3. 高齢者ケアビジネスの海外展開を促進するために求められる取組の方向性」にて示す。

1) 海外展開に対する動機が興味・関心レベルの事業者も存在し、中長期的な経営計画に根ざした検討が十分になされていない。

高齢者ケアビジネスの海外展開は、マーケットの拡大のみならず、自らの事業に対する成長の機会を得るといった、様々な意義があるにもかかわらず（詳細は、「1. (2) 高齢者ケアビジネスの海外展開がもたらす意味」を参照）、海外展開を中長期的な視点から検討している事業者等は多くはない、との意見が挙げられている。

詳細は後述するが、高齢者ケアビジネスは進出国のライフスタイルに大きく関連しているため、事業を軌道に載せるまでに一定程度の時間がかかる。海外展開に対する動機が興味・関心レベルの事業者が多いことは、海外展開を促進していく上での課題であろう。

～委員・介護事業者等の声～

- ・介護サービス事業者等の海外進出の動機のひとつが、経営トップが海外・アジアに興味・関心があるというレベルにとどまっている。国内での市場競争の激化による事業拡大を視野に、真剣に取り組む事業者は未だ数少ない。（H26 意見交換会、コンサルタント）
- ・日本では、2040 年頃までは高齢者の人口が増加していくため、それ以降、マーケットが縮小することについて切迫した危機感を持って取り組んでいる介護事業者は現状では少ない。そのため、アジアを有望な介護市場と位置づけて、自社の優秀なコア人材を現地に派遣し、権限も委譲して海外市場の開発等に「本気」で取り組んで成功している事業者は少数である。（H26 意見交換会、業界団体・支援団体）
- ・長期的な展開を可能にする海外での自社拠点の展開とビジネスノウハウの蓄積が不十分。（H28 国内WG、コンサルタント）
- ・海外展開について、それ自体を目的とせず、自社のビジネスモデルを多層的にする手段の一つと捉えたうえでの情報収集は活発に行われている。しかし、売上に関するポートフォリオが十分には描かれていない。経営者からベンチマークという声はまだ聞こえてこない。（H28 国内PF、コンサルタント）

また、介護事業者等の資金・マンパワー不足のため、中長期的な経営計画に根ざした検討が難しいとの意見も挙げられている。

～委員・介護事業者等の声～

- ・事業が軌道に乗るまでに 5～6 年ばかり、具体的なノウハウを身につけないと無理ということで中小企業には難しいと考えられる。（H26 意見交換会、業界団体・支援団体）
- ・上海の外資系施設サービスは、進出後ブランドが認知され事業が黒字化するまでに 6 年の歳月を必要とした。中

国側パートナーがハードを、日本の介護事業者がソフトを担当するという形の連携も、日本ブランドや中国ビジネスのノウハウがまだ十分でない現在では難しい。パートナーと時間をかけて一緒に日本式介護サービス提供する中国（現地）ブランドをつくるぐらいの気持ちで、浸透させるまでの時間を我慢することが成功のポイントの1つである。（H26 意見交換会、業界団体・支援団体）

- ・介護事業は収益性が低くマーケットも小さいため、大企業は本気で取り組まないということや、実際に介護や医療のサービスを提供している企業の規模は非常に小さいということを痛感している。（H27 セミナー、学識経験者）
- ・新規進出のためのトライ＆エラーに耐えうるだけの一定の資本力とリスク管理体制が必要。（H28 国内WG、コンサルタント）

2) 海外展開を目指す企業は、マーケットリサーチのノウハウが乏しく、十分なリサーチができていないまま商品・サービス開発・供給を行っている。また海外展開ビジネスそのものに必要な知識やノウハウ・経験が乏しく、商機をつかめていない。

これまで、日本の介護事業者等は介護保険制度の中で、国内にてサービスを提供してきた。そのため、日本国内の高齢者市場のマーケティングに関しては、豊富な経験とノウハウの蓄積が有ると考えられる。

その一方で、介護事業者等は海外展開の経験が少なく、海外の市場のマーケティング（現地の消費者動向や競合分析等）に長けた人材は多くない。そのため、海外展開のチャンスや商機等を逃してしまっている可能性がある。

～委員・介護事業者等の声～

- ・福祉用具・機器の業界は9割が中小企業である。貿易、輸入となると、実務を分かる人が少なく、語学の問題も大きい。また、人件費が安いのでOEMの工場を海外に作っているところが多い。しかし日本の方が、価格が数倍高く売れること、海外の人々からは製品の質の良さは認めて貰えないこと、良い流通経路が見つからず、代金の回収にも苦労するため、作って日本で売るというケースがほとんどである。（H26 意見交換会、事業者（福祉用具・機器））
- ・中国では、利用者開拓ルートの多くがネット経由での家族からの紹介であるが、事業者の中には、ビラを配ったり、見学会を開催する等して営業を行ったものの、利用者獲得には結びつかなかった例もあった。（H26 意見交換会、事業者（施設サービス））
- ・進出当初は商社等を経由して製品を海外に輸出してきたが、現地代理店から受け取る情報はどうしても販売しやすい商品群や顧客の情報に偏ることが多く、顧客の本質的なニーズを把握できなかった。（H27 ヒアリング、事業者（福祉用具・機器））
- ・個別に介護事業者がアジア企業と業務提携し、進出しても、日本とは違うビジネス習慣に翻弄されてパートナーシップ解消になるケースが多い。（H28 国内WG、コンサルタント）

3) 介護保険制度内のサービスにとらわれない柔軟なサービス・製品開発やビジネスモデルの確立が不十分である。

上述の通り、海外では介護保険制度が整備されている国は少ないため、当該制度にとらわれることなく、柔軟に事業を展開する必要がある。したがって、日本企業としては、介護保険制度内でのサービス提供を前提としての意識からの脱却が必要である。

～委員・介護事業者等の声～

- ・ケアの定義を介護保険内の生活支援技術というように狭く定義すると、アジア諸国との共通理解は難しい。 (H26 意見交換会、学識経験者)
- ・タイでは、一般的に私立病院の入院費が高額なため中期滞在が難しいので、自宅での住み込み形式での介護・看護のニーズが高くなっている。日本の進出事例では、地元のナースエイド (Nurse Aide) に対して介護技能を教育し、住み込み介護として派遣することで、一般のメイド (家事労働者) 派遣とは差別化を行い、高い単価でサービスを提供している。医療行為の要望が多い。 (H26 意見交換会、事業者 (施設サービス))
- ・現状は、医療的な視点が欠けている。最終的にはどのような地域においても医療の風上から流れてくるところにビジネスチャンスがあり、機器との連携の可能性や現地の利用者の信頼性も生まれると思っている。 (H28 国内WG、事業者 (金融))

4) 海外において、高齢者ケアに関する概念やコンセプトが十分かつ適切に理解されていない。

日本の高齢者ケアの特徴であり強みである、「自立支援」や「尊厳を守るケア」について、海外では詳細なイメージが浸透しておらず、「サービスの質が良い」といった漠然としたイメージである可能性がある。福祉用具・機器に関しても「質は良いが値段が高い」というイメージのみが先行し、価格の安い商品が売れてしまうことがある。

単に「日本の高齢者ケアビジネス」を促進するのではなく、日本の高齢者ケアビジネスの特徴と、その特徴が高齢者にもたらす影響を科学的に分析・整理し、分かりやすい形で周知していく必要があるだろう。

～委員・介護事業者等の声～

- ・「口から食べさせること」、「湯船に入れてあげること」、「家族の話をよく聞くこと」を基本とするのが日本の介護・高齢者ケアのポイントであるが、海外では「日本式」というイメージのみで具体的に伝わっていない。 (H26 意見交換会、学識経験者)
- ・福祉用具・機器については、使ったことがない物の良さを伝える難しさも実感している。日本式を前面に押し出し、理解してもらうための取組が必要だと感じる。 (H26 意見交換会、事業者 (福祉用具・機器))
- ・様々な科学的なエビデンスに基づいた日本の機器が、正しく理解されないままアジアで使われるというのは、日本製品の価値を下げることになる。 (H26 意見交換会、学識経験者)
- ・現地スタッフの意識革新については難しさを感じる。どのような介護を提供していくのか、日本のホスピタリティや接遇に対する思いをどうやって伝えていくかが難しい。 (H27 セミナー、コンサルタント)
- ・研修等で聞く声として、日本的な介護の理念を学ぶ以前に学んだところでどうなるんだろうということがある。

どうすればスムーズに、楽に介助ができるかという観点で話すと興味をもってもらえるが、その背景にある理念を離すと理解が難しい。リハビリ、自立支援は試行錯誤しながらその人のためにやっていくものだと言っていると、それよりも即効性のあるものをという合理的な考え方が一般的だ。(H28 海外WG、事業者(人材育成))

- ・自立支援については、まだ中国の家族はもう高齢なのだから楽をさせてあげたいという気持ちが強い。一方で、例えば高齢者が自分で食事をする姿をみて怒る家族に対し、手を動かすのはADL維持によいことであり、好きなものを好きな順序で食べようとするのは頭も使うと伝え続けたところ、納得して頂けたケースもあった。日本で当たり前のことを頭ごなしに言うのではなく、少しずつじっくり家族への啓もうを続けることが、中国の介護の改善に対する地道な努力として必要とされる。(H28 海外WG、事業者(施設サービス))
- ・トイレ1つにしても、死ぬまで一人で行きたいのは皆共通する考えのはずだ。しかしベッドの上で動かすのがかわいそう、穴のあいたベッドがあるのだからそれを使って、という声が家族からあがる。実際に、そのような自立支援と逆行した道具が現地で多く作られており、皆それをよく知っている。(H28 海外WG、事業者(施設サービス))
- ・中国では痛みを伴ってでも即効果に繋がる鍼灸等の治療法が広く普及しており、これまでの生活習慣等から考えると徐々に効果検証していくという自立支援介護は今のところ受け入れられ難く、日本の売りが何なのか考えさせられた。(H28 海外WG、事業者(人材育成))
- ・プラットフォーム会合に参加した事業者が声を揃えていったのは「簡単ではない」ということだ。経済発展段階・所得水準・文化等の違いに加え、介護に対する概念のないところでどのように入り込むかという部分で苦労していると感じた。(H28 セミナー、業界団体・支援団体)
- ・具体的な業務内容が規定されていないのは日本と韓国だけであり、自由度が高いことの捉え方や活用法が問われる。業務内容を明確に定める週間がある国において、日本の強みであるおもてなしを現地スタッフにやっていただく難しさというのは、そのような根源的な問題も関連している。(H27 セミナー、学識経験者)
- ・中国で事業を展開する際の課題の1つは現地スタッフの人材確保、育成である。採用する人材のなかには、小学校を卒業しておらず、読み書きができない者もいる。そのため例えばiPadを使用した管理システムを作ったとしても活用できない。(H27 ヒアリング、事業者(施設サービス))
- ・現地の人材のなかには教育を全く受けていない者や、経験の少ない者も多く、スタートのレベルはバラバラという状況だ。そのような人材にケアを任せると、事故につながったり、想像のつかないことが起きることが危惧されるため、まずはできることから任せていくという地道な教育が求められる。(H28 海外PF、事業者(人材育成))
- ・(中国で同社が運営する)研修学校では中国式の介護技術を教えている。現状は全く専門知識を持たない一般の方々が現場で働いている状況であり、日本式の介護技術を標準カリキュラムに組み込むことは難しいと考えている。(H28 国内PF、事業者(人材育成))

5) マーケットシェアを獲得するためには、海外における福祉用具・機器の認可基準への対応やアジアにおける共通規格の作成、介護に関連する制度の支援が有効であるが、そのような支援は十分に進んでいない。

福祉用具・機器の認可基準に対応したり、アジア諸国での共通規格の作成、介護制度の整備支援を行っていくことで、日本の介護事業者等は、進出しやすい制度をアジア諸国で整えることができる。しかし、そのような規格や制度の整備支援に入り込んでいる事業者は多くなく、今後進出国との関係性を築きながら支援を行っていくことが求められている。

特に、平成 28 年 11 月に外国人技能実習制度への介護職種の追加が認められ、今後高齢者ケアビジネスの分野での人材還流が進むことを考えると、進出国における職業能力開発制度などの人材育成分野での制度整備支援の可能性が拡大するだろう。

～委員・介護事業者等の声～

- ・日本では福祉用具は薬事法に基づく医療機械と薬事法の認可を必要としないものがあるが、他国は医療機器としての認可がないと輸入（日本からの輸出）ができないということで、当局の理解を得るのが難しい。（H26 意見交換会、業界団体・支援団体）
- ・日本は、看護師が介護まで提供するのではなく、（介護専門の人材が）訓練により、色々なことやれる仕組みを作り上げているという点が強みである。「看護」とは別の「介護」というものをしっかり作り、そこに携わる人たちをしっかりと養成する仕組みは、海外でも受入れられるのではないか。（H26 意見交換会、学識経験者）
- ・J-CARE をグローバルスタンダードにするためのオペレーションの標準化の可能性を検討する必要がある。（H28 国内WG、コンサルタント）
- ・お客様に自社の製品を伝えるために、カタログやウェブサイトを利用しているが、それらの更新は、FDA に事前に了承を得てからでないといけない。そのため、新たな製品を展開したり、製品を改良した際に非常に時間がかかる。（H28 海外WG、事業者（福祉用具・機器））
- ・今後、タイでも欧米のような規制方針が採用された場合、日本の方針では輸出できなくなる。例えば IEC 規格は多様にあるが、それに全部フォローされてしまい、欧米型で固められると、その規格に沿っていないことや CE マークがないと輸出が円滑にできなくなってしまう等の状況を危惧している。（H28 海外WG、事業者（福祉用具・機器））
- ・日本では車椅子もベッドも医療機器ではないが、ほかの国では医療機器として扱われるため、タイでこれらの製品を扱う場合、日本で「車椅子やベッドは非医療機器であるが、医療機器として使用されている」という証明をもらっている。このルールが厳格化してしまうと、日本の商品が出ることができない。日本で作っている製品を国際的に出していくうえでの課題に日本側があまり対応できていないのが問題の一つである。（H28 海外WG、事業者（福祉用具・機器））
- ・介護、医療のインフラづくりにおけるODA支援をより手厚くして頂きたい。ミャンマーでの介護事業は、潜在ニーズが高く間違いなく大きな市場になると考えているので、それに対応できる仕組みがほしい。（H28 国内PF、事業者（人材育成））

6) 中国以外の国では、「高齢者ケアビジネス」単体では市場規模が小さいため、マーケットシェアを獲得してもスケール化（事業拡大）が望めない可能性がある。

アジア諸国において、高齢者ケアビジネスの市場は、「介護」という概念が十分に浸透していなかったり、高齢化がまだ進行していないこともあり、医療分野等と比較すると小さい。そのため、そのような国々で高齢者ケアビジネスを展開し、マーケットシェアを獲得しても、事業者等にとって十分な利益とはならない。

したがって、今後はマーケットを拡大するような取組や医療・健康分野等関連分野と連携しながら高齢者ケアビジネスを展開する必要がある。

～委員・介護事業者等の声～

- ・ 介護事業は収益性が低くマーケットも小さいため、海外展開においては別の付加価値の高いビジネスとの組み合わせが必要になるが、そうになると情報不足やレピュテーション・リスク等により社内許可取得のハードルも上がる。(H27 セミナー、事業者（建設）)

7) 既に海外展開している事業者等や海外展開を検討する事業者等は、どのような事業者等が海外で事業展開しているのかを把握しておらず、事業者同士のネットワークを形成できていない。また、海外の介護に関係する現地制度や通達等、情報を十分に入手できていない。

既に海外展開している事業者、海外展開を検討する事業者等は、どのようなプレイヤーが海外で事業を展開しているのかを十分に把握できていない。そのため、進出時や進出後に連携し協業したいと思っけていても、実現が難しいのが実情である。

また、海外進出に当たって、進出国の最新の施策や介護に関する制度については把握する必要があるが、政府とのネットワークを十分に有していないこともあり、そのような情報を入手することも難しい。

平成 27・28 年度事業で実施したような、事業者が業種横断的にゆるやかに集まって情報共有・意見交換等を行う「プラットフォーム」のような場が求められている。

～委員・介護事業者等の声～

- ・ 日本だけでなく現地企業も集まり、介護について相互に理解する場があれば良いのではないかと。(H26 意見交換会、学識経験者)
- ・ 本当に聞きたい今の状況は、個別では教えてもらえるものの公の場では語られない。フォーマルなプラットフォームよりも、インフォーマルな意見交換会のような形式の方が得られる関心は大きいかもしれない。(H26 意見交換会、業界団体・支援団体)
- ・ 我々主催の介護業界の方々を招いて行うツアーを通じて感じるのは、皆日本の介護のノウハウや事例を知りたがっている、情報に飢えているということだ。一方で、進出している事業者は情報の公開に消極的なまま、孤軍奮闘を続けている。(H28 国内WG、業界団体・支援団体)
- ・ アジアの現状について日本の事業者が得ている情報には偏りがある。他の産業と同様に、現地とのパートナーシップによるダイナミックな展開に踏み込めないのは、事例情報がフィードバックされていないことも一因であろう。(H28 国内WG、コンサルタント)
- ・ タイではまだ介護関連制度が十分に整備されていないこともあり、協業できる現地資本や外国資本の企業に関する情報も十分には把握できていない。(H28 海外WG、事業者（施設サービス）)
- ・ 近年、高齢者ケアビジネスに係る現地企業の動きが非常に速い。それらの情報を掴み、共有しながら事業展開を進めなければ方向性が定まらない。(H28 海外WG、業界団体・支援団体)

3. 高齢者ケアビジネスの海外展開を促進するために求められる取組の方向性

以下では、高齢者ケアビジネスの特徴を活かしながら、高齢者ケアビジネスの海外展開を促進するために求められる取組の方向性を、事業者レベル、国レベルの視点から検討する。

なお、以下からの記述は、過去4年間における委員や介護事業者等の意見を踏まえている。また、「国・業界団体レベルの取組の方向性」は、主に事業者等から挙げられたニーズに基づき記載している。

(1) 事業者レベルの取組の方向性

1) 高齢者ケアビジネスの海外展開を中長期的な経営計画として位置づける。

高齢者ケアビジネスはライフスタイルに大きく関連するビジネスであることから、高齢者等の消費者に浸透するまでに時間を要するため、中長期的な視点が求められる。

海外展開を検討する過程で、自社のサービス・製品を相対化し、自社の強みや弱みを改めて把握することが必要となる。海外展開は、中長期的には経営力の強化を実現する1つの手段であることから、経営戦略の一環となるような情報収集・分析などの下準備が必要である。

～委員・介護事業者等の声～

- ・上海にある外資系の施設は、進出後ブランドが認知され事業が黒字化するまでに6年の歳月を必要としたという。パートナーと時間をかけて一緒に日本式介護サービスを提供する中国ブランドを確立し、浸透させるまでの時間を我慢することが成功のポイントの1つである。(H26 意見交換会、業界団体・支援団体)
- ・製造業も含めた日本企業の海外進出成功事例を学び、10年20年単にでの海外展開ビジョンをもって資本投下していくダイナミックな事業展開が必要だ。(H28 国内WG、コンサルタント)
- ・中国は情報伝達が早く、コピーが出まわってから商品を販売すると、こちらの商品が後発となり偽物とされてしまう。営業活動においては自社の営業スタッフと現地販売員と一緒に教育して関係づくりを進める一方で、技術スタッフについては自社の技術スタッフのみに絞り、数年先のものづくりを教えこんでいる。(H28 国内PF、事業者(福祉用具・機器))
- ・同じような機能をもった安価な現地の製品に打ち勝っていくためには、日本企業のこだわりや品質の良さを可視化し、納得して買って頂くというプロモーションに粘り強く取り組んでいく必要がある。(H28 セミナー、業界団体・支援団体)
- ・それぞれに様々なリソースをもって介護事業を展開するなかで、当面は産前産後ケアやエステ等の美容事業を展開するという道もあるかもしれない。試行錯誤しながら事業を継続させるなかで中国の高齢者産業の状況を窺い、適切なタイミングで適切なサービスを提供できる準備を進めていくことが大切だ。(H28 セミナー、業界団体・支援団体)

2) 介護保険制度にとらわれることなく、柔軟なサービスや製品の提供を検討してビジネスモデルを策定する。

我が国のように介護保険制度を整備している国は、ドイツ・韓国のみである(台湾は整備中・中国では2017年から段階的に実施)。そのため、介護保険制度の範囲内でのみサービスを提供しようと考え、価格単価が高騰する恐れがある。

したがって、海外で高齢者ケアビジネスを展開する際には、介護保険制度の範囲外のサービスと組み合わせるなどして、収益が上がる仕組みとすることが求められる。

～委員・介護事業者等の声～

- ・ 地元ナースに対する教育、高齢者タウンの中での介護施設の設計、健康増進に関するサービス等と介護サービスとを組み合わせることで収益を確保できるビジネスモデルを作っている。 (H28 意見交換、事業者(施設サービス))
- ・ 医療と介護が今まで以上に会話をしていくことが大切。医療やリハビリが介護を下支えするというイメージで、医療が培ってきた科学的な部分を「教育」をキーワードにしながら共有していくことが重要と考える。 (H28 国内WG、行政機関)
- ・ 介護福祉から入っても、「より快適」という側面から考えると最終的な顧客は美容関係、「バリアフリー」という観点からは障害者やリハビリ、「ケア」という観点では乳児であったというケースが聞かれる。柔軟性をもってマーケットを見ていくことも重要だ。 (H28WG、業界団体・支援団体)
- ・ ハードとソフトの連携について、社員の教育のみならず使う人の教育というところで例えばリハビリのプロフェッショナルと我々の商品をつないでプロトコルを作り一つのパッケージとしてこちらの使用にアジャストしていくというやり方で提供する。今は単体でやっているので伝えづらいが、協働でやると可能性は広がる。 (H28 海外PF、事業者(福祉用具・機器))
- ・ 見て、触れて、日本製品の商品の良さを知って頂くことを狙いとして、今後例えば我々がバンコク中心部に施設をつくることができれば、そこをモデルルームとして製品に触れてもらいながら販売につなげるという仕組みも考えられる。顧客の多くは、最後は家族を家に帰せたいと考えている。退院後のリハビリの場として施設を利用する顧客に、製品を提案できるだろう。 (H28 海外PF、事業者(施設サービス))
- ・ 当社の競合は海外メーカー又は現地企業が作る外観がほぼ一緒の安価な製品ということになる。日本製品のきめ細やかな価値を伝え採用していただくためには、ソリューションや価値を組み合わせた提案により、土俵を変えていかなければならない。価値提供するためのソリューションの教育が従業員や販売店に必要と認識している。 (H28 セミナー、事業者(福祉用具・機器))

3) 現地における高齢者ケアビジネスのニーズを把握し、進出国の状況に応じてターゲットやサービス・製品の内容を設定する。また、日本で展開していたサービスや製品、経営方針をそのまま外国で展開するのではなく、現地の文脈に合わせた「現地化」を行いながら事業を展開する。

アジア諸国における高齢者ケアビジネスに対するニーズは国の状況によって様々である。そのため、海外展開に当たっては、現地のニーズを詳細に把握した上で、提供するサービスや製品のターゲット層を設定する必要がある。例えば、タイでは、交通事情が悪いため、送迎を要するデイサービスや訪問介護サービスを展開することが難しいとの指摘もある。

～委員・介護事業者等の声～

【現地ニーズ把握の重要性に関する意見】

- ・ 海外マーケットは非常に大きく、各国ごとに膨大な情報があるので、まず現地に行き、現地の方と習慣をともにすることが第一歩かと思う。 リスクをとっても現地で交流してみることが一番良いと思っている。 (H27 セミナー、コンサルタント)

- ・インターネットが普及した昨今においても、現地に行かなければわからないことが9割。現地の人と一緒に行くことで、現地の関係性のなかで実情を知り、日本の事業者に対するニーズを捉えるなど、信頼関係に基づいた真の情報のやりとりが重要だ。(H28 国内WG、コンサルタント)

【現地ニーズの具体例に関する意見】

- ・流入人口が非常に多い都市（ジャカルタ、深セン等）では、地方から子どもについてきて流入してきた結果、元気な高齢者も含めて、地域に溶け込めない高齢者の居場所のニーズが発生している。(H26 意見交換会、学識経験者)
- ・タイや中国では、私立病院の入院費用が高額であるため、中長期的な入院が難しい。したがって、慢性期の患者を対象とする「病院と自宅の中間的な位置づけの施設」に対するニーズが高い。(H28 ヒアリング、事業者（施設サービス）)
- ・バンコク市内は交通事情が悪く、渋滞が多いため、送迎にかかる時間が読めないで、デイケアには向いていない。(H28 ヒアリング、現地事業者・有識者)
- ・タイの富裕層は、寄付をするという習慣がある。介護プロジェクトに係る政策提言の中に「基金」「寄付」という言葉をうまく使い、予算を確保するというやり方もあるかもしれない。(H28 海外WG、事業者（福祉用具・機器）)
- ・これからタイでも少子高齢化が進み、労働力が減少していくことを考慮すると、介助する側へのフォローを念頭に福祉用具選びをしていかなければならない。(H28 海外WG、事業者（福祉用具・機器）)
- ・タイの高齢者やその家族は終身介護ではなく、高齢者が自宅に戻ることを前提とした短期的な入居を希望するケースが多い。(H28 ヒアリング、事業者（施設サービス）)
- ・現地のマーケット状況、生活状況を把握する目的のもと、家政婦紹介事業を中国で一時的に実施。収益性は見込んでおらず、高齢者の情報をより把握できれば将来的な老人ホームの入居者情報も得られると期待した。(H27 ヒアリング、事業者（施設サービス）)

また、本事業では、「現地化」を、「①製品・サービス・人材のローカルマーケットへの適応度」「②現地における意思決定権の有無とその範囲」の2つの構成要素から成るものとして捉え、高齢者ケアビジネスの海外展開に求められる現地化について検討を重ねてきた。事業者へのヒアリングからは、各事業者が現地のニーズを取り入れながらサービスや製品の内容を柔軟に変更していく過程や、それらを支える基盤となる人材を、現地の文化等を考慮して教育している過程が明らかになった。

「現地化」により、現地のニーズに即した製品やサービスを提供できることが期待できるとともに、現地化した製品やサービス、教育ノウハウ等を日本の事業展開に応用することも可能となる。

参考資料 高齢者ケアビジネスの海外展開における現地化について

■ 高齢者ケアビジネスの海外展開における現地化

現地における意思決定権の有無とその範囲

ローカルマーケットへの適応度

◆経営

- ✓現地合弁企業に経営権限を委譲
- ✓現地に意思決定者、意思決定機関を配置する

◆サービス・製品内容 (Product)

- ✓現地の原材料を活用、現地で製品を製造
- ✓現地のニーズに合わせた質・量のサービス・製品を提供

◆価格 (Price)

- ✓現地ターゲットに見合った価格を設定

◆流通・プロモーション (Place and Promotion)

- ✓現地の実態に即したサービス・製品の流通経路（直販／代理店等）の確保
- ✓現地のニーズを踏まえた広告

◆人材 (People)

- ✓現地スタッフの採用、教育

【参考資料】

- ・経済産業省「国際化指標2010のモデル」ゴシャールとバーレットによる多国籍企業のモデル類型を参照
- ・ジェローム・マッカーシー「マーケティングの4P理論、8P理論」
- ・日本貿易振興機構「2015年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

～委員・介護事業者等の声～

【現地化の重要性を指摘する意見】

- ・リスクを洗い出し、対応方法を構築し、一連の流れが想定できないと動けない企業が多い。しかし、マーケットのスピードに合わせて対応を変えていく必要があると思う。（H27 セミナー、事業者（建設））
- ・高齢者ケアビジネスは標準化が難しく各国に合わせた介護オペレーションが必要。（H28 国内WG、コンサルタント）
- ・綿密なマーケットをもとにしたフィージビリティスタディを行い、トライ&エラーをくり返ししながら、各国の制度リスクを加味したビジネス展開が必要だ。（H28 国内WG、コンサルタント）
- ・介護は生活に関わるものであるため、日本の良い部分を現地の文化に融合させてサービスモデルを確立していくことが重要だ。（H28 国内WG、事業者（施設サービス））

【現地化の具体例に関する意見】

<経営>

- ・中国人は意思決定が早く、打合せの場で意思決定がなされることも多い。そのためこちらも可能な限り迅速に意思決定を行えるよう、社長自らが中国に渡り事業の準備を勧めた。なお、日本国内の事業は、幹部のみで運営できるよう体制を整えた。（H27 ヒアリング、事業者（人材育成））
- ・事業展開の準備にあたり、医療機器販売店・量販店との提携はパートナーの人脈に依ったところが多い。（H27 ヒアリング、事業者（福祉用具・機器））
- ・現地での営業活動に関して、提案資料はこちらが提供し、営業活動は現地パートナーが担当した。（H27 ヒアリング、事業者（人材育成））

<サービス・商品内容>

- ・中国では高齢者の身体にフィットした車椅子ではなく、身体にフィットしていなくとも安価な車椅子を選びがちである。そのため、高齢者が座ることで自然と身体にフィットする素材を使用した車椅子を中国で開発した。その後この製品を日本で取り入れたところ、この事業者の人気商品となった。このように、製品やサービス、教育ノウハウ等は日本での事業展開に応用できる可能性がある。（H27 ヒアリング、事業者（福祉用具・機器））

- ・ 変化の早い市場のなかで、現地のニーズを捉えながら微調整を行った結果として今がある。当初は人材を確保しながら介護施設の開設を検討していたが、まずは教育スキームを整えて市場をつくり、その後に介護サービスを興していこうという方向性に変わっていった。(H28 国内PF、事業者(人材育成))
- ・ 福祉用品・機器等においては、良質な日本製品をそのまま中国に持って行くよりも、まずは中国で認知度をあげ、その後初期投資の回収を進めていくという戦略の方が有効だ。サービスの分野でいえば、家族が望むサービスを提供しながらも適切なタイミングで日本のリハビリや自立支援を促して、信用を得ていくことが考えられる。(H28 海外WG、事業者(施設サービス))
- ・ 中国では品質よりもあればよいという状況があり、現状は良いものが売れるという状況ではない。一方で養老院等ではJANコードを確認して日本製品を買うという実態もあり、戦略のバランスは必要だと感じる。品質を求められないものは現地生産し、日本の質を求められる施設等には日本製の提供をと考えている。(H28 海外PF、事業者(福祉用具・機器))

<価格>

- ・ タイでは利用者の所得レベルが様々であるので、個々のニーズに合った商品を各工場から輸入し、顧客に合わせて組み合わせて販売している。(H27 ヒアリング、事業者(福祉用具・機器))

<流通・プロモーション>

- ・ 流通スピード、配送やインフラが変わると購買流通も変わってくる。当社は昨年まで展開していた店舗を全て締め、インターネットビジネスに全移行した。今は全てにおいてスピード化が進んでいるので対応力も課題となる。(H27 セミナー、事業者(福祉用具・機器))
- ・ 日本では、販売している製品自体の質と価格を重視するが、タイではそれ以上に「誰がその商品を勧めるか」を重視する。キーマンとなる人物をいち早く見つけ、その人物に対して商品のアピールをすることが重要である。(H27 ヒアリング、事業者(福祉用具・機器))

<人材>

- ・ 現地で採用した人材の中には教育水準が低く、文字の読み書きが十分に出来ない者もいた。そのため、イラストや図を多用した教育ツールを新たに整備した。また、介護記録も文字の入力をせずとも記録を付けられるように、アイコンを多用するなど、直感で入力できるようにした。(H28 海外WG、事業者(施設サービス))
- ・ 現地の人材のなかには教育を全く受けていない者や、経験の少ない者も多く、スタートのレベルはバラバラという状況だ。そのような人材にケアを任せると、事故につながったり、想像のつかないことが起きることが危惧されるため、まずはできることから任せていくという地道な教育が求められる。(H28 海外PF、事業者(施設サービス))
- ・ 現地の人材は日本と比べて離職率が高いうえ、一人あたりのできることも異なる。離職や振り落としも加味して日本よりも少し多めに人を雇うこともポイントかもしれない。(H28 海外PF、事業者(福祉用具・機器))

(2) 国や業界団体レベルの取組の方向性(事業者からのニーズ)

1) アジア諸国における高齢者ケアビジネスの市場拡大に向けた取組を行う。

アジア諸国では、高齢者ケアビジネスの市場規模が小さい。したがって、まずは、高齢者ケアビジネスの市場を拡大することが、事業者のシェアを拡大することにつながる。そのため、事業者単体ではなく、事業者同士や国が連携して現地で継続的なキャンペーンを実施することが市場の拡大につながる可能性がある。

～委員・介護事業者等の声～

- ・ 現在タイでは、「介護」という概念自体がないため、まず政府がプログラムを組み、概念を普及させていくことが必要である。それによって介護のマーケットが生まれてくるのではないかと期待している。(H28 海外WG、業界団体・支援団体)
- ・ ミャンマーにおける介護の潜在的ニーズは高いが市場は未成熟。海外の外資系企業も含めて一緒に市場を作るという視点で捉えている。(H28 国内PF、事業者（人材育成）)

市場拡大のための取組としては、「①日本の高齢者ケアビジネスに特有の概念を理解してもらうようなキャンペーンの実施」「②スケールの大きな事業展開を見据えた、商社や金融機関との連携」「③国の制度・資格整備への支援」等が考えられる。

①自立支援等の日本の高齢者ケアビジネスに特有の概念を海外に理解してもらうキャンペーンを実施する。

我が国における介護サービスの大きな特徴の1つは「自立支援」であるが、アジア諸国では、「高齢者に辛い・痛い思いをさせたくない」と考え、自立支援に向けたリハビリに対して否定的な考えを持つ家族も少なくない。

したがって、諸外国において、それらの概念を理解してもらうことを目的として、事業者と国が連携しながら自立支援を促進するキャンペーンを行うことで、我が国の高齢者ケアビジネスの強みである「自立支援」の良さを理解してもらうことができる。

～委員・介護事業者等の声～

- ・ 中国では、福祉用具・機器の日系各社によるモニター協業が行われている。品目は、福祉車両、入浴機器、電動介護ベッド、じょくそう防止マットレス、紙おむつ、消毒液等である。(H26 意見交換会、業界団体・支援団体)
- ・ 例えば、「高齢者の転倒転落防止キャンペーン」を国の支援を受けながら、介護施設を運営する事業者と福祉用具・機器の事業者が連携して提案する。(H28 海外WG、事業者（福祉用具・機器）)
- ・ 日本では、身体拘束はNGというルールを作ったり、寝たきりを起こすために、寝たきりよりも日中は起こす方がいいという内容を研修やキャンペーン等の専門職教育を通じて伝えたり等、制度を使って変えていった。ビジネスとして伝えるのと、制度として伝えるのはセットでなければならない。(H26 意見交換会、学識経験者)
- ・ 福祉用具を利用することで、きつい介護の仕事を軽減させるというような内容の研修も有効。福祉用具・機器だけそのまま流通させてもなかなか売れるものではなく、効果的な使い方の説明が必要である。用具・機器事業者・団体は、そのような部分の教育を一緒にやっていく事業者とも連携していかなければならない。(H28 海外WG、事業者（福祉用具・機器）)
- ・ 現地における介護職の人気の高まるような、インセンティブ等の金銭面も含めた、国からのサポートが必要なのではないか。その方が、民間企業が増加し、市場が生まれてくると思う。(H28 海外WG、事業者（福祉用具・機器）)

②医療と介護の融合等、スケールの大きな事業展開の可能性も見据え、商社や金融機関との連携も検討していく。

中国では、「医養融合」として、病院と介護施設を同じ敷地内に建設し、慢性期患者を受け入れるニーズが高まっている。また、近年アジア諸国では、シニアタウンの建設が進んでおり、その中に介護施設を建設すれば、大きな市場の獲得につながる。

なお、平成 28 年度プラットフォーム会合には、大手商社や金融機関からも参加があった。例えばある商社では、現地の医療・医薬関連の大手企業と合弁会社を設立することとなり、高齢者ケアビジネスへの参入を図っている。

したがって今後、スケールの大きな事業の展開を検討しながら、商社や金融機関等との連携を視野に入れていく必要があるだろう。

～委員・介護事業者等の声～

- ・一定の資本力がないと継続的なビジネスチャレンジは難しいため、大手商社と組んだ国際展開を検討する必要がある。(H28 国内WG、コンサルタント)
- ・某電鉄会社では、アジアにおいてバスで人の移動をし、移動先に都市を作って日本のサービス業や医療がそこに進出するという取組を進めており、当省でもインフラと一緒に様々なコンテンツを磨くという議論になっている。他の業態とどのように連携し、どのように情報共有していくのかという点は大きな課題の一つだ。(H28 国内WG、行政機関)
- ・経産省の医療の海外展開では、商社やゼネコンを含めた研究会を設置している。病院経営や医療機器メーカーは大企業ばかりではないところもあり、リスク軽減のため、各方面のプレイヤーを巻き込んで展開するという方向性で動いている。(H28WG、業界団体・支援団体)
- ・バンコクでも急性期後の慢性期の受け皿がない。商社やデベロッパーが地域開発を手掛けるなかに、シニアタウンと銘打って介護のボールを投げ込むことも考えられる。(H28 海外WG、コンサルタント)
- ・今年度になってようやく金融機関、商社、IT関係がPF会合に足を運ぶようになった、背景として、現地大手資本グループとの提携の話が少しずつたちになっているという状況がある。そのような展開も視野に入れてこのテーマを議論する必要性が今後ますます大きくなると感じている。(H28 国内PF、コンサルタント)
- ・クラーク・グリーン・シティのマスタープランを日本で作るという話がある。そのようなプランを作る過程において、例えば、介護人材のための教育施設など介護関係の提案入れ、アジアの高齢化対策のハブを作るというようなことを提案するような事も可能かと思う。(H28 セミナー、行政機関)

③国の制度・資格整備を支援することで、その国における市場拡大の可能性が高まる。

現地政府・自治体と日本事業者が関係性を構築し、制度や資格の整備段階から入り込むことで、日本企業が参入しやすい市場の素地を作ることができる。

～委員・介護事業者等の声～

- ・現在 JASPA ではアジアとしての福祉用具・機器の規格を認めてもらうため、中国、韓国と共に ISO に新規提案を進めている。(H26 意見交換会、業界団体・支援団体)
- ・ジャイカでは、「要援護高齢者等のための介護サービス開発プロジェクト (LTOP)」として、タイにおける介護に関する政策課題を解決するための政策提言を行っている。本プロジェクトの成果は、セミナー等を通じて他

の東南アジア諸国に対して発信していく。(H28 セミナー、業界団体・支援団体)

- ・北京で在宅介護のためのバリアフリー改修を行う企業の例を紹介したい。中国国内の高齢者が在宅で快適に過ごせるようにと事業を始め、建築材料として良いもの提案するために、日本に視察に来て交流を始め、現在は大阪に建築材料の買い付け拠点を作っている。さらに、中国ではバリアフリー改修を行う企業は少なく、中国の建設関係の当局から業界基準を作ってほしいと依頼されているとのことで、その点でも日本と交流したいと仰っている。認証や基準づくりから中国と一緒に仕事ができれば、現地事情に合わせて製品を変える必要もなくなる。そのような役割を担うことは1、2社では難しいが、支援団体のサポートやアジア健康構想など国としての動きのなかで支援できることも大きいのではないかと感じた。(H28 海外P F、業界団体・支援団体)

- ・介護という概念がないところで介護サービスを提供することへの協力から始まり、ないところから新しい制度を形作っていく。最初は小さい形から始まってニーズが増えて市場の規模が大きくなり、公的介護の部分への民間ビジネスの参入機会が将来的に考えられる状況があるのであれば、公的機関として、公的介護の取組に制度づくりの部分から関わっていくことに大きな意義がある。(H28 海外P F、行政機関)

【参考：事業者レベルでの取組例】

- ・中国のある社区で保険制度のモデルを作って認定資格を創設し、ソフトの提供も当社から行っている。(H28 国内WG、事業者（施設サービス）)
- ・ミャンマーのナースエイドスクールをケアギバースクールとして改変し、国家資格としてケアギバーを育成するという国の方向性のなかで現地当局からの要請を受け、日本の介護資格を参考にした資格制度を構想中。(H28 セミナー、事業者（人材育成）)

2) 高齢者ケアビジネスの海外展開をしている（検討している）事業者等を対象としたプラットフォームを形成する。

平成 27 年度事業において、高齢者ケアビジネスの海外展開を行っている事業者・海外展開を検討している事業者等が業種横断的に集まり、情報共有や意見交換ができるゆるやかな場（プラットフォーム）を形成すべく、日本・中国（上海）・タイ（バンコク）にてプラットフォーム会合を実施した（詳細は2章「プラットフォーム会合・セミナー開催報告」をご参照）。

このような会合を通じて、海外で高齢者ケアビジネスを展開している事業者は、海外にはどのようなプレイヤーがいるかを把握できていなかったり、海外ビジネスの課題への対応策などの共有が困難であることが明らかになった。さらに、特に現地の政策や高齢者ケアビジネスに係る制度の動向を入手する機会が多くはないことも明らかになった。

個社で過度のリスクを負担したり、連携可能性を逸したりしないためにも、今後はプラットフォームの機能をより広げていく必要がある。具体的には、現地の事業者や行政担当者と意見交換を行うことや、提供しているサービスや製品の領域ごとに意見交換を行う等、事業者のニーズに応じて、様々な形でゆるやかなプラットフォームを発展させる必要があるだろう。

～委員・介護事業者等の声～

【既に始まっている類似の取組】

- ・大阪商工会議所が 2013 年度に設置した「日中シルバー産業連携促進プラットフォーム」では、日本のシルバー産業の優位性をPRする「日本シルバー産業ダイレクトリ」を作成し、中国政府、団体、企業関係者へ配布。中国での事業展開に関心のある 31 社の会社概要、製品・サービス内容を日中対訳で掲載。(H28 セミナー、業界団体・

支援団体)

- ・ J C Cでは医薬品・医療機器の規制改革を受けて、日系企業の声をまとめて当局に伝えるという動きが出てきている。医療機器は意見をまとめるところから始め、それをタイのFDAに日本の厚労省等から伝えてもらうなど、2元間で情報を必要なところにインプットできる仕組みがつくられるよう、セグメント化しようとしている。介護についてはプレイヤーが少なかったため検討がなされていなかったが、本日の様子をみると結構集まってきているので、「介護・ヘルスケア」という括りで行われるならば、そこで集まって話すことはできるだろう。(H28 海外WG、行政機関)
- ・ 北京のライフサイエンスグループでは、月1回程度集まっている。医療業界は制度情報が非常に多いこともあり日本商会で白書を作成して関係当局に建議したり、パブリックコメントも出している。会員企業が事務局を担当しており、労力はそれなりであろうが、そこまでやらなければ対応は難しい。(H28 海外WG、業界団体・支援団体)

【プラットフォームの意義】

- ・ P F 会合のような場の意義深い点は、大きな市場をオールジャパンで取りにいくという意識を共有できることだ。それぞれの事業者が出来る限り自分たちの得たものを共有しながら、日本ブランドを官民一体となって作っていくための雰囲気づくりを進めることがまずは必要と考えている。(H28 セミナー、行政機関)

【プラットフォームのあり方】

- ・ 例えば現地政府や業界団体と呼ぶ、マッチングを行う、などとなると、公的な母体なしではトラブルが起こった時に困る。どこまでプラットフォームに役割を求めるかによってステップアップを考えていかなければならない(H28 海外WG、行政機関)
- ・ 企業のキーマンが問題意識をもち、それが盛り上がり仲間を募って大使館や現地の人を巻き込んでと言う流れが望ましい。また、キーマンが官や業界団体の側にも必要だ。(H28 海外WG、業界団体・支援団体)
- ・ ボトムアップ、すなわち企業を主体とした動きのなかで自然発生的に会ができて、そこに補助金が出て、取組内容も企業主体で決定していく形であるべき。さらには、異動等の事情も考慮し、キーパーソンがいなくなってもまわるような仕組みづくりが必要だ。(H28 海外WG、業界団体・支援団体)

【プラットフォームの機能：「多層的なプラットフォーム」】

- ・ 誰のための、何のためのプラットフォームなのかという観点に立つと、オペレーターによる政府への提言のためのもの、基礎的な情報インフラなど、複数の枠組みをもつことも考えられる。そうすることで、プラットフォームはより多層的なものになる。(H28 国内WG、事業者(金融))
- ・ 今後のプラットフォーム継続においては、海外進出フェーズによる分類、目的等により、より踏み込んだ議論を行うための仕組みづくりが必要と感じた。(H28 国内WG、事業者(人材育成))

《情報共有・情報提供》

- ・ 情報は取捨選択・加工・解釈し初めて意義を持つ。これらに言語化されていない情報をプラスしてさらに発展させていく、ナレッジマネジメントをしていくという目的を日本のプラットフォームに設定してもいい。(H27 セミナー、学識経験者)
- ・ 申請手続きの方法や制度を知る機会がないことがリスク増大につながりかねないので、国の支援が必要な局面の一つだと思う。(H27 シンポジウム、学識経験者)
- ・ 具体的なビジネスにつながる情報、経営判断・投資判断ができる情報をとらえ、伝えていく必要がある。(H28 国内WG、コンサルタント)
- ・ 今は個々の事業者が偶発的に情報に出会うのを待っている状況である。政策・制度の情報だけでなく、具体

的なビジネスにつながる情報を必然的に得られる状態にすることが重要だ。(H28 海外WG、中国リエイ)

《事例にもとづく海外展開のあり方の整理》

- ・まずは現状での日本企業の進出状況の把握、成功事例、撤退事例の検証が求められる。(H28 国内WG、コンサルタント)
- ・海外進出事例を整理し、関係者との面談機会を増加させることで実際の事例を辿ることが可能になり、自社の判断につながる。(H27 セミナー、学識経験者)
- ・日系企業だけでなく、成功している現地事業者等の事例も大変参考になる。(H28 国内WG、業界団体・支援団体)

《海外企業の進出動向調査》

- ・欧米各国も中国市場を狙って頻繁にアプローチをかけている。オランダの政府関係者は中国の高官と交流を図っており、介護予防という強みを中国に全面的に打ち出している。今後は世界中から競争相手が出てくる。(H28 国内PF、業界団体・支援団体)
- ・中国における介護サービスのオペレーター募集にあたって、カナダ、韓国などアセアン諸国の進出も検討するというケースがあった。彼らは日本だけではなく世界を見ている。(H28 セミナー、コンサルタント)

《現地のニーズの把握》

- ・プラットフォームでは現地の人と交流する機会、現地企業の考え方やターゲットなどの情報共有が望まれる。また、施設見学などのオプションツアーが提供できると、現地の考え方について理解を深めるだけでなく、現地の施設に新たなサービスの提案もできるかもしれない。(H28 海外WG、業界団体・支援団体)
- ・現地の目線を取り入れながらの意見交換できる場づくりは、今年度事業でやり残した部分だろう。(H28 国内WG、コンサルタント)

《複数の資本をまとめた海外進出計画への支援》

- ・プラットフォームのなかで各企業がタイアップして大規模な投資ができる体制を整えることも検討すべきであろう。(H28 国内WG、コンサルタント)

《医療分野との連携》

- ・福祉用具・機器は、医療分野である看護・リハビリ分野から事業拡大を図ることも1つの方策である。ドクター同士の交流・両国の病院間の人材交流、メディカルツーリズムなどの外国人受入れに積極的な病院へのアプローチが突破口になる可能性もある。(H26 意見交換会、事業者(福祉用具・機器))
- ・現状は、医療的な視点が欠けている。最終的にはどのような地域においても医療の風上から流れてくるところにビジネスチャンスがあり、機器との連携の可能性や現地の利用者の信頼性も生まれると思っている。(H28 国内WG、事業者(金融))
- ・医療と介護が今まで以上に会話をしていくことが大切。医療やリハビリが介護を下支えするというイメージで、医療が培ってきた科学的な部分を「教育」をキーワードにしながら共有していくことが重要と考える。(H28 国内WG、行政機関)

《現地での活動、取組》

- ・中国で介護と医療の連携を打ち出すには、民生局や衛生局との関係づくりが必要。(H26 意見交換会、事業者(施設サービス))
- ・中国でのPF会合のような集まりについては、企業秘密やメーカー競合の可能性にも配慮しながら、慎重に行う必要があるが、医療機器や医薬品メーカーが集まって企業主導で活動する日本商会のライフサイエンスグループのように、情報交換やロビー活動などを含めて連携することが介護の分野でもできるとよい。(H28

海外WG、業界団体・支援団体)

- ・海外展開企業の業界団体については目的を明らかにし、活動していくことが重要。現地政府が公認する民間団体となるために既存の後任団体（商工会等）との連携を考えるのも良いかと思う。（H28 国内WG、行政機関）
- ・現地での課題を現地政府と解決していくために、現地における官民の連携についても、大使館やジェトロ等の機関を通じて少しずつ前進することが必要と考える。（H28 セミナー、行政機関）
- ・プラットフォームのような取組をより頻度を上げて何らかの母体のもとに取り組むことができれば、情報共有の活発化、マッチングも可能になる。現在は介護に関する規制があまりない状況下で行っているが、今後の状況に応じて随時情報交換やタイ政府への働きかけも必要になるかもしれない。業界の関係者が集まり、日本の介護業界もインクルードしていきながら、イベントや情報提供を望む声があがった際の受け皿になるような存在を作るサポートをしていくというのが公的機関の関与として重要だ。（H28 海外P F、行政機関）

以上

急速なスピードで変化する アジア成長市場への挑戦

日本の高齢者ケアビジネスの 国際展開

介護の概念が異なる/希薄な地での 価値提供への挑戦

高齢者ケアビジネスの国際展開がもたらす意味

自社のマーケット拡大
国内ビジネスモデルの見直し

アジアにおける「介護観」の共有
人材育成や福祉用具・機器の標準化

高齢者のQOL向上による
多様なニーズの創出
(＝生活産業の発展)

リバースイノベーション
(新興国発のイノベーション
が国内へ逆流)

高齢者ケアビジネスの国際展開における課題

高齢者ケアビジネスの国際展開を促進するために求められる取組の方向性
(青字：事業者レベル、赤字：国・業界団体レベル)

1) 中長期的な経営計画に根ざした検討が不十分

2) マーケットリサーチ、海外展開ビジネスに必要な知識
やノウハウ・経験が不足

3) 制度にとらわれない柔軟なサービスモデル確立が
不十分

4) 海外において高齢者ケアに関する概念、コンセプトが
理解されていない

5) アジア諸国の機器等の認可基準への対応、介護関
連制度の支援が進んでいない

6) 高齢者ケアビジネス単体の市場規模が小さい

7) ネットワーク形成、情報共有の場が不足

中長期的な経営計画にもとづく海外展開

介護保険制度にとらわれない柔軟なビジネスモデルの策定

現地における高齢者ケアビジネスのニーズ把握
現地の状況やニーズに即した事業展開

アジア諸国における高齢者ケアビジネスの市場拡大

① 日本の介護の周知を図るキャンペーン活動

② アジア諸国の制度・資格整備等に対する支援

③ 多業種連携によるスケールの大きな事業展開への支援

ネットワーク形成と情報共有の場の創出
(プラットフォーム)

日本の高齢者ケアビジネスの特徴

◇ 介護に特化した制度・システム
(特に人材育成のノウハウ)

◇ 「自立支援」「尊厳を守るケア」

◇ 国内市場のきめ細やかなマーケティングに
基づくサービス開発・提供

おわりに

本事業は、平成 25 年度より平成 28 年度まで 4 年間にわたり実施した調査事業である。当初は、報道発表等で確認可能な、数少ない高齢者ケアビジネスの国際展開事業者等にアプローチを試み、その実態や海外展開を行うに至った経緯・背景を把握することから調査をスタートした。そのプロセスの中で、海外展開を担当している実務担当者等による、ゆるやかな懇談会（当時は、グローバルヘルスケア実務者の会：平成 25 年度調査報告書に記載）が定期的開催されていることを知り、そのネットワークの輪に参加することを通じて、事業者の悩みや課題をより実態に近い形で把握することが可能となった。その後、平成 26 年度事業において開催した有識者等も交えた意見交換会で「業種・業界を超えたゆるやかな意見交換の場（本事業ではプラットフォーム会合と呼んだ）が必要である」との提案を受けて、平成 27 年度、平成 28 年度事業では上海、バンコク、東京にてプラットフォーム会合を開催した。プラットフォーム会合の運営方針やアジェンダ設定、参加事業者等への案内・周知ルート等は、上記の実務者の会という民間事業者による自発的な取組を参考にさせて頂いた。

上記会合や海外現地調査等を含めた 4 カ年の調査事業を通して、大きく 3 つの知見・成果を得ることができたと認識している。1 つ目は、延べ 400 を超える事業者や支援団体の責任者や担当者へのアクセスルートを得たことである。今でこそ、事業者一覧などのリストや取組概要を整理した媒体が支援団体より発刊されているが、国際展開を検討している事業者等も含めたアクセスルートは貴重なものであろう。

2 つ目は、実際に海外展開を行っている事業者の方から、成功だけではなく直面した課題等も含め、幅広く生の声等を厚く収集し、整理を行った点である。日本の高齢者ケアビジネスの特徴や課題、また海外展開を検討する上で考慮すべき社会的な背景等は、まさに事業者の方々が経営会議や現地の施設現場で直面したエピソードを背景として発言されたものであり、今後の海外展開を検討している事業者等が戦略を練る上で参考となるものになると思われる。

3 つ目は、現地化（ローカライゼーション）というコンセプトのもと、平成 28 年度事業を進めたことで、先行して海外展開に取り組んだ事業者が自身の国内でのビジネスモデルを相対化することにより、国内ビジネスにも良い影響を与えるという「リバーサイノベーション」の事例が見られたことである。平成 28 年度事業では、有識者からの指摘により「リバーサイノベーション」がキーワード化され、実際に福祉用具・製品（車椅子等）の製造・販売事業者から、海外現地で開発した製品を国内へ逆輸入した事例も報告された。

4 年目となった本年度は、2016 年 7 月に公表された「アジア健康構想に向けた基本方針」にみられるように、省庁横断的に高齢者ケアビジネスの海外展開を支援する方向が打ち出された時期でもあった。2017 年 3 月に開催したセミナーにおいては、アジア健康構想の推進を先導される内閣官房健康・医療戦略室の方にもご登壇頂き、本調査事業の成果と連携していく旨のご発言も頂いた。今後は、アジア健康構想の枠組みの中で、国等の取組もますます活発になると思われるが、前述したこの 4 年間の成果を活用し、構想の実現に向けて、連携、貢献していきたいと思っている。これまで貴重なご意見を頂いた事業者の方、支援団体の方、有識者の方に紙面を借りて感謝申し上げたい。

資料編

資料編

参考 1. プラットフォーム検討ワーキング議事要旨

(1) 第 1 回プラットフォーム検討ワーキング議事要旨 (国内)

日時 平成 28 年 8 月 1 日 (月) 10 時 00 分～12 時 00 分

場所 みずほ情報総研株式会社 安田シーケンスタワー 5 階 プレゼンテーションルーム

出席者

<座長>

藤井 賢一郎 上智大学総合人間科学部社会福祉学科 准教授

<委員>

王 青 日中福祉プランニング 代表

桃澤 一 株式会社リエイ 代表取締役

亀野 敏志 日進医療器株式会社 商品企画室 室長

齋藤 直路 株式会社スターパートナーズ 代表取締役

高杉 周子 みずほ銀行 産業調査部 アナリスト

中井 孝之 一般社団法人シルバーサービス振興会 常務理事

中元 秀昭 株式会社さくらコミュニティサービス 代表取締役

藤田 法子 大阪商工会議所 国際部 課長

不破 賢治 みずほ銀行 中国営業推進部 調査役

細見 真司 デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社
ライフサイエンスヘルスケア アドバイザー

<厚生労働省>

木本 和伸 厚生労働省 老健局 振興課 課長補佐

浦 聖斗 厚生労働省 老健局 振興課 法令係

<経済産業省>

笹子 宗一郎 経済産業省 ヘルスケア産業課 国際展開推進室 室長

長田 かおり 経済産業省 ヘルスケア産業課 国際展開推進室 課長補佐

<事務局>

田中 文隆 みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部

飯村 春薫 みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部

古川 みどり みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部

杉田 裕子 みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部

1. 厚生労働省ご挨拶

《木本課長補佐よりご挨拶、資料3について説明》

2. メンバー自己紹介

《王委員》

- ・ 2002年以来、高齢者事業、障害者事業に特化して日本と中国の架け橋としてサポートを行ってきた。日本と中国の福祉を取り巻く状況は大きく変化している。先日、高齢者住宅フェアにおいて、中国の最新の介護、高齢者住宅に関するセミナーで講演した。多くの参加者を得て、関心の高さを実感したところである。ただし、実際には企業は総じて足踏み状態にある。進出した企業もうまくいかない状況が続いている。最新の情報、正確な情報を発信し、現場で何が起きているのかを正確に伝えることで、日本の進出をサポートしていきたい。

《梶澤委員》

- ・ 約13年、海外事業を試行錯誤しながら手掛けている。当社の経験について紹介することで、本事業の一助となれば幸いである。

《亀野委員》

- ・ 2008～2010年中国に駐在し、様々な市場を目の当たりにしてきた。福祉用具の業界に入った当時もドイツの福祉用具の企業の責任者であった。今年4月からは、中国進出、中国でのネット販売を検討する2社のバックアップを行っている。海外は早い動きで販売方法が変わる。役立つ情報が提供できれば幸いである。

《齋藤委員》

- ・ 介護・福祉のコンサルティングを行っている。今年は全国5都市で勉強会を開催した。本事業には3年目の参加となる。最初は手探りで始まったがかなり形になってきたと感じている。昨年度、タイでのプラットフォームにおいて講演し、海外の関心の高さを実感した。さらに本日官民連携のプラットフォーム設立に関して明文化された資料を拝見し、本事業の果たす役割が今後大きくなるのではと感じている。

《高杉委員》

- ・ 本事業には昨年度から参加している。当行では、国際競争力のある介護事業者の支援を行っているが、昨年度藤井座長より「リバーサイネーション」という言葉を聞き、道が拓けた感があった。

《中井委員》

- ・ 海外展開について、民間の立場から支援している。昨年タイに使節団の派遣を計画したほか、今年も藤井座長の協力のもとで勉強会を開催した。まだまだ手探り状態にあるので、本事業に協力しながら実質的にステップアップできるような中身を作っていけたらと思っている。

《中元委員》

- ・ 当社は人材育成、施設運営、人材活用プラットフォーム運営を行っている。2年前にミャンマー、今年はシンガポール、タイに進出した。後ほど詳しくお話しする。

《藤井座長》

- ・ 本事業には3年目の参加となる。大学としてグローバルゼーションへの対応を推進しており、当学部

学科としては、東アジア展開を重視している。中国の復旦大学と提携しており、復旦大学の卒業後に当学に編入し学ぶことで、福祉のマネジメント人材を育成する取組を行っている。産官学の立場で大きな枠組みで捉えて情報共有・情報交換を行っていききたい。

《藤田委員》

- ・ 国際部では、企業の国際展開支援において winwin で日中連携できる分野としてシルバー産業に着目し、プラットフォームを設立・運営している。後ほど詳しくお話する。

《不破委員》

- ・ 中国の専門部署に所属しており、業種問わず日系企業の海外進出を支援している。介護は昨今問い合わせや現地からのアプローチが多い業種の1つだ。本事業で勉強するとともに、役立つ情報を発信できれば幸いである。

《細見委員》

- ・ デロイトトーマツ全体で、業態を問わずアジア進出企業をサポートしている。クライアントの依頼に応じて現地のデロイトメンバーとプロジェクト組み、現地語ベースで様々なサポートを行っている。
- ・ 介護セクターの進出にあたっての成功要因、ハードルについて後ほど話す。

《長田課長補佐》

- ・ ヘルスケア産業課では、これまで医療に重点が置かれて来た。アジア健康構想の本部決定に伴い、介護にも軸足を移しながら勉強していきたいと思っている。

3. ワーキングの趣旨及び事業実施概要について

《事務局より資料4-1, 4-2について説明》

4. 今後の高齢者ケアビジネスの国際展開およびプラットフォーム会合のあり方について

《藤井座長より資料5-1をもとにご発表》

《細見委員より資料5-2をもとにご発表》

《中元委員より資料5-3をもとにご発表》

《藤田委員より資料5-4をもとにご発表》

《藤田委員》

- ・ 「日本製品は高性能だが高価格」というハードルを超えるには、実際に触れて良さを理解して頂く取組が必要。最近では中国において常設展示場の設置ニーズが高く、そのような話があればプラットフォーム参加者に情報提供し、商品露出の機会としている。
- ・ 介護福祉から入っても、「より快適」という側面から考えると最終的な顧客は美容関係、「バリアフリー」という観点からは障害者やリハビリ、「ケア」と言う観点では赤ちゃんであったというケースが聞かれる。顧客は生活全般に幅広く捉える必要があり、未だ模索中の段階だ。

《藤井座長》

- ・ 藤田委員の話に「生活全般に幅広く」という言葉があった。細見委員の発表にも「ヘルスケア業界のビジネス領域」についての指摘があった。国内で介護というと保険制度のなかで考えがちだが、そこから広げていく視点は重要だ。
- ・ ここで、経済産業省ヘルスケア産業課国際展開推進室の笹子室長よりご挨拶頂く。

《笹子室長》

- ・ これまでは医療の国際展開に焦点をあてて活動してきたが、医療の分野においても日本式が何なのか考えるのは難しかった。まだまだ現地に溶け込めてはならず、課題は多い。そのような中で、昨今はアジア健康構想のなかで介護にスポットライトがあたっている。
- ・ 中国の政府高官からも日本の介護についての意見交換・ビジネスを求める声が多く寄せられており、期待の大きさを実感している。日本は人口減少に伴い、全生産年齢人口に占める介護に携わる労働者の割合が現在の11%から20%になるなかで、国内の小さなパイから脱却して生産性を上げなければならないという観点から、海外に出て貢献しながら企業の成長を取りこむという視点を持つ必要がある。また、2050年には全世界のGDPの半分をアジアが占めることになる一方で、日本の占める割合は8%から3%に減少することが見込まれている。マクロで見ても、アジアの市場取り込まなければ国内のサービスを維持できないという視点も持つておかなくてはならない。
- ・ 現状皆がどのように考えており、何に悩んでいるのかを知りたい。医療の海外進出も事業を始めてすぐに利益は出ない。現地に根差して、現地に住むくらいの覚悟をもって、現地に何が提供できるか考える必要がある。そのためには現地パートナーも不可欠である。
- ・ また、介護だけでというのは難しいという議論も仰る通りだ。個々の製品を売るのでなく、日本として出ていく必要がある。某電鉄会社では、アジアにおいてバスで人の移動をし、移動先に都市を作って日本のサービス業や医療がそこに進出するという取組を進めており、当省でもインフラと一緒に様々なコンテンツを磨くという議論になっている。他の業態とどのように連携し、どのように情報共有していくのかという点は大きな課題の1つだ。
- ・ 当室でもFS調査で補助金を持っている。具体的な支援も行いたいし、政府一体となって何ができるのか皆と議論したい。

《藤井座長》

- ・ 他の委員の視点・意見・自身の体験などから思うことを伺いたい。

《梶澤委員》

- ・ 先日、上海・北京の民間企業及び上海政府との打合せを行ったところであるが、現地の期待度は極めて高いと実感している。
- ・ 日本の介護として明確に捉えているのは、組織的な運営と理念であると考えている。ただし、介護は生活に関わるものであるため、日本の良い部分を現地の文化に融合させることが重要だ。限定された「日本式」ではなくローカライズさせた「日本的」介護が求められる。日本の介護をどのようなスタンスで海外に出すかという根幹の議論を提起したい。

《藤井座長》

- ・ 日本に期待するものは次のような点だと考えている。①東アジア的経済発展にマッチした介護の仕組み、②高齢者本人の尊厳に加えて家族を大事にするサービスであること（→デイサービスは欧米では社交の場であるが、日本では家族が預ける場である）、③地理的な近さ、④官が財政的な支援を行って民が運営するという体制（さらに、政府の方針に沿った非営利団体が存在。ノンプロフィットと企業がミックスされた市場を作っている）。「日本的なものに対する期待」と「日本社会への期待」は分けて考える必要があるだろう。

《亀野委員》

- ・ 藤田委員の報告に関連して、当社でも今年になって取引を開始した中国企業から展示場のニーズが聞

かれた。中国での福祉用具の販売については仮想空間（インターネット）とリアルな場での営業の必要性を実感している。さらに教育機関としてスタッフの育成も求められている。

《藤井座長》

- ・ 藤田委員の仰った「展示場に対するニーズ」とは、現地からのニーズか。

《藤田委員》

- ・ 日本側は『出品したい』、中国側は『設置したい』というニーズがある。

《王委員》

- ・ 中国側としては、提供できる場所があって、そこに常設展示場を作りたいから製品を出してほしいという思いがある。ただし、福祉機器の専門人材が不在であるため、その後のフォローは課題だろう。

《亀野委員》

- ・ 当社が関わった案件では、中国側から作りたいという要望が来たのが、オープンの2か月であった。中国企業との交渉においては、スピードや対応力も重要だ。

《藤井座長》

- ・ 日本はヘルパー資格、福祉用具に関する資格等の仕組みを作り、短期間で人材を養成した。高度な専門性を要求しない程度の資格に対するニーズもあるのだろう。

《高杉委員》

- ・ 個人的には、日本の介護の輸出を考えるにあたって肝となるのはケアマネージャーのノウハウ（アセスメントに基づいて介護のあり方を提案する仕組み）ではないかと感じている。この仕組みをどのようにローカライズして現地の生活サービスとの差別化を図るか、また、マネタイズ可能なモデルを構築できるかがポイントになるのではないか。

《栢澤委員》

- ・ 北京のある社区では、モデル区としてデイサービスを5カ年計画で進めている。また、海淀区で保険制度のモデルを作って認定資格を創設し、ソフトの提供も実際に当社から行っている。ニーズはあるということだ。

《藤井座長》

- ・ 厚生労働省では、スタンフォードの協力のもと、AIを活用したケアプランやケアマネジメントの取組を進めている。
- ・ 日本では、ケアマネージャーを非常に早いスピードで養成した。政府側が期待するのはケアマネジメントの仕組みよりも、Managed Care だろう。

《細見委員》

- ・ アセスメントに基づくプラン作成という観点では、保険制度内のケアマネージャーよりも、メディカルソーシャルワーカーが機能している。アジア展開を考えるにあたっては、メディカルソーシャルワーカーの方がクオリティは高いだろう。看護師はグローバルスタンダードだが、そうではないのが日本の介護の資格の難しさだ。

以上

（２）第２回プラットフォーム検討ワーキング議事要旨（国内）

日時 平成 29 年 2 月 17 日（金）17 時 00 分～18 時 00 分

場所 TKP 東京駅前カンファレンスセンター ミーティングルーム 5 B

<委員>

王 青	日中福祉プランニング 代表
亀野 敏志	日進医療器株式会社 商品企画室 室長
高杉 周子	みずほ銀行 産業調査部 アナリスト
田中 克幸	中国建築上海設計研究院有限公司 顧問
中元 秀昭	株式会社さくらコミュニティサービス 代表取締役
不破 賢治	みずほ銀行 中国営業推進部 調査役
細見 真司	デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社 ライフサイエンスヘルスケア アドバイザー

<内閣官房>

前川 弘介	健康・医療戦略室 参事官補佐
神尾 祐貴子	健康・医療戦略室 主査

<厚生労働省>

浦 聖斗	厚生労働省 老健局 振興課 法令係
------	-------------------

<事務局>

田中 文隆	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部
飯村 春薫	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部
古川 みどり	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部
杉田 裕子	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部

1. 挨拶

《田中（事務局）よりご挨拶》

- ・ 本日のプラットフォーム会合には約 50 名の方々にご参加頂いた。田中氏のファシリテートのもと、内容の濃い情報を短時間で入手でき、参加者の評価は概ね高かったようだ。
- ・ バンコク、上海、国内のプラットフォーム会合実施を経て得られた知見を次のアクションに活かすため、本会合のような業界を越えた緩やかな横のつながりのあり方について振り返り、整理したい。

2. 「アジア健康構想」について

《前川氏より、資料 2 に沿ってアジア健康構想の概要をご報告》

3. プラットフォーム会合を実施してみて

《田中委員》

- ・ 参加者アンケート結果をみると、4年前の本事業開始時には検討段階で足踏みしていた事業者が歩を前に進めていることがわかる。今年度の会合参加者は、登壇者の話を具体的なイメージを描きながら理解・共有できる段階にきているということだろう。
- ・ 海外展開の取組においてP D C Aを既に何順も経た事業者が出てきているなか、今後は実情を踏まえたうえでの課題について、一步踏み込んだ議論が求められると感じている。アジア健康構想の介護事業者海外進出支援においては、既に事業者の経験の蓄積のもと、知的な環境が整っている。今後はより進んだレベルでの意見交換や情報共有を糧に、事業者の方々が新たな事業展開へ踏み出すというステージに進んでいくことが期待できるだろう。

《中元委員》

- ・ 海外・国内双方のプラットフォーム会合に参加したが、現地ではより生の、踏み込んだ議論が展開されていたという印象がある。現地で学ぶ重要性を改めて実感している。
- ・ 今後のプラットフォーム継続においては、海外進出フェーズによる分類等、より踏み込んだ議論を行うための仕組みづくりが必要と感じた。

《亀野委員》

- ・ 田中氏の仰るP D C Aサイクルのどの地点に立っているかによって、求める情報は異なる。セグメンテーションの視点として、「自己解決の方法を自ら学ぶ」「進出しているけれど、自己解決できる状態には至っていない」「進出前」なども考えられる。

《王委員》

- ・ 我々主催の介護業界の方々を招いて行うツアーを通じて感じるのは、皆日本の介護のノウハウや事例を知りたがっている、情報に飢えているということだ。一方で、進出している事業者は情報の公開に消極的なまま、孤軍奮闘を続けている。アジア健康構想のもと、日本の事業者が同志として交流を深め、共に戦っていく必要がある。
- ・ 事業者は十分に情報を収集できていない。日系企業だけでなく、成功している現地事業者等の事例も大変参考になると思っている。

《細見委員》

- ・ 情報収集については、インターネットが普及した昨今においても、現地に行かなければわからないことが9割と認識している。現地の人と一緒に行くことで、現地の関係性のなかで実情を知り、日本の事業者に対するニーズを捉えるなど、信頼関係にもとづいた真の情報のやりとりが重要だ。
- ・ プラットフォーム会合については、参加者のレベル感が大きく異なっていたため踏み込んだ議論ができなかったという意見に同意する。
- ・ アジアの現状について日本の事業者が得ている情報には偏りがある。他の産業と同様に、現地とのパートナーシップによるダイナミックな展開に踏み込めないのは、事例情報がフィードバックされていないことも一因であろう。2025年以降は国内の高齢者数が減少に向かうことから、日本の事業者はアジアに出るしかない。そのための橋渡しとして、具体的なビジネスにつながる情報、経営判断・投資判断ができる情報を捉え、伝えていく必要がある。ついては、本事業の4年間の成果としてのプラットフォーム会合は、今やっとスタートラインに立ったと言えるのではないか。

《不破委員》

- ・ 上海プラットフォーム会合参加時に、次のステップとして、業界団体のような団体つくる構想も必要という意見があがった。現地サイドとしても、情報を得たい時などにそのような窓口があるとありが

たいだろう。

《高杉委員》

- ・ 4年前の事業開始時から状況は大きく変化し、それに伴ってプレイヤーのレイヤーに大きな差が出てきている。誰のための、何のためのプラットフォームなのかという観点に立つと、オペレーターによる政府への提言のためのもの、基礎的な情報インフラなど、複数の枠組みをもつことも考えられる。そうすることで、プラットフォームはより多層的なものになる。
- ・ 現状は、医療的な視点が欠けている。最終的にはどのような地域においても医療の風上から流れてくるところにビジネスチャンスがあり、機器との連携の可能性や、現地の利用者の信頼性も生まれると思っている。国際・アジア健康構想協議会ワーキンググループの「医療職、リハビリ専門職、介護職連携による自立支援WG」は、日本においても難しいことと感じている。

《前川氏》

- ・ アジアに我が国の高齢化対策を紹介するために、国内においても、医療と介護が今まで以上に会話をしていくことが大切。医療やリハビリが介護を下支えするというイメージで、医療が培ってきた科学的な部分を「教育」をキーワードにしながら共有してゆくことが重要と考えている。協議会では一つのテーブルに関係者が座わり、アジア全体で考えてゆくための日本側の雰囲気をつくる目的で、2月9日にキックオフをしたところ。今後、各論に入っていく段では、協議会の下でWGで関係者の知見をベースに適切な方々に声を掛けながらやっていきたい。
- ・ 海外展開企業の業界団体については、目的を明らかにし、活動していくことが必要。例えば、現地でカルテルと取られないためにも、会則を作ったり、議事録を作成したりする等も必要だと思う。現地政府が公認する民間団体となるために既存の公認団体（商工会等）との連携を考えるのも良いかと思う。

《田中（事務局）》

- ・ 本会合は、当初は関心のある人に対して間口を広くという趣旨のもとで始まった。今後は、公共的な場としてやるのか民間ベースでやるのかという議論は残るが、セグメンテーションに応じた機能の分類が求められるというのが皆から聞かれたところだ。
- ・ 海外での集まりについては、影響力のあるところで作る必要がある。現地の目線を取り入れながら意見交換できる場づくりは、今年度事業でやり残した部分だろう。
- ・ 追加の意見や質問などあれば伺いたい。

《亀野委員》

- ・ 海外には、個人ベースの日本人の集まりが多くあるが、立ち上げ期に集まった日本人会と安定期に集まった日本人会では参加者の問題解決力が全く異なる。プラットフォームの機能については、このような視点も考慮する必要があるだろう。

《中元委員》

- ・ 今後、本事業で実施したプラットフォーム会合のつながりを踏襲できるようなものが作られることを望んでいる。スタートアップのきっかけとなる集まりでもよいし、参加者の分野やフェーズに応じた勉強会でもよい。本会合のような業界を越えて集まることのできる場は少ない。業界団体の良さもあるが、使い分けは必要だ。
- ・ スタディツアーのようなかたちで、現地で学ぶ機会の創出も求められる。

《王委員》

- ・ 4年間の本事業を通じて得られた知見は非常に大きなものと感じている。無駄にならないよう今後活かして欲しい。

《田中（事務局）》

- ・ 海外に出ていくことに加え、どのように受入れていくかという点についても、このようなつながりのなかで考えていく必要がある。

《前川氏》

- ・ 協議会の立ち上げに際して、事業者の方からお話を伺う中で、「国内も大変なのだから、「輸出」は考えていない」という声も多く聞かれた。外国人の受入れも含め、アジアとの関係を構築していくことで、例えば、社会保障制度の枠の外でマーケットニーズを捉えサービスを創出する力が付いたり、人材育成の力が強化されたり、また新しい気づき等もあるかもしれない。外で生まれた物を日本にデバックすることも出来るであろうし、経営的にも多角的な戦略が可能となったりと、得るものは大きいように思う。展開に関する捉え方は大変重要であると考え、是非目を向けて頂きたい。受入れについては、その具体的な手段や環境も含め課題が多いと思っている。

《浦氏》

- ・ 本事業はもともとプラットフォームの形成ではなく現地調査から始まったもの。本日の会合と議論に参加し、様々な知見の蓄積を改めて認識しているところだ。今後も、4年間の事業を通じて得たものをもとに、更に見直しや発展を図っていくにあたり、委員の方々の力添えを賜りたい。

《田中（事務局）》

- ・ アジア健康構想においてスピーディーな展開を求めるためには、バランスの取れた配置よりも、スモールスタートでも威力のある事業者を集めてパイロット的に取り組むことも視野に入れる必要があろう。

《前川氏》

- ・ 新たな取組の初動期には、リーディングカンパニーが引っ張るという構図がしばらく続く。この取組は、国内の小さな市場を取り合うのではなく、外に出てオールジャパンで大きくしていこうというもの。ダウンロードオンリーのメンバーは承知のうえで、情報を共有するという広い心をもって、事業者の皆様に知見を分け与えてもらいたい。

以上

(3) 第1回プラットフォーム検討ワーキング議事要旨(タイ)

日時 平成28年9月20日(火) 15時00分～17時30分

場所 在タイ日本国大使館 会議室

出席者

<メンバー>

唐木 啓介	在タイ日本国大使館 一等書記官
小林 正樹	PARAMOUNT BED (THAILAND) CO.,LTD. Managing Director
中村 信太郎	独立行政法人国際協力機構 国際協力専門員
中元 秀昭	株式会社さくらコミュニティサービス 代表取締役
早矢仕 真史	MATSUNAGA (THAILAND) CO.,LTD. Managing Director
満屋 智樹	Thai Riei & Elderly Care Recruitment Co.,Ltd.
谷田貝 良成	Wellness Life Project Thailand
米山 由章	独立行政法人日本貿易振興機構バンコク事務所 部長

<オブザーバー>

中島 健之	社会福祉法人健輪会 理事長
藤田 一郎	ジャイカ専門家(LTOPチーフアドバイザー)
山口 専太郎	株式会社笑顔いちばん 代表取締役

<事務局>

田中 文隆	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部
飯村 春薫	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部
古川 みどり	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部

1. 外務省 在タイ日本国大使 一等書記官 唐木啓介様ご挨拶

- ・ 介護の国際展開に関して7月末に一貫した政府指針が日本政府から示された。厚労省のみならず経産省や内閣官房、さらに自民党においても問題意識に基づき、今後一貫して、介護の国際展開を支援していくとしている。
- ・ タイにおいても1つの大きな転換は政策提言であり、保健省と社会開発・人間安全保障省に今後の在宅介護の在り方に関する提言を今まさに出そうとしている。これまではどちらかというとハイエンドの介護サービスという形でしか語られなかったタイの介護が、もう少し下のレイヤーまでも含めて議論ができるような周辺環境が整ったと考えられる。
- ・ さらに、昨年度来の国会における議論の結果、技能実習制度の改正において、技能実習生を対象として日本に送るという内容が、恐らく臨時国会で通るのではないかと状況にある。成立により、日本にタイから実習生を派遣し、介護ビジネスが何たるかを学んでもらい、その方たちがタイに帰国すれば、海外展開を考えている日系企業の人材のリソースになる。そのようなwin-winの循環ができる環境が整いつつある。

- ・ 今回のワーキングでは、タイで活躍している有識者の皆様に忌憚のない形で意見交換してもらおう。その結果に基づき、12月1日に日本やタイから色々な方に参集いただくプラットフォームの本会合を開催する予定である。今回は様々なアイディアを交換し合い、より良い政府関係者の支援、より良い会合に繋げていきたい。

2. メンバー自己紹介

《小林委員》

- ・ 既に何度もお会いした方がいらっしゃり心強い限りである。より一層介護サービスの国際展開を進めていきたい。

《中村委員》

- ・ 普段は東京のジャイカ本部で勤務しているが、ジャイカにおいて、高齢者関係の業務の企画に携わってきており、本日説明するLTOPにも当初から関わっている。

《中元委員》

- ・ 前回の国内ワーキングにも参加した。明日からミャンマーへ事務局とともに調査に出向く関係もあり、本日参加した次第である。

《早矢仕委員》

- ・ タイにて車椅子を販売している。車椅子は、障害者の方や高齢者の方、貧しい方をターゲットとしてビジネスを展開することが多いが、現在はハイエンドの方をメインターゲットとしている。少しでも本事業に貢献できればと思う。

《満屋委員》

- ・ 中国やタイにおいて、介護サービスを展開している。また、人材の育成や教育も実施している。タイでの経験をお話することで少しでも貢献できればと思っている。

《谷田貝委員》

- ・ 私は旅行業の出身であるが、2000年の起業以降、高齢者や障がい者のサポートをしてきた。これまで行ってきた事業の概要や事業で成功しなかった点を共有することで、今後どのようにして日本の介護を海外で展開するべきかをお伝えできると考えている。

《米山委員》

- ・ 私は、タイでのサービス産業の進出支援を担当している。ジェトロは2016年3月に健康長寿広報展を経済産業省とともに開催し、本日参加の皆様を始め多くの方にご参加頂いた。今後介護ビジネス分野においても日本企業の進出支援、商談機会の提供、商品・サービスの認知度向上等に取り組んでいきたいと考えている。

《藤田委員》

- ・ 2015年の夏にジャイカの専門家として厚労省より赴任した。厚労省では、主に社会保障関連を担当していた。LTOPにて検討中の政策提言の説明がある。日本とは色々異なった形で進んでいることも多く、国際展開においてどのような形での貢献ができるか分からないが、今回のワーキングを通して色々見つけていきたい。

《山口委員》

- ・ 地元の岐阜で、通所事業を主に展開している。明日から私もミャンマーに赴くことになっている。ミャンマーの人材がいかにwin-winの形で日本で活躍していけるようにできるかを常日頃から考えてい

る。

3. 事業実施概要ならびにワーキング（国内）での議論内容の共有

《事務局より資料3-1をもとに説明》

《事務局より資料3-3をもとに説明》

4. タイにおける高齢者ケアビジネスの現地化と国の取組について

《リエイタイ 満屋委員より資料4-1をもとにご発表》

《パラマウントベッドタイランド 小林委員より資料4-2をもとにご発表》

《Wellness Life Project Thailand 谷田貝委員より資料4-3をもとにご発表》

《独立行政法人国際協力機構 中村委員より資料4-3をもとにご発表》

《意見交換》

《中元委員》

- ・ ㈱リエイにおけるバンコクでのケアワーカーの教育について、実績はどのような状況か。

《満屋委員》

- ・ 教育を開始して現在で1年半になる。6か月を1期として、今期で3期目になるが、卒業生は3期合わせて大体15名程度である。タイ国内では既に施設や介護事業が存在しているので、現地で介護人材として働くことを目的として人材教育を行っている。同時に、ミャンマーも含めた日本への送り出しのための教育を行う。

《中村委員》

- ・ リエイが提供している人材を、タイの人にどのようにアピールしているか。具体的には、タイの家事労働者との違いをどのように伝えているのか。

《満屋委員》

- ・ タイの家事労働者と大きく違うのは、当社が提供している人材は看護助手という資格を有している点である。当校では、教育省の認可を得た学校が発行するライセンスを取得できるので、卒業後は病院やクリニック等の医療機関でも働くことができる。
- ・ 在宅介護に関しては、一人で働くことになるので、自分にも負荷がかからないようなケアを勉強させている。また、介護というのは、相手の先を読み、「自分から動かないといけない」ということや、「介護はサービス業である」といことを強調して教えている。

《事務局 田中》

- ・ 資料には、2016年から新たに20床の入所施設を開設するとあったが、どのようにして顧客の開拓を行っているのか。

《満屋委員》

- ・ 当社は、タイ国民全員をターゲットにしているわけではなく、主に設定した料金を支払うことができる、一定以上の富裕層を対象としている。現在最も反響があるのは、私立病院のナースやドクターからの紹介である。またはSNSや動画サイトも活用し、広告を出している。

《事務局 田中》

- ・ 施設への入居を希望する入居者ではなく、その家族が検索をしているのか。

《満屋委員》

- ・ 家族が検索しているケースが多い。国によっては、入居者本人が施設を検索する場合もあるが、タイでは家族が入居先を決定するケースが多い。

《事務局 田中》

- ・ ハイエンド層の場合、どのような競争環境の中で貴社を選ぶのか。

《満屋委員》

- ・ 富裕層の中でもとりわけ裕福な家庭では、自宅に別棟を作り、介護ベッドや酸素器具や吸引器等を買い揃えて、看護師を直接雇っている。タイでは、親世帯と子世帯で同居したいという思いがある。そのため、施設に入れず、一つ屋根の下でケアをしたいと考えるのである。このような方々に対しては、住込み型の介護サービスを提供する事業者が競合先となる。
- ・ 当社は、自律支援やADLの向上、認知症への対応等に強みがある。タイではまだリハビリ等の概念が浸透していないが、リハビリ等の実施により、もう一度炊事や自力歩行の可能性がある。そこに気付けて下さる方が、私たちの施設を選んでいる。

《事務局 田中》

- ・ 現地資本や外国資本の企業で、貴社の事業で協業できる企業はあるか。

《満屋委員》

- ・ 介護保険等や登録制のこと等、タイではまだ制度が十分に整備されていない。そのため、私たちもそのような企業を十分に把握していない面もある。

《唐木委員》

- ・ 特養協会があると聞いたことがある。貴社は、そのような外郭団体に加入しているか。

《満屋委員》

- ・ 私たちは加入していない。ナーシングホームという名称でビジネスを展開しているが、登録上は住宅という扱いである。

《事務局 田中》

- ・ パラマウントタイランドの小林氏の発表のなかで、課題としてご報告頂いた、“education”について具体的にご教示頂きたい。

《小林委員》

- ・ Education の概念は3点ある。1点目として、自分たちのスタッフの education。2点目は代理店・販売店の education。そして3点目はナースや介護をする方の education である。
- ・ 現状としては、スタッフの教育を徹底的に行い、2点目のところまでは来ていると思っている。これからスタッフと一緒に使って使い方を考えていくことで、差別化ができるのではないかと。
- ・ エデュケーションセンターである、大学病院や大手民間病院等とより密に連携をし、転倒転落対策や褥瘡対策の取組にトライしている。日本での知見があるので、その強みを活かしていきたい。

《事務局 田中》

- ・ 教育やプロモーションに関しては、一事業者だけではなくて、ある程度連携してパッケージとしてキャンペーンやプロモーションや教育をしていくという話もあったが、この部分と先程の話で関係する部分はあるか。

《小林委員》

- ・ 例えば、転倒転落対策ということであれば、環境提案が一つの軸になるが、我々が単独でできること

は限られている。商品そのものだけでなく、車イスへの乗り移りや、介護の仕方や看護の仕方といったノウハウの部分等、様々な会社が協業しながら提案できる部分だ。

- ・ 日本では自然と各メーカーの協業ができているが、タイではプレイヤーが限られているので、そのような連携も非常に難しい。

《唐木委員》

- ・ 教育の観点からお話をお伺いしたい。貴社であれば、いわゆる川上から川下までの教育体系を行っていると思うが、福祉用具の会社、販売店に対して自社製品の教育を実施できているのか。
- ・ また、日本式の福祉用具を使ったリハビリテーションについては、企業ごとにそれぞれ力を入れているところはあると思う。日本式の教育支援等への公的機関からの支援を押し出すにあたって、どこの企業を押さえれば良いのかアドバイスがあれば教えて頂きたい。

《小林委員》

- ・ 一つ目の質問に関しては、ローカル企業や販売店等では、ほぼ教育ということは行っておらず、プロモーションもあまり戦略的ではないように感じる。ミディアム以上の方が当社の商品を選んで買っていただくのは、機能と値段だけではなく、信用という部分も強いと思うので、教育等のツールをしっかり用意しておくことは基本的に重要であると理解している。
- ・ 二つ目の質問は非常に難しく、私も模索しているところである。タイの企業で発信力があるところとなると、民間のバンコク病院やラマティバリなど大学病院程度しか思い浮かばない。皆そこをフォローしている。

《早矢仕委員》

- ・ 障害者も車イスに関わっているので、様々なところからの話が入ってくるが、それらとの連携、事業展開となると予算もつかず、難しい。リハビリに関しては、逆に個別の病院（特にハイエンド向けの病院）の方が日本企業との連携を売りにする等の道筋が見えてきている。

《中村委員》

- ・ OT会、PT会はないのか？そういうところで色々な情報が伝わる。

《早矢仕委員》

- ・ 車椅子のシーティング協会があり、年に2回程度セミナーを実施している。非常に良い活動だと思う一方で、成果という点では厳しい部分がある。車椅子業界には協会もネットワーク形成のための仕組みもあるが、それを伝える手法と予算が足りない。
- ・ 先だってパラリンピックが閉会したが、タイは非常に障害者スポーツが盛んな国である。そのような取組においては先進的な部分があるので、タイとしてもそこを活かしていければ良いだろう。

《事務局 田中》

- ・ 優遇だけではなく、タイの市場を拓けるような取組はあるか？

《小林委員》

- ・ 介護職の人気の高まるような、インセンティブ等の金銭面も含めた、国からのサポートが必要なのではないか。その方が、民間企業が増加し、市場が生まれてくると思う。現在のいわゆる救貧対策としてのサポートを続けている限り、イノベーションは生まれない。

《米山委員》

- ・ 市場拡大に向けて、新規参入者を増やすための課題となっているものの1つとして、FDAの対応が挙げられている。現実的にこう改善してほしい、こういうことができたらい良いということは何がある

か。

《小林委員》

- ・ 製品の登録について、我々が提供している製品は家具に近いものなので、食品のようにあまりに厳格に定められてしまうと、製品の色が変わったり、タイヤが少し大きくなっただけでも、すべて一から登録しなければならない。輸入もできない。そういった部分が非常にやりづらい。
- ・ もう1つはプロモーションの部分である。お客様に自社の製品を伝えるために、カタログやウェブサイトを利用しているが、それらの更新は、FDAに事前に了承を得てからでないといけない。そのため、新たな製品を展開したり、製品を改良した際に非常に時間がかかる。
- ・ 今後、タイでも欧米のような規制方針が採用された場合、日本の方針では輸出できなくなる。例えばIEC規格は多様にあるが、それに全部フォローされてしまい、欧米型で固められると、その規格に沿っていないことやCEマークがないと輸出が円滑にできなくなってしまう等の状況を危惧している。
- ・ 日本では車椅子もベッドも医療機器ではないが、ほかの国では医療機器として扱われるため、タイでこれらの製品を扱う場合、日本で「車椅子やベッドは非医療機器であるが、医療機器として使用されている」という証明をもらっている。このルールが厳格化してしまうと、日本の商品が出ることができない。どちらかという日本の制度の問題でもあるかもしれない。日本で作っている製品を国際的に出していくうえでの課題に日本側があまり対応できていないのが問題の一つである。

《事務局 田中》

- ・ 谷田貝様の報告に対する質問はないか。

《唐木委員》

- ・ 谷田貝様からのご紹介で、私も何名かの社福の方とお会いしたが、タイの当時の状況をみてどのような関心を皆持っていたのか。どのような認識でいたのか。

《谷田貝委員》

- ・ 私が企画したスタディツアーでは、日本全国から介護関係の方、あるいは病院を経営している方が参加した。大きい私立病院を見ると、驚く反応がみられる一方、バンコク病院のレヌー先生の、ELCARE NURSING HOMEのような、日本で言う特養の方々を介護している施設に連れていくと、皆感動する。やはり医者が経営する、規模は大きくないが、しっかりした考え方に基づいて運営されていると言う。レヌー先生の数十年来日本人患者を診てきた経験が、その基盤を作っているのではないか。

《唐木委員》

- ・ 実際に自分たちもこちらに来てビジネスを始めると考えている方で、見学した結果、そういう認識に立たれた方はいるか。

《谷田貝委員》

- ・ 施設を作ろうという方まではないが、10年近くおつきあいしている社会福祉法人は人材には興味があるものの、まだ踏み切れていない。彼らは恐らく自分自身でプレイヤーにはならないのではないか。そのような人たちを3か月程度タイに滞在させ、ナース制度を見学・体験してもらったことがあったが、自分がビジネスのプレイヤーとしてタイで事業を展開するというよりは、タイ人のホスピタリティを自分の施設に入れたいという発想を持っていたようである。

《事務局 田中》

- ・ LTOPに関するご発表から、日本政府としての提言とタイ政府のこれからの取組の中で、日本の事業所がこういった政府プロジェクトにある程度絡んでいく、関与していくような局面があると思うが

どのようにお考えか。

《中村委員》

- ・ 例えば、福祉車両に対するニーズは実際にある。ただし、タイ政府の主導のもとで福祉車両を導入すると、財源の問題が出てくるため、タイの政府関係者に日本の福祉車両を見せても、『欲しいけれども高すぎて買えない』という反応になってしまう。また、在宅介護やデイケアセンターで使うような福祉用具・器具についても、財源の問題のために、導入が難しい。
- ・ 現在タイでは、「介護」という概念自体がないため、まず政府がプログラムを組み、概念を普及させていくことが必要である。それによって介護のマーケットが生まれてくるのではないかと期待している。それにかかる費用を政府がすべて賄うのではなく、政府が基礎的な部分は出すけれど、それによって喚起される需要に対して、金銭的な援助がなくても、参入したいと思える事業者が出てくるかどうかのポイントであろう。

《藤田委員》

- ・ 6 か所で行っているプロジェクトの中で、福祉用具・器具は日本企業のものを使用しているのか。

《中村委員》

- ・ 私の知る範囲で日本企業のものはない。

《藤田委員》

- ・ それは、価格の問題か。

《小林委員》

- ・ その通りである。また、そのようなプロジェクトで使用されている福祉用具・機器は中古品が多い。我々がバンコク病院に売ったもので使用しなくなったものを政府に寄付しているのである。
- ・ 政策提言の中の予算部分が鍵だと思う。実際に営業をしていると、病院や施設が福祉用具・機器の購入のために有している予算では、当社の商品や日系のメーカーの車椅子を買うことはできない。病院等が想定している値段の2〜3倍程度してしまう。その中で、どのように製品を販売しているのかというと、1点は予算が余計につくこと。余計につくというのは donation である。この国はお金持ちが集まり基金を集めたりすることがあるので、その観点をうまく利用し、寄付でひとつリロを作る。もう少し視野を広げて、地域の医療や介護に貢献するような大きな立てつけで donation を集めれば、富裕層からかなりの寄付が集まると思う。
- ・ タイの富裕層は、自身の名誉のために寄付をするという習慣があるため、この習慣をうまく活用するために、政策提言の中に「基金」「寄付」という言葉をうまく使うことも有効であるのではないか。

《中村委員》

- ・ タイ保健省の方と議論していると、制策提言の中に「寄付」という考え方を組み込む、という話はしていないものの、コミュニティの中からお金を集めるという話をしていたため、小林委員のご発言のようなことがあるのかもしれない。

《小林委員》

- ・ ベッドや車いすがなぜ2倍も3倍も価格が違うのかというと、クオリティが異なっていたり、製造場所が違うという理由もあるが、コンセプトや機能が異なる部分も割と多い。ベッドや車イスは、ただ使用できれば良いというものではなく、そこに付加機能がないと解決しないということも多分にある。
- ・ しかし、現地の介護施設等はそこまで深く考えられていないので、中古品や「あれば良い」となっている。日本であれば、知識や教育を介護実習普及センターや介護支援センター等が提案しているが、

そのような仕組みはタイにはない。仕組みづくりなどについても提言していく方が良いと考える。福祉用具・機器や介護サービスといったにも、クオリティを求めてもらいたい。

《中村委員》

- ・ 政策提言の中でも、ケアギバーのマニュアルを作るという話がある。タイでは家族介護者に多くを期待しなければならないので、家族介護者向けに介護の仕方が分かるようなビデオや写真入りのものを作る。道具だけあっても役に立たない。使い方、正しいシチュエーションで正しく使うことが重要である。

《小林委員》

- ・ その部分では日本は強い。ノウハウや知識経験はたくさん所有しているので、ハードとソフトが一体となり、そのようなノウハウや知識経験を提供できるコンテンツを準備すれば、自然と日本の商品が選ばれやすくなる。現地の人が日本のサービスを受けたくなるようにするためにはどうすれば良いか、という視点を入れこんでいただくと嬉しい。

《早矢仕委員》

- ・ 医療と福祉では少し異なると思うが、介護の業界では、介助する側がどれだけ使いやすいのか、はあまり重視されない風潮がある。
- ・ これからタイも少子高齢化が進み、労働力が減少していくことを考慮すると、介助する側へのフォローを念頭に用具選びをしていかなければならない。今後、ヘルスケアのハブになっていくことを踏まえれば、人口は減少していても、サポートや仕組みの一つとして、介助する側のことを考慮する思考が一つ入ると、違う流れになっていくのではないかな。

《事務局 田中》

- ・ 本日の議論を踏まえながら、12月1日にプラットフォーム会合を企画している。皆様からいただいた意見等を参考にしながら、プログラム構成を練っていきたいと思う。

以上

（４）第２回プラットフォーム検討ワーキング議事要旨（タイ）

日時 平成 28 年 12 月 1 日（木）17 時 30 分～18 時 15 分

場所 在タイ日本国大使館 会議室

出席者

<メンバー>

Renu Ubol	バンコク病院日本人専門クリニック医長兼バンコク病院医師会副会長 エルダリーケア・アンド・ナーシングホーム所長
唐木 啓介	在タイ日本国大使館 一等書記官（WG 委員）
倉田 舞	バンコク病院 国際マーケティング部
齋藤 直路	株式会社スターパートナーズ代表取締役 経営コンサルタント
藤田 一郎	ジャイカ専門家（LTOP チーフアドバイザー）（WG 委員）
満屋 智樹	Thai Riei & Elderly Care Recruitment Co., Ltd. （WG 委員）
谷田貝 良成	Wellness Life Project Thailand （WG 委員）
米山 由章	独立行政法人日本貿易振興機構バンコク事務所 部長（WG 委員）

<事務局>

田中 文隆	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部
飯村 春薫	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部
西田 貴紀	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部

１．事務局挨拶・アンケート結果の共有

《田中（事務局）》

- ・ 先ほどの会合について、参加者アンケート結果によると、総じて高い評価のようだ。アンケート結果については後日整理し、報告する。

２．プラットフォーム会合を実施してみて

《齋藤氏》

- ・ 登壇者の事業分野が分かっていたのが非常に良かった。課題、難しさなどリアルな話も聞くことができた。
- ・ 今後は、プロダクト・サービスごとの部会のような形をとることにより、それぞれの興味にあった議論がより深まるのではないだろうか。

《谷田貝委員》

- ・ 昨年度より参加者数が大幅に増えたことに驚いた。進出済み・具体的な予定ありなど、事業者の本気度も高い。自分自身のモチベーションにもつながり、感謝している。
- ・ 会合では、参加者同士の意見交換の時間がもう少し長くあるとよかった。

《レヌー氏》

- ・ タイの介護制度、高齢者問題について、日本人の理解が進んでいる。タイでは多くの事業者が介護分

野での事業を検討するが、予算やマネジメントコントロールの問題等で実現しない。当施設は、先生方からの資金が集まり開設することができた。

- ・ 施設の運営にあたって収支のバランスを保っていくためには、リハビリや日常の自立支援など幅広いサービスを提供していく必要がある。また、日本の介護技術を取り入れたサービスを提供するためのスタッフの育成を行う一方で、彼らのキャリアパスを考慮し、日本で働くという選択肢を与えていくことも重要だ。

《満屋委員》

- ・ 会合では、レヌー氏の視点からのタイの高齢者を取り巻く実情や問題点等をお話頂き、日本側の1人として、共感できる内容もあった一方で、現地の考え方を対する新たな気づきが得られた部分もあり、非常に勉強になった。
- ・ 事業者は、タイ政府の支援や今後の制度の動向に関する情報を得たい。行政機関の方に入ってもらって討論ができるとより良いと感じた。

《唐木委員》

- ・ これほど多くの参加者が得られるのであれば、本事業以外にも何らかの母体を使って取組を継続していくことを、今後のプラットフォームの方向性として考えていきたいところだ。
- ・ 薬事は規制体系が整備されていることもあり、変更等があった場合に業界としてある程度話ができる下地ができあがっているが、介護分野はまだその段階には至っていない。現在、高齢者ケア施設に関する新しい法律を作っていくという議論も保健省内ではあがっている様子であり、そういった情報を共有しながら、本会合以外にも不定期で集まるような母体をつくることが考えられる。

《藤田委員》

- ・ 私のプロジェクトはハイエンドとは対極のところであり、どれだけ今回の事業者の目的に沿った貢献ができたかはわからないが、齋藤氏の仰る通り、参加者が知りたいリアルな部分を聞くことができた会合であった。ただし、「参加者の聴きたいリアルな内容」となると、興味の方向は業種によって変わってくる。今後はセグメントごとにできると面白い。
- ・ 一方で、唐木氏の仰る通り、関連制度の動き等については統一的に共有される場があることで、本会合の存在価値が一層高まるだろう。

《米山委員》

- ・ 出張ベースで参加する事業者が非常に多いことに驚き、関心の高まりを実感した。日本からの参加者が多いことを踏まえ、以下2点申しげたい。1点目は、本日のような有識者の講演だけでなく、現地の人と交流する機会がより多くあると良いということ。現地企業の考え方やターゲットなどの情報共有が望まれる。2点目は、施設見学などのオプションナルツアーがあると良いということ。現地の考え方について理解を深めるだけでなく、現地の施設に新たなサービスの提案もできるかもしれない。

3. 今後求められるプラットフォームの機能について

《齋藤氏》

- ・ 4年間の本事業の議論のなかでプラットフォームの必要性が指摘され、直近2年でタイ・中国において実施した。その理念としては、現地に根付かせたいという思いがある。この取組を年数回実施するにあたり、団体等のあてはあるだろうか。

《唐木委員》

- ・ JCCでは医薬品・医療機器の規制改革を受けて、日系企業の声をもとめて当局に伝えるという動きが出てきている。医療機器は意見をまとめるところから始め、それをタイのFDAに日本の厚労省等から伝えてもらうなど、2元間で情報を必要なところにインプットできる仕組みがつくられるよう、セグメント化しようとしている。介護についてはプレイヤーが少なかったため検討がなされていなかったが、本日の様子を見ると結構集まってきたので、「介護・ヘルスケア」という括りで行われるならば、そこで集まって話すことはできるだろう。
- ・ 一方で、医薬品はFDAの規制が厳しく一挙手一投足のこちらへの跳ね返りが強いが、民間の介護サービスについては、保健省内でも規制等が緩く、リジットにやっていく感じではない。マッチングや情報共有を行う場として運営し、そこに現地の人を招く形がよいだろう。現地側も母体があれば足を踏み入れやすい。
- ・ 日本の業界団体でまとめ役を担うところが出てくると、介護分野でタイに進出を検討するにあたっての受け皿になる。こちらをある程度特定させる必要がある。

《田中（事務局）》

- ・ JCCのなかに高齢者ケア分科会のような母体をつくった場合、実施イベントは会員向けとなるか。

《唐木委員》

- ・ 基本は会員向けだろう。

《田中（事務局）》

- ・ 頻度を上げるというのは、ネットワークの火を絶やさない方策の1つではある。ここまで大々的にやれなくても、何かしらの共有の場はあると良い。

《齋藤氏》

- ・ 現在はネットワークが人についている状況だ。ベースとベースがあって、そのやりとりに仕上げたい。

《田中（事務局）》

- ・ 内閣官房の官民協議会は、国内に母体をつくる想定か。海外でのプラットフォームについてはどのような考か。

《唐木委員》

- ・ 委員会のような形式を想定している。また、海外は各地に任せるというスタンスだろう。

《田中（事務局）》

- ・ 今後プラットフォームのような形式を維持する場合、事務局機能を担うことができる一般社団法人のような団体は必要だろうか。

《唐木委員》

- ・ そのような団体がないと、そうすると大使館の負担が大きくなり、厳しい。情報提供はするが、運営はどこかに依拠したいところだ。

《齋藤氏》

- ・ 中心となるまとめ役がいて、民間と公的機関とで緩やかな連携のハコを作るというイメージだろう。

《倉田氏》

- ・ バンコクにも同様のネットワークがある。メンタルヘルスネットワークのイメージであろう。

《田中（事務局）》

- ・ 日本でも㈱リエイの「アジアヘルスケア実務者の会」がある。自分自身も、同会に顔を出したことがネットワーク形成につながった。

《満屋委員》

- ・ 夕方から有楽町の事務所をサロンのように使い、アジアでのビジネスに興味のある人が集まっている。講演などを行うこともあった。

《齋藤氏》

- ・ 事業者、商社、金融、行政など広く集まっている。

《田中（事務局）》

- ・ 場所、備品、メールリスト管理、記録など、会社からの持ち出しも多くあっただろう。経費などについて何か支援があると、ボランティアでも続けやすい。

《齋藤氏》

- ・ 同会は参加者の持ち寄りに近いかたちで行っていた。

《田中（事務局）》

- ・ 本日の参加者からも、勉強会を主催しているので貢献できるかもしれないという話が聞かれた。
- ・ プラットフォームは、肩肘を張らずにオープンに参加できることが大切だ。一方で、ビジネスとなると与信管理がなされているという安心感のもとで連携を模索する場も必要になる。本日の会合では、現地の金融機関等による動きがみられ、次のステップのプレイヤーが出ているという気づきが得られた。

《米山委員》

- ・ 本日参加した現地の金融機関については、あちらからアプローチがあった。プレイヤーになるポテンシャルのある企業含め、銀行として与信をある程度担保してくれるのであれば、安心して日本企業と引き合わせることができると考えた。こういう動きが広がるとよい。

《齋藤氏》

- ・ 日本企業はタイの情報をほとんど持っていないので、銀行の保証のもとだと安心感がある。

《唐木委員》

- ・ 集まって情報共有だけならば、当館が集めればよい。それ以上のこと、例えば現地政府や業界団体を呼ぶ、マッチングを行う、などとなると、公的な母体なしではトラブルが起こった時に困る。どこまで会に役割を求めるかによってステップアップを考えていかなければならない。
- ・ 医療分野のアウトバウンドについてはまだ施行錯誤の状態である中、介護の分野で急に同様の取組を求めることは難しい。

《田中（事務局）》

- ・ アジア健康構想の資料のなかで、日本の介護の国際展開の先に、生活産業の国際展開が描かれている。最終的には日本の生活産業を含めた幅広い分野を視野に入れるという構想か。

《唐木委員》

- ・ 例えばクールジャパン機構が作っている出資の枠組みにおいては、コンテンツから生活までターゲットとされている。介護も介護だけでなくそういうところをターゲットにして進めていくという考えだろう。

《レヌー氏》

- ・ 今後新しい施設を作ることになったら、そこで会議室も作られると思う。施設があつて、興味ある人が直接見に来て良いし、情報交換も期待できる。しかしそのような施設はなかなかできない。

《飯村（事務局）》

- ・ 理念と実務的な話とがあって、やりたいことはあるけれど、事務局の担い手や会場等が足りないという状況だ。

《田中（事務局）》

- ・ 以前、日本食の海外展開に関する事業のなかで、良いものを普及させようとする人たちを国籍問わず日本政府として認証するスキームを作っていた。現地のボランティアであっても、日本食を広めていく人員として、日本政府が認定するという考え方である。

《唐木委員》

- ・ ものづくりについては、貢献度の高いタイ日工業大学の先生をものづくり大使に認定し、プレステージを高めるという取組を行っている。

《田中（事務局）》

- ・ フランスは、ワインを飲まない国にワイン事務所作りワイン文化を広めるという取組を、人を使って進めていった。日本酒も、日本人がその良さを言っても外国人には伝わらない。一方で、欧米で現地の人々が科学的な成分の説明をもって旨さを伝え、欧米人は納得して飲みたくなる。説明の仕方が変われば日本酒を飲む人も増えていく。介護の文脈においても、伝える側の言い回し・伝え方で変わってくる。

《倉田氏》

- ・ 本会合のディスカッションのなかでも、「タイ文化が日本式を求めているのか、技術的な部分における日本式の良さは保持しながら、タイネス（タイ人の持つホスピタリティ）を広げていくという考え方もあるのではないか」という話があった。

《レヌー氏》

- ・ 中心としてタイの介護の情報提供を行うことはできるだろう。介護士の認定資格制度などについては、今はタイには存在しない。こちらが協会をもって話をしていくことにより政府も取り組むようになるかもしれない。タイの介護施設は協会による運営が多く、実際には学校を運営しているのみである。今後は、きちんとした施設がより出てくるだろう。

《田中（事務局）》

- ・ 年明けには上海でも同様に現地化をテーマに会合を行う。上海交通大学高齢産業研究所 所長に加え、事業者の方々にもご登壇頂く予定である。

以上

(5) 第1回プラットフォーム検討ワーキング議事要旨(中国)

日時 平成28年11月16日(水) 15時00分～17時30分

場所 ジェトロ上海事務所会議室

出席者

<メンバー>

亀野 敏志	日進医療器株式会社 商品企画室 室長
玉置 哲馬	株式会社リエイ 海外事業部 次長 上海礼愛企業管理諮詢有限公司 総経理
林 真彦	日本貿易振興機構 上海代表処 市場開拓・サービス産業部 部長
藤本 勉	日本貿易振興機構 北京事務所 対外業務部 部長
松山 英樹	株式会社ゲストハウス 代表取締役 閣世塔豪(上海)信息諮詢有限公司 董事長 慧智源(上海)养老服务发展有限公司 董事
横井 大介	日医(上海)商貿有限公司 董事長／総経理

<オブザーバー>

稲田 義人	株式会社ゲストハウス 常務 閣世塔豪(上海)信息諮詢有限公司 総経理
蔡 諾傑	慧智源(上海)养老服务发展有限公司 董事
張 運鎖	常州中進医療器材有限公司 営業部長
李 宇琳	常州中進医療器材有限公司 区域経理
斉藤 浩史	日本貿易振興機構 上海代表処 副所長
徐 曉蕾	日本貿易振興機構 上海代表処 市場開拓・サービス産業部 経理
顧 懿	みずほ銀行(中国)有限公司 中国アドバイザー部 課長
周 旭	みずほ銀行(中国)有限公司 中国アドバイザー部 経理
趙 蘇浅浅	みずほ銀行(中国)有限公司 中国アドバイザー部 主任助理
不破 賢治	みずほ銀行 中国営業推進部 調査役

<事務局>

田中 文隆	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部
飯村 春薫	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部

1. 事務局より挨拶

《事務局より挨拶及び本事業の説明》

2. メンバー自己紹介ならびにご挨拶

《亀野委員》

- ・ 車イスの製造販売を行う会社で商品企画を担当している。当社では、生活そのものを提案するということを目標に、マーケティングの段階から開発～アフターサービスまで一貫して企画するという方法をとっている。本日オブザーバーの張氏、李氏と３人で中国をまわり、人々の生活を見てきた。

《玉置委員》

- ・ 2013年、当社の上海の立ち上げに際して中国に赴任した。昨年５月に帰任したが事情により８月に再度赴任した。当社の事業については後ほどご説明する。

《林委員》

- ・ 上海事務所に着任し２年半になる。主な担当業務はサービス産業（全般）、ものづくり産業（一部）の販路開拓支援である。上海事務所の管轄エリアは上海市と華東地域（江蘇省、浙江省、安徽省）であり、当該地域にて販路開拓を目指す日系企業のサポートを行っている。
- ・ 担当する産業は、介護福祉、医療・医薬品等ヘルスケア全般の他、小売・流通、外食、教育、理美容、コンテンツ（映画・アニメ・音楽・ゲーム等）、日用品・雑貨、工芸品、ファッション・アパレルなど幅広い。隣の女性（ジェトロ上海/徐経理）は同ラインでヘルスケア産業全般をメインに今年４月から担当しており、同席した。今年は、上海でのChinaAid（６月）、南京老齡博（９月）、杭州老齡博（１１月）で、日中高齡者産業交流会（ジャパンパビリオン出展支援、セミナー・商談会の開催）というプラットフォームを設け、中国各地域の政府民政部門や企業とのネットワーク構築を図り、介護・福祉分野の日本企業を支援している。後ほどご説明差し上げたい。

《藤本委員》

- ・ 2012年３月に中国に赴任した。主な業務は対日投資、高齡化に関わる分野である。2013年より高齡化に関わる取組を行うなかで中国企業の日本へのニーズの高まりも実感している。
- ・ 赴任当時、初めての日系企業の訪問先が㈱リエイであった。北京で１－２か月に１回企業が集まり情報交換を行っているところである。

《稲田氏》

- ・ 当社は、日本で介護・ホテル・不動産を運営している。４年前より上海にて合弁でヘルパー養成学校を運営している。今後は介護施設の運営も手掛けていきたい。

《横井委員》

- ・ 当社は４年半前に中国に進出した。当初は子会社が進出していたが、３年前より本体が株を取得して事業を実施しており、その際にこちらに赴任した。訪問介護を中心にサービスを展開している。実際にビジネスを展開し、多くの課題に直面している。情報交換しながら解決策を模索していきたい。

《不破氏》

- ・ 日本で、顧客の中国業務に関する窓口を担当している。約６年前からヘルスケア産業の問い合わせが増えていたなか、中国の現状等について皆様から様々な勉強をさせて頂いているところである。みずほ情報総研と一緒にこの分野を盛り上げる手伝いをしたい。

《顧氏》

- ・ 以前は日本でアドバイザリー案件を担当していたが、４－５年前より顧客の依頼を受けて中国の介護・医療の調査や、合弁の提携に際してのサポートを行っている。今後ニーズがあれば気軽に声をかけて頂きたい。

3. 事業実施概要ならびにワーキング（国内・タイ）での議論内容の共有

《事務局より資料2、3-1、3-2について説明》

4. 現地化の観点からみた、今後の高齢者ケアビジネスの国際展開について

《事務局より資料3-3について説明》

《株式会社リエイ 玉置委員より資料4-1をもとにご発表》様ご発表資料

《日医（上海）商貿有限公司 横井委員より資料4-2をもとにご発表》

《株式会社ゲストハウス 松山委員よりご挨拶、資料4-3をもとにご発表》

《松山委員》※遅れてご参加のため、ご挨拶

- ・ 2008年に上海の友人と一緒に事業を立ち上げようと考えていた矢先、家庭の事情もありこちらへ移ることとなり、本格的に事業展開を志した。しかし手探り状態で情報も十分には集まらず介護事業を行うにはどうしたらいいか模索していた時、大手旅行会社主催の日本の介護のPRイベントに参加することになった。そのイベントは諸事情で中止となったが、それをきっかけとして単独で会議室で展示会場設置して行ったところ、約300-400名が集まり、ロコミだけでこれだけ来るのか、中国の介護はすさまじい、期待感を実感した。そのようななかで現在のパートナーに出会い、介護事業を始めて今に至る。
- ・ 日本ではホテルのなかに介護フロアを設けて介護事業を行っている。その様子を現パートナーが視察に訪れ共感し、合弁を組んだ。現在は研修学校を運営している。上海のディベロッパーと組んで神戸をモデルとした高級な介護フロアを有する施設も作ったが、ホテル宿泊者や会員利用募集だけに留まり、介護フロアの本格募集を行う前に施設を売却した。中国は事業展開のスピードが非常に早い。また、約束をすることが難しく、相手の見極めが難しい。今回この場でお話できることを有難く思っている。海外ならば大手企業とも勝負ができる土壌があり、どのような企業にもチャンスがあると感じている。5年は辛抱して、上海で上場することを目標にパートナーと事業に取り組んでいる。

《日進医療器株式会社 亀野委員より資料4-4をもとにご発表》

《日本貿易振興機構 北京事務所 藤本委員より資料4-5をもとにご発表》

《意見交換》

《玉置委員》

- ・ 当社は施設を運営しており、採用についても嘉定区で比較的近所に住む人材を1から指導すると言う状況であり、リーダーレベルの人材としてある程度専門知識をもった人材が必要と感じている。(株)ゲストハウスの報告を聞き、良い人材を紹介してもらいたいと感じた。区と組んで実施しているとのことであれば、既存の施設の職員が研修来ることになるので、彼らが卒業後他の施設に行くことは考えにくいだろうか。

《稲田氏》

- ・ 助成金もあり、浦東新区で働く人を基本としている。地方から出てきて中心部でヘルパーとして働くというのはよく聞かすが、今、住んでいる所から通える範囲（徒歩または、電動バイク）以外では難しい。

《玉置委員》

- ・ 現在新たな事業の検討中だが、そこは高所得層を対象として一定程度の養成を受けた人を集め、日本の介護を教えたい。良い人材がいればご紹介いただきたい。

《稲田氏》

- ・ 実際には、そこまでの水準に達した学生は多くない。日本式介護の技術研修の対象は看護師含め施設長であり、彼らの水準は高いが受講後に転職を考えづらい。
- ・ 日本的な介護のどのような点が最も受け入れられやすいのかを聞きたい。

《玉置委員》

- ・ 介護施設で難しいのは訴訟に関すること。利用者の身体拘束も実態としてまだまだ存在する。当社は介護施設なので監督することができるが、訪問介護のサービスは1対1なので大変なのではないか。

《田中（事務局）》

- ・ 日本の良さをアピールすることを考えるにあたっては、一方で利用者や家族が変わればそれが違う側面に転じるということがあるだろう。

《玉置委員》

- ・ 20年前の日本を考えた状況が現在の中国だ。どのようにして紐解いて尊厳を守るケアを伝えていくかが課題だろう。

《田中（事務局）》

- ・ サービスや商品の紹介の前提として、日本の介護や、なぜそれをやるのかという部分についてスタッフも含めて教育し、認知を向上させていく取組もご報告頂いているところである。

《横井委員》

- ・ 在宅は監視する手法がなく、常に不安とともに行っているというのが実態だ。代わりに少しでも素養の高い人をどうやって見つけてくるかが重要になる。

《稲田氏》

- ・ 研修等で聞く声として、日本的な介護の理念を学ぶ以前に学んだところでどうなるんだということがある。どうすればスムーズに、楽に介助ができるかという観点で話すと興味をもってもらえるが、その背景にある理念を話すと理解が難しい。リハビリ、自立支援は思考錯誤しながらその人のためにやっていくものだと言つと、それよりも即効性のあるものという合理的な考え方が一般的だ。研修を行うなかでも非常に難しいと感じる。どこで糸口を見つけられるのか模索しているところだ。

《横井委員》

- ・ 自立支援という大前提は。

《玉置委員？》

- ・ 崩しつつある。

《横井委員》

- ・ まさにそこではないか。日本では「自立支援」が介護の最たる目的として一貫している。こちらは目的を消費者が決定する。「自立支援」だけを目的として掲げた場合、消費者に受け入れられない可能性がある。

《稲田氏》

- ・ 確かに、日本側は自立支援ありきというところがある。

《亀野委員》

- ・ その点は車イスの販売にも通じるところがある。まずは相手の要求（何がしたいのか）を聞いて話を組み立てられる能力を育てなければと考えているところだ。
- ・ 教育に関しては、一方的に話して最後に質問という日本のやり方を中国のみならず日本においても変

え、途中で投げかけを行うようにしている。最後に質問を募るのではなく途中で投げかけ、さらに体験するワークの時間も取り入れ、身体で覚えてもらっている。和やかに、体感しながら理解したことを顧客に伝えるための表現力を養うという基礎教育から始めている。教え方の特徴性は、日本式の良いところでもあり、悪いところでもある。対話型の方が聞きやすいうえ、教える側の方向修正もやりやすい。

- ・ また、相手の考えを受け入れたうえで、こういうこともあるという話や日本の失敗談を話すということもある。ただし、それができる人間も一握りであり、キーマンを作るしかない。それが先程の「教えられる人を作る」ということだ。

《玉置委員》

- ・ 当社では7－9月に日本人の指導者が来て、朝礼終了後業務開始までの短期間（20分）に1週間全く同じ研修を行った。1週間実施すればシフト制でもスタッフ全員が受講でき、かつ20分なのでポイントを絞って教えられる。そして、そのポイントだけを業務中にチェックするという方針で実施した。それは非常に効果的であった。1週間毎週違うテーマで行うため、講師とも仲良くなる。講師の否定せずに指導するという上手さもあってすんなりスタッフに受け入れられ、それが受講者から他のヘルパーへ伝わり、3ヶ月で一気に介護レベルが向上し、離職率が下がった。
- ・ 自立支援については、まだ中国の家族はもう高齢なのだから楽をさせてあげたいという気持ちが強い。一方で、例えば高齢者が自分で食事をとる姿をみて怒る家族に対し、手を動かすのはADL維持によることであり、好きなものを好きな順序で食べようとすることは頭も使うと伝え続けたところ、納得して頂けたケースもあった。日本で当たり前のことを頭ごなしに言うのではなく、少しずつじっくり家族への啓もうを続けることが、中国の介護の改善に対する地道な努力として必要とされる。

《亀野委員》

- ・ 先日の社内研修において、生活不活発病について話した際に、訳すのが非常に困難だったことが印象として残った。身体を動かさないことによって低下していくことが知られていない可能性が高い。知れば変わっていく。地道に、というのは効果があるのかもしれない。

《横井委員》

- ・ トイレ1つにしても、死ぬまで一人で行きたいのは皆共通する考えのはずだ。しかしベッドの上で動かすのがかわいそう、穴のあいたベッドがあるのだからそれを使って、という声が家族からあがる。実際に、そのような自立支援と逆行した道具が現地で多く作られており、皆それをよく知っている。在宅はそことの戦いが非常に多い。

《玉置委員》

- ・ それを本人に言わせることが求められる。「やりたいですよ、行きましょう」と本人に伝え続け、本人の口から言わせるというテクニックが必要になる。本人に希望をもたせて、無理ない範囲でやっていこうと言わせることができれば、家族は否定しない。

《横井委員》

- ・ 日本のサービスを利用したいと言う人は、既に日本のサービスを受けて日本式をよく知っている人である場合が多く、玄関先で挨拶した瞬間から日本式サービスに達していないと言われる。しかしそれは教育というよりも習慣のなかで培われるものであり、1回の研修を受けたところで我々と同じ感覚でできるものではない。

《亀野委員》

- ・ 利用者の知る日本式サービスも、一般在宅というよりは高級ホテルや旅館の水準というところかもしれない。

《玉置委員》

- ・ 礼儀・マナーについては、日本の水準を知っている人の要求は高い。

《田中（事務局）》

- ・ アジア健康構想にも、自立支援介護サービスに重点を置くこと、日本的な介護の良さの認知度アップが明記されているが、具体的にどのようにそれを伝えていくかが課題になる。伝える内容、伝え方、色々なもう一步深掘った探索が必要とされるという点が皆の苦戦している部分ではないかと感じた。
- ・ 海外展開、現地化を企業として進めるなかでは、黒字化も含めてまい進していくことも重要だが、その一方で、また新しい閃きを日本の製品開発につなげていくという観点も国際展開を考えていくうえで、また、日本の保険制度内の介護サービスの改善に向かわざるをえないなかで、求められる部分といえる。

《事務局よりプラットフォーム会合について説明》

以上

(6) 第2回プラットフォーム検討ワーキング議事要旨(中国)

日時 平成29年1月17日(火) 17時00分～18時00分

場所 FENYANG GARDEN HOTEL The Lily Room

出席者

<メンバー>

玉置 哲馬	株式会社リエイ 海外事業部 次長 上海礼愛企業管理諮詢有限公司 総経理
佐藤 拓	日本貿易振興機構 サービス産業部 ヘルスケア産業課長
藤田 法子	大阪商工会議所 国際部課長
藤本 勉	日本貿易振興機構 北京事務所 対外業務部 部長

<オブザーバー>

不破 賢治 みずほ銀行 中国営業推進部 調査役

<事務局>

田中 文隆	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部
飯村 春薫	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部
西田 貴紀	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部

1. 事務局挨拶・アンケート結果の共有

《田中(事務局)》

- ・ 参加者アンケート結果によると、概ね満足度は高いようだ。
- ・ プラットフォーム会合の感想について、率直な意見を伺いたい。

2. プラットフォーム会合を実施してみて

《佐藤委員》

- ・ 中国国内13カ所での当社の取組(日中高齢者産業交流会)及び日本で実施している事業者ヒアリング等を通じて得られた事業者の課題・ニーズについて整理し、報告できるかたちでとりまとめておく必要があることを実感した。

《藤本委員》

- ・ 施策の動向のみならず各地域で個々の企業が個別に得ている情報もあるので、情報交換の時間がもう少し長いと良い。
- ・ 近年、高齢者ケアビジネスに係る現地企業の動きが非常に速い。それらの情報を掴み、共有しながら事業展開を進めなければ方向性が定まらないので、意見交換の場は随時設定すべきであろう。我々もこの機会があったからこそ集まることができたと認識しており、今後も情報発信を含めて貢献できる部分があれば協力してやっていきたい。

《玉置委員》

- ・ 様々な事業者から声を掛けて頂き、皆情報を求めているということを実感した。
- ・ 張氏の講演における小規模多機能という点については、北京で既に当社が実施していたことから、開所直後に話をしたことがあったのだが、その後あっという間に上海のモデルケースとして広まった。市場の変化の速さを実感している。
- ・ 当社は、上海で、小規模多機能とは異なり、数百床規模の施設運営が事業として成り立つかを模索していた。ようやくあと数年で回収の見込みがたったというところである。このような会合の場で当社の事業モデルを報告することも可能ではあるが、業態が異なれば知りたい内容も異なる。例えば福祉用品・機器等においては、良質な日本製品をそのまま中国に持っていくよりも、まず中国で認知度を上げ、その後に初期投資の回収を進めていく戦略の方が有効だ。「現地化」、すなわち現地のニーズに合うものをどのように開発するかという視点である。サービスの分野で言えば、家族が望むサービスを提供しながらも適切なタイミングで日本のリハビリや自立支援を促し、信用を得ていくことが考えられる。
- ・ 本会合のような場は情報共有の機会として有意義であった。進め方として、まず国の最新動向についての情報提供があり、その後は席を数回移動しながらの少人数での意見交換が望ましい。業態、進出フェーズなどに応じてグループを設定し、席を移動して話ができれば参加者の学びの幅が広がり、満足度もより向上するだろう。

《藤本委員》

- ・ 以前上海でこのような集まりを提案した際には、あまり積極的でない企業もあったと聞いている。

《玉置委員》

- ・ 我々は逆にこのような場の設定を望んでおり、実際にジェトロ、企業の担当者とともに年に1回くらい講演会や食事会も含めた慰労会のような集まりを想定して話を進めたことがあった。ただその時は皆旗振りが難しく、実現しなかった。

《藤本委員》

- ・ その件については、企業秘密やメーカーの競合の可能性にも配慮し、慎重に行う必要があると話していた。加えて、ジェトロなどが率先して旗振りをすると、企業側は受け身になり動かなくなる。医療機器や医薬品メーカーが集まって企業主導で活動する日本商会のライフサイエンスグループのように、情報交換やロビー活動など含めて連携することも検討している。実際に打合せも予定している段階ではあるが、どの程度までやるか悩ましいところではある。

《玉置委員》

- ・ 福祉用品はエリアが重なり競合するうえ、各社戦略が異なるため、テーブルで顔を合わせてもお互い探り合いになる。一方介護サービス各社はエリアが重ならず競合しない。本日も同じテーブル内で知り合った人と交流する機会を得られて有意義であった。
- ・ 日本では競合相手であっても、中国に参入している外資系企業として担当者レベルで意見を言い合えるのは、やはり中国でやるからこそだと感じる。

《藤本委員》

- ・ 北京は進出企業が少ないので、ジェトロの会議室を使って上海―北京をテレビ会議で繋いで開催する方法もある。コンテンツ分野では、そうした取り組みを行っており、中国企業を講師として招へいしてビジネスモデルなどについて講演してもらったりしている。

《玉置委員》

- ・ それぞれの取組を知ることによって、自社の新たな事業展開にあたっての情報をあらかじめ入手できるという視点を持つことも大切だ。

《藤本委員》

- ・ 異業種間交流の可能性も広がる。

《佐藤委員》

- ・ この業界は団結力が高く、実務者レベルでは良い関係が築かれているものの、言えないことが多い状況もある。

《田中（事務局）》

- ・ 商社の参加はどのように捉えているか。

《玉置委員》

- ・ 良い。実際今日は多くの参加があった。ただし現状はまだ情報収集の段階であろう。ある程度のロットを求めるとなると、十分な利益の確保が難しい。

《飯村（事務局）》

- ・ 商社の関心の高さが感じられたのは、昨年度会合との違いの1つであった。

《玉置委員》

- ・ 製造業や資源が難しい状況下で医療・介護に注目が集まっている。

《佐藤委員》

- ・ 経産省の医療の海外展開では、商社やゼネコンを含めた研究会を設置している。病院経営や医療機器メーカーは大企業ばかりではないところもあり、リスク軽減等のため、各方面のプレイヤーを巻き込んで展開するという方向性で動いている。

《不破氏》

- ・ 病院の例でいうと、基本的に日本国内で経営がうまくいっている病院や、大学病院は海外展開をあまり考えない。病院はドクターのみを現地へ出向させ、経営や運営はオペレーターとなる大企業が担い、医療機器メーカーと一緒に付いて行くという役割分担の戦略の方が現実的なのでは。

《田中（事務局）》

- ・ バンコクでも急性期後の慢性期の受け皿がない。商社やデベロッパーが地域開発を手掛けるなかに、シニアタウンと銘打って介護のボールを投げ込むことも考えられる。

《佐藤委員》

- ・ バンコクのハイエンドの私立病院は既に用地取得を始めつつあると聞いており、日本の介護事業者との連携は考えられるだろう。

《玉置委員》

- ・ タイで施設は退院後の必要な場合のみ短期入居する場所として位置付けられる。タイの人にとって最期を迎える場所は自宅であり、施設ではない。

《不破氏》

- ・ それも現地にいるからこそわかること。日本にいとわからない。

《田中（事務局）》

- ・ バンコクの会合ではバンコク病院の医師にご講演頂いた。自身の問題意識から病院のドクターと出資して施設を作っており、その話を聞くことができた。
- ・ このような会合の効果は一定程度認識できたが、どのように今後につなげていくか。内閣官房の動き

によると、まずは国内協議会の発足を先としている。継続的又は適切なタイミングで海外の緩やかなネットワーキングをもつことも併せて必要ではないか。

《玉置委員》

- ・ 実務者の立場としては、議論の展開よりも中国当局の施設運営等に関する入札情報の提供、参入の後押しなど具体的な取組を求めている。今は個々の事業者が偶発的に情報に出会うのを待っている状況である。政策・制度の情報だけでなく、具体的なビジネスにつながる情報を必然的に得られる状態にすることが重要だ。

《田中（事務局）》

- ・ バンコク商工会議所の分科会がモデルの1つだろう。頻繁に集まり、制度改正時等には情報共有を行っている。

《佐藤委員》

- ・ 商工会議所のなかに医療・医薬の関係企業が集まって分科会を作っている。バンコク、ブラジル、北京、上海にも同様の取組があり、そのようなところを基盤にすることも考えられるだろう。

《藤本委員》

- ・ 北京のライフサイエンスグループでは、月1回程度集まっている。医療業界は制度情報が非常に多いこともあり日本商会で白書を作成して関係当局に建議したり、パブリックコメントも出している。会員企業が事務局を担当しており、労力はそれなりであろうが、そこまでやらなければ対応は難しい。
- ・ メリットとしては、例えば関係当局との関係構築、団体としてパブリックコメントなどを出せるようになったことが挙げられる。

《田中（事務局）》

- ・ ライフサイエンスグループの入会条件は何かあるのか。

《藤本委員》

- ・ 会費制だ。

《田中（事務局）》

- ・ 国へのロビー活動などを想定すると、主体がある方が良い。

《佐藤委員》

- ・ 当社も側面的なサポートは可能だが、企業のキーマンが問題意識をもち、それが盛り上がって仲間を募って大使館や現地の人を巻き込んでという流れが望ましい。また、キーマンが官の側にも必要だ。

《田中（事務局）》

- ・ 全ての地域で一律に大使館の組織下に作るよりも、モデルとなる推進拠点を指定し、国としてのお墨付きを与えなければ、やる側もやりにくいのではないだろうか。

《藤本委員》

- ・ 医療の場合は医機連、MEJなど、日本側の受け手とも連携して進めている。

《佐藤委員》

- ・ 台湾で日介連が台湾側の協会と合同イベントを予定している。
- ・ 医機連はアジア部会において各地域との情報の交換が行われており、アジア部会として各国の情報を持っている。日本の業界団体のなかで国際展開の動きに関わる委員会等を設置することにより、日本の動きと海外の動きを呼応させることもできる。業界のキーマンも必要だろう。

《藤本委員》

- ・ 北京では経産省から補助金も出ており、関係当局との交流会等には厚労省やPMDAも参加している。最も有機的な連携が実現している例だろう。

《佐藤委員》

- ・ 先述のブラジルのケースは、カウンターパートが厚労省の医療国際展開推進室であった。医療国際展開推進室と関係部局とが連携して業界的な動きと国際展開の動きをつなげることができれば望ましいのではないか。
- ・ アジア健康構想において発足する協議会については、事業者の課題や必要な支援を業界と共に検討するという流れになるであろう。その結果をどのようにスキーム化、予算化するのが今後重要であろう。

《田中（事務局）》

- ・ 民間の協議会という話もあったが。

《藤本委員》

- ・ 懸念しているのは、官主導の議論では、会を作ること自体が目的化する可能性があるということだ。ボトムアップ、すなわち企業を主体とした動きのなかで自然発生的に会ができて、そこに補助金が出て、取組内容も企業主体で決定していく形であるべき。国で旗振りをして集まると、事業者は受け身で何も動かなくなるので、意見を聞きながら必要性も含めて検討が必要だと考えている。

《田中（事務局）》

- ・ ボトムアップという点では、おそらく海外の方が親和性が高い。

《玉置委員》

- ・ 海外で実務に携わっていても、帰任して半年たてば情勢が大きく変わり、メンバーも変わって1から人間づくりでスタートしなければならないという事情も想定しておく必要がある。

《藤本委員》

- ・ 先述のライフサイエンスグループも、発起人が帰任しひと段落ついて、その後どうするかが問題になった。結果として、一体感を保つためにも輪番的に皆が様々な面で貢献してやっていこうというかたちになっている。そこで我々が旗を振ったら、継続性がなくなるのではないかと感じた。

《佐藤委員》

- ・ 本会合のような機会を事業者の声を聞ける場として継続させ、現地の動きに対するサポートにつなげてゆくのがよいのではないかと。
- ・ キーパーソンがいなくなってもまわるような仕組みづくりが必要だ。助成などのサポートを通じて、老健事業の4年間の成果をかたちとして残すことも考えられるだろう。

以上

参考2. プラットフォーム検討ワーキング 委員報告資料

- ・ 第1回プラットフォーム検討ワーキング（国内）
 - ✓ 藤井 賢一郎氏（上智大学総合人間科学部社会福祉学科 准教授）
 - ✓ 細見 真司氏（デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社
☆ ライフサイエンスヘルスケア アドバイザー）
 - ✓ 中元 秀昭氏（株式会社さくらコミュニティサービス 代表取締役）
 - ✓ 藤田 法子氏（大阪商工会議所 国際部 課長）
- ・ 第1回プラットフォーム検討ワーキング（タイ）
 - ✓ 満屋 智樹氏（Thai Riei & Elderly Care Recruitment Co.,Ltd. Managing Director）
 - ✓ 谷田貝 良成氏（Wellness Life Project Thailand）
 - ✓ 中村 信太郎氏（独立行政法人国際協力機構（ジャイカ） 国際協力専門員）
- ・ 第1回プラットフォーム検討ワーキング（中国）
 - ✓ 玉置 哲馬氏（上海礼愛企業管理諮詢有限公司 総経理）
 - ✓ 松山 英樹氏（株式会社ゲストハウス 代表取締役）
 - ✓ 亀野 敏志氏（日進医療器株式会社 商品企画室 室長）
 - ✓ 藤本 勉氏（独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ） 北京事務所 対外業務部長）

- ビジョンと戦略の必要性
 - － 何をめざすのか、どうやってめざすのか
- 「国際展開」の枠組み
 - － 国際展開の視点
 - ・ 現状：既存事業者の海外進出の円滑化⇒人材確保
 - ・ 現状を超える枠組みはありうるのか？、スケール感
 - － 国際展開の意義の明確化
 - ・ 国内の既存事業者、その他国内企業、官、学にとっての意義
 - ・ 海外側にとってのメリット：経済発展、雇用、介護・社会保障のインフラ整備
 - － 国際展開のための協働体制の在り方
- ターゲットの明確化
 - － 「国際展開」の対象国としての評価軸
 - ・ 資金面、人材（基礎教育など）、日本観
 - － 主要国別に求められている「国際展開」の具体策



ターゲットとしての東アジア共同体・TPP

- 人口動態の把握と将来推計
 - － 東アジアの年齢別人口の推移・将来推計
 - ・ 労働力人口
 - ・ 介護ニーズの将来予測
 - － 出稼ぎ移動の実態（送出・受入）
 - ・ 介護出稼ぎ移動の実態と将来予測
 - － 東アジア全体をとらえる視点
- 経済発展の可能性
 - － 産業の現状と今後の展望
 - － 人口ボーナス・オーナス
 - － 海外の資本の受け入れ
- 社会構造
 - － 階級、文化、宗教
 - － 対日本への意識



①今後の高齢者ケアビジネスの国際展開のあり方

②プラットフォーム会合が持つべき機能や役割について

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社

ライフサイエンスヘルスケア担当 細見真司

shinji.hosomi@tohmatsu.co.jp

2016年7月25日

* 本資料はデロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザーLLCとしての見解を示したものでなく、筆者の個人的見解に基づく記載となります。

①今後の高齢者ケアビジネスの国際展開のあり方

日本における介護業界の経営課題とアジア進出のニーズ

日本の介護業界の現状	課題	アジア進出のニーズ
①介護保険制度による課題 ✓ 2015年の改定がマイナス改定となり、介護保険収入だけに依存する事リスクが顕在化してきた。 ✓ 次回の2018年は診療報酬と介護報酬に同時改定となり、介護度の低いサービスが介護保険から地域の総合事業に移行することで実質的なマイナス改定が予想されている。	介護保険に依存するビジネスモデルから介護保険外のサービスへの転換が迫られて、国内マーケットでの競争が益々激しくなっていく。	介護保険外での収入の確保 国内で介護保険外サービスを新たに展開しながら、国外マーケット、特にアジア地域への事業進出を検討
②競争激化に伴う課題 ✓ サービス付き高齢者住宅の激増を受けて、施設毎のエリア内での競争が増え、施設毎の提供サービスの差別化や稼働率維持のための営業対策が求められている。	現状では、特に都市部での競争状況が激しい中で、積極的な施設新規開発が難しい	新しい事業エリアの開拓が必要 拠点の新しいエリアとして、アジア地域で一定のパートナーと事業提携することで、施設不動産を調達し、海外での施設展開を進める
③人材不足の課題 ✓ 新規開設施設の増加により、介護人材が不足し、特に都市部では、計画的な新規施設の開設がスタッフ不足から難しくなっている。 ✓ 介護事業に適した人事制度が未整備で、給与水準も他業界に比べて低いため、優秀な福祉関連の人材の獲得が難しい。	国内の生産年齢人口が減少している局面で、潜在的な福祉人材の掘り起こしや、給与水準の見直しを行っても、人材確保の根本的な解決とはなっていない	国を越えた介護人材の確保 外国人介護人材を日本へ招へいするために、アジア各国からの介護就労の制度を整備し、労働力不足を補完する戦略が必要

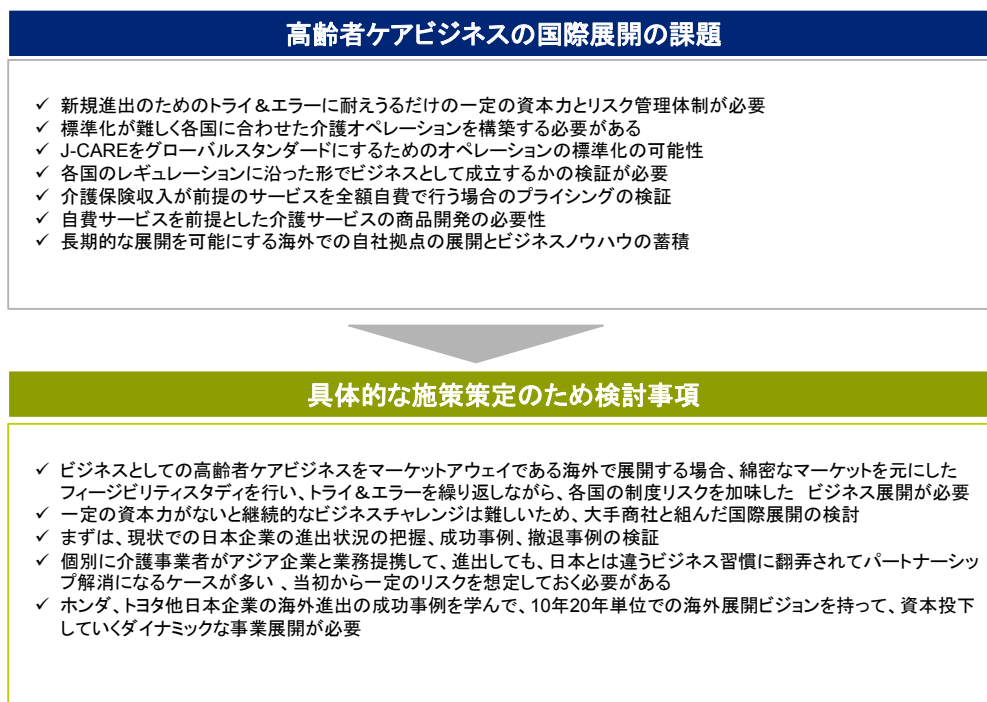
①今後の高齢者ケアビジネスの国際展開のあり方

アジア各国における高齢者介護業界の経営課題と日本が提供可能なノウハウや商品

アジアから日本に期待する点	日本が提供可能な商品
①国の高齢化問題における制度設計 ✓ 医療制度に加え、介護関連の制度を新しく創設するにあたって、高齢社会が進んでいく状況下で、いかに財源的に持続可能な制度設計を行っていくか	日本の介護保険制度、要介護認定制度、介護人材の国家資格制度等
②介護オペレーションのノウハウ提供 ✓ 医療サービスの概念はあっても、家族介護とは異なるビジネスとしての介護サービスの概念を定着させて民間活力を導入していくためには、一定のオペレーションノウハウを輸入する必要がある	日本の民間介護事業者が構築した、介護オペレーション、介護関連ソフト等
③高齢者向けの施設の設計やバリアフリーレイアウトの設計ノウハウ ✓ 新たに介護サービスの施設や拠点を建設していくにあたって、高齢者が使いやすいオペレーションの生産性が上がるような商品力のある施設設計ノウハウが必要	公的介護施設、民間介護施設、自立者向け、要介護者向け、高級型、廉価版施設等の利用者の状況にマッチした設計ノウハウやデイスサービスなどの空間レイアウトのノウハウ等
③スタッフの教育 ✓ 介護サービスの導入にあたって、優秀な人材の確保と均一の質の高い介護オペレーションを導入していくためにスタッフ教育体制や研修体制あるいは研修センターの設置が必要	スタッフのモチベーション管理が可能な研修制度、介護教育マニュアル、介護従事者特有のキャリアビジョン制度等

①今後の高齢者ケアビジネスの国際展開のあり方

アジアに向けた、高齢者ケアビジネスの国際展開のあり方



②プラットフォーム会合が持つべき機能や役割について

今までの議論のまとめと今後の方向性

いままでの議論のまとめ

- ✓ 新規進出企業のために道筋提示
- ✓ 企業同士のリレーションとフォーメーション
- ✓ 一定の資本力とリスク管理体制が必要、大手商社と組んだ国際展開の検討
- ✓ 政府当局への提言機能
- ✓ 補助制度等の情報共有と申請フローの共有
- ✓ マーケット調査の情報共有
- ✓ 成功事例、撤退事例の検証とフィードバック機能
- ✓ 日本企業としての海外進出に当たってのビジネスパートナー紹介機能
- ✓ 日本の介護(J-CARE)をアジアに理解してもらうための啓蒙活動とブランディング
- ✓ 現地でのネットワーク構築支援機能
- ✓ 海外現地での政策的な最新情報

今後のプラットフォーム会合での検討事項

- ✓ プラットフォームを利用して、事業者がフォーメーションを組んで、アウェイでのビジネスで成功するためのリソースを補完する
- ✓ 現地マーケット調査やフィージビリティスタディの際のビジネスサポート
- ✓ 一定の資本力とリスク管理体制が必要、海外拠点を持つ大手商社と組んだ国際展開の検討
- ✓ 各企業がタイアップして大規模な投資ができる体制を整える
- ✓ 海外進出ビジネス支援ファンドを組成し、資金サポートを行う

〔「アジア健康構想」での民間業者への支援内容〕

- ✓ 日本的介護サービスをはじめ、高齢者関連サービス等の付加価値を正確に説明する方法の確立
- ✓ 事業者間のマッチングやパートナー形成の円滑化、機器メーカー等の海外進出支援
- ✓ 現地の制度、文化に関する情報の収集、提供
- ✓ 政府等による支援相談窓口のワンストップサービス
- ✓ 介護人材教育の多言語化・多文化化への対応
- ✓ 事業資金調達に関する支援
- ✓ 事業の組成支援
- ✓ 次世代の人材が活躍できる環境整備

5

© 2016. For information, contact Deloitte Tohmatsu Financial Advisory LLC.

〔参考：アジア展開が可能なヘルスケア業界のビジネス領域(医療分野・介護分野)〕

	健診・予防	治療		介護	
		診断・医療	在宅医療		
食品・化粧品	化粧品	治療食・介護食			
	健康・栄養食品				
薬	診断薬				
	ワクチン				
	OTC(一般用医薬品)	医療用医薬品			
	再生医療				
医療機器・医療用器具	検査機器・キット	医療材料、治療機器	遠隔医療用機器	介護用具	
	健康・美容関連商品	診断機器			
サービス	経営コンサルティング				
	保健指導	病院・診療所	訪問看護・ステーション		
	重症化予防・生活改善	調剤薬局	訪問介護・ステーション		
	医薬品・医療機器卸				
	健康診断	アウトソーシングサービス	デイケア、デイサービス	施設介護・高齢者住宅	
	遺伝子診断	CRO(受託臨床試験)	遠隔医療	生活支援	
	フィットネス・スポーツ	人材紹介・人材派遣	見守り		
	リラクゼーション	リハビリテーション			
			カウンセリング		
	医療機器・医療用器具のリース・ファイナンス				
データ活用サービス	健診データ分析	地域の医療連携			
	予防サービス効果分析	医療データ分析			
	PHR(パーソナルヘルスレコード)サービス				
ITシステム	個人向健康管理デバイス	医用画像システム	在宅医療支援システム	介護保険情報システム	
		電子カルテ			
		医事会計システム			
		電子薬歴			

© 2016. For information, contact Deloitte Tohmatsu Financial Advisory LLC.



デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそのグループ法人(有限責任監査法人 トーマツ、デロイト トーマツ 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、税理士法人 トーマツ および DT 弁護士法人を含む)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ビジネス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、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー等を提供しています。また、国内約40都市に約7,900名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど)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)は、監査、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー サービス、リスクマネジメント、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。デロイトの約210,000名を超える人材は、“standard of excellence”となることを目指しています。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにその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の関係会社のひとつまたは複数指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。DTTLおよびそのメンバーファームについての詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

© 2016. For information, contact Deloitte Tohmatsu Financial Advisory LLC.

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

ミャンマーにおける高齢者ケアビジネスの 事例と国際展開ビジョン

株式会社さくらコミュニティサービス
代表取締役 中元 秀昭

1

さくらコミュニティサービス事業説明①



コミュニティ創成への3大事業(中核事業)

教育研修事業



あなたと共に福祉の未来を築く
日本福祉アカデミー

- ・修了生15,000名以上
- ・FC校の全国展開

高齢者グループホーム さくら
満快のふる郷
サービス付き高齢者向け住宅
ブライトネス平岡



株式会社さくらコミュニティサービス



あなたたちの未来を共に築く
メインキャスト

介護・福祉サービス事業

- ・北海道札幌市を中心に7施設運営
- ・地域に根差した質の高いケア

人材サービス事業

- ・業界の人材不足に対処
- ・他事業部との相乗効果

2

さくらコミュニティサービス事業説明②



ものづくり事業



最先端のIT・ロボット技術を活用し、業務効率化とサービス品質向上を図る。

<採択案件>

経産省

「新連携計画(2015年度第2回)」

中小企業庁

「平成27年補正ものづくり補助金」

海外事業



POLESTAR
KAIGO SERVICE



KAIGO事業でミャンマーを始めタイ・シンガポール・ハワイに展開。世界中の高齢化問題の解決を目指す。

<採択案件>

JETRO

「専門家活用助成事業(2015/4/30)」

「新輸出大国ハンズオン支援

(2016/5/18)」認定

3

ミャンマー基本情報



面積: 67万6578km²(日本の1.8倍)

人口: 5,148万人

首都: ネピドー

言語: ミャンマー語、英語、シャン語、カレン語

宗教: 仏教(89.4%)、キリスト教(4.9%)、イスラム教(3.9%)、ヒンドゥー教(0.5%) など

ミャンマーは130以上の少数民族が住む多民族国家で、国土は日本の約1.8倍、北はインドと中国、西はバングラデシュ、東側はラオスとタイに接し、南はベンガル湾とアンダマン海を望みます。



豊富な天然資源に恵まれ、人口は5000万人を超えています。民主化に伴い大きな経済発展が期待され、投資先として注目されています。伝統的に日本と友好関係があり、親日国です。

また、仏教徒が多いため日本人と国民性が類似しており、言語においてもビルマ語と日本語には文法的な共通点があります。言語の習得能力・理解力の高さ・国民性の類似等の理由により、日本人と一緒にしやすい国だと言われています。



4

ミャンマーの社会課題

長期にわたる軍事政権の影響で、非熟練労働者が増大

- 欧州・米国の経済制裁によって産業社会に通用する人材育成にも遅れ
- 外資系企業による安価な人材の囲い込みが熾烈化

医療従事者の不足が深刻化

- 医師数37,000人に対し看護師数32,000人。
- 人口比にすると市民10万人に対して30人程度の医療従事者
- 看護学校はミャンマー国内にたった2校のみ

ナースエイド(看護助手)育成ノウハウの不足

- 統一的なカリキュラムが存在せず、育成方法が学校によりバラバラ
- 給与が極めて低額→人材が医療以外の産業に転職、海外へ流出

5

社会課題解決の取り組み—事業スキーム—



6

事業1.技能実習生制度を活用した人材育成

→ミャンマー国における医療従事者の不足に対処。労働者の質も向上



①カウンターパートとの協力体制

- 旅行業界大手 **Myanmar Polestar Travels & Tours** と提携
- JTBなど日系大手企業のミャンマー進出支援の実績もあり
- 現地のオペレーションを円滑化

②政府機関とのネットワークづくり

- 事業の実施にあたり政府機関とも連携
- 社会福祉省、労働省、ホテル観光省、科学技術省**と協力体制を構築

③技能実習生の募集活動

- ヤンゴン市内で20名の定員に対し、86名の参加
- 説明会はJETROヤンゴンで実施。国と民間が連携して事業を推進



NLD 名誉顧問 Tin Oo 氏



社会福祉省 Daycare Center



募集説明会(JETROヤンゴン)

7

事業2.職業訓練校の設立

→ミャンマー国における医療従事者の不足に対処。国内の雇用促進



ミャンマーと日本の主産業で職業訓練を展開

●介護

介護技術...食事・入浴・排泄・移動移乗認知症ケア

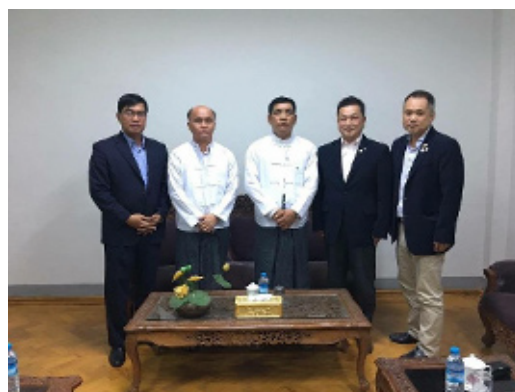
介護実務...介護計画作成・家族対応・事故ひやり・緊急時対応

●観光

レストラン、フロント業務、接客研修、お布団敷、ハウスキーピング、料理盛り付け、食器洗浄などのバックヤード部門の研修

●IT

コンピュータ基本操作、情報通信、プログラミング技術オブジェクト指向型言語、データベース、コーディング



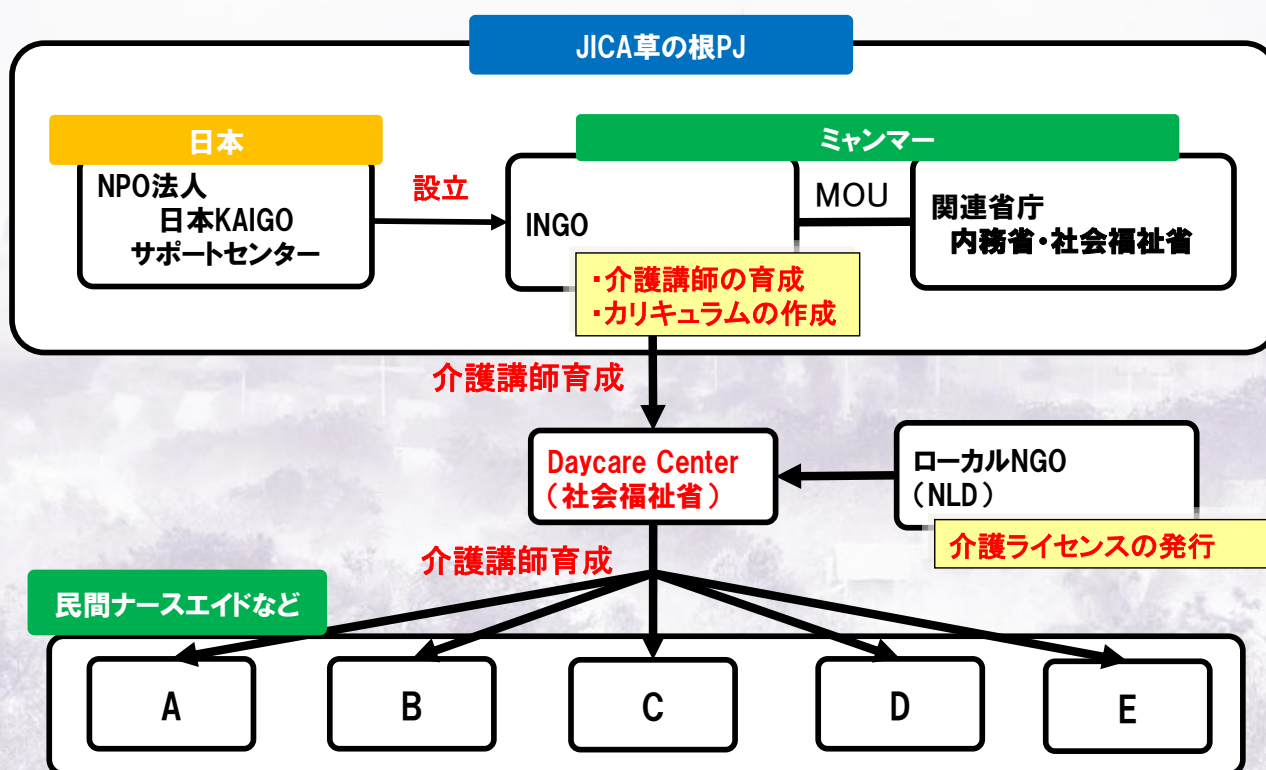
ミャンマー政府労働省 事務次官と会談

ミャンマーの技術レベルを向上し、職業訓練を終えた人材が提携先の企業等で活躍できる場を創る。

8

事業3.内務省と連携したNGOの設立

→ナースエイドの人材育成ノウハウおよび指導者不足を解決



9

事業4 介護Net.事業協同組合

→技能実習生の受入に備え、円滑な手続きをサポート

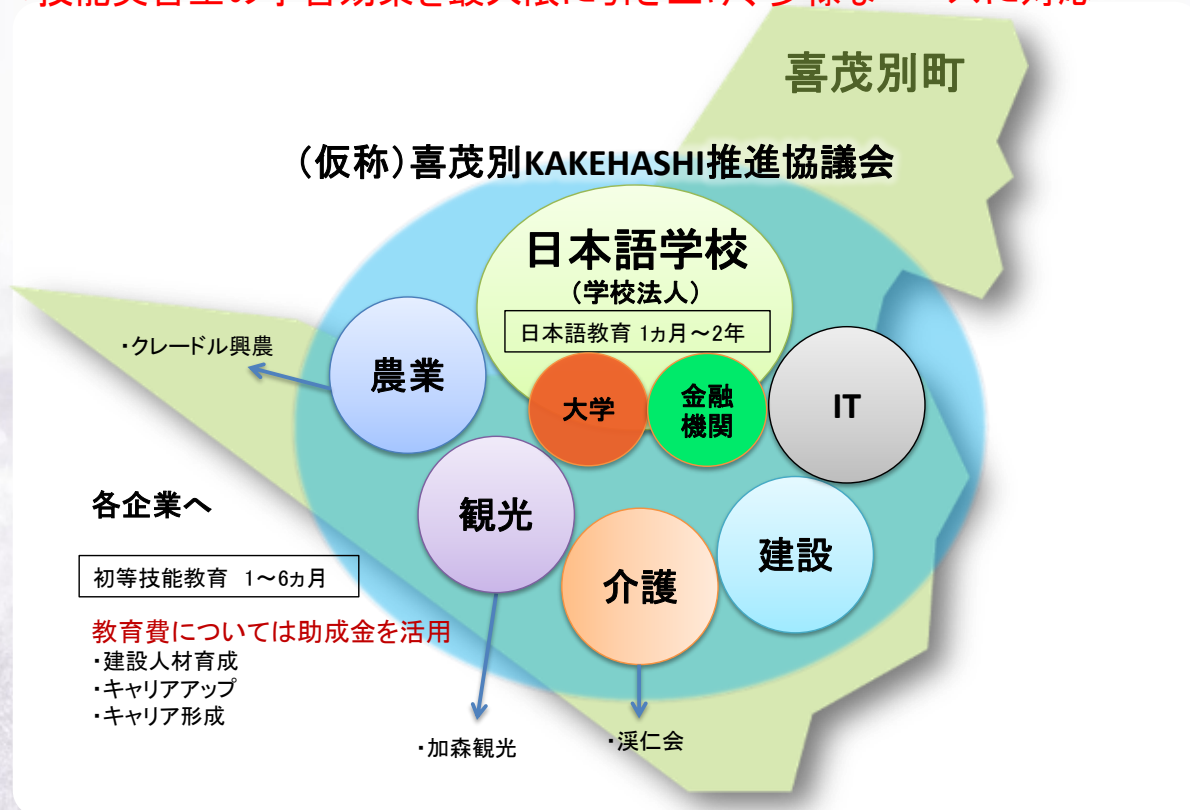


2016年9月設立予定！

- 1) 近い将来、外国人介護実習生および外国人介護職員の受け入れの本格化に備え、本格化の際には、受け入れの母体となる。
- 2) 受け入れ母体となるための事業実績および事業基盤として、介護事業者の発展に資する事業およびサービスを展開する。

10

事業5.北海道喜茂別町における日本語学校設立 →技能実習生の学習効果を最大限に引き上げ、多様なニーズに対応



11

事業6.介護タブレットの開発

→多言語・音声入力により、実習生のコミュニケーション面の課題もサポート

※端末アプリ画面図

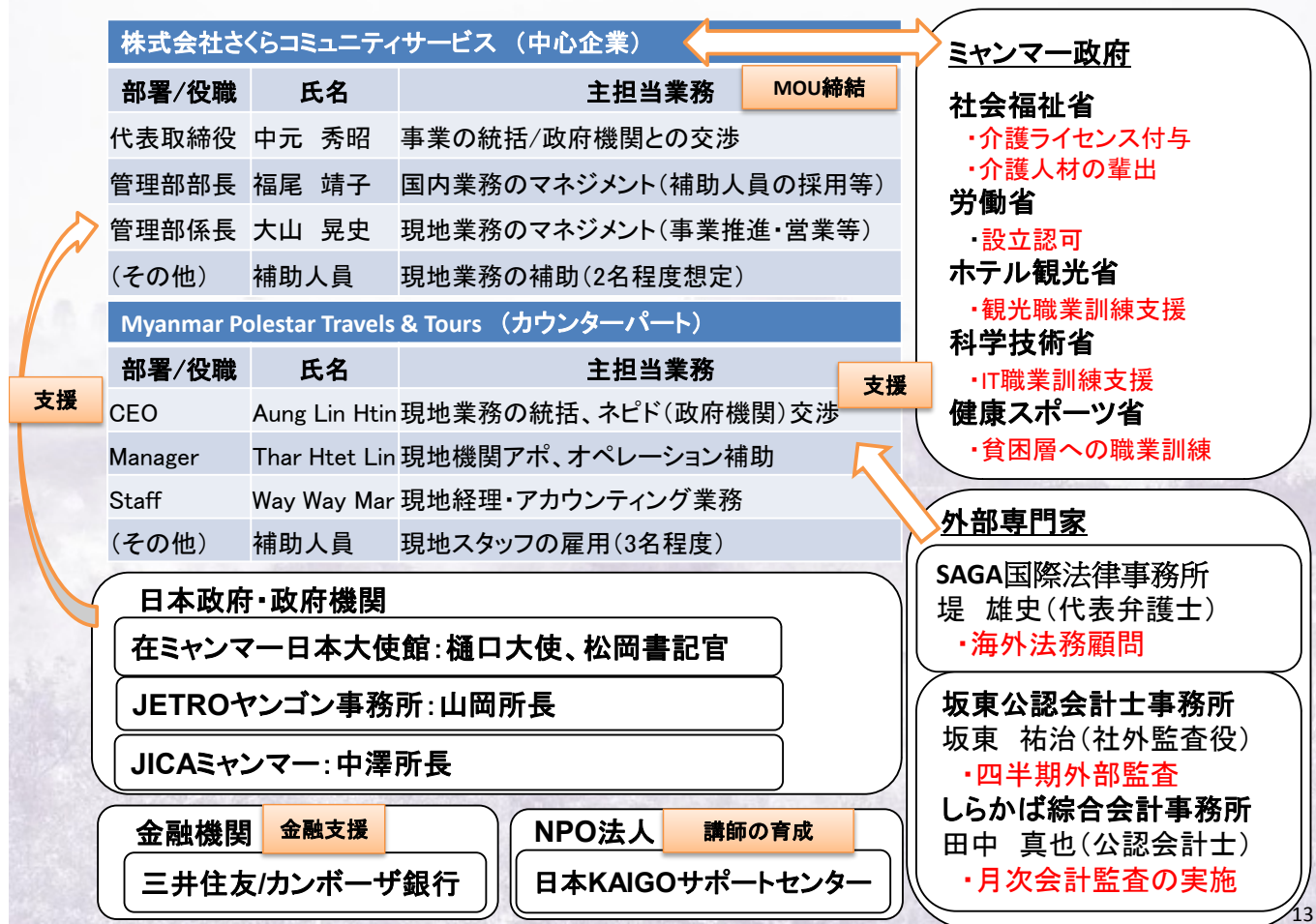


- ①省力化・サービス向上
 - ・記録入力・日報・施設情報
 - ・介護ビッグデータの活用
- ②多言語対応メニュー
 - ・音声入力、記録が可能
 - ・多言語対応
- ③利用者様も嬉しい
 - ・ご家族向け報告サービス
 - ・写真アルバムの作成

2015年8月28日、経済産業省「新連携計画」として採択されました
蓄積された介護記録データをリアルタイム解析するソフトウェアを開発。要介護者の変化を的確に判断し、最適な介護計画を自動生成することができる。

12

実施体制



介護サービス事業の国際展開に向けて

1. 介護サービスの国際展開では文化コンテキストの理解がより重要

- ・数値化されない国民性・歴史的背景・宗教を踏まえ、ビジネスモデルを現地化する。
- ・ミャンマーの事例では、仏教に裏打ちされた国民性が、介護士として求められる職業倫理・精神性と調和

2. 両国がWin-Winとなる関係性を構築する

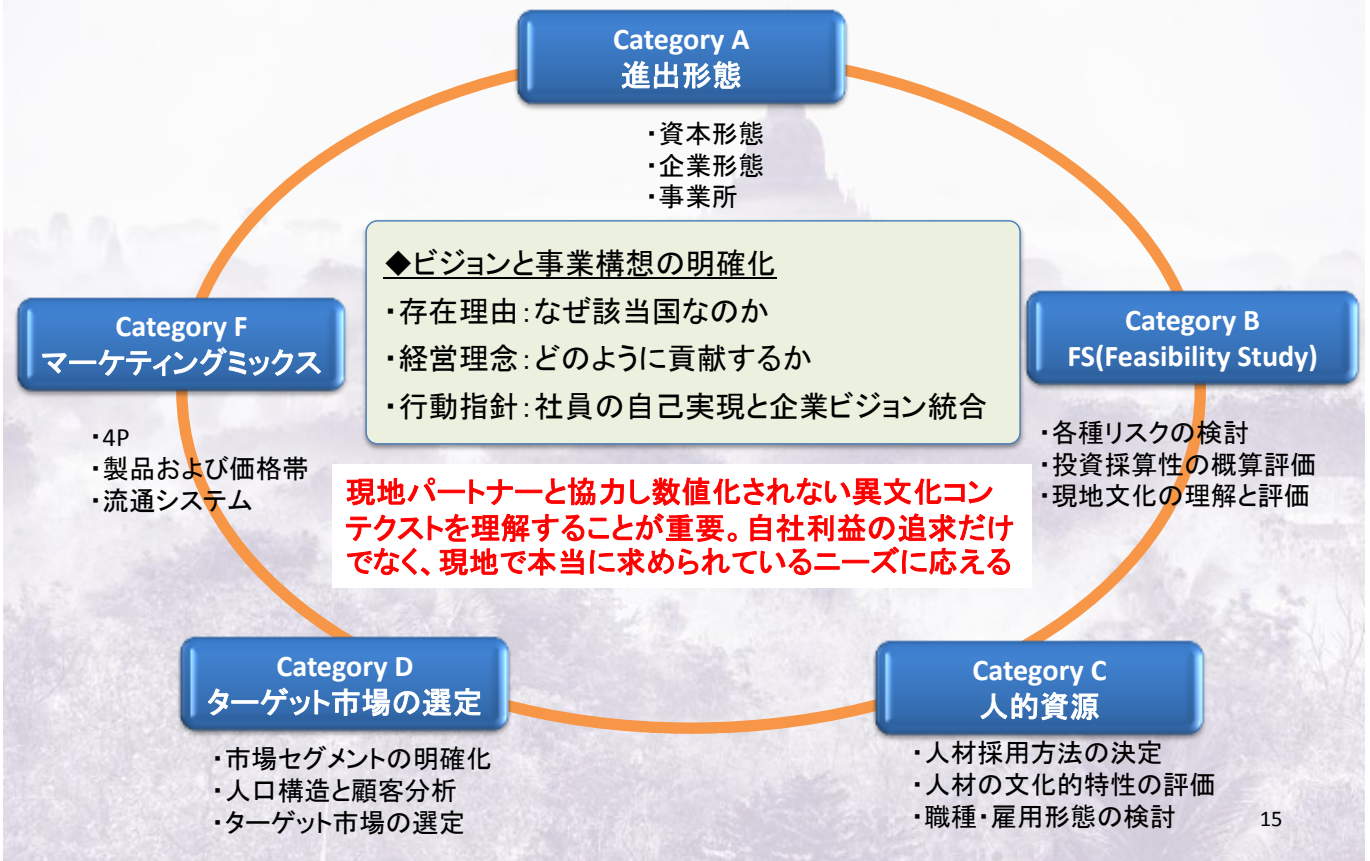
- ・日本の技術提供や利益追求の観点だけでなく、いかに現地ニーズに応えるかを考える。
- ・現地に何度も訪問し、肌感覚をつかむ。



3. 現地ネットワークの強化 / 官民の連携

- ・事業推進のためにカウンターパートと良好な関係が欠かせない
- ・現地政府を積極的に訪問し、率直な意見交換の場を設ける
- ・日本の現地ネットワーク強化(大使館、JETRO、JICA、HIDAなど)
- ・日本企業同士の業種・業界を超えた情報共有

介護サービス事業の国際展開に向けて



15

効果的に機能するプラットフォームを形成するために

◆業種・業界を超えたネットワークの形成

開発途上国において介護サービスを普及させるためには、**インフラ・不動産・情報通信などの基幹産業の発展度合を正しく理解し、その国の介護ニーズを調査する必要がある**。プラットフォーム会合の場をきっかけとして業種・業界を超えた主体がその国の課題をどのように捉えているか共有する機会があると介護の海外進出において非常に有用である。

◆方向性の検討およびセグメンテーション

プラットフォームは、会合の場での情報を活用することによって進出地域等のセグメンテーションを図るべきである。**それぞれの主体が持つリソースを統合することを目指し、事業者の戦略の実現だけでなく、海外展開のきっかけとなる土台を形成する**。

16

プラットフォームが持つべき機能や役割について
大阪商工会議所「日本-アジアシルバー産業連携促進プラットフォーム」のケース

1. プラットフォーム概要

日中がWin-Winで連携できる産業分野のひとつとして介護・福祉産業に注目

名称 日本-アジアシルバー産業連携促進プラットフォーム

(旧 日中シルバー産業連携促進プラットフォーム)

設立 2013年8月

登録数 約200社 (登録無料)

2. 機能・役割

(1) 国内向け

日本企業が海外展開するにあたり必要な各種情報・機会の提供

- ・情報提供……………進出先の政策・制度、市場動向、成功例・失敗例 等
- ・ビジネスマッチング…具体的案件の紹介、外国政府・団体・企業との交流 等
(理想はプラットフォームを通じた案件組成)

・現地視察団派遣

・海外展示会出展

・中小企業庁補助金を活用した企業のFS実施支援 (2015年度)

(2) 海外向け

- ・外国企業・政府との「窓口」…… ニーズに応じ情報提供、行政・企業等へ橋渡し
- ・日本式介護等に関する情報発信… 日本式の「見える化」

3. <参考>最近の事業例

4/21 上海市工商业联合会訪日ミッション受け入れ (バリアフリー展、企業等視察) ★

4/23 中日韓経済発展協会との意見交換

4/23 中国リハビリ技術研化・発展促進会訪日団との意見交換

6/6 上海市嘉定区訪日団との交流会★

6/7 中国国家総理台開発区介護プロジェクト意見交換会

6/15 中国煙台市とのサービス産業交流会★

6/22 遼寧省企業とのシルバー産業交流会★

6/24 オーストラリア ビクトリア州政府との情報交換
(11月 豪日介護・ウェルビーイングミッション来日)

7/29 四川省榮枝花市とのシルバー交流会

9/19-24 中国視察団 (参加者募集中) ★

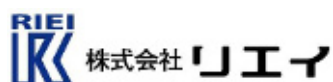
11/15-18 台湾視察団 (予定) ★

★プラットフォーム企業に参加を呼びかけ

海外における介護事業の実践

“日本のお世話の心”で、
介護を切り口にアジア（タイ）展開を図る

2016年9月20日



事業内容

ライフサービス

1980年～

福利厚生施設運営数 433ヶ所 (2016年6月末時点)

運営居室数 17,972ヶ所 (2016年5月末時点)

フードサービス

1980年～

年間提供食数 約650万食 (2014年実績)

運営(食堂等)事業所数 (2016年6月末時点)

コミュニケア24

2000年～

国内46拠点 (2016年9月現在)

海外事業

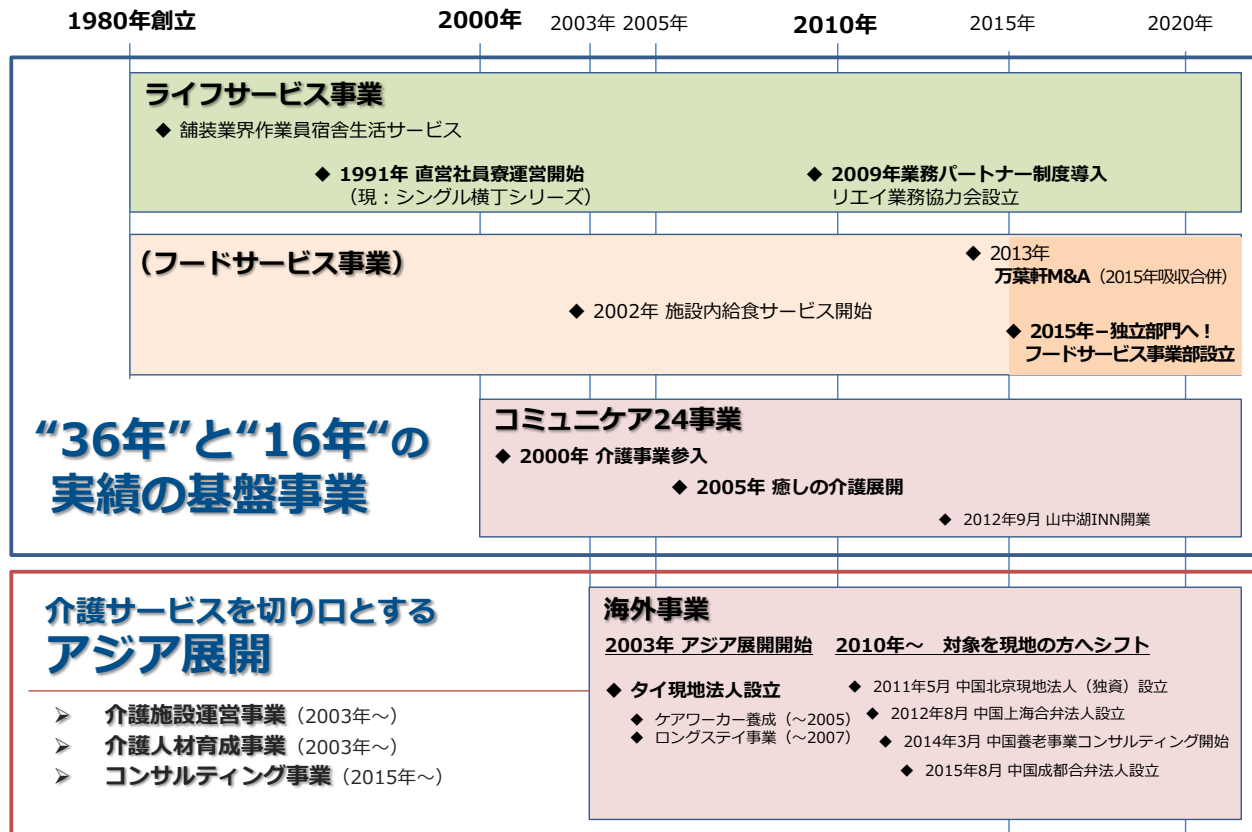
2003年～

海外7拠点 ◆介護施設及びアセアンの人材育成連携拠点含む



事業沿革

食をベースに生活サービス 36年の実績



フードサービス事業



企業・学校、公共機関等の食堂運営



アスリート食



デリバリ社食

**施設内給食を中心に全事業を通じて提供してきた
リエイの給食力は、グループ全体で年間約650万食。**



シニア向けの食事



保養所の食事



ケータリング / 弁当サービス



1・介護愛 / Love for our work

“介護愛は国境を超える”を信念にご利用者をお迎えします。

We pledge to welcome our guests with borderless love to care for those in needs.

2・「思いやり」 / Compassion

目配り、気配り、心配りでご利用者に接します。

We pledge to treat our guests with kindness, consideration and thoughtfulness.

3・「清潔」 / Cleanliness

清潔な環境でご利用者に快適な生活を提供します。

We pledge to provide our guests with clean facilities.

4・「連帯」 / Teamwork

スタッフ一致協力して、ご利用者に快適な生活を提供します。

We pledge to work together to provide our guests with comfortable accommodations.

5・「感動」 / Happiness

ご利用者の感動を我が喜びとして、業務に臨みます。

We pledge to apply ourselves to our work because the happiness of our guests is our joy.

5



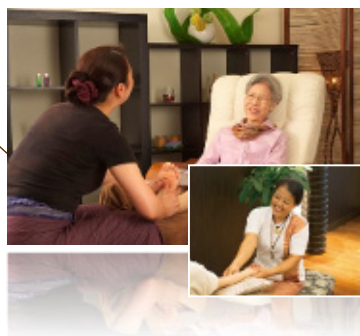
人は人によって癒される

いしよく どうげん ※
～アジアの神秘がここに～『癒食同源』
ISHYOKU DOUGEN

癒

RELAXATION

アーユルヴェーダ理念



食

FOOD COORDINATE

薬膳理念



※「癒食同源」は、株式会社リエイの登録商標です。

6



2003～2005年・・・タイ・バンコクにてタイ人ケアワーカー養成



クルアイナムタイ病院看護学校との提携調印式



タイ人養成学校開校式 2003年9月2日

2003～2007年・・・シニア向けサービスアパートメント事業



バンコク市内。介護フロアを設け、タイ人介護士常駐の介護サービス付にて運営。

7



2011年8月実施 介護技能実習（タイ）
タイ人学生を対象に日本の福祉器具を使い日本人講師による実技講習を実施



2013年1月実施 介護教育（日本）
タイ人介護士に日本の介護を教習

タイ現地での介護サービス提供へ

2012年～ 訪問介護事業開始



在宅での重度要介護の方への対応

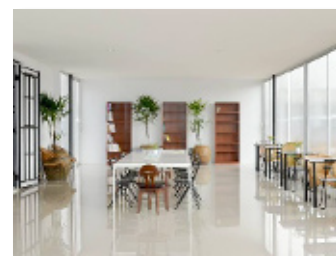


8



2015年4月～ 介護士養成スクールを開始

タイの大手財閥であるSAHAグループの中核会社の一角ブティック・ニューシティー（BTNC）が創設する専門学校「Thanara Academy」内に介護士養成コース「Wellness and Service Thanara School」を運営中



9

アセアンエリアの介護人材養成から介護総合サービス拠点へ！

タイ

介護士養成スクール

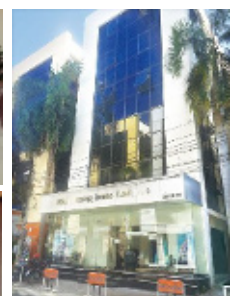


2015年 4月 タナラ リエイケアスクール 本格始動
(SAHAグループと提携)

介護人材養成

卒業生の就労先
OJT研修

有料老人ホーム



Riei nursing home Ladprao オープン！

2016年1月 バンコク市内Ladpraoエリアに
日本スタイルの有料老人ホーム開設（訪問介護部門併設）

介護人材の育成をネパール政府と連携

ネパール



タナラスクールより講師を派遣
現地での出張授業を実施



ネパール医療関係者を対象とした
介護研修（タナラスクール）

日本での研修成果をタイで実践！



ラプラオ施設スタッフの日本での介護研修

10

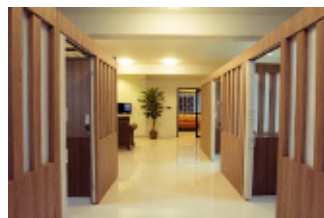


日本スタイル 介護入居施設

バンコク市内Ladpraoエリア

Riei nursing home Ladprao

◆訪問介護部門を併設



2016年1月16日開設 (20床)



介護士養成に向けた研修風景



実技（移乗）指導

JETRO 世界は今 インターネット配信

- 国際ビジネス情報番組「日経CNBC」
JETRO 世界は今 JETRO Global Eye にて、
当社のタイ・ラプラオ施設が紹介されました。
「日経CNBC」2016年6月15日放送
テーマ：タイ健康市場 日本式で元気に楽しく!
- JAL国際線の機内放送でも本年9月1日～
30日の期間放映されます!
- JETRO公式ページでインターネット配信も!

是非ご覧ください。

11



アジアケアネットワーク



Beijing



Shanghai



Bangkok



Nepal (Training)



Chengdu



Japan

バーンタオ村村長として 私はタイから何を学び 何を伝えていくのか？

高齢者ケアビジネスの国際展開・ローカライズの可能性
そして和僑会での取組と連携について

Wellness Life Project(Thailand)Co.,Ltd.
谷田貝良成

メモ

★テーマ

「私は何を考え何を伝えてきたのか？」

高齢者ケアビジネスの国際展開の可能性そしてタイ王国和僑会での取組と連携」

★はじめに

私の場合、成功の事例ではなく、「成功しなかった経験」の事例ばかりです。

しかしそれは、「成功事例」よりも役立つかもしれません。

今日は私が起業して16年の経緯を以下の3つの観点からお話します。

●何故タイで事業を始めたのか？(計画)

●何をやって何が何故上手く行かなかったのか？(実行)

●それを糧に、これからどう展開するのか？(反省)

そこから何かヒントを拾って頂ければ幸いです。

★何故タイで事業を始めたのか？(計画)

仮説

タイには人の心身を癒す力がある。

●自然

●文化

●仏法

高齢者、障がいをお持ちの方を対象に、タイにおいて上記3要素の体験を通じ、健康の維持増進回復をはかっていただくことがミッションだ。

そのゴールは、健康とは何か幸福とは何かを体感、経験できるバーンタオ村の建設だ。

★何をやって何が何故上手く行かなかったのか？(実行&反省)

医療介護関連視察ツアーコーディネーター

タイ人富裕層向け介護施設プロジェクトチームコーディネーター

バリアフリー旅行

透析旅行

バーンタオチェンマイ

なぜうまくいかなかったのか？

反省猿の画像

早すぎた。

日本人だけを対象にした。

オリジナルのリソースがなかった。

★ローカライズってこういう事？

それを糧に、これからどう展開するのか？

(展開&仮説)

※注:具体案はパワポ資料でプレゼンのみとする。

紙の資料にはしない。

オリジナルのリソースを軸にしてバーンタオ村を組成する

→酵素風呂&リハビリ

バーンタオバス=旅行サービス

健康・介護情報の提供

タイ国内各地に拠点 ネットワーク化

ASEAN各地に横展開

バーンタオの理念をサービスと商品に載せて伝えていく。

タイ人をターゲットに加える。

★中小介護事業者の海外進出支援と和僑会

起業の経験からすると、資金繰り、資金調達が大変だった。

この仕組みができれば助かる。

経営支援。政府への要望申し入れ

助成金

そこに和僑会の活動をどのように結びつけるか、あるいは結びつけずに別々の事としてお話しする

起業支援

政府への要望申し入れ

助成金

そこに和僑会の活動をどのように結びつけるか、あるいは結びつけずに別々の事としてお話しする

はじめに・今日の話の流れ

- 自己紹介
- なぜタイなのか？(計画)
- 何をやって何が何故上手く行かなかったのか？(実行と反省)
- ローカライズってこういうこと？それを糧に、これからどう展開するのか？(仮説と展開)
- 中小介護事業者の海外進出支援と和僑会
- Q&A
- まとめ

★自己紹介

学生時代から起業までの振り返り

谷田貝良成

1964年5月19生まれ

血液型：O型

東京生まれ、札幌、埼玉県越谷、
千葉県柏市、船橋市在住経
験あり

1988年4月28日来タイ。

現地旅行会社勤務。

2000年11月1日

Wellness Life Project(Thailand)Co.,Ltd.設立。



Wellness Life Project (Thailand) Co., Ltd.

2000年11月1日設立

タイで初めて

「健康」「幸福」「福祉」を
キーワードに

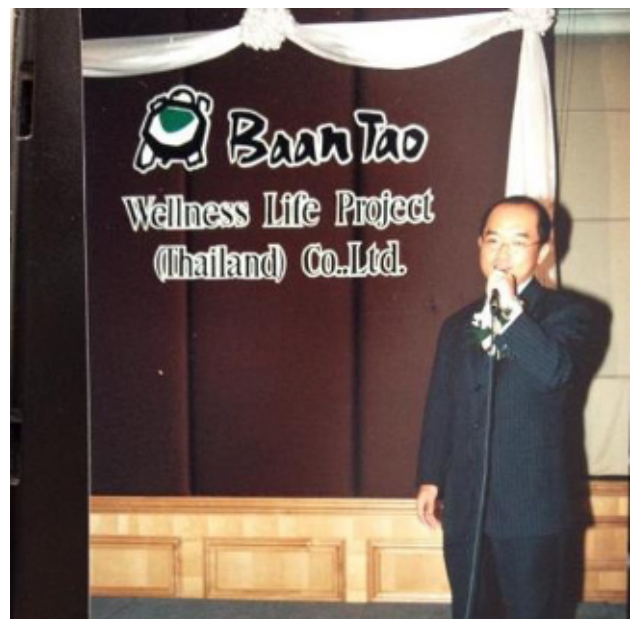
「ロングステイ」

「バリアフREETZアー」

「リハビリステイ」などに取り
組んだ

コンサルティング&

プロデュースカンパニーです。



なぜタイなのか？

仮説：タイには人の心身を癒す力がある。

●自然（タマチャート）

●文化（ワタナタム）

●仏法（タンマ）

ミッション

高齢者、障がいをお持ちの方を対象に、タイにおいて、自然体験、文化体験、信心に触れる体験をしていただき、健康の維持増進回復をはかっていただくこと。

Goal

健康とは何か？

幸福とは何か？

これらを体感し経験できるバーンタオ村の建設。

バーンタオとは？

- バーンはタイ語で家、タオはカメ。バーンタオとはつまり「カメの家」を意味します。
- おめでたいことや長寿のシンボルであるのと同時に、ウサギのように駆け続けてきたこれまでの生活をしばし忘れ、のんびりと着実に心豊かに過していただきたいという願いを代表の谷田貝良成が「カメ」に託してこう名付けました。
- 健康の維持・増進・回復のために「癒しの大地・タイ王国」でのスローライフ、ロハスな暮らしを提唱します。



何をやって何が何故上手く行かなかったのか？

やってきたプロジェクト

バリアフリーツアー

リハビリステイ

医療・介護関連視察スタディーツアー

タイ人富裕層向け介護施設プロジェクトチームのコーディネーター

透析旅行

健常者向けロングステイのコーディネーター

バーンタオチェンマイ

バーンタオバンコク

脳梗塞リハビリ



脳梗塞リハビリ



脳梗塞リハビリ



医療・介護関連視察スタディーツアー



なぜうまくいかなかったのか？

- 日本人だけをマーケット対象にした。
- 実施時期が早すぎた。
- オリジナルのリソースがなかった。



新たな仮説と展開

バーンタオ村の再組成

- ・タイ人をターゲットとする。
- ・コミュニティを組成する。
- ・理念をサービスと商品に載せて伝えていく場。

バーンタオ村で提供するコンテンツ

- 酵素風呂
- リハビリ
- 旅行サービス＝バーンタオバス
- 健康・介護情報の提供
- 介護機器の販売レンタル

酵素風呂



和僑会のできること

(和僑総会定款から抜粋)

第5条 (目的と理念)

1. 本会は、会員の相互支援、会員間交流、その他会員に共通する利益を図る活動を行うことをその主たる目的とする。
2. 本会の理念は、以下のとおりとする。
 1. 和を以って貴しとなす。
 2. 日本を想う心
 3. 会員間の相互扶助
 4. 地域社会への貢献と共存共栄
 5. 自立、自活の精神とリーダーシップ

第6条 (使命)

本会の使命は、以下のとおりとする。

- ① 世界に広がる各和僑会を束ねたネットワークの構築
- ② 会員に対して有意な出会いの提供
- ③ 会員に対して学習機会を提供
- ④ 会員への経営支援サービス
- ⑤ 会員の社会貢献を支援
- ⑥ 政策提言する経済団体としてのステイタスの獲得

●起業支援

●経営相談

●資金調達支援

将来的には日本政府への
の申し入れ

最後に・・・



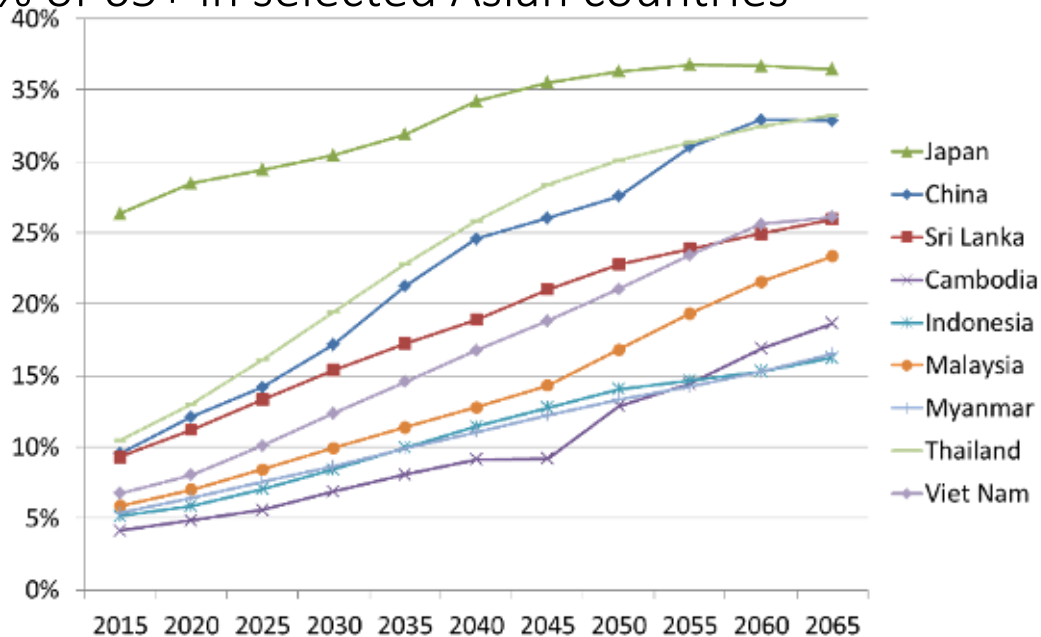
高齢者介護 タイ政府の取組みとLTOPプロジェクト

2016年9月20日

独立行政法人国際協力機構(JICA)国際協力専門員
中村信太郎

タイの高齢化

% of 65+ in selected Asian countries



Data source: United Nations World Population Prospects: The 2015 Revision

介護ニーズの増大

- 60歳以上の者のうち、寝たきりの者:1.5%、閉じこもりの者:19.0% (タイ高齢者健康調査、2013年)
- 60歳以上の者のうち、独居の者:3.6%(1994)⇒8.6%(2011年)、子と同居の者:76.9%(1986年)⇒56.7%(2011年)
- LTOPプロジェクト6サイトでのサービス提供対象者:60歳以上高齢者の2.02%

タイ政府の長期ケア政策の動き

長期ケアに係る6億バーツ予算

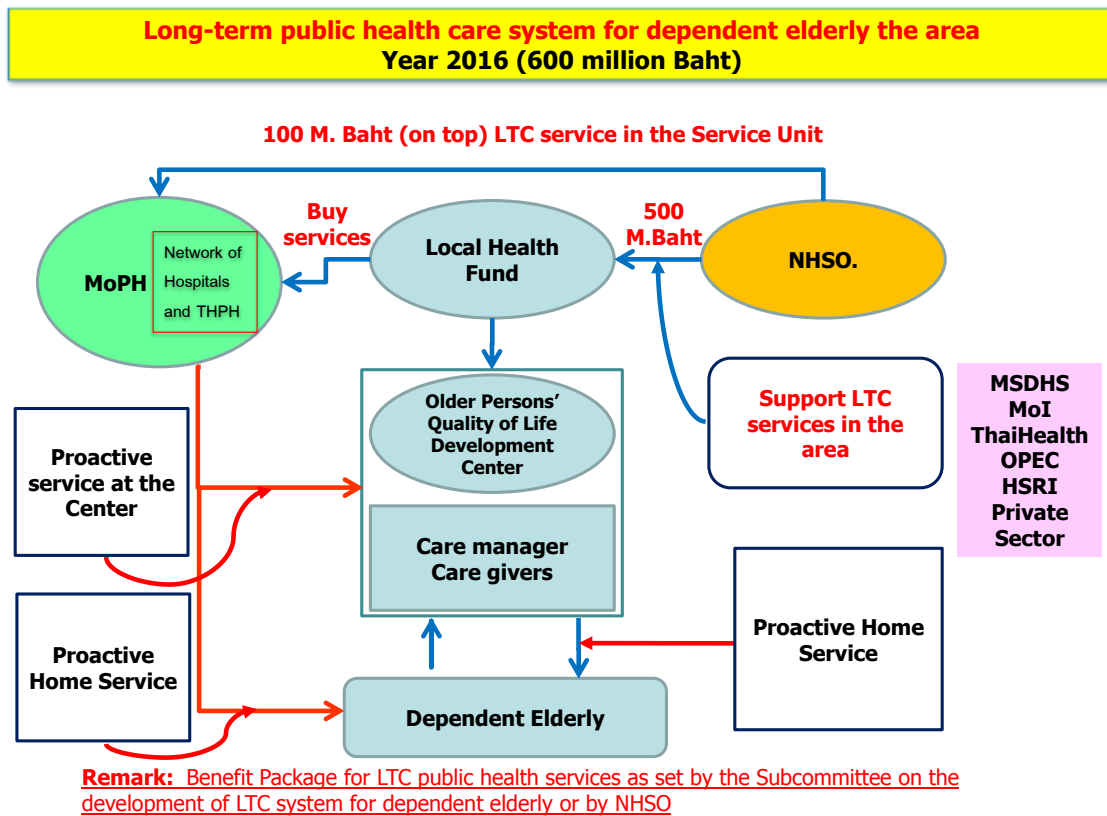
(Announcement of National Health Security Office on criteria to support local administration organizations to implement and administer health security fund in local or area level (NO.2) of BE.2559)

- 2015-16年財政年度において、NHSO(国民医療保障事務局)が6億バーツの予算を計上
- 1億バーツは地域のサービス提供機関(保健省所管)に配分(1機関当たり年10万バーツ)。用途は以下の通り。
 - 要介護者に対する保健サービス
 - 地域の高齢者の調査を行い、ADLレベルが11以下の者を4つのグループに分類
 - グループ1: 移動可能であるが食事・排せつに介護必要。精神面の問題なし
 - グループ2: 身体状況はグループ1と同様だが、精神面の問題あり
 - グループ3: 移動不可能かつ食事・排せつに介護必要又は重度の疾病あり
 - グループ4: 身体状況はグループ3と同様であるが、より重篤又は終末期

長期ケアに係る6億バーツ予算(続き)

- 5億パーツは各対象自治体の基金に配分。用途は以下の通り。
 - ケアマネジメント: 高齢者のアセスメント、ケアプランの作成・見直し、サービス提供のモニタリング
 - 公衆衛生職員によるケア: 在宅や地域でのケア、リハビリ、栄養ケア、服薬管理等
 - 保健ボランティア等によるケア: 健康チェックや清潔保持等の基本的ケア
 - 医療機器の提供: エアマット、酸素補給機、調節可能ベッド、喀痰吸引器等
 - 年間のサービス限度額あり(前述の4グループごとに、4,000パーツ未満～5,000-10,000パーツ)

しかしながら、予算使用に係る詳細規定が整備されていないため、地方自治体において執行されていない。



LTOPプロジェクト

要介護高齢者等のための介護サービス開発 プロジェクト(LTOP)について

今後高齢化が急速に進むタイにおいて、2011年11月に終了した高齢者プロジェクト(CTOP)の経験も踏まえ、新たに「高齢者介護」に焦点を当てたプロジェクトを2013年1月から開始し、我が国の知見・経験をタイに伝達していく。

I. 介護サービスモデルの開発

家族介護者を適切に支援し、要介護高齢者を地域で支え続けることを可能にするための「プロの在宅介護サービスの導入」を見据えた、モデル事業を実施

- ◆ 適切なケアマネジメントに基づく、プロのワーカーによる介護サービスのモデルを開発し、複数のパイロット・プロジェクトサイトで実施・検証
- ◆ 利用者の状況を綿密にフォロー・記録し、サービスの効用・便益をエビデンスに基づいて説明

II. 先進的な介護技術の伝達

日本における、先進的な介護関連技術(ケアマネジメント・看護・リハビリ・認知症介護・福祉用具の導入など)の知見を、本邦研修、人材養成テキストの開発を通じてタイ側に伝達

III. 政策提言

介護に関連する様々な政策課題に関し、日本における豊富な政策対応等の経験を、セミナー等の開催を通じて日タイの政策担当者や学識経験者の間で共有する等を踏まえ、タイにおける将来の政策対応に関し政策提言を行う。また、プロジェクトの成果を、セミナーを通じて他の東南アジア諸国に対し発信し、共有する。

要介護高齢者等のための介護サービス開発プロジェクト
(Project on Long-term Care Service Development for the Frail Elderly and Other Vulnerable People)

プロジェクト概要

「コミュニティにおける高齢者向け保健医療・福祉サービスの統合型モデル形成プロジェクト(2007～2011年)」の成果であるコミュニティベースの統合型サービスを活かしつつ、要介護高齢者を対象とし、財政的にも持続可能な介護制度を提案する。パイロットサイト(6地域:チェンライ、コンケン、ノンタブリ、スラタニ、ナコンラチャシマ、バンコク)において「モデル・サービス」が開発され、効果的・持続的な形で実施する。ケア・ワーカーとケア・コーディネーターの養成プログラムを開発する。

【期間】 2013年1月14日～2017年8月31日(4年8か月間)

【目標】

高齢者介護に関する政策提言が関係省庁に受理される。

【成果】

- 1 パイロット・プロジェクトによるエビデンスと日タイ両国の知見に基づいて、高齢者介護に関する政策提言が作成される
- 2 パイロット・プロジェクト・サイトにおいて、「モデル・サービス」が開発され、効果的・持続的な形で実施される
- 3 ケア・ワーカーとケア・コーディネーターの養成プログラムが開発される



LTOPプロジェクトによる政策提言の検討

現在検討中の政策提言案(概要)

1. サービス

- 家族介護者支援の仕組みを創設
- 要介護高齢者に対する地域における介護サービス提供の仕組みを全国に拡大
 - ・ ケアマネジメント
 - ・ 家庭訪問(
 - ・ デイケア(デイケアセンターへの送迎を含む)
- レスパイトケア
- 器具・機器の提供(貸し出しセンターの設立)

政策提言案(概要)(続き)

2. 労働力

- ケアマネジャー、ケアギバー等関連職種の業務、必要数、資格要件等

3. 情報システム

- 地区レベルに要介護高齢者のデータベースを整備し、住民登録、健康データ等の関連データを統合

政策提言案(概要)(続き2)

4. 技術

- ケアマネジャー等の関連職種のマニュアルとして、要介護高齢者への介護サービス提供の標準的ガイドラインを策定
- 要介護高齢者の移送に適した車両の開発を支援
- 家族介護者の知識・技術の向上、緊急時の連絡のための情報技術(携帯アプリ等)の開発を支援

政策提言案(概要)(続き3)

5. ファイナンス

- 地方自治体に高齢者介護のための基金を設立し、関連予算を統合
- 予算は以下の費用をカバー
 - ・ ケアギバー、ケアマネジャー等の人件費
 - ・ ケアプラン作成、サービス提供に要する費用、送迎費用、消耗品や医療器具
 - ・ デイケアセンター等の建設費
- LTOPの平均サービス費用等をもとに、サービス報酬を規定

政策提言案(概要)(続き4)

6. リーダーシップとガバナンス

- 地方自治体を高齢者介護サービス運営の中心として位置づける。
- 国レベルで、高齢者長期ケアの標準的給付パッケージについて検討。
- 高齢者、家族からの苦情受付制度の創設。
- 「高齢者の質向上センター」の機能を強化し、介護予防の取組みを推進。

政策提言案(概要)(続き5)

7. 地域社会の参加

- 介護に必要なおむつや手袋等の消耗品を共同購入するためのタンボン地域福祉基金の設置を支援。
- 介護サービスの担い手として的高齢者クラブの支援、機能向上。
- ピアサポートや体験共有による、家族介護者支援の仕組みづくり

政策提言に係る今後の動き

- 今月中にプロジェクトとしてとりまとめる予定。

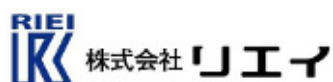
その後・・・

- 保健省による承認⇒内閣への提出
- 内閣の承認後詳細の詰め。
- 法改正（地方自治体の業務規定等）が必要？

海外における介護事業の実践

“日本のお世話の心”で、
介護を切り口にアジア（中国）展開を図る

2016年11月16日



事業内容

ライフサービス 1980年～

福利厚生施設運営数 433ヶ所 (2016年6月末時点)

運営居室数 17,972室 (2016年5月末時点)

フードサービス 1980年～

年間提供食数 約650万食 (2014年実績)

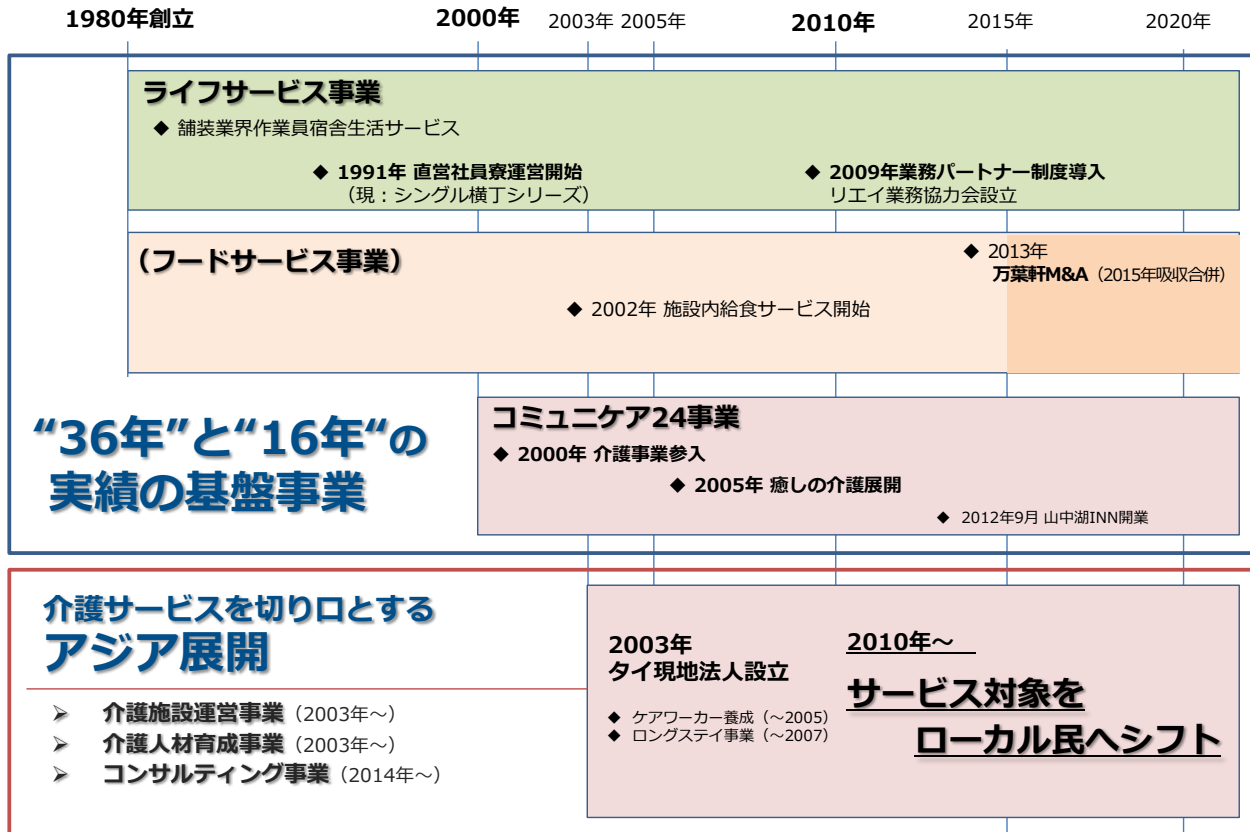
運営(食堂等)事業所数 (2016年6月末時点)

コミュニケア24 2000年～

国内46拠点 (2016年10月現在)

海外事業 2003年～

海外7拠点 ◆介護施設及びアセアンの人材育成連携拠点含む



フードサービス事業



企業・学校、公共機関等の食堂運営



アスリート食



デリバリ社食

**施設内給食を中心に全事業を通じて提供してきた
リエイの給食力は、グループ全体で年間約650万食。**



シニア向けの食事



保養所の食事



ケータリング / 弁当サービス

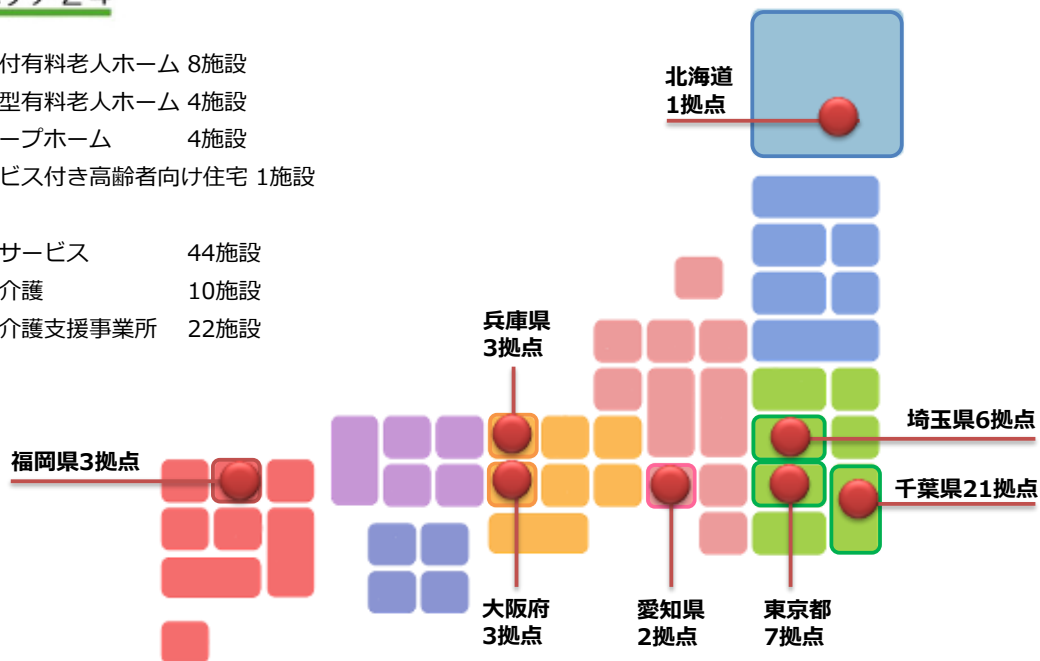


入居施設

- ◆介護付有料老人ホーム 8施設
- ◆住宅型有料老人ホーム 4施設
- ◆グループホーム 4施設
- ◆サービス付き高齢者向け住宅 1施設

在宅介護

- デイサービス 44施設
- 訪問介護 10施設
- 居宅介護支援事業所 22施設



コミュニケア24は全国 **46** 拠点で介護サービス展開中！

(2016年10月現在)

5

リエイ全事業のコア・コンピタンス

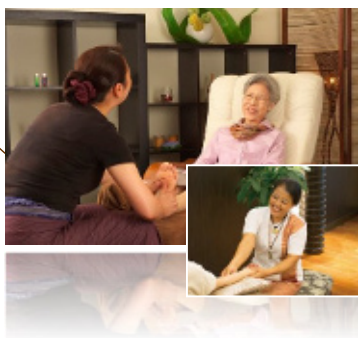
人は人によって癒される

~アジアの神秘がここに~ 『癒食同源』
ISHYOKU DOUGEN

癒

RELAXATION

アーユルヴェーダ理念



食

FOOD COORDINATE

薬膳理念



※「癒食同源」は、株式会社リエイの登録商標です。

6



アジアケアネットワーク



Beijing



Shanghai



Bangkok



Nepal (Training)



Chengdu



Japan

7



アジア展開の歩み

	2000年	2005年	2010年	2015年	2016年
タイ・バンコク		2003年7月 現地法人設立		2011年10月 現地法人・新会社設立 ※訪問介護事業スタート	2015年4月介護士養成開校 2016年1月介護入居施設開設
ミャンマー・ヤンゴン					2016年度 現地法人設立
ネパール・カトマンズ					介護人材育成連携
中国・北京				2011年5月・現地法人設立（独資） 2012年10月・北京礼愛開設（小規模多機能型）	
中国・上海				2012年8月・現地合弁法人設立 2013年12月・上海礼愛開設（介護入居施設）	
中国・成都					2015年8月・現地合弁法人設立 2016年11月・デンタルクリニック 2017年春・介護入居施設 ※1
中国・泰州					2015年12月・現地合弁法人設立
	介護対象：日本の高齢者		2010年以降～ 対象を現地高齢者にシフト		

※1. 成都第一号施設開設予定

8



サービスコンセプト — 国境を越える介護理念

五つの誓い/五个誓約

1・介護愛 / 爱心护理

“介護愛は国境を超える”を信念にご利用者をお迎えします。
以爱无国界的信念对待每一位老人

2・「思いやり」 / 关心

目配り、気配り、心配りにご利用者に接します。
关心／细心观察，精心照料，无微不至地关怀每一位老人

3・「清潔」 / 清洁

清潔な環境でご利用者に快適な生活を提供します。
为老人提供清洁、干净的生活环境

4・「連帯」 / 团队精神

スタッフ一致協力して、ご利用者に快適な生活を提供します。
齐心协力为老人提供舒适的生活

5・「感動」 / 感动

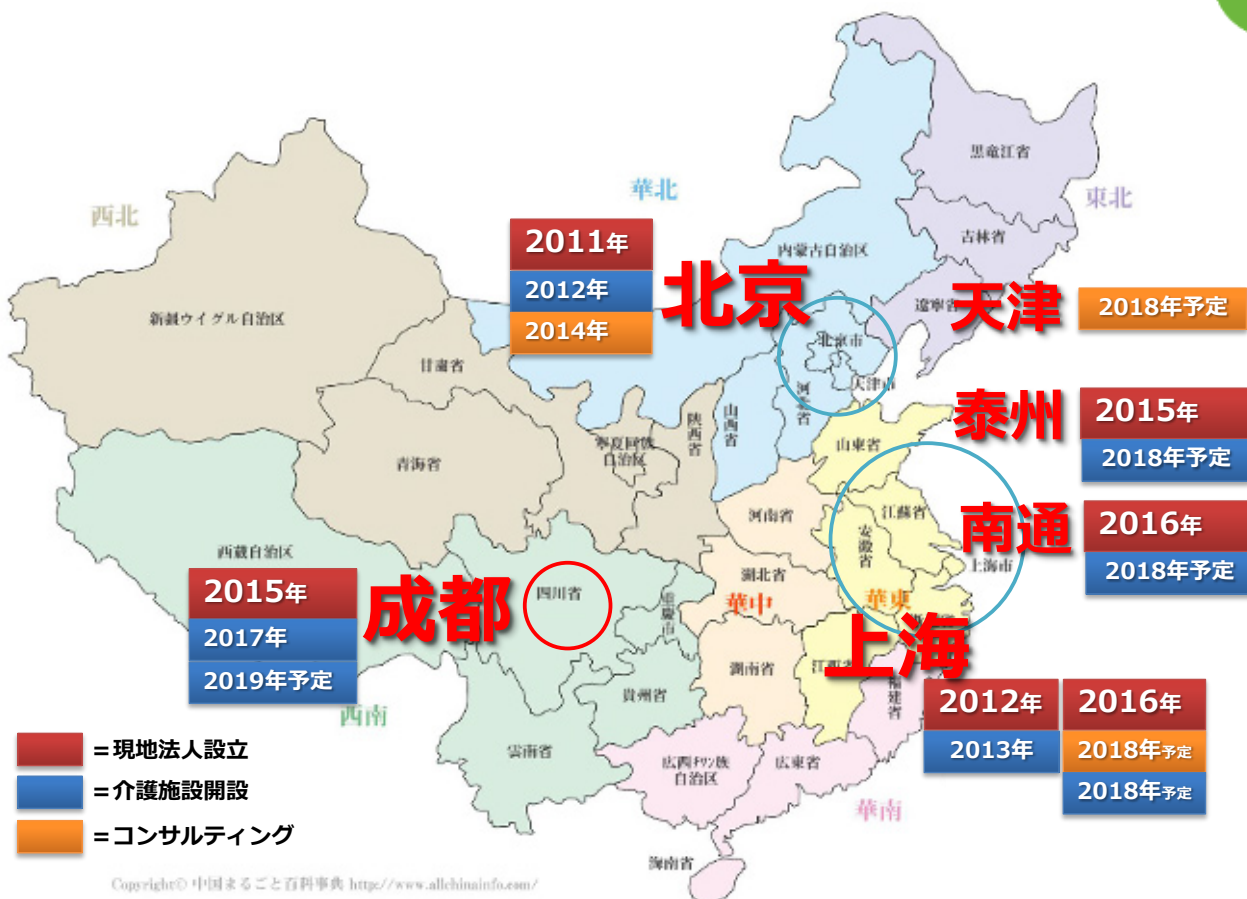
ご利用者の感動を我が喜びとして、業務に臨みます。
老人的感动是我们的快乐，工作的动力

9



中国展開 — 中国・6都市に展開

中国



10



2012年10月、北京市海淀区内に「礼愛老年看護服務中心」を開設



「ショールーム」「情報受発信」「介護士養成OJT」の役割を担う小規模多機能型施設です。

(入居定員10名)

2015年1月には北京市海淀区より認定施設の指定を受けるなど地元政府からも運営実績を認められています。



2013年9月 北京市海淀区書記視察



定点単位認定



家庭的な雰囲気が特徴。認知症・重度介護への対応力で日本の介護のモデル施設に！



北京海淀区の養老服務会員証

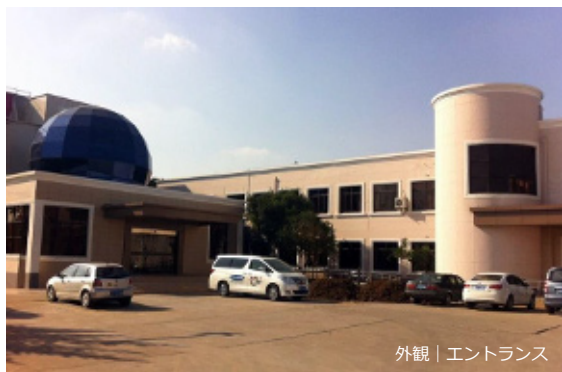


理愛（北京）営業許可証

11

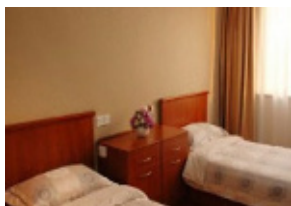


2013年12月、上海市に現地有力企業と合併で高齢者向け入居施設「上海礼愛頤養院」を開設。(298床)

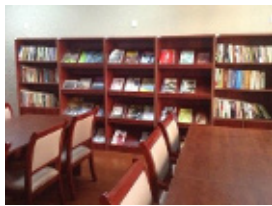


外観 | エントランス

施設規模：敷地面積20188.0㎡ / 延床面積 7417.9㎡



居室



ライブラリー



上海市福利行業會員証



養老機構設立許可証

運営実績評価により
中国政府の補助金を取得

12



成都プロジェクト

成都礼愛年華健康服務諮詢有限公司

◆ 成都礼愛1号店 76床

→ 2017年春オープン予定

◆ 成都礼愛2号店 200床

→ 介護施設開設計画・準備中



1号店 | 既存施設をコンバージョン（外観）

泰州プロジェクト

泰州華信礼愛養老護理服務有限公司

◆ 投資会社との合併事業

→ 介護施設開設計画・準備中



泰州・中国医薬城 China Medical City
チャイナ メディカルシティ

南通プロジェクト

江蘇英瑞礼愛健康養老有限公司

◆ 繊維会社との合併事業

→ 介護施設開設計画・準備中

その他、中国各地でプロジェクト進捗中（上海での第2の合併会社設立準備中）



現地化 — “日本的介護のローカライズ”について

人から人への生活サービス

サービス提供の要は

人材育成

現地採用による介護人材の傾向と課題

1. 中国人同士でも言葉が通じない

（7大方言：北京語・上海語・江西語・福建語・湖南語・客家語・広東語）

2. 農村部では識字率が低い（都市部との教育格差）

3. （指示以外の）臨機応変な対応が出来ない

対応の一例：漫画の活用、チェックリスト、マニュアルの整備

現地採用スタッフの教育課題への対応例

①研修

教科書は漫画形式を採用（絵を多用）

（ビジュアルで見せることで、言語や識字の課題・理解力をフォロー）

②記録帳票

文章で記載する書類は必要最低限にし、チェック、数字記入で記録できる帳票を活用（識字課題への対応、文盲の方への配慮）

③マニュアル

マニュアルを作り、業務として決めたことはきちんと行う

（半面、各自が考えて行動する事が弱いので、ミーティングを活用し決めごとをいかに作るかが重要）

15

スタッフ教育事例の一例



研修用漫画・・・

イラストや漫画など、ビジュアルで見せることで、言語や識字の課題・理解力をフォロー

16



中国展開の推移

第1フェーズ

2011年～2016年

サービス提供&施設の拡充(合併等)

合併先選定と施設サービス拠点

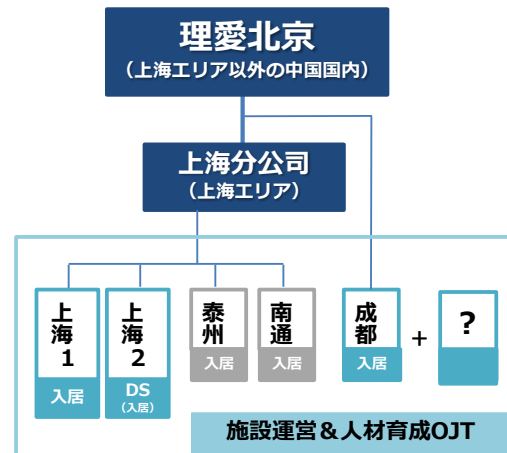
北京 (独資)	施設	2012年10月開設(海淀区) 小規模多機能型施設(10床)
	コンサル	2014年3月～ 中国養老事業コンサルティング開始
上海1 (合併)	施設	2013年12月開設(嘉定区) 合併/高齢者向け入居施設(298床)
↓ ↓ ↓		
上海2 (合併)	施設	2016年9月開設: デイサービス(コンサル/世茂) 2018年開設予定: 入居施設
成都 (合併)	施設	2017年春開設予定: 入居施設(MCモデル/76床) 2018年開設予定: 入居施設(MCモデル)
	ヘルスケア施設	2016年秋開設予定: デンタルクリニック
南通 (合併)	施設	2018年開設予定: 入居施設
泰州 (合併)	施設	2018年開設予定: 入居施設

第2フェーズ

2017年～

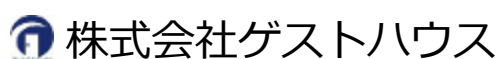
中国に本部機能を設置

二つの営業拠点と五つの施設&研修拠点



介護人材研修事業と
ヘルスケア事業(介護以外)

プラットフォーム会合について



株式会社ゲストハウス

内 容

①現地化の観点から見た、今後の高齢者ケアビジネスの国際展開について

- 1) 中国と日本及び上海市の高齢者人口推移
- 2) 介護サービスの現状（ソフト（育成管理/介護サービス）とハード（建物））
- 3) 弊社の取り組みと今後の展望・展開について（会社概要と今後の展望展開）
- 4) 上記を踏まえ弊社の現地化に対する考え総括

②プラットフォーム会合が持つべき機能や役割について

- 1) 専門的情報・統計の収集と公開
- 2) 定例情報交換プラットフォームの開催
- 3) 当会での戦略的業務提携
- 4) 現地企業マッチング
- 5) 事業資金融資

③今年度実施するプラットフォーム会合について

- 1) ②を旨として会合の基礎構築

はじめに

■ 中国高齢者産業の潜在市場規模について、2015年は5.0兆元（約97.2兆円）、

2020年は9.2兆元（約178.9兆円）、2030年は26.7兆元（約519.3兆円）、

2050年には107兆元（約2,081兆円）と予想されています。

そして高齢者福祉事業分野において、中国は日本に対して大きな信頼と興味を持っています。

特に、①日本の介護保険制度とヘルパー人材育成システム

②日本の介護用具・用品活用ノウハウ

③日本の介護技術と専門分野蓄積におけるノウハウ

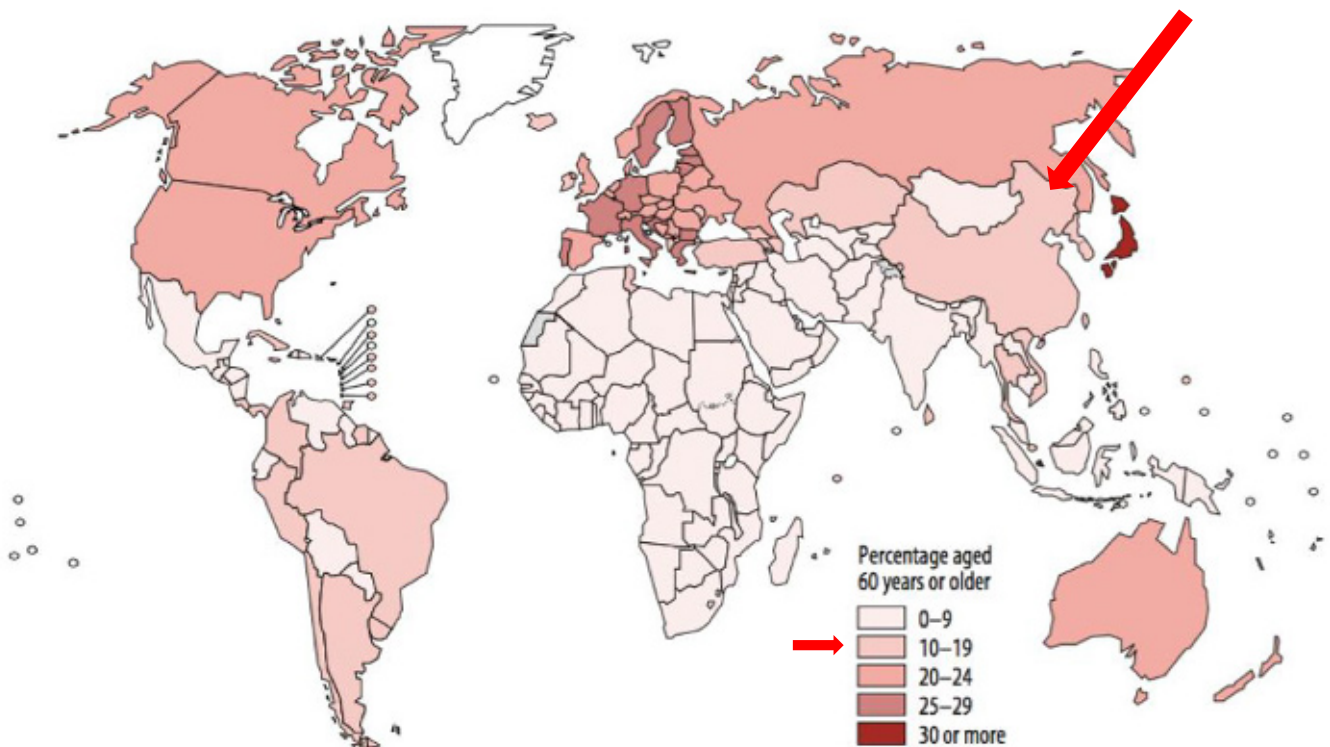
④介護施設の運営管理などは、弊社を含め、

今後日本の関連企業にとって大きなビジネスチャンスである。

3

1. 世界の高齢者人口推移① （※参考2015年の60歳以上高齢者分布図）

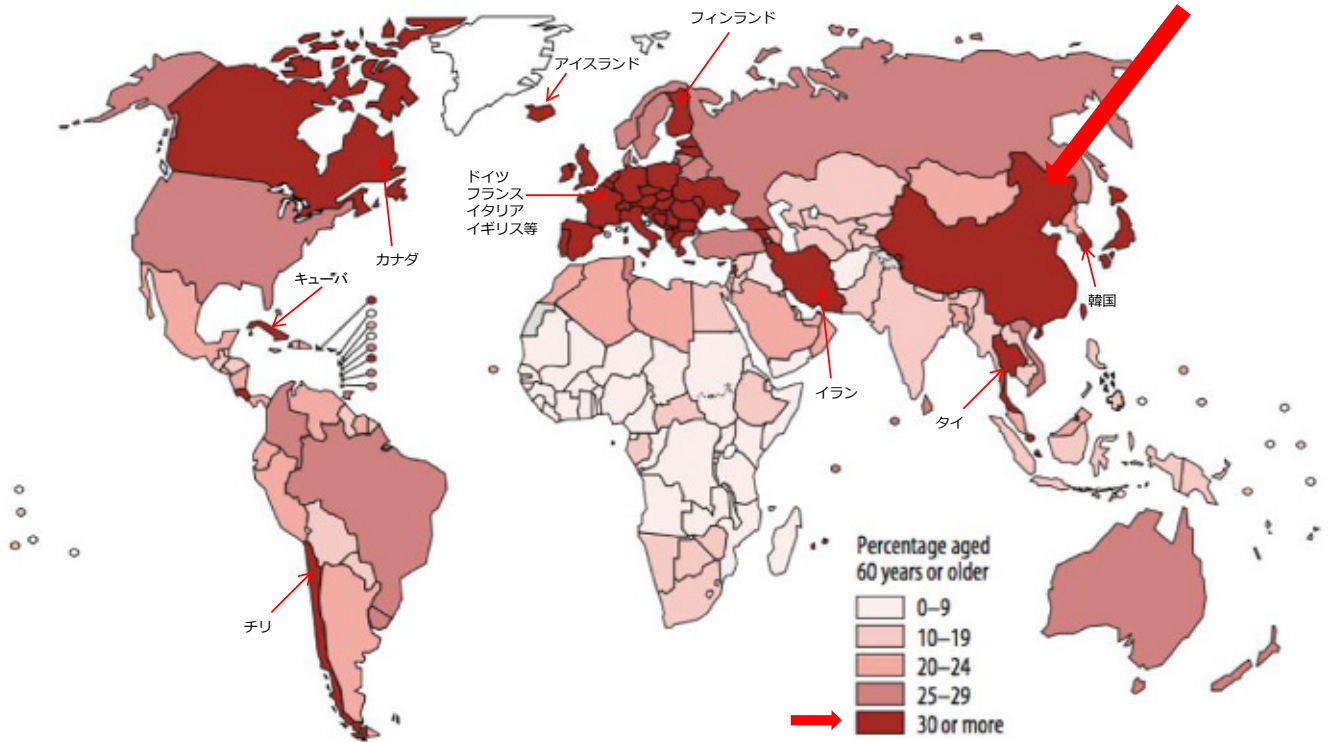
■ 中国大陸の色に注目して下さい。



4

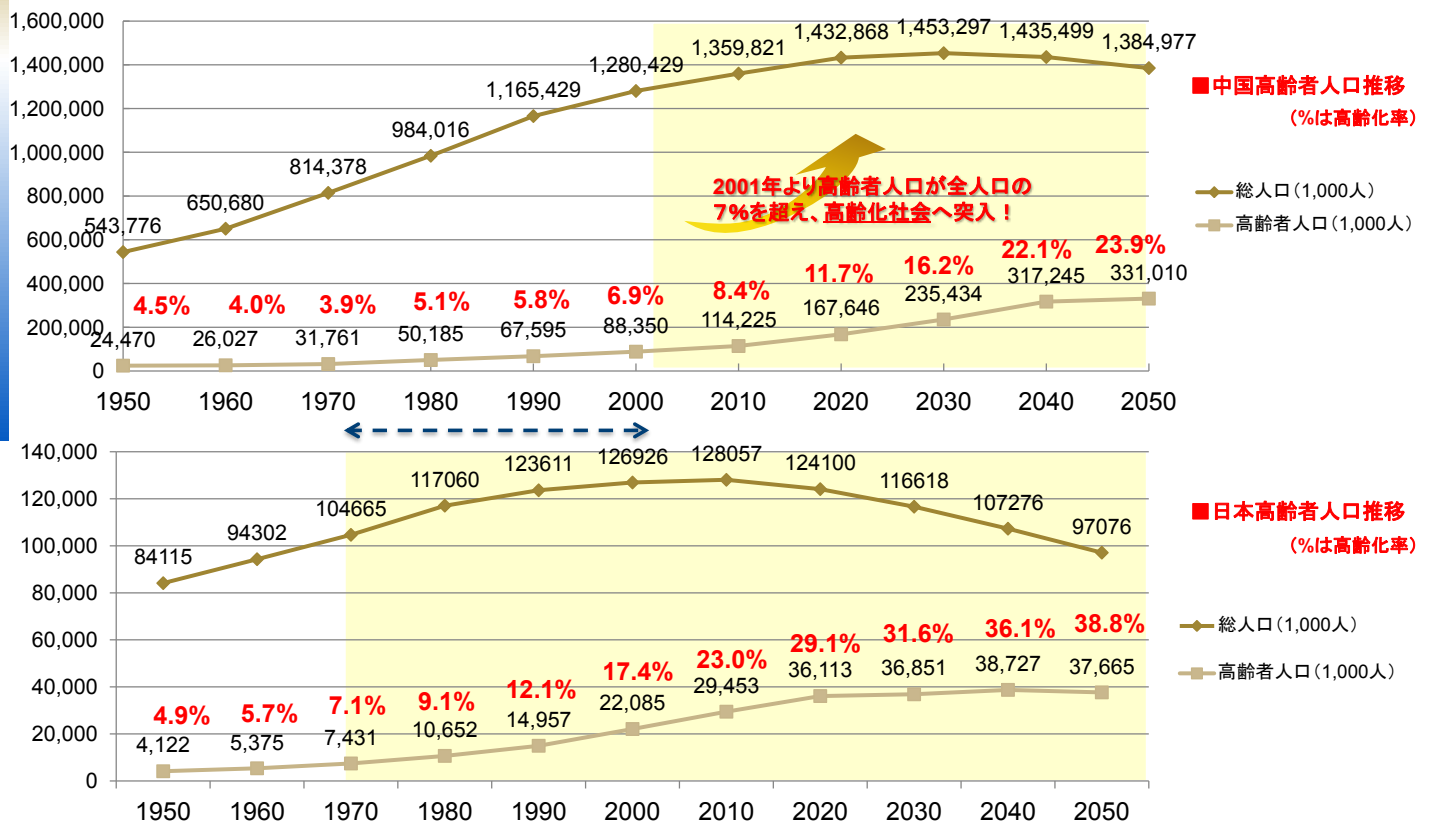
1. 世界の高齢者人口推移② (※参考2050年の60歳以上高齢者分布図)

■ 2050年には、中国60歳以上の高齢者が人口の30%を超えてきます。



5

2. 中国と日本の高齢者人口の推移比較 (※65歳以上人口比較)

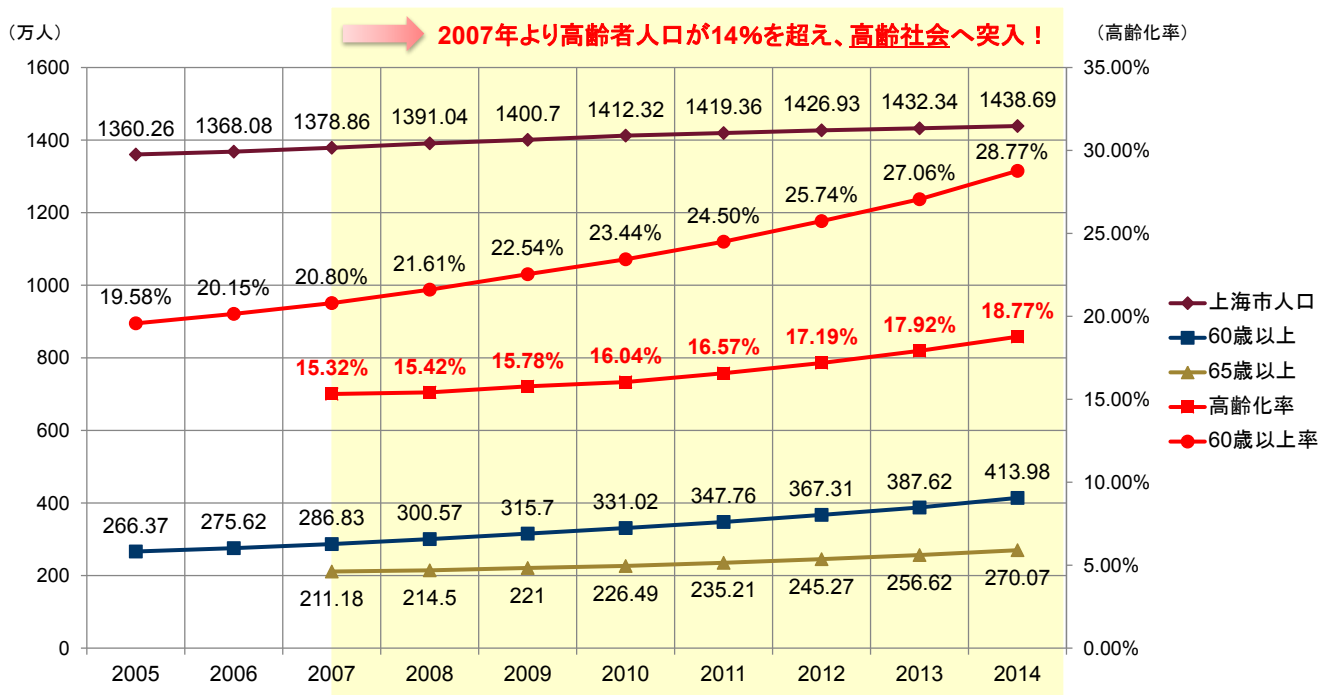


6

※総務省統計局「世界の統計2015」より抜粋

3. 上海市高齢者戸籍人口推移

- 中国における世界的主要都市「上海市」での高齢者戸籍人口は、2007年時点で既に14%を超え「高齢社会」に、2014年時点では、18.77%以上となり、WHOや国連の定める、「超高齢社会」21%の定義に迫る勢いである。

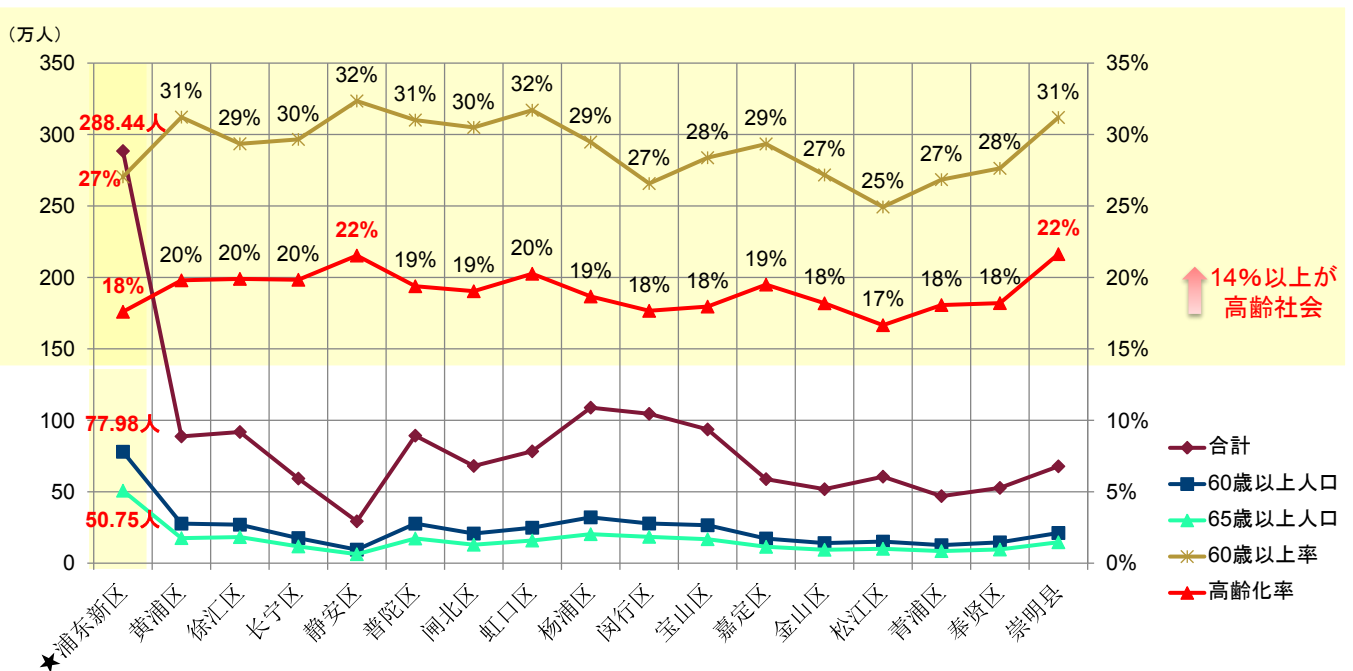


7

「上海統計年鑑」2015より

4. 上海市各區別戸籍人口からみた高齢化率の構成

- 高齢化率で言うと静安区と崇明県が高いが、地域総人口からの割合で見ると浦东新区の高齢者人口が突出しているのが分かる。次いで、楊浦区・闵行区・徐汇区の順となっている。

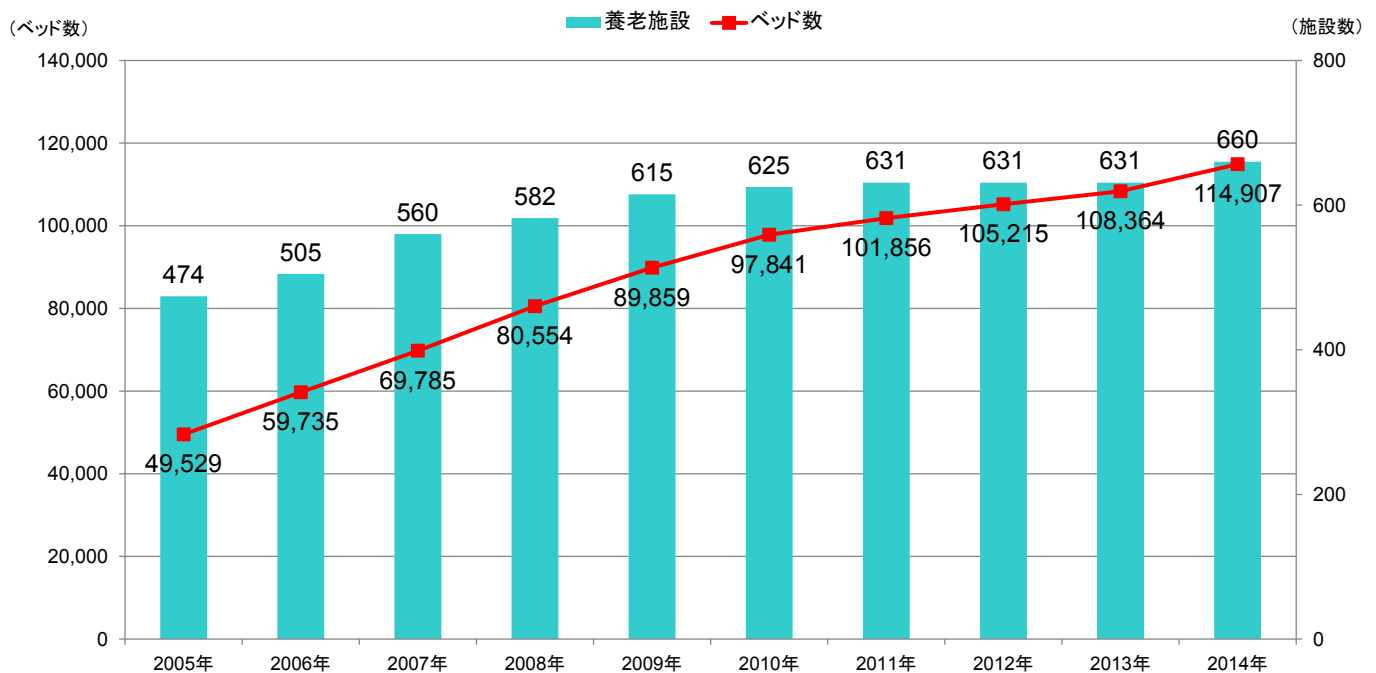


8

「上海統計年鑑」2015より

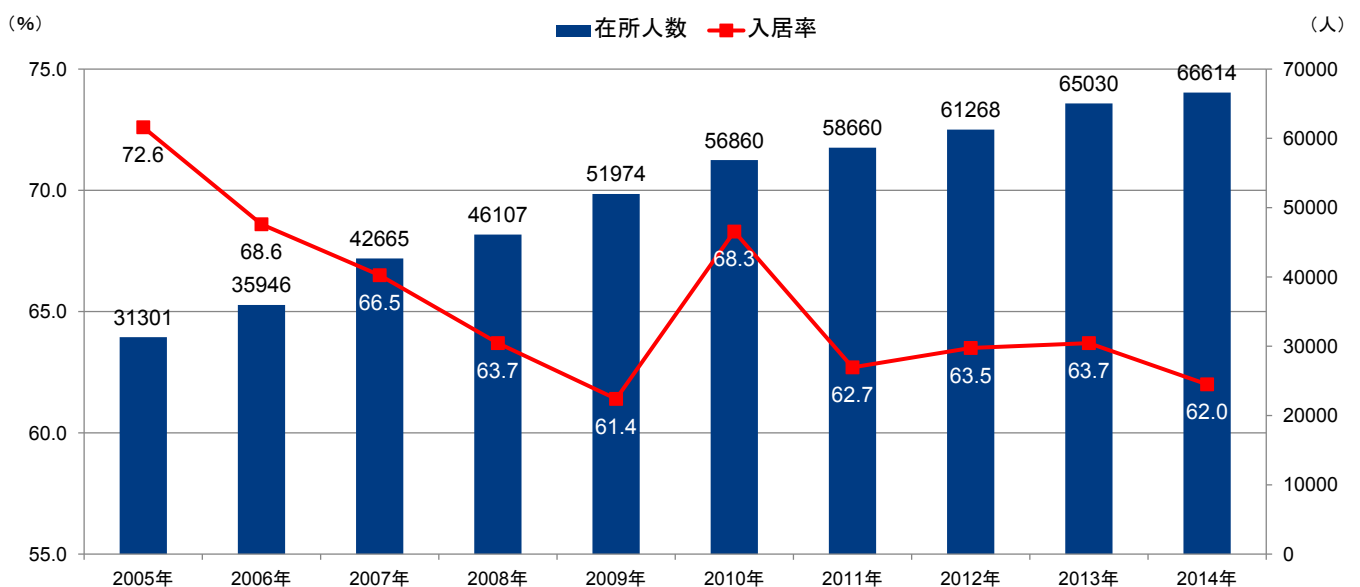
5. 上海市の養老施設数とベッド数

- 上海市における施設数とベッド数は着実に増加しており、2020年までには、15.9万床まで増やす事を目標とし、現在の戸籍高齢者人口の1.5%に当たる数となります。



6. 上海市の在所人数と入居率

- 上海市は、「9073」という新たな介護方式を提唱、「第十一次五ヵ年計画」期(2006～2010年)において、90%の高齢者が社会的な支援サービスを利用しながら家族介護を維持し、7%の高齢者が地域の在宅介護サービスを利用、3%の高齢者が介護施設に入所するという介護方式である。



7. 上海市養老サービス整備状況

- 2016年には長者照護之家(デイサービス+宿泊施設)を80施設、デイサービスセンターを50施設の新設を見込み、これとは別にベッド数を7,000床増加させる計画がある。

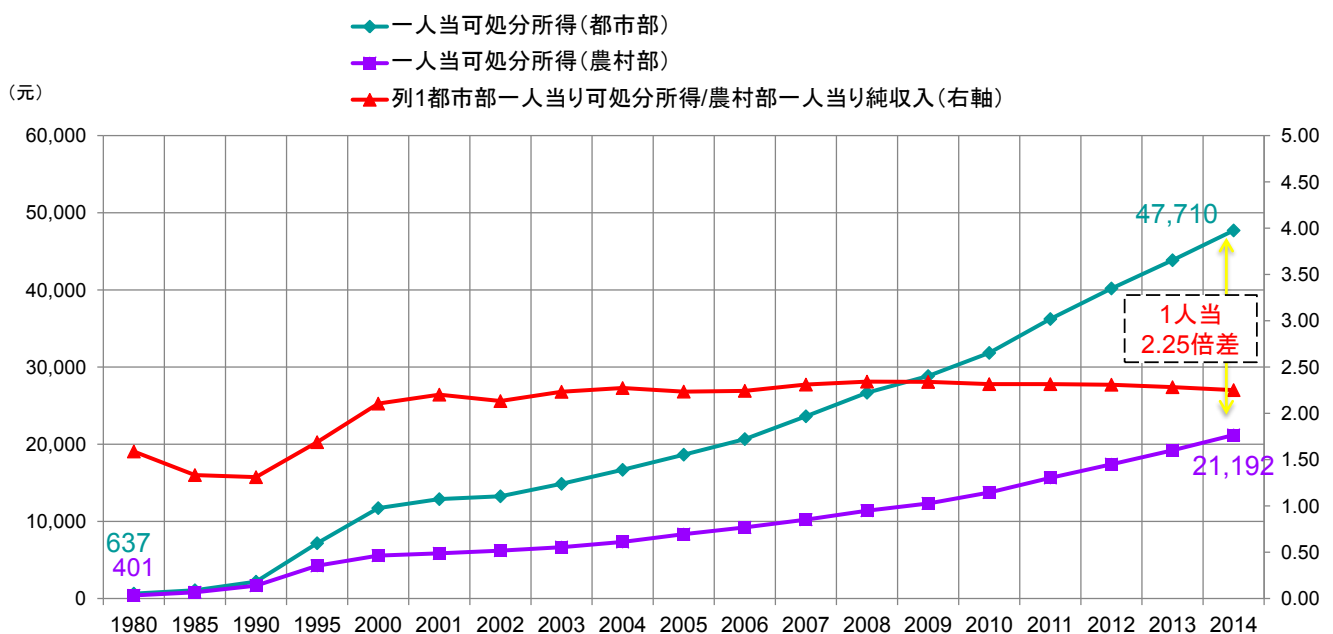
指 標	2005年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
施設サービス							
施設数(件)	474	615	625	631	632	631	660
ベッド数(床)	49 529	89 859	97 841	101 896	105 215	108 364	114 907
増加ベッド数	10 094	10 084	10 843	5 541	5 531	5 155	5 829
ベッド数が60歳以上人口との比率(%)	1.9	2.8	3.1	3.0	3.0	2.8	2.8
在宅サービス							
コミュニティ高齢者通所(デイサービス)施設数	83	283	303	326	313	340	381
通所(デイサービス)高齢者人数(万人)	0.21	0.80	0.90	1.10	1.10	1.20	1.40
コミュニティ援助施設(件)	233	234	233	233	231	230	224
コミュニティ在宅サービス月間利用人数(万人)	5.48	21.90	25.20	26.20	27.20	28.20	29.50
政府の手当をもらう高齢者人数(万人)	3.94	12.90	13.00	13.30	12.60	13.00	13.00

11

「上海統計年鑑」2015より

8. 上海市一人当りの可処分所得推移(都市農村比較)

- 表で見てもわかる通り、2014年時点で一人当りで約2.25倍の平均収入格差が見られる。
農村部での平均値も上がってはいるが、その差はまだまだあります。

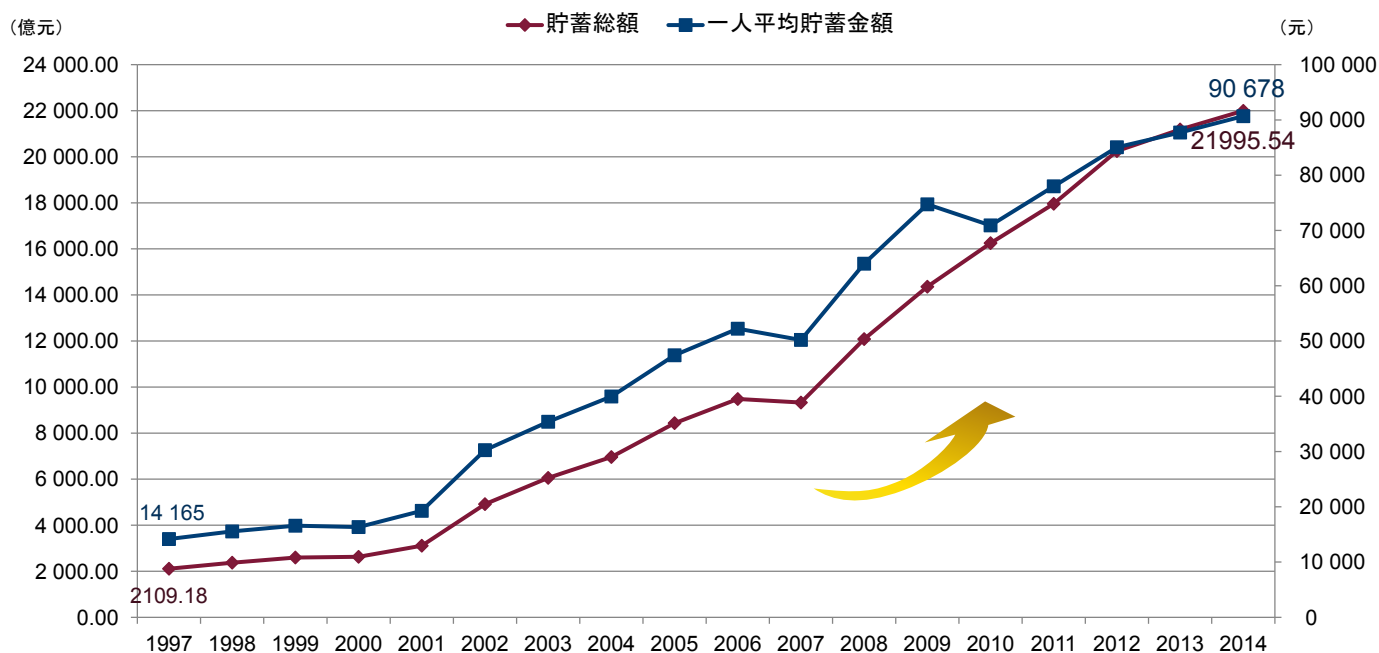


12

「上海統計年鑑」2015より

9. 上海市貯蓄総額と一人当たり平均貯蓄金額推移

- 中国では少子高齢化が進んでいる一方で、年金制度は整備途上にあり、予備的動機から家計の貯蓄率が上昇、それに伴い、相対的に消費が抑制されている可能性がある。



10. 介護従事者の人口と専門知識の課題

- 中国老齡事業発展報告(2013)によると、2020年には都市部の介護型養老施設の従業員数が21万人、在宅介護サービス従業員数が81万人に達する。しかし、政府関係者によると各専門知識に乏しく、質的向上が迫られています。

資格認定を含めて人材の育成に取り組んでいるが、教育環境整備が遅れており、高齢者介護に関連する専攻を設置している学校の数は極めて少ない。そして、養老サービスを統括する老齡委員会管理職の

殆どは他業種から移転、施設にかかる高齢者介護の

経験や専門知識もないなか、現場では模索しながら

試行錯誤を繰り返しているのが現状です。

今後、教材の提供や施設向けの人材育成支援、

政府系施設管理職の研修など公的サービスの

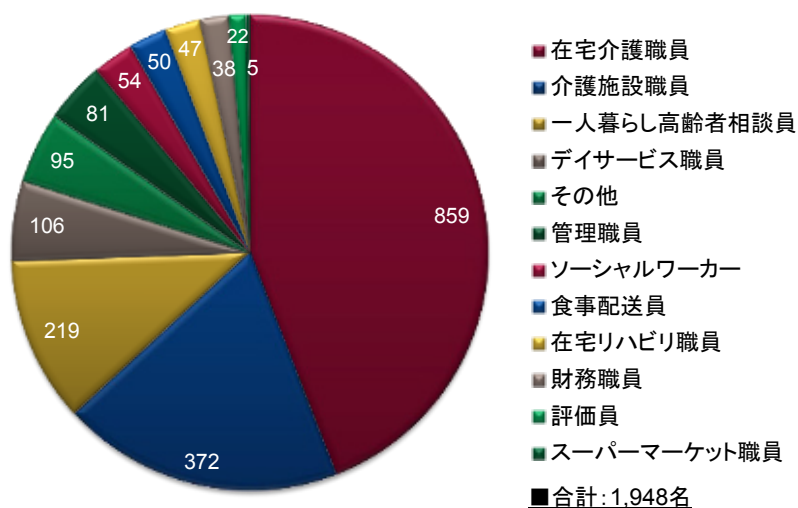
サポート事業の需要も増えると考えられる。

中国で問題となっている、いわゆる「未備先老」

(高齢化社会に備える社会的な仕組みができない

うちに老いる)である。

浦東新区社区における介護職員内訳(2008年)



11. 弊社の現在の取り組み①（日本）

日本シニア事業

■高齢者向け賃貸住宅 「リボーン・シリーズ」一覧

■ リボーン尼崎壹番館（全16室）

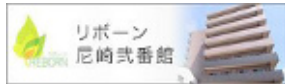


住所：兵庫県尼崎市東難波町2-5-16

【交通】

・JR立花駅より徒歩20分

■ リボーン尼崎貳番館（全70室）



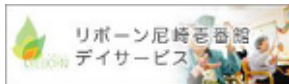
住所：兵庫県尼崎市次屋3-5-52

【交通】

・JR尼崎駅より徒歩18分

■デイ・サービスセンター 一覧

■ リボーン尼崎（定員10名）

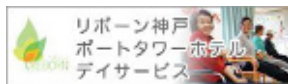


住所：兵庫県尼崎市東難波町2-5-16

【交通】

・JR立花駅より徒歩20分

■ リボーン神戸ポートタワーホテル（定員10名）



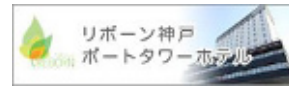
住所：兵庫県神戸市中央区波止場町6-1

【交通】

・JR元町駅より徒歩8分

■中長期滞在型シニアホテル

■ リボーン神戸ポートタワーホテル（全22室）



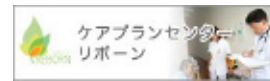
住所：兵庫県神戸市中央区波止場町6-1

【交通】

・JR元町駅より徒歩8分

■居宅介護支援事業所

■ ケアプランセンター・リボーン



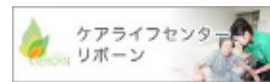
住所：兵庫県神戸市中央区波止場町6-1

【交通】

・JR元町駅より徒歩8分

■訪問介護支援事業所

■ ケアライフセンター・リボーン



住所：兵庫県神戸市中央区波止場町6-1

【交通】

・JR元町駅より徒歩8分

15

11. 弊社の現在の取り組み②（中国上海）

中国シニア事業

弊社は、2050年の中国高齢者人口4億人を見据えて高齢者市場開拓を行なっています。

介護職員養成学校 --実施科目紹介--



コース	内容	受講時間	受講料金
介護職員（3級）	上級。介護技術（救急対応、ターミナルケア、健康指導） リハビリテーション介護（健康評価、回復訓練、レクリエーション）； アセスメント；メンタルケアの知識及び技術；初級介護職員への基礎理論と 現場指導。	未定	未定
介護職員（4級）	中級。介護概論、身体介護技術、日常生活援助、リハビリテーション介護、 介護計画作成。	150時間	1,730元
介護職員（5級）	初級。職業倫理と基本原則、高齢の者権利保障、介護の基本；介護基礎知識 （医学常識、メンタルケア、緊急字の対応、安全安楽）； 生活援助及び技術、日常生活・リハビリテーションに関するアドバイス； 日常生活援助と身体介護実施（食事、排泄、与薬、観察）	170時間	1,690元
介護職員（見習い）	段階より初めて介護施設で介護が行える。日常生活援助と身体介護実施 （食事、排泄、与薬、観察）、移譲、褥瘡処置、介護サービス基本倫理	60時間	495元
公共栄養士（4級）	中級。栄養学の基本知識と身体に必要な基本栄養、食材の選び、 メニューの作成、栄養評価と栄養教育・指導技能。	190時間	2,800元

16

11. 弊社の現在の取り組み③（中国上海）

中国シニア事業

2013～2015年度上海慧智源職業機能養成センター養成人数集計表

番号	養成項目	レベル	2013年度			2014年度			2015年度		
			参加人数	合格人数	合格率	参加人数	合格人数	合格率	参加人数	合格人数	合格率
1	介護ヘルパー	(見習)	143	143	100%	161	160	99%	346	338	98%
2	介護ヘルパー	五級	110	92	83%	120	109	91%	62	59	95%
3	介護ヘルパー	四級	/	/	/	91	84	92%	115	113	98%
4	管理栄養士	四級	/	/	/	56	46	82%	37	31	84%
		合計	253	235	93%	428	399	93%	560	541	97%
※	浦東新区主催 技術コンテスト	四級	/	/	/	/	/	/	137	121	88%

17

12. 弊社の今後の展望・展開

① 介護職員養成学校

介護職員となる人材の資格取得の場として
市場貢献と人材確保の基盤を
形成します。



② 介護施設運営

日本での施設運営の経験と養成学校で得た
人材を活かして弊社が直接運営します。



③ 日本介護技術養成講座

養成学校の生徒や施設で働いている職員への
スキルアップの場として弊社の日本現場職員が
直接指導します。



④ 介護施設コンサルティング

これまで培ってきた全てのノウハウを活かし
既存または、新規施設へコンサルティングします。



18

13. 現地化するためには…

		プラス要因	マイナス要因
内部環境	強み (Strengths)	<ul style="list-style-type: none"> ・日本での施設運営ノウハウがある ・日本の介護技術がある ・信頼できる現地パートナーがいる ・上海介護人材教育学校がある 	<ul style="list-style-type: none"> ・民間だと賃料設定が高くなってしまふ ・言葉と文化のかべがある ・中国に派遣すると日本での人材が不足する ・十分な資金がない
	機会 (Opportunities)	<ul style="list-style-type: none"> ・国レベルで介護の問題が課題となっている ・日本の介護に対する信頼性は非常に高い ・現地企業からの引き合いが多い ・少しずつ中国の福祉政策が整備されつつある 	<ul style="list-style-type: none"> ・日本をはじめ欧米各国も進出してきている ・中国の福祉政策がまだまだ成熟していない ・政府上官の意向が最優先される ・介護に対する理念の差が大きい
外部環境			

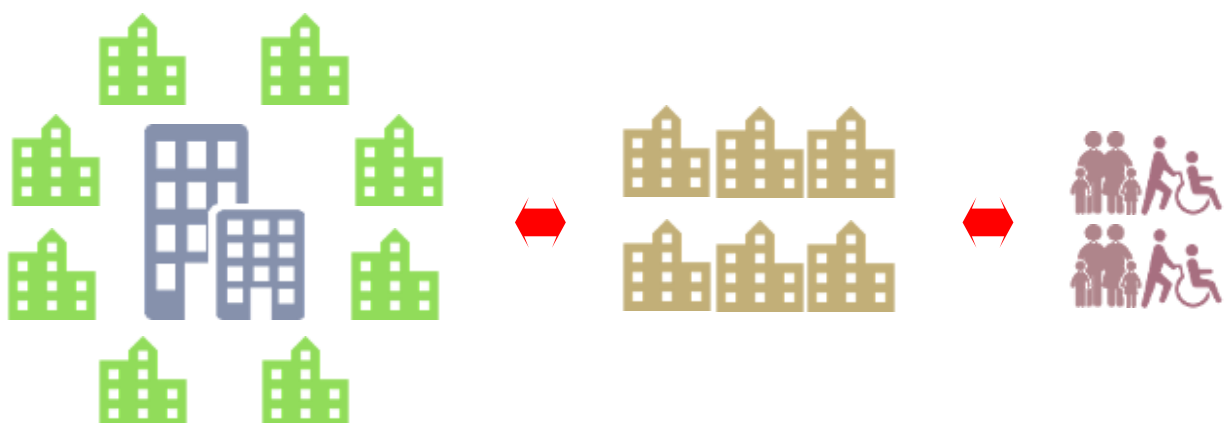
19

19

14. プラットホーム会合が持つべき機能と役割

基本概念；B to B to C である事が重要

- 1) 専門的情報・統計の収集と公開 (B to B to C)
- 2) 定例情報交換プラットフォームの開催 (B to B)
- 3) 当会での戦略的業務提携 (B to B)
- 4) 現地企業マッチング (B to B)
- 5) 事業資金融資 (B to B) 等….



20

日本式介護サービス・ 高齢者ケアビジネスの国際展開

日進グループ事例紹介



日進医療器株式会社
常州中進医療器材有限公司
亀野 敏志

16/11/2016

1

「自己紹介」 亀野敏志（かめの さとし）



大阪生まれ大阪育ち

前職：義肢メーカー

- ・補聴器の技術営業
- ・リハ機器の製造、販売
- ・介護レンタル事業立上げ、管理

07年日進医療器（株）入社

- ・中国での営業、市場調査
- ・ニーズに基づく商品企画
- ・人材教育

現在

日本福祉用具供給協会・福祉用具選定士講師
国の事業に多数参画(厚労省・国交省・内閣府)

- ・性格：元気、せっかち
- ・趣味：スキー・キャンプなど
- ・特技：100%活かしかること
(人・もの・金)

日本の技術を世界に発信していきたい
世界の車いすを変えていきたい

そして・・・笑顔と感動を届けたい

16/11/2016

2

日進医療器株式会社

事業内容 車いす・ストレッチャー
医療福祉機器の開発・製造、販売

設立 1964年2月

資本金 5000万円

従業員数 約150名（海外関連会社除く）

事業所



本社・本社工場 愛知県内工場 本社工場・徳重工場・名古屋工場・一宮工場
愛知県北名古屋市 国内事業所 東京営業所・大阪営業所・九州営業所・東陽事業部
海外関連会社 常州中進医療器材有限公司（中国 常州市）
NISSIN MEDICAL Co.,LTD（韓国 ソウル）
COLOURS IN MOTION（USA カリフォルニア）

主な製品

アクティブ車いす・スポーツ用車いすモデル・子供用車いす・電動車いす・アルミ製車いす・スチール製車いす・オーダーメイド車いす・ストレッチャー・医療福祉機器



主な納入先

全国の病院、診療所、リハビリテーションセンター、特別養護老人ホーム、老人福祉センター、その他諸施設

■全国約1,500社の販売代理店を通じて、上記機関への納入と、一般ユーザーへの販売を行っています。

その他

官庁・大学等との共同研究・開発事業へも参画（医療・福祉分野、建築分野、交通分野等）

16/11/2016

3

沿革

- 1964年 スプリングおよびプレス製品の製造メーカーとして、日進発條株式会社を設立
- 1965年 車いすの研究・発売を開始
- 1970年 日進医療器株式会社に社名変更
- 1985年 台湾工場で車いすの製造を開始
- 1987年 世界一軽い（5.7kg/台）チタン製車いすを開発
- 1988年 韓国パラリンピック用車いすを200余台輸出
カーボンファイバー製の車いすを完成
- 1995年 木製車いすで、通商産業省より「グッド・デザイン福祉賞」受賞
- 1997年 （社）中小企業研究センター賞「全国表彰」受賞
- 1999年 国際品質規格「ISO9001」審査登録
- 2004年 NISSIN KOREA（韓国）設立
- 2005年 平成16年度「愛知ブランド企業」に認定
愛・地球博にてポルテR（自走型車いす）535台採用
- 2006年 常州（中国）中進医療器材有限公司設立
- 2007年 東陽精工株式会社と合併
- 2008年 COLOURS IN MOTION（U.S.A.）を子会社化
- 2009年 車いす24機種種の「JIS認証（JIS T 9201:2006）」を取得。（世界初取得）
「第15回ちいき経済賞」（後援：総務省、日本経済新聞社）において、
「ヒューマニティー賞」を受賞
常州（中国）中進医療器材有限公司 新社屋竣工（規模拡大）
- 2012年 Vortex（ヴォルテックス）が公益財団法人日本デザイン振興会より
「グッド・デザイン賞特別賞（中小企業庁長官賞）」受賞
- 2014年 ソチ冬季大会で、弊社チェアスキーが座位部門で総メダル15個中11個獲得



16/11/2016

4

U.S.A. COLOURS IN MOTION (NISSIN U.S.A.)



世界に羽ばたく NISSINグループ

韓国 NISSIN KOREA

NISSIN KOREA

常州(中国)
中進医療器材有限公司



16/11/2016

5

世界の主要国に輸出

スポーツ用車椅子
アクティブ系車椅子
標準型車椅子



16/11/2016

6

海外進出の経緯

製造コストの削減

日本国内企業との連携強化

海外への販売拡大

技術・開発力の強化

グローバル人材の育成

障がい者スポーツの強化

16/11/2016

7

中国拠点

常州中進医療器材有限公司



敷地面積45,000 m²



花鳥園 床面積6,000m²



工場1F床面積5,582 m²
工場2F床面積5,582 m²



16/11/2016

8

company history

2006年 1月	会社設立
2006年 3月	車いす生産開始
2006年 4月	「日進医療器」へ出荷開始
2006年12月	「ISO9001」「ISO13485」認証取得
2007年 1月	中国市場テスト販売開始
2007年 2月	歩行器生産開始
2007年 4月	新材料ZK55(アルミ)開発
2008年 1月	中国市場本格参入
2008年 5月	北京オリンピックの備品にNAH-207を1200台出荷
2009年 8月	新社屋(武進区)移転
2009年 9月	日本工業規格認証取得工場 認証
2010年 5月	上海万博「生命・陽光館」に出展
2011年 9月	車いすテニス大阪大会で、日進製使用ユーザー優勝 ティルト型車いすの量産開始
2012年	車いすバスケットボール中国代表選手に車いす供給
2012年 8月	ロンドン大会で中国女子がアジア代表として出場
2013年 4月	医療機器販売直販店展開
2013年 6月	生産増強の為、中進医療器材(泰州)設立
2014年	江蘇省工程技術センター認証
2015年	江蘇省研修生研修センター認証
2016年	江蘇省工業設計センター認証

16/11/2016

9



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD 2016

日進グループの基本方針



16/11/2016

10

例：中国

生産は日本品質

弊社の長年培ってきた技術力を中国工場にも根付かせた。

・経営TOPによる意識改革

・出向社員による最終検査

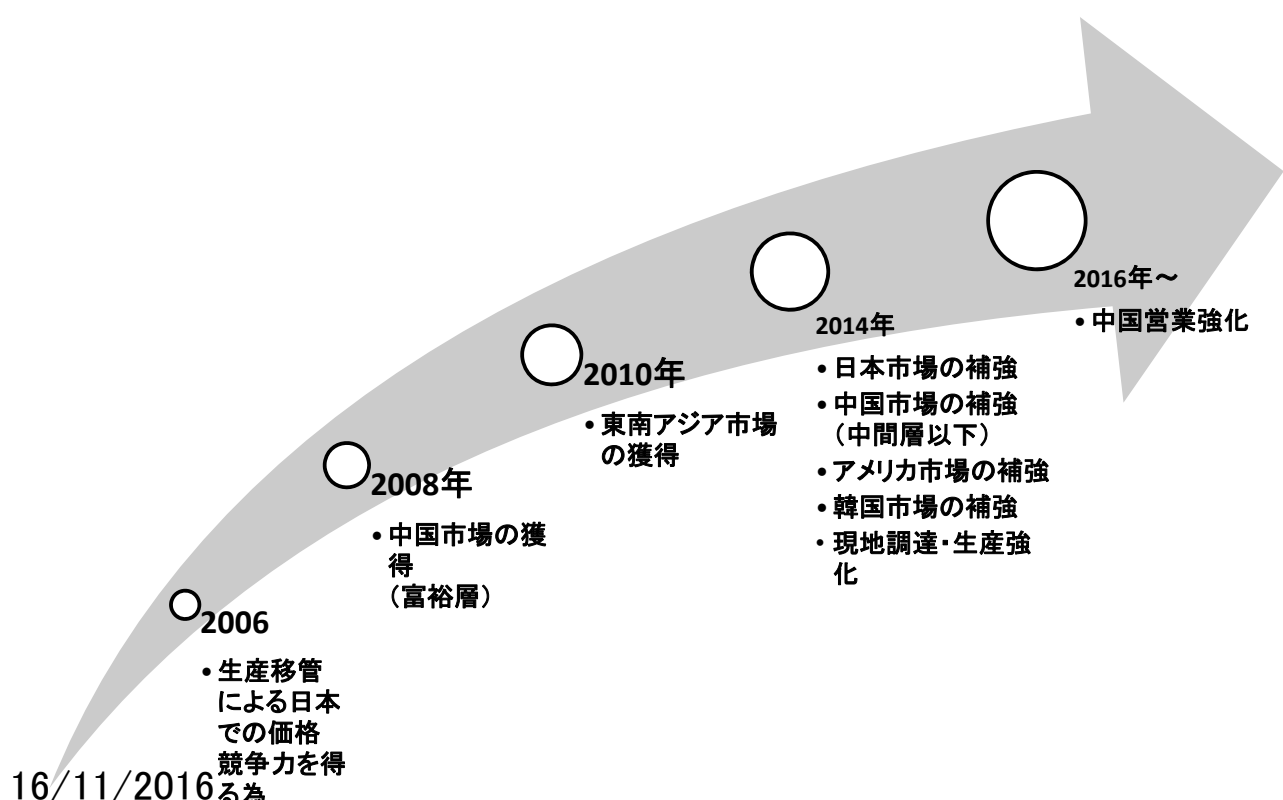
・QCDの継続安定

・失敗成功事例の共有

16/11/2016

11

進出の経緯と変遷



12

中国市場の現状

流通

- 早すぎる流通の変化
- ネット販売の拡大(価格で選ばれる市場)
- 専門家が関与しない流通
- 地域格差が大きい

競合

- 強いドイツ勢
- 安い中国本土企業と、高品質で安い台湾企業
- 日本よりも最新のものが流れる

支援制度

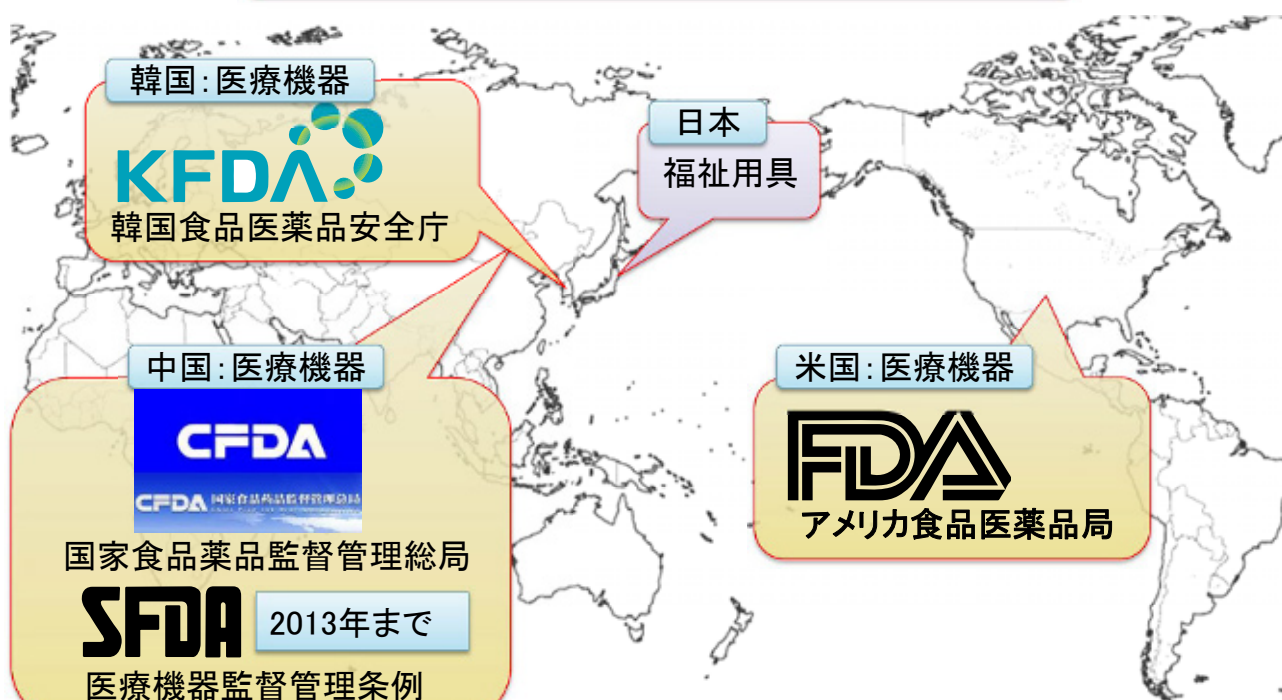
- 障がい者支援制度が整備され、介護保険制度も一部あり
- 基本手的に、自費がほとんど

16/11/2016

13

流通の違いも障壁

日本以外は、医療機器として登録が必要



16/11/2016

14

弊社の強みは 業界No1の技術力

体と環境に合わせた『考え方』『モノづくり』 ができる会社

- ・ オーダーメイド車いすのシェア6割以上（日本）
- ・ 個別対応の技術を生かした中国戦略を展開している。
（中国：バスケット用車椅子約6割、他3～4割 ※自社調査）

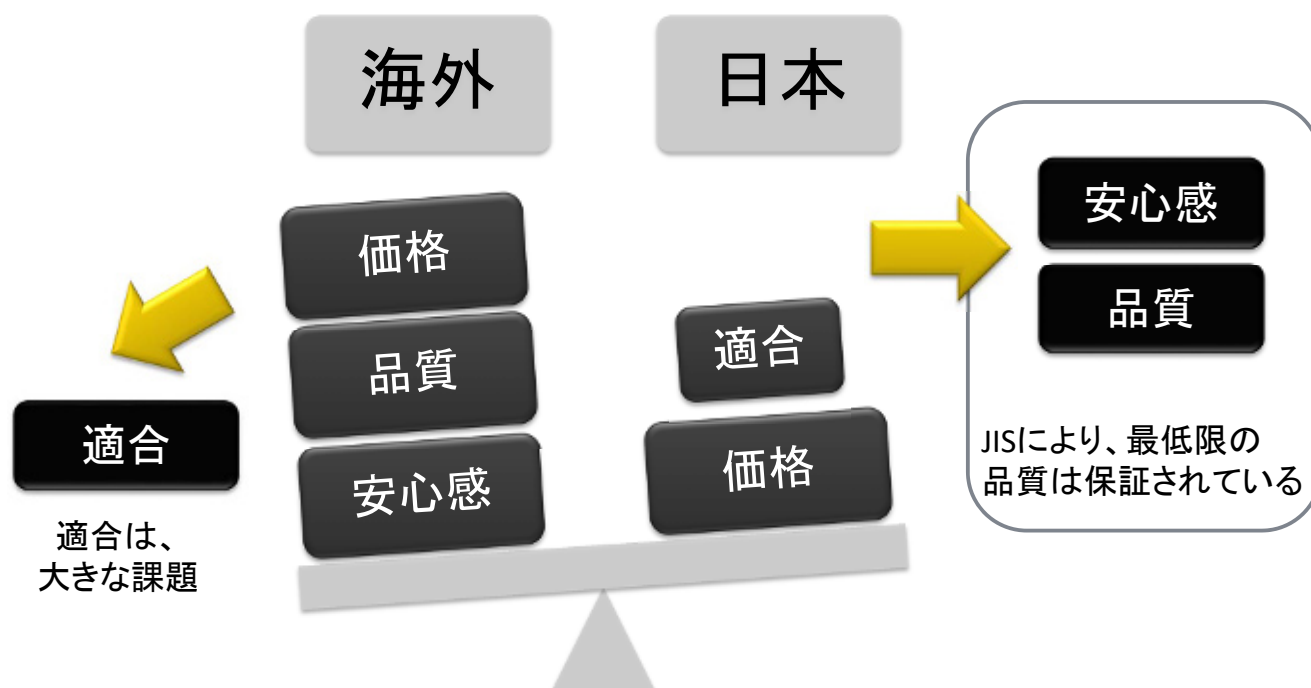


16/11/2016



15

海外との福祉用具製造販売における 相違点



16/11/2016

16

車いすの知識を広める

価格競争を回避し、販売を行うために
正しい知識を広め、正しい機器選択ができる環境を作る

高齢者や家族のライフスタイルの理解

市場を育て、販路拡大を目指す。

中長期的なビジネス展開求められる

企業と協業を行い、中国進出支援も行う。

単一商品群だけでは、囲い込みできない

16/11/2016

17

JICAさん との連携活動 2012.08

JICAさんが中国のリハビリテーション支援をしている。
支援病院へ訪問し、車いすの知識を広め、リハビリの
レベル向上を機器で支援している。

他の分野(JICA等)と連携して普及していく
必要がある。

日本と違い、専門スタッフの販売がない。

良いものでも、売れなければ意味がない

購買プロセスを知り、攻め方を練る。 方の座位修正

16/11/2016

18

販売の経験から必要なこととして。

地域・環境・文化に合わせた商品・流通開発

- ・ 日本と海外は、同じではない。
- ・ 地域・環境・文化に合わせた商品を提供

サイズ

価格

色

耐久性

機能

規格



16/11/2016

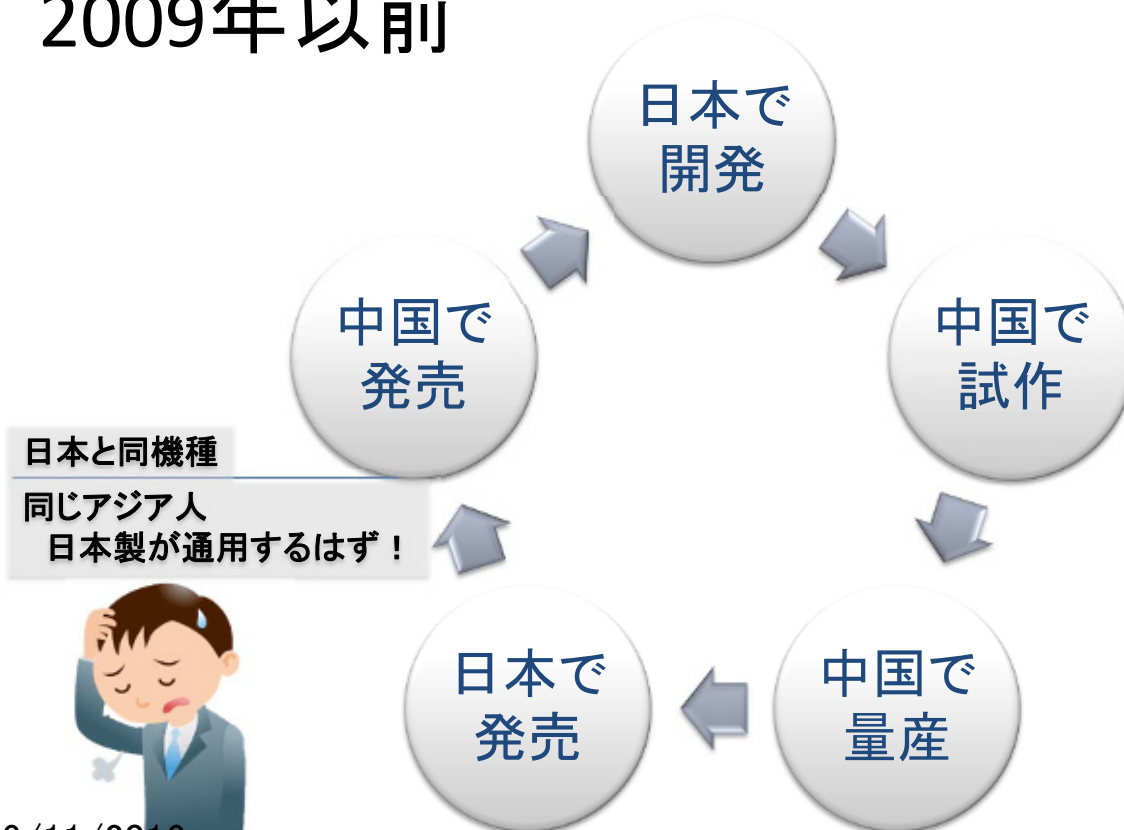
19

試行錯誤のくり返し

16/11/2016

20

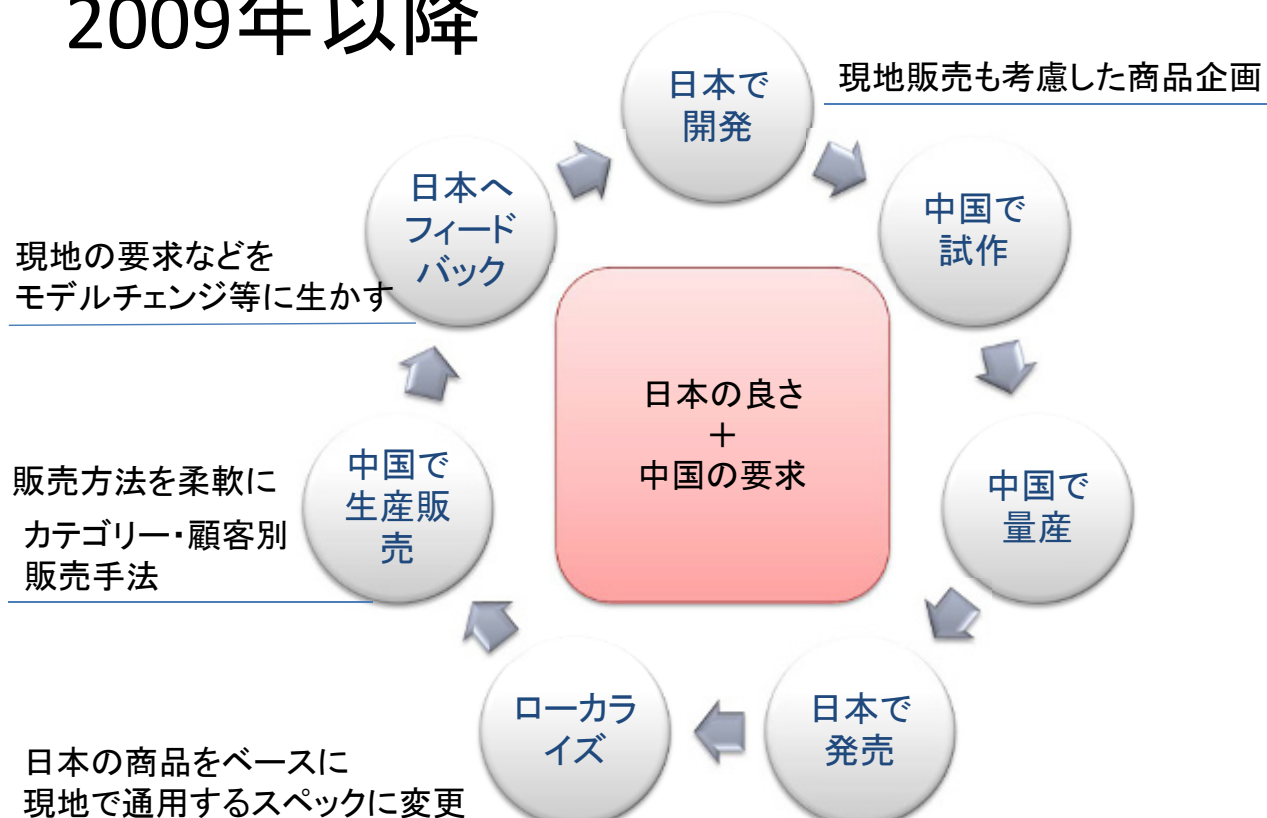
2009年以前



16/11/2016

21

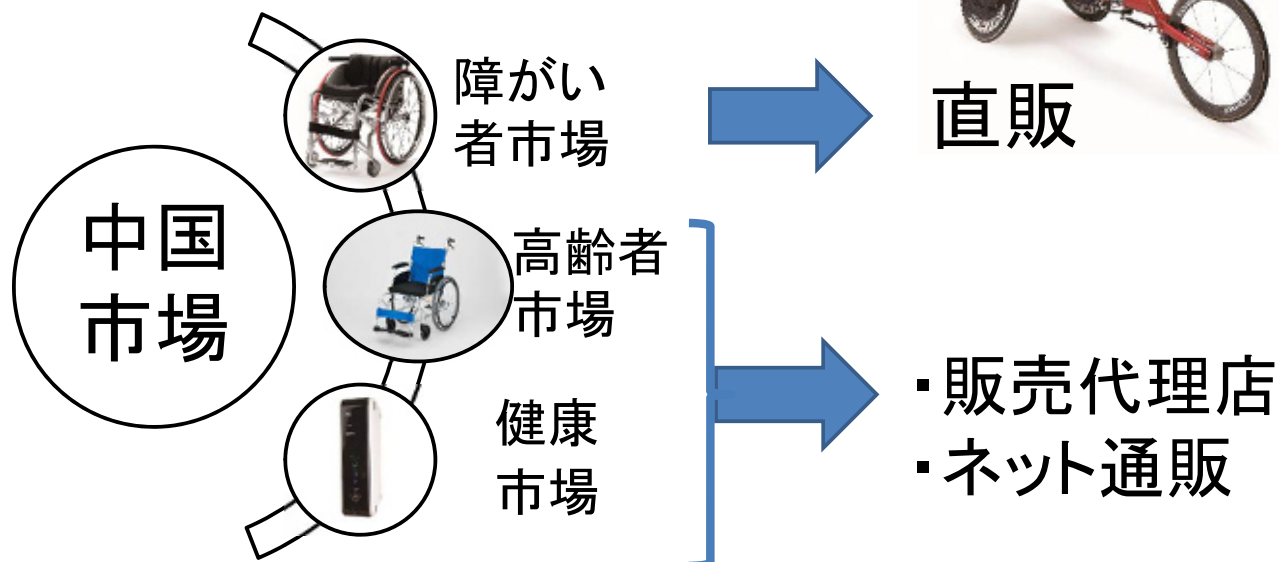
2009年以降



16/11/2016

22

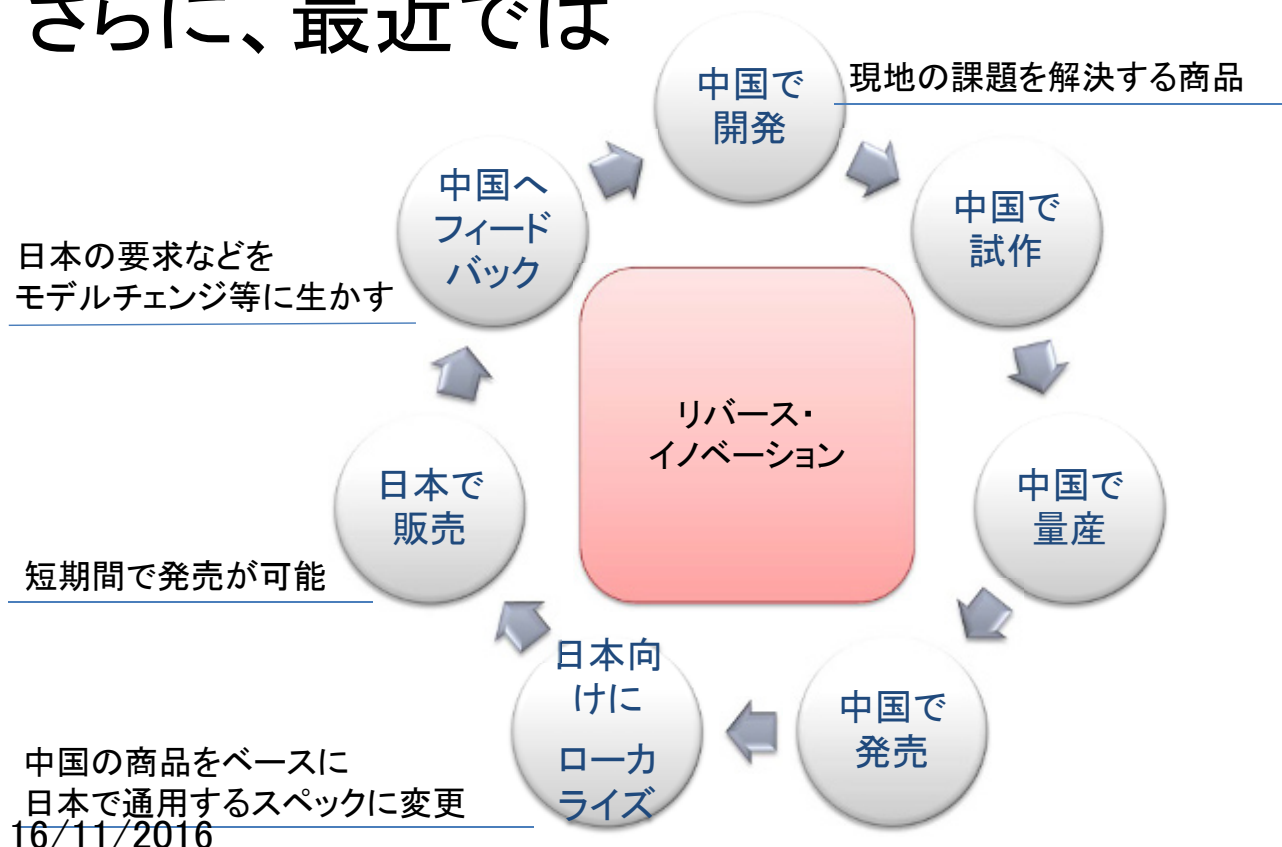
セグメント戦略



16/11/2016

23

さらに、最近では



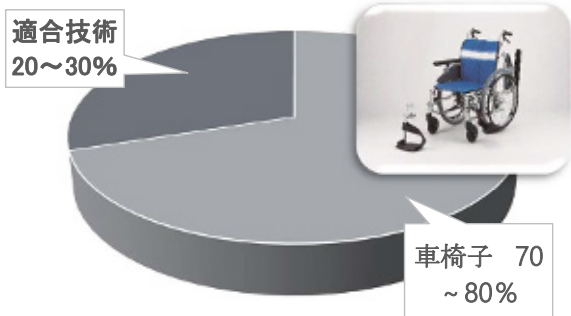
16/11/2016

24

リバースイノベーション例

従来の車椅子の考え方

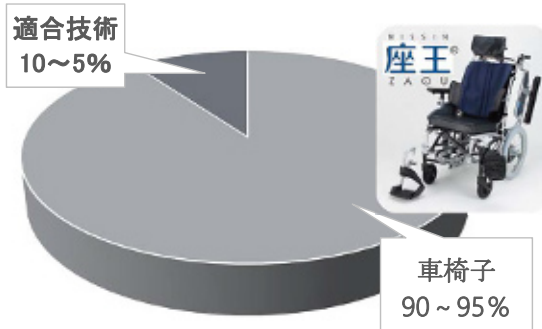
車椅子に納品時の構成要素



- 車椅子は、使用者に合わせて製作技術者が手を加えるもの

イノベーション後の考え方

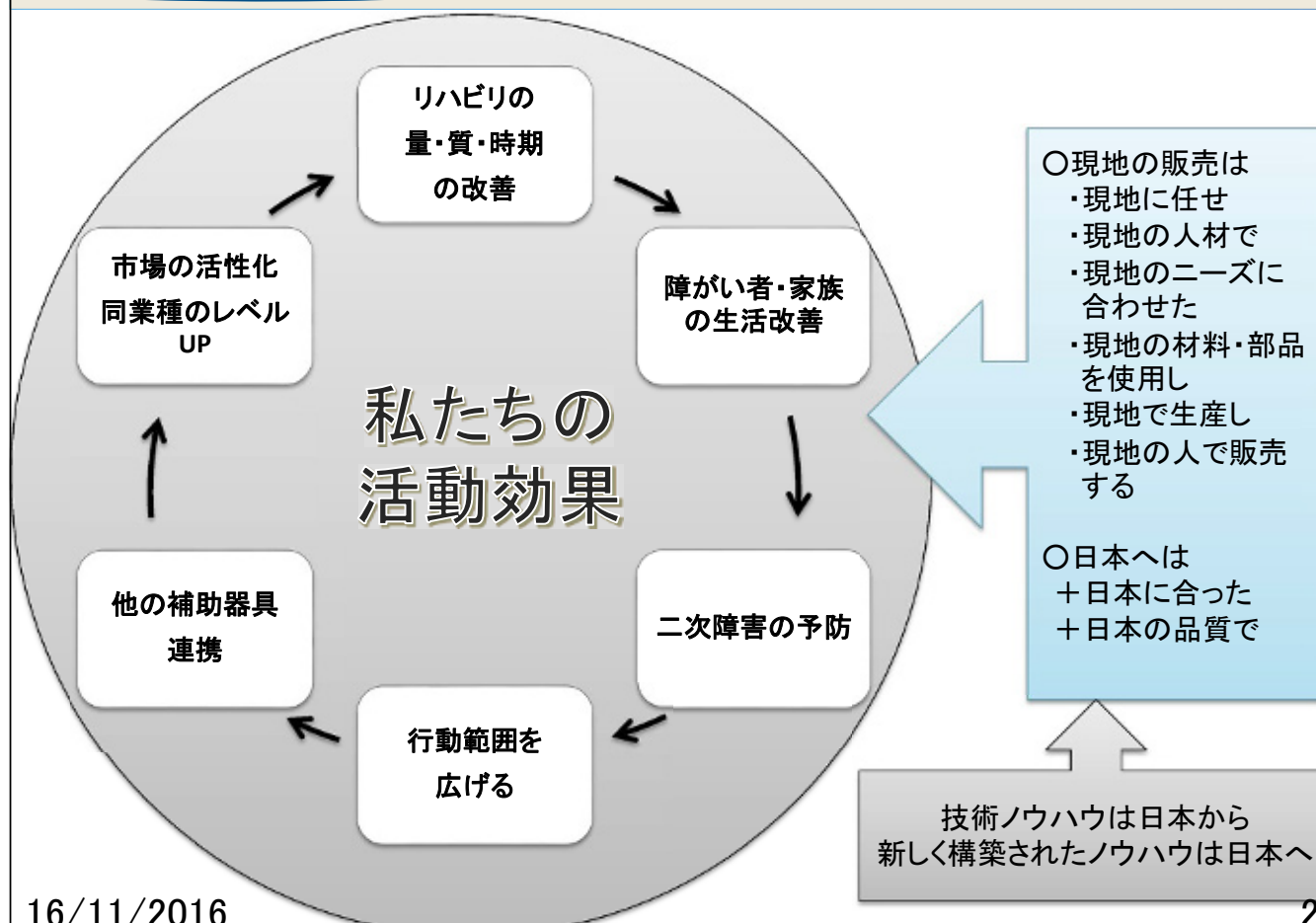
車椅子に納品時の構成要素



- 車椅子に適合技術要素を入れ、ベテランでなくてもベテランに近い対応ができる

16/11/2016

25



16/11/2016

26

まとめ：重要項目

現地にどれぐらい任せられるか

現地をどれだけ理解できるか

リバースイノベーションを起こせるか

16/11/2016

27



人生が変わる
商品を世界に
届ける



16/11/2016

28

中国における 高齢者産業事業について

2016年11月
日本貿易振興機構(ジェトロ)

1

日中高齢者産業交流会

中国における介護サービス、福祉機器・用品分野における日中企業のビジネス
マッチングを目的に開催

⇒ 日本企業と中国企業による連携プロジェクトを創出

【開催数】

- 2013年: 1都市
- 2014年: 4都市
- 2015年: 10都市
- 2016年: 13都市(うち、日本での商談会1回(東京: 10月)を含む)

セミナー

日本の介護サービスの
理念・技術などを紹介



商談会

一対一のビジネスマッ
チング商談会



現地視察

日本企業向けに現地の先進
モデル施設等を視察



中国・高齢者産業海外展開支援ミッション

2013年度

- ◆ 今後急速な高齢化が見込まれている中国では、介護施設等の各種サービスは十分に供給されておらず、市場全体はまだ未成熟な状況。
- ◆ 一方、日本は2000年の介護保険制度の導入以降、高齢者向けサービスが急速に発展し、様々なノウハウを蓄積している。且つ、2040年には高齢者数も減少していくといわれる中、海外展開を模索する国内事業者も少なくない。「高齢化」をキーワードに日中が協力して事業展開できる潜在性は非常に大きい。
- ◆ このような状況を踏まえ、ジェトロは2013年度から高齢者サービス分野の取り組みを開始。中国の現状把握、政府関連部門との関係構築、ビジネスパートナーの発掘を通じて、日本企業による中国での事業展開をサポートしている。

中国・高齢者産業セミナー開催

【日 時】 2013年6月20日(木)

13:00～17:30

【会 場】 ジェトロ本部

【参加者数】 214名

【内 容】

中国における高齢者産業の第一人者である5名の講師が登場。特に現地での実体験に基づいた事例紹介について高評価を受けた。



セミナーの様子

中国・高齢者産業海外展開支援ミッション派遣

【日 時】 2013年10月9日(水)～12日(土)

【場 所】 中国・北京(参加者数 24社、28名)

【対象業種】 高齢者サービス企業(老人ホーム等)、福祉関連機器・用品メーカー

● セミナー

北京市民政局、中国進出日系企業等が講演。(参加者245名)

● 交流会

事業パートナー発掘、販売先・代理店の発掘を目的として中国企業との交流会を実施。

● 視察

老人ホーム、リハビリ病院、福祉器具・用品販売店等



3

日中高齢者産業交流会

2014年度

開催地	日程	内容	参加企業数
山東省済南市	6月10日～11日	交流会・視察	日本:5社、中国13社
遼寧省大連市	9月4日～5日	セミナー・商談会・視察	日本:16社、中国17社
北京市	10月28日	セミナー・商談会・視察	日本:17社、中国27社
江蘇省南京市	10月31日～11月1日	セミナー・商談会・視察	日本:19社、中国多数(展示会)

2015年度

開催地	日程	内容	参加企業数
上海市	4月23日～24日	セミナー・商談会・視察	日本:19社、中国35社
山東省済南市	6月4日～5日	セミナー・商談会・視察	日本:10社、中国40社
広東省広州市	6月24日～25日	セミナー・商談会・視察	日本:17社、中国60社
遼寧省瀋陽市	7月17日	セミナー・商談会・視察	日本:15社、中国35社
遼寧省大連市	9月7日	セミナー・商談会	日本:20社、中国40社
江蘇省南京市	9月11日～13日	セミナー・商談会	日本:19社、中国48社
四川省成都市	10月10日～11日	セミナー・商談会	日本:10社、中国29社
北京市	10月15日	商談会	日本:15社、中国47社
浙江省杭州市	11月13日～14日	セミナー・商談会・視察	日本:20社(展示会展)
天津市	11月16日～17日	セミナー・商談会・視察	日本:15社、中国20社

日中高齢者産業交流会

2016年度

開催地	日程	内容	商談会参加企業数
上海市	6月8日	セミナー・商談会	日本:46社、中国124社
山東省煙台市	6月21-22日	セミナー・商談会・視察	日本:19社、中国57社
吉林省長春市	8月19日	セミナー・商談会・視察	日本:16社、中国58社
遼寧省瀋陽市	8月20日	セミナー・商談会	日本:16社、中国37社
遼寧省大連市	9月2日	セミナー・商談会	日本:26社、中国57社
陝西省西安市	9月9~10日	セミナー・商談会・視察	日本:13社、中国21社
江蘇省南京市	9月27日-29日	セミナー・商談会	日本:33社(展示会出展)
日本・東京	10月13日	商談会	日本:15社
北京市	10月18日	商談会	日本:28社・中国51社
広東省広州市	11月11日	セミナー・商談会	日本:16社
浙江省杭州市	11月11-14日	セミナー・商談会	日本:20社(展示会出展)
天津市	2017年2月(予定)	セミナー・商談会	
重慶市	2017年2月(予定)	セミナー・商談会	



Copyright (C) 2016 JETRO. All rights reserved.

5

2015年度～

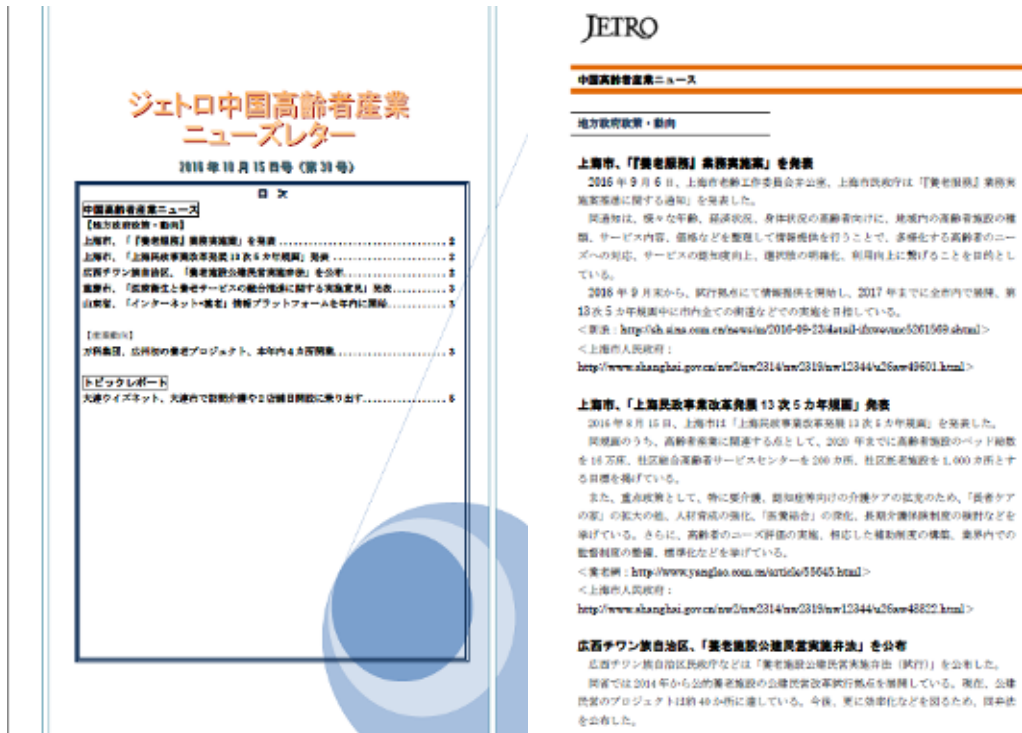
情報提供(セミナー)

開催地	日程	内容	主催等
岡山県岡山市	2016年1月12日(火)	「中国の高齢者ビジネスの現状と課題・ヘルスケア産業におけるジェトロサービス活用」(ジェトロ北京事務所員) 「中国での介護人材養成事業と中国介護の特徴」(社会福祉法人旭川荘)	ジェトロ岡山、岡山市
大阪府大阪市	2016年1月13日(水)	「中国の高齢者ビジネスの現状と課題・ヘルスケア産業におけるジェトロサービス活用」(ジェトロ北京事務所員) 「“日本のお世話の心”で、介護を切り口にアジア(中国)展開を図る」((株)リエイ)	ジェトロ大阪本部、関西経済連合会
福岡県北九州市	2016年5月25日(水)	「元日銀北京事務所長が語る 中国経済」(日銀北九州支店長) 「中国で日本式高齢者ビジネスは通用するか」(ジェトロ大連事務所員)	ジェトロ北九州、北九州市、北九州貿易協会
愛知県名古屋市	2016年5月26日(木)	「中国の高齢者ビジネスの現状と課題」(ジェトロ大連事務所) 「中国の高齢者ビジネス展開事例」((株)リエイ)	ジェトロ名古屋
新潟県新潟市	2016年5月30日(月)	「中国の高齢者ビジネスの現状と課題」(ジェトロ大連事務所)	新潟県、にいがた産業創造機構、ジェトロ新潟
神奈川県川崎市	2016年8月1日(月)	「中国の高齢者ビジネスの現状と課題」(ジェトロ北京事務所) 「中国で取り組んでいる介護ビジネス」(日本ロングライフ(株))	ジェトロ、川崎市、川崎市日中産業交流協会
長崎県長崎市	2016年8月2日(火)	「中国の高齢者ビジネスの現状と課題」(ジェトロ北京事務所) 「日本の介護施設で働くということ(シンフォニー稲佐の森デイケアサービスセンター)」	ジェトロ長崎、長崎県

6

2014年度～

- ・中国の高齢者産業の政策動向・ビジネス動向などを発信(毎月15日発行)
- ・「日中高齢者産業交流会」などのイベント情報を案内
- ・登録はこちらから <https://www.jetro.go.jp/mail/list/elderly.html>



2014年度～

中国高齢者産業調査報告書

中国高齢者サービス企業 展開事例 調査報告書

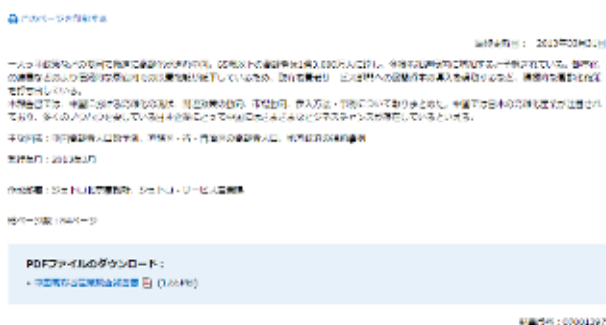
2013年度

2015年度

高齢者施設運営、訪問介護、デイサービス分野における中国企業および外資系の動向等の事業展開状況を調査

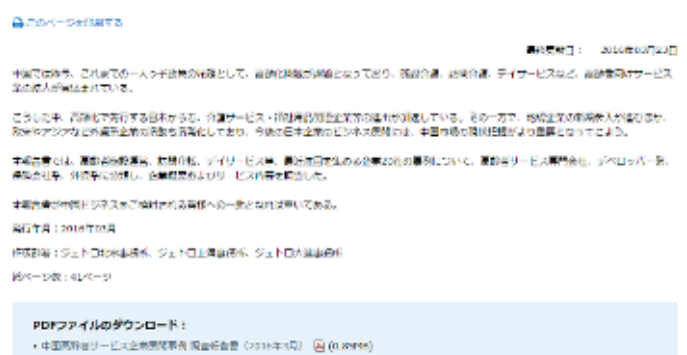
中国における高齢化の現状、関連政策の動向、市場動向、
参入方法・事例などを調査。

中国高齢者産業調査報告書（2013年3月）



<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2013/07001397.html>

中国高齢者サービス企業展開事例 調査報告書（2016年3月）



<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2016/02/d8d99242070aebf2.html>

『日本・高齢者産業企業名鑑』

日本の高齢者産業関連の企業情報を収録。日中企業間での連携を促進。



【概要】

- **発刊**: 2016年10月
- **掲載企業**: 63社
 - (内訳) 介護サービス: 20社
 - 施設建設設計: 3社
 - 施設建築材料等: 3社
 - 施設運営システム等: 4社
 - その他サービス: 2社
 - 福祉機器: 8社
 - 福祉用品: 8社
 - 保健食品・介護食: 2社
 - その他機器・用品: 13社

【ジェットロウェブサイトでも閲覧可】

https://www.jetro.go.jp/china/_388500/_388549.html

JETRO
Japan External Trade Organization

Copyright (C) 2016 JETRO. All rights reserved.

参考3. プラットフォーム会合ちらし

- ・ バンコク会場
- ・ 上海会場
- ・ 東京会場

日 時 平成28年 12月 1日 (木) 13時00分-16時30分

19時頃～ 懇親会(会費制) ※懇親会会場および詳細時間は、参加者にご連絡します

会場 在タイ日本国大使館 多目的ホール

住所：177 Witthayu Road, Lumpini, Pathum Wan, Bangkok 10330
TEL：02-207-8500 / 02-696-3000



プログラム		時間	内容
第 I 部	開会	13:00	
	後援者挨拶	13:00～13:05	在タイ日本国大使館 経済部 公使参事官 三宅浩史氏
	主催者挨拶	13:05～13:10	みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部 チーフコンサルタント 田中文隆
	高齢者ケアビジネスに係る関連制度の動向について	13:10～13:30	在タイ日本国大使館 一等書記官 唐木啓介氏
	有識者による講演	13:30～14:15	バコ病院日本人専門クリニック院長兼バコ病院医師会副会長 エリナーケア・アドナージングホーム所長 Renu Ubol 氏
		14:15～14:25	休憩
第 II 部	トークセッション 【(サリスト)】		ータイにおいて高齢者ケアビジネスを展開する際のポイント PARAMOUNT BED (THAILAND) CO., LTD. Managing Director 小林正樹氏 Thai Riei & Elderly Care Recruitment Co., Ltd. Managing Director 潮屋智樹氏
		14:25～15:45	バコ病院日本人専門クリニック院長兼バコ病院医師会副会長 エリナーケア・アドナージングホーム所長 Renu Ubol 氏 在タイ日本国大使館 一等書記官 唐木啓介氏
	【アシリテーター】		みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部 チーフコンサルタント 田中文隆 株式会社スター・パートナーズ 代表取締役 経営コンサルタント 齋藤直路氏
		15:45～16:30	参加者による意見交換 (グループワーク)

◆19時頃～ 懇親会(会費制)

インターネットでのお申込

申し込み専用画面：

<https://www.mizuho-ir.co.jp/seminar/info/2016/kaigo-kaigai/index.html>

FAXでのお申込

次ページの申込用紙に必要事項を記入のうえ、以下の番号までお送りください。

FAX: 03-5281-5443

参加費 無料

海外プラットフォーム会合 in バンコク

高齢者ケアビジネスの国際展開を考える

世界の高齢化は急速に進行しており、2050年には世界の60歳以上の人口が20億人に達すると予測されています。特にアジア諸国においては、日本と同等かそれ以上の速さで高齢社会を迎えると予測されています。

みずほ情報総研では、平成25年度より介護サービス事業者の海外進出に関する調査研究事業を実施し、市場として拡大が見込まれるアジア諸国の高齢者ケアの現状や日本式介護・高齢者サービス等の進出可能性について検討してまいりました。平成27年度には、介護・高齢者ケアビジネスの海外展開に係る事業者間の円滑な情報共有やネットワーク形成を目的とした「海外プラットフォーム会合」を開催し、多くの方のご参加に継続的な開催を望む声いただきました。

そこで、昨年度に引き続き、今年度も「海外プラットフォーム会合」をバンコクにて開催いたします。昨年度の会合において、現地の制度や現地企業の意見に対して強い関心が寄せられたことを踏まえ、今年度の会合では、海外進出にあたり役立つ情報を特に現地の視点から提供することを目的としています。

既にタイでビジネスを展開している事業者の方のみならず、介護・高齢者ケアビジネスの海外展開に関心のある事業者や組織・機関等が、業種・業態を越えて横のつながり形成していくきっかけの場となるよう、皆様の積極的なご参加をお待ちしております。

日 時 平成28年 12月 1日 (木) 13時00分～16時30分

19時頃～ 懇親会(会費制)

※懇親会会場および詳細時間は、参加者にご連絡します

会場 在タイ日本国大使館

多目的ホール

住所：177 Witthayu Road,
Lumphini, Pathum Wan,
Bangkok 10330

TEL：02-207-8500 / 02-696-3000



※現地情勢により、本会合の開催を延期または中止することがございます。

対象 ・タイにて高齢者ケアビジネス(介護サービス、福祉用具・機器、人材育成)を展開している事業者
・タイにて高齢者ケアビジネスの展開を検討している事業者 等

定員 30名程度(申込先着順)

言語 日本語

後援 在タイ日本国大使館

参加のお申込みは2ページをご覧ください

日 時 平成29年 1月 17日(火) 13時00分~16時30分

会 場 FENYANG GARDEN HOTEL
The Lily Room

住所：No.45 Fen Yang Road Shanghai 200031 P.R. China
TEL：(86) 021-54569888



プログラム	時間	内容
第 I 部	13:00	開会
	13:00~13:05	主催者挨拶 みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部 チーフコンサルタント 田中文隆
	13:05~13:45	有識者による講演 上海交通大學高齢産業研究所 所長 副主任医師 全国康老創業孵化委員会委員 元上海市第三社会福利院・上海市民政高齢病院院長 張乃子氏
第 II 部	13:45~13:55	休憩
	13:55~15:45 (※途中休憩が入ります)	トークセッション：中国にて高齢者ケアビジネスを展開する際のポイント パネリスト (調整中) 株式会社グスタフ・ワス 常務 関世塔豪(上海)信昌諮詢有限公司 総経理 稲田義人氏 みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部 チーフコンサルタント 田中文隆 ほか
	15:45~16:30	【アシリテーター】 大阪商工会議所 国際部 課長 藤田法子氏 参加者による意見交換 (グループワーク)

【登壇者プロフィール】

張乃子氏；
上海交通大学高齢産業研究所 所長、副主任医師、
全国康老創業専門家委員会委員、元上海市第三社会福利院・上海市民政高齢病院院長。
上海市第三社会福利院は、中国の上海市民政局に所属する市一級福祉施設。知的障がいがある高齢者や、単身の高齢者に生活介護と医療介護サービスを提供する。

藤田法子氏；
大阪商工会議所 国際部課長。
同所では、日中がWin-Winで連携できる産業分野のひとつとして介護・福祉産業に注目し、2013年に「日本-アジアシルバー産業連携促進プラットフォーム」を設立。海外展開に関する各種情報・機会の提供、外国企業・政府との「窓口」等の役割を担い、約200社が登録している。

インターネットでの申込

申し込み専用画面：
<https://www.mizuho-ir.co.jp/seminar/info/2016/kaigo-kaigai/index.html>

FAXでの申込

次ページの申込用紙に必要事項を記入のうえ、以下の番号までお送りください。

FAX: 03-5281-5443

参加費
無料

海外プラットフォーム会合 in 上海

高齢者ケアビジネスの 国際展開を考える

世界の高齢化は急速に進行しており、2050年には世界の60歳以上の人口が20億人に達すると言われています。特にアジア諸国においては、日本と同等かそれ以上の速さで高齢社会を迎えると予測されています。

みずほ情報総研では、平成25年度より介護サービス事業者の海外進出に関する調査研究事業を実施し、市場として拡大が見込まれるアジア諸国の高齢者ケアの現状や日本式介護・高齢者サービス等の進出可能性について検討を行いました。平成27年度には、介護・高齢者ケアビジネスの海外展開に係る事業者間のより円滑な情報共有やネットワーク形成を目的とした「海外プラットフォーム会合」を開催し、多くの方のご参加と継続的な開催を望む声をいただきました。

そこで、昨年度に引き続き、今年度も「海外プラットフォーム会合」を上海にて開催いたします。昨年度の会合において、現地の制度や現地企業の意見に対して強い関心が寄せられたことを踏まえ、今年度の会合では、海外進出にあたり役立つ情報を特に現地の視点から提供することを目的としています。

既に中国でビジネスを展開している事業者の方のみならず、介護・高齢者ケアビジネスの海外展開に関心のある事業者や組織・機関等が、業種・業態を超えて「横のつながり」を形成していきまければとの場となるよう、皆様の積極的なご参加をお待ちしております。

日 時 平成29年 1月 17日 (火) 13時00分~16時30分

会 場 FENYANG GARDEN HOTEL

The Lily Room

住所：No.45 Fen Yang Road
Shanghai 200031 P.R. China
TEL：(86) 021-54569888

対 象

・中国にて高齢者ケアビジネス(介護サービス、福祉用具・機器、人材育成)を展開している事業者
・中国にて高齢者ケアビジネスの展開を検討している事業者 等

定 員

35名程度(申込先着順)

言 語

日本語

参加のお申込みは2ページをご覧ください

※現地情勢により、本会合の開催を延期または中止することがございます。

日 時 平成29年 2月 17日(金) 13時00分~16時15分

会 場 TKP東京駅前カンファレンスセンター ホール9A

住所：東京都中央区八重洲1丁目5-20 9F

プログラム

時間	内容
13:00	開会
13:00-13:05	主催者挨拶 みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部 チーフコンサルタント 田中 文隆
13:05-13:20	厚生労働省挨拶
13:20-13:50	事例報告 株式会社さくらコミュニケーションサービス 代表取締役 中元 秀昭氏
13:50-14:20	ミニ講演 日中福祉プランニング 代表 王 青氏
14:20-14:35	休憩
14:35-15:30	トークセッション：「高齢者ケアビジネスの国際展開を進めるポイント」 【パネリスト（一挙調整中）】 株式会社さくらコミュニケーションサービス 代表取締役 中元 秀昭氏 日中福祉プランニング 代表 王 青氏 日進医療株式会社 商品企画室 室長 亀野 敏志氏 株式会社グロストハウス 代表取締役 松山 英樹氏 みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部 チーフコンサルタント 田中 文隆 ほか
15:30-16:15	参加者による意見交換（グループワーク）

インターネットでのお申込

申し込み専用画面：
<https://www.mizuho-ir.co.jp/seminar/info/2017/kaigo-kaigai-tokyo0217.html>

FAXでのお申込

次ページの申込用紙に必要事項を記入のうえ、以下の番号までお送りください。

FAX: 03-5281-5443

参加費
無料

国内プラットフォーム会合 in 東京

高齢者ケアビジネスの 国際展開を考える

世界の高齢化は急速に進行しており、2050年には世界の60歳以上の人口が20億人に達すると予測されています。特にアジア諸国においては、日本と同等かそれ以上の速さで高齢社会を迎えると予測されています。

みずほ情報総研では、平成25年度より介護サービス事業者の海外進出に関する調査研究事業を実施し、市場として拡大が見込まれるアジア諸国の高齢者ケアの現状や日本式介護・高齢者サービス等の進出可能性について検討をしてまいりました。平成27年度には、介護・高齢者ケアビジネスの海外展開に係る事業者間のより円滑な情報共有やネットワーク形成を目的とした「プラットフォーム会合」を海外・国内にて開催し、多くの方のご参加と継続的な開催を望む声いただきました。

そこで、昨年度に引き続き、今年度も「国内プラットフォーム会合」を東京にて開催いたします。今年度は、人材育成等のソフト面の強みが、今後の介護の国際展開を加速させる上で一つの鍵となるのではとの考えから、ソフト面の強みを生かした海外展開が持つ可能性を先進事例から学ぶとともに、事業者の参加するトークセッションを通じて、本テーマに対する議論を深めることを目的としています。

既に海外でビジネスを展開している事業者の方のみならず、介護・高齢者ケアビジネスの海外展開に関心のある事業者や組織・機関等が、業種・業態を超えて「横のつながり」を形成していくきっかけの場となるよう、皆様の積極的なご参加をお待ちしております。

日 時 平成29年 2月 17日(金) 13時00分~16時15分

会 場 TKP東京駅前カンファレンスセンター ホール9A

住所：東京都中央区八重洲1丁目5-20 9F

対 象 ・海外にて高齢者ケアビジネス(介護サービス、福祉用具・機器、人材育成)を展開している事業者等
・海外にて高齢者ケアビジネスの展開を検討している事業者等

定 員 35名程度(申込先着順)

参加のお申込みは2ページをご覧ください

参考4. プラットフォーム会合配布資料

・ バンコク会場

- ✓ 「タイの高齢者介護」
唐木啓介氏（在タイ日本国大使館 一等書記官）
- ✓ 「Elderly care in Thailand」
Renu Ubol 氏（バンコク病院日本人専門クリニック医長兼バンコク病院医師会副会長）
- ✓ 「タイにおける医療機器販売と高齢者ケアビジネスの国際展開」
小林正樹氏（PARAMOUNT BED (THAILAND) CO.,LTD. Managing Director）
- ✓ 「海外における介護事業の実践～“日本のお世話の心”で、介護を切り口にアジア（タイ）展開を図る」
満屋智樹氏（Thai Riei & Elderly Care Recruitment Co.,Ltd. Managing Director）

・ 上海会場

- ✓ 「株式会社ゲストハウスの事業概要」
稲田義人氏（閩世塔豪（上海）信息諮詢有限公司 総経理）
- ✓ 「ジェトロにおける健康長寿分野の海外展開支援」
佐藤拓氏（日本貿易振興機構 サービス産業部 ヘルスケア産業課長）
- ✓ 「シルバー産業海外展開支援事業について」
藤田法子氏（大阪商工会議所 国際部 課長）

・ 東京会場

- ✓ 「上海版介護保険制度について」～そのポイントと背景を表裏から解説します～
王青氏（日中福祉プランニング 代表）
- ✓ 「技能実習制度改正について」
川端輝彦氏（厚生労働省社会・援護局福祉基盤課福祉人材確保対策室 課長補佐）
- ✓ 「ミャンマーにおける高齢者ケアビジネスの事例と国際展開ビジョン」
中元秀昭氏（株式会社さくらコミュニティサービス 代表取締役）
- ✓ 「株式会社ゲストハウスの事業概要」
松山英樹氏（株式会社ゲストハウス 代表取締役）
- ✓ 「日進グループ事例紹介」
亀野敏志氏（日進医療器株式会社 商品企画室 室長）



タイの高齢者介護

2016年12月1日
在タイ日本大使館
一等書記官 唐木 啓介

1



タイの高齢者を取り巻く現状①

1. 人口動態

○総人口に占める60歳以上人口 ……2000年:9.5% 2012年:12.9% 2035年:32.1%

○平均寿命

1974-1976年:男性58歳 女性 64歳→2015年:男性72歳 女性78歳→2040年:男性75歳、女性82歳

→タイは1人当たりGDPが6,000ドルの中進国の段階。

→一方、日本を上回るスピードで高齢化が進行。

2. 家族規模

○合計特殊出生率 ……1960年:6超 → 2013年:1.4

○年齢別に見た子どもの数の平均 ……80歳超:4.4人 60-64歳:2.5人

○両親との同居率 ……1986年:77%→2014年:55%

○両親と別の県に住む子どもの割合 ……1995年:28% → 2011年:39%

○家族介護…主な介護者は家族(娘52%,息子36%,義理の子供37%)、有給介護者(5%)は少数。

→核家族化の進行のため、家族中心の介護を見直していく必要。

→一方、特に地方部ではコミュニティの絆は引き続き強固(地域により状況は異なる)

2



タイの高齢者を取り巻く現状②

3. 健康

○**健康診断**・・・半数以上の60歳以上高齢者が過去1年以内に健康診断を受診

○**行政サービス**・・・半数以上が家庭訪問等を受けている。

○**健康状況**・・・加齢により生活上の困難を抱える高齢者は増加。

→ **健康に不安を抱えているが、一定のサービスは供与。**

4. 高齢者の収入状況

○高齢者の平均収入

- ・2014年の高齢者の年間収入は、50,000－99,999バーツの範囲が27%と最大。
- ・10万バーツ以上の年間収入の高齢者は都市部に多い。

○収入の内容

- ・高齢者の収入は、主に「仕事」や「子どもからの仕送り」「老人福祉手当」等により賄われている。
- ・60代の高齢者や高齢男性は「仕事」により収入を得ている割合が高い一方、70代の高齢者や高齢女性は「子どもからの仕送り」により収入を得ている割合が高い。
- ・利子収入、賃料等の不労所得、貯金により収入を得ている者の割合は低い。

→ **一般的なタイ高齢者の年間収入は、それほど高くない。**

Table 4.2. Percentages receiving selected government health related services in past 12 months by age, gender and area of residence, persons 60 and older, 2014

	Total	Age			Gender		Type of area	
		60-69	70+	70+	Men	Women	Urban	Rural
Vaccinations	29.6	18.0	22.5	20.2	18.0	20.9	17.5	21.8
Diagnosis	43.8	4.8	6.4	6.5	4.8	4.8	4.6	5.0
Prescription	6.8	3.8	5.2	7.1	7.1	6.6	6.1	7.5
Eye treatment	2.0	0.9	2.5	5.4	3.8	4.5	3.6	4.5
Wound care	0.9	0.6	1.0	1.0	1.0	0.8	0.8	0.9
Physical checkup	28.7	27.2	40.4	38.7	27.8	40.3	29.2	38.1
Home visits percentage	40.0	37.0	42.5	47.0	39.0	40.9	31.1	45.3
Financial assistance for elderly	43.8	31.7	37.8	41.1	34.7	36.7	27.5	41.8
From volunteer for elderly	28.0	40.1	34.7	37.7	51.0	52.1	40.5	59.9
Community assistance	12.2	61.4	44.5	47.5	41.8	46.4	41.4	59.8

Source: 2014 Survey of Older Persons in Thailand

Table 4.6. Average annual income by age, gender and area of residence, persons 60 and older, 2014

Income in past year (percent distribution)	Age		Gender		Type of area	
	60-69	70+	Men	Women	Urban	Rural
under 10,000	5.2	11.7	6.3	9.5	7.0	8.8
10,000-19,999	8.2	20.4	13.3	15.3	10.5	15.6
20,000-29,999	10.3	13.9	10.3	14.5	10.2	14.5
30,000-49,999	21.2	20.7	19.0	22.7	19.4	22.1
50,000-99,999	32.0	20.3	28.6	25.3	27.7	26.3
100,000+	23.1	11.0	24.3	12.5	25.2	12.7
total	100	100	100	100	100	100

Source: 2014 Survey of Older Persons in Thailand

Note: At the time of the survey US\$1 equalled about 32 baht.

Table 4.5. Main source of current income among persons 60 by age, gender and area of residence, 2014

Main income source (percent distribution)	Age		Gender		Type of area	
	60-69	70+	Men	Women	Urban	Rural
work	49.0	14.2	44.9	24.8	29.2	37.1
pension ^(a)	5.3	4.2	6.3	3.7	8.4	2.3
old age allowance	7.8	24.0	12.2	17.0	11.8	16.9
interest/savings/rent	3.8	3.8	3.8	3.8	5.6	2.6
spouse	5.8	7.4	7.6	5.8	5.1	3.8
children	26.9	49.6	28.7	43.4	37.7	36.1
relatives ^(b)	1.3	1.4	0.8	1.8	1.8	1.1
other	0.1	0.3	0.2	0.2	0.3	0.1
total	100	100	100	100	100	100

Source: 2014 Survey of Older Persons in Thailand

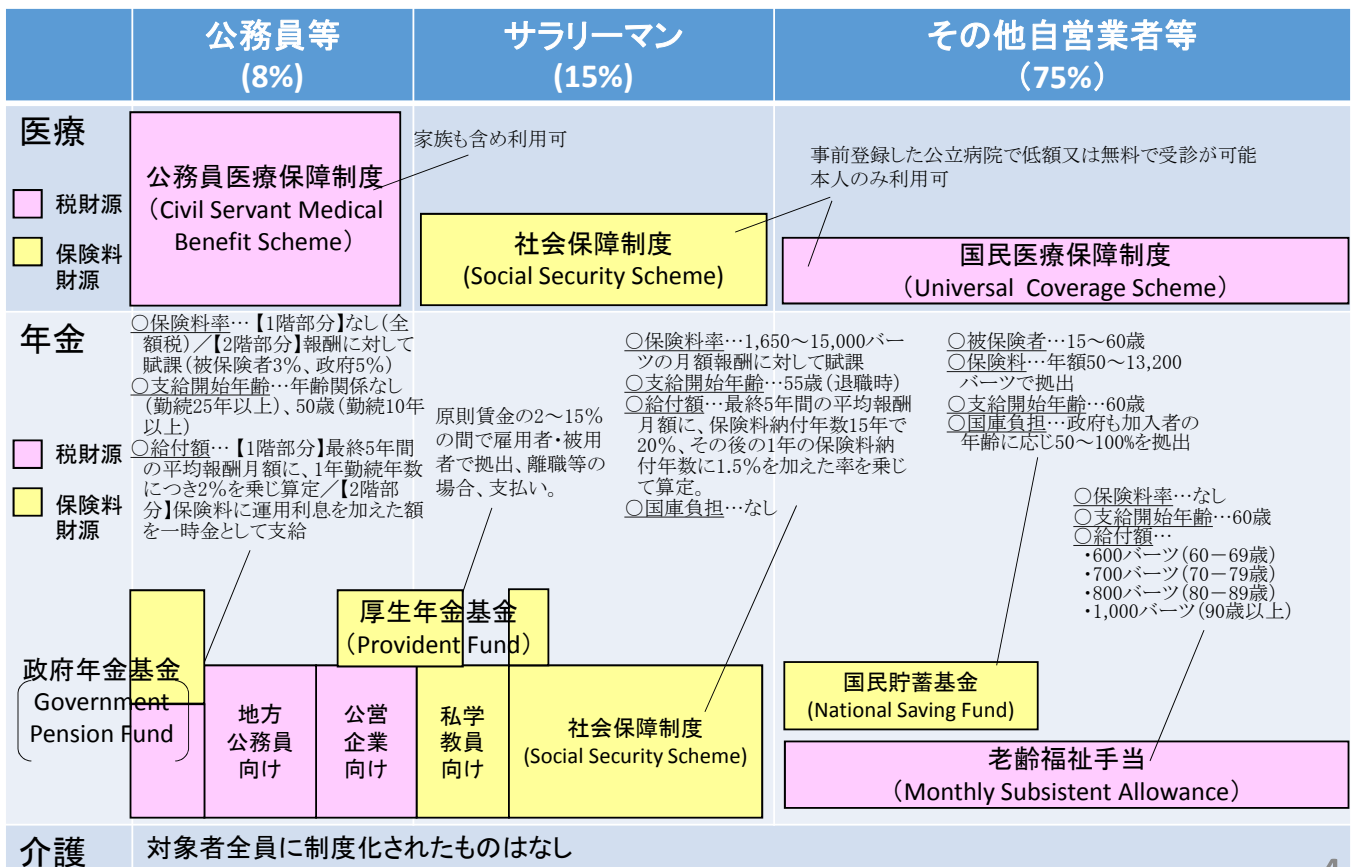
^{a)} Pension includes lump sum payments on retirement.

^{b)} Relatives include parents, siblings and other relatives.

3



タイの高齢者向けの主な社会保障政策



4



1. タイの状況

(1) 第12次国家経済社会開発計画(NESDB)

- …本年10月1日からスタートしている今後20年を対象とする「国家戦略」の最初の5カ年計画(2017ー2021年を対象)。
- …「②社会的な公正の確保と不平等の是正」として、所得階層の下位40%の者の所得向上、教育、医療サービスを含めたアクセスの拡大。

(2) 憲法草案

○2016年9月に国民投票により可決された憲法草案には、下記の規定が含まれている。

※ 憲法草案第295条 以下の点についての社会改革を行うものとする。

- (4) 特に高齢者の生活のための貯蓄制度の創設やタイ国民の適切な高齢化に備えるために、長期計画を策定し、実行すること。適切な退職制度を改善するものとする。また適切に生活していくために不十分な収入しかない高齢者のための高齢者福祉改革を行うものとする。介護やネットワーク化や統合の促進も含めた高齢者の知的資本の活用を行うものとする。高齢者の介護サービスを確保する運営体制や人材管理の制度、メカニズム、手続を創設するものとする。

(参考)タイ憲法(2007年)

第53条 満60歳を超え、生活に十分な所得のない者は国から相応しい福祉、公共のファシリティ、及び相当の援助を受ける権利を有する。

(3) 高齢社会対策…11月8日閣議決定された「高齢社会対策」は次の4本の柱からなる。

- ① **高齢者雇用支援**…高齢者(月給15,000バーツ未満)の高齢者を雇用する企業がその経費を所得から2倍控除できる税制優遇措置を創設。
- ② **高齢者施設整備**…「シニア・コンプレックス」の開発(チョンブリ、ナコンヨック、チェンマイ、チェンライの4県の国有地を活用した、住宅・クリニック・娯楽施設等の複合施設整備)
- ③ **リバース・モーゲージ**
- ④ **厚生年金義務化方針**…現在民間企業の任意加入としている厚生年金基金を従業員100人以上の企業から順次義務化。

5



2. タイの公的介護

(1) これまでの取組

- ・2003年高齢者法、2009年第2次国家高齢者計画、2015年社会開発・安全保障省に担当局設置 等

(2) 要介護高齢者等のための介護サービス開発プロジェクト(LTOP)

- ・2013年1月ー2017年8月の期間。全国6つのパイロットサイトで介護サービス開発を実施。
- ・2016年9月 政策提言を保健省に提出。

(3) 保健省の動き

- ・2016年度、NHSOが6億バーツの予算を確保し、5億バーツを1000地方自治体に配賦。ケアマネジメント、保健・介護サービス、医療器具の供与等に活用可能に(十分に機能せず)。
- ・2017年度、NHSOは現在1人当たり年間3109.87バーツの医療費を寝たきりの高齢者は5,000バーツまで引き上げるとともに、NPOとの協力を発表したところ。

3. タイの私的介護

- ・タイ国内では、現在、民間のNursing Home等を対象とする登録制度や国からのライセンス交付等の義務は課されていないが、既に多くのNursing Home等が所在。
(例1)外国人向け医療・介護サービス付きRetirement House((例)Care Resort Chiang Mai他)
(例2)タイ人向けNursing Home((例)クルアイナムタイ病院他)
※規模、価格帯は様々(月20,000～50,000バーツが主)。
※本格的なMedical Tourism対応病院は引き続き急性期医療に関心。
- ・2013年、タイのNursing Homeの団体が開設(สมาคมส่งเสริมธุรกิจบริการผู้สูงอายุไทย (Thai Elderly Promotion & Health Care association))
- ・所管はMinistry of Public Health, Department of Health Service Supportであるが、来年以降、民間の介護施設を対象にした法律の制定を検討している模様。
- ・一方、富裕層を中心に在宅での介護にも一定のニーズはあると見られる。

6

タイ介護市場既存プレイヤーのマッピング（現状）

所得水準	自宅訪問型			通所型			居住型		
	低	要介護度	高	低	要介護度	高	低	要介護度	高
高所得層 可処分所得 USD35,000以上	<div>住込み・通い メイドサービス</div> <div>住込み 介護士 (必要に応じ 医師・看護師 派遣有り)</div>			<div>人件費は都市部でかなり高額(月2万バツ以上)</div> <div>デイケア (民間病院) 現状ほとんどなし (都市部では渋滞が課題)</div>			<div>高齢者住宅 (リタイアメント外国人向け)(民間)</div> <div>療養病院、ナースিংホーム(民間)</div> <div>高齢者住宅(赤十字)</div> <div>介護付老人ホーム(民間)</div>		
中間所得層 可処分所得 USD5,000以上									
低所得層 可処分所得 USD5,000以下	<div>健康増進病院からの派遣による健康ボランティア等の訪問</div> <div>全国で健康ボランティア(在宅高齢者の訪問、健康指導等を担当)は100万人、高齢者ボランティア(在宅高齢者の訪問、基礎的介護を担当)は6万人。</div>			<div>デイケア(高齢社会サービスセンター(19か所))</div> <div>高齢者クラブ(公共/寺院) 全国12,000以上のタ ンボンに所在。</div>			<div>療養病院、ナースিংホーム(公的)</div> <div>高齢者社会福祉開発センター(社会開発・人間安全保障運営(12か所)。一部は郡に運営を移管(13か所))</div>		

(参考)アジアにおける介護関連サービス市場の状況及び日系企業による進出可能性の考察(みずほ情報総研)をベースに一部当職で情報を加筆

7

在タイ日本国大使館 Embassy of Japan in Thailand

介護ビジネスのインプリケーション(1)

1. 公的介護サービス

- 「地域コミュニティケア」の考え方が基本(施設サービスは拡大しない方針)。
- 現状提供されている公的介護サービスはプリミティブであり、介護ボランティアを中心とする既存の安価なリソースで運用されている状況。
- タイ政府内の介護関連予算も限られている(NHSO:2016年度(6億THB))
 - 今後高齢化が進んだ場合、十分な専門性を持った人材による持続可能な仕組みが必要。
 - その中で、民間活力の活用も働きかけて行く必要。

2. 高・中所得者向け介護ビジネス

- 購買力が高い都市部の高・中所得者層(外国人層)を対象とする。
 - ※医療保険と異なり、介護保険には海外療養費類似の仕組みはないため、あくまでサービスの主体はタイ人とする。

<サービス・人材育成>

- ・日本側が施設運営にコミットするかたちでのパートナー探し
- ・人材が環流するスキームの構築(技能実習制度の活用)
- ・タイに不十分なコンセプト(在宅ケア、リハビリテーション、中間的ケア等)のトレース
- ・健康なタイ人高齢者を対象とした複合的高齢者マンション

<福祉用具等>

- ・販売チャネルの構築
- ・日本式福祉用具のメリットの理解浸透

- JICA等公的機関の支援策の活用も一案。

- (例1)草の根技術協力・・・(2016-2019年度)バンコク都における介護予防推進プロジェクト(福岡県)
- (例2)民間連携推進事業・・・福祉 福祉・保健医療向上に向けたICT技術を活用した「みまもりシステム」にかかる案件
化調査(2015年度)(大分県 エイビス)

8



3. 技能実習制度

- 外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律が2016年11月28日公布。
- 今後、施行までの間に、監理団体の要件等を議論し、公表(既に公表されている内容は、外国人介護人材受入れの在り方に関する検討会中間まとめ(2015年2月4日)の内容をベースに議論。)
 - ・監理団体要件…介護固有の要件を検討
 - ・研修生要件…年齢要件(18歳以上)、日本語要件(入国時:N4、2年目以降:N3)、前職要件
- 今後のスケジュール
来年年央…今後新たに検討される要件を規定した介護関係の政省令告示の公布
公布の日(2016年11月28日)より1年以内…施行(介護の職種追加も同時期に施行)

4. アジア健康構想

- 本年7月29日、高齢化が進むアジア各国に介護サービスの輸出をめざす「アジア健康構想に向けた基本方針」を決定。
 - 外国への進出を目指す介護関連事業者と政府による協議会を来年度に発足。
- (参考)平成27年度第2次補正予算
- アジア健康構想サポート事業 8.5億円(厚生労働省)
アジア健康構想の推進のため、ERIA(東アジア・ASEAN経済研究センター)に対して資金を拠出し、調査等の依頼・協力を行う。
 - (株)海外需要開拓支援機構(クールジャパン機構)による出資 30億円(経済産業省)
アジア健康構想にも資する介護・ヘルスケア・食といった健康長寿関連事業への十分な支援を実現。

参考資料

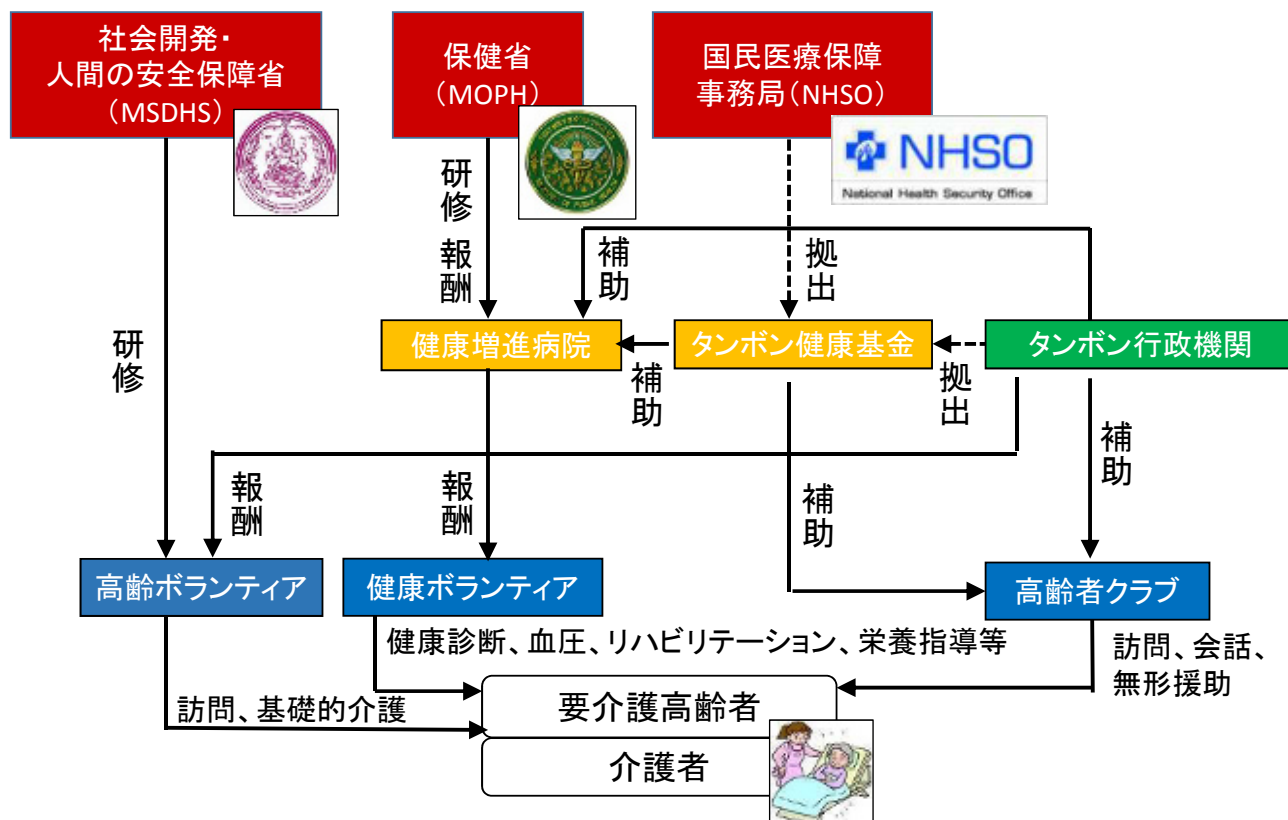
タイの高齢者福祉の公的政策（総覧）

サービス名		サービスの概要
コミュニティケア	ボランティア	<p>○健康ボランティア(Village Health Volunteers)</p> <p>保健省下の健康増進病院が管理。全国で100万人(2012)。定期的な居宅訪問、健康診断や血圧の計測、タイマッサージによるリハビリテーション、栄養指導、家族への介護に関するアドバイス等を担当。タンボンから財政的補助を受けている。</p> <p>○高齢者ボランティア(Elderly Care Volunteers)</p> <p>社会開発・人間安全保障省、高齢市民評議会、自治体等が管理。全国で約6万人(2012)。在宅高齢者への訪問や基礎的介護を担当。活動経費は保健省予算において賄われているが、タンボン健康基金からの補助を得て、追加事業に関わることもある。</p>
	高齢者センター (Senior Citizens Centers)	2005年から保健省は健康活動を行う高齢者クラブに補助 ※地域によっては、寺院の僧侶が高齢者サービスを行う地域もある。
施設サービス※	高齢者社会福祉開発センター	貧しく身寄りのない高齢者に居住サービスや介護サービスを提供している。社会開発・人間安全保障省が運営しており、全国12か所所在。
	高齢者ホーム (Elderly Home)	貧しく身寄りのない高齢者に医療サービスやリハビリテーションサービスを提供している。郡(province)が運営しており、全国13か所所在。
	支援住宅 (Assisted Living)	すべて民間施設であり、全国に6か所設置。ソーシャルワーカーが常勤。富裕層が中心。
	療養病院 (Long-Stay Hospital)	慢性期ケアを行う施設。公立は1～2か所で、ほぼ民間病院が運営。施設ごとにコストは異なるが、民間では2～3万THB/月の利用料のため、富裕層が中心。
	ナーシングホーム (Nursing Home)	公立は3か所で、民間が運営。がんのターミナルケアにも対応。30パーツ医療の制度外であるため、全て自己負担となる。
税	父母の扶養者控除	納税者が扶養する本人(又は配偶者)の父母(60歳以上かつ低所得者に限る)に関し、1人当たり3万バーツの控除。 ※その他社会保険控除等の控除有り

※その他保健省が行う幾つかのパイロットプロジェクトにより運営される施設形態も存在する。

11

地域コミュニティケアの仕組み



(参考) Worawet Suwanrada チュラコンコーン人口学研究所所長の資料による

12

要援護高齢者等のための介護サービス開発プロジェクト

(Project on Long-term Care Service Development for the Frail Elderly and Other Vulnerable People)

プロジェクト概要

「コミュニティにおける高齢者向け保健医療・福祉サービスの統合型モデル形成プロジェクト(2007～2011年)」の成果であるコミュニティベースの統合型サービスを活かしつつ、要介護高齢者を対象とし、財政的にも持続可能な介護制度を提案する。パイロットサイト(6地域:チェンライ、コンケン、ノンタブリ、スラタニ、ナコンラチャシマ、バンコク)において「モデル・サービス」が開発され、効果的・持続的な形で実施する。ケア・ワーカーとケア・コーディネーターの養成プログラムを開発する。

【期間】 2013年1月14日～2017年8月31日(4年8か月間)

【目標】

高齢者介護に関する政策提言が関係省庁に受理される。

【成果】

- 1 パイロット・プロジェクトによるエビデンスと日タイ両国の知見に基づいて、高齢者介護に関する政策提言が作成される
- 2 パイロット・プロジェクト・サイトにおいて、「モデル・サービス」が開発され、効果的・持続的な形で実施される
- 3 ケア・ワーカーとケア・コーディネーターの養成プログラムが開発される



外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律の概要

外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護を図るため、技能実習に関し、基本理念を定め、国等の責務を明らかにするとともに、技能実習計画の認定及び監理団体の許可の制度を設け、これらに関する事務を行う外国人技能実習機構を設ける等の所要の措置を講ずる。

法律の概要

※ 法務省及び厚生労働省で共管

1. 技能実習制度の適正化

- (1) 技能実習の基本理念及び関係者の責務規定を定めるとともに、(7) 技能実習に関し基本方針を策定する。【第3条から第7条まで関係】
- (2) 技能実習生ごとに作成する技能実習計画について認定制とし、技能実習生の技能等の修得に係る評価を行うことなどの認定の基準や認定の欠格事由のほか、報告徴収、改善命令、認定の取消し等を規定する。【第8条から第16条まで関係】
- (3) 実習実施者について、届出制とする。【第17条及び第18条関係】
- (4) 監理団体について、許可制とし、許可の基準や許可の欠格事由のほか、遵守事項、報告徴収、改善命令、許可の取消し等を規定する。【第23条から第45条まで関係】
- (5) 技能実習生に対する人権侵害行為等について、禁止規定を設け違反に対する所要の罰則を規定するとともに、技能実習生に対する相談や情報提供、技能実習生の転籍の連絡調整等を行うことにより、技能実習生の保護等に関する措置を講ずる。【第46条から第51条まで関係】

- (6) 事業所管大臣等に対する協力要請等を規定するとともに、地域ごとに関係行政機関等による地域協議会を設置する。【第53条から第56条まで関係】
- 外国人技能実習機構を認可法人として新設し、【第3章関係】
 - ・(2)の技能実習計画の認定【第12条関係】
 - ・(2)の実習実施者・監理団体に報告を求め、実地に検査【第14条関係】
 - ・(3)の実習実施者の届出の受理【第18条関係】
 - ・(4)の監理団体の許可に関する調査【第24条関係】
 等を行わせるほか、技能実習生に対する相談・援助等を行う。【第87条関係】

2. 技能実習制度の拡充

優良な実習実施者・監理団体に限定して、第3号技能実習生の受入れ(4～5年目の技能実習の実施)を可能とする。【第2条、第9条、第23条及び第25条関係】

3. その他

技能実習の在留資格を規定する出入国管理及び難民認定法の改正を行うほか、所要の改正を行う。

施行期日

公布の日から起算して1年を超えない範囲内において政令で定める日
ただし、外国人技能実習機構の設立規定については、公布の日

平成28年11月18日成立

同年11月28日公布

産業競争力の強化に関する実行計画(2015年版)(抜粋) (平成27年2月10日閣議決定)

二. 重点施策の内容、実施期限及び担当大臣

1. 「日本産業再興プラン」関係

(2) 雇用制度改革・人材力の強化

施策項目	施策の内容及び実施期限	担当大臣
外国人技能実習制度 の抜本的な見直し	<ul style="list-style-type: none"> 外国人技能実習制度の新たな制度管理運用機関を設置するため、必要な法的措置を速やかに講じる。 監理団体及び受入れ企業が一定の明確な条件を充たし、優良であることが認められる場合、技能等のレベルの高い実習生に対して認める技能実習期間の延長(3年→5年)につき、必要な法的措置を速やかに講じる。 	法務大臣 厚生労働大臣
	<ul style="list-style-type: none"> 介護の対象職種追加に向け、質の担保など、介護サービスの特性に基づく要請に対応できるよう具体的な制度設計を進め、技能実習制度の見直しの詳細が確定した段階で、介護サービスの特性に基づく要請に対応できることを確認の上、新たな技能実習制度の施行と同時に対象職種への追加を行う。 	厚生労働大臣

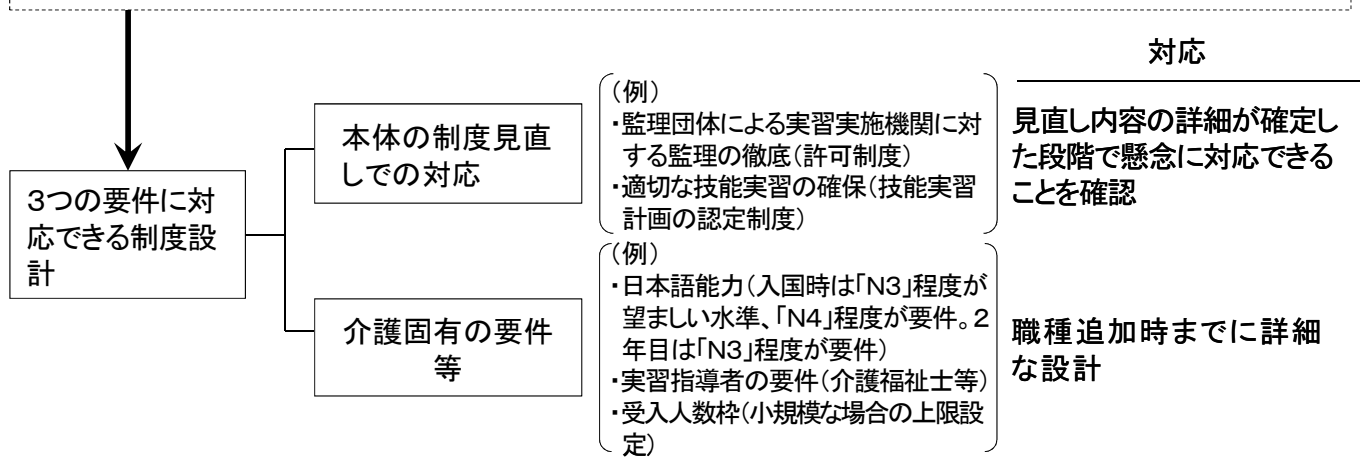
※ 産業競争力の強化に関する実行計画(2016年版)(平成28年2月5日閣議決定)にも同旨の記述あり

15

介護職種の追加について

【基本的考え方】

- 外国人介護人材の受入れは、介護人材の確保を目的とするのではなく、技能移転という制度趣旨に沿って対応
- 職種追加に当たっては、介護サービスの特性に基づく様々な懸念に対応するため、以下の3つの要件に対応できることを担保した上で職種追加
 - ① 介護が「外国人が担う単純な仕事」というイメージとならないようにすること
 - ② 外国人について、日本人と同様に適切な処遇を確保し、日本人労働者の処遇・労働環境の改善の努力が損なわれないようにすること
 - ③ 介護のサービスの質を担保するとともに、利用者の不安を招かないようにすること



- 職種追加に向け、様々な懸念に対応できるよう、具体的な制度設計を進める。
技能実習制度の見直しの詳細が確定した段階で、介護固有の要件等と併せて、様々な懸念に対応できることを確認する。
その上で、新たな技能実習制度の施行と同時に、職種追加を行う。

16

介護職種の追加に係る制度設計の考え方 (外国人介護人材受入れの在り方に関する検討会中間まとめ(平成27年2月4日))

1. 移転対象となる適切な業務内容・範囲の明確化	<p>一定のコミュニケーション能力の習得、人間の尊厳や介護実践の考え方、社会のしくみ・こととからだのしくみ等の理解に裏付けられた以下の業務を、移転対象とする</p> <ul style="list-style-type: none"> ・必須業務＝身体介護(入浴、食事、排泄等の介助等) ・関連業務＝身体介護以外の支援(掃除、洗濯、調理等)、間接業務(記録、申し送り等) ・周辺業務＝その他(お知らせなどの掲示物の管理等)
2. 必要なコミュニケーション能力の確保	<ul style="list-style-type: none"> ・1年目(入国時)は「N3」程度が望ましい水準、「N4」程度が要件。2年目は「N3」程度が要件 ・入国後、OJTや研修等により、専門用語や方言等に対応 <p>(参考)「N3」: 日常的な場面で使われる日本語をある程度理解することができる 「N4」: 基本的な日本語を理解することができる (日本語能力試験: 独立行政法人国際交流基金、公益財団法人日本国際教育支援協会が実施)</p>
3. 適切な公的評価システムの構築	<ul style="list-style-type: none"> ・試験実施機関は、技能実習の新制度で求められる要件を満たす団体を選定 ・各年の到達水準は以下のとおり <p>1年目 指示の下であれば、決められた手順等に従って、基本的な介護を実践できるレベル 2年目 指示の下であれば、利用者の心身の状況に応じた介護を一定程度実践できるレベル 3年目 自ら、介護業務の基盤となる能力や考え方等に基づき、利用者の心身の状況に応じた介護を一定程度実践できるレベル 5年目 自ら、介護業務の基盤となる能力や考え方等に基づき、利用者の心身の状況に応じた介護を実践できるレベル</p>
4. 適切な実習実施機関の対象範囲の設定	<ul style="list-style-type: none"> ・「介護」の業務が現に行われている機関を対象とする(介護福祉士国家試験の実務経験対象施設) ・ただし、技能実習生の人権擁護、適切な在留管理の観点から、訪問系サービスは対象としない ・経営が一定程度安定している機関(原則として設立後3年を経過している機関)に限定
5. 適切な実習体制の確保	<ul style="list-style-type: none"> ・受入れ人数の上限 : 小規模な受入機関(常勤職員数30人以下)の場合、常勤職員総数の10%まで ・受入れ人数枠の算定基準 : 「常勤職員」の範囲を「主たる業務が介護等の業務である者」に限定 ・技能実習指導員の要件 : 介護職として5年以上の経験を有する介護福祉士等 ・技能実習計画書 : 技能移転の対象項目ごとに詳細な作成を求める ・入国時の講習 : 専門用語や介護の基礎的な事項を学ぶ
6. 日本人との同等処遇の担保	<p>「日本人が従事する場合の報酬と同等額以上であること」を徹底するため、以下の方策を講じる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受入時 : 賃金規程等の確認 ・受入後 : 訪問指導時の関係者のヒアリングや賃金台帳の確認、監理団体への定期報告 <p>※EPAIにおける取組を参考に、監理団体による確認等に従わない実習実施機関は、技能実習の実施を認めないことも検討</p>
7. 監理団体による監理の徹底	<ul style="list-style-type: none"> ・技能実習制度本体の見直しによる、新制度に沿った監理の徹底を図る

17

「アジア健康構想に向けた基本方針(案)」(概要)

参考3

アジア健康構想 (Asia Health and Human Well-Being Initiative) のポイント

アジアにおいて、急速に進む高齢化に対応したUHC※と健康長寿社会を実現し、持続可能な経済成長が可能な新たなアジアを創るため、アジア地域への地域包括ケアシステムの構築や日本の民間事業者等の進出促進等の相互互恵的なアプローチによる取組を進める。

※Universal Health Coverage: 全ての人が適切な予防、治療、リハビリ等の保健医療サービスを、必要な時に支払い可能な費用で受けられる状態。

基本的考え方

- (1) 推進の方法: 具体的な契機のある民間事業への支援から手がけつつ、相手国政府に対し日本の経験に基づく制度設計の提案等を行う。
- (2) 推進の時間軸: 当初5年間は民間事業者等のアジア地域進出支援による介護サービスの認知向上に努め、以降は5年程度の単位でPDCAサイクルを回す。
- (3) 推進の体制: 健康・医療戦略室と厚生労働省が開催する推進会議の下、構想の各段階に応じた役割を関係省庁で連携して分担する。

政府間協力

- (1) 協力の枠組み整備: 地域包括ケアシステムの構築等を支援するため、高齢化対策を包摂した政府間の協力覚書作成。
- (2) 具体的協力: 制度に関する経験・知見の共有(WHO神戸センターを活用)、必要な資格等のアジア地域での普及・整合等の推進。
- (3) 調査等促進: アジア地域の高齢化等に係る調査と国際機関(ERIA、WHO神戸センター等)と連携した学術的な研究等を促進。
- (4) 人材育成と還流の促進: 日本への留学生を増やし、海外展開しようとする企業とのマッチングの実施。

民間事業への支援

- アジア地域に展開する介護事業者が直面する様々な困難を克服するため、以下の取り組みを官民連携で開始。
- (1) 協議会の設置: 共通の課題等を検討し、具体的な対応を行うための官民連携のプラットフォームを設立。
 - (2) 事業資金調達支援等: JICA、クールジャパン機構等の活用促進による介護関連海外事業等への資金調達の円滑化。
 - (3) 事業の組成等支援: JETROによるオフィス機能の提供等の海外展開支援策のパッケージ提供により事業の組成等を支援。

今後に向けて

- 継続審議中の「外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律案」が成立した際には、新たな技能実習制度の施行と同時に介護の対象職種への追加が行われるとともに、同じく継続審議中の「出入国管理及び難民認定法の一部を改正する法律案」が成立した場合、新たに在留資格「介護」が創設されることとなり、成立後、アジア健康構想において、制度が活かされるよう必要な検討を行う。
- 予防関連サービスを積極的に海外展開し、日本の潜在的技術力が活かせる市場の確立を目指すとともに、ICT等の適用による介護分野の高度化について日本国内での普及をモデルケースとして進め、アジアへの展開につなげる。
- その他、新たに生じる課題等に柔軟に対応するため、随時、成果の達成状況を検証すると同時に国内外の事情を踏まえ、新しい試みを行う。

18

Elderly care in Thailand

Dr. Renu Ubol

Dr. Renu Ubol

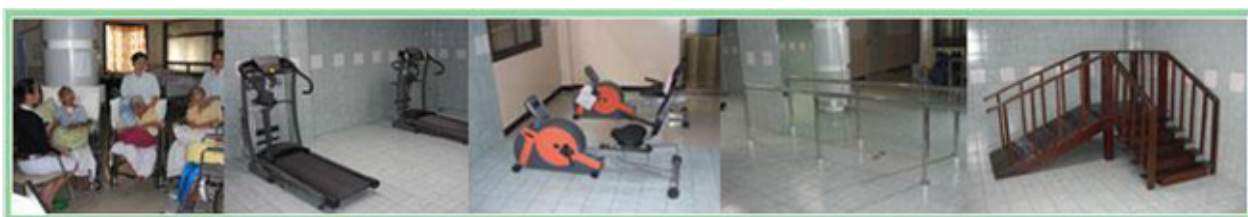
- ▶ 京都大学医学部卒
 - 日本・タイ 両国医師免許保有
- ▶ 現 バンコク病院 日本人専門クリニック 医長
 - 20年以上日本人クリニックの家庭医として邦人を診察
- ▶ 2008年 **Elderly Care Nursing Home** 開院
- ▶ 2017年 **Sirin Place** 開院予定



Elderly Care Nursing Home



Rehabilitation



Cited: <http://ellecare.net/>

タイの高齢者の問題

タイは急速な高齢化社会に入った。

予測では、2020年には総人口の20%が60歳以上になる。

医療の発達により、平均寿命は延び続けている。

タイの高齢者の問題 Cont.

- ▶ **介護保険制度**はまだ確立されておらず、ほとんどが自己負担
- ▶ **核家族化**により、在宅介護の担い手がいない
- ▶ 介護の**人材育成**は早期から行われていたが、不十分であり、クオリティも低い
- ▶ タイの要介護高齢者は**依存性**が高い
- ▶ **施設不足**



タイの高齢者の問題 — 在宅介護

- ▶ **核家族化**により在宅介護の担い手がいない
 - **家族介護者**の推進を試みたが、結果は思わしくない
 1. 大学病院での教室
 2. 財団法人が専門書でボランティアの育成(家族介護希望者)
 - **家族介護者**へのサポート不足
 - ・ 経済的負担
 - ・ 医療器具の不足
 - ・ 医療器具の使用法 基礎知識が不十分
 - ・ 介護に関わるリスクに対する不安



タイの高齢者の問題 ― 人材

- ▶ 介護の**人材育成**は早期から行われていたが、不十分であり、クオリティも低い
 - タイにはまだ、**ケアマネージメント**のできる人材がいない。現状では、看護師または医師のもとで介護しなくてはならない。
 - 質の高い**介護学校**はまだ少ない
 - 6か月のカリキュラムのため、知識不足である
 - 若年層が多く、成熟度も不十分
 - 施設でOJTの形で研修したのち、初めて採用できる(6カ月+6カ月)
 - 介護士としての**キャリアパス**が描きづらい(人材が定着しない)

タイの高齢者の問題 ― 施設

- ▶ タイの要介護高齢者は**依存性**が高い
 - **Nursing Home**への入所者は、経済的には中間層である
 - 医療機器は高価で、保険対象外
- ▶ **施設不足**
 - **Nursing Home** は医師・看護師が管理しないと成り立たない

※ **Nursing Home**のタイでの概念はまだはっきりしていない。施設としては、日本でいう特別養護老人ホームのようなイメージ。

タイの高齢者の問題 ― 施設 Cont.

民間企業による介護関連施設

- **Corporate Social Responsibility (CSR)**
企業の社会的責任(CSR活動)
 - **Premier group**
 - **Silom Complex**

タイの高齢者の問題 ― 施設 Cont.

- ▶ そのほかの施設
 - ・ **Retirement home** ロングステイ村など
 - ・・・ バンコク市内に既に多くある
 - ・ **介護付きサービスアパートメント(リゾート式)**
 - ・・・ 施設が足りない
 - ・ **リハビリ施設**
 - ・・・ 大きな病院のみにあり、通院が遠く難しい

期待すること ― 人材

- ▶ 人材育成を行うための、適切な**研修施設**
- ▶ 日本からの**指導者**
 - 技術指導や介護の知識はもちろん、マネジメント、アクティビティの運営方法、語学なども
- ▶ 日本の施設との**提携・交流**
 - 介護士やヘルパーの交換留学、奨学金制度、研修制度
- ▶ タイへの**介護士資格**の導入



期待すること ― 施設

- ▶ タイの施設への**投資**や**技術提供**
 - 日本の施設をモデルに（バリアフリーなど）
 - ・ **介護つきサービスアパートメント（リゾート式）**
 - ・ **特別養護老人ホーム**



期待すること ― 機器・器具

- ▶ 新型のものは高価で、修理も困難
→ **タイで容易に入手・修理**ができるものを考えなければならない
- ▶ 必要な機器・器具
 - ・ **車いす**
 - シャワー用、トイレ用、ヘッドレスト付き
 - ・ **調節のできるベッド**
 - Nursing Homeで使用 … 予算次第
 - 家で使用 … 固定式・可動式 寝たきりの方用、リハビリ用
 - ・ **生活の補助用品**
 - 歩行器、ベッドパッド、手すり、イス、車いす用のテーブル、トイレ用品 など
そのほか、ベッドサイドや浴室で使用する補助用品

Sirin Place



Sirin Place

※2017年2月～3月頃にオープン予定

Sirin Placeは、高齢者、慢性病、回復期の療養、リハビリなどに対応する医療施設です。滞在者が安心していただけるように、経験豊富なスタッフが24時間医療ケアにあたります。高齢者ケアに精通したスタッフや、理学療法士、看護師、ケアヘルパー、通訳が常駐いたします。

場所はシーナカリン交差点から1kmほどのところにあり、BTSからシャトルバスによる送迎も行います。近隣にはゴルフ場があるほか、近い将来には大型の総合デパートも建設予定です。

サービス内容

- ー慢性病・生活習慣病患者への医療サービス(糖尿病、高血圧、高脂血症、通風など)
- ー採血、レントゲン検査
- ーリハビリテーション
- ー年次健康診断
- ーデイケアサービス
- ー短期・長期滞在
- ー屋外でのアクティビティ・行事

お問い合わせ Email: sirinplace@gmail.com Tel: 098-258-1341, 087-555-0046



Thank You



タイにおける医療機器販売と 高齢者ケアビジネスの国際展開

パラマウントベッドタイランド

1. 事業紹介

Our business field



CRITICAL CARE

Paramount Bed is a leading manufacturer of medical care beds. Our critical care range supports medical treatment, nursing care, and transport of patients.

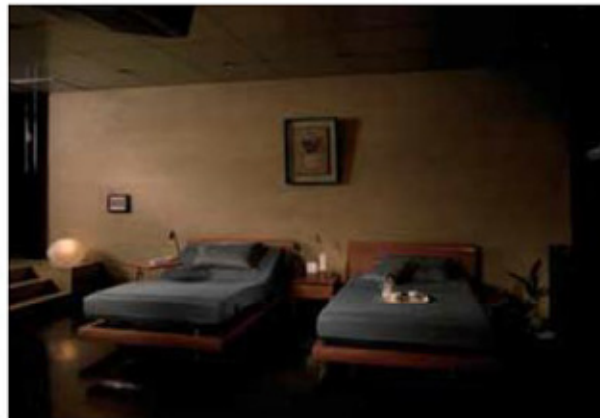
We offer products adapted to a wide range of needs in the acute care fields of emergency medical treatment and post-operative management.



MEDICAL CARE

Our medical and nursing care business offers comprehensive solutions that provide tranquil treatment environments. Room interiors and furnished with high-quality, functional and coordinated beds and furniture.

Our business field



NURSING/HOME CARE

Paramount Bed aims to support independent care of the elderly through its home care products. The elderly can be cared for with greater ease with products that enhance efficiency and reduce the burden on family members and nursing professionals.

SOUND SLEEP & WELLNESS

With years of experience and innovative technology, Paramount Bed collaborates with hospitals and sleep experts to jointly develop Smart Sleep and other medical and home care products. These help to facilitate high quality sleep and promote the physical and emotional wellness of people today.

Our business field



We create comfortable healthcare environments through cutting-edge technology with a human touch.

Our business field



History

	1947 May	Ryusuke Kimura founds Kimura Shindai Seisakujo, Ltd.
	1950 May	Kimura Shindai Industry Co., Ltd., is established. Paramount Bed is adopted as the brand name.
	1966 May	Chiba plant is built.
	1970 Feb	Matsuo plant is built.
	1987 Mar	Corporate name is changed to Paramount Bed Co., Ltd.
	1995 Sep	PT. Paramount Bed Indonesia is set up as an overseas subsidiary.
	1996 Sep	Company shares listed on the First Section of the Tokyo Stock Exchange.
	1997 Oct	Customer Service Center is established.
	1999 May	ISO9001 certification.
	2002 Jan	Shanghai representative office is set up.
	July	Para Techno Co., Ltd., is set up as a consolidated subsidiary.
	2003 May	INTIME is brought out as a stylish new brand providing sound sleep.
	2004 Mar	Paramount Bed (China) Co., Ltd., is set up as a consolidated subsidiary.
	2006 Nov	ISO13485 certification.
	Dec	Paramount Bed Co., Ltd. merges with Corbona Holding S.A.S., France.
	2010 Sep	Paramount Bed Co., Ltd. Middle East Office in Dubai is established.
	2010 Oct	Paramount Bed Co., Ltd. in Thailand is established.
	2011 Oct	Paramount Bed Group became a holding company.
	2012 Feb	Paramount Bed Asia Pacific Pte., Ltd. in Singapore is established
	2012 Aug	Paramount Bed India Private Limited in India is established
	2013 Jul	Paramount Bed Mexico S.A. de C.V. in Mexico is established
	2013 Jul	Paramount Bed Vietnam Co., Ltd. in Vietnam is established
	2014 Jul	Paramount Bed Do Brasil LTDA in Brazil is established

Oversea Network



Thailand

■社名 : PARAMOUNT BED (THAILAND) CO., LTD.

■活動地域: タイ・ベトナム・ミャンマー・カンボジア・ラオス

Stuff



Stock



Service

Supply chain Logistic



Showing



2. タイにおける医療/介護ベッドの販売

- ▶ 海外進出した時期、経緯
 - ・進出国としてタイを選んだ理由
 - ・購買力・規模・地域性
- ▶ タイでの販売の現状
 - 病院(施設)向け タイ全土対応
 - 約300病院に実績
 - 民間病院 - 大学病院 - 都・県病院
 - 介護向け バンコク周辺メイン
 - 個人販売主流で伸長



2. タイにおける医療/介護ベッドの販売

PRODUCTS

INTENSIVE CARE UNIT (ICU)



VIP EQUIPMENT



RA-80000 SERIES



ONEROS-PLUS SERIES



METIS VIP SERIES

WARD



EMERGENCY ROOM (ER)

STRETCHER

PK-8000 SERIES



PERINATAL and PEDIATRIC

DELIVERY BED

COMFORT



PEDIATRIC STRETCHER

KA-120



PEDIATRIC BED

KB-600 SERIES



BASSINET CARI

KB-110



DIALYSIS

MULTIPLE MEDICAL RECLINER

L'ZA



MOBILITY and TRANSFER

STRETCHER

KB-720 SERIES



ASSIST BAR

KB-096



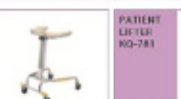
WHEEL CHAIR

KB-7535 SERIES



WALKING AID

KA-346 SERIES



PATIENT LIFTER

KB-781



WHEEL CHAIR

NEXT CODE



2. タイにおける医療/介護ベッドの販売

FURNITURE	WARD EQUIPMENT	
		病院・施設向けベッド 約20ライン
 	 	在宅向けベッド 約5ライン
NURSING/ HOME CARE		
	 	その他製品備品等 約300 - 400品目
	 	
SOUND SLEEP and WELLNESS		
	 	
		

3. パラマウントベッドタイランドの海外展開のポイント

▶ ローカルマーケットへの適応度

・製品内容をどのように現地のニーズに合わせたのか？

→ 多様なニーズにマッチする製品ラインナップ

組み合わせて幅広い‘ソリューション’

グローバルモデルの開発と強みの徹底浸透

合わせるだけでなくValue提案肝要

・価格(≒ターゲット層)の設定は？

→ 同上 ターゲット層の更なる拡大が課題



価格・製品機能以外の強み(差別化)を造る事が肝要

3. パラマウントベッドタイランドの海外展開のポイント

・現地ニーズに合わせた製品流通・プロモーション方法

→基本的に販売店に頼り切らない自社活動

→多様なマルチブランディング活動

→ロジ・アフターサポート拡充



・現地スタッフの採用、教育

→各事業フェーズによって適切な採用人員・教育を模索

→社員のレベルアップは最大の課題

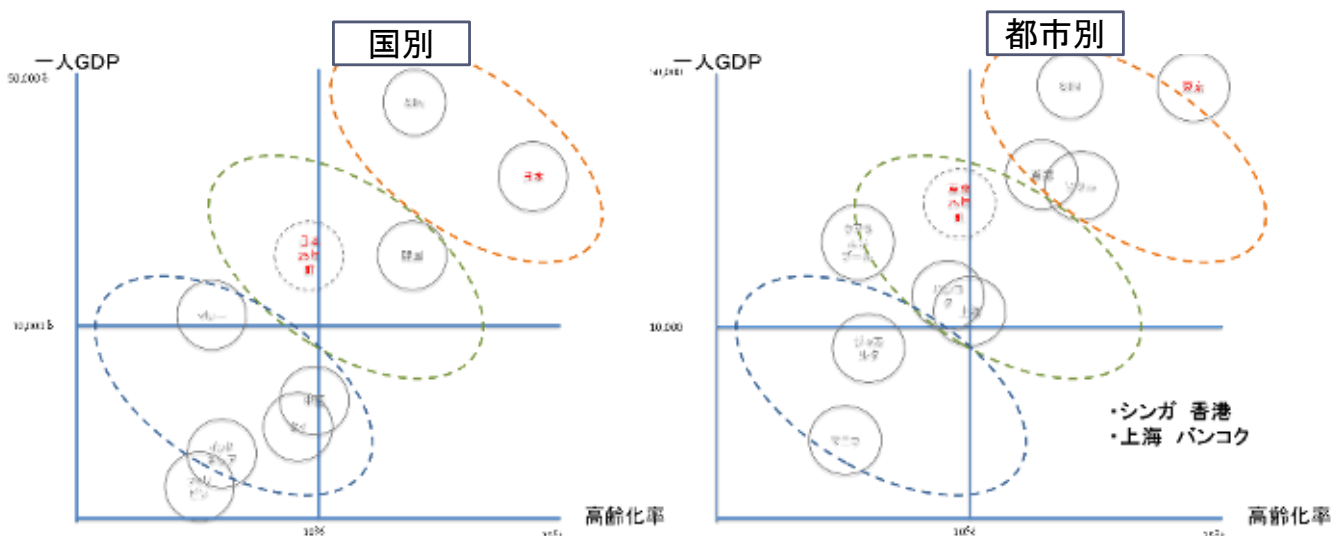
→外部社員教育を活用

短期思考、お任せ思考はブランド棄損に

4. 今後の高齢者ケアビジネスの国際展開のポイント

▶ 当地の正しい理解

▶ セグメンテーション→ターゲティング思考



4. 今後の高齢者ケアビジネスの国際展開のポイント

競合は 欧米系 東欧系 中国系 ローカル(アセアン)系

- ▶ 各国レギュレーション課題の(地道な)解消
 - ▶ 教育・データ・エビデンス・資料等 言語課題の解消
 - ▶ 長期目線でブランディング・信頼獲得に取り組む覚悟
 - ▶ 日本市場のみの成功体験のリセット
 - ▶ 大胆に減らす事、強化する事の明確化
 - ▶ 簡単にコピーできない強みの確立
 - ▶ パッケージ(官+民+民)での教育・プロモーション・販路
-

4. 今後の高齢者ケアビジネスの国際展開のポイント

- ▶ 当該国が本気で介護課題解消に取り組む働きかけ・貢献

例)タイ:

メディカル・ヘルスケアのハブ目指し投資を呼び込む必要

工場誘致でなく市場として魅力(顧客数×単価)を上げる為に、レギュレーションを決めて本格的な公的補助の必要性

↓

魅力のある市場に、有力サプライヤーの登場

↓

高齢者ビジネスの幅広い発展

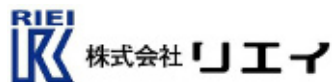
↓

メコンのハブとしてスキルや製品の周辺国への展開

海外における介護事業の実践

“日本のお世話の心”で、
介護を切り口にアジア（タイ）展開を図る

2016年12月1日



事業内容

ライフサービス

1980年～

福利厚生施設運営数 **433ヶ所** (2016年10月末時点)

運営居室数 **17,972ヶ所** (2016年5月末時点)

フードサービス

1980年～

年間提供食数 **約650万食** (2014年実績)

コミュニケア24

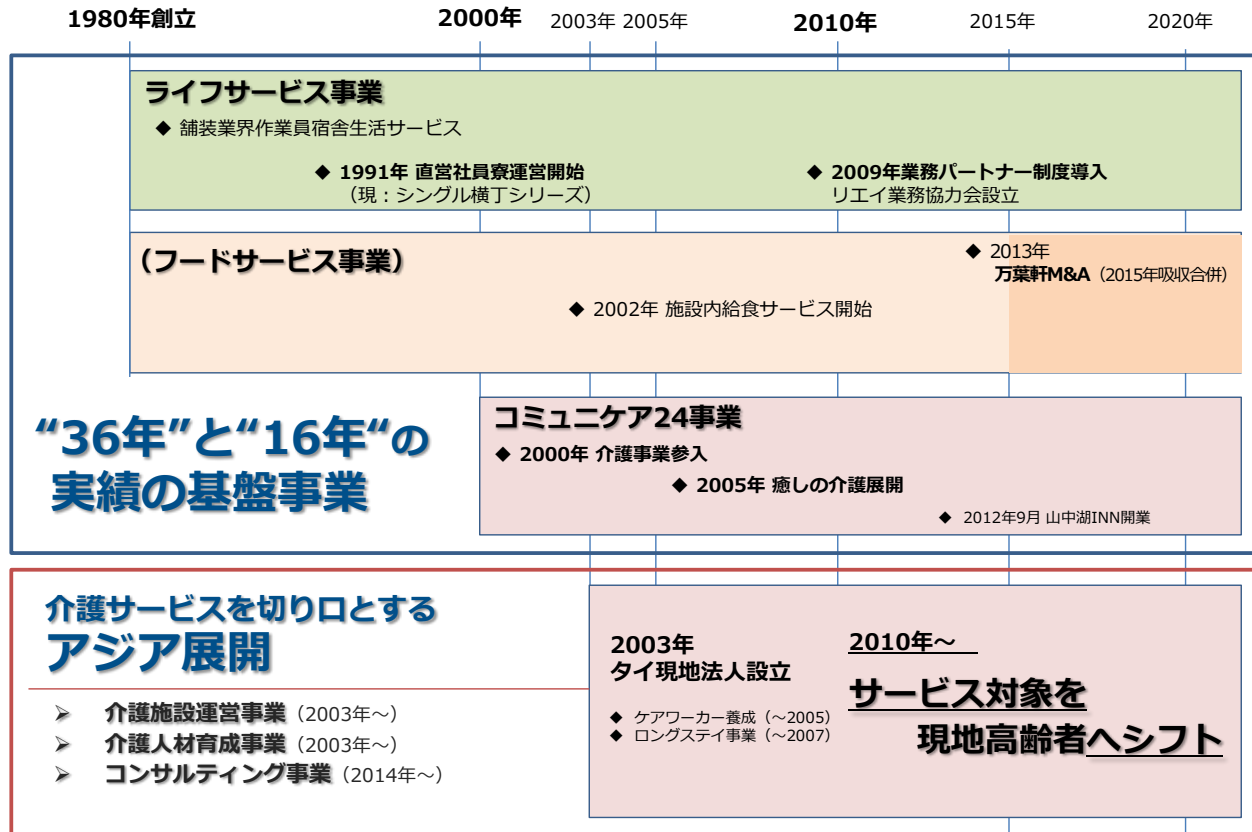
2000年～

国内46拠点 (2016年9月現在)

海外事業

2003年～

海外7拠点 ◆介護施設及びアセアンの人材育成連携拠点含む



コミュニケア24は、(株)リエイの介護事業ブランドです。



介護から快護へ

介護を高齢者の方々の為の快適な生活サービスと捉え、
 お一人おひとりの尊厳や意志を尊重し、安心・安全と快適な生活を護ること。
 それが「快護」です。“介護から快護へ”をテーマに、
 全てのお客様に「癒し」あふれる快適な暮らしを提供いたします。

日本国内での介護事業展開

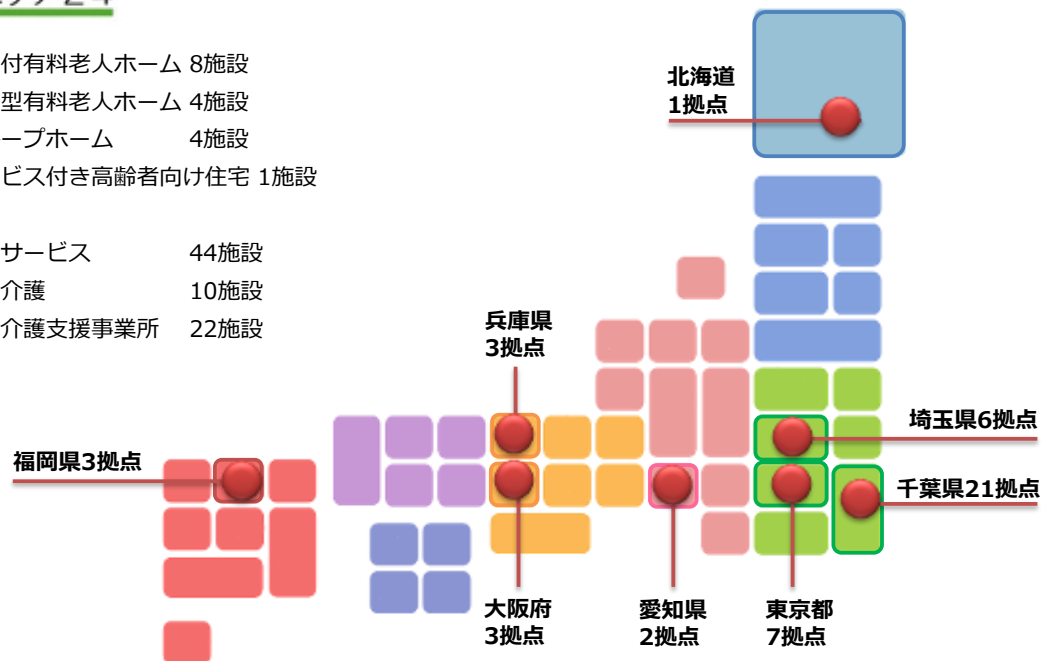


入居施設

- ◆介護付有料老人ホーム 8施設
- ◆住宅型有料老人ホーム 4施設
- ◆グループホーム 4施設
- ◆サービス付き高齢者向け住宅 1施設

在宅介護

- デイサービス 44施設
- 訪問介護 10施設
- 居宅介護支援事業所 22施設



コミュニケア24は全国 **46** 拠点で介護サービス展開中！

(2016年10月現在)

5

フードサービス事業



企業・学校、公共機関等の食堂運営



アスリート食



デリバリ社食

施設内給食を中心に全事業を通じて提供してきた
リエイの給食力は、グループ全体で年間約650万食。



シニア向けの食事



保養所の食事



ケータリング / 弁当サービス

6



1・介護愛 / Love for our work

“介護愛は国境を超える”を信念にご利用者をお迎えします。

We pledge to welcome our guests with borderless love to care for those in needs.

2・「思いやり」 / Compassion

目配り、気配り、心配りにご利用者に接します。

We pledge to treat our guests with kindness, consideration and thoughtfulness.

3・「清潔」 / Cleanliness

清潔な環境でご利用者に快適な生活を提供します。

We pledge to provide our guests with clean facilities.

4・「連帯」 / Teamwork

スタッフ一致協力して、ご利用者に快適な生活を提供します。

We pledge to work together to provide our guests with comfortable accommodations.

5・「感動」 / Happiness

ご利用者の感動を我が喜びとして、業務に臨みます。

We pledge to apply ourselves to our work because the happiness of our guests is our joy.

7



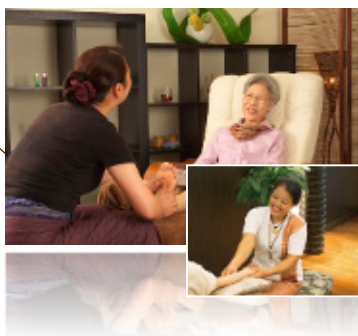
人は人によって癒される

いしよく どうげん ※
～アジアの神秘がここに～『癒食同源』
ISHYOKU DOUGEN

癒

RELAXATION

アーユルヴェーダ理念



食

FOOD COORDINATE

薬膳理念



※「癒食同源」は、株式会社リエイの登録商標です。

8



2003～2005年・・・タイ・バンコクにてタイ人ケアワーカー養成



クルアイナムタイ病院看護学校との提携調印式



タイ人養成学校開校式 2003年9月2日

2003～2007年・・・シニア向けサービスアパートメント事業



バンコク市内。介護フロアを設け、タイ人介護士常駐の介護サービス付にて運営。

9



2011年8月実施 介護技能実習（タイ）
タイ人学生を対象に日本の福祉器具を使い日本人講師による実技講習を実施



2013年1月実施 介護教育（日本）
タイ人介護士に日本の介護を教習

タイ現地での介護サービス提供へ

2012年～ 訪問介護事業開始



在宅での重度要介護の方への対応

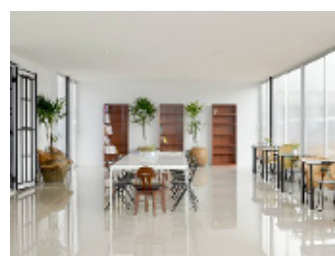


10



2015年4月～ 介護士養成スクールを開始

タイの大手財閥であるSAHAグループの中核会社の一角ブティック・ニューシティー（BTNC）が創設する専門学校「Thanara Academy」内に介護士養成コース「Wellness and Service Thanara School」を運営中



11

アセアンエリアの介護人材養成から介護総合サービス拠点へ！

タイ

介護士養成スクール

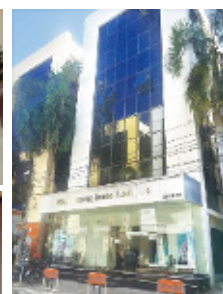


2015年 4月 タナラ リエイケアスクール 本格始動
(SAHAグループと提携)

介護人材養成

卒業生の就労先
OJT研修

有料老人ホーム



Riei nursing home Ladprao オープン！

2016年1月 バンコク市内Ladpraoエリアに
日本スタイルの有料老人ホーム開設（訪問介護部門併設）

介護人材の育成をネパール政府と連携

ネパール



タナラスクールより講師を派遣
現地での出張授業を実施



ネパール医療関係者を対象とした
介護研修（タナラスクール）

日本での研修成果をタイで実践！



ラプラオ施設スタッフの日本での介護研修

12



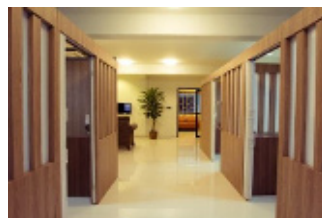
日本スタイル 介護入居施設

バンコク市内Ladpraoエリア

Riei nursing home Ladprao

◆訪問介護部門を併設

2016年1月16日開設（20床）



介護士養成に向けた研修風景



実技（移乗）指導



13



アジア展開の歩み

	2000年	2005年	2010年	2015年	2016年
タイ・バンコク		2003年7月 現地法人設立	2011年10月 現地法人・新会社設立 ※訪問介護事業スタート	2015年4月介護士養成開校	2016年1月介護入居施設開設
ミャンマー・ヤンゴン					2016年9月 現地法人設立
ネパール・カトマンズ					介護人材育成連携
中国・北京			2011年5月・現地法人設立（独資） 2012年10月・北京礼愛開設（小規模多機能型）		
中国・上海			2012年8月・現地合弁法人設立 2013年12月・上海礼愛開設（介護入居施設）		
中国・成都				2015年8月・現地合弁法人設立 2016年11月・デンタルクリニック開業 2016年12月・介護入居施設 ※1	
中国・泰州					2015年12月・現地合弁法人設立
	介護対象：日本の高齢者		2010年以降～ 対象を現地高齢者にシフト		

※1. 成都第一号施設開設予定

14



Beijing



Shanghai



Bangkok



Nepal (Training)



Chengdu



Japan

事業概要

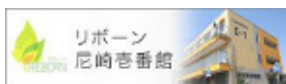
 株式会社ゲストハウス

1. 弊社の現在の取り組み①

日本シニア事業

■高齢者向け賃貸住宅 「リボーン・シリーズ」一覧

■ リボーン尼崎壱番館（全16室）

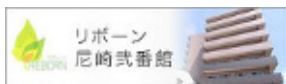


住所：兵庫県尼崎市東難波町2-5-16

【交通】

・ JR立花駅より徒歩20分

■ リボーン尼崎貳番館（全70室）



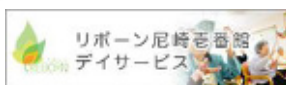
住所：兵庫県尼崎市次屋3-5-52

【交通】

・ JR尼崎駅より徒歩18分

■デイ・サービスセンター 一覧

■ リボーン尼崎（定員10名）

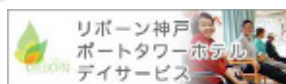


住所：兵庫県尼崎市東難波町2-5-16

【交通】

・ JR立花駅より徒歩20分

■ リボーン神戸ポートタワーホテル（定員10名）



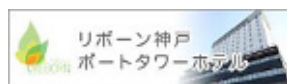
住所：兵庫県神戸市中央区波止場町6-1

【交通】

・ JR元町駅より徒歩8分

■中長期滞在型シニアホテル

■ リボーン神戸ポートタワーホテル（全22室）



住所：兵庫県神戸市中央区波止場町6-1

【交通】

・ JR元町駅より徒歩8分

■居宅介護支援事業所

■ ケアプランセンター・リボーン



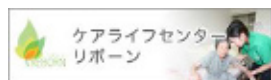
住所：兵庫県神戸市中央区波止場町6-1

【交通】

・ JR元町駅より徒歩8分

■訪問介護支援事業所

■ ケアライフセンター・リボーン



住所：兵庫県神戸市中央区波止場町6-1

【交通】

・ JR元町駅より徒歩8分

2 . 弊社の現在の取り組み②



3

3 . 上海介護事業立ち上げの経緯

2008年、上海にて株式会社ゲストハウスを独資で立ち上げ、日本人向けのサービスアパートメントを経営した後、現地企業との間で2012年に、慧智源（上海）养老服务发展有限公司を設立。



4

4 . 介護職員養成学校①

--実施科目紹介--

コース	内容	受講時間	受講料金
介護職員（３級）	上級。介護技術；リハビリ介護（健康評価、回復訓練、レクリエーション）；アセスメント；基礎理論と現場指導。	未定	未定
介護職員（４級）	中級。介護概論、身体介護技術、日常生活援助、リハビリ介護、介護計画作成。	１５０時間	1,730円
介護職員（５級）	初級。職業倫理と基本原則、高齢の者権利保障、介護の基本；介護基礎知識；生活援助技術、日常生活・リハビリに関する助言	１７０時間	1,690円
介護職員（見習い）	初めて介護施設で介護が行える。日常生活援助と身体介護実施、移譲、褥瘡処置、介護サービス基本倫理	６０時間	４９５円
公共栄養士（４級）	中級。栄養学の基本知識と身体に必要な基本栄養、食材の選び方、献立の作成、栄養評価と栄養教育・指導技能。	１９０時間	2,800円

5

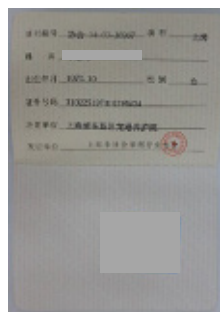
5 . 介護職員養成学校②

2013 ～ 2015年度上海慧智源職業機能養成センター養成人数集計表

番号	養成項目	レベル	2013年度			2014年度			2015年度		
			参加人数	合格人数	合格率	参加人数	合格人数	合格率	参加人数	合格人数	合格率
1	介護ヘルパー	(見習)	143	143	100%	161	160	99%	346	338	98%
2	介護ヘルパー	五級	110	92	83%	120	109	91%	62	59	95%
3	介護ヘルパー	四級	/	/	/	91	84	92%	115	113	98%
4	管理栄養士	四級	/	/	/	56	46	82%	37	31	84%
		合計	253	235	93%	428	399	93%	560	541	97%
※	浦東新区主催 技術コンテスト	四級	/	/	/	/	/	/	137	121	88%

6

6 . 介護職員養成学校③



資格証



介護職員5級証書



介護職員4級証書



公共栄養士証書

7

7 . 介護職員養成学校④

研修風景



8

8 . 介護技術向上講座①

「現場ですぐに活用できる研修」を実施します。

■当社の講師陣は、「先生」ではなく、皆、「**現役の現場管理者**」です。

豊富な現場経験をもとに、皆さんが知りたい内容を的確に伝えてくれます。

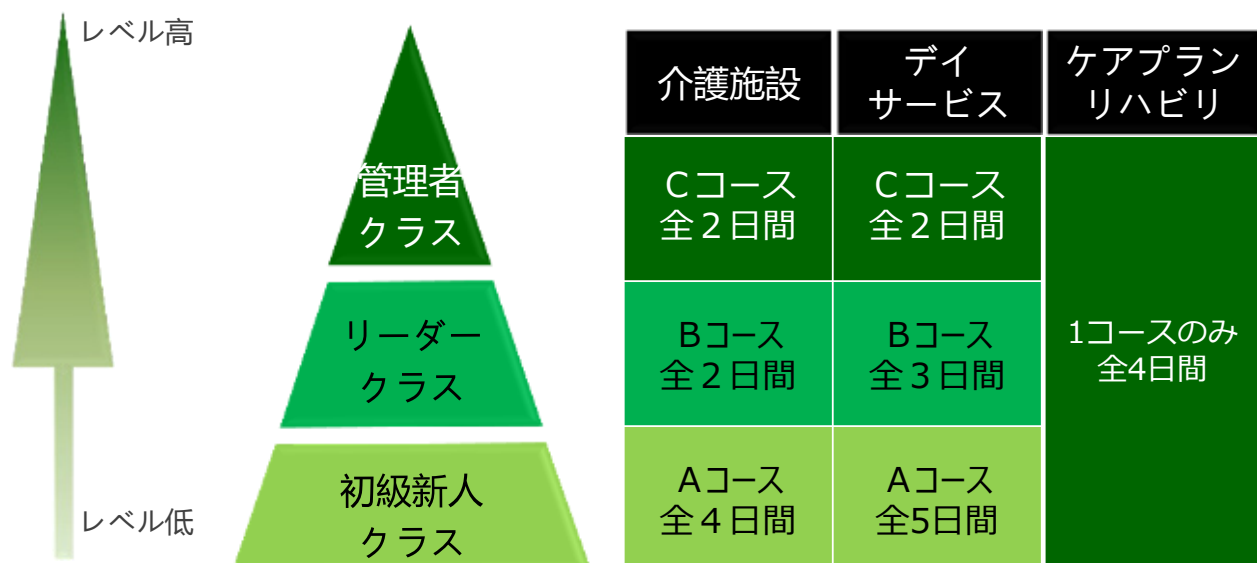
皆さんと同じ「現場」だからこそ伝えれる、共感できる研修内容になっています。



9

9 . 介護技術向上講座②

受講されたい方のレベルや業務に応じてコースが選べます
(※ケアプラン・リハビリ学習コースは、1コースのみ)



10

10 . 介護技術向上講座③

上海市浦东新区民政局主催による日本介護実務研修講座

■ 弊社、日本の現場管理者によって12日間にわたる介護実務研修を実施。

(介護技術・ケアプラン・デイサービス・PTリハビリ)



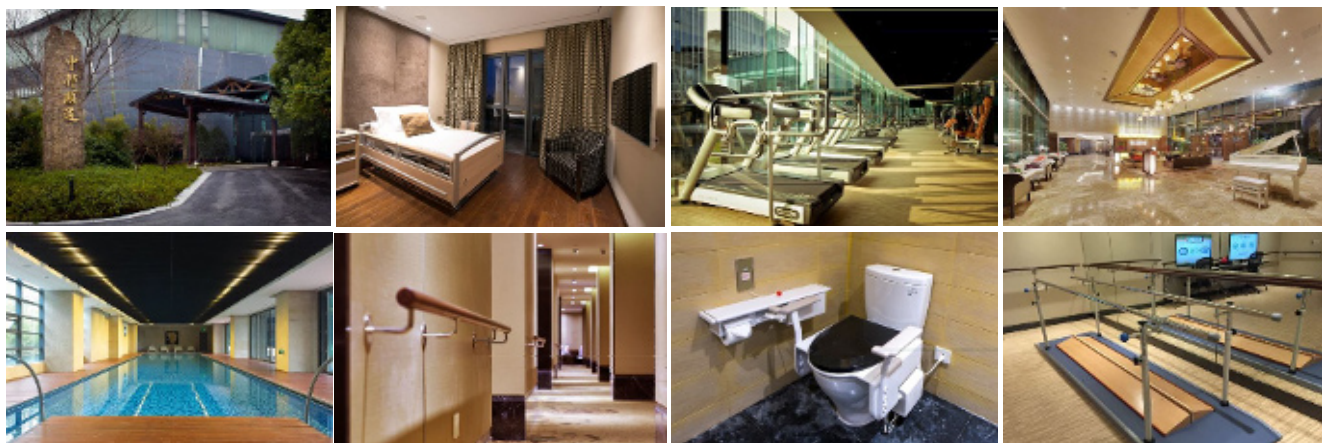
11

11 . 運営管理①

上海大手デベロッパー中邦集団所有

「上海中邦颐道养生养老酒店」運営受託（期間：2015年5月～2016年4月）

（上海・杭州・珠海）



12

1 2 . 運営管理②

「メディカル介護フィットネス」のご提案。 → ホテルと介護の融合モデル

健康であり続けるための養老養生モデル



13

1 3 . 運営管理③

研修風景



14

1 4 . 弊社の今後の展望・展開

介護職員資格取得学校

介護職員となる人材の資格取得の場として市場貢献と人材確保の基盤を形成します。



介護施設運営

日本での施設運営の経験と養成学校で得た人材を活かして弊社が直接運営します。



介護技術向上講座（日本介護）

施設で働いている職員へのスキルアップの場として弊社の日本現場職員が直接指導します。



介護施設コンサルティング

これまで培ってきた全てのノウハウを活かして既存または、新規施設へコンサルティングします。



15

1 5 . 現地化するためには…

		プラス要因	マイナス要因
内部環境 外部環境	強み (Strengths)	<ul style="list-style-type: none"> ・日本での施設運営ノウハウがある ・日本の介護技術がある ・信頼できる現地パートナーがいる ・上海介護資格学校がある 	<ul style="list-style-type: none"> ・民間だと賃料設定が高くなってしまふ ・言葉と文化のかべがある ・中国派遣すると日本での人材が不足する ・十分な資金がない
	機会 (Opportunities)	<ul style="list-style-type: none"> ・国レベルで介護問題が課題となっている ・日本介護に対する信頼性は非常に高い ・現地企業からの引き合いが多い ・徐々に福祉政策が整備されつつある 	<ul style="list-style-type: none"> ・日本はじめ欧米各国も進出してきている ・中国福祉政策がまだまだ成熟していない ・政府上官の意向が最優先される ・介護に対する理念の差が大きい

16

ジェトロにおける 健康長寿分野の海外展開支援

2017年1月
日本貿易振興機構(ジェトロ)
サービス産業部ヘルスケア産業課

【免責事項】

本資料で提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本資料で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

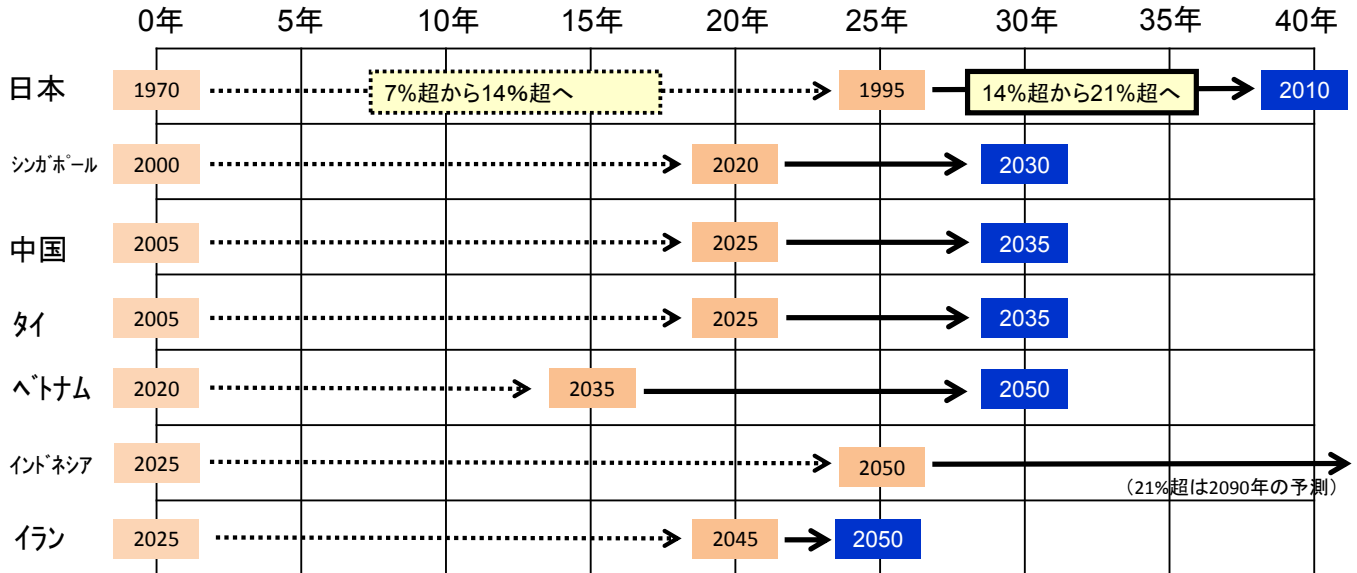
健康長寿事業の狙い、取組例

進む高齢化

中国、ASEAN主要国は、早晚、高齢社会を迎えることが予想されており、その倍加年数(7%から14%への移行年数)は日本よりも短い(フィリピンを除く)。

日本の経験よりもはるかに早く、高齢化に直面する国も

■ 65歳以上の割合： 7%で「高齢化社会」、14%で「高齢社会」、21%で「超高齢社会」



(出所) UN, World Population Prospects: The 2015 Revision

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

3

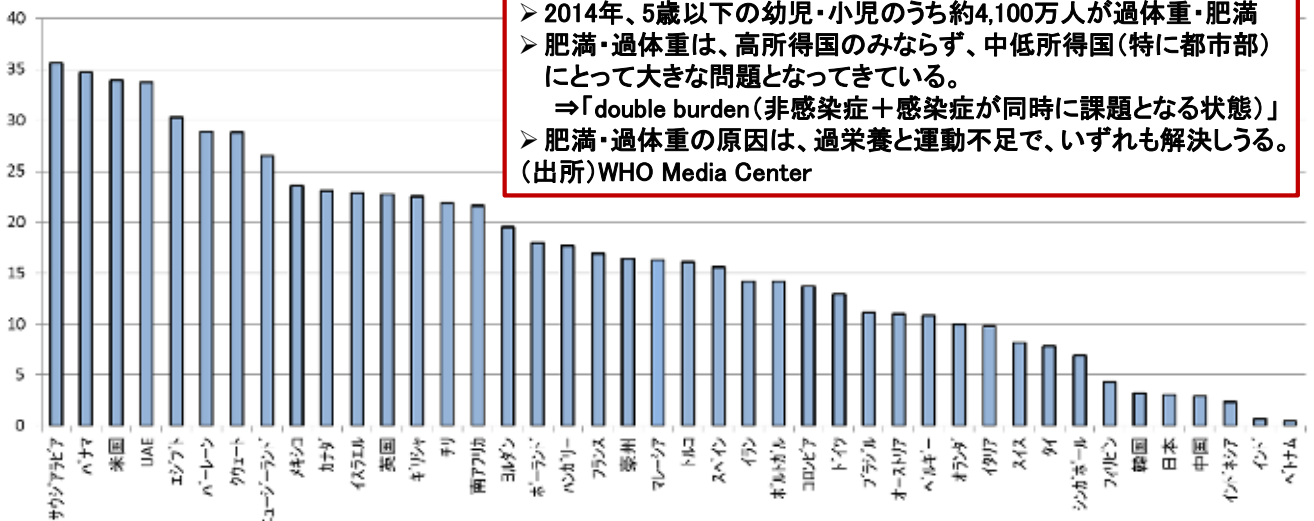
増加する生活習慣病

生活水準の向上、生活習慣の先進国化等により、
肥満率が上昇、生活習慣病の罹患者が増加

肥満と過体重について(2016年6月)

- 肥満は、1980年代に比して、世界的に倍増以上の伸び
- 2014年、18歳以上の19億人が過体重、6億人以上は肥満
- 世界人口の大半は、低体重よりも過体重が死因となっている。
- 2014年、5歳以下の幼児・小児のうち約4,100万人が過体重・肥満
- 肥満・過体重は、高所得国のみならず、中低所得国(特に都市部)にとって大きな問題となってきている。
⇒「double burden(非感染症+感染症が同時に課題となる状態)」
- 肥満・過体重の原因は、過栄養と運動不足で、いずれも解決しうる。

(出所) WHO Media Center



図：肥満指数(BMI30以上)の成人に占める割合

(出所) WHO, Global Database on Body Mass Index

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

4

高まる健康意識

生活習慣病等の健康課題を契機に、医・食・運動・美容分野の製品・サービス需要に広がり

高齢化、生活習慣病…

医

- 検診・早期発見
- 健康管理(体組成・血圧等)
- 低侵襲治療



海外の医療機器代理店は日本の医療・健康関連技術に高い関心

食

- オーガニック
- 肥満、糖尿病の方向け
- 遺伝子組換え食品への抵抗



テヘランの肥満・糖尿関連製品問屋のシュガーフリー製品等

運動

- フィットネス、ジム
- ランニング
- サイクリング



都市部のエグゼクティブに人気のイスタンブールの大手フィットネスクラブ

美容

- スリムに
- 美白
- 高齢者向け



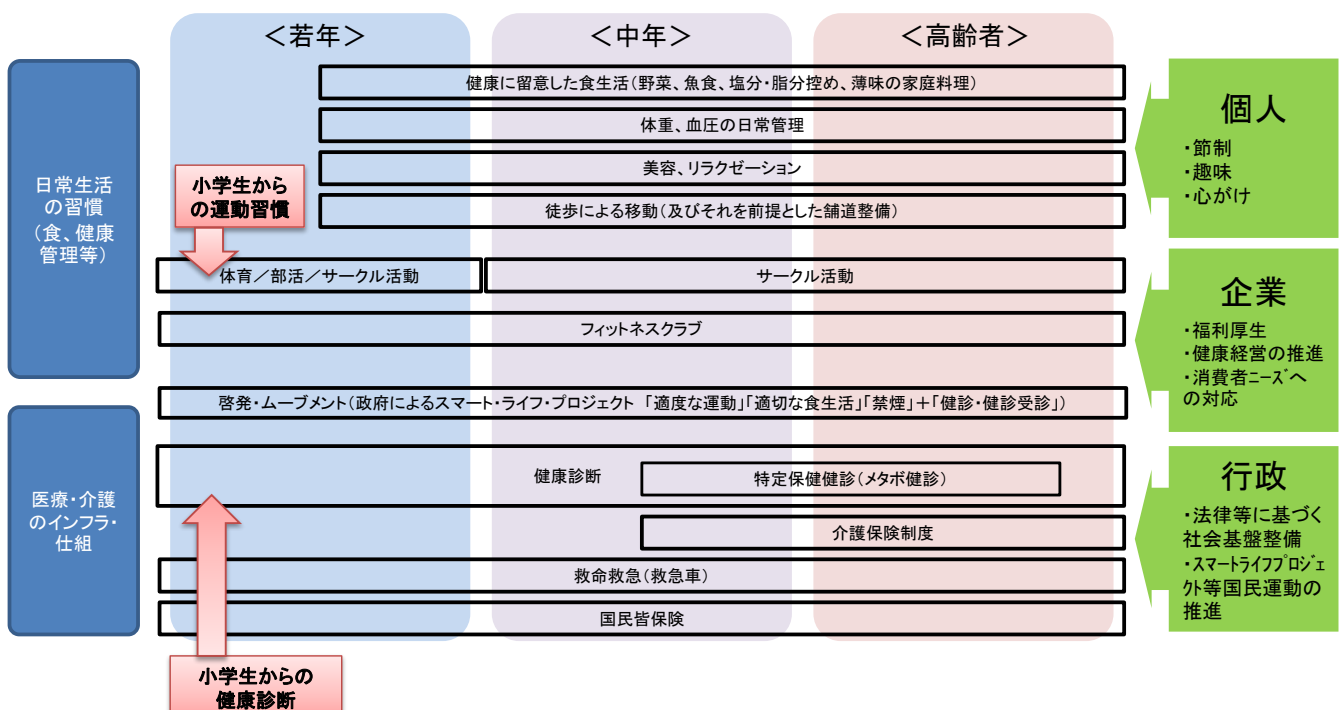
16年3月バンコク健康長寿広報展での美容関連イベント、来場者が関心

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

5

日本の誇る健康長寿の仕組み

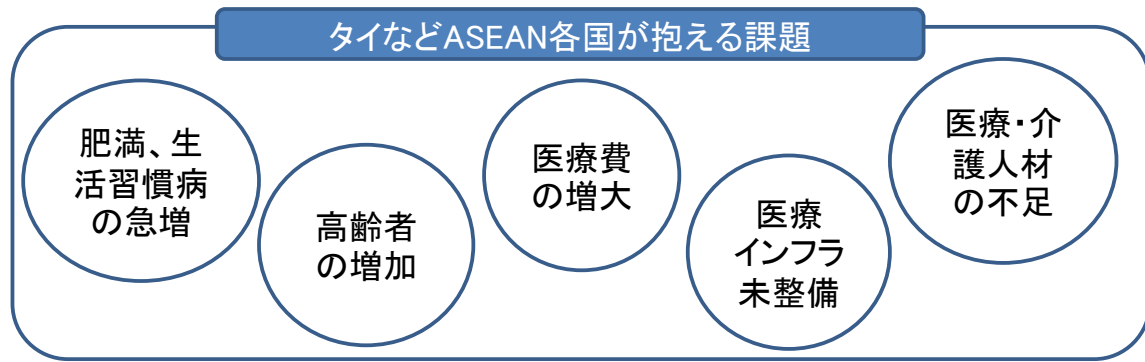
若者～高齢者まで健康維持・増進に必要な仕組・モノ・サービスが整い、行政、企業、個人の各々が主体的に健康維持・増進に取り組む点に特徴



Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

6

日ASEAN健康イニシアティブ



日ASEAN健康イニシアティブ(2014年11月ASEAN首脳会議)

- ・ 健康長寿世界一を実現した日本の強み、経験・知見を移転
- ・ 健康的な生活習慣の促進
- ・ 早期発見・予防医療の推進
- ・ 多くの人が医療サービスを受けられる環境整備

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

7

健康長寿社会の実現に寄与する日本の強み

＜製品＝ハード＞
医薬品、医療・診断機器、健康管理製品、スポーツ関連製品、
特定保健用食品、機能性表示食品、美容関連製品etc



＜サービス＝ソフト＞

- ・ 予防医療(日常的な定期健診など)
- ・ 高齢者向け医療・介護サービス(栄養指導、運動指導など)
- ・ 国民運動(国民健康づくり運動、健康日本21)
- ・ スポーツ教育(体育教育、水泳教育)
- ・ 政策、制度(健康増進法)



＜ハード＞＋＜ソフト＞
日本の優れた製品、サービスをデファクトに

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

8

ジェトロの健康長寿事業(概要)

背景・目的

- ASEAN諸国、中国では、生活習慣の先進国化に伴う肥満率の上昇、生活習慣病の罹患増、急速な高齢化の進展等が大きな課題となってきた。
- こうした課題については、健康長寿世界1位であり、すでに「超高齢化社会」に突入している我が国の知見を活かし、その解決に寄与することが求められている。
- また、高齢者関連業種では、2040年以降、日本国内の高齢者数の減少が予測されていることから、先んじて海外展開を模索する国内事業者も少なくない。
- そこで、我が国の優れた製品・サービスをASEAN諸国、中国に紹介する機会(海外展示会、商談会等)を設け、その海外展開を支援する。

中国事業開催実績(2013年度～)

- 国内シンポジウム等: 約550名参加
- 現地ミッション: 24社28名参加
- 日中高齢者産業交流会:
(セミナー、商談会、視察)
26回開催・約3,800名参加
日本企業のべ483社が商談会参加
- 日中高齢者メルマガ: 約1,200名購読
- 「日本・高齢者産業企業名鑑」発刊

ASEAN事業開催実績(2014年度～)

- 健康長寿広報展:
(展示会、ステージイベント)
3回開催(ヤンゴン、ホーチミン、バンコク)
約5万4,000名が展示会に来場
日本企業のべ166社が展示会出展
- キーパーソン招へい:
次回広報展開催地ハノイより、
ベトナム保健省等を日本へ招へい

本事業を通じ、日本製品・サービスの普及を通じ、現地の課題解決、健康長寿に寄与するとともに、当該国での「デファクトスタンダード獲得」を促す。

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

9

中国における健康長寿関連の取組

2016年度

概要

- 中国では「一人っ子政策」の影響もあり、急速に高齢化が進んでおり、2014年末には60歳以上の高齢者が日本の総人口を超える2億人に達するなど、そのスピードはさらに加速している。一方で中国国内における介護施設等の各種福祉サービスは十分に供給されておらず、市場全体は未成熟な状況にある。
- 介護保険の導入以降、様々なノウハウを蓄積している日本の高齢者産業が中国において事業展開出来る潜在性は高く、市場規模からも関心度合いは高まっている。
- ジェトロは、2013年度から国内セミナー、現地ミッションおよび高齢者産業交流会(北京)など高齢者サービス分野の取組を開始。同交流会については、2014年度は4都市、2015年度は10都市にて開催、日本企業の参加も増え、成果も出つつある。
- 上記状況を踏まえ、これから中国進出を検討している事業者、あるいは既に進出しているが、より中国企業や政府関係者とのパイプを深めたい事業者のビジネスパートナーの発掘を目的に、2016年度は以下のとおり高齢者産業交流会を実施する。さらに、日本の優れた製品・サービスを紹介する「日本・高齢者産業企業名鑑」を発刊。併せて、交流会参加企業の新規発掘のため、日本国内地方におけるセミナーの開催、及び、中国の高齢者産業に関心を有する企業に対する情報提供を目的に、ニューズレター配信や中国にて関連調査を行う。

(1) 日中高齢者産業交流会(中国12ヶ所及び東京)

上海市、煙台市(6月)、長春市、瀋陽市(8月)、大連市、西安市、南京市(9月)、北京市、東京都(10月)、広州市、杭州市(11月)、天津市(2月)、重慶市(3月)

(2) 中国高齢化関連セミナー(国内、7ヶ所【予定】)

北九州市、名古屋市、新潟市(5月)、川崎市、長崎市(8月)、東京都、札幌市(1月: 予定)

(3) 「中国高齢者産業ニューズレター」配信(月刊。購読数約1,200件)、高齢化関連調査(中国)

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

10

中国における健康長寿関連の取組

(例) 日中(瀋陽市)高齢者産業交流会

【会 期】	2015年7月17日(金)
【会 場】	(セミナー・商談会)瀋陽今旅飯店 3階 大宴会厅
【主 催】	ジェトロ大連事務所、遼寧省人民対外友好協会、瀋陽市老齡産業協会
【後 援】	瀋陽市民政局、瀋陽市老齡工作委員会弁公室、瀋陽市対外貿易経済合作局 瀋陽市貿易促進委員会、遼寧省家庭服務業協会、瀋陽市養老服務協会 瀋陽市家庭服務業協会
【要人・挨拶】	遼寧省対外友好協会 孫徳蘭秘書長 「本交流会における日中企業間のビジネスマッチングが遼寧省の高齢者産業の発展を推進することに期待」 瀋陽市老齡産業協会 劉斌副会長 「中国の高齢者産業は、発展の質や技術レベルではまだ日本企業に追いついていない。日中企業間で今後、協力できる余地は大きい」



孫徳蘭秘書長



劉斌副会長

セミナー

- 日中高齢者関係者 約210名が参加。
- 主催者挨拶、中国要人挨拶、中国高齢化事情に係る講演後、日本企業プレゼン、日本の強みとなる製品・サービスを紹介
- 遼寧省対外友好協会・孫秘書長、瀋陽市老齡産業協会・劉副会長が挨拶



商談会

- 介護関係の約50社(日本企業15社、中国企業35社)が参加し、商談を実施。



現地視察

- 中高所得者層向け介護施設「瀋陽市養老服務中心」を視察。日本企業43名参加。



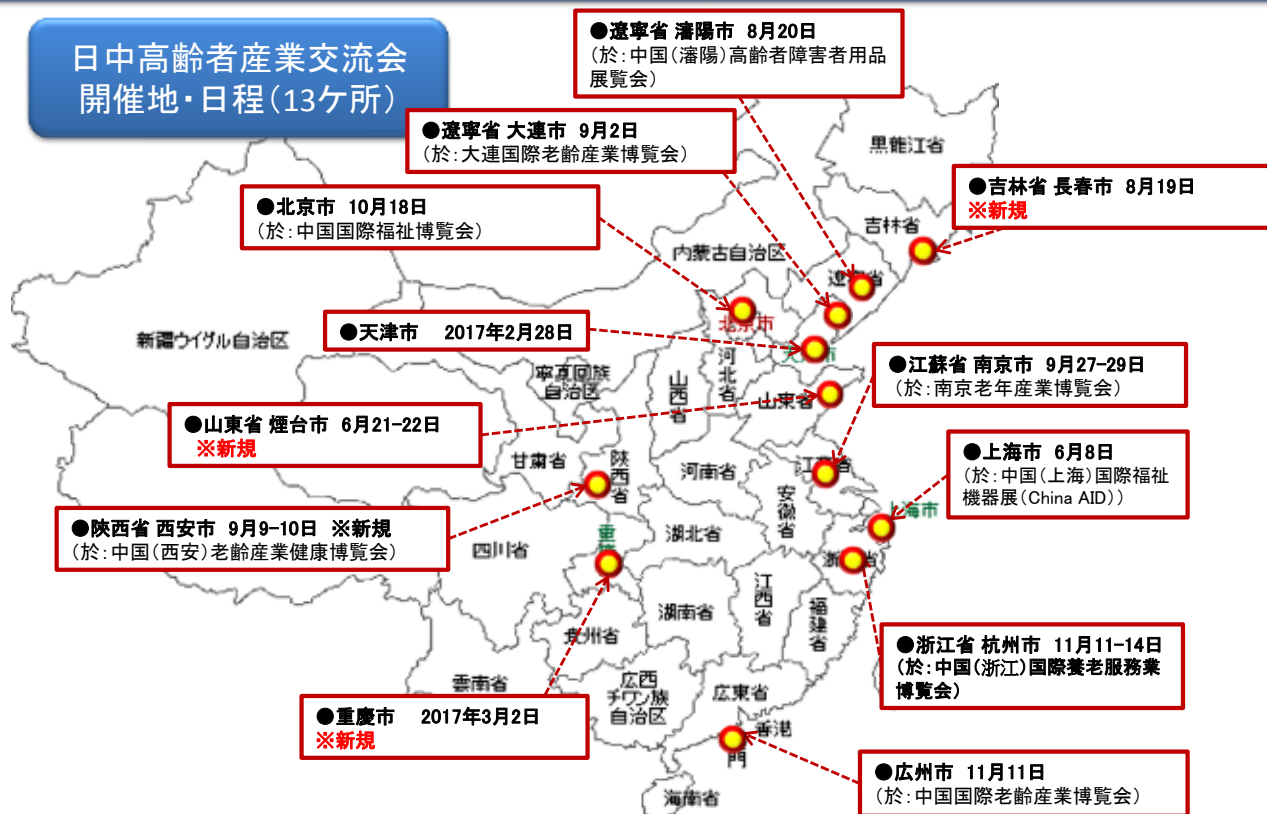
Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

11

中国における健康長寿関連の取組

2016年度

日中高齢者産業交流会 開催地・日程(13ヶ所)



日中高齢者産業交流会in東京を10月13日 東京ビッグサイトで開催
※新規

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

12

日本の高齢者産業関連の企業情報を収録。日中企業間での連携を促進。



【概要】

- 発刊: 2016年10月
- 掲載企業: 63社
 - (内訳) 介護サービス: 20社
 - 施設建設設計: 3社
 - 施設建築材料等: 3社
 - 施設運営システム等: 4社
 - その他サービス: 2社
 - 福祉機器: 8社
 - 福祉用品: 8社
 - 保健食品・介護食: 2社
 - その他機器・用品: 13社

【ジェットロウェブページでも閲覧可】

https://www.jetro.go.jp/china/_388500/_388549.html

JETRO
Japan External Trade Organization

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

15

中国における健康長寿関連の取組

2013年度～

■日中高齢者ビジネスセミナー(2013年度～): 中国の高齢化事情、高齢化産業等の情報提供、新たな海外展開関心企業の発掘を目的に、年間5回程度、国内セミナーを開催。現地駐在員(高齢化事業担当者)から現地事情を紹介するとともに、現地展開企業等よりケーススタディを紹介。
これまで合計 約330名が参加。

2017年1月、以下外部セミナーでも講演予定
 第3回 高齢者生活支援サービス展(東京)
 中国における成長産業参入セミナー(北海道札幌市)



開催地	日程	講師	主催等
福岡県北九州市	2016年5月25日	日銀北九州支店長 ジェットロ大連所員	北九州市、北九州貿易協会、ジェットロ北九州
愛知県名古屋市	2016年5月26日	(株)リエイ ジェットロ大連所員	ジェットロ名古屋
新潟県新潟市	2016年5月30日	ジェットロ大連所員	新潟県、にいがた産業創造機構、ジェットロ新潟
神奈川県川崎市	2016年8月1日	日本ロングライフ(株) ジェットロ本部ヘルスケア産業課長 ジェットロ北京所員	川崎市、川崎市日中産業交流協会、ジェットロ、(公財)川崎市産業振興財団、川崎商工会議所
長崎県長崎市	2016年8月2日	シンフォニー稲佐の森デイケアサービスセンター ジェットロ本部ヘルスケア産業課 ジェットロ北京所員 ジェットロ新輸出大国コンソーシアム専門家	長崎県、ジェットロ長崎、十八銀行、親和銀行、長崎県商工会議所連合会、長崎県商工会連合会、長崎県中小企業団体中央会

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

16

株式会社ニチイ学館（介護サービス）



（所在地）東京都千代田区 （創業）1968年 （資本金）119億3,300万円

（従業員数）15,961名（2016年3月末時点）

（企業・製品・サービス概要）

国内最大の介護事業者。生活支援企業として、医療、介護・ヘルスケア、教育、保育の各事業を幅広く展開。

（主な海外展開先）中国（18地域・21合弁会社、2016年4月より介護サービススタート）



【主に活用したことのあるジェトロサービス】

サービス産業個別企業支援（2012年～）、日中高齢者産業交流会（2014年）、ビジネスアポイントメント取得サービス等

主な成果

（きっかけ、成功のポイント、取引先からの評価等）

（ジェトロ支援スキーム・現地事務所ネットワークをフル活用し、中国各地で事業パートナー候補を紹介）

- 中国にて高齢者向け介護を中心に事業展開を検討、モデルとして、中国各地の家政事業者などに出資してパートナー化を行い、各地でニチイブランドによるビジネス展開を模索、初期段階としてパートナー候補企業の発掘が最重要課題であった。
- サービス産業個別企業支援（2012年～）、日中高齢者産業交流会（2014年）を活用して、現地法規制等情報収集を行い、中国各地（北京市、大連市、青島市、浙江省、安徽省、武漢市、江西省、天津市）の生活支援事業者と積極的に商談を実施。
- その他にも、現地政府関係者との個別面談セッティング、現地老人ホーム等の視察アレンジなど、ジェトロ現地事務所のネットワークをフル活用し、パートナー候補企業選定・現地高齢者産業の現状に関する情報収集を精力的に実施。

（中国各地の事業会社との間で合弁契約締結。プレスリリースにてジェトロ支援に言及）

- その結果、中国各地域の事業会社とパートナー契約を締結。（18地域・21合弁会社：2016年7月時点）
- 2015年8月の大連事業会社とのパートナー契約締結に関しては、プレスリリースで「ジェトロの“サービス産業個別企業支援事業”の採択を受け実現した」旨言及。

17

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

ASEANでの取り組み@ヤンゴン

2014年度

第1回 健康長寿広報展 (Japan Healthy Lifestyle Exhibition)

＜開催概要＞

【日 時】2015年3月21日(土)～23日(月)

【場 所】ミャンマー・ヤンゴン市 タマドホール

【目 的】アジア等に比して競争力のある「健康長寿」を切り口とした様々なビジネスを紹介するイベントを実施し、ミャンマーにおける「健康長寿」に関するビジネスのデファクトスタンダード、日本企業のビジネス基盤を確立する。

【選定理由】北東・東南アジアで平均寿命が最も短く(65歳)「Myanmar Health Vision 2030」という長期(30年)の健康開発計画が策定されているミャンマーを対象に選定。同国は日本型のシステム導入(郵便、通関等)に前向きであることも合わせて考慮した。

【対象産業】健康食品、健康測定・健康診断システム・健康器具、ドラッグストア、スポーツ、介護、生活雑貨、美容等



＜開催結果＞

【展示会概要・実施結果】

展示ブースに加え、会場中央にイベントステージを設置。日本の健康管理サービスに関する講演や、Jリーグクラブによるサッカー実演、介護予防体操や美容関係の実演などを行った。

- ・小間数：124小間
- ・出展者数：85社
- ・来場者数：5,765名
- ・メディア掲載：25件

【出展企業の声】

- ・ テーマを絞った展示会だったため、今までで一番反応が良かった。ミャンマーには大いに可能性を感じる。
- ・ まさにターゲット層が来場しており、テストマーケティングの場として効果大であった。
- ・ 多くの代理店候補が見つかった。



18

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

ASEANでの取り組み@ホーチミン

2015年度

<開催概要>

第2回 健康長寿広報展 (Japan Healthy Lifestyle Exhibition)

<開催結果>

【日 時】2015年9月11日(土)～13日(月)

【場 所】ベトナム・ホーチミン市 青年文化センター

【目 的】アジア等に比して競争力のある「健康長寿」を切り口とした様々なビジネスを紹介するイベントを実施し、ベトナムにおける「健康長寿」に関するビジネスのデファクトスタンダードや日本企業のビジネス基盤を確立する。

【選定理由】日越両政府が2014年、がん・生活習慣病予防に関する協力強化で合意したことに象徴されるように、ベトナムにおいては、健康や病気の予防に対する意識・ニーズが今後更に高まる見込みであることから選定。

【対象産業】健康測定、健診システム、健康食関連、フィットネス、スポーツ、美容等



【展示会概要・実施結果】

展示ブースに加え、会場中央にイベントステージを設置、出展企業による商品デモンストレーション、日本型人間ドックの紹介や肩こり改善体操、フィットネスの実演等を行った。

- ・小間数 : 50小間
- ・出展者数 : 34社
- ・来場者数 : 約8,000名
- ・メディア掲載: 28件

【出展企業の声】

- ・多くのベトナム人から早く販売を開始してほしいとの声があった。いくつかの販売代理店から具体的な話をしたいという話があった。
- ・展示会を通じて現地のライフスタイルや生活環境、目で見てとれる健康状態、危惧されている状況などが分かり、現地で商品をアプローチする方向性を定める上での判断材料を得ることが出来た。



Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

ASEANでの取り組み@バンコク

2015年度

第3回 健康長寿広報展 (Japan Healthy Lifestyle Exhibition)

【趣 旨】2022年に高齢社会(人口の14%が65歳以上)を迎えるタイでは、医療費抑制等の観点から、政府が「治療から予防へ」重点化を進めるほか、富裕層を中心に国民全体の健康への意識が高まりつつあることから、ミャンマー、ベトナムに続き、3回目となる「健康長寿広報展」を開催した。健康長寿に寄与する日本の優れた製品、サービス等を紹介し、「健康長寿=JAPAN」のイメージ浸透に取り組んだ。

【会 期】2016年3月5日(土)～6日(日) 2日間

【会 場】タイ・バンコク セントラル・ワールド ※アジア最大級のショッピングモール: 土日で約20万人訪問

【主 催】ジェトロ

【後 援】経済産業省、在タイ日本国大使館、国際協力機構(JICA)バンコク事務所、バンコク日本人商工会議所、タイ国商務省、タイ国保健省

【コンセプト】「JAPAN: HEALTHY × ACTIVE」

診断・健康管理、スポーツを通じ、健康で(HEALTHY) 生き活きた(ACTIVE) ライフスタイルを提案

【分 野】健康長寿関連の商材、機器、サービス

【要 人】タイ商務省 マリー貿易振興局長、タイ保健省 パンネット医療サービス副局長、(公社)スポーツ健康産業団体連合会 斎藤会長(株)ルネサンス会長 等



展示会(47社・機関)

「ゾーン1」: 診断・健康管理・介護分野(19社)

予防・健康管理のための診断機器、優れた介護用品・サービス等を紹介
【主な出展者】タニタ、オムロン、リエイ(介護)、コワ/産総研(パロ: 癒しロボット 写真見)

「ゾーン2」: スポーツ&レクリエーション分野(7社)

運動・スポーツを通じた予防・健康管理に寄与する製品・サービスを紹介
【主な出展者】ルネサンス(写真見)、リーグ、筑波大学(体育教育等紹介)、アンデックス(自転車/広島)、JDEA(タイ人リリーガー発掘、木場代表は元ガンバ大阪主将)等

「ゾーン3」: ヘルシーフード&ビューティー分野(21社)

予防・健康管理に資する食品、美容関連製品・サービス等を紹介
【主な出展者】キュービー、カゴメ、パナソニック(美容家電)、アルティシキンケア(北海道)、サガミ(外食・そば)等



ステージイベント(のべ20時間30回)

日本の健康長寿に関する取り組み等に関するセミナーから、スポーツの実演(リフティング世界チャンピオン 徳田氏のパフォーマンス等)、参加・体験型イベントまで、硬軟を織り交ぜたイベントを実施し、タイの消費者に日本の健康長寿に係る紹介

■セミナー・パネル

- ・パネル「健康長寿日本の秘密に迫る」(写真見)
- ・(株)ルネサンス斎藤会長、筑波大松田先生、
- ・パネル「サッカーを通じた日タイ連携・健康長寿」
- ・(リーグ山下氏、ユタカフットボール相原氏等)
- ・セミナー「日本健康長寿の要因」
- ・(国立長寿医療研究センター 遠藤センター長)

■実演

- ・サッカーリフティングパフォーマンス
- ・(2012世界チャンピオン 徳田氏、写真見)
- ・ルネサンスによるシナプソロジー(脳活性化体操)
- ・エイベックス・ニコによる美骨盤体操「コツミツ」
- ・パナソニックによる美容家電・健康家電



展示会とステージイベントを複合的に実施し、効果的に日本の優れた製品・サービスをPR

ASEANでの取り組み@バンコク

2015年度

メディア報道状況

①日系メディア(8件)

- ・朝日新聞、読売新聞、財經新聞(3月3日)、日経新聞(名古屋)(3月4日)
「健康長寿広報展inタイで、そばを紹介」
- ・時事通信(3月4日)「日本のシルバー産業紹介5日から「健康長寿広報展inタイ」
(3月6日)「日本品質」に高い関心 タイで初の健康長寿広報展—ジェトロ」
- ・NHK(3月5日)「健康や介護に関する商品 高齢化進むタイで紹介」
- ※北川部長インタビュー、全国放送(下写真)
- ・ほんこく新聞(3月7日)
「健康長寿の日本に学べ
ライフスタイル売り込む」



②現地メディア(4件)

- Post Today(3月5日)
「フリースタイルフットボール
世界チャンピオンである徳田氏が来場」
(3月7日)「タイを健康のハブに！」
- ※その他 CATVのチャンネル8、
INTVが北川部長をインタビュー(右写真)

大使館・厚生労働省との連携

■健康長寿会議(厚生労働省・タイ保健省主催、クローズド会議)

- ①参加者: 約80名(厚生労働省 飯田審議官、唐木一等書記官、国立長寿医療研究センター 鳥羽理事長他、タイ保健省等)
- ②場 所: ランドマークホテル ボールルーム
- ③内 容: 日本側が日本が健康長寿である要因分析結果等を予防、栄養等テーマごとに発表、その後、意見交換。

■健康長寿交流会(在タイ日本国大使館主催)

- ①参加者: 約150名
(佐渡島大使、健康長寿会合参加者、
ジェトロ広報展出展企業等)
- ②場 所: 大使公邸(右写真)
- ③内 容: ルネサンス斎藤会長「スマートライフ
プロジェクト」講演、筑波大学 松田研究員
「日本の体育教育」講演のほか、出展企業
コーワ(パロ)、パナソニック(美容家電)、
リエイ(タイ介護施設)による自社商品
・サービスを説明、その後懇親会で交流を深めた。



会期前の「プレス懇談会」によりメディアの理解を促進

在タイ日系メディア(9社: 時事通信、読売新聞、朝日新聞、日経新聞、NHK、フジテレビ、テレビ朝日等)に対し、会期前3日(木)に「プレス懇談会」を実施、北川部長より日本のサービス産業の海外展開と健康ビジネス等につき講義、本展示会の理解を促した結果、会期初日に現地で水上ボート爆発事故があったものの、多くの掲載・放映が実現。

バンコク事務所、在タイ日本国大使館の連携

在タイ日本国大使館の厚生労働省アタッシェと、バンコク事務所が緊密に連携した結果、3月4日(金)の会議・交流会、3月5日(土)6日(日)の健康長寿広報展を連続的に実施することで、日本の官民が連携して、タイ政府(保健省、商務省)に対し、「JAPAN=健康長寿」の認識をもってもらえるよう強力に訴えかけることができた。

【成果・効果】消費者向け(B to C)が主体のイベントではあったが、ビジネス(B to B)にもつながる商談も活発に行われた。
総来場者数: 約4万人(推計) 役立ち度評価: 上位2項目97.8%

【所感・次年度への改善】

- ✓「ショッピングモール」での実施により、幅広い年齢層に対して、高い集客効果(過去2回は、展示会場で集客が課題だった)
- ✓出展者からは、「消費者向け(B to C)展示会」として高い評価を得た一方、「ビジネス(B to B)」の場としたい声も散見された。
⇒次年度実施において、バイヤーとの商談等のビジネス機会の提供を検討。

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

21



マリー商務省局長、バンネット保健省副局長による会場巡覧
(タニタ)



マリー商務省局長、バンネット保健省副局長による会場巡覧
(コーワ/産総研(パロ))



タイ有名歌手の飛田ヨウラック(機能性マット)訪問



展示(キューピー)



展示(パナソニック)



Jリーグ山下氏、ユタカフットボールアカデミー相原代表、
JDFA本場代表(元ガンバ大阪主将)、
タイチンプリFC 小倉マネージャー、サッカーライター 本多氏



エイベックス・ニコによる実習型体操



ルネサンスによる格闘技エクササイズ



アルティ(北海道)による「美白・美肌」トリートメント

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

健康長寿広報展inハノイ

1. 趣旨

- 今後、高齢化・生活習慣病等の課題に本格的に向き合う事になるASEAN各国において「健康長寿＝JAPAN」のイメージ定着を図るため、「健康長寿広報展」を開催。第4回目として2017年3月にベトナム・ハノイにて開催する。
- ベトナムは65歳以上の割合が6%台(2015年時点)と日本に比べ圧倒的に若く、今後数十年、健康的でアクティブな生活に共感を覚える層が市場の中心となる。一方、今後日本を上回る急速な高齢化に直面するとも予想されており、将来にわたり健康関連需要の盛り上がり期待される。
- 本広報展は日系企業が現地消費者に直接、診断・健康管理分野、スポーツ&レクリエーション分野、ヘルシーフード&ビューティ分野などの健康関連製品・サービスを紹介する機会となる。

2. 実施概要

- (1)会期: 2017年3月4日(土)～5日(日)
- (2)開催地: ベトナム・ハノイ
- (3)会場: イオンモールLong Bien (ロンビエン)
- (4)主催: ジェトロ
- (5)後援: 経済産業省(予定)、国際協力機構(JICA)ベトナム事務所(予定)、ベトナム日本商工会
- (6)実施内容: 展示会、ステージイベント、セミナー
- (7)分野: 「診断・健康管理」「スポーツ&レクリエーション」「ヘルシーフード&ビューティ」
- (8)募集数: 50社程度

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

健康長寿招へいin九州・関東

1. 趣旨

- 2017年3月の健康長寿広報展inハノイに先立ち、発信力のある現地キーパーソンに健康長寿分野の我が国の優位点、特長をより深く理解頂くことで、広報展の一層の効果拡大を図る。
- 健康意識の高まりや、将来にわたる我が国のプレゼンス拡大の可能性等に鑑み、トルコの有力代理店も同時に招へい。

2. 実施概要

(1)期間:

2016年12月14日(水)～21日(水)

(2)被招へい者:

- ①ベトナム保健省 国際協力局副局長 Lai Binh氏/予防医療局・被感染症及び学校健康管理部の副部長Ha Huy Toan 氏
- ②ベトナム国営テレビ局Vietnam Television 医療担当記者Nguyen Thi Kim Xuan 氏、カメラマン1名
- ③トルコ 医療機器代理店Incekaralar社長Mr.Ozgur Incekaralar

(3)視察・訪問先

- ①大分県: 大分大学福祉健康科学部、大分県(太田副知事)、(株)エイビス、大分ロボケアセンター
- ②宮崎県: フィオーレ古賀、宮崎県(河野知事)、フェニックスシーガイア、地域包括ケア事例(都城市)、宮崎県公式ウォーキングアプリSALKO体験、三和ニューテック(株)
- ③千葉県: 行徳総合病院
- ④東京都: ライオン(株)、(株)ルネサンス、イオンモール葛西店、東京都健康長寿医療センターパラマウントベッド(株)、(株)タニタ、キュービー(株)、経済産業省
- ⑤神奈川県: 資生堂リサーチセンター、神奈川県(中島副知事)、JETRO・神奈川県ME-BYO海外ビジネス交流会

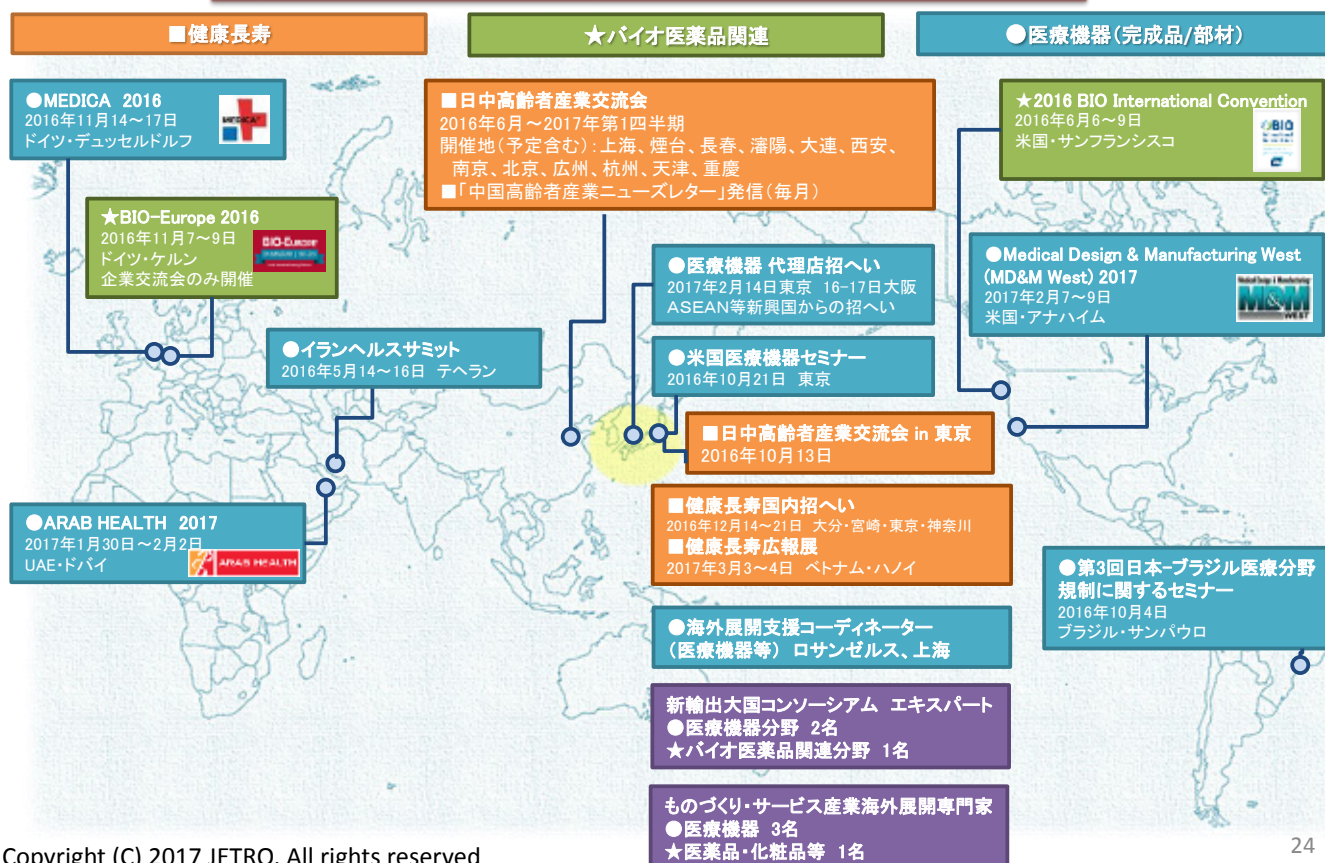
(4)報道状況

NHK(大分、宮崎)、MRT宮崎放送、宮崎日日新聞、相模経済新聞



ジェトロのヘルスケア分野の取り組み

海外展示会等でのビジネス支援(2016年度実績・予定)



Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved

介護サービス等の国際展開に関する調査研究事業
「プラットフォーム会合（上海）」

2017年1月17日



シルバー産業海外展開支援事業について

大阪商工会議所

1

大阪商工会議所

1878年8月 設立

（初代会頭 五代友厚）

「商工会議所法」に基づく
特別認可法人

会員数 約3万

職員数 約220人

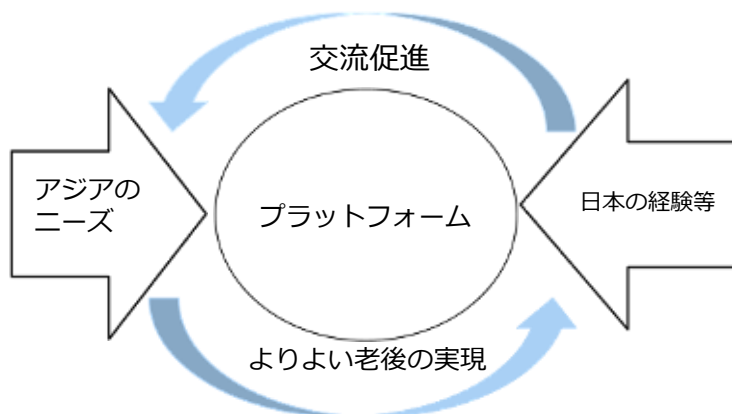
予算 2016年度 約49億円

<http://www.osaka.cci.or.jp/>



2

日本－アジア・シルバー産業連携促進プラットフォーム



2013年8月設置

登録数 約200社（全国から）

2015年度より交流対象を
中国からアジアへ拡大

大阪商工会議所

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-8

TEL 06-6944-6400

FAX 06-6944-6293

E-mail china@osaka.cci.or.jp

URL <http://www.osaka.cci.or.jp/china/10bjp>



3

大阪商工会議所の取り組み

勉強会の開催

- 中国介護ビジネス研究会（2013年3月）
- 中国シルバービジネス勉強会（2014年7月）
- 日中シルバービジネス勉強会（2015年7月）
- 海外シルバービジネス勉強会（2017年1月）

共産党・政府機関等との交流

- 上海市／山東省（煙台、淄博）／吉林省長春市／四川省攀枝花市／陝西省漢中市 など

団体等との交流

- 不動産／建設・建材／医薬品／リハビリ／経営者グループ など

中国企業との交流

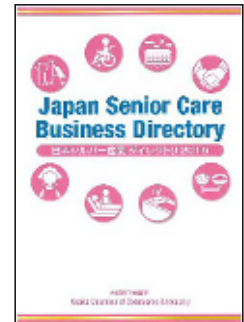
- 不動産、投資会社、輸入商社、医薬品、卸売など



大阪商工会議所の取り組み

日本シルバー産業ダイレクトリ作成*

- 日本のシルバー産業の優位性をPRする「日本シルバー産業ダイレクトリ」（日中対訳、日英対訳）を2013年より作成し、関係先へ配布
- 大阪商工会議所ホームページに同内容を掲載
(<http://www.osaka.cci.or.jp/china/10bip/>)



シルバー産業視察団*

- シルバー産業の現状や法整備の状況を調査
- 2012年 5月 中国 四川省成都
- 2013年12月 中国 深セン、北京
- 2015年 3月 中国 上海とその近郊都市
- 2015年11月 アセアンFS調査（シンガポール、タイ、インドネシア）
- 2016年 9月 中国 上海市、浙江省杭州、山東省濰坊、煙台
- 2016年11月 台湾 台北、台南、高雄



メールマガジンの発行

- アジアのシルバー産業に関する情報、引き合いなどをプラットフォーム登録者へ配信（不定期）

一部事業は（一財）日中経済協会と共同実施

大阪商工会議所の取り組み

展示会出展

- **中国国際福祉博覧会**（北京、2015年10月）
 - 日本企業8社とともに出展。中国の企業、消費者等に日本の製品・サービスのよさを直接PR
 - 大阪商工会議所として借り上げたブースを小さく区切り、通訳も配置するなど、中小企業も出展しやすい形で提供
 - 出展企業は中国企業や個人と接することにより、自社商品に対するニーズを調査
- **中日韓産業博覧会**（山東省濰坊、2016年9月）
 - 大阪商工会議所・大阪外国企業誘致センター（O-BIC）として出展
- **濰坊国際健康養老産業産品博覧中心**（山東省濰坊）
 - 大阪商工会議所の常設展示ブース設置



2017年2月17日

JCWP

平成28年度厚生労働省老人保健健康増進等事業

「プラットフォーム会合

——高齢者ケアビジネスの国際展開を考える」

「上海版介護保険制度について」 ～そのポイントと背景を表裏から解説します～

日中福祉プランニング
王 青

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

JCWP

本日のポイント

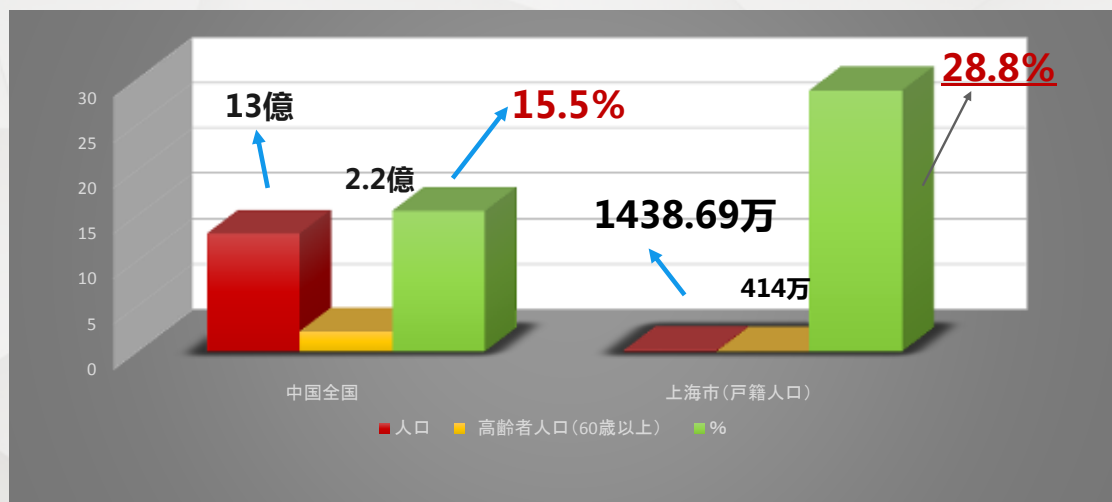
- 【背景】上海市高齢社会の現状
- 「上海版介護保険制度」の概要
- ポイント・問題点・課題点など
- ビジネスとしての可能性・注意点

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

上海市高齢社会の現状

JCWP

全国で高齢者人口率が一番高い



上海を抜きにして、中国の福祉を語ることはできない

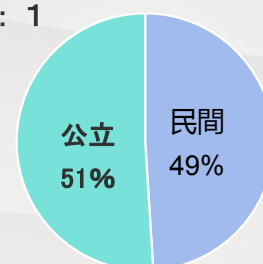
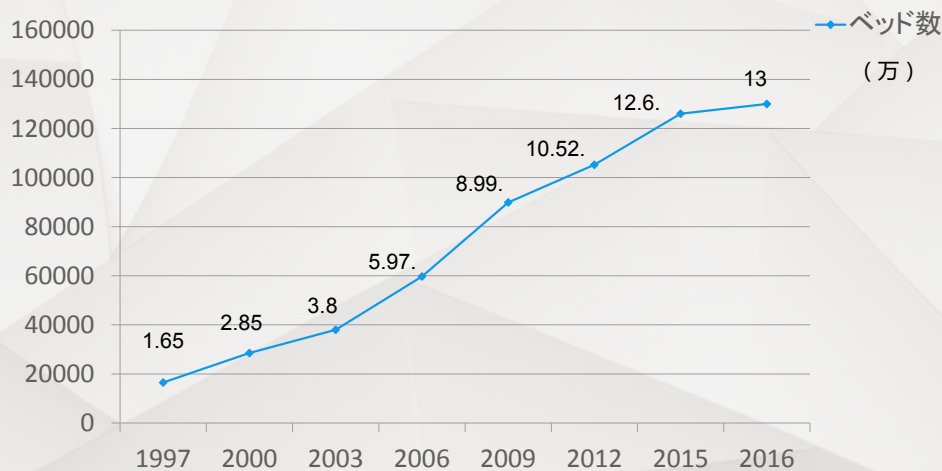
Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

■上海市高齢社会の現状

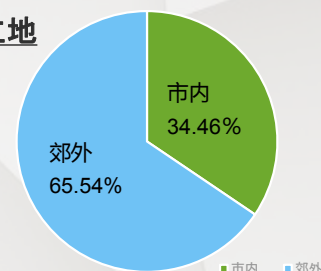
JCWP

施設総数 704 カ所
ベッド総数 13万

公立・民営の割合
約 1 : 1



立地



Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

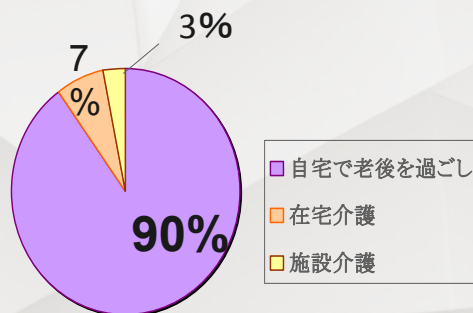
■上海市高齢社会の現状

JCWP

90% 自宅で老後を過ごし(家事サービスなど)

7% 在宅介護(訪問介護、デーサービス)

3% 施設入居



上海市介護政策の基準
「9073」

北京市は「9064」

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

■「長期照護保険制度」

JCWP

昨年6月

「長期照護保険制度」(中国版介護保険)試験的に実施へ進む

- 全国範囲内では、下記の地域が「試験的」として指定されている
上海市、寧波市、長春市、承德市、南通市、蘇州市、青島市、広州市、重慶市、成都市など。
吉林省と山東省は重点省と指定。

「中国人力資源社会保障部弁公庁」より

今後 1~2 年間にわたり実験的に実施、その後の状況を見ながら、第13回5ヶ年計画(2016年~2020年)までに各地域の状況に応じた制度を設計し、各拠点での実施状況を踏まえて全国での制度導入を目指す。

- 上海市は2017年1月より、上海版介護保険「長期照護保険制度」を実施すると発表
 - ・ 上海市独自で立案したもので、まず徐匯区など三つの区で試験的に実施、
 - ・ 財源は、現有の医療保険から捻出される
 - ・ 「在宅介護」と施設入居要介護度高い高齢者への支援、介護サービスを中心とする支援

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

■「上海版介護保険制度」

昨年12月末、上海市民政局などの政府機関により正式に発表会が行われ、関係者400名が会場を埋め尽くした。



Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

■「上海版介護保険制度」の概要

【定義】「長期护理保险」は、社会互助共済方式で資金を集め、認定による介護を長期的に必要とする人に対して、基本の生活介護及び基本生活と密接な医療介護サービスに対しての費用支援の社会保険制度。

【財源】 現有の医療保険から一定割合を確保し、介護保険専用の独立予算を立てる

【利用可能な対象者】 1. 都市従業員基本医療保険と基本年金保険加入者及び都市住民基本医療保険の加入者、60歳以上。
2. 介護度2～6級と認定される人。

【認定基準】「高齢者介護統一認定システム」に準ずる
(これまでの三つ以上の評価基準を統一した認定システム)

■「上海版介護保険制度」の概要

【適用範囲】 施設、在宅、コミュニティ病院、高齢者長期療養病院に
おいての介護サービスと一部の医療サービス

【利用者の自己負担率】 在宅10%、施設15%

【対象地域】 1. 第一段階：市内三つの区：金山区、徐匯区、普陀区
試験的に実施。

2. 第二段階：上海市全域に実施（時期未定）

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

■ ポイント・問題点・課題点など

【利用者の自己負担率】 在宅10%の場合

- ・「在宅」を重視姿勢 9073政策の反映
- ・介護サービスの内容は別途42の規定項目が設けられている
(うち27は生活介護、15は医療系サービス)
- ・従来の訪問介護時の補助金制度を廃止
- ・「介護度による訪問介護時間」の一覧表(下表)

介護度	訪問介護時間	自己負担率
2～3	3時間以内/週	10%
4	5時間以内/週	
5～6	7時間以内/週	

基本生活介護

項目	時間	内容
生活介護	15分	生活介護サービス 生活介護サービス 生活介護サービス
生活介護	15分	生活介護サービス 生活介護サービス 生活介護サービス
生活介護	15分	生活介護サービス 生活介護サービス 生活介護サービス

生活介護の項目

医療系の項目

医療系サービス

項目	時間	内容
医療系サービス	15分	医療系サービス 医療系サービス 医療系サービス
医療系サービス	15分	医療系サービス 医療系サービス 医療系サービス
医療系サービス	15分	医療系サービス 医療系サービス 医療系サービス

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

■ ポイント・問題点・課題点など

【利用者の自己負担率】施設15%の場合

- 保険の支給範囲は「**介護費**」に限定

(通常施設の料金構成: 基本料金(ベッド料金) + 食事費 + **介護費**)

- 保険の支給は定額制、支給額は規定介護費の85%(各施設の介護費の設定がバラバラのため)
- 介護度と支給額(定額)の一覧表(下表)

介護度	規定統一介護費		自己負担額
2～3	20元/1日	600元/月	支給額の15%+定額以外の介護費
4	25元/1日	750元/月	
5～6	30元/1日	900元/月	

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

参考資料

料金構成 & 比較: 公立・民間・外資

* 料金構成: 1.基本料金(ベッド料金) + 2.食事費 + 3.介護費

(人民元/月額)

料金関係	公立 (市立、区立、社区)	民間	外資
1. 基本料金 (ベッド料金)	800～1000 (4～8人部屋)	1500～2500 (2～4人部屋)	10000～14000 (個室)
2. 食事費	600	600	1000
3. 介護費 (要介護1～6)	500～3000	500～3000	1000～5000
合 計(約)	1900～4600	2600～6100	12000～20000

* 上記の料金は目安で、各施設による上下します。

* 現在為替レート 約1元=15円

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

■ ポイント・問題点・課題点など

【適用範囲】「在宅」と「施設」のみ、「福祉用具」、「住宅改修」は除外

【認定期間】 認定結果の有効期間: **2年**

【申請方法】 ・在宅の場合、近くの社区(コミュニティ)事務受理センターへ
・施設の場合、施設が申請を出さなければならない

【家庭の所得関係】 家庭の経済事情とは関係なく、すべては評価の結果による

【今後の行方】 “**試験的に実施しながら、軌道修正していく、完成するまで時間がかかる**”
と政府関係者

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

■ ビジネスとしての可能性・注意点

◆ 介護保険の行方がまだ不透明:

- ・財源の確保、具体的なサービス内容、適用範囲がきわめて限定的
- ・各地の制度自身が統一されてなく、個々の状況に応じて実施のような現状
- ・制度の利用条件が各地でバラバラの評価システム

◆ 経済状況の不透明:

- ・地方経済が低迷、財政難, 地方政府の借金膨らむ現状
- ・如何に持続的な制度を作るのか、慎重に進めている様子

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

【最近の市場動向】

「**小規模・多機能**」(居宅、デイ、在宅訪問センターの機能を備える)を上海市内で拠点拡大
政府が建物を提供、民間に運営委託、民間ブランドチェーンを育てていく

M&Aが活発、国有企業・大手企業・保険関係・上場企業が、優良介護事業者を買収、
将来中国全土での巨大資本下のブランドチェーンを展開の見込み。

総じて**入居率が好転**(特に立地の良いところ)、確実にニーズがある証拠。
一方、場所が不便なところは相変わらず入居率が低迷。

CCRC(高級路線づくりの大型高齢者タウン)は相変わらずグランドオープン式典が
各地で挙行。先行きに注視必要。

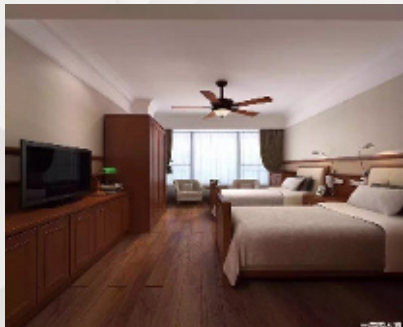
Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

「CCRC」と称される高齢者タウン



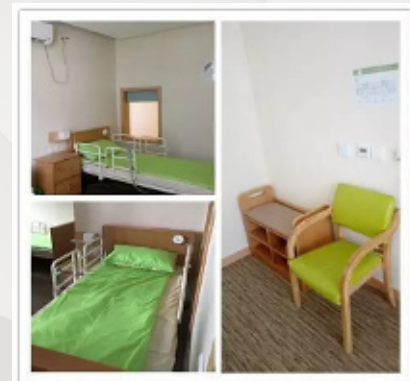
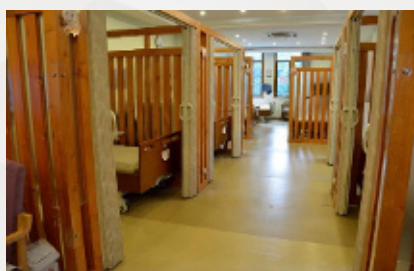
Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

おしゃれな民間施設が続々と誕生



Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

地域密着の小規模・多機能が今後も増していく



Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

■ ビジネスとしての注意点

地域の格差

&

経済の格差



成功の度合



- ・ 制度上の格差： 制度・関連システム未整備
- ・ 政策の格差： 政策の実行力が欠ける
- ・ 高齢者の意識と収入の格差：
 - ・ 古い考え方を持ったまま、施設へ対しての認識不足
 - ・ 入居に当たって、年金足らない、家族の支援が必要
 - ・ 節約志向、普段あまり消費しない

- ・ マーケットとして見る時に、その土地の総合的な要素を考慮しなければならない。
- ・ 政策を実現する都市経済力を見なければならないこと。

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

■ ビジネスとしての可能性・注意点

◆ 介護保険の実施により、ビジネスとして可能性のある事業：

- ・ 介護施設対しの第三者評価
- ・ デイサービス、訪問介護など
- ・ 人材育成 ・ 介護度高いケアのノウハウ（**認知症ケア、リハビリ**など） etc.

◆ 注意点：

- ・ 政策や制度に過度の期待はせず、現場・人・市場を見て動くべき
- ・ 地方より、上海、北京、広州などの大都市、資金力が持続的である地域
- ・ 地方の場合、体力のあるパートナー
- ・ 政府より、信頼性のある民間企業

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

2017年2月17日

JCWP

平成28年度厚生労働省老人保健健康増進等事業

「プラットフォーム会合

——高齢者ケアビジネスの国際展開を考える」

ご清聴
ありがとうございました

ご連絡は下記までお願い申し上げます。

日中福祉プランニング

王 青（おう せい）

URL: <http://jcwp.net/>

E-mail: info@jcwp.net

Copyrights2017 JCWP 王 青 All Rights Reserved

外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律の概要

外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護を図るため、技能実習に関し、基本理念を定め、国等の責務を明らかにするとともに、技能実習計画の認定及び監理団体の許可の制度を設け、これらに関する事務を行う外国人技能実習機構を設ける等の所要の措置を講ずる。

法律の概要

※ 法務省及び厚生労働省で共管

1. 技能実習制度の適正化

- (1) 技能実習の基本理念及び関係者の責務規定を定めるとともに、技能実習に関し基本方針を策定する。【第3条から第7条まで関係】
- (2) 技能実習生ごとに作成する技能実習計画について認定制とし、技能実習生の技能等の修得に係る評価を行うことなどの認定の基準や認定の欠格事由のほか、報告徴収、改善命令、認定の取消し等を規定する。【第8条から第16条まで関係】
- (3) 実習実施者について、届出制とする。【第17条及び第18条関係】
- (4) 監理団体について、許可制とし、許可の基準や許可の欠格事由のほか、遵守事項、報告徴収、改善命令、許可の取消し等を規定する。【第23条から第45条まで関係】
- (5) 技能実習生に対する人権侵害行為等について、禁止規定を設け違反に対する所要の罰則を規定するとともに、技能実習生に対する相談や情報提供、技能実習生の転籍の連絡調整等を行うことにより、技能実習生の保護等に関する措置を講ずる。【第46条から第51条まで関係】

- (6) 事業所管大臣等に対する協力要請等を規定するとともに、地域ごとに関係行政機関等による地域協議会を設置する。【第53条から第56条まで関係】
- (7) 外国人技能実習機構を認可法人として新設し、【第3章関係】
 - ・(2)の技能実習計画の認定【第12条関係】
 - ・(2)の実習実施者・監理団体に報告を求め、実地に検査【第14条関係】
 - ・(3)の実習実施者の届出の受理【第18条関係】
 - ・(4)の監理団体の許可に関する調査【第24条関係】
 等を行わせるほか、技能実習生に対する相談・援助等を行う。【第87条関係】

2. 技能実習制度の拡充

優良な実習実施者・監理団体に限定して、第3号技能実習生の受入れ(4～5年目の技能実習の実施)を可能とする。【第2条、第9条、第23条及び第25条関係】

3. その他

技能実習の在留資格を規定する出入国管理及び難民認定法の改正を行うほか、所要の改正を行う。

施行期日

公布の日から起算して1年を超えない範囲内において政令で定める日
ただし、外国人技能実習機構の設立規定については、公布の日

平成28年11月18日成立

同年11月28日公布

1

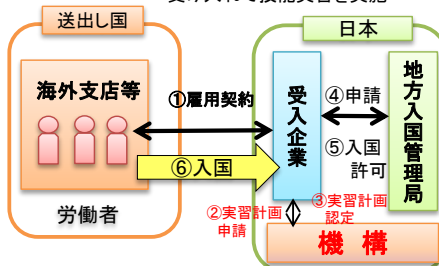
技能実習制度の仕組み（新制度の内容を含む。）

- 技能実習制度は、国際貢献のため、開発途上国等の外国人を日本で一定期間（最長5年間）に限り受け入れ、OJTを通じて技能を移転する制度。（平成5年に制度創設）
- 技能実習生は、入国直後の講習期間以外は、雇用関係の下、労働関係法令等が適用されており、現在全国に約21万人在留している。
※平成28年6月末時点

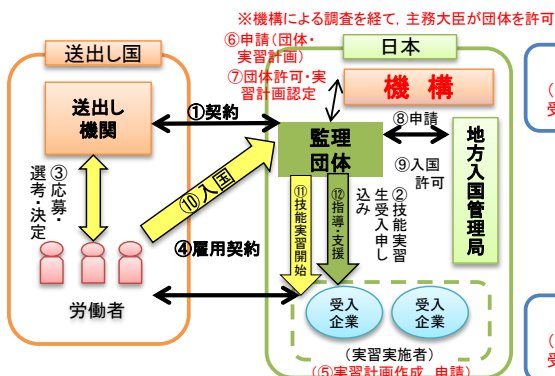
※新制度の内容は赤字

技能実習制度の受入れ機関別のタイプ

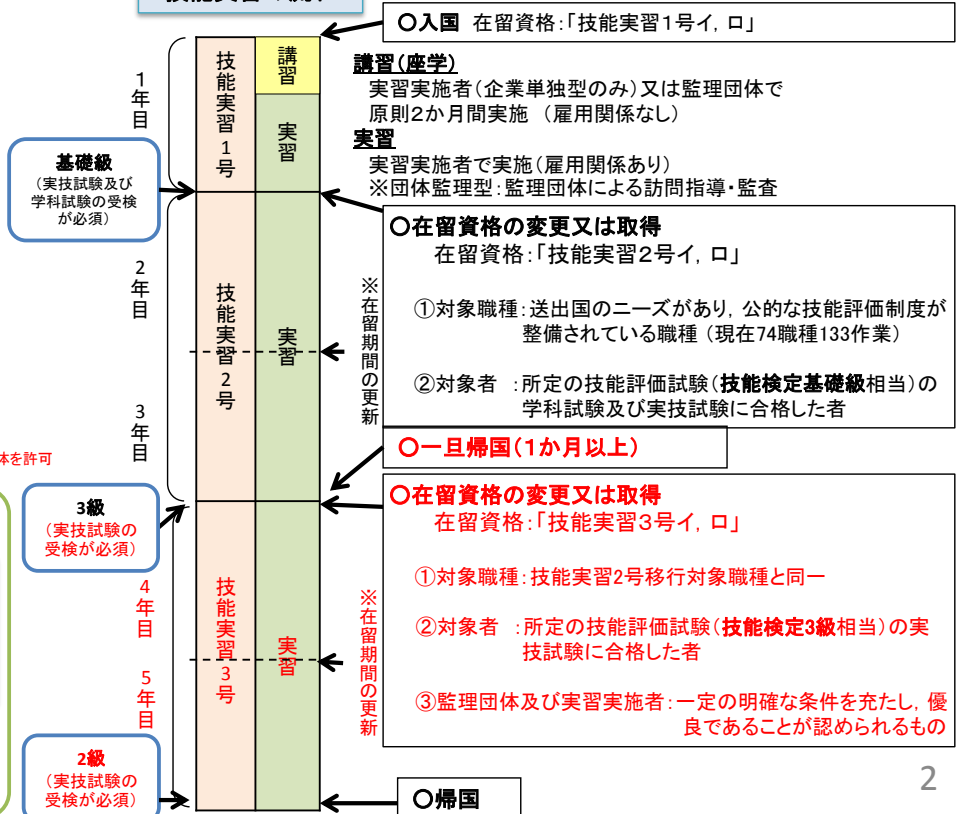
【企業単独型】日本の企業等が海外の現地法人、合併企業や取引先企業の職員を受け入れて技能実習を実施



【団体監理型】非営利の監理団体(事業協同組合、商工会等)が技能実習生を受入れ、傘下の企業等で技能実習を実施



技能実習の流れ



2

産業競争力の強化に関する実行計画(2015年版)(抜粋) (平成27年2月10日閣議決定)

二. 重点施策の内容、実施期限及び担当大臣

1. 「日本産業再興プラン」関係

(2) 雇用制度改革・人材力の強化

施策項目	施策の内容及び実施期限	担当大臣
外国人技能実習制度の抜本的な見直し	<ul style="list-style-type: none"> 外国人技能実習制度の新たな制度管理運用機関を設置するため、必要な法的措置を速やかに講じる。 監理団体及び受入れ企業が一定の明確な条件を充たし、優良であることが認められる場合、技能等のレベルの高い実習生に対して認める技能実習期間の延長(3年→5年)につき、必要な法的措置を速やかに講じる。 	法務大臣 厚生労働大臣
	<ul style="list-style-type: none"> 介護の対象職種追加に向け、質の担保など、介護サービスの特性に基づく要請に対応できるよう具体的な制度設計を進め、技能実習制度の見直しの詳細が確定した段階で、介護サービスの特性に基づく要請に対応できることを確認の上、新たな技能実習制度の施行と同時に対象職種への追加を行う。 	厚生労働大臣

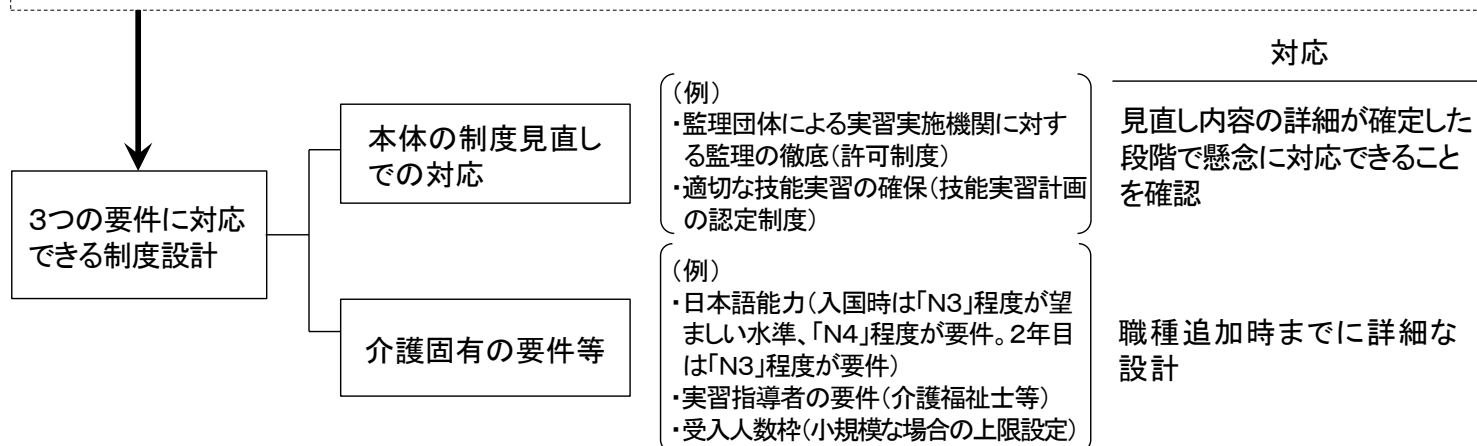
※ 産業競争力の強化に関する実行計画(2016年版)(平成28年2月5日閣議決定)にも同旨の記述あり

3

介護職種の追加について

【基本的考え方】

- 外国人介護人材の受入れは、介護人材の確保を目的とするのではなく、技能移転という制度趣旨に沿って対応
- 職種追加に当たっては、介護サービスの特性に基づく様々な懸念に対応するため、以下の3つの要件に対応できることを担保した上で職種追加
 - ① 介護が「外国人が担う単純な仕事」というイメージとならないようにすること
 - ② 外国人について、日本人と同様に適切な処遇を確保し、日本人労働者の処遇・労働環境の改善の努力が損なわれないようにすること
 - ③ 介護のサービスの質を担保するとともに、利用者の不安を招かないようにすること



- 職種追加に向け、様々な懸念に対応できるよう、具体的な制度設計を進める。
技能実習制度の見直しの詳細が確定した段階で、介護固有の要件等と併せて、様々な懸念に対応できることを確認する。
その上で、新たな技能実習制度の施行と同時に、職種追加を行う。

4

介護職種の追加に係る制度設計の考え方

(外国人介護人材受入れの在り方に関する検討会中間まとめ(平成27年2月4日))

1. 移転対象となる適切な業務内容・範囲の明確化	<p>一定のコミュニケーション能力の習得、人間の尊厳や介護実践の考え方、社会のしくみ・こととからだのしくみ等の理解に裏付けられた以下の業務を、移転対象とする</p> <ul style="list-style-type: none"> ・必須業務＝身体介護(入浴、食事、排泄等の介助等) ・関連業務＝身体介護以外の支援(掃除、洗濯、調理等)、間接業務(記録、申し送り等) ・周辺業務＝その他(お知らせなどの掲示物の管理等)
2. 必要なコミュニケーション能力の確保	<ul style="list-style-type: none"> ・1年目(入国時)は「N3」程度が望ましい水準、「N4」程度が要件。2年目は「N3」程度が要件 ・入国後、OJTや研修等により、専門用語や方言等に対応 <p>(参考)「N3」: 日常的な場面で使われる日本語をある程度理解することができる 「N4」: 基本的な日本語を理解することができる (日本語能力試験: 独立行政法人国際交流基金、公益財団法人日本国際教育支援協会が実施)</p>
3. 適切な公的評価システムの構築	<ul style="list-style-type: none"> ・試験実施機関は、技能実習の新制度で求められる要件を満たす団体を選定 ・各年の到達水準は以下のとおり <p>1年目 指示の下であれば、決められた手順等に従って、基本的な介護を実践できるレベル 2年目 指示の下であれば、利用者の心身の状況に応じた介護を一定程度実践できるレベル 3年目 自ら、介護業務の基盤となる能力や考え方等に基づき、利用者の心身の状況に応じた介護を一定程度実践できるレベル 5年目 自ら、介護業務の基盤となる能力や考え方等に基づき、利用者の心身の状況に応じた介護を実践できるレベル</p>
4. 適切な実習実施機関の対象範囲の設定	<ul style="list-style-type: none"> ・「介護」の業務が現に行われている機関を対象とする(介護福祉士国家試験の実務経験対象施設) ただし、技能実習生の人権擁護、適切な在留管理の観点から、訪問系サービスは対象としない ・経営が一定程度安定している機関(原則として設立後3年を経過している機関)に限定
5. 適切な実習体制の確保	<ul style="list-style-type: none"> ・受入れ人数の上限 : 小規模な受入機関(常勤職員数30人以下)の場合、常勤職員総数の10%まで ・受入れ人数枠の算定基準 : 「常勤職員」の範囲を「主たる業務が介護等の業務である者」に限定 ・技能実習指導員の要件 : 介護職として5年以上の経験を有する介護福祉士等 ・技能実習計画書 : 技能移転の対象項目ごとに詳細な作成を求める ・入国時の講習 : 専門用語や介護の基礎的な事項を学ぶ
6. 日本人との同等処遇の担保	<p>「日本人が従事する場合の報酬と同等額以上であること」を徹底するため、以下の方策を講じる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受入時 : 賃金規程等の確認 ・受入後 : 訪問指導時の関係者のヒアリングや賃金台帳の確認、監理団体への定期報告 <p>※EPAIにおける取組を参考に、監理団体による確認等に従わない実習実施機関は、技能実習の実施を認めないことも検討</p>
7. 監理団体による監理の徹底	<ul style="list-style-type: none"> ・技能実習制度本体の見直しによる、新制度に沿った監理の徹底を図る

ミャンマーにおける高齢者ケアビジネスの 事例と国際展開ビジョン

**株式会社さくらコミュニティサービス
代表取締役 中元 秀昭**

1

1.会社説明

2

さくらコミュニティサービス企業情報



ものづくり事業

- ・ITや人工知能を活用したソフト開発
- ・業務効率化と品質向上を目指す



介護サービス事業

- ・札幌市を中心に8事業所運営
- ・地域に根差したケア



教育研修事業

- ・修了生15,000名以上
- ・FC校の全国展開



人材サービス事業

- ・業界の人材不足に対処
- ・介護職のキャリア形成支援



海外事業部

- ・ミャンマーで合併企業を設立
- ・シンガポール・ハワイ・中国へ展開

社名:

株式会社さくらコミュニティサービス

設立: 2002年9月9日

代表: 中元秀昭

資本金: 3000万円

関連会社等:

有限会社悠らいふ

有限会社アクティ・ライフ・サポート

NPO法人日本KAIGOサポートセンター

日本KAIGOソフト株式会社

学校法人帯広堀学園

介護.net 事業協同組合

採択案件等:

JETRO

「専門家活用助成事業(2015/4/30)」

「新輸出大国コンソーシアム

(2016/6)」

経済産業省

「新連携計画(2015年第2回認定)」

「新連携計画(2017年第1回申請)」

中小企業庁

「平成27年ものづくり補助金」

3

ミャンマー合併企業

Polestar KAIGO Service企業情報



POLESTAR
KAIGO SERVICE

企業名: Polestar KAIGO Service Co., Ltd.

代表取締役: Aung Lin Htin

設立: 2015年7月

資本金: US\$ 50,000

住所:

Room No.601, 602, 6th Floor, La Pyayt Wun Plaza, No.37 Alanpya Pagoda Road, Dagon Township 11191, Yangon, The Republic of the Union of Myanmar.

電話: (95)-1-382530, 393190,

FAX: (951)382530

事業内容

介護サービス事業

人材サービス事業

教育事業

取締役

取締役議長 中元 秀昭

取締役 山口 専太郎

Kyaw Min Htin

出資企業(出資比率)

MYANMAR POLESTAR

TRAVELS & TOURS Co., Ltd. (25%)

株式会社さくらコミュニティサービス (38%)

株式会社笑顔いちばん (37%)



4

ミャンマー合併企業 Polestar KAIGO Service 出資企業



MYANMAR POLESTAR TRAVELS&TOURS Co.,Ltd

ミャンマー国内大手のツアーオペレーター企業。
JTBと合併で”JTB Polestar Co., Ltd.”を設立・運営するなど
国際的なビジネス経験も豊富であり、観光やビジネス目的の
インバウンド顧客へ世界基準のサービスを提供している。



Sakura Community Service Co., Ltd.

株式会社さくらコミュニティサービス

北海道内で介護サービス、教育研修、人材サービスの3事業を
展開し、医療・介護現場の問題解決に取り組んでいる。
代表取締役中元秀昭はNPO法人日本KAIGOサポートセンター
の理事長も務め、日本国内の介護産業へ貢献している。



Egao Ichiban Co., Ltd.

株式会社笑顔いちばん

岐阜県内で機能訓練に特化した通所介護を展開。稼働率90%を
超える実績があり、豊富な経験及びノウハウを有している

5

ミャンマー基本情報



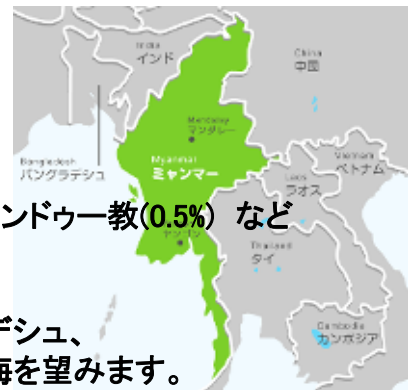
面積: 67万6578km² (日本の1.8倍)

人口: 5,148万人

首都: ネピドー

言語: ミャンマー語、英語、シャン語、カレン語

宗教: 仏教(89.4%)、キリスト教(4.9%)、イスラム教(3.9%)、ヒンドゥー教(0.5%) など



ミャンマーは130以上の少数民族が住む多民族国家で、
国土は日本の約1.8倍、北はインドと中国、西はバングラデシュ、
東側はラオスとタイに接し、南はベンガル湾とアンダマン海を望みます。

豊富な天然資源に恵まれ、人口は5000万人を超えています。
民主化に伴い大きな経済発展が期待され、投資先として注目されています。
伝統的に日本と友好関係があり、親日国です。

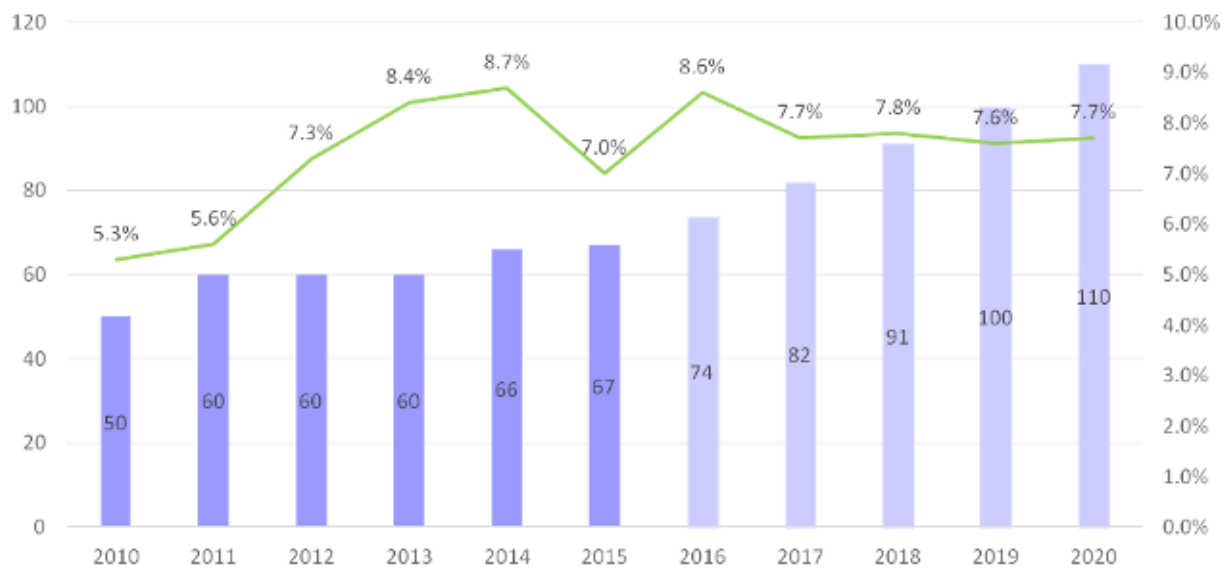
また、仏教徒が多いため日本人と国民性が類似しており、
言語においてもビルマ語と日本語には文法的な共通点があります。
言語の習得能力・理解力の高さ・国民性の類似等の理由により、
日本人と一緒にしやすい国だと言われています。



6

ミャンマー基本情報(2)

名目GDP推移(左軸:10億USD)と実質GDP成長率

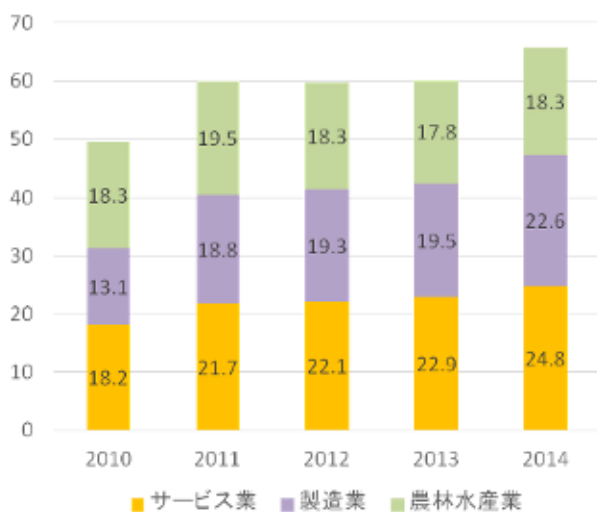


- ・2015年のGDP成長率は世界9位の水準 (出典: IMF: World Economic Outlook Database 2015)
- ・2015年度は大規模な自然災害による被害で、7.0%の成長にとどまった。
- ・2016年以降民主政権の安定化や外資規制の緩和によって、7%以上の成長が期待されている。

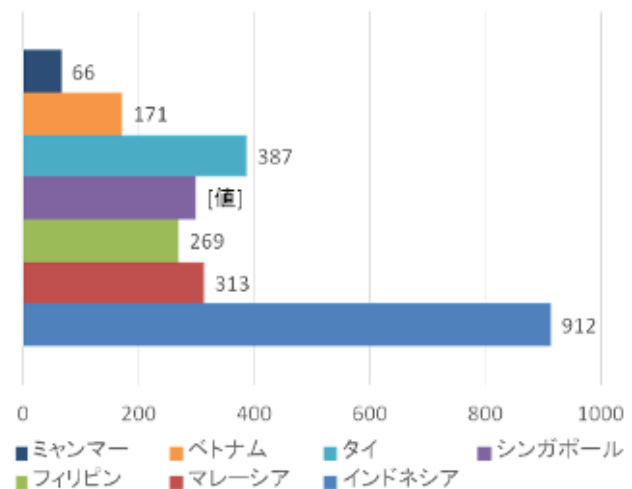
7

ミャンマー基本情報(3)

産業別GDP推移(名目:10米ドル)



ASEAN諸国とのGDP比較
(2014年名目:10億米ドル)



(出典: IMF: World Economic Outlook Database 2015)

- ・2011年サービス業の構成比の割合が農林水産業を超えた。
- ・国土や人口に比して他国よりもGDPは低く、大きな伸びしろがあると考えられる。

8

2.社会課題

9

ミャンマーの社会課題について



長期にわたる軍事政権の影響で、非熟練労働者が増大

- 欧州・米国の経済制裁によって産業社会に通用する人材育成にも遅れ
- 外資系企業による安価な人材の囲い込みが熾烈化

医療従事者の不足が深刻化

- 医師数37,000人に対し看護師数32,000人。
- 人口比にすると市民10万人に対して30人程度の医療従事者
- 看護学校はミャンマー国内にたった3校のみ

ナースエイド(看護助手)育成ノウハウの不足

- 統一的なカリキュラムが存在せず、育成方法が学校によりバラバラ
- 給与が低額(300\$/月程度)→人材が医療以外の産業に転職、海外へ流出

10

弊社事業による社会課題の解決



人材育成 の課題

経済発展を担う労働者に対して質の高い教育の必要
高い技術力を持つ人材が海外へ流出

医療・福祉 の課題

医療従事者の不足（医師数3万7千人、看護師数約3万2千人）
ケアギバー（看護助手）の育成ノウハウの不足



弊社事業による三方向からの課題解決



技能移転による支援 （労働者の質の向上）

日本で培われている介護教育を活用したカリキュラムを構築し、日本の介護に準拠するレベルの人材をミャンマーで育成する。
医療人材の質を改善し、ミャンマー国内のレベルの向上に寄与する。

ミャンマー仏教精神と、日本の「おもてなし」の心の融合

ミャンマーの文化には仏教がねざしており、徳を積む文化がある。「道徳・整理整頓」「コミュニケーション技術」など日本の強みとする精神性を伝えることで、長期的な視野でミャンマーのサービスのものの質を向上させる。

働く場所の提供 （新たな雇用の創出）

ミャンマーをはじめ日本・シンガポール・中国など様々な国の企業と提携し、育成を終えた人材を紹介する。
労働者に様々な就業先を提案することで、ミャンマー人の新たな雇用を創出する。

ミャンマー政府機関・現地企業
によるバックアップ

11

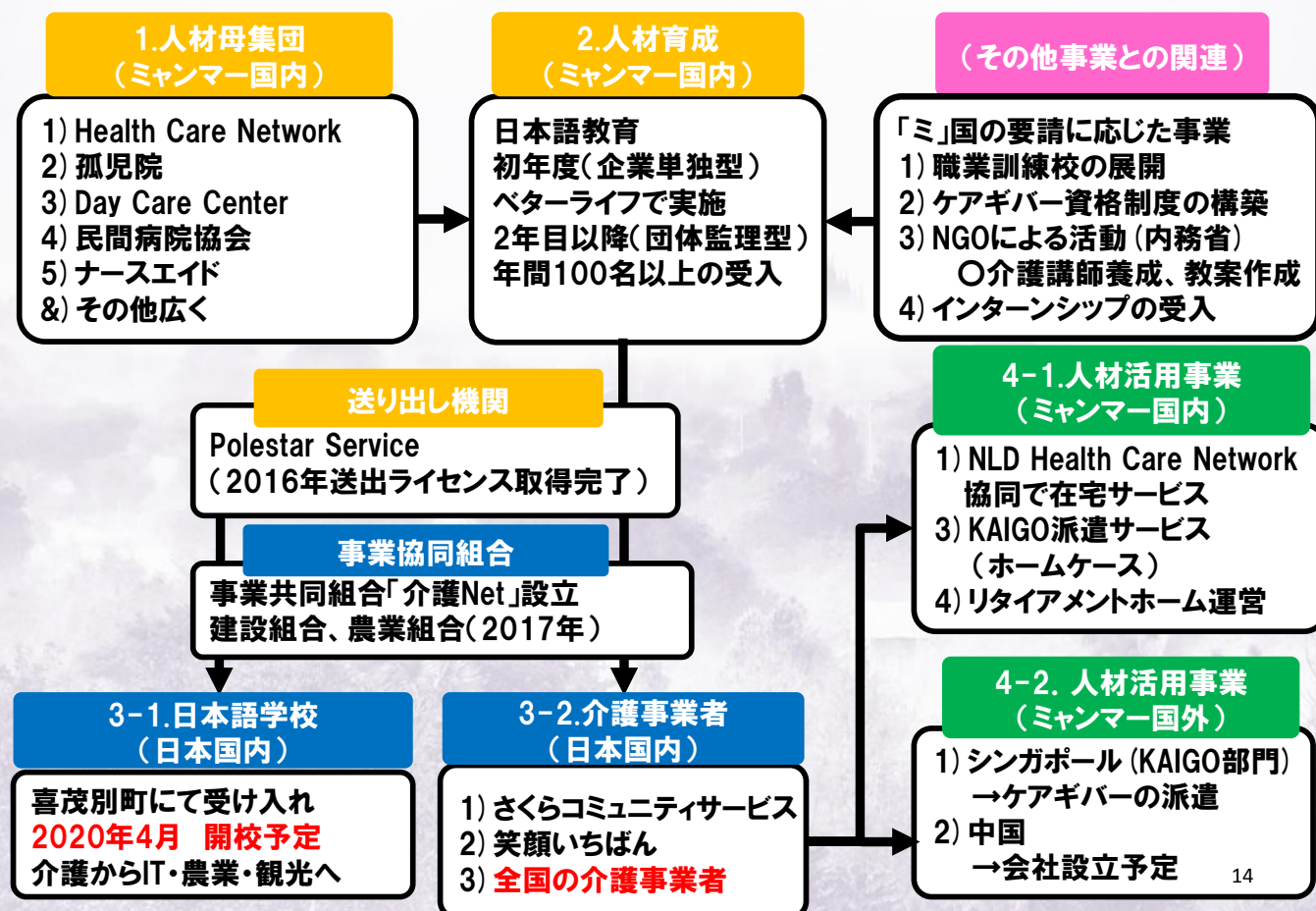
3.弊社の国際展開事例

12



13

－ミャンマー事業概要図－



14

事業1. 技能実習事業—これまでの取り組み—

2015年～2016年2月

現地法人設立カウンターパート/現地政府との協力体制

→ミャンマー旅行業界大手 **Myanmar Polestar Travels & Tours** と提携

→社会福祉省、健康スポーツ省、ホテル観光省、労働省などと協力体制を構築

2016年3月～5月

技能実習生の募集活動

→ヤンゴン市内で**12名の定員に対し、86名の参加**

→JETROヤンゴン事務所をお借りし、説明会を開催



募集説明会 (JETROヤンゴン)

2016年6月～9月

日本語学校開設準備/ミャンマー政府との関係強化

→定期的に関係省庁を訪問し、弊社事業の理解を深める

2016年10月～11月

技能実習生の面接・合格者説明会

→ミャンマー全土から集まる人材を一人一人面接

→説明会は、応募者の家族も交えて実施



日本語学校の授業風景

2016年12月1日

日本語学校開校 (KAIGO技能実習生専用コース)

15

事業1. 技能実習事業—今後のスケジュール—

今後のスケジュール(2017年上半期 改正法施行のケース)

項目	実施事項	時期	2017年												2018年	
			2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	～	6月
技能実習事業 第1期生 企業単独型 2017年11名受入	送り出し書類の準備	2017年3月														
	日本語教育の終了	5月														
	渡航前説明会の実施	6月														
	送り出し	7月														
	日本語研修(日本国内)	7月														
	介護技術研修(日本国内)	8月														
	介護施設での実習	9月～														
技能実習事業 第2期生 団体監理型 年間200名受入	募集計画の決定	2017年2月														
	広告物制作(パンフレット等)	3月														
	募集開始	4月														
	説明会の開催	5月														
	面接	6月														
	合格者説明会	6月														
	日本語教育の開始	7月														
	送り出し書類の準備	9月														
	日本語教育の終了	12月														
	介護教育(ミャンマー国内)	12月														
	送り出し	2018年1月														

16

事業1-(3) 技能実習事業—今後の課題—

初の介護人材送り出しのためのミャンマーにおける課題

(1) 現地講師の質が低く、ミャンマーでの日本語教育に課題

(要因)

ヤンゴンに現在76校の日本語学校あり、供給過多

日系企業へ就職が人で、日本語講師になる人材が不足

(解決策)

日本より日本語の教授法指導を専門とする大学教授の協力要請

指導カリキュラムを作成するなどして解決を図る

(2) 現地政府との迅速・正確な取引

民主化により突然の手続き変更や書類審査・認可等長期化のおそれ

パートナーの協力を得ながら現地政府と関係性を強化することが不可欠

(3) 社内のグローバル人材の育成

海外で活躍する人材をいかに採用・育成するかが最も重要なカギ

弊社では、HIDA国際化促進インターンシップを活用

17

事業2. 社会福祉省と連携した職業訓練校の設立



Daycare Centerの高齢者の様子



Daycare Center 局長と面会

○ヤンゴンで唯一存在する高齢者支援施設

「**社会福祉省デイケアセンター**」を活用し、職業訓練を実施

○2016年度より施設と打ち合わせを重ね、省庁からも協力の要請あり

2017年1月、MOU締結への応募書類を提出。**2017年の開校予定**

○日本から多様なリソースを活用することによって、

「質の高い人材育成」や「多様な就職先」を実現する。

18

事業2.社会福祉省と連携した職業訓練校の設立



日本のリソースを集約し、人材育成の質を大幅に底上げ



福祉用具メーカーとのコラボ



ソフトウェアの導入



NPOによる講師の教育協力



HIDA専門家派遣

- 日本の知見に基づく統一的教育カリキュラムを作成し、人材の質を底上げ
- ソフトウェア等のテクノロジーを用いて、世界をけん引する人材育成を追求
- ミャンマーの文化と日本文化が調和した、世界最高のサービスを実現する

19

事業3.KAIGOソフトウェアの開発

端末アプリ画面図



4か国語から
選択可能

管理ツール画面図



(ソフトウェアを学習する3つのメリット)

- タブレットを用いたタッチ操作で入力。効率的な介護記録の作成が可能に
- データ管理とその活用方法を学び、最先端の介護技術を指導内容に導入
- 多言語対応・音声入力が可能。ミャンマー語で操作方法を学習

→2015年8月28日、経済産業省「新連携計画」として採択されています

事業3.KAIGOソフトウェアの開発

【システム概要】

介護現場で担当者の負担となっている介護計画作成の事務処理業務をシステムが自動で行い、出力

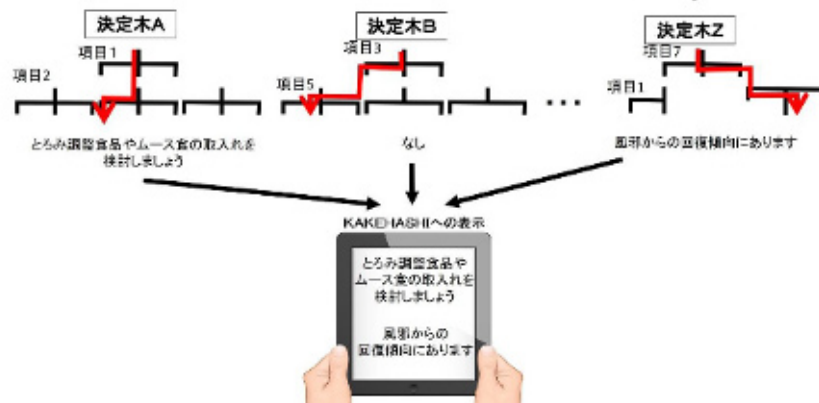


蓄積した膨大な介護記録データから、機械学習を利用して介護計画を自動生成するシステムの基礎技術を構築

2016年7月、経済産業省「ものづくり補助金事業」採択

2016年11月：特許出願中：特願2016-237172

介護計画 自動生成システム



介護計画 自動生成システム

テスト機：グループA 評価

利用者の選択

利用者の氏名: [] 部署: [] 日付: 2016/12/10 [] 検索 [] クリア

全選択 [] 全解除 []

選択	施設	グループ	担当者名	部署	介護計画生成	消滅	印刷
<input type="checkbox"/>	テスト施設A	グループA	片岡 千代	1号	2016/12/10	消滅	
<input type="checkbox"/>	テスト施設B	グループA	佐藤 千代	2号	2016/12/10	消滅	
<input type="checkbox"/>	テスト施設C	グループA	佐藤 千代	3号	2016/12/10	消滅	
<input type="checkbox"/>	テスト施設D	グループA	佐藤 千代	4号	2016/12/10	消滅	
<input type="checkbox"/>	テスト施設E	グループA	佐藤 千代	5号	2016/12/10	消滅	
<input type="checkbox"/>	テスト施設F	グループA	佐藤 千代	6号	2016/12/10	消滅	

この入力 [] 印刷出力 []

21

事業3.KAIGOソフトウェアの開発

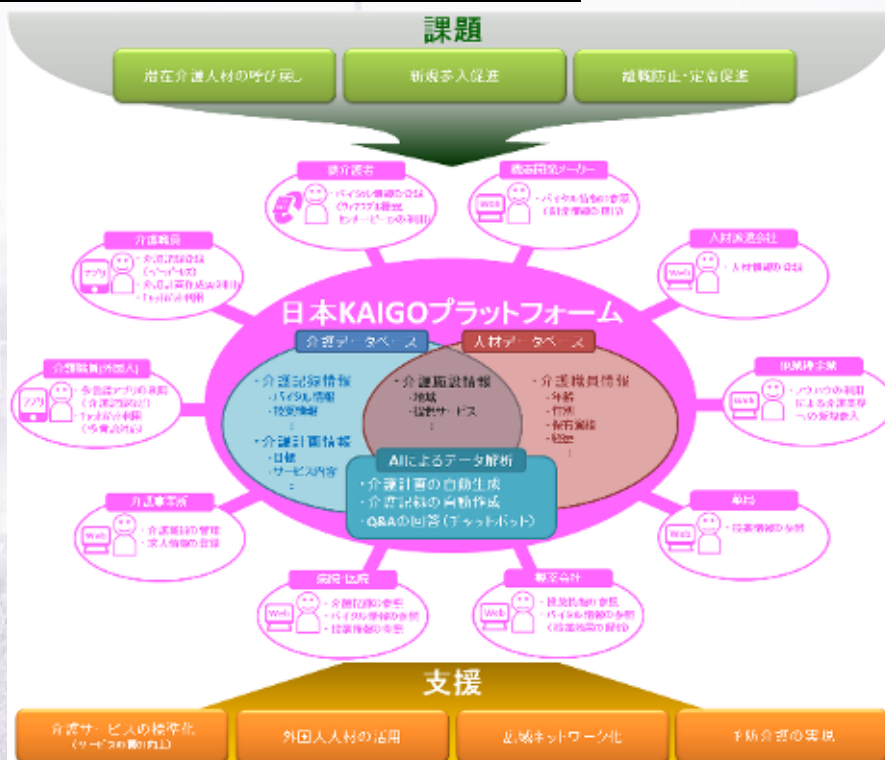
AIを活用した介護プラットフォームの構築

【システム概要】

介護データベース構築
心身バイタルデータの収集と二次利用

人材データベース構築
介護職員情報の収集

AIによるデータ解析
AI技術を用いて膨大な介護記録を解析し、介護計画を自動生成する



2017年4月、経済産業省「新連携計画」申請予定

22

事業4.ミャンマー国：介護資格制度の構築

ミャンマー国では民間事業所による指導方法が統一されていない
→人材育成の基準を作ることが急務



ミャンマーで馴染みのある看護師職位の種類を示すユニフォーム(ロンジー)の色を参考に名称としました。

**2016年12月 ミャンマー政府の要請により、
日本の介護資格を参考にした資格制度を構想**

23

事業5 介護Net.事業協同組合

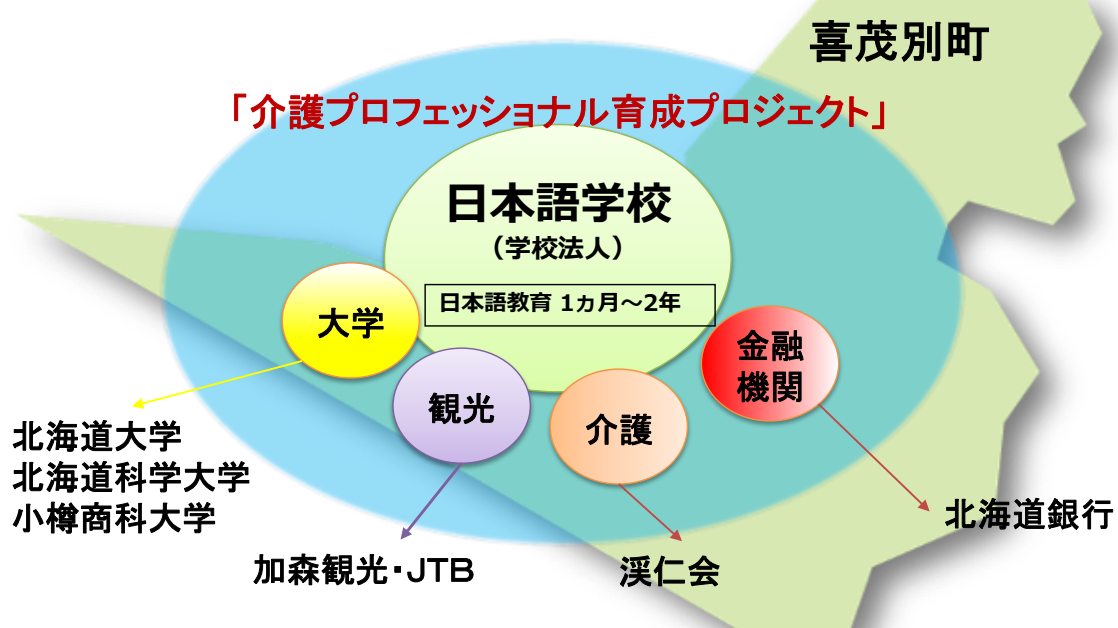


団体監理型における受入れを目指し、2016年設立完了

- 1) 近い将来、外国人介護実習生および外国人介護職員の受け入れの本格化に備え、本格化の際には、受け入れの母体となる。
- 2) 受け入れ母体となるための事業実績および事業基盤として、介護事業者の発展に資する事業およびサービスを展開する。

24

事業6.喜茂別「KAKEHASHI推進協議会」設立



海外展開の過程で形成されたグローバルネットワークを活用し、過疎化が進む喜茂別町の地方創成のため、日本語学校の運営事業を企画
○平成28年8月2日「地方創成加速化交付金対象事業」として採択
 ○2017年2月、KAKEHASHI推進協議会がミャンマー視察訪問

25

事業6.日本語学校 事業コンセプト

ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> ＞シンボリックターゲット: 日本の大学等進学希望の留学生 (ミャンマー人、インドネシア人、ベトナム人) →利用率30% ＞ボリュームターゲット: 中国及びASEAN諸国の日本の大学等進学希望の留学生及び技能実習生 →利用率70%
サービス	<ul style="list-style-type: none"> ＞進学コース: 2年間日本語を学習した後、主に日本の介護・福祉系大学や専門学校への進学を目指す方のためのコース ＞短期コース: 1ヵ月間の日本語と日本の生活習慣などを学ぶ外国人技能実習生のためのコース
提供する価値	<ul style="list-style-type: none"> ＞日本福祉アカデミーの教育事業ノウハウの活用 ＞留学生の在籍による喜茂別町の人口増加・経済効果 ＞多数の介護人材を輩出
価値を提供するしくみ	<ul style="list-style-type: none"> ＞喜茂別KAKEHASHI推進協議会における有識者からの知見 ＞喜茂別町からの支援(校地校舎の長期貸借、留学生への補助) ＞留学生への就職・進学の斡旋

26

事業6.日本語学校 校舎平面図

旧喜茂別中学校の廃校舎を改装



(1F)
教室3室、相談室2室、図書室、医務室、職員室、応接室、校長室、会議室、ホールを設置

(2F)
教室7室、多目的室3室、視聴覚室を設置

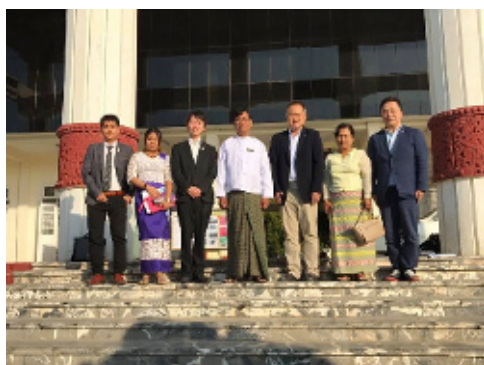


27

(参考)海外インターンシップの取り組み



2017年10月ミャンマーから観光インターン人材を受入予定(30名)



- 現地パートナーMyanmar Polestar Travel & Tours社の観光分野における強みと、北海道の観光資源を活用した新事業。
- ミャンマーの国立大学 "National Management Degree College" から合計30名のインターンシップを北海道内のホテル等で受入

→積極的な海外進出によって、コア事業以外からも新たなチャンスが創出

28

3.介護サービス事業の国際展開に向けて

29

介護サービス事業の国際展開に向けて

1.介護サービスの国際展開では文化コンテキストの理解がより重要

- ・数値化されない国民性・歴史的背景・宗教を踏まえ、ビジネスモデルを現地化する。
- ・ミャンマーの事例では、仏教に裏打ちされた国民性が、介護士として求められる職業倫理・精神性と調和

2.両国がWin-Winとなる関係性を構築する

- ・日本の技術提供や利益追求の観点だけではなく、いかに現地ニーズに応えるかを考える。
- ・現地に何度も訪問し、肌感覚をつかむ。

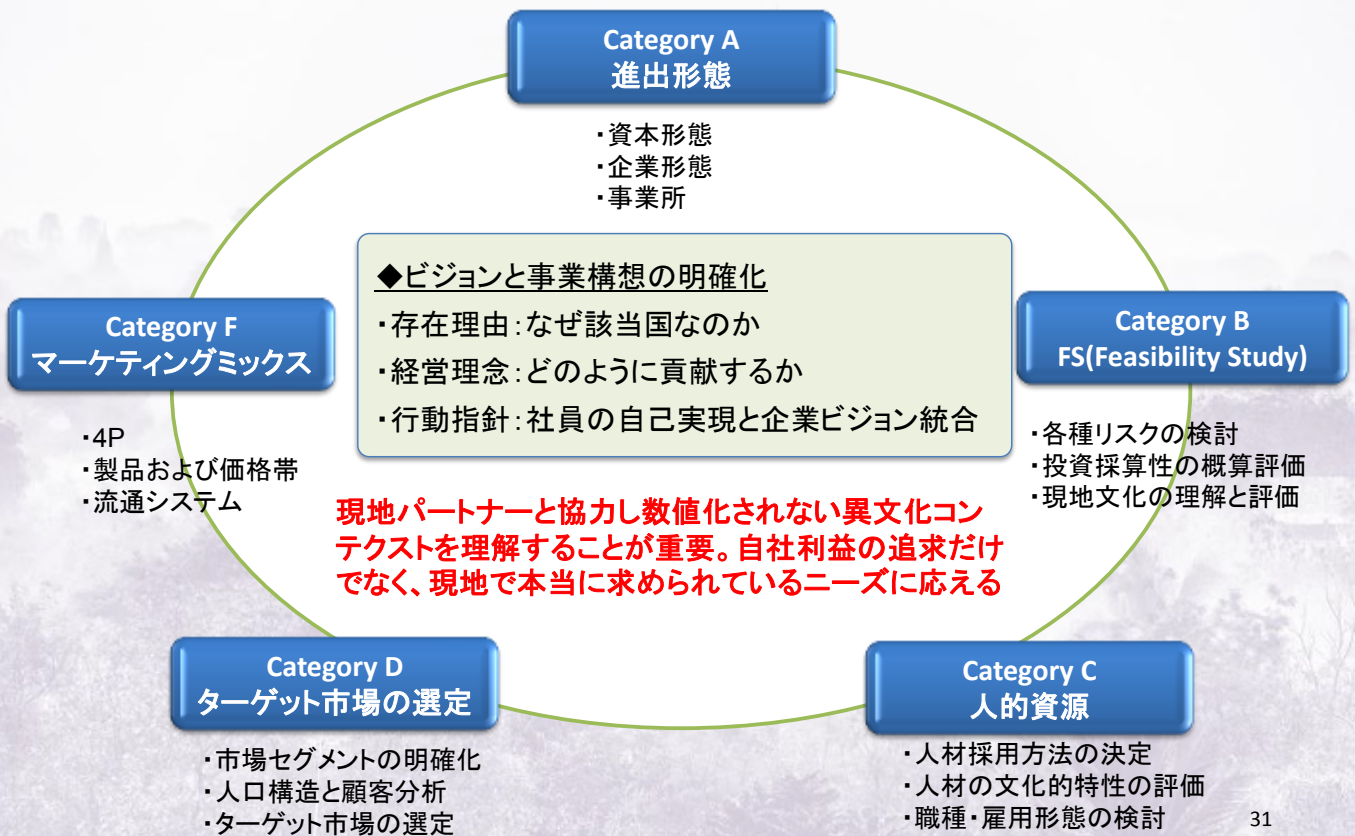


3.現地ネットワークの強化 / 官民の連携

- ・事業推進のためにカウンターパートと良好な関係が欠かせない
- ・現地政府を積極的に訪問し、率直な意見交換の場を設ける
- ・日本の現地ネットワーク強化(大使館、JETRO、JICA、HIDAなど)
- ・日本企業同士の業種・業界を超えた情報共有

30

介護サービス事業の国際展開に向けて



31

効果的に機能するプラットフォームを形成するために

◆業種・業界を超えたネットワークの形成

開発途上国において介護サービスを普及させるためには、**インフラ・不動産・情報通信などの基幹産業の発展度合を正しく理解し、その国の介護ニーズを調査する必要がある**。プラットフォーム会合の場をきっかけとして業種・業界を超えた主体がその国の課題をどのように捉えているか共有する機会があると介護の海外進出において非常に有用である。

◆方向性の検討およびセグメンテーション

プラットフォームは、会合の場での情報を活用することによって進出地域等のセグメンテーションを図るべきである。**それぞれの主体が持つリソースを統合することを目指し、事業者の戦略の実現だけでなく、海外展開のきっかけとなる土台を形成する。**

32

本日はご清聴ありがとうございました

**Sakura Community Service Co., Ltd.
CEO Hideaki Nakamoto**

33

事業概要

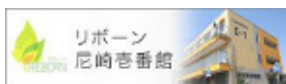
 株式会社ゲストハウス

1. 弊社の現在の取り組み①

日本シニア事業

■高齢者向け賃貸住宅 「リボーン・シリーズ」一覧

■ リボーン尼崎壱番館（全16室）

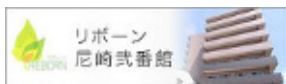


住所：兵庫県尼崎市東難波町2-5-16

【交通】

・ J R立花駅より徒歩20分

■ リボーン尼崎貳番館（全70室）



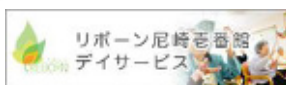
住所：兵庫県尼崎市次屋3-5-52

【交通】

・ J R尼崎駅より徒歩18分

■デイ・サービスセンター 一覧

■ リボーン尼崎（定員10名）

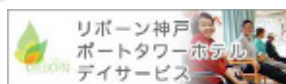


住所：兵庫県尼崎市東難波町2-5-16

【交通】

・ JR立花駅より徒歩20分

■ リボーン神戸ポートタワーホテル（定員20名）



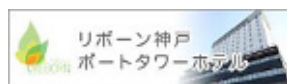
住所：兵庫県神戸市中央区波止場町6-1

【交通】

・ J R元町駅より徒歩8分

■中長期滞在型シニアホテル

■ リボーン神戸ポートタワーホテル（全22室）



住所：兵庫県神戸市中央区波止場町6-1

【交通】

・ J R元町駅より徒歩8分

■居宅介護支援事業所

■ ケアプランセンター・リボーン



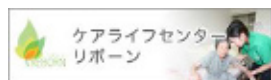
住所：兵庫県神戸市中央区波止場町6-1

【交通】

・ J R元町駅より徒歩8分

■訪問介護支援事業所

■ ケアライフセンター・リボーン



住所：兵庫県神戸市中央区波止場町6-1

【交通】

・ J R元町駅より徒歩8分

2 . 弊社の現在の取り組み②



3

3 . 上海介護事業立ち上げの経緯

2008年、上海にて株式会社ゲストハウスを独資で立ち上げ、日本人向けのサービスアパートメントを経営した後、現地企業との間で2012年に、慧智源（上海）养老服务发展有限公司を設立。



4

4 . 介護職員養成学校①

--実施科目紹介--

コース	内容	受講時間	受講料金
介護職員（３級）	上級。介護技術；リハビリ介護（健康評価、回復訓練、レクリエーション）；アセスメント；基礎理論と現場指導。	未定	未定
介護職員（４級）	中級。介護概論、身体介護技術、日常生活援助、リハビリ介護、介護計画作成。	１５０時間	1,730円
介護職員（５級）	初級。職業倫理と基本原則、高齢の者権利保障、介護の基本；介護基礎知識；生活援助技術、日常生活・リハビリに関する助言	１７０時間	1,690円
介護職員（見習い）	初めて介護施設で介護が行える。日常生活援助と身体介護実施、移譲、褥瘡処置、介護サービス基本倫理	６０時間	４９５円
公共栄養士（４級）	中級。栄養学の基本知識と身体に必要な基本栄養、食材の選び方、献立の作成、栄養評価と栄養教育・指導技能。	１９０時間	2,800円

5

5 . 介護職員養成学校②

2013 ～ 2015年度上海慧智源職業機能養成センター養成人数集計表

番号	養成項目	レベル	2013年度			2014年度			2015年度		
			参加人数	合格人数	合格率	参加人数	合格人数	合格率	参加人数	合格人数	合格率
1	介護ヘルパー	(見習)	143	143	100%	161	160	99%	346	338	98%
2	介護ヘルパー	五級	110	92	83%	120	109	91%	62	59	95%
3	介護ヘルパー	四級	/	/	/	91	84	92%	115	113	98%
4	管理栄養士	四級	/	/	/	56	46	82%	37	31	84%
		合計	253	235	93%	428	399	93%	560	541	97%
※	浦東新区主催 技術コンテスト	四級	/	/	/	/	/	/	137	121	88%

6

6. 介護職員養成学校③



資格証



介護職員5級証書



介護職員4級証書



公共栄養士証書

7

7. 介護職員養成学校④

研修風景



8

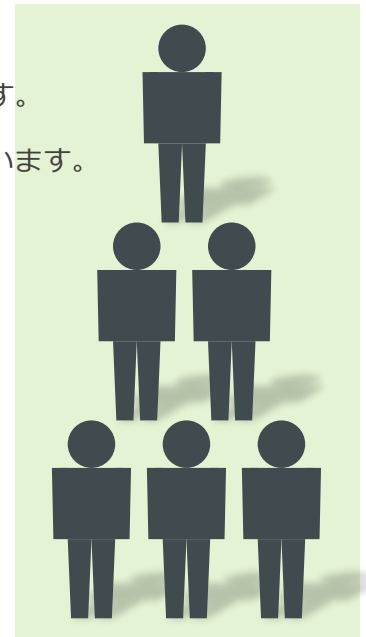
8 . 介護技術向上講座①

「現場ですぐに活用できる研修」を実施します。

■当社の講師陣は、「先生」ではなく、皆、「**現役の現場管理者**」です。

豊富な現場経験をもとに、皆さんが知りたい内容を的確に伝えてくれます。

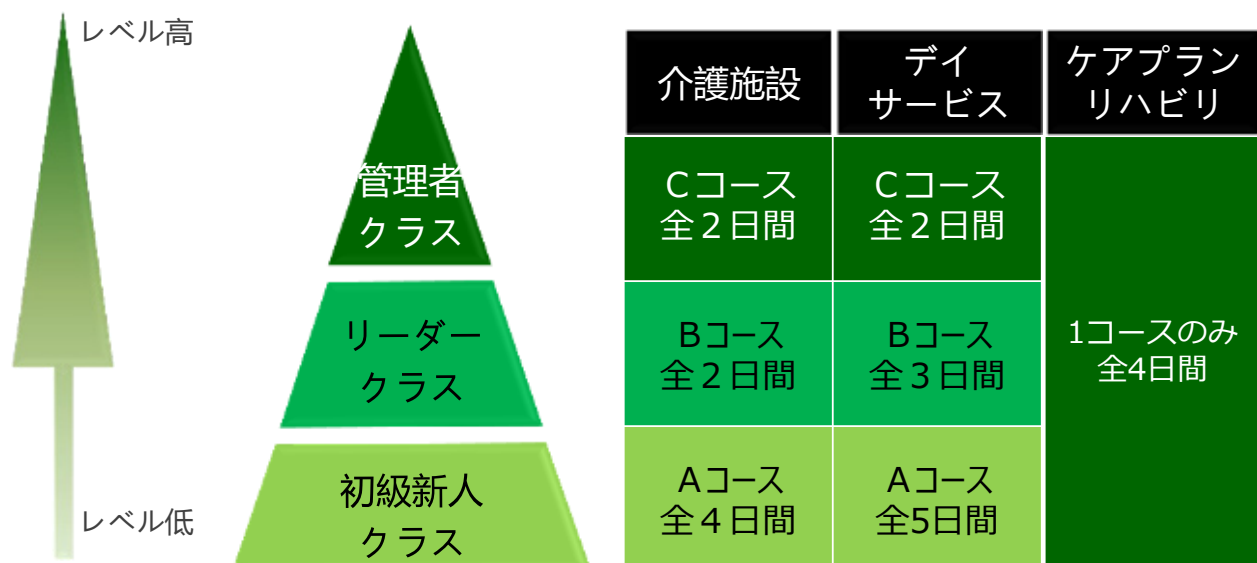
皆さんと同じ「現場」だからこそ伝えれる、共感できる研修内容になっています。



9

9 . 介護技術向上講座②

受講されたい方のレベルや業務に応じてコースが選べます
(※ケアプラン・リハビリ学習コースは、1コースのみ)



10

10 . 介護技術向上講座③

上海市浦东新区民政局主催による日本介護実務研修講座

■ 弊社、日本の現場管理者によって12日間にわたる介護実務研修を実施。

(介護技術・ケアプラン・デイサービス・PTリハビリ)



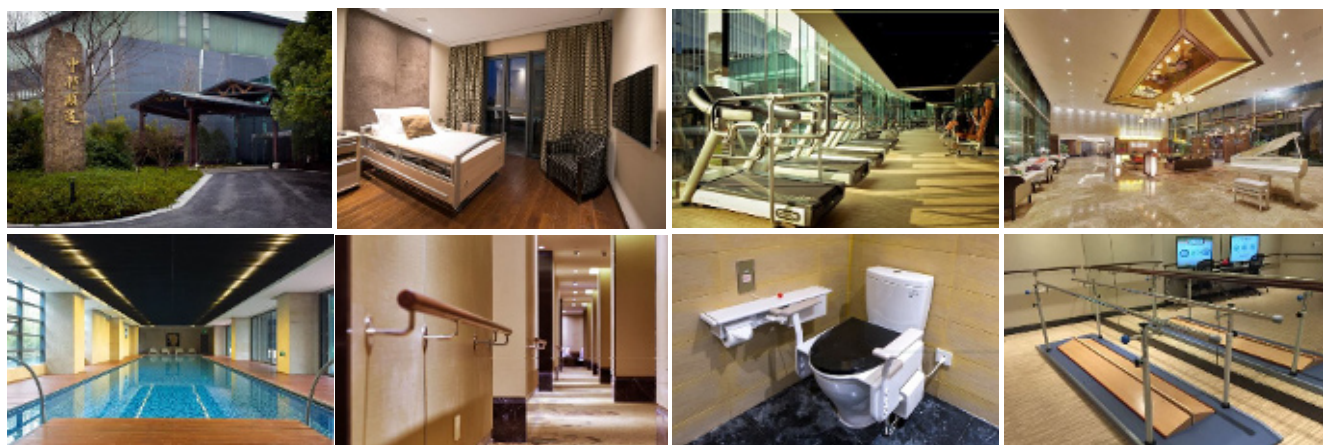
11

11 . 運営管理①

上海大手デベロッパー中邦集団所有

「上海中邦颐道养生养老酒店」運営受託（期間：2015年5月～2016年4月）

（上海・杭州・珠海）



12

1 2 . 運営管理②

「メディカル介護フィットネス」のご提案。 → ホテルと介護の融合モデル

健康であり続けるための養老養生モデル



13

1 3 . 運営管理③

研修風景



14

1 4 . 弊社の今後の展望・展開

介護職員資格取得学校

介護職員となる人材の資格取得の場として市場貢献と人材確保の基盤を形成します。



介護施設運営

日本での施設運営の経験と養成学校で得た人材を活かして弊社が直接運営します。



介護技術向上講座（日本介護）

施設で働いている職員へのスキルアップの場として弊社の日本現場職員が直接指導します。



介護施設コンサルティング

これまで培ってきた全てのノウハウを活かして既存または、新規施設へコンサルティングします。



Heartful Technology With Your Life.

NISSIN

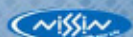
高齢者ケアビジネスの国際展開を考える プラットフォーム会合 in 東京

日進グループ事例紹介



日進医療器株式会社

商品企画室 亀野 敏志



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

Heartful Technology With Your Life.

「自己紹介」亀野敏志(かめの さとし)



大阪生まれ大阪育ち

前職:義肢メーカー

- ・補聴器の技術営業
- ・リハ機器の製造、販売
- ・介護レンタル事業立上げ、管理

07年日進医療器(株)入社

- ・中国での営業、市場調査
- ・海外開拓
- ・ニーズに基づく商品企画
- ・人材教育

- ・性格:元気、せっかち
- ・趣味:スキー・キャンプなど
- ・特技:100%活かしかること
(人・もの・金)

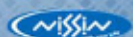
現在

日本福祉用具供給協会・福祉用具選定士講師
国の事業に多数参画(厚労省・国交省・内閣府)

日本の技術を世界に発信していきたい

世界の車いすを変えていきたい

そして・・・笑顔と感動を届けたい



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

日進医療器株式会社

事業内容 車いす・ストレッチャー
医療福祉機器の開発・製造・販売

設立 1964年2月

資本金 5000万円

従業員数 約150名(海外関連会社除く)

事業所



本社・本社工場
愛知県北名古屋市

愛知県内工場 本社工場・徳重工場・名古屋工場・一宮工場
国内事業所 東京営業所・大阪営業所・九州営業所
海外関連会社 常州中進医療器材有限公司(中国 常州市)
NISSIN MEDICAL Co.,LTD(韓国 ソウル)
COLOURS IN MOTION(USA カリフォルニア)

主な製品

アクティブ車いす・スポーツ用車いすモデル・子供用車いす・電動車いす・アルミ製車いす・スチール製車いす・オーダーメイド車いす・ストレッチャー・医療福祉機器

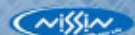


主な納入先

全国の病院、診療所、リハビリテーションセンター、特別養護老人ホーム、老人福祉センター、その他諸施設
■全国約1,500社の販売代理店を通じて、上記機関への納入と、一般ユーザーへの販売を行っています。

その他

官公庁・大学等との共同研究・開発事業へも参画(医療・福祉分野、建築分野、交通分野等)



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

3

『誠実に社会に貢献』を社是とし、総合車椅子メーカーとして皆様と歩み52年。
次の50年も更なる挑戦を続けています。

事業内容

Business activity

車いす・介護福祉用品・
医療施設備品の開発・製造

企業コンセプト

Company concept

Heartful Technology
～人に優しい道具づくり～

品質方針

Quality policy

お客様に満足していただける、
人にやさしい高品質の
介護福祉用品づくり

『Heartful Technology～人に優しい道具づくり～』をモットーに
あくまでも『一人一人に合わせた製品造り』に努め、お応えし続けていきます。

1965年に車椅子の製造を始め、これまでにあらゆるタイプの車椅子及びその関連商品を世の中に送り出し、多くの皆様に受け入れられてきました。

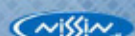
商品に対する熱い情熱を持ち、高い技術力・開発力をもとに確かな安心の提供を心がけ、日々努力を重ねてまいりました。おかげさまで私たち日進医療器は車椅子業界No.1メーカーとして、多くの皆様からの信頼を受けるに至りました。

今後も、日常用の車椅子から競技用車椅子、特殊型車椅子まで、標準型や特注品、手動、電動問わず、あらゆるニーズにお応えできる総合車椅子メーカーとして、ご利用者様一人一人の生活スタイルに合った商品を提供していきます。



代表取締役

松永 圭司
Keiji Matsunaga



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

HISTORY

常に革新的なモデルの開発に挑戦し、新しい車椅子文化をつくりだしてしてきました。

1964	65	70	71	79	81	84	85	86	87	88	92	93	94	95	96	97	98	99							
2月	3月	10月	10月	10月	3月	3月	12月	9月	8月	8月	12月	4月	9月	10月	2月	5月	11月	2月	9月	3月	1月	4月	10月	7月	10月
日進発條株式会社を設立 スプリングおよびプレス製品の製造を開始	国立身体障害者センターの指導により、 車椅子の研究開始	車椅子の試作品を発表し、同時に発売開始	日進医療器株式会社に社名変更	義肢材料の製造を開始	軽量ストレッチャー・リハビリテーション器具 の製造を開始	本社組立工場を新設（現徳重工場）	本社溶接工場を新設（現徳重工場）	名古屋市内西に名古屋工場を新設	台湾（合併会社）で車椅子の製造を開始	東京営業所開設（文京区本郷）	世界一軽い（5.7kg）／台タチン製車椅子を開発	ソウルパラリンピック用車椅子を世界各国の 団体に200余台輸出	名古屋工場を増設	カーボンファイバー製の車椅子を完成	スポーツタイプの車椅子図面にCAD導入	アルミ製車椅子シリーズ化着手	モジュラー式車椅子 NEW MOS発表	アルミ製車椅子シリーズ発表	モジュラー式車椅子 NEW MOS発表	アルミ製車椅子シリーズ発表	モジュラー式車椅子 NEW MOS発表	アルミ製車椅子シリーズ発表	モジュラー式車椅子 NEW MOS発表	アルミ製車椅子シリーズ発表	モジュラー式車椅子 NEW MOS発表

1970年代の製品
（スチール製車いす）



1992年発売
モジュラー式車椅子
NEW MOS



1998年発売
NEO-P1



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO., LTD.

HISTORY

2004	05	05	06	07	08	09	11	12	13	14	15	16										
10月	10月	1月	3月	10月	1月	7月	8月	11月	11月	6月	8月	3月										
NAシリーズフルモデルチェンジ NA4000シリーズとしてデビュー	世界初の四輪駆動電動車椅子 「Patra four」発売	NISSIN KOREA（韓国）設立	平成一六年度「愛知ブランド企業」に認定	愛・地球博にてボルテール（自走用車椅子） 500台採用	電動車椅子では世界初となるリチウムイオンバッテリー 使用の「IR-L」を発売（アイシン精機と共同開発）	NISSIN USA（米国）設立 中国工場（常州中進医療器材有限公司）設立 ・生産開始	第二回国際ユニバーサルデザイン会議2006 （京都）参加。来場者賞出用に「IR-PC （自走用車椅子）」採用	大阪精工株式会社を吸収合併 大阪営業所開設（大阪市東淀川区）	COLOURS IN MOTION（USA）を子会社化 （常州市武進区）へ移転	中国工場（常州中進医療器材有限公司）新社屋 （常州市武進区）へ移転	3D調整式バックサポート採用車椅子 「座王シリーズ発売」	（社）地域経済総合研究所主催（後援：総務省、 日本経済新聞社）第15回地域経済賞」にお いて「ヒューマンティイ」賞を受賞	11月	11月	7月	6月	3月	4月	8月	3月		



2004年発売
Patra four
（パトラフォー）



2005年発売
愛・地球博
500台採用IR



座王
ZAOU
2011年発売
座王シリーズ



チェアスキー
スキーパーツ



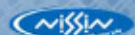
コンパクト
すわって快適
軽量



HYBRID FRAME
Carbon×Aluminum



NSR-C02
NSR-C03



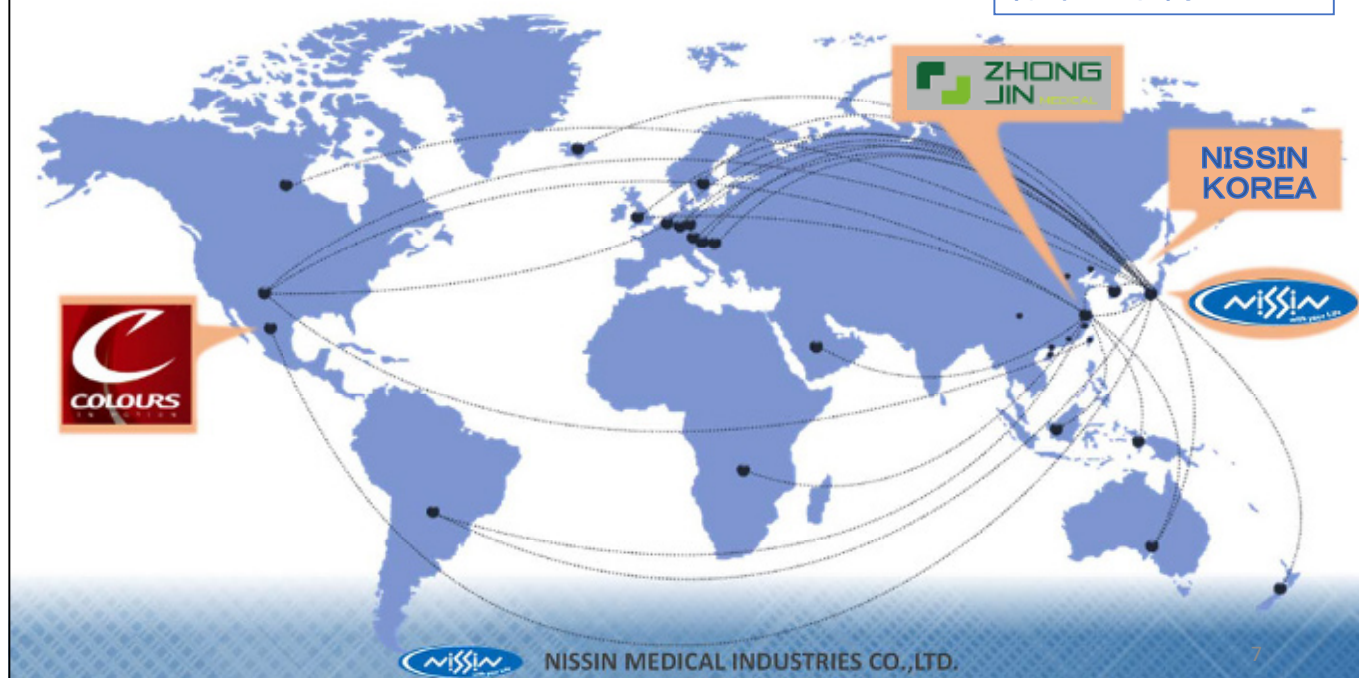
NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO., LTD.

Heartful Technology With Your Life.

世界に羽ばたく NISSINグループ

世界の工場から主要国に輸出

スポーツ用車椅子
アクティブ系車椅子
標準型車椅子



Heartful Technology With Your Life.

海外進出の経緯

製造コストの削減

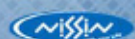
日本国内企業との連携強化

海外への販売拡大

技術・開発力の強化

グローバル人材の育成

障がい者スポーツの強化



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

中国拠点

常州中進医療器材有限公司



敷地面積45,000 m²

花鳥園 床面積6,000m²

工場1F床面積5,582 m²
工場2F床面積5,582 m²



会社概要

代表者 総経理 王尔琪 (工学博士)
設立: 2006年1月9日

ISO9001 認証取得



ISO13485 認証取得



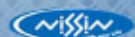
日本工業規格認証取得工場 (JIS)

(JIS-T9201:2006
手動型車いす・介助用標準型)
JIS 認証番号: JE040005

Company history

- | | |
|----------|--|
| 2006年 1月 | 会社設立 |
| 2006年 3月 | 車いす生産開始 |
| 2006年 4月 | 「日進医療器」へ出荷開始 |
| 2006年12月 | 「ISO9001」「ISO13485」認証取得 |
| 2007年 1月 | 中国市場テスト販売開始 |
| 2007年 2月 | 歩行器生産開始 |
| 2007年 4月 | 新材料ZK55(アルミ)開発 |
| 2008年 1月 | 中国市場本格参入 |
| 2008年 5月 | 北京オリンピックの備品にNAH-207を1200台出荷 |
| 2009年 8月 | 新社屋(武進区)移転 |
| 2009年 9月 | 日本工業規格認証取得工場 認証 |
| 2010年 5月 | 上海万博「生命・陽光館」に出展 |
| 2011年 9月 | 車いすテニス大阪大会で、日進製使用ユーザー優勝
ティルト型車いすの量産開始 |
| 2012年 | 車いすバスケットボール中国代表選手に車いす供給 |
| 2012年 8月 | ロンドン大会で中国女子がアジア代表として出場 |
| 2013年 4月 | 医療機器販売直販店展開 |
| 2013年 6月 | 生産増強の為、中進医療器材(泰州)設立 |
| 2014年 | 江蘇省工程技術センター認証 |
| 2015年 | 江蘇省研修生研修センター認証 |
| 2016年 | 江蘇省工業設計センター認証 |

日進グループの海外基本方針



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

例：中国

生産は日本品質

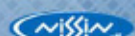
弊社の長年培ってきた技術力を中国工場にも根付かせた。

・経営TOPによる意識改革

・出向社員による最終検査

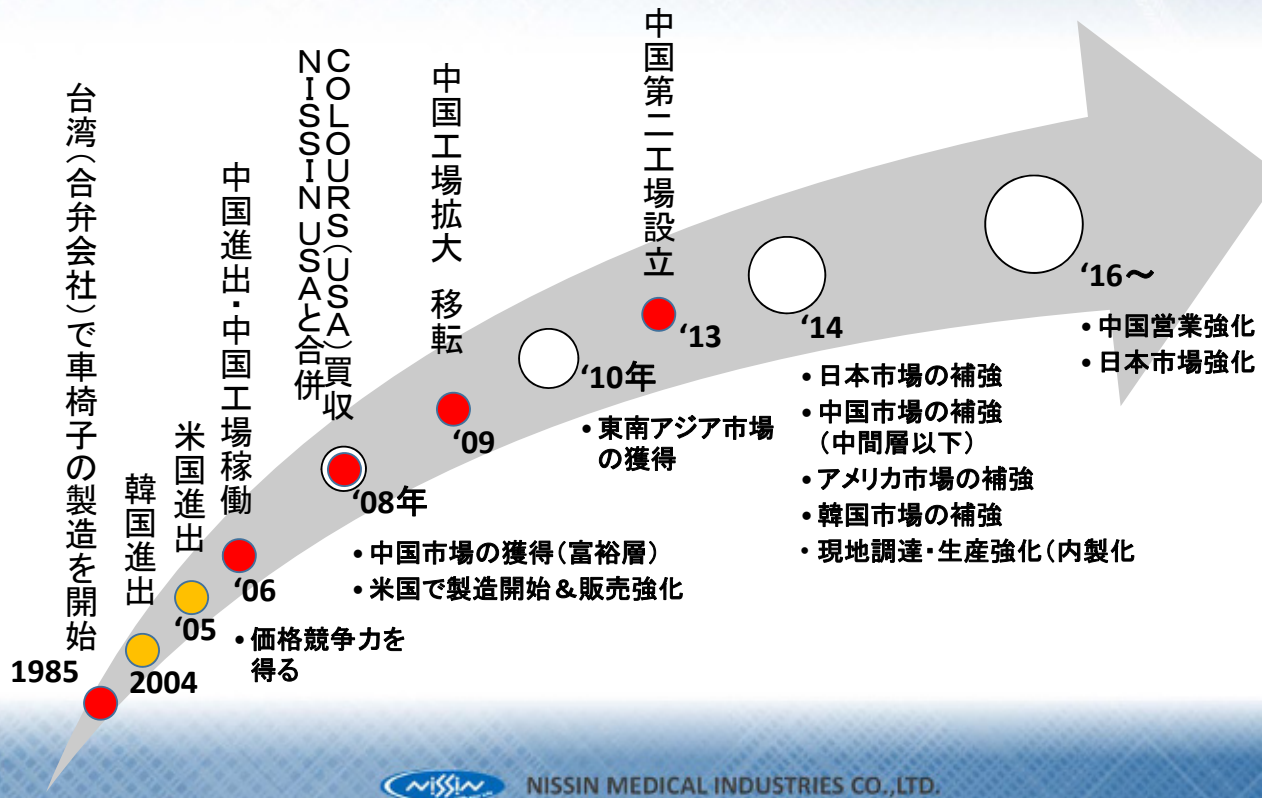
・QCDの継続安定

・失敗成功事例の共有



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

進出の経緯と変遷



中国市場の現状

流通

- 早すぎる流通の変化(日本と比較して)
- ネット販売の拡大(価格で選ばれる市場)
- 専門家が関与しない流通
- 地域格差が大きい

競合

- 強いドイツ勢
- 安い中国本土企業と、高品質で安い台湾企業
- 日本よりも最新のものが流れる

支援制度

- 障がい者支援制度が整備され、介護保険制度も一部あり
- 基本的に、自費がほとんど

流通の違いも障壁

日本以外は、医療機器として登録が必要

韓国：医療機器



韓国食品医薬品安全庁

日本

福祉用具

中国：医療機器



国家食品薬品監督管理総局

SFDA

2013年まで

医療機器監督管理条例

米国：医療機器



アメリカ食品医薬品局

弊社の強みは 業界No1の技術力

体と環境に合わせた『考え方』『モノづくり』
ができる会社

- ・ オーダーメイド車いすのシェア6割以上（日本）
- ・ 個別対応の技術を生かした中国戦略を展開している。
（中国：バスケット椅子約6割、他3～4割 ※自社調査）



Heartful Technology With Your Life.

NISSIN Quality



Just For You

企画力・技術力・生産力によって生まれる製品群が幅広いニーズに応えます。

アクティブモデル

AS-III Light

MS-II

NSB-08 リジッド

チェアスキー
エキスパート

スポーツ競技用

スタンダードモデル

NISSIN
座王
ZAO

ULTRA



軽量フラグシップモデル

モジュール型モデル

バスケットボール用
NSBシリーズ

アルペンスキー用
(シットスキー)

座り心地の
座王シリーズ

軽量・快適・コンパクト
All in Oneのウルトラシリーズ

電動モデル

特殊モデル

歩行車

医療施設備品



4WD電動車椅子
Patra Four (パトラフォー)



2分割式電動車椅子
NEO-Pシリーズ



電動起立車椅子
電動スタンダップチェア
since1988



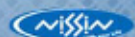
超軽量コンパクト
携帯用車椅子



自立促進歩行器
トレウオークシリーズ



ストレッチャー



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

17

Heartful Technology With Your Life.

スポーツシーン分野での実績



北京パラリンピックでも、
日本代表の大半が
NISSIN製を使用。

中国・韓国チームも使用

圧倒的な国内シェアの
バスケットボール用
車いす。



圧倒的な世界シェアの
チェアスキー。

チェアスキー
エキスパート



Vancouver 2010

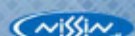
金メダル3つ(日本・米・スイス)



Sochi2014

座位部門 Totalで15個のメダル中
11個をNISSIN製チェアスキーが獲得
金4 銀3 銅4

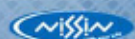
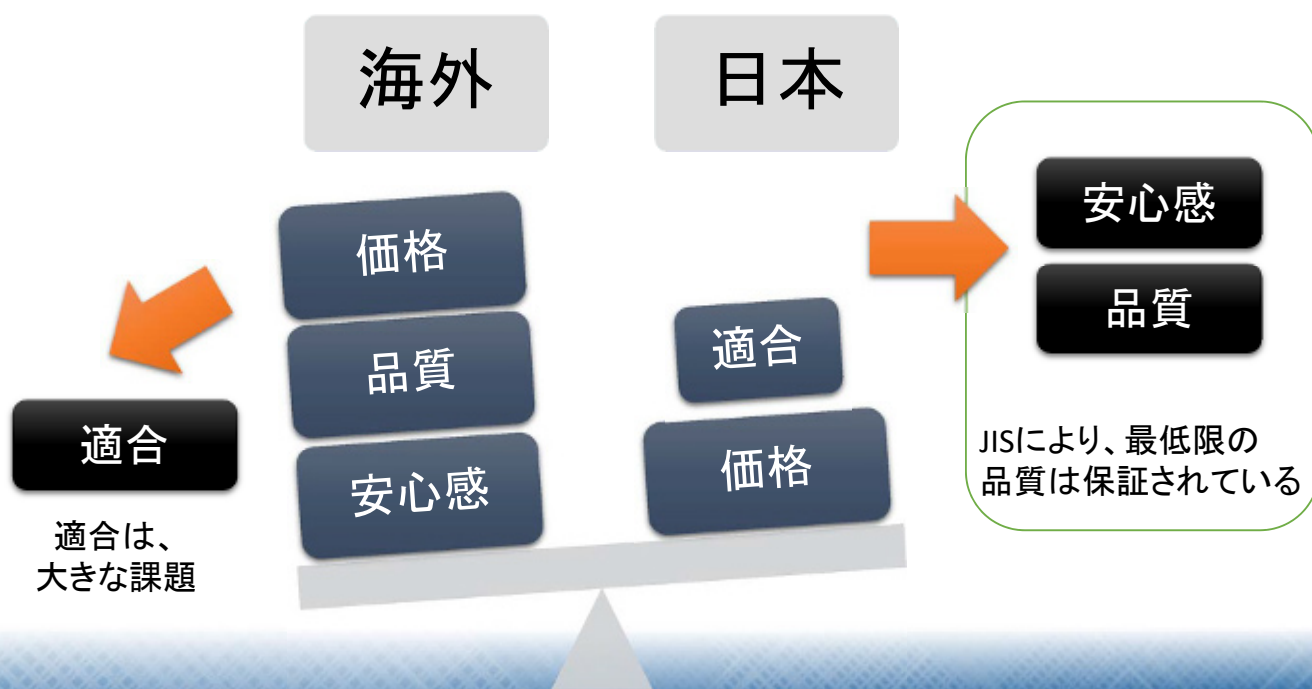
その他の競技でも、多くの身体障がい者アスリートのパートナーとして、
NISSINスポーツ用車いすが活躍しています。



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

18

海外との福祉用具製造販売における 相違点



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

販路開拓例：車いすの知識を広める

価格競争を回避し、販売を行うために
正しい知識を広め、正しい機器選択ができる環境を作る

高齢者や家族のライフスタイルの理解

市場を育て、販路拡大を目指す。

中長期的なビジネス展開求められる

企業と協業を行い、中国進出支援も行う。

単一商品群だけでは、囲い込みできない

販路開拓例：JICAさん との連携活動（中国）

2012.08

JICAさんが中国のリハビリテーション支援をしている。
支援病院へ訪問し、車いすの知識を広め、リハビリの
レベル向上を機器で支援している。

他の分野（JICA等）と連携して普及していく
必要がある。

日本と違い、専門スタッフの販売がない。

良いものでも、売れなければ意味がない

購買プロセスを知り、攻め方を練る。 方の座位修正

NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO., LTD.

販売の経験から必要なこととして。

地域・環境・文化に合わせた商品・流通開発

- 日本と海外は、同じではない。
- 地域・環境・文化に合わせた商品を提供

サイズ

価格

色

耐久性

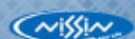
機能

規格



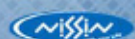
NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO., LTD.

試行錯誤のくり返し



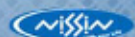
NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

2009年以前



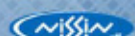
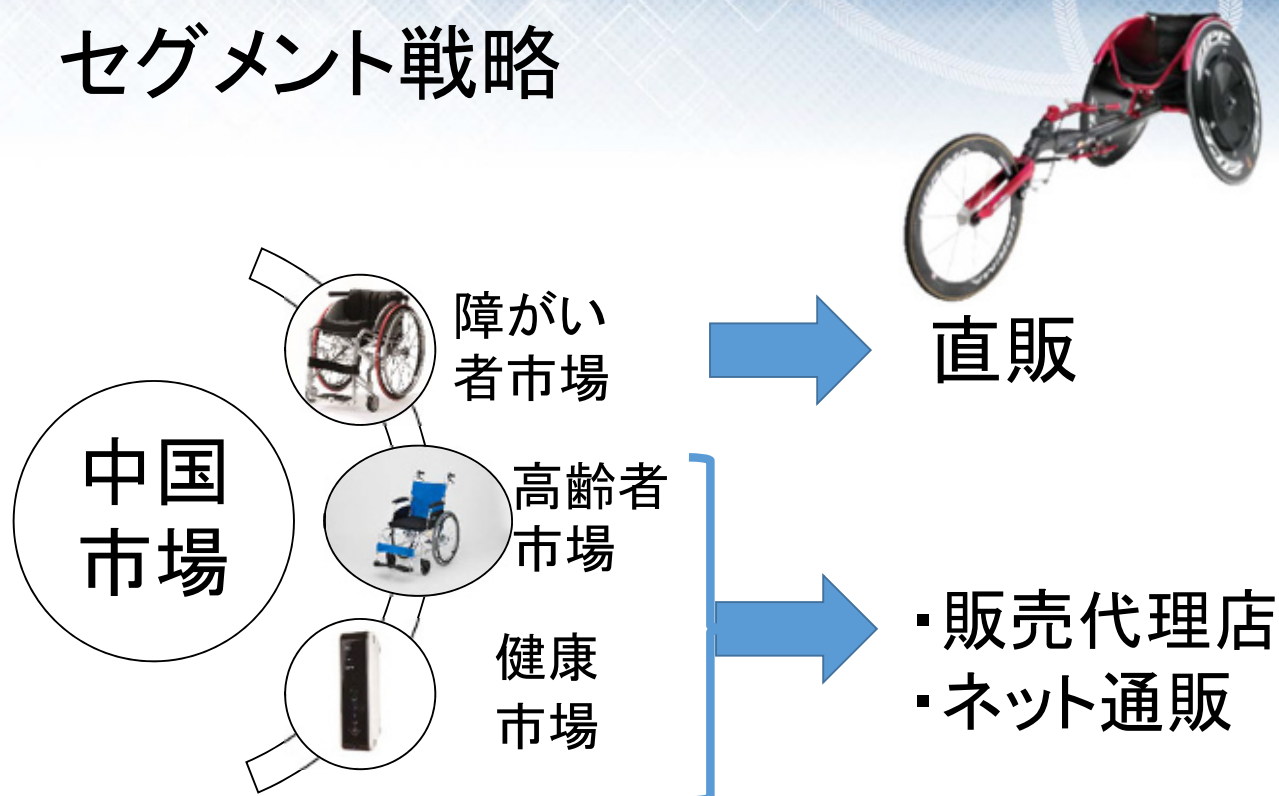
NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

2009年以降



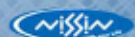
NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO., LTD.

セグメント戦略



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO., LTD.

さらに、最近では

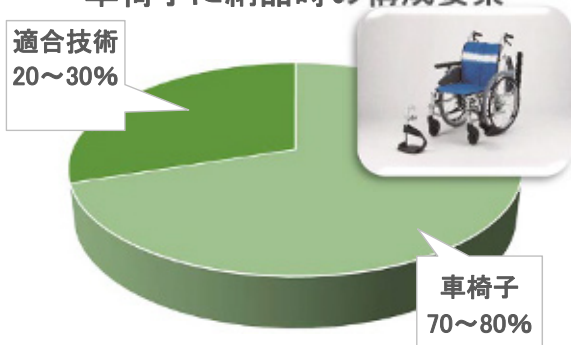


NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

リバースイノベーション例: After

従来の車椅子の考え方

車椅子に納品時の構成要素



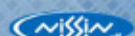
- 車椅子は、使用者に合わせて製作技術者が手を加えるもの

イノベーション後の考え方

車椅子に納品時の構成要素



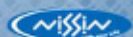
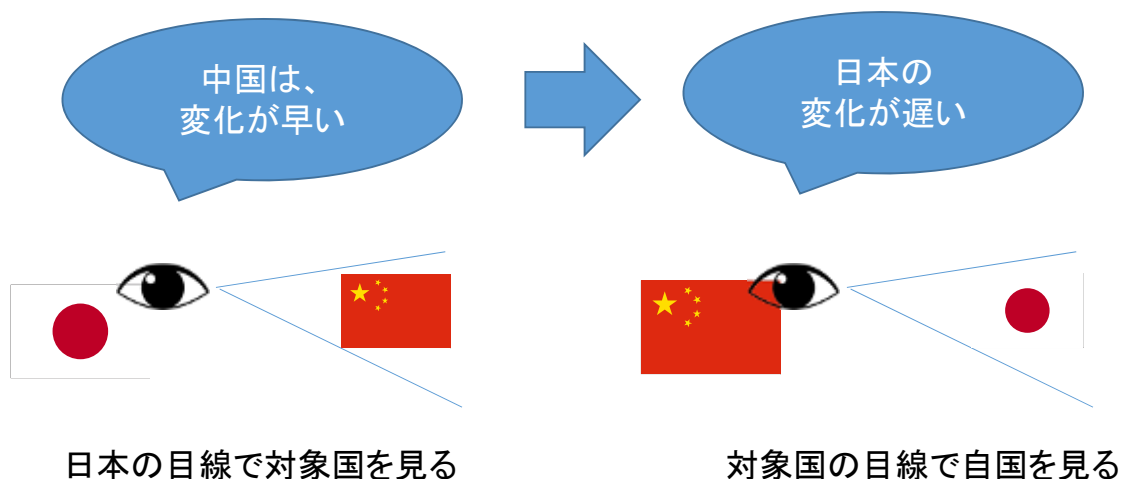
- 車椅子に適合技術要素を入れ、ベテランでなくてもベテランに近い対応ができる



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

リバースイノベーション後の考えの変化

- ・見えなかったものが見えるようになった。



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

教育の仕方も変化

座学詰め込み

座学で知識を紹介
成功例・失敗例

体験型

体の変化を感じる
体で覚える

対話型

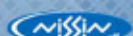
解らないことはその
場で解決
時間はかかるが、一
方的にならず、确实
に成長する。
目的を大切にする。

投げかけ言葉

こうする

どうなった

どうする？



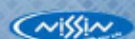
NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

まとめ：重要項目

現地にどれぐらい任せられるか

現地のニーズをつかめるか」

リバースイノベーションを起こせるか



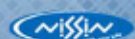
NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

人生が変わる

商品を世界に届ける



ご清聴、ありがとうございました。



NISSIN MEDICAL INDUSTRIES CO.,LTD.

参考5. プラットフォーム会合 トークセッション要旨

(1) バンコク会場

<ファシリテーター>

齋藤 直路 株式会社スターパートナーズ代表取締役 経営コンサルタント

<パネリスト>

唐木 啓介 在タイ日本国大使館 一等書記官

小林 正樹 PARAMOUNT BED (THAILAND) CO.,LTD. Managing Director

満屋 智樹 Thai Riei & Elderly Care Recruitment Co.,Ltd.

田中 文隆 みずほ情報総研株式会社 チーフコンサルタント

《齋藤氏》

- ・ トークセッション「タイで高齢者ケアビジネスを展開する際のポイント」として、まずは事業者報告2社、その後にディスカッションを行う。

《小林氏より取組事例のご報告》

《齋藤氏》

- ・ 参入にあたってのローカルマーケットへの対応方法、販売戦略、ターゲット選定など幅広くご報告頂いた。

《満屋氏より取組事例のご報告》

《齋藤氏》

- ・ 日本での事業展開から段階にわけてローカルマーケットに対応していく事業の流れ、国を跨いでマンマーについてもご報告頂いた。
- ・ これまでの皆様のご発表を踏まえ、議論を以下の通り整理する。1点目は、ニーズの増加（高齢化、少子化）である。2点目は、在宅介護から施設介護へ変化しているということ、また、公的介護サービスにおいては地域コミュニケアが中心ということである。
- ・ また、3点目は、ローカルマーケットへ対応するとともに、ターゲットを中・高所得層に置いているということである。4点目として、人材育成・採用の難しさ、「尊厳を守るケア」やりハビリ、販売・流通・アフターサービスの必要性についても触れてくださった。さらには、これまでの本事業の議論において、建物（ハード）や金融機能の重要性も指摘されている。
- ・ 本日の参加者のなかには今後参入する企業も多い。入口の展開をどのようにもっていったか、販売が軌道に乗ったあと、ローカルの販売員の教育、アフターサービスをどのように指導していったのか、小林氏に伺いたい。

《小林氏》

- ・ 入口の展開については、実際は失敗の連続であった。入口はどうしても目先の良い話に目がいってしまい、販売店に任せて売上が上がれば良いという考え方に偏りがちであった。ふと振り返ってみると何も残っていないという状況である。入り口の段階ではそれでも良いのかもしれないが、その先を見据えて地道に人材の教育活動を進めることが重要だ。現地の人材は日本と比べて離職率が高いうえ、

一人あたりのできることも異なる。離職や振り落としも加味して日本よりも少し多めに人を雇うこともポイントかもしれない。

- ・ 現地販売員の教育について、タイでは教育の目的が研修に参加して証書をもらうことと考えられる場合も散見される。それでは意味がない。研修やトレーニングを通じて成功体験を積み重ねることが重要だ。入口の段階では日本側が伝えるが、次のステージはスタッフが別のスタッフに伝えるという仕組みが出来上がると良い。

《齋藤氏》

- ・ 7年間の事業展開のなかで、現地の人材がマネジメント層に入り、企業の考え方や教育法を伝授するという流れをいつ頃、どのような体制のもとで作ったのか。

《小林氏》

- ・ 今もトライ&エラーを重ねて模索中というところだ。実質的には約2年前頃からこのような状況が良いと感じ、外部の研修を使うことを進めてきた。

《齋藤氏》

- ・ 満屋氏には、サービスの教育方法や日本人との違い、採用についての実情を伺いたい。

《満屋氏》

- ・ 我々は、認知症への対応、マナー、身だしなみ、顧客への接し方（身のこなし）等の部分に「日本式」を見出しており、それらについて現地の人材は全く知らないものと捉えて教育している。学生やスタッフには教育を全く受けていない者や、経験の少ない者も多く、スタートのレベルがバラバラと言う状況だ。学校は基本的に資格取得を目指すところなので、理解が難しい学生にも根気よく教えていくが、実際のところ、そのような人材が卒業後に我々の施設に来た際には、利用者のケアを任せることはない。事故につながったり、想像のつかないことが起きることが危惧されるため、まずはできることからということで、掃除、洗濯から担当してもらう。そのような業務を根気よくできない人はすぐに辞めていくが、追いかけることはない。
- ・ 日本に当社の母体があるため、収益に目が行きがちだが、スタッフの離職を防止することと質の良いスタッフを定着させることは非常に難しく、日本の介護の人員配置よりは多めにならざるを得ない。できる人ができることをやっている。
- ・ 採用については、当校では学生に対して奨学金を支給し、卒業後に働きながら返済するというシステムである。また、一般的に農村部には学校は多くある一方で、働き口がないという問題があるので、卒業後に働き口のない地方の人材も採用している。

《齋藤氏》

- ・ 採用は順調か。

《満屋氏》

- ・ 学校で資格は取得できるが、どうしてもこの職種は賃金が安く、きつく、汚いというイメージが強い。そのような仕事で大変な思いをするよりも、地方に戻って農業をしたり、街のレストランで働く方が稼げるというのが、本音ではあろう。

《参加者》

- ・ レヌー氏の現状認識や問題意識、介護する側の人材のあり様に共感している。CSRの観点からも、低・中所得者がねん出できる水準の介護サービス、提供する人材の質、がどのようなになっているのかという点や、レヌー氏・満屋氏の施設の経営状況に興味がある。

《齋藤氏》

- ・ では、エルダリーケアナーシングホームの概要と人材の定着、実際の利用者についてお話いただきたい。

《レヌー氏》

- ・ 介護士の採用は直接学校から行っている。学校では2ヶ月間研修が必要であり、当方から学生に9,000 バーツ／月を払って受講させながら将来性を見極め、卒業後はすぐに採用する。採用時の賃金は、11,000 バーツ／月以上と比較的高額であるが、この金額でも就職を断られることがあり、12,000－15,000 バーツ／月で定着率があがってくる。さらに、業務にあたっては、責任は上司である看護師が負っている。スタッフ本人に責任を負わせるとすぐ離職につながってしまうからである。
- ・ 利用者はどんどん増えてきているが、家族が払える利用料の範囲は15,000－25,000 バーツ／月（医薬品代等除く）で、支払うのが苦しい状況だ。一方で、親や祖父母を家に連れて帰っても面倒を見ることができないし、お金がないため入院させることもできない。そのような所得の少ない人をターゲットとして事業を展開するのであれば、例えば人件費を少なくするか、CSRの一環として実施する事業者と協力してできるなら、場所さえあれば我々は利用料10,000 バーツ／月でも管理していけるだろう。
- ・ 人件費をうまく調整できれば利益を得られる。施設内に介護だけでなくリハビリも取り入れることができればさらに利益は増えていく。

《参加者》

- ・ 一般的な民間のケアホームでは専門的なリハビリを提供しているところはほとんどない。そのような場合でも最低賃金（9,000 バーツ／月）をスタッフに払い、利用料20,000 バーツ／月をとってバランスが保てるという状況だ。

《レヌー氏》

- ・ 専門家がいらないなかでサービスを提供しているところは利益が出る。そこでさらに専門家が指導していけば、効率的に管理できて利益も増えていく。

《齋藤氏》

- ・ 今後日本の事業者が海外展開していく時に考えないといけない視点として3点挙げたい。すなわち、①事業者単体でやっていかなければならないこと、②事業者同士の連携のかたち、③国が主導し行っていくことである。

《小林氏》

- ・ メーカー同士、販売店同士等の狭い範囲での連携は実際に既に始まっているところだが、質問のポイントは物とサービス、ハードとソフトの連携であろう。ビジネスにつながるかどうかは別として、可能性は大きい。教育という観点では、社員の教育のみならず使う人の教育というところが多分にある。例えばリハビリのプロフェッショナルと我々の商品をつないでプロトコルを作り1つのパッケージとしてこちらの仕様にアジャストしていくというやり方で提供する。日本でやっていることをタイ語にして伝えるのとは全く違い、効果が高い。それを今は単体でやっているのだから伝えづらいが、協働でやると可能性は広がる。

《満屋氏》

- ・ 介護施設を運営する立場として、我々が一番近くで付き合う業者は福祉器具の会社である。今の段階では難しいかもしれないが、見て、触れて、商品の良さを知っていただくことを狙いとして、今後例

えば中心部に施設をつくることができれば、そこをモデルルームとして製品に触れてもらいながら販売に繋げるという仕組みも考えられる。顧客の多くは、最後は家族を家に帰らせたいと考えており、施設は退院後の1－2ヶ月のリハビリの場と捉えるケースも多い。そのような場合に製品を提案できるだろう。

《唐木氏》

- ・ 介護という概念がないところで介護サービスを提供することへの協力から始まり、ないところから新しい制度を形作っていく。最初は小さい形から始まってニーズが増えて市場の規模が大きくなり、公的介護の部分への民間ビジネスの参入機会が将来的に考えられる状況があるのであれば、公的機関として、公的介護の取組に制度づくりの部分から関わっていくことに大きな意義がある。
- ・ 民間サービスについては、このプラットフォームのような取組をより頻度を上げて何らかの母体のもとに取り組むことができれば、情報共有の活発化、マッチングも可能になる。現在は介護に関する規制があまりない状況下で行っているが、今後の状況に応じて随時情報交換やタイ政府への働きかけも必要になるかもしれない。業界の関係者が集まり、日本の介護業界もインクルードしていきながら、イベントや情報提供を望む声があがった際の受け皿になるような存在を作るサポートをしていくというのが公的機関の関与として重要だ。

《齋藤氏》

- ・ 福祉と社会福祉の違いについて、しばしば議論される。社会福祉は公的サポート・制度、業界団体をつなぐこと。一方で、福祉は事業化できる部分で、介護サービスや機器の参入していく部分をいう。今後、日本として支援できることが両面において多分にあるだろう。

以上

(2) 上海会場

<ファシリテーター>

藤田 法子 大阪商工会議所 国際部 課長

<パネリスト>

稲田 義人 株式会社ゲストハウス常務 兼 閣世塔豪(上海)信息諮詢有限公司総経理

佐藤 拓 独立行政法人日本貿易振興機構 サービス産業部 ヘルスケア産業課

田中 文隆 みずほ情報総研株式会社 チーフコンサルタント

《藤田氏》

- ・ 大阪商工会議所では2012年より新たな日中交流の分野としてシルバー産業に着目し、取組を行っている。縁あってみずほ情報総研の事業に参画し、本会合のファシリテーターを務めることとなった。
- ・ 高齢者向け産業の中国展開においては、成功していると言える企業は多くないのが現状である。そのようななかで先駆的な取組を行う(株)ゲストハウスの事例を報告頂いたうえでトークセッションを進めていく。
- ・ 本会合の実施にあたり、各参加者の事業内容を伺っている。既に事業展開中の事業者も多く、皆様からも「現地化」についてご意見を伺いたい。

《稲田氏より取組事例のご報告》

《藤田氏》

- ・ 非常に立派な施設をもつシニアホテルの事業について、1年で撤退を判断したという点に、中国の変化の速さを実感させられる。
- ・ 日本と上海で事業展開し、最も違いを感じた部分について伺いたい。

《稲田氏》

- ・ 日本にとって「自立支援」、「認知症ケア」は介護の概念の一つとも言えるものであり、事業展開にあたってはそこを強調しがちだが、中国ではその良さが伝わりづらい。中国では痛みを伴ってでも即効果に繋がる鍼灸等の治療法が広く普及しており、これまでの生活習慣等から考えると徐々に効果検証していくという自立支援介護は今のところ受け入れられ難く、日本の売りが何なのか考えさせられた。
- ・ 以前シニアホテルで外回りの清掃員から掃除の方法についてのマニュアルを要求された。また、内覧会を行うにあたっては、どのコースでどのくらい時間を掛けてどのような営業トークをすればよいかなど、マニュアル化すれば効率的かつ効果的に進められるとの意見も聞かれた。我々の想像以上に細かい点まで規定したマニュアルが求められる。去年はマニュアル作成にも労力を割き、日本でも流用できるものが出来上がった。

《藤田氏》

- ・ 介護分野での在留資格について改正が予定されている。日本で外国籍のスタッフを雇用するにあたり、中国で作成したマニュアルが国内に環流することによる日本国内のサービスの均質化も期待できると感じた。
- ・ 人材育成は規制の大きい部分であり、苦労も大きかったのではと感じる。
- ・ 参加企業のなかでゲストハウスとは違う事業を展開する事業者にも意見を伺いたい。

《参加者①》

- ・（中国で展開している事業の内容について報告）
- ・ 日本で提供しているサービスを全て中国に持ち込むことは避け、独資の壁も承知しながら、ニッチな部分として日本にあって上海にないサービスを展開している。
- ・ 中国で事業を始め、自身が赴任して改善が必要と痛感したのが日本人スタッフの構成比率の多さである。少なくともサービススタッフは現地の人を育成し、日本人の数を減らす必要がある。人件費という面では日本人1人に対して中国人4人が雇える。

《藤田氏》

- ・ 生活習慣を含め、マーケットは今後変わってくるだろう。事業展開について引き続き情報共有できるとありがたい。
- ・ 次は福祉用品の製造販売について、事業者よりお話を伺いたい。

《参加者②》

- ・（中国で展開している事業の内容について報告）
- ・ 当初は日本からの輸入販売を行っていたが、仕様自体が全く異なるため現地でOEM化して販売を計画している。中国では品質よりもあればよいという状況なので単価も安く、現状は良いモノが良いという状況ではない。2019-2020年には中国の1人あたりGDPが1万ドルを超えと言われており、その頃には品質を重視する傾向も強まることが予想されるため、海外メーカーの参入も多くなると見込んでいる。
- ・ 一方で、養老院等ではJANコードを確認して日本製品を買うという実態もあり、戦略のバランスは必要だと感じる。品質を求められないものは現地生産し、日本の質を求める施設等には日本製の提供を考えている。

《藤田氏》

- ・ こちらで事業を行うからには何かしらの日本らしさ（＝安心、安全、品質）を確保しながら価格も一定程度求めるという戦略が必要ではないだろうか。地道にブランドづくりを進めることが、2020年に向けた取組になる。
- ・ 稲田氏の講演からは中国の変化の速さを実感した。マーケットのみならず、様々なプロジェクトが各地で動いている。以前お会いした某中国企業は、2013年頃に「高齢者ビジネスに興味があり日本企業から学びたい」と仰っていたのが2015年には「日本の優れた日本製品を紹介するために常設展示場を作りたい」、先日には「世界各国をまわって勉強して、施設運営も福祉機器販売も行ってきた。この経験もとにコンサルティングを行うため日本に拠点を作るサポートをお願いしたい」とのこと。3年の経験でコンサルティングをビジネスにしようとしている。変化の速さを実感した例である。
- ・ 現地パートナーと一緒に事業展開を検討するにあたっては、パートナーがこの速さに身を置いている企業であることを心に留めておくことも重要だ。
- ・ 市場を広く捉えるということも提案したい。これまでに出会った日本企業のなかで、中国展開の入口は高齢者向けであったが出口として妊婦・乳幼児ケアの事業を行っているというところがあった。「ケア」という点では同様だがそちらの方が単価高いため、シフトしたと言う。また、入口は入浴サービスで出口はエステというところもあった。ずっと赤字状態で耐え続けることは難しい。柔軟性をもってマーケットを見ていくことも重要だ。
- ・ 次は支援団体の視点から、佐藤氏に取組をご報告頂く。

《佐藤氏よりジェトロの取組について報告》

《藤田氏より大阪商工会議所の取組について報告》

《藤田氏》

- ・ 中国からどのようなニーズが聞かれているか、日本からどのような情報を寄せられているか、佐藤氏に伺いたい。

《佐藤氏》

- ・ 一時期は何千床などの巨大なプロジェクトの引き合いが日本企業に多く寄せられていたが、介護保険の試験的な運用も始まる中、より現実的な案件も増えてきていると聞いている。まずはパートナーの選定が全てを左右する。そこで間違えると、優れたサービス事業者であっても許認可の段階で止まってしまうこともある。当社の交流会等においても、パートナーの選定にサポートを求める声が多い。
- ・ 日本人にとっては意外と思われる点が評価されて交流会で成約に至ったケースもある。ジェトロの日中高齢者交流会などを通じて現地を体感することで、ニッチな部分も含めてマーケットはあることを把握できる。

《藤田氏》

- ・ 中国の市場の変化として、北京で在宅介護のためのバリアフリー改修を行う企業の例を紹介したい。中国国内の高齢者が在宅で快適に過ごせるようにと事業を始め、建築材料として良いもの提案するために、日本に視察に来て交流を始めたとのこと。当初は日本企業に対して不躰に買収の話を持ちかけ大失敗を経験し、3年たって日本企業との付き合いのマナーを身に付けたと話す。現在は日本の中小企業との取引のために大阪に建築材料の買い付け拠点を作っており、日本国内でも中国市場に売っていく道筋ができたと感じている。さらに、中国ではバリアフリー改修を行う企業は少なく、中国の建設関係の当局から業界基準を作してほしいと依頼されているとのこと、その点でも日本と交流したいと仰っている。認証や基準づくりから中国と一緒に仕事ができれば、現地事情に合わせて製品を変える必要もなくなる。そのような役割を担うことは1、2社では難しいが、支援団体のサポートやアジア健康構想など国としての動きのなかで支援できることも大きいのではないかと感じた。
- ・ 中国事業展開において活用した支援、必要だと感じた支援についても伺いたい。

《稲田氏》

- ・ 当社は、知り合った人運良く政府関係のパイプを持っていたことから資格取得学校を設立できたという経緯があるが、それがなかった場合を想定すると、中国企業とのマッチングに特化した支援などが望まれると考えられる。例えば日本と中国の自治体同士が介護活性化のために提携して情報提供などできれば、様々な企業が入っていきやすい。

《藤田氏》

- ・ 中国側が勢いのままアプローチして失敗している例もある。やはりパートナー選定は肝要ということであろう。
- ・ 先述のバリアフリー改修の話に戻るが、中国で既に業界団体を作っており、関連企業の交流会の話も寄せられている。興味ある事業者は声を掛けて頂ければ、出会いの可能性が広がるだろう。
- ・ 田中氏よりバンコクで開催したプラットフォーム会合の気づきについて伺いたい。

《田中（事務局）》

- ・ マーケットを広げる必要性については、バンコク会合の参加者からも聞かれたところだ。日本企業にとってのマーケットをいかに広げるか。事業者間で取り組む必要がある。例えば「転倒防止キャンペー

ン」を事業者連携で打ち出し、転倒防止の重要性、スタッフによる介助の方法、用具やベッドの選定方法などを事業者間で広め、マーケット広げていくという提案が挙がり、そのような取組に対する国のサポートを求める意見が聞かれた。

- ミャンマー現地調査では、現地当局がミャンマーのナースエイドスクールをケアギバースクールとして改変し、国家資格としてケアギバーを育成するという方向性のなかで日系企業が一定の役割を担っているという話も聞いている。
- 認証や基準作り、標準化に日系企業が関与、サポートすることもマーケットを広げる取組の1つとして、上記と併せて考えていくことが望まれる。現状は個々の事業者が個々のリスクを冒して果敢に挑戦している状況のなか、今後は日系企業が皆でマーケットを広げる取組も重要と実感している。

以上

(3) 東京会場

<ファシリテーター>

田中 克幸 中国建築上海設計研究院有限公司 顧問

<パネリスト>

王 青 日中福祉プランニング 代表

亀野 敏志 日進医療器株式会社 商品企画室 室長

中元 秀昭 株式会社さくらコミュニティサービス 代表取締役

松山 英樹 株式会社ゲストハウス 代表取締役

田中 文隆 みずほ情報総研株式会社 チーフコンサルタント

《松山氏より取組事例のご報告》

《亀野氏より取組事例のご報告》

《田中氏》

- ・ トークセッションにおいて、パネリストの方々のこれまでの経験に基づく知見を皆で共有していきたい。
- ・ 全員に共通する質問として、過去の経験を振り返り、高齢者ケアビジネスの国際展開に関するマクロ的な見地で3点伺う。1点目として、海外展開を振り返り、変化の早い市場においてぶれなかったコアの取組と、反対に想定した事業プランと現在の経過や結果とに違いやズレがあった場合にはその内容について伺いたい。

《中元氏》

- ・ 変わらない点はミャンマー進出のきっかけとなった問題意識、すなわち国内の人材不足という状況下でどのように人材を教育し、確保するかという課題である。ただし、変化の早い市場のなかで、現地のニーズを捉えながら微調整を行った結果として今がある。当初は人材を確保しながら介護施設の開設を検討していたが、まずは教育スキームを整えて市場をつくり、その後に介護サービスを興していこうという方向性に変わっていった。

《亀野氏》

- ・ 当社では社員の教育だけでなく、使う側の教育を重視している。真に良い車椅子を利用することで、どれほど身体への負担が軽減され動きやすくなるかを知ってもらうという方針は進出当初から変わらない。
- ・ 当初は富裕層をターゲットにしていたが、富裕層は固定客になりにくく、他の商品に移りやすいという点は、想定と異なった点であろう。最終的に戻ってこられるケースは多い。

《松山氏》

- ・ 当方は海外進出にあたり家族も含めて現地に移り住居を構えた。結果としてそれが信頼につながり、今のビジネスパートナーに出会えたと考えている。拠点が現地にあることは、即断即決が可能という点でもよかった。
- ・ 学校をつくり、そこでヘルパーを育て、次に介護施設の建設を想定していたが、現地で介護を運営するライバル企業は多く、なかなか実現に至らなかった。

《王氏》

- ・ 当初よりこだわり続けてきたのは、現場主義である。現場の実態に基づき、高齢者や地元の経営者が実際に何を必要としているのか。日本式の介護サービスは現地で本当に通用するのか。私が現地の生活習慣に基づき、現地の考えをもとに海外事業の可能性を考察した結果は、ほぼ目論見通りとなっている。

《田中（文）》

- ・ 海外展開を牽引する経営者は、熱い、確固たる思いをもっている。市場動向に係る情報は活字を追うだけでは得られない。先駆者は皆熱心に自ら学び、会議や訪問等の交流を通じて情報収集を行っている。
- ・ 一方で、海外展開における経営・提供サービスの現地化の状況はめまぐるしく変わっている。

《田中氏》

- ・ 2点目の質問として、進出当初と比べ、高齢者、家族のニーズも含めて進出先の市場環境がどのように変化したかお聞きしたい。

《中元氏》

- ・ 政権交代を機にミャンマー市場は劇的に変化した。国外にいた労働者は順次国内に戻り、若者の働く場所を確保する動きに伴って職業訓練が様々な職種で始まった。また、それに伴って人々の消費や外出の機会も増加した。

《亀野氏》

- ・ 流通面では店舗からネットへと変化した。さらに、以前はモノを妥当な価格で提供することが全てであったが、最近は低価格でも差別化を望む業者に対してOEM・ODMで独自の製品を生産するというケースもある。
- ・ 利用者についていうと、LCCの増加に伴い日本で購入する人が増えている。

《松山氏》

- ・ 進出当初は、ビジネスパートナーの力があつたからこそ研修学校をつくることができた。しかしその後政府系の老人ホームを計画した際には、連携先が政府とのコネクションを敬遠したため、実現に至らなかった。現在は、政府と組むことはリスクが高いと考えており、民間企業と連携して事業を行うことを検討している。

《王氏》

- ・ 頻繁に上海を訪問するが、変化の速さを実感している。ハード、ソフト共に徐々に充実してきている。また、皆非常にノウハウや情報を求めており、海外の専門家が講演する介護関係のシンポジウムが多数開催され、満席状態となっている。高齢者自身も生活レベルが高くなるにつれ、健康志向が高まっている。

《田中（文）》

- ・ プレイヤーの変化という観点では、ようやく金融機関、商社、IT関係がこのような会合に足を運ぶようになった。背景として、現地大手資本グループとの提携の話が少しずつかたちになっているという状況がある。そのような展開も視野に入れてこのテーマを議論する必要性が今後ますます大きくなると感じている。

《田中氏》

- ・ 3点目に、各地域における日系以外の企業の進出状況について、経営戦略上どのように捉えているか伺いたい。

《中元氏》

- ・ 介護の潜在的ニーズは高いが市場は未成熟であり、海外の外資系企業については競合よりも一緒に市場を作るという視点で捉えている。

《亀野氏》

- ・ 中国で強いのは台湾とドイツである。向こうが踏み込めていない車椅子スポーツの分野で当社の名前を売って展開するという戦略をとっている。車椅子スポーツで特に重要なアフタフォローの徹底で、信頼性を高めることにも注力している。また、販売網を巻き込んだ営業活動により、ブランド浸透と信頼を広めている。

《松山氏》

- ・ 昨年当社でシニア棟の運営を担ったホテルを保有する現地デベロッパーは、以前はドイツの介護事業者と組んでいた。しかしアジアの人々の体格にドイツ製の福祉機器は合わず、体格が似ていて技術も進んでいる日本と組むのが理想と仰っていた。

《王氏》

- ・ 中国の視察団体によると、ひととおり各国を見てまわった結果、日本が一番良いという声も多い。上海では欧米の生活スタイルを好む傾向が強く、ハードは欧米のものが多いが、ソフトに関しては、日本のきめ細やかなサービスに対する評価が高い。

《田中（文）》

- ・ 海外展開について、それ自体を目的とせず、自社のビジネスモデルを多層的にする手段の一つと捉えたうえでの情報収集は活発に行われている。しかし、売上に関するポートフォリオが十分には描かれていない。経営者からベンチマークという声がまだ聞こえてこない。

《田中氏》

- ・ 皆の意見に共通して感じるのは、市場環境の変化が日本とは比べ物にならないくらい早く激しいということだ。そのうえで、コアの技術を提供すること、現場主義、日本のソフトの強みを活かすという展開が重要というのがマクロ的な見解として挙げられるだろう。
- ・ 以後は各社の事業内容について質問をしたい。まず松山氏には、中国の人材教育事業のカリキュラム開発における工夫を伺いたい。

《松山氏》

- ・ 研修学校では中国式の介護技術を教えている。テストが中国式なのでやむを得ない。現状は全く専門知識を持たない一般の方々が現場で働いている状況であり、日本式の介護技術を標準カリキュラムに組み込むことは難しいと考えている。3ヶ月に1度、日本から介護研修のために職員を呼んで実施している。

《田中氏》

- ・ 研修修了後の給与水準の変化は、他業種と比較してどれほどか。

《松山氏》

- ・ 他業種と同様の水準の、3500 元程度であろう。だから人材確保が難しい。研修を受講し試験に合格して、500 元程度アップという状況だ。

《田中氏》

- ・ 修了後、受講生は現場で安定的継続的に就業しているか。

《松山氏》

- ・ 離職率は日本以上に高く、少しでも給与の高いところに移りたいと考える人が大半を占める。

《田中氏》

- ・ 亀野氏に伺う。リバースイノベーションについていうと、現地人材の育成だけでなく、日本サイドの意識を変えることにも苦労したのではないかと感じている。

《亀野氏》

- ・ 簡単ではなかった。日本では今まで行ってこなかったことを提案しているため、誰も可能性を判断できない。だからこそまずモノを作り、日本に輸入して身体で感じてもらったことが成功につながった。言葉で通じなければモノで伝えるよう、考え方を変えた。

《田中氏》

- ・ 販売スタッフへの教育で工夫している点も伺いたい。

《亀野氏》

- ・ 以前は日本の数年前の商品を販売していたが、リバースイノベーション後は日本とほぼ同じものを販売している。中国は情報伝達が早く、コピーが出まわってから商品を販売すると、これらの商品が後発となり偽物とされてしまう。営業活動においては自社の営業スタッフと現地販売員を一緒に教育して関係づくりを進める一方で、技術スタッフについては自社の技術スタッフのみに絞り、数年先のものづくりを教えこんでいる。

《田中氏》

- ・ 中元氏に伺う。ミャンマーの若者は介護以外にどのような職種に関心を寄せているか。

《中元氏》

- ・ ものづくりやIT系、次いで医療を目指す人が多い。

《田中氏》

- ・ 日本以外の国で事業展開しているところはあるか。

《中元氏》

- ・ ベトナム、中国、タイ、シンガポール、韓国が進出しており、これらの主要国による投資が盛んな状況だ。特に電化製品は韓国が独占状態であり、日本は出遅れている。

《田中氏》

- ・ 現地で人材を育成し、日本で実習を受け、介護職として育てる過程における費用負担スキームについても伺いたい。

《中元氏》

- ・ 技能実習についていうと、日本への渡航費や教育費用は受入れ側の負担となる。監理団体の方針によって異なるが、我々は毎月の費用に渡航費や教育費等を上乗せして管理費用として頂くかたちを想定しており、それが一般的であろう。各々の監理団体に対して確認が必要な点だ。

《田中氏》

- ・ ミャンマーでの事業展開にあたり、行政への要望はあるか。

《中元氏》

- ・ 介護、医療のインフラづくりにおけるODA支援をより手厚くしていただきたい。ミャンマーでの介護事業は、潜在ニーズが高く間違いなく大きな市場になると考えているので、それに対応できる仕組みがほしい。アジア健康構想に期待したい。

《田中氏》

- ・ 王氏に伺う。上海政府は日本を含めた海外から何を学ぼうとしているか。

《王氏》

- ・ 民生局の担当者は、毎年海外視察の対象として日本を外さない。特に介護保険に関しては、5年前から日本の保険を勉強し続け今日に至っており、日本に対する関心が最も高い。
- ・ 一方で、欧米各国も中国市場を狙って頻繁にアプローチをかけている。オランダの政府関係者は中国の高官と交流を図っており、介護予防という強みを中国に全面的に打ち出している。今後は世界中から競争相手が出てくる。

《田中氏》

- ・ 上海で介護保険制度の試行が始まったが、上海政府はどのような成果をもってうまくいったと捉えるのだろうか。

《王氏》

- ・ 試行段階であり、地域も限定されている現時点では、漠然としている。彼らはまず制度を作らなければならないと考えている。制度を作って実施するプロセスのなかで、課題を検討し見直していくとしか語ることにはできないだろう。サービスの質や量よりも持続させることを最も重要な検証ポイントに据えており、だからこそ日本の介護保険のこれまでの過程や今後の行方に着目しているようだ。今後も継続的に情報提供していきたい。

《田中氏》

- ・ 介護サービス等の海外展開とは、変化の激しい市場でグローバルな戦いを挑むことであるという実感を得られたのではないだろうか。そのなかで最新の製品やサービスを持っていき、我が道を突き進んで収益を取っていくことに挑戦しなければ、スピードへの対応と収益のバランスとを保つことはできない。
- ・ パネリストの視点から、継続的に付加価値の高いサービスを提供する日本の介護サービス等の海外進出のあり方を整理できたのではないかと感じている。

以上

参考6. セミナーちらし

高齢者ケアビジネスの国際展開を考えるセミナー2016

日 時 平成29年 3月 10日(金) 15時00分～17時30分

会 場 TKP新橋カンファレンスセンター ホール1A

住所：東京都港区西新橋1丁目15-1 大手町建物田村町ビル
案内図：(http://www.kashikaigishitsu.net/facilities/cc-shimbashi/access/)



時間	内容
15:00	開会
15:00～15:05	開会挨拶 厚生労働省 老健局 振興課 浦 聖斗氏
15:05～15:35	講演 「アジア健康構想の実現に向けて」(仮) 内閣官房 健康・医療政策室 参事官補佐 前川弘介氏
15:35～16:15	事例発表 株式会社エイ 代表取締役社長兼会長 花澤 一氏 PARAMOUNT BED (THAILAND) CO.,LTD. Managing Director 小林 正樹氏
16:15～16:30	休憩
16:30～17:30	パネLDiscussion：高齢者ケアビジネスの国際展開を進めるために (パネリスト) 株式会社エイ 代表取締役社長兼会長 花澤 一氏 PARAMOUNT BED (THAILAND) CO.,LTD. Managing Director 小林 正樹氏 株式会社スターパートナーズ 代表取締役 斎藤 直昭氏 大阪商工会議所 国際部 課長 藤田 法子氏 内閣官房 健康・医療政策室 参事官補佐 前川弘介氏 日本貿易振興機構(JETRO) サービス産業部 ヘルスクア産業課 課長 佐藤 拓氏 国際協力機構(JICA) 国際協力専門員 中村 信太郎氏 (ファシリテーター) みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部 チーフコンサルタント 田中文隆

インターネットでのお申込

申し込み専用画面：

<https://www.mizuho-ir.co.jp/seminar/info/2017/kaigo-kaigai-semi0310.html>

FAXでのお申込

次ページの申込用紙に必要事項を記入のうえ、以下の番号までお送りください。

FAX: 03-5281-5443

申込用紙は3ページ目にあります

平成28年度 厚生労働省 老人保健健康増進等事業

高齢者ケアビジネスの国際展開を考えるセミナー2016

参加費
無料

日 時 平成29年 3月 10日(金) 15時00分～17時30分

会 場 TKP新橋カンファレンスセンター ホール1A

住所：東京都港区西新橋1丁目15-1 大手町建物田村町ビル

案内図 (http://www.kashikaigishitsu.net/facilities/cc-shimbashi/access/)

対 象 ： 海外で高齢者ケアビジネス(介護サービス、福祉用具・機器、人材育成)を展開している事業者や高齢者ケアビジネスの海外展開に興味がある方

定 員 ： 150名程度(申込先着順)

主 催 ： みずほ情報総研株式会社

世界の高齢化は急速に進行しており、2050年には世界の60歳以上の人口が20億人に達すると言われています。特にアジア諸国においては、日本と同等かそれ以上の速さで高齢社会を迎えると予測されています。みずほ情報総研では、平成25年度より「介護サービス事業者の海外進出に関する調査研究事業」を実施し市場として拡大が見込まれるアジア諸国の高齢者ケアの現状や日本式介護・高齢者サービス等の進出可能性について検討をしてまいりました。また、今年度は昨年度に引き続き、「プラットフォーム会合」をベトナム・上海・東京の3拠点で実施し、介護・高齢者ケアビジネスの海外展開に係る事業者同士の、業種・業態を超えた情報共有及びネットワーク形成を図っています。

また、今年度は、介護・高齢者ケアビジネスの海外展開にご興味をお持ちのより多くの皆様を対象に、セミナーを開催することとなりました。本セミナーでは、高齢者ケアビジネスの国際展開に関する施策について、政府担当者より講演を頂きます。その後、実際に海外で高齢者ケアビジネスを展開している事業者の方々や、海外展開を支援している方々にご登壇頂き、高齢者ケアビジネスの海外展開を推し進めるために必要なことは何か、具体的な事例に基づきディスカッションを行います。

介護サービスの海外展開をご検討中の事業者の方々、将来的に国際的な介護事業への参入をご検討の事業者の方々のみならず、高齢者に関わるビジネスの海外展開にご関心をお持ちの幅広い方々からのご参加をお待ちしております。

参加のお申込みは2ページ目をご覧ください

参考 7. セミナー配布資料

- ・ 講演資料
 - ✓ 「アジアに広げるヘルスケア生活サービス」
 梶澤一氏（株式会社リエイ 代表取締役社長兼会長）
 - ✓ 「タイ及び周辺国における医療機器販売 高齢者ケアビジネスの国際展開」
 小林正樹氏（PARAMOUNT BED（THAILAND）CO.,LTD. Managing Director）
- ・ パネルディスカッション参考資料
 - ✓ 齋藤直路氏（株式会社スターパートナーズ 代表取締役）
 - ✓ 藤田法子氏（大阪商工会議所 国際部 課長）
 - ✓ 佐藤拓氏（独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ) サービス産業部 ヘルスケア産業課 課長）
 - ✓ 中村信太郎氏（独立行政法人国際協力機構(ジャイカ) 国際協力専門員）



アジアに広げるヘルスケア生活サービス

株式会社 リエイ
創業者& 代表 梶澤 一

事業テーマ **人による人への生活サービス**
創業 1972年 創立 1980年

ライフサービス (LS)

1980年～

福利厚生施設運営数 **433ヶ所** (2016年12月末時点)

コミュニケア24 (C24)

2000年～

国内**46拠点** (2017年1月現在)

海外事業

2003年～

海外**7拠点** ◆介護施設及びアセアンの人材育成連携拠点含む (2017年1月現在)

1



アジア展開 — タイ・バンコク

タイ



◆ **ロングステイ事業** 2003-2007年
サービスアパートメントの運営



◆ **介護士養成事業** 2003-2005年
現地病院と提携し、タイ人ケアワーカーを養成

2



日本スタイル 介護施設

バンコク市内Ladpraoエリア

- ◆ 入居（20床）
- ◆ 訪問介護
- ◆ デイサービス
- ◆ リハビリ



Riei nursing home Ladprao

★2016年1月開設

3



礼愛老年看護服務中心

- ◆ 日本介護のショールーム
& アンテナショップ



★2012年10月開設

4



上海礼愛頤養院

◆ 入居（298床） &
院内クリニック



★ 2013年12月開設

5



➤ まずやってみよう精神

➤ 日本の常識は
世界の**非常**識

6

➤ 最大の **現地化** は パートナーの知恵

7

アジア展開 — 中国・成都

中国

櫻華口腔-デンタルクリニック



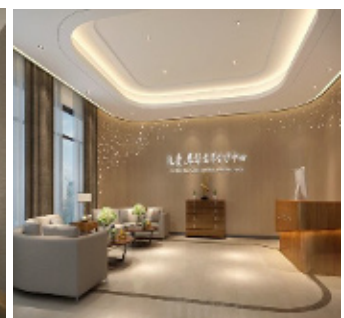
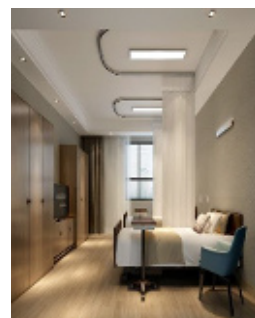
◆ 2017年11月開業 - 歯科事業



礼愛老年介護中心

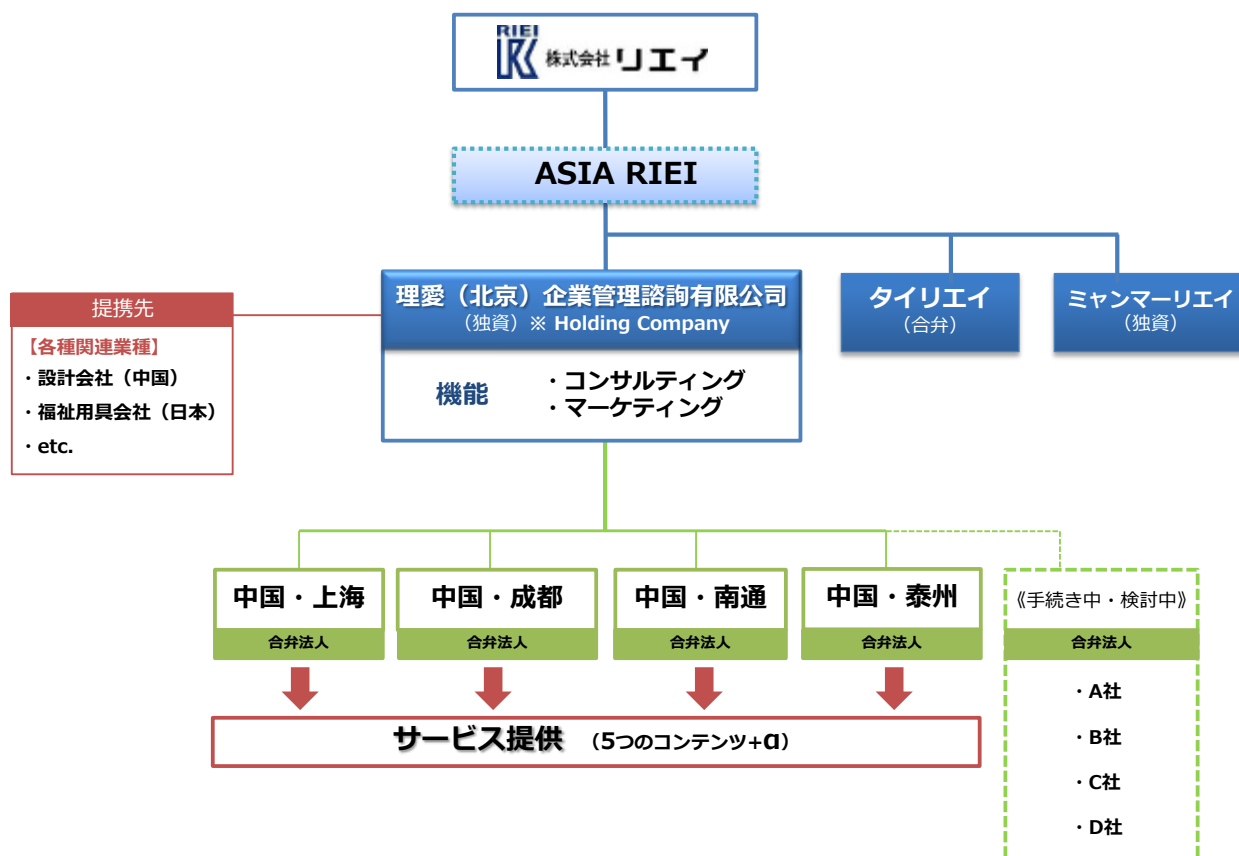


◆ 2017年3月開設予定 - 入居施設 (76床)



8

アジアリエイ展開図



2017年3月3日現在

9

➤ **中国全土へ
新たなモデルの発信**

タイ及び周辺国における医療機器販売 高齢者ケアビジネスの国際展開

Paramount Bed (Thailand)

Managing Director
小林 正樹

March 2017

1

パラマウントベッドの国内事業展開

「先進の技術と優しさで、快適なヘルスケア環境を創造します。」



日本国内
国内工場 2か所

メーカー営業拠点
約10拠点

グループサービス拠点
約70拠点

2

パラマウントベッドの海外事業展開



パラマウントベッドの海外事業展開 沿革

1947 May Ryusuke Kimura founds Kimura Shindai Seisakujo, Ltd.

.....

1995 Sep PT. Paramount Bed **Indonesia** is set up as an overseas subsidiary.

2002 Jan **Shanghai** representative office is set up.

2004 Mar Paramount Bed **(China)** Co., Ltd., is set up as a consolidated subsidiary.

.....

2010 Sep Paramount Bed Co., Ltd. Middle East Office in **Dubai** is established.

2010 Oct Paramount Bed Co., Ltd. in **Thailand** is established.

2012 Feb Paramount Bed Asia Pacific Pte., Ltd. in **Singapore** is established

2012 Aug Paramount Bed India Private Limited in **India** is established

2013 Jul Paramount Bed Mexico S.A. de C.V. in **Mexico** is established

2013 Jul Paramount Bed Vietnam Co., Ltd. in **Vietnam** is established

2014 Jul **Paramount Bed Do Brasil LTDA** in **Brazil** is established

パラマウントベッドの海外事業展開 メインフィールド



CRITICAL CARE

Paramount Bed is a leading manufacturer of medical care beds. Our critical care range supports medical treatment, nursing care, and transport of patients.

We offer products adapted to a wide range of needs in the acute care fields of emergency medical treatment and post-operative management.



MEDICAL CARE

Our medical and nursing care business offers comprehensive solutions that provide tranquil treatment environments. Room interiors are furnished with high-quality, functional and coordinated beds and furniture.

5

パラマウントベッドの海外事業展開



• PREVENTION SERVICES



Bed inspection service

Inspection of beds and other equipment.



Bed inspection service with maintenance

Inspection of beds and other equipment. Maintenance will be conducted if necessary.

• MAINTENANCE AND REPAIR



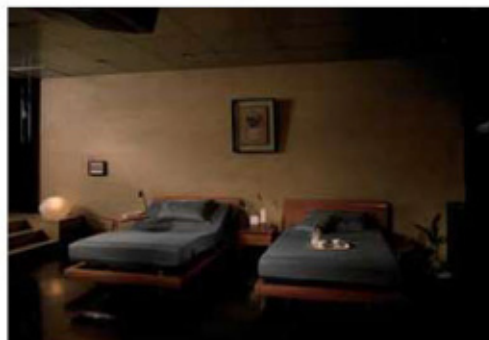
6

パラマウントベッドの海外事業展開 高齢者フィールド



NURSING/HOME CARE

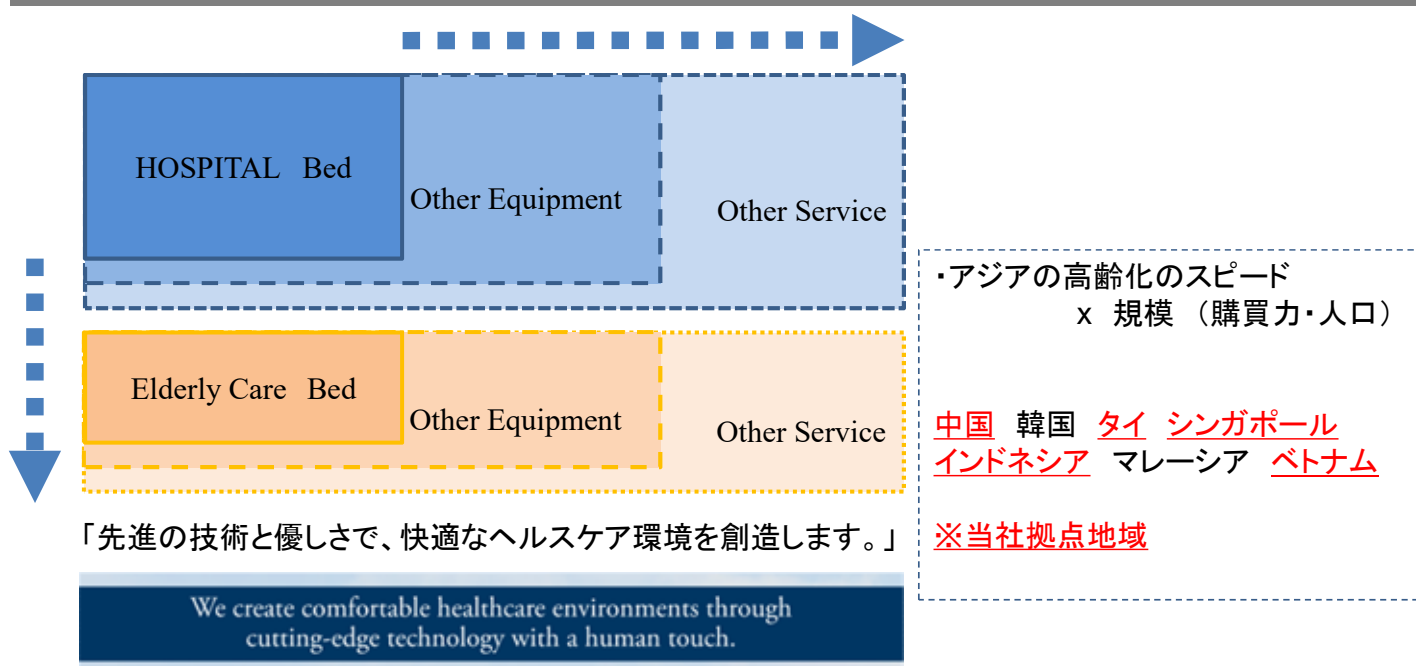
Paramount Bed aims to support independent care of the elderly through its home care products. The elderly can be cared for with greater ease with products that enhance efficiency and reduce the burden on family members and nursing professionals.



SOUND SLEEP & WELLNESS

With years of experience and innovative technology, Paramount Bed collaborates with hospitals and sleep experts to jointly develop Smart Sleep and other medical and home care products. These help to facilitate high quality sleep and promote the physical and emotional wellness of people today.

パラマウントベッドの海外事業展開



パラマウントベッドタイランドの事業展開

9

パラマウントベッドタイランドの事業展開

■活動地域： タイ・ベトナム・ミャンマー・カンボジア・ラオス

2011年 **病院向け**中心に
小さな事務所で開始

- ・営業人材拡充
- ・メンテナンス人材拡充
- ・在庫保有体制
- ・デリバリー体制
- ・ショールーム
- ・支店(チェンマイ)

病院向け体制を活用
高齢者向けを拡充

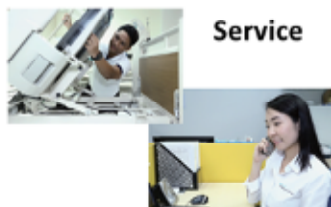
Staff



Stock



Service



Supply chain



Showing



10

PRODUCTS

INTENSIVE CARE UNIT (ICU)



QUALITAS GAMMA DS

PA-80000 SERIES



QUALITAS PLUS SERIES



QUALITAS PLUS™ SERIES



METIS VIP SERIES

VIP EQUIPMENT



PA-00000 VIP

WARD



METIS SERIES



PA-80000 SERIES



RESISTO™

EMERGENCY ROOM (ER)

STRETCHER
PK-8000
SERIES



DIALYSIS

MULTIPLE
MEDICAL
RECLINER
L'ZA



PERINATAL and PEDIATRIC

DELIVERY
BED
GODOLU



PEDIATRIC
BED
RB-900
SERIES



BASSINET
CART
RB-116/116



PEDIATRIC
STRETCHER
RB-120



BASSINET
CART
LARGE
RB-119



BASSINET
CART
GLO
RB-118A



MOBILITY and TRANSFER

STRETCHER
RB-720
SERIES



ASSIST
BAR
RB-090



WHEEL
CHAIR
RB-1835
SERIES



WALKING
AID
RA-330
SERIES



PATIENT
LIFT
RB-781



WHEEL
CHAIR
NEXT
CORE



11

FURNITURE



RECLINER
TABLE
RB-0000
SERIES



RECLINER
FURNITURE
PB-1000
SERIES



WARD EQUIPMENT



TV STAND
RB-0000
SERIES



WHEELING
WAGON
RB-0000
SERIES



NURSING/ HOME CARE



RECLINER
Z SERIES

SUPPORT
FOOT
RB-0000
SERIES



ACID
LOW
RB-0000
SERIES



PAVING
FOOTING
RB-0000
SERIES



SELECT
BARREL



SOUND SLEEP and WELLNESS



INTIME TRUST

SMART
SLEEP



SMART
SLEEP



INTIME TRUST SERIES

SOLUTION

FALL PREVENTION

-Safety Side-rails and Low Bed Height

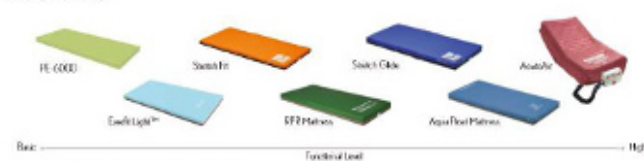
Most of our bed side-rails comply with IEC60601-2-52. By raising side-rail effective height, the risk of falling from the bed by climbing over side-rail is reduced. Even if one were to fall, the low height bed will restrict the impact to a minimum.



-Fall Prevention Alarm*

Some of our beds are equipped with built-in sensors that are able to resist a patient's position. If a weight change is detected, such as when the patient sits up or leaves the bed, medical personnel will be alerted automatically.

Mattress Line-up



EARLY REHABILITATION

-Early Rehabilitation

Early rehabilitation is important because long periods of immobility will typically cause Disuse Muscle Atrophy in patients, and prolonged effects may result in further complications. Based on patient's condition, training to return mobility to the patient should begin before such complications arise.



Paramount Bed offers a series of supplementary accessories that are designed to enhance the effectiveness of its products, ensuring safety while supporting rehabilitation.

WOUND MANAGEMENT

12

タイでの販売状況

病院(施設)向け タイ全土周辺国対応
 -約300病院超に実績
 -民間病院, -大学病院, -都・県病院

ミドル・ハイエンド病院中心

高齢者向け バンコク周辺メイン
 -個人販売主流で伸長

アッパー・アッパーミドル層中心



13

事業展開のポイント

■ ローカライズ

・現地のニーズに合わせる？

→多様なニーズにマッチする製品ラインナップ 組み合わせて幅広い‘ソリューション’
 グローバルモデルの開発と強みの浸透の徹底

→合わせるだけでなく **Value提案肝要**

→価格・製品機能以外の強み(差別化)をつくる事が**肝要**



14

事業展開のポイント

■ ブランドづくり

- ・現地に合わせた製品流通・プロモーション方法
- 基本的に販売店に頼り切らない自社活動
- 地域に即した多様なマルチブランディング活動
- ロジ・アフターサポート拡充 等



・現地スタッフの採用、教育

- 各事業フェーズによって適切な採用人員・教育を模索
- 社員のレベルアップや長期定着は**最大の課題**

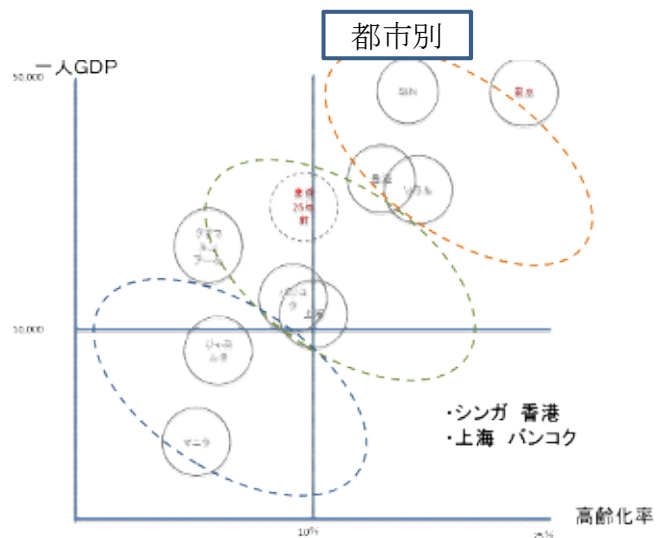
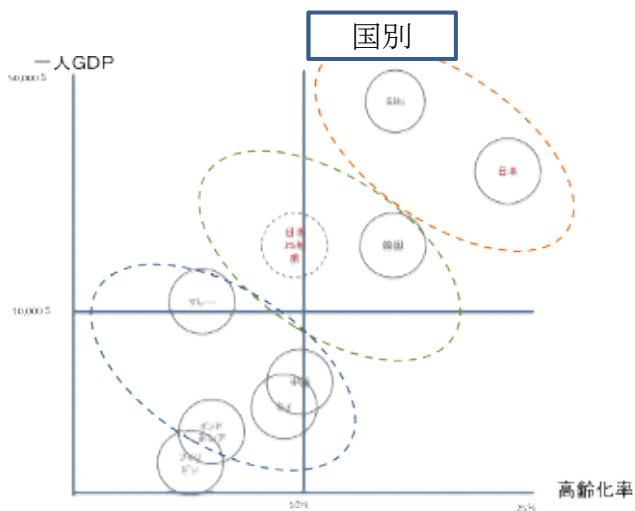
短期思考、お任せ思考はブランド棄損に

15

事業展開のポイント

■ 日本の常識は非常識 平均の罠

・セグメンテーション ⇒ ターゲティング



16

今後の高齢者事業のポイント

■競合はローカル・海外（欧米系 東欧系 中国系 アセアン系）

- ・各国レギュレーション課題の（地道な）解消
- ・教育,データ,エビデンス,資料等 言語,文化課題の解消
- ・長期目線でブランディング,信頼獲得に取り組む覚悟



17

・「日本式介護」とは？

最後に

■公的機関との連携・活用・働きかけ

- ・パッケージ(官＋民＋民)での教育,プロモーション,販路拡大の**継続**
- ・当該国が本気で介護課題解消に取り組む働きかけ,貢献

例)タイ: メディカル・ヘルスケアのハブ

工場誘致補助でなく市場として魅力(顧客数×単価)向上に、基準をつくり公的補助誘導

⇒魅力のある市場に、有力サプライヤーの登場

⇒高齢者ビジネスの幅広い発展

⇒メコンのハブとしてスキルや製品の周辺国への展開

18

海外事業領域では、介護・医療分野に特化して、
タイ、ベトナム、ミャンマー、中国（大連）、台湾、韓国、フィリピンの、
パートナー企業と連携し、進出支援、調査研究、人材採用、
海外人材定着支援等のサービスを提供しています。

近年、介護・医療業界は変化が求められる時代になりました。
スターパートナーズのコンサルタントは、この変化の中でも皆様のより経営パートナーとして、
お役にたてるよう様々な経験を積み込んだメンバーで構成されています。
また、講演、執筆、介護経営フォーラム（全国介護研究会）の開催など、
これまでに以上にお役にお役にたてるよう努力してまいります。どうぞよろしくお願い申し上げます。

代表取締役 齋藤 直路



実例を挙げ、国際化への対応を迫ります。
大手コンサルティング会社を経て、株式会社スターパートナーズを設立。
年間150回以上、介護・医療分野を訪問、現場に入り込むスタイルの支援を
提供。数々の成功の事例を基に事業展開をサポートしている。
2016年から伊豆・沼津・仙石にて、介護分野に特化した会員制研修会である
「介護経営フォーラム」を開催。
また、タイ・日本大使館での講演、アジア国際・介護ケアの推進など、介護を
通じてアジアと日本をつなぐ活動にも従事している。
東北労働省等の研修会で受講生を招き、介護、医療、福祉など多岐多岐、
日本企業や大学・大学院・研究機関（マナマネジメント）
九州大学大学院看護学専攻所属。

密着・最近の数年

- ★16年、介護・医療分野の介護施設を老人ホームの一角に誘致
(2016、サンライズバリアンツ)
- ★介護施設の経営改善、現場に一番人気があったのは
(2015、F1F1)
- ★介護施設の経営改善には、介護施設の経営改善
サービスを提供する160施設（2015、F1F1）
- ★介護サービスの海外展開（介護施設とケアセンター）
2016、株式会社介護施設協会
- ★介護施設の経営改善サービス（介護施設）
2016、介護サービス

FKB 介護経営フォーラム
Forum for Medical Business

★東京・博多・仙台にて開催

いままではあまり情報を得ることができなかった
「介護経営」「マーケティング」「マネジメント」「法改正対策」等の最先端の学びを
専門のコンサルタント、及び、実践者から得ることができる研究会です。

介護経営
フォーラム
の特長

- ①1年制のコース
- ②4回の定例会
- ③国内出張会
- ④海外出張会
- ⑤テーマ別特設
(介護経営、マーケティング、マネジメント、法改正対策等)
- ⑥特設（介護施設・介護施設などのテーマで、一部科目を予定）

コンサルタントによる
豊富なバックアップ

- コンサルタントによる無料経営相談
- コンサルタントによる無料セミナー
- コンサルタントによるメールフォロー
- Facebookグループ

株式会社スターパートナーズ

★業務内容:介護・医療に特化したコンサルティング・講演・執筆 等
〒150-0012 東京都渋谷区広尾1丁目11-2 アイオス広尾ビル6階
〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東1-12-17 3F

TEL 0120-99-4306 FAX 03-6685-5753

Mail info@care-sp.net

詳細はホームページへ





シルバー産業海外展開支援事業 ご紹介

大阪商工会議所

1

大阪商工会議所

1878（明治11）年8月 設立
（初代会頭 五代友厚）

「商工会議所法」に基づく
特別認可法人

会員数 約3万

職員数 約220人

予算 2016年度 約49億円



2

海外ビジネス支援事業の概観

1. 情報提供

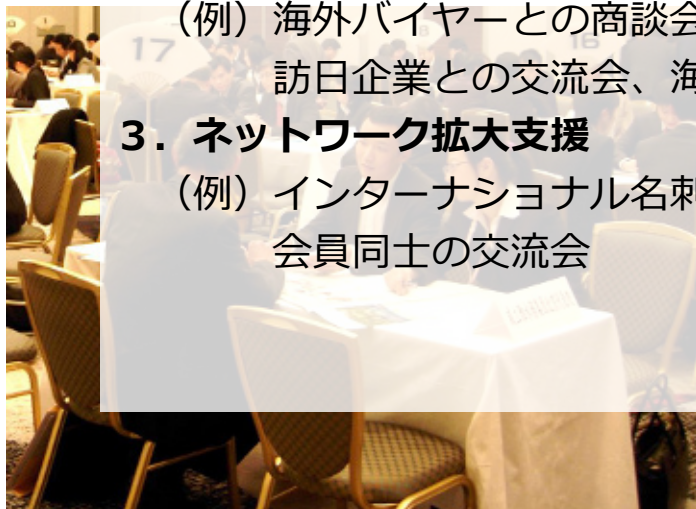
(例) 各国の経済動向セミナー、投資セミナー
個別相談会、実務セミナー、視察団派遣

2. 販路開拓支援

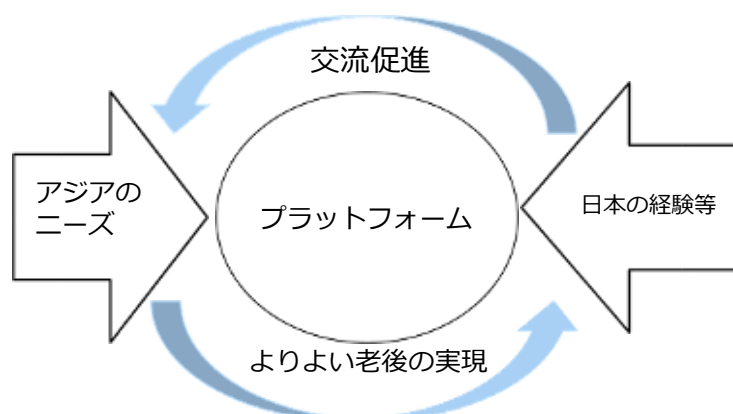
(例) 海外バイヤーとの商談会、
訪日企業との交流会、海外での交流会

3. ネットワーク拡大支援

(例) インターナショナル名刺交換会
会員同士の交流会



日本－アジア・シルバー産業連携促進プラットフォーム



お気軽にご参加ください（登録無料）

大阪商工会議所 シルバー産業

検索

2013年8月設置

登録数 約230社（全国から）

2015年度より交流対象を
中国からアジアへ拡大

大阪商工会議所

〒540-0029

大阪市中央区本町橋2-8

TEL 06-6944-6400

FAX 06-6944-6293

担当 中辻・藤田

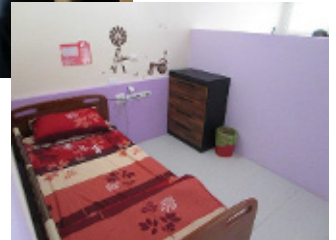
E-mail china@osaka.cci.or.jp

URL <http://www.osaka.cci.or.jp/china/10bjp>

大阪商工会議所の取り組み

シルバー産業視察団*

- シルバー産業の現状や法整備の状況を調査
- 2012年 5月 中国 四川省成都
- 2013年12月 中国 深セン、北京
- 2015年 3月 中国上海とその近郊都市
- 2015年11月 アセアンFS調査（シンガポール、タイ、インドネシア）
- 2016年 9月 中国 上海市、浙江省杭州、山東省濰坊・煙台
- 2016年11月 台湾 台北、台南、高雄
- 2017年 2～3月 中国 北京、四川省成都・攀枝花、香港



日本シルバー産業ダイレクトリ作成*

- 日本のシルバー産業の優位性をPRする「日本シルバー産業ダイレクトリ」（日中対訳、日英対訳）を2013年より作成し、関係先へ配布
- 大阪商工会議所ホームページに同内容を掲載
(<http://www.osaka.cci.or.jp/china/10bjp/>)



一部事業は(一財)日中経済協会と共同実施

大阪商工会議所の取り組み

勉強会の開催

- 中国介護ビジネス研究会（2013年3月）
- 中国シルバービジネス勉強会（2014年 7月）
- 日中シルバービジネス勉強会（2015年 7月）
- 海外シルバービジネス勉強会（2017年1月）



共産党・政府機関等との交流

- 上海市／山東省（煙台、淄博）／吉林省長春市／四川省攀枝花市／陝西省漢中市 など



団体等との交流

- 不動産／建設・建材／医薬品／リハビリ／経営者グループ など

中国企業との交流

- 不動産、投資会社、輸入商社、医薬品、卸売など
- 「シルバー産業交流会 in 北京」開催（2/28）
- 中国の事業者へ日本の高齢者向け住宅改修ノウハウや介護機器・サービスを売り込む商談を実施



大阪商工会議所の取り組み

展示会出展等

- **中国国際福祉博覧会**（北京、2015年10月）
 - 日本企業8社とともに出展。中国の企業、消費者等に日本の製品・サービスのよさを直接PR
 - 大阪商工会議所として借り上げたブースを小さく区切り、通訳も配置するなど、中小企業も出展しやすい形で提供
 - 出展企業は中国企業や個人と接することにより、自社商品に対するニーズを調査
- **中日韓産業博覧会**（山東省濰坊、2016年9月）
 - 大阪商工会議所・大阪外国企業誘致センター（O-BIC）として出展
- **濰坊国際健康養老産業産品博覧中心**（山東省濰坊）
 - 大阪商工会議所の常設展示ブース設置

メールマガジン発行

- アジアのシルバー産業に関する情報、引き合いなどをプラットフォーム登録者へ配信（不定期）



健康長寿分野の海外展開に向けた JETROの取組

2017年3月
日本貿易振興機構（JETRO）
サービス産業部ヘルスケア産業課

（お問合せはこちらまで）
電話：03-3582-8351
SID@jetro.go.jp

Copyright(C) 2017 JETRO. All rights reserved.

1

高齢化、生活習慣病等健康課題に直面するアジア

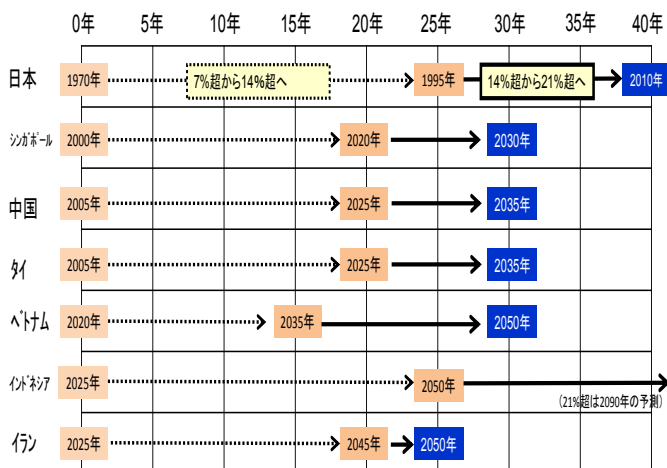
高齢化の加速

- ◆ 日本では65歳以上の層が人口の7%を超える「高齢化社会」から、21%を超える「超高齢社会」まで**40年**。
- ◆ 一方、中国、シンガポール、タイ、ベトナムではこの間、**わずか30年**。日本が経験したよりも速いペースで高齢化が進みつつある。

生活習慣病等新たな健康課題

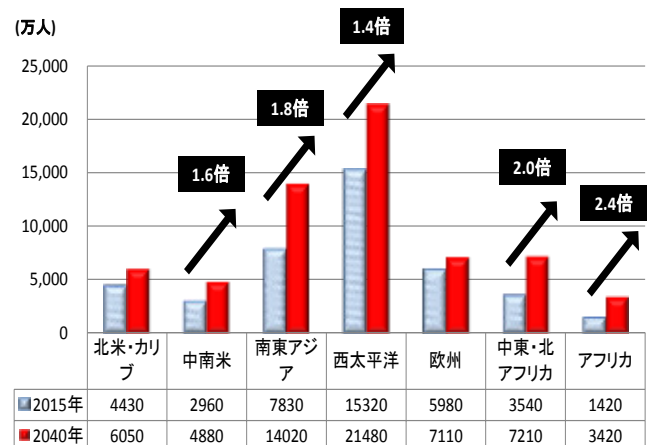
- ◆ アジア諸国では**糖尿病など生活習慣病が拡大**傾向。
- ◆ 中国の糖尿病患者数は世界最多の1.1億人（2015年）から1.5億人（2040年）へ増加見込。糖尿病患者ASEAN最多のインドネシアは同期間1,000万人→1,620万人へ

■ 65歳以上の割合：7%で「高齢化社会」、14%で「高齢社会」、21%で「超高齢社会」



（出所）UN, World Population Prospects: The 2015 Revision

糖尿病患者数の推移(20-79歳)



（出所）国際糖尿病連盟（IDF） IDF Diabetes Atlas・Seventh Edition 2015よりジェトロ作成

Copyright(C) 2017 JETRO. All rights reserved.

2

都市部・富裕層を中心に高まる健康意識

生活習慣病等の健康課題を契機に、医・食・運動・美容分野の製品・サービス需要に広がり

高齢化、生活習慣病…

医

- 検診・早期発見
- 健康管理(体組成・血圧等)
- 低侵襲治療



海外の医療機器代理店は日本の医療・健康関連技術に高い関心

食

- オーガニック
- 肥満、糖尿病の方向け
- 遺伝子組換え食品への抵抗



テヘランの肥満・糖尿関連製品問屋のシュガーフリー製品等

運動

- フィットネス、ジム
- ランニング
- サイクリング



都市部のエグゼクティブに人気のイスタンブールの大手フィットネスクラブ

美容

- スリムに
- 美白
- 高齢者向け



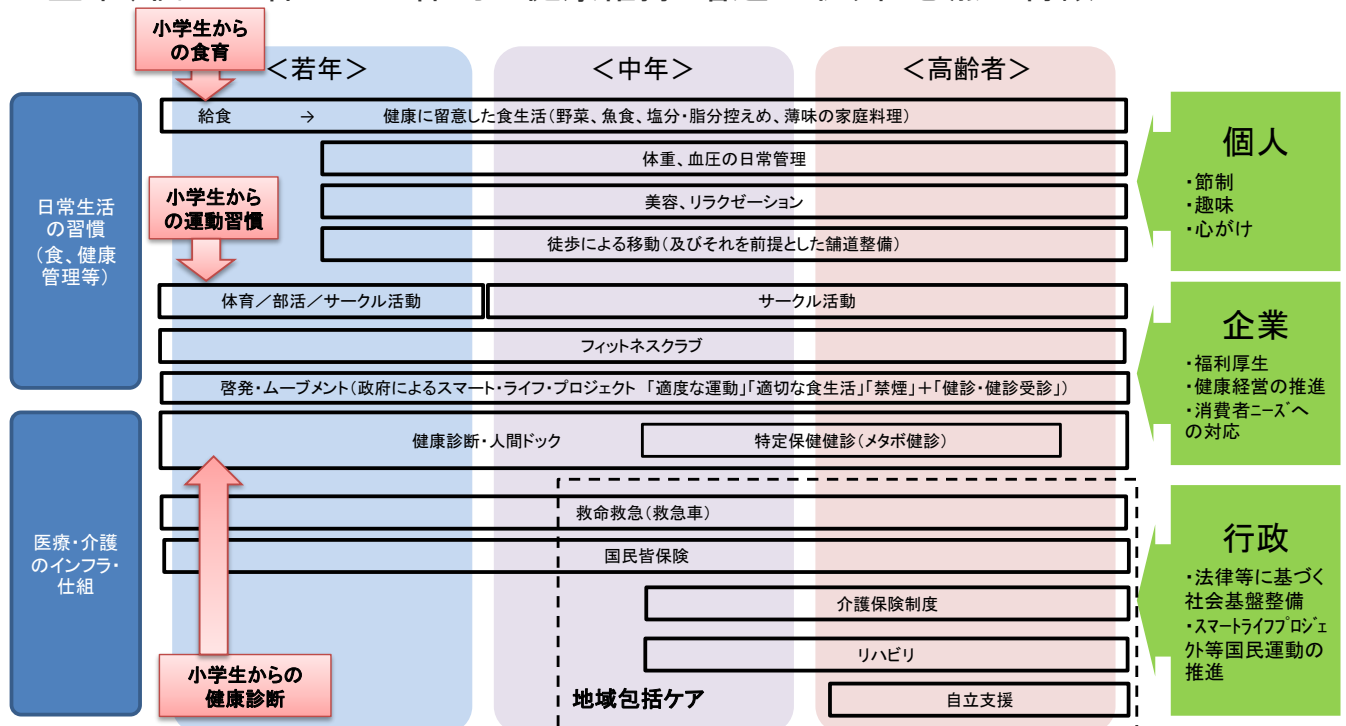
16年3月バンコク健康長寿広報展での美容関連イベント、来場者が関心

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved.

3

日本の誇る健康長寿の仕組み

若者～高齢者まで、健康維持・増進に必要な仕組・モノ・サービスが整い、行政、企業、個人の各々が主体的に健康維持・増進に取り組む点に特徴



仕組みに係る製品・サービス＝我が国の健康長寿産業

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved.

4

ジェトロの健康長寿産業の海外展開支援

背景・目的

- ASEAN諸国、中国では、生活習慣の先進国化に伴う肥満率の上昇、生活習慣病の罹患増、急速な高齢化の進展等が大きな「健康課題」となっている。
- こうした課題については、健康長寿世界1位であり、すでに「超高齢化社会」に突入している我が国の知見を活かし、その解決に寄与することが求められている。
- 特に、高齢者関連業種では、2040年以降、日本国内の高齢者数の減少が予測されていることから、先んじて海外展開を模索する国内事業者も少なくない。
- そこで、我が国の優れた製品・サービスをASEAN諸国、中国に紹介する機会（海外展示会、商談会等）を設け、その海外展開を支援する。

中国での取り組み(2013年度～)

- 国内シンポジウム等：約550名参加
- 現地ミッション：24社28名参加
- 日中高齢者産業交流会：
(セミナー、商談会、視察)
28回開催・約4,000名参加
日本企業延べ約500社が商談会参加
- 日中高齢者メルマガ：約1,200名購読
- 「日本・高齢者産業企業名鑑」発刊

ASEANでの取り組み(2014年度～)

- 健康長寿広報展：
(展示会、ステージイベント)
4回開催(ヤンゴン、ホーチミン、バンコク、ハノイ) 210を超える日本の企業等が参加
ASEANで数十万人の消費者に直接PR
- キーパーソン招へい：
16年度は広報展開催地のハノイより、ベトナム保健省等を日本へ招へい

我が国の製品(ハード)とサービス(ソフト)の普及を通じ、現地の「健康課題」解決、健康長寿に寄与するとともに、当該国での「**デファクトスタンダード獲得**」を促す。

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved.

5

今後の取組：中国、ASEAN向けの事業を更に強化

「アジア健康構想に向けた基本方針」

(平成28年7月29日 健康・医療戦略推進本部決定)

(独)日本貿易振興機構(JETRO)による国内外での個別相談や、一部の国でのビジネス・サポートセンターにおけるオフィス機能の提供、キーパーソン招聘も連動させた商談交流等の海外展開支援策について、民間事業者の状況に応じてパッケージで提供することにより、ワンストップサービスによる事業の組成等を支援。

中国：日中高齢者産業交流会開催数の更なる拡充

- ◆日中高齢者産業交流会を13年度1都市、14年度4都市、15年度10都市、16年度13都市へ拡充。日本企業延べ483社が参加。
- ◆2017年度は①交流会開催数の更なる拡充、②日中両国企業の商談マッチングが通年で行われる新たな仕組みを構築。

ASEAN：今後ハノイ、ジャカルタで広報展、新たにBtoB支援も

- ◆「健康長寿=JAPAN」のイメージ定着を図る、健康長寿広報展を3月はハノイ、2018年初め頃にはインドネシアで予定(日インドネシア国交樹立60周年にあたる18年第1四半期を予定)
- ◆日ASEAN両企業を結ぶB to Bマッチングの開始(ASEANに関心ある健康関連日本企業ダイレクトリーの作成 等)

参考：2016年度の開催実績・予定
(13都市)



2015年度までの実績

2014年度以降、ヤンゴン、ホーチミン、バンコクで開催。日本企業延べ166社出展、約5万4,000名が来場。

2016年度「健康長寿広報展inハノイ」

- (1)会期：2017年3/4(土)～5(日) (於：イオンモール・ロンビエン)
- (2)出展分野：

予防・健康管理やスポーツ、美容など健康長寿の延伸につながる分野から約60社・機関が出展、広報協力参加



(16年3月「健康長寿広報展inバンコク」の様様)

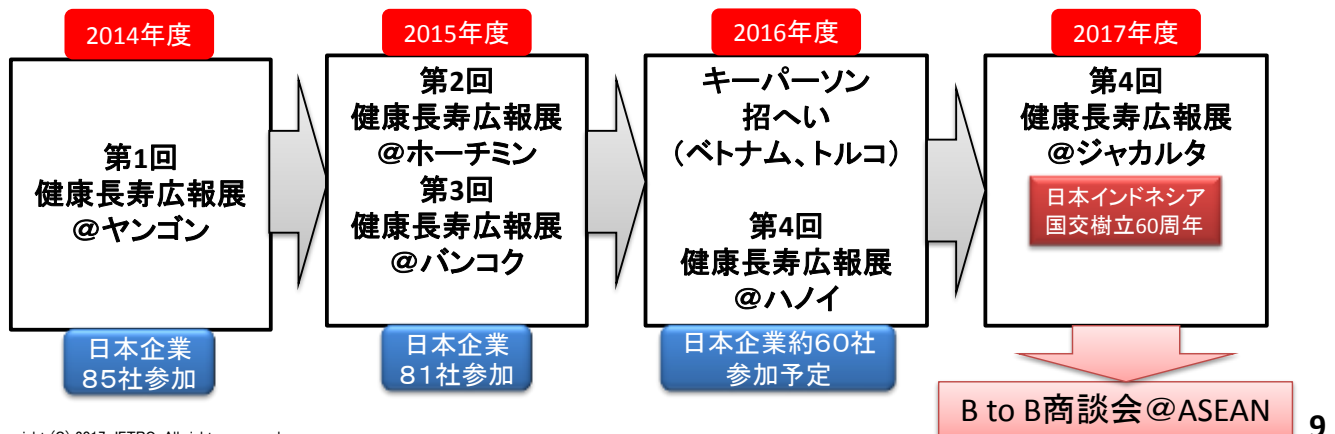
Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved.

6

ASEANにおける取組（詳細）

概要

- シンガポール、タイでは、21世紀に入り、65歳以上の人口が全人口の7%を超える「高齢化社会」に突入し、約30年で21%を超える「超高齢社会」に至ると予想（日本は40年）。さらに、ベトナム、インドネシアは、2020年代より「高齢化社会」に突入し、それぞれ15年、25年で「高齢社会（65歳以上の人口が全人口の14%超）」に至ると予想（日本は25年）。今後、**高齢化対策**が重要な課題となる。
- 生活水準の向上、生活習慣の先進国化等により、**肥満率上昇、生活習慣病の罹患者増加**等新たな健康課題に直面する国も増加。特に小児肥満が新たな課題、若年層からの健康対策が急務。
- そこで、JETROでは、**2014年度より世界最高レベルの健康長寿を支える我が国の優れた製品、サービスを現地消費者に直接紹介する「健康長寿広報展(B to C)」**を開催。ヤンゴン、ホーチミン、バンコクに続き、2016年度は、現地保健省等キーパーソンを招聘した上で、**ハノイ**にて開催。
- 2017年度は、日本インドネシア国交樹立60周年を迎える2018年初頭に**ジャカルタ**で開催予定。さらに「日本企業ダイレクトリー」発刊等、新たに**B to Bの取組を開始し、ビジネス具体化支援を強化**。



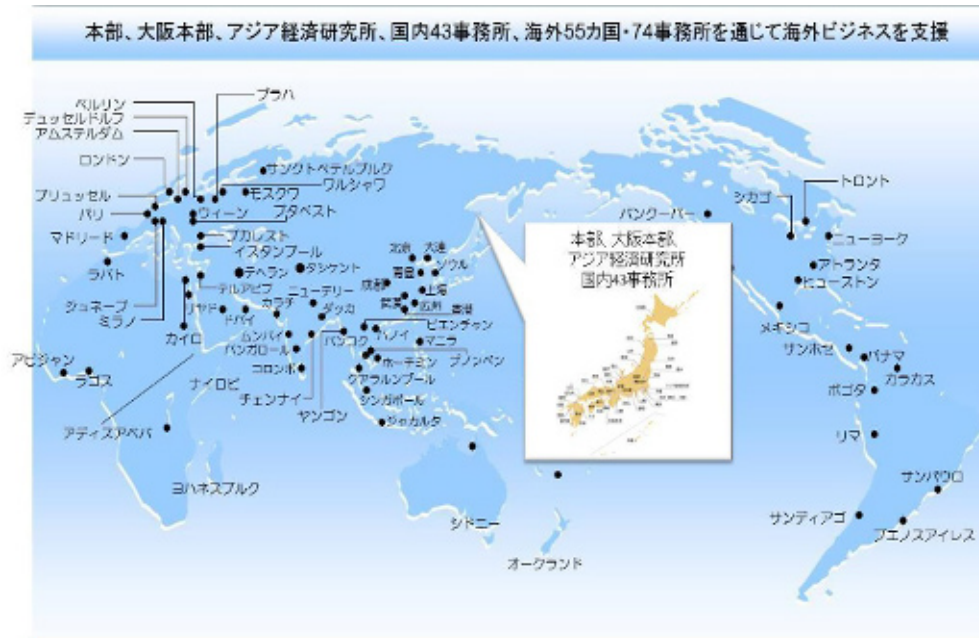
Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved.

JETROの海外展開サービス全般のご案内

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved.

ジェトロ サービスのご案内

- ◆ ジェトロは2003年10月、日本貿易振興機構法に基づき、前身の日本貿易振興会を引き継いで設立されました。
- ◆ 70カ所を超える海外事務所ならびに本部（東京）、大阪本部、アジア経済研究所および国内事務所をあわせ約40の国内拠点を有する国内外ネットワークをフルに活用し、対日投資の促進、農林水産物・食品の輸出や中堅・中小企業等の海外展開支援に機動的かつ効率的に取り組むとともに、調査や研究を通じ我が国企業活動や通商政策に貢献します。



Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved.

11

ジェトロ サービスのご案内

「輸出」では計画段階から輸出先・取引先探し、商談、契約交渉・契約まで、「海外進出」では方針決定からF/S事業計画、会社設立、現地経営まで、世界約70カ所以上の海外ネットワークを活用したサービスメニューで皆様の海外展開をサポートします。

ご相談受付（国内）



経験豊かなアドバイザーがご相談にお応えします。

貿易投資相談 無料

輸出入制度や貿易実務に関する一般のご質問・ご相談にお答えしています。また、実務経験豊富なアドバイザーによる個別面談も受け付けています。

農林水産物・食品輸出相談窓口 無料

「わが社の商品は、海外で売れるか？ 海外で競合する商品はありますか？」など、農林水産物や食品の輸出に関するご相談を受け付けています。

海外コーディネーターによる輸出支援相談サービス 無料

ジェトロが海外に配置する各分野の専門家（海外コーディネーター）が、お客様の海外ビジネス展開に関するお問い合わせについて、現地の感覚・目線でお答えします。

米国食品安全強化法（FSMA）対応支援コンサルティングサービス 無料

FSMA対応にかかるご相談に対して、米国の弁護士等が回答します。

出張サポート



日本から出張の際に現地でご利用いただけるサービスです。

海外ブリーフィングサービス 無料

世界約70カ所の海外事務所にて、現地一般経済事情について、海外駐在員や専門アドバイザーが情報提供を行います。

ビジネスアポイントメント取得サービス

お客様ご指定の企業との商談アポイントメントをお客様に代わってお取りします。

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved.

12

ジェトロ サービスのご案内

海外での調査実施



国内では得られにくい海外現地の情報をお調べします。

海外ミニ調査サービス

ビジネスの参考とするための簡単な調査。海外出張して現地調査するまでもないが、ちょっと知りたいワンポイント情報を世界約70カ所の海外ネットワークで代わりにお調べします。

海外ビジネスの新規展開・拡大



海外での展示会・商談会への参加や、専門家による海外展開支援を行っています。

展示会・商談会への出展支援

見本市・展示会を通じて日本企業のビジネスチャンスの拡大を支援しています。短時間に多くのバイヤーと接触することができ、効率的に商談を進めることができます。

「新輸出大国コンソーシアム」専門家による個別支援サービス 無料

TPPの合意を契機に海外展開をお考えの中小企業等の皆様に対し、ビジネスに精通したジェトロの専門家が、訪問やE-mail等を通じて皆様が抱えている疑問の解消や課題の解決をサポートします。

輸出有望案件支援サービス 無料

輸出戦略の策定から契約締結まで専門家がお手伝いします。優秀な製品を持っていないがこれまで輸出経験がない、あるいは輸出ビジネスを躊躇している中小企業が対象です（事前審査あり）。

BOP/ボリュームゾーン・ビジネス支援サービス

途上国の低・中所得層をターゲットとした製品・サービスで新たに市場参入を検討している日本企業を対象に、情報収集から現地活動のサポートまで、一貫してお手伝いします。

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved.

13

ジェトロ サービスのご案内

進出検討中、あるいは進出企業向け支援



現在、海外への進出を検討中の企業、あるいはすでに海外に進出している企業を支援するサービスです。

海外投資アドバイザーの相談サービス 無料

海外投資アドバイザーは、アジア企業とのビジネス経験豊富な対アジア投資・貿易のエキスパートです。投資・貿易に關する現地制度や産業情報の収集、提供、後援者などを中心としたサポートを行います。

中小企業海外展開現地支援プラットフォーム 無料

中小企業の新興国へのビジネス展開を海外現地の官民支援機関等と連携した支援プラットフォームを整備・構築しサポートします。

ビジネス・サポートセンター

短期の買付オフィスとアドバイザーによるコンサルティング・サービスで、海外ビジネス立ち上げ時のコストとリスクを軽減します（フィリピン・タイ・インド・ベトナム・ミャンマー）。

中国進出企業支援センター 無料

中国進出企業のトラブル解決のためご相談に応じます。

知財保護



商標、特許などの知的財産権保護に役立つサービスを提供しています。

模倣品・海賊版被害相談窓口 無料

模倣品・海賊版問題でお困りの方のご相談を受け付けています。

中小企業等海外侵害対策支援事業

- ・ 侵害対応策支援事業
海外での知的財産権の侵害調査等にかかる費用の2/3を助成します。
- ・ 紛争対応策支援事業
海外で知的財産権に係る係争に巻き込まれた際の係争費用の2/3を助成します。
- ・ 登録商標無効・取消係争支援事業
海外で登録商標を取り消すため提起する係争活動に係る費用の2/3を助成します。

中小企業商標先行登録調査・相談

海外における中小企業の商標先行登録状況の調査を実施します。

外国出願費用の助成（中小企業等外国出願支援事業）

外国出願にかかる費用の半額を助成します。

「地域団体商標」の国際展開支援

地域ブランドの海外展開を支援します。

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved.

14

ジェトロ サービスのご案内

特定分野のご支援



各分野に適した手法で日本企業の海外展開のために様々な支援を行っています。

サービス産業個別企業支援

海外進出の検討段階から当該国への出資に至るまで、ジェトロが持つ様々なツール、ネットワークを活用して日本企業のサービス産業分野での海外進出を支援します。

専門家によるサービス産業海外展開相談

サービス分野・ヘルスケア分野の戦略的指導を、ジェトロの専門家がサポートします。

日用品、生活雑貨等の海外販路開拓支援（キャラバン事業）

中国大陸・台湾・ASEAN各国などへの日用品、生活雑貨、建材等の販路開拓・拡大を支援します。

知財活用ビジネス支援

中堅・中小企業の知財を活用したビジネスモデル構築を支援しています。

アフリカビジネス支援

現地拠点設立に繋がる事業を支援することにより、日本とアフリカのビジネス関係構築を推進します。

インフラシステム輸出促進

インフラシステムの輸出促進、日本型都市開発等の普及を支援するため、専門家の派遣および関係者への支援を行います。

インフラ案件発掘・市場性調査

我が国企業の民営・PPPインフラ市場への参入促進のため、市場性調査の実施における戦略立案支援、情報提供、調査費の支弁などを行います。

機械・機械部品等の海外販路開拓支援「初めて輸出チャレンジプロジェクト2016」

TPP加盟国やASEAN向けの輸出にチャレンジしたい方向けに、海外市場開拓の「準備」から「実践」までをパッケージで支援します。

アメリカ西海岸・中西部 日本食市場開拓プログラム

日本産農林水産・食品の米国輸出を促進するため、課題の明確化や輸出戦略作りなど、ビジネスフェーズに応じた支援を行います。

ロシア・ビジネス支援専門家による継続一貫（ハンズオン）支援

ロシアへの輸出・進出をめざす中堅・中小企業等に対して、戦略策定、事業計画作成、見本市等への参行、パートナー候補企業との創設立会い、契約締結まで一貫して支援します。

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved.

15

ジェトロ サービスのご案内

人材育成



国際ビジネス人材を育成します。

国際即戦力育成インターンシップ

日本の若手人材を開発途上国の政府、政府系機関、業界団体、現地企業、日系企業等に派遣します。

貿易実務オンライン講座

海外ビジネスに関する相談に応じているジェトロが、そのノウハウを活かし、海外取引に欠かせない知識を体系的に、分かりやすく学んで頂けるよう開発した講座です。

外国企業誘致



外国企業・在日外資系企業向けのサービスです。

外国・外資系企業への支援サービス 登録

外国企業・在日外資系企業向けに、国内展示会への出展サポートや拠点設立に伴う登記手続やビザ申請等のサポートなど、企業のニーズやビジネスフェーズに合わせた各種支援メニューを用意しています。

ジェトロ・メンバーズ

貴社の海外ビジネスを ジェトロが強力にバックアップします！

ジェトロ・メンバーズは、世界約75カ国と国内約40カ国にあるジェトロ事務所・支店・出張所から収集した情報とノウハウをビジネスにお応えいただくための会員制度です。各種有料サービス、情報の無料提供や割引価格での利用、会員限定のセミナーや交流会への無料参加が可能なジェトロのメンバーズ制度。ぜひご加入ください。



海外ビジネスの最新情報 をお届け

- ・月刊 通関情報
- ・月刊 ジェトロ・センター
- ・年刊 世界貿易投資報告
- ・年刊 貿易ハンドブック

▼ 詳細を見る



会員限定サービスご案内

- ・会員限定のサービスもご用意しています。たとえば...
- ・「メンバーズビジネス交流会」へ参加
- ・セミナーの優先申し込み
- ・ジェトロ・メンバーズニュースを配信

▼ 詳細を見る



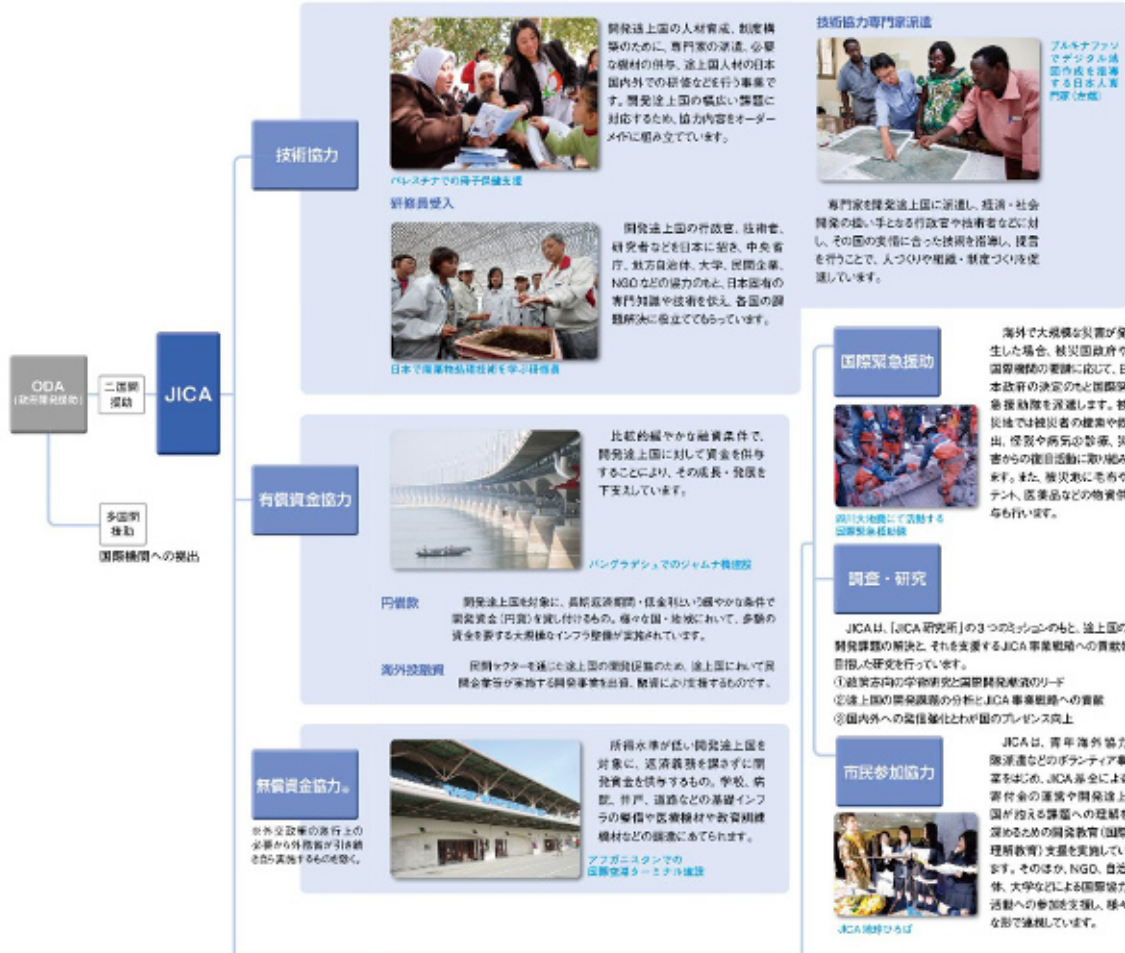
多様なサービスを特別料金で！

- ・ジェトロの各種有料サービスを無料、あるいは特別料金でご利用になります。たとえば...
- ・展示会・見本市への出展料
- ・海外視察への参加
- ・海外企業訪問調査
- ・海外三三調査サービス

Copyright (C) 2017 JETRO. All rights reserved.

16

■ JICAによる開発途上国支援



■ 事例紹介(タイ)

要援護高齢者等のための介護サービス開発プロジェクト(LTOP)

【期間】 2013年1月14日～2017年8月31日 【協力機関】タイ保健省、及び、社会開発・人間の安全保障省

【背景】

急速な高齢化、核家族化、独居老人の増加
⇒持続的な高齢者ケアシステムの必要性

I. 介護サービスモデルの開発

家族介護者を適切に支援し、要介護高齢者を地域で支え続けることを可能にするための「プロの在宅介護サービスの導入」を見据えた、モデル事業を実施

- ◆ 適切なケアマネジメントに基づく、プロのワーカーによる介護サービスのモデルを開発し、複数のパイロット・プロジェクトサイトで実施・検証
- ◆ 利用者の状況を綿密にフォロー・記録し、サービスの効用・便益をエビデンスに基づいて説明

II. 先進的な介護技術の伝達

日本における、先進的な介護関連技術(ケアマネジメント・看護・リハビリ・認知症介護・福祉用具の導入など)の知見を、本邦研修、人材養成テキストの開発を通じてタイ側に伝達

III. 政策提言

介護に関連する様々な政策課題に関し、日本における豊富な政策対応等の経験を、セミナー等の開催を通じて日タイの政策担当者や学識経験者の間で共有する等を踏まえ、タイにおける将来の政策対応に関し政策提言を行う。また、プロジェクトの成果を、セミナーを通じて他の東南アジア諸国に対し発信し、共有する。



■事例紹介(中国)

日中高齢化対策戦略技術プロジェクト

【期間】2016年5月20日～2020年5月19日 【協力機関】民政部

※コストシェア案件(中国側8割負担)

【目標】

日中間の介護福祉サービス関連政策に関する多層的なネットワークの形成を通じて、中国民政部及び協力地区における介護福祉サービス関連政策及び介護福祉人材育成システム構築に関する能力が向上する。

【成果】

- 1 日本の高齢化対策法令・制度構築の経験の共有を通じ、中国中央レベル及び地方レベルの介護福祉サービスが分析されかつ提言がなされる。
- 2 プロジェクト実施施設において、介護福祉サービスに関する拠点訓練施設としての能力が向上する。
- 3 日中の経験の相互共有のネットワークが強化される。

1. 研修員受入(訪日研修)

介護福祉関連政策策定者向け
施設管理者向け
介護福祉人材育成講師陣向け

2. 介護人材育成、介護施設運営等に関する短期専門家派遣

3. 日中関係者(行政官、介護事業者、研究者)交流セミナー

◆対象施設

今後高齢化に関する人材育成の拠点訓練施設となることが想定される施設として、北京市、江蘇省、浙江省及び陝西省より以下の10施設を選定。

【北京市】

- ①北京市第一社会福利院
- ②北京社会管理职业学院

【江蘇省】

- ③南京市:南京鐘山職業技術学院
- ④南京市:江蘇省老年公寓
- ⑤無錫市:九如学院

【浙江省】

- ⑥杭州市:杭州市社会福祉センター
- ⑦衢州市:衢州職業技術学院

【陝西省】

- ⑧西安市:陝西工運学院
- ⑨宝鶏市:陝西省自強中等專業学校
- ⑩宝鶏市:陝西偉芝堂老年公寓

■民間企業との連携

担当部署	スキーム名	予算上限	期間	対象者	目的
民間連携事業部 連携推進課 03-5226-6960	協力準備調査 (PPPインフラ事業)	1億5,000万円 (一部3億円)	制限無し	日本国登記法人	PPPインフラ事業への参画を計画している本邦法人からの提案に基づき、海外投融資または円借款を活用したプロジェクト実施を前提として、PPPインフラ事業の基本事業計画を策定し、当該提案事業の妥当性・効率性等の確認を行うもの。
	途上国の課題解決型ビジネス (SDGsビジネス)調査	5,000万円	最大3年間	日本国登記法人	開発途上国でのSDGs達成に貢献するビジネスを計画している本邦法人からの提案に基づき、ビジネスモデルの開発、事業計画の策定、並びにJICA事業との協働事業の可能性について検討・確認を行うもの。
	開発途上国の社会・経済開発のための民間技術普及促進事業	2,000万円 ※1	最大2年間	日本国登記法人	開発途上国の政府関係者を主な対象とする本邦での研修や現地でのセミナー等を通じて、日本企業が持つ優れた製品、技術、システム等への理解を促すと共に、開発への活用可能性検討を行うことを目的とするもの。
民間連携事業部 海外投融資課 03-5226-8980	海外投融資	融資:原則、総事業費の70%以内。 出資:出資部分の25%以内。	N/A	日本企業等が実施する事業	途上国の開発に資する民間企業等が行う事業に対して、融資・出資により支援を行うもの。民間金融機関等による融資が困難な事業に対して、途上国において多数の実績を有するJICAがリスクを取りつつ支援を行い、それにより、事業が実現可能となる高い意義を有する。
国内事業部 中小企業支援調査課 03-5226-9283	基礎調査	850万円	数ヶ月～1年程度	中小企業等 ※2	中小企業からの提案に基づき、優れた技術と商材、事業アイデアを持つ中小企業の開発途上国進出による開発課題解決の可能性及びODA事業との連携可能性の検討に必要な基礎情報の収集と事業計画案の策定に係る調査を行うことにより、開発途上国の発展を促進することを目的とするもの。
	案件化調査	3,000万円又は5,000万円	数ヶ月～1年程度	中小企業等 ※2	中小企業からの提案に基づき、技術・製品等を途上国の開発へ活用する可能性を検討することを目的とするもの。
国内事業部 中小企業支援事業課 03-5226-6333	普及・実証事業	1億円	1～3年間		中小企業からの提案に基づき、途上国の開発への技術・製品等の現地適合性を高めるための実証活動を通じ、その普及方法を検討することを目的とするもの。
青年海外協力隊事務局 参加促進・進路支援課 03-5226-9323	民間連携ボランティア	N/A	原則1～2年(3か月以上の短期も可)	株式会社(特例有限会社)または、持分会社(合同会社、合資会社、合名会社)	各企業のニーズに合わせて、受入れ国や要請内容、職種、派遣期間等をカスタマイズ可能。今後、事業展開を検討している国へ派遣し、活動を通じて、現地語、文化、商習慣、技術レベル、各種ニーズ等を把握したり、ネットワークを作ったりするもの。
国際協力人材部 PARTNER事務局 03-5226-6785	PARTNER (国際協力キャリア総合情報サイト)	N/A	N/A	企業、団体(個人も登録可)	PARTNERとは、「開発途上国で事業を実施して人材を求めている団体」と「国際協力の仕事に携わりたい個人」を結びつける「国際協力キャリア総合情報サイト」です。JICAボランティア経験者をはじめ、海外経験や高い専門性を有したグローバル人材が多数登録されているため、海外展開やCSR活動に必要な人材を確保することが可能とするもの。
国内事業部 市民参加推進課 03-5226-8789	草の根技術協力事業 (地域提案型)	3,000万円※3	3年以内	提案者:地方自治体 実施者:地方自治体または地方自治体が指定する団体や企業	国際協力の意思を持つ日本のNGO、大学、地方自治体及び公益法人等の団体による、開発途上国の地域住民を対象とした国際協力活動を、JICAがODAの一環として支援し、共同で実施するもの。
人間開発部 高等・技術教育チーム 03-5226-8377	アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブ(ABEイニシアティブ) 修士課程およびインターンシッププログラム	N/A	インターンシップ:通常2週間～最大半年まで (留学期間・修士課程1年間～最大3年)	企業、団体(個人も登録可)	本プログラムでは、アフリカ諸国にて産業開発を担う優秀な若手人材を外国人留学生として日本へ受入れ、本邦大学における修士課程教育とインターンシップの機会を提供するもの。日本企業の海外展開のキーパーソンとなる留学生とネットワークを構築し、日本国内で現地の情報を入手することが可能。また、現地の人材を推薦し、本プログラムで育成することもできるもの。

※1 2014年度及び2015年度補正予算(健康・医療特別枠)、並びに2016年度補正予算(健康・医療特別枠、インフラ輸出特別枠)については、5,000万円を予算上限とする。

※2 企画書提出時点で日本の法律に基づき設立された日本登記法人の中小企業(中小企業の定義は中小企業基本法第二条、及び株式会社日本政策金融公庫法施行令第三条第2項に基づく)、または中小企業団体の組織に関する法律に定める中小企業団体の一部(事業協同組合、事業協同小組合、企業組合、協業組合、及び商工組合)で、会社または団体設立後1年以上経過している者を指す。

※3 2012年度、2013年度、2014年度、2015年度補正予算による事業は上限6,000万円にて募集。

■中小企業の海外展開支援事業

※2017年度については近日中にHPで公開いたします

2015年度補正・2016年度 ODA を活用した中小企業海外展開支援事業

	基礎調査	案件化調査	普及・実証事業
概要	中小企業等からの提案に基づき、開発途上国の課題解決に貢献する中小企業等の海外事業に必要な基礎情報収集・事業計画策定のための調査	中小企業等からの提案に基づき、製品・技術等を途上国の開発へ活用する可能性を検討するための調査	中小企業等からの提案に基づき、製品・技術等に関する途上国の開発への現地適合性を高めるための実証活動を通じ、その普及方法を検討する事業
実施日程（予定）	<p>【1回目】</p> <p>2016年2月頃 公示（JICAのHP）</p> <p>3月頃 募集要項説明会</p> <p>4月頃 応募締切</p> <p>6月頃 採択通知（契約締結後調査開始）</p> <p>【2回目】</p> <p>2016年9月頃 公示（JICAのHP）</p> <p>9月頃 募集要項説明会</p> <p>10月頃 応募締切</p> <p>2017年1月頃 採択通知（契約締結後調査開始）</p>	<p>【1回目】</p> <p>2016年2月頃 公示（JICAのHP）</p> <p>3月頃 募集要項説明会</p> <p>4月頃 応募締切</p> <p>6月頃 採択通知（契約締結後調査開始）</p> <p>【2回目】</p> <p>2016年9月頃 公示（JICAのHP）</p> <p>9月頃 募集要項説明会</p> <p>10月頃 応募締切</p> <p>2017年1月頃 採択通知（契約締結後調査開始）</p>	<p>【1回目】</p> <p>2016年2月頃 公示（JICAのHP）</p> <p>3月頃 募集要項説明会</p> <p>4月頃 応募締切</p> <p>6月頃 採択通知（先方政府機関の了承取得、契約締結後事業開始）</p> <p>【2回目】</p> <p>2016年9月頃 公示（JICAのHP）</p> <p>9月頃 募集要項説明会</p> <p>10月頃 応募締切</p> <p>2017年1月頃 採択通知（先方政府機関の了承取得、契約締結後事業開始）</p>
公募対象	中小企業等		
採択予定件数（※1）	23件程度	70件程度	37件程度
上限金額（税込）	850万円	3,000万円（機材（同時携行できる小型の機材を除く）の輸送が必要な場合は、5,000万円）	1億円（※2）
協力期間	数か月～1年程度		1～3年程度
負担経費	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費（外部人材活用費のみ） ・旅費 ・現地活動費 ・管理費 	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費（外部人材活用費のみ） ・旅費 ・機材輸送費 ・現地活動費 ・本邦受入活動費 ・管理費 	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費（外部人材活用費のみ） ・旅費 ・機材製造・購入・輸送費 ・現地活動費 ・本邦受入活動費 ・管理費

※1 上記実施は、予算成立が前提となります。

※2 2016年9月公示分にて、公示案件数の一部について、上限額の見直し（拡大）を検討しています。

参考8. セミナー パネルディスカッション要旨

＜パネリスト＞

梶澤 一	株式会社リエイ 代表取締役社長兼会長
小林 正樹	PARAMOUNT BED (THAILAND) CO.,LTD. Managing Director
齋藤 直路	株式会社スターパートナーズ 代表取締役
藤田 法子	大阪商工会議所 国際部 課長
前川 弘介	内閣官房 健康・医療戦略室 参事官補佐
佐藤 拓	日本貿易振興機構(ジェトロ) サービス産業部 ヘルスケア産業課長
中村 信太郎	国際協力機構(ジャイカ) 国際協力専門員

＜ファシリテーター＞

田中 文隆	みずほ情報総研株式会社 チーフコンサルタント
-------	------------------------

《田中》

- ・ 梶澤氏に今一度伺いたい。なぜ海外展開に経営の舵を切ったのか。

《梶澤氏》

- ・ 人材確保に向けた対応策の一つが海外人材活用であった。

《田中》

- ・ 海外市場への進出にあたり、経営陣の間ではどのような議論がなされたのか。

《梶澤氏》

- ・ 私は創業者で当社は未上場であることも相まってか、固定観念にとらわれず進出を決めた感がある。

《田中》

- ・ 従業員の反応は如何様であったか。

《梶澤氏》

- ・ 相当の期間、国内の従業員にとって海外事業は他人事であった。海外と国内の取組をどのように融合させるかという点には苦心した。

《田中》

- ・ 国際展開に係る人材確保における苦労もあったと推測する。

《梶澤氏》

- ・ 進出当初は適切な人材を見つけることができず、やる気を頼りに次男を送り込んだ。現地の言葉が話せるだけで海外事業に適していると捉えがちだが、実際はもちろんそのようにはいかない。人材の配置については試行錯誤を繰り返した。

《田中》

- ・ 複数国への展開の背景は。

《梶澤氏》

- ・ 縁や成り行きが色々なところに作用して、というのが実際のところだ。
- ・ 相性もあろう。中国、タイの両国とも当社にとっては重要な事業であるが、進捗状況には差がある。その要因が努力の差とは言い切れない。

《田中》

- ・ 現地化という側面での取組としてどのようなことがあるか。

《梶澤氏》

- ・ 大手ゼネコンからの依頼により、社区にある健康サービスセンターのコンサルティングを行った際のことだが、時間の都合から作業工程の案を先方で作成し、当社で検証する予定でいたところ、先方が出してきたものが非常に良く、むしろ日本に導入したいほどのものに仕上がっていた。現地の知恵を活用する重要性を実感した。

《田中》

- ・ 小林氏には、事業を行うなかで進出当初とは認識が変わっていった現地化の考え方について伺いたい。

《小林氏》

- ・ 現地化について、当初の想定から変化した部分はない。苦労したのはパートナー選び、流通、販売店を含めた人材活用、レギュレーション上の言葉の壁など。想定通りであった。むしろ、それらをクリアするために、トライ＆エラーを繰り返すなかで考えていくことが重要と感じた次第だ。

《田中》

- ・ 現地のオペレーターとしての自身の考えを本社サイドと調整する際の苦労などはあったのだろうか。

《小林氏》

- ・ 海外事業の強化は当社の方針の1つであり、その方針と注力は非常にありがたかった。力を入れると管理したくなるもので、現地を見ずしての判断にはまだまだ課題もあろう。その中で信頼して任せて頂いたのは非常に有難かったところだ。

《田中》

- ・ 商品の販売のみならず、環境提案、価値提案を重視していると伺った。また、それらと相まって、教育へのこだわりも伺いたい。

《小林氏》

- ・ 当社の競合は海外メーカー又は現地企業が作る外観がほぼ一緒の安価な製品ということになる。日本製品のきめ細やかな価値を伝え採用していただくためには、ソリューションや価値を組み合わせた提案により、土俵を変えていかなければならない。価値提供するためのソリューションの教育が従業員や販売店に必要と認識している。まだまだ課題は大きい。
- ・ 具体的には、タイでも転倒防止や褥瘡予防は日本と共通する課題と捉えており、価値提案を行っている。ハイエンド向けの病院には、一緒になってソリューションを考えるという活動も少しずつ展開している。

《田中》

- ・ トップランナーにおいても試行錯誤のなかで気づきを得て軌道修正しながら様々な手段を講じていることが垣間見える。
- ・ 本事業では、タイ・中国・東京で海外展開に関心の高い方々の業種を越えた緩やかな意見交換の場としてPF会合を開催した。会合のファシリテーターを務めていただいたお2人に話を伺いながら論を進めていきたい。

《齋藤氏》

- ・ 昨年度、今年度と二度に渡りバンコクプラットフォーム会合でファシリテートした。今年度は現地の声を聞くというテーマでお集まり頂き、レヌー氏が運営する施設の紹介に加え、パラマウントベッド

タイランドの小林氏、(株)リエイの満屋氏に登壇いただき、実際に進出している事業者の課題とそれらへの対応の手掛かりになるような議論を展開した。

- ・ 熱気のある会合で、相互に活発な意見交換が行われた。会合の声は大きく3つに整理できる。1つ目は、人材確保、定着の難しさだ。介護職は日本と同様に3Kのイメージが浸透していることに加え、日本と比べて教育水準や個々のスキルの差も大きく、離職率が高い傾向にある。それぞれの人材をモチベートしていくにあたり、意欲や根気強さに欠ける場合があるという声も挙がった。できることをやってもらい、認める、という地道な育成が求められる。また、人材不足への対応策としてミャンマーから人材を呼んでタイで就労してもらうことを検討する事業者もあった。
- ・ 2つ目は事業者間連携だ。日本の製品をもっていくだけでなく、現物を見て良さを実感してもらうためのショールーム等をつくることや、ソフトとハードのパッケージ化による付加価値をつけた販売活動等の意見も挙がった。
- ・ 3つ目は議論の場が求められているということである。提供サービス別での議論の場や、それらを行行政からのバックアップ支援を求める意見も多く挙がった。受け皿になる体制を整備し、来年以降も日本とタイの橋渡しを継続的に行う取組が必要と感じた。
- ・ 私見では、日本の介護サービスに対する期待は非常に大きい。しかし、各国も独自に研究開発をしているため、事業者は、スピードをもって出ていく必要がある。また、リバーズイノベーションにより日本の介護の発展に資することができれば海外進出の意義は大きい。そのような取組を今後も実施、支援していきたい。

《田中》

- ・ 進出している事業者は、コンペティターとの関係でどのようにして打ち勝つかという意識が非常に強いと感じた。

《齋藤氏》

- ・ 実際に、中国における介護サービスのオペレーター募集にあたって、カナダ、韓国などアセアン諸国の進出も検討するというケースがあった。彼らは日本だけではなく世界を見ている。

《藤田氏》

- ・ 齋藤氏と同様、二度に渡って中国プラットフォーム会合のファシリテーターを務め、事業者等から様々な話を伺った。今年度は、政府が運営する介護施設の院長であった張氏より上海の介護施設の現状と政策の方向性について紹介頂いたのち、事業者間の情報交換を行った。
- ・ 事業者が声を揃えて言っていたのは、「簡単ではない」ということだ。経済発展段階・所得水準・文化等の違いに加え、介護に対する概念のないところでどのように入り込むかという部分で苦労していると感じた。
- ・ サービスとモノについての上海の議論を紹介したい。サービスについては、日本的介護において大切にされている自立支援や認知症ケアに対する蓄積が中国では少なく、日本のやり方が通用しないという悩みを聞いた。日本的介護を大事にしながらも、現地で今受け入れられるサービスを考えることが重要と感じた。
- ・ モノについていうと、同じような機能をもった安価な製品が現地には沢山ある。それらにどう打ち勝つかは、高品質高価格の製品を作る日本企業にとっての課題だ。乗り越え方として、2つ考えられる。1つは、中国のものづくり企業に対し、日本企業が大切にしている安心・安全・品質の確保を最低条件として提示したうえで生産を委託してコスト下げる。もう1つは、日本企業のこだわりを納得

してもらっただけのプロモーションを行うこと。品質の良さを可視化し、納得して買って頂くというプロモーションに粘り強く取り組んでいく必要がある。

- ・ 日本的なサービスが受入れられないと申し上げたが、一方で、入浴の文化がない上海で訪問入浴サービス始めたという事業者もあった。収益性が高くなくとも、入浴時のほっとした気持ちを中国の方にも感じてもらいたいという熱い気持ちをもって取り組んでいる。日本の良さを届けたいという強い思いとともに取り組むことも大切だ。
- ・ 日頃の苦労も共有することで翌日の活力につながる。駐在者のメンタルケアという側面でもこのような集まりは重要と感じた。

《田中》

- ・ 訪問入浴の事業者については、湯灌のサービスも中国で実施しているということで驚いた。他の事業者がやっていないことをという思いで取り組んでいる。
- ・ 会合は、中国駐在員の想像しがたい苦労や悩みを含めて話し合える場や、相互の訪問や勉強の機会をつくるきっかけの場ともなった。

《藤田氏》

- ・ 仰る通り、横のつながりを広げていけることがP F会合の意義でもある。今年度の参加事業者は不動産、総合商社など、幅が広がっている。それぞれに様々なリソースをもって介護事業を展開するなかで、当面は産前産後ケアやエステ等の美容事業を展開するという道もあるかもしれない。試行錯誤しながら事業を継続させるなかで中国の高齢者産業の状況を窺い、適切なタイミングで適切なサービスを提供できる準備を進めていくことが大切だ。

《田中》

- ・ 国の支援という側面に話を向きたい。前川氏に伺う。アジア健康構想協議会は今後どのようなかたちで開かれるのか。国内だけでなく、海外から様々な声を集めることも求められるが、現段階でどのような提案があるか。

《前川氏》

- ・ 第1回協議会までにリーチできていない企業が多くあった。第1回協議会に参加していない企業からも、今後ぜひお力添えをいただきたい。
- ・ 今後、将来的には現地においても、官民連携は重要であると考え。日本とアジア諸国の政府間の連携だけでなく、現地政府と日本の民間事業者との連携も大変重要。現地で活動する日本の事業者が増えると現地の連絡会が構成されていくという状況が、既に他の業界の動きとしてもある。現地での課題を現地政府と解決していくために、現地における官民の連携についても、大使館やジェトロ等の機関を通じて少しずつ前進することが必要と考える。
- ・ このような会合の意義深い点は、大きな市場をオールジャパンで取りにいくという意識を共有できることだ。市場を日本の事業者で奪い合うのは惜しい。先行して進出した事業者にとっては苦労して蓄積した知見もあると思うが、広い気持ちをもって引っ張っていただきたい。後から参加される方々もダウンロードオンリーにならず、出来る限り自分たちの得たものを共有しながら、日本ブランドを官民一体となって作っていくための雰囲気づくりを進めることがまずは必要と考えている。

《田中》

- ・ アジア健康構想協議会は何年程度の継続を目安と考えているか。

《前川氏》

- ・ 具体的な設定はない。対外発信のタイミングとして東京オリンピックの時期に東京でアジア健康構想の国際会議等を開いてはどうか等、今後、効果的なアジアとの連携策を考えていきたい。
- ・ WGの構成等については柔軟に変化が必要だ。先程の議論にあった他国と競合の状況の研究や現地の需要について等、実際に活動されている皆さんとの会話の中で新たに求められるものもある。それらを取り入れながら構成を柔軟に変化させていくことを考えている。

《田中》

- ・ ジェトロ、ジャイカに現況の取組と今後の支援の方向性について伺いたい。

《佐藤氏》

- ・ ジェトロでは、介護分野を含めた健康長寿産業の海外展開支援を行っている。中国においては日中の企業交流会をこれまでに計 28 回開催し、約 4,000 名が参加した。また、アセアン地域ではB toCを中心に、介護分野以外も含めた日本の健康長寿の仕組みを総合的にオールジャパンで売り込むイベント（広報展）を開催しており、先日ハノイで開催したイベントには介護のみならず予防、健康管理など幅広い分野から 51 社・機関が出展し、約 11 万人が来場した。
- ・ 「アジア健康構想に向けた基本方針」にも示されている通り、組織をあげてヘルスケア分野を強化したいと思っている。特に中国では交流会を 2016 年度に 13 回開催するほか、高齢者産業の日本企業ダイレクトリを作成して配布、HP 公開している。今後一層の強化策として、現地の案件情報をメルマガ（約 1200 社を対象に配信しているニューズレター）で発信したり、イベントベースではなく通年でマッチングできる仕組みを構築したいと考えている。アセアンでは日本インドネシア国交樹立 60 周年ということもあり 2018 年初めにジャカルタで健康長寿広報展を予定しているほか、上記と同様のダイレクトリを発刊したり、通年でのマッチングを行うなど、政策の要請も踏まえてB toBの取組を開始する予定である。
- ・ 中国で開催する交流会は、セミナー・商談会・現地視察を 3 本柱としている。無料で参加できるイベントであり、ぜひご参加いただきたい。また、メルマガは現地の制度情報を発信するものであり、ご登録をいただきたい。アセアンでは、年 1 回のB toCイベントを継続しながら、B toBのイベントと通年のマッチングを強化していく。
- ・ ジェトロは海外 74 箇所に事務所を有し、貸しオフィスなど様々なサービスを提供している。海外ネットワークを活用し、事業者の海外展開を支援していきたい。

《田中》

- ・ 介護だけでなく、生活に密着したサービス幅広く捉えることは、事業者の可能性を広げることにもつながる。このような視点を今後も継続していく予定であるか。

《佐藤氏》

- ・ 中国についていうと、現地政府の介護に対する課題感が大きく、介護が中心になる。アセアンは引き続き幅広く捉えていく。

《中村氏》

- ・ ジャイカは日本の政府開発援助の実施機関であり、途上国の開発課題に対して援助その他を通じて貢献する組織である。近年、高齢化は重要な開発課題と認識している。特にアジア諸国では急速に高齢化が進み、様々なプロジェクトが始まっている。
- ・ 我々は 3 つのアプローチにより取り組んでいる。1 つ目は、途上国政府との協力。先方政府からの要請を前提として先方政府と日本とで一緒に課題解決をするという協力だ。日本から専門家を派遣した

り、先方から政策立案者やキーマンを招いて研修する等の取組がある。

- ・ 事例として、「要支援高齢者等のための介護サービス開発プロジェクト（LTOP）」をタイで実施している。これはタイ国内6箇所をパイロットサイトとして介護サービスモデルを開発し、それをもとに現地政府に施策を提案するというものだ。Home visit とデイケアセンターを作り、ケアマネジメントの手法でもってパッケージとして高齢者に提供していくというサービスモデルを開発している。実際には、日本の訪問介護やデイとはかなり異なるものになってきており、例えばタイでは地域の結びつきが強いことからボランティアをHome visit の担当者にするほか、ケアマネジメントも、既存のサービスを対象者に合わせてパッケージ化していくという役割が中心になっている。成果として、対象者の65パーセントについてADLの改善がみられたという結果が得られ、今年度のタイ政府における高齢者介護に関する予算が増加した。このような取組を通じて、タイにおける介護のコンセプトが確立するだけでなく、家族又はコミュニティが担う部分、政府の支援すべき部分が明らかになり、予算配分が明確化されていく。
- ・ 中国との間でも、施策担当者や人材育成担当者への日本の知見共有のためのプロジェクトが進行中である。
- ・ アプローチの2つ目は、青年海外協力隊、シニアボランティア、地方自治体やNGOが現地の公的機関と行うプロジェクトの支援である。
- ・ 3つ目は、民間企業との連携、すなわち、開発途上国の開発課題に対して自社の技術を使ってソリューションを提供したい事業者に対する直接的な支援である。我々の提供できる価値として、途上国の開発課題に関する情報提供、相手国政府とのネットワーク、信頼関係に基づく関係者の紹介等がある。様々なスキームを活用して事業者支援を行っており、介護分野については投融資の実績はないものの、調査や実証事業では既に実績がある。
- ・ 今後はタイでの経験をもとに、同様の取組を他のアジア諸国にも展開していきたい。あくまでも相手国政府からの要請が前提ではあるが。そのために、今年はLTOPのリージョナルセミナーとしてアセアン諸国をタイに招き、情報共有を通じて機運を高める取組も考えている。また、技術協力と民間企業の連携など、様々なスキームを組み合わせる取組をさらに進めていきたい。

《田中》

- ・ 各機関の取組や支援が重点化されていくなか、事業資金の調達等も実際の事業者の課題となるが。

《前川氏》

- ・ 我々自らは予算をもたないが、このようなかたちで伴走し一緒に説明するということで、ジェトロ・ジャイカ以外に例えばクールジャパン機構等との連携もある。それらの支援機関に実際につないでみると様々な声が聞かれ、例えば、実際の契約等のスピードに官民ファンドの意思決定のスピードがついていかないなど、様々な課題が浮き彫りになって来ているので、そのような課題にも一緒になって取り組んでいきたいと考えている。
- ・ 政府間においても案件が挙がってきている。例えば、クラーク・グリーン・シティのマスタープランを日本で作るという話がある。そのようなプランを作る過程において、例えば、介護人材のための教育施設など介護関係の提案入れ、アジアの高齢化対策のハブを作るといようなことを提案するような事も可能かと思う。そういった話が出てきた時には皆と共有し、知恵を拝借したい。

《田中》

- ・ 街づくりや都市計画にもこのテーマは派生しうる。本セミナーも、金融機関、商社含めて様々な方々

にご参加頂いている。多様な側面からオールジャパンでの取組が期待できる。

- ・ 最後に事業者の方々よりエールを含めてメッセージをいただきたい。

《小林氏》

- ・ 海外展開における日本政府のサポートがますます強くなっていると実感している。その一つの形として、バンコクでは医薬医療分科会が商工会議所内にあり、横のつながりのプラットフォームが形成されている。一方、官公庁の方は人事異動が頻回という状況がある。人脈や熱量は重要であり、頻繁に変わるのはいらない。そこはお伝えしておきたいところだ。
- ・ 横連携の機会はありがたい。一方、情報交換だけでなく、ここを貪欲にビジネスにしていく必要がある。連携に満足するのではなく、一緒になってお客様作っていくことを目標に動くことが重要だ。
- ・ これから出ていく方にとって、今はとにかくチャンスのタイミングだと思う。本気で出て最後までやりきっていただきたい。

《梶澤氏》

- ・ 当社はたまたま先に海外事業を手掛け、どこよりも失敗を経験している。内閣官房の方とアジア健康構想協議会立ち上げ前に意見交換を行った際、冒頭に「敵に塩を送る」という言葉があった。本音を言うと、我々の一つひとつの結論にはそこに至るまでの汗と涙があり、簡単に教えられるものばかりではない。日本にある情報だけを聞いても現場で通用する訳ではなく、出ることで知ることが沢山ある。出て感じることで、アジアへ介護を切り口としてヘルスケア生活サービスを広げるというのが我々の方向性である。現地で介護を通じて接することによって感じるニーズがあり、それが当社の推進しているものということだ。
- ・ アジアのスピード感とダイナミズムは非常に魅力的だ。「慎重、精細」といわれる介護業界は、他の業界のどこよりも海外進出から遠くに位置しているようにも感じるが、今、国の強いバックアップを踏み台に出ていけるのは素晴らしいことだ。だからと言って護送船団に乗れば保証があるわけではない。最後は自己責任と腹をくくって出ることが重要だ。

《田中》

- ・ 4年前の事業開始当初、本テーマはここまで盛り上っておらず、手探りで事業者を訪ね、紹介を頼ってやってきた。今後は国の政策による後押しもあり、さらに熱量を帯びて海外展開の動きが盛り上がっていくと感じている。
- ・ 本テーマを通じて、これまでに約430の団体と出会うことができた。このネットワークは我々の資産であり、今後の国の取組に活かしていきたい。事業者の方々にも、様々なかたちで皆とつながり、貪欲にビジネスにつなげていけるよう、今後もこのような場を有効活用していただきたい。

以上

平成 28 年度老人保健事業推進費等補助金
老人保健健康増進等事業
介護サービス等の国際展開に関する調査研究事業
報告書

平成 29 年 3 月

みずほ情報総研株式会社 社会政策コンサルティング部

〒101-8443 東京都千代田区神田錦町 2-3

電話：03-5281-5276