

台湾ヘルスケア市場における日本企業の 進出機会等に関する調査 【報告書概要】

Nomura Research Institute Taiwan Co., Ltd.

2024年 3月

NRI

Envision the value,
Empower the change



本プロジェクトの調査計画

- 日台ヘルスケア市場の状況
- ヘルスケア市場における日台協業モデル及びその可能性

調査の背景・目的

背景

- 高齢化が進む台湾では、2025年には「超高齢化社会」に突入すると予測されており、すでに「超高齢化社会」である日本と同様に、高齢化に起因する多くの課題を抱えている。
- 台湾においては当局の旗振りの下、プレジジョンヘルス やスマートヘルス、再生医療などの新たなトレンドも注目されるほか、大手企業のヘルスケア市場への参入も加速している。
- 一方日本では、国家成長の重要領域のひとつとしてヘルスケアの国際展開による海外市場の獲得が期待されており、高齢化という共通の重要課題を持つ台湾市場において、日本企業の進出機会を探ることの重要性が高まっている。



目的

- 本事業では、日台ヘルスケア市場の概要や、日台ヘルスケア企業・団体のニーズを把握した上で、ヘルスケア市場における日台の協業が有望なモデルを整理し、将来の日台協業の一助とすることを目的とする。

本プロジェクトの調査計画

調査実施方法

調査項目	アウトカム	調査項目詳細
<p>Task 1</p> <p>日台ヘルスケア市場の 全体像の調査 (デスクトップ調査)</p>	<p>日台のヘルスケア市場について、 構造/規模/動向を把握することで、 台湾企業のニーズ仮説および 日台協業ニーズ仮説を構築する</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Task1-1 日台ヘルスケア市場の全体像特定 -Task1-2 日台医薬品市場の市場概要整理 -Task1-3 日台医療機器市場の市場概要整理 -Task1-4 日台医療サービス市場の市場概要整理 -Task1-5 台湾企業のニーズ仮説および日台協業ニーズ仮説構築
<p>Task 2</p> <p>台湾の各ヘルスケア市場の 現状及び課題の調査 (ヒアリング調査)</p>	<p>日台企業へのヒアリング調査を通して、 上記で得た台湾企業のニーズ仮説 および日台協業ニーズ仮説を検証する</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Task2-1 台湾医薬品企業・団体に対するニーズ仮説検証 -Task2-2 台湾医療機器企業・団体に対するニーズ仮説検証 -Task2-3 台湾医療サービス企業・団体に対するニーズ仮説検証 -Task2-4 日本ヘルスケア関連企業・団体に対するニーズ仮説検証
<p>Task 3</p> <p>台湾ヘルスケア市場における 日本企業の進出機会</p>	<p>上記を踏まえ、日台の協業が有望な モデル仮説を整理し、モデルごとの メリット、推進状況や機会を分析する</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Task3-1 日台の協業が有望なモデルの構築 -Task3-2 モデルごとの現状及び機会整理

■ 本プロジェクトの調査計画

日台ヘルスケア市場の状況

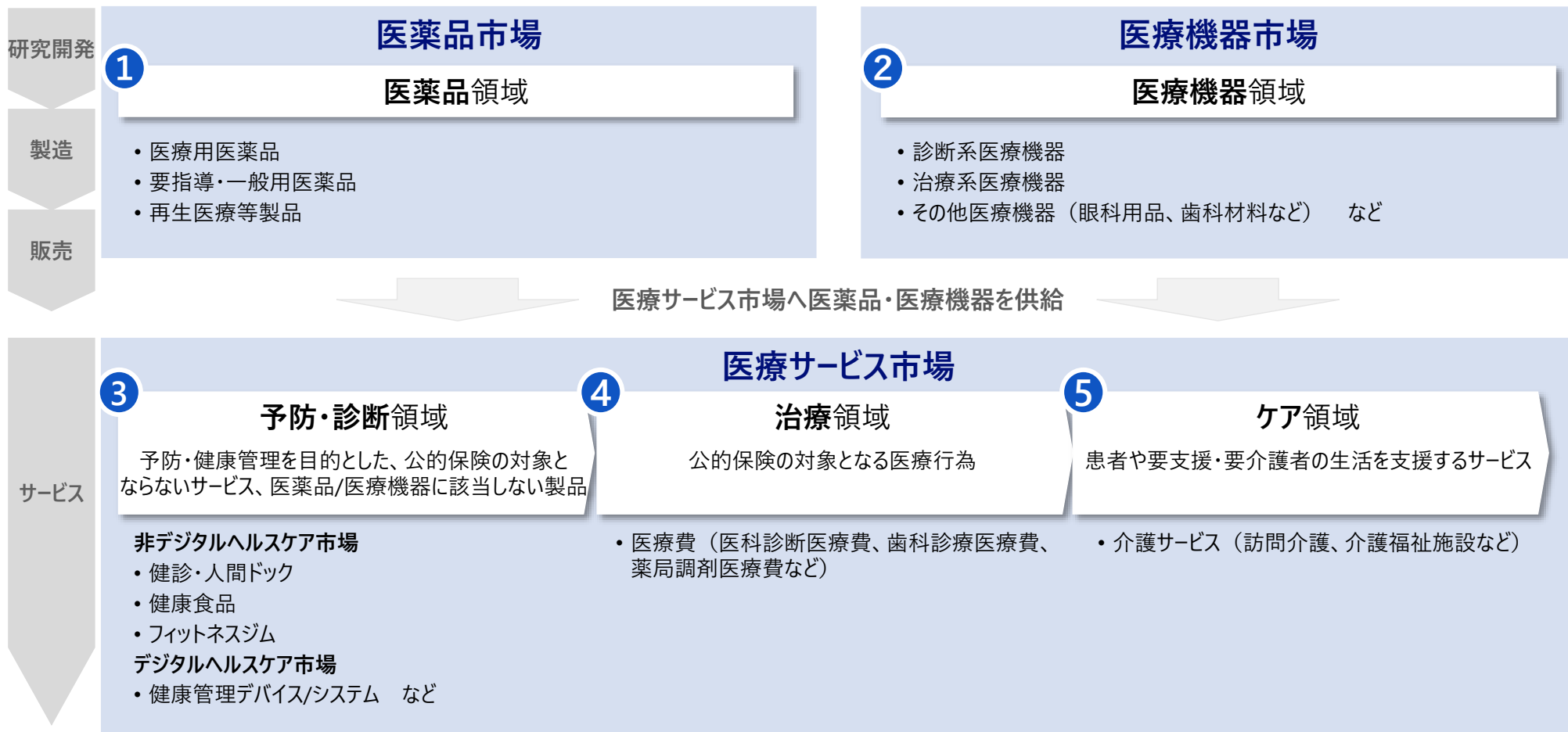
日台ヘルスケア市場の全体像

- 日台医薬品市場
- 日台医療機器市場
- 日台医療サービス市場

■ ヘルスケア市場における日台協業モデル及びその可能性

本調査ではヘルスケア市場の全体像を以下のように定義し、調査・整理を行った

本調査におけるヘルスケア市場全体像の定義



台湾のヘルスケア市場は、日本と比べて規模は小さいものの、「医療サービス（ケア）」・「医療機器」・「医薬品」を筆頭に高い成長率で発展しており、大きなポテンシャルを有する

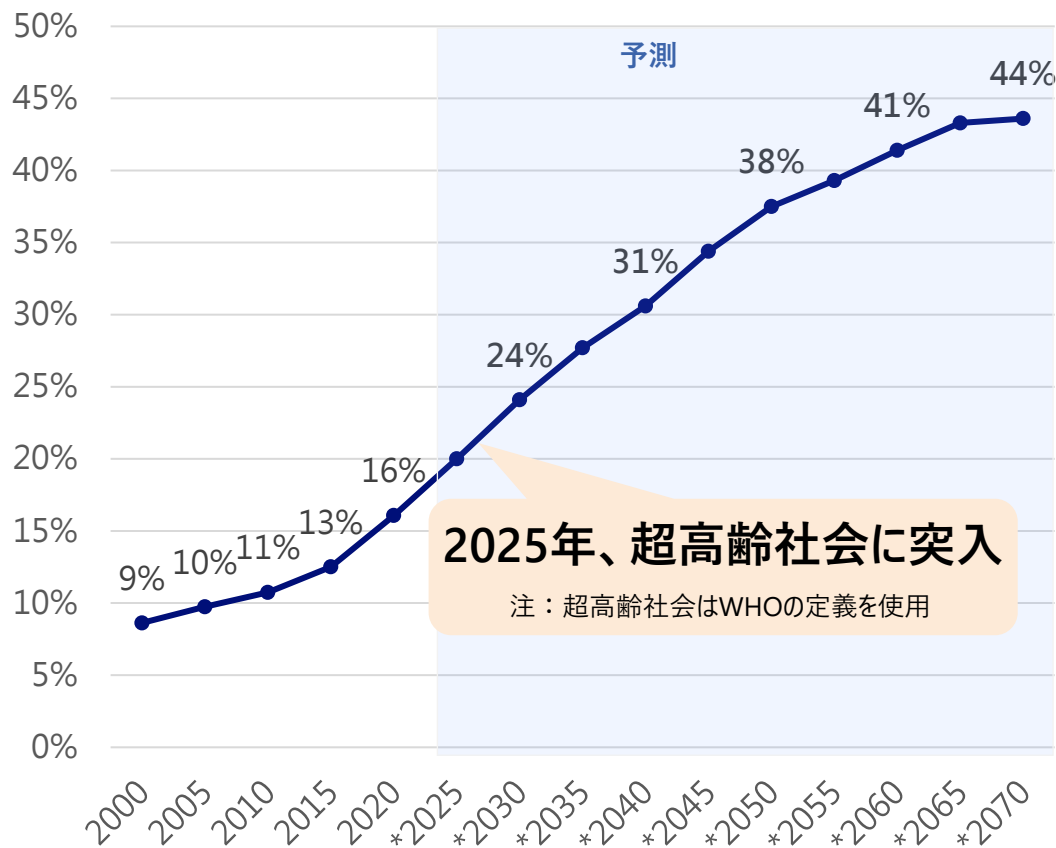
	台湾			日本		
	市場規模	市場規模に占める割合	成長率	市場規模	市場規模に占める割合	成長率
ヘルスケア市場全体	5兆8,416億円	100%	-	69兆2,793億円	100%	-
医薬品	1兆360億円	17.7%	8%	11兆1,725億円	15.3%	4%
医療機器	8,587億円	14.7%	10%	4兆4,140億円	6.0%	10%
医療サービス (予防・診断)	7,928億円	13.6%	非デジタル：5% デジタル：6%	1兆3,924億円	1.9%	非デジタル：-1% デジタル：7.8%
医療サービス (治療)	3兆711億円	52.6%	6%	45兆359億円	61.7%	1%
医療サービス (回復・ケア)	830億円	1.4%	24%	11兆円	15.1%	3%

※市場規模は、各国・市場における最新年度を記載

出典：厚生労働省「国民医療費の概況」・「薬事工業生産動態」、衛生福利部「国民医療保険支出」、矢野経済研究所、statistaなど各種公開情報を参考に、NRI台湾作成

台湾は今後急速に高齢化が進み、2025年には超高齢社会に突入する見込み

台湾の高齢者比率の将来予測



(参考) 台湾及び日本における人口及び保険関連指標

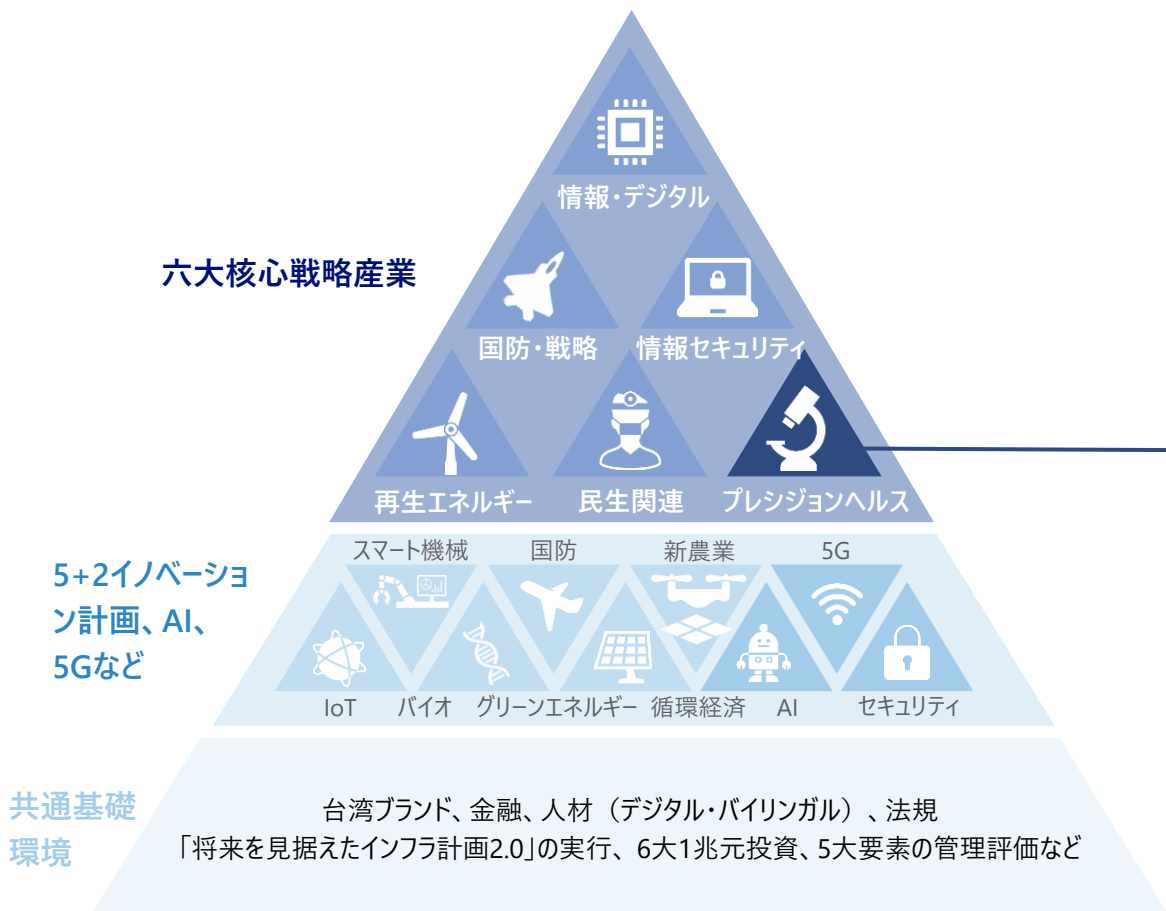
	台湾	日本
面積	3.6万 km ²	37.8万 km ²
人口	2,330万人(2023)	12,486万人(2022)
人口密度	646人/ km ² (2021)	338人/ km ² (2020)
高齢化率	16.9% (2021)	28.7% (2021)
平均寿命	80.9歳	84.3歳
1,000人あたり乳幼児死亡率	4.8人 (2021)	2人 (2021)
GDPに占める国民医療費	6.6% (2020)	10.9% (2020)
一人当たりの医療費	2,169 米ドル (2020)	4,388 米ドル (2020)

出典：WHO、国家発展委員会中華民国人口推移予測、Global Health Observatory (GHO)data、総務省統計局、Worldbank、衛生福利部統計指標

注：高齢化率は65歳以上の人口の割合、乳児死亡率は5歳以下の乳児死亡率

台湾では、プレジジョンヘルスケア産業は「六大核心戦略産業」のひとつとして、経済振興施策の中核を担っている

六大核心戦略産業の位置づけ



プレジジョンヘルスケア産業

■ 目標

台湾をプレジジョンヘルスケア及びテクノロジー防疫の国際的ベンチマークに育てる

■ 方針

- ① **ゲノム及び健康保険ビッグデータベースの構築**
例として、有効なデータ分析及びデータのシェア
- ② **予防・診断・治療プレジジョンヘルスケアシステムの構築**
例として、AIによる画像診断、細胞治療等
- ③ **プレジジョンヘルスケアに基づく防疫製品開発**
例として、AIによる肺炎診断、5Gによる遠隔防疫等
- ④ **国際バイオテクノロジーの商機開拓**
例として、製薬、医療機器、プレジジョンヘルスケアサービスや製品輸出

■ 本プロジェクトの調査計画

日台ヘルスケア市場の状況

- 日台ヘルスケア市場の全体像

日台医薬品市場

- 日台医療機器市場
- 日台医療サービス市場

■ ヘルスケア市場における日台協業モデル及びその可能性

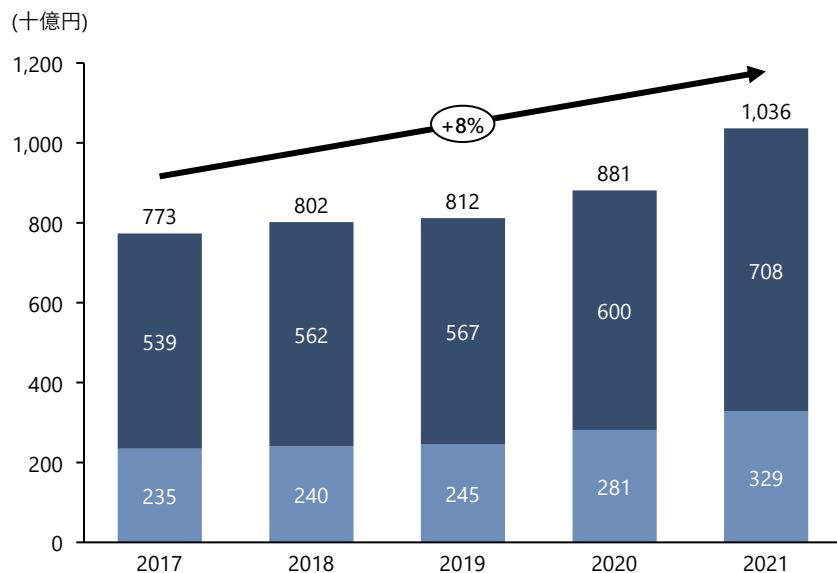
台湾の医薬品市場は継続的に成長しており、コロナ禍で更に成長が加速し 日本の医薬品市場は10兆円を超える大規模でありながら、2019年以降伸び悩んでいる

台湾医薬品の市場規模推移

- 市場規模：1兆360億円（2021年）
- 市場成長率：8%の成長率で成長

注：医薬品の市場規模は、医療用医薬品（処方薬）および要指導・一般用医薬品の（非処方薬）医療保険支出と計算する

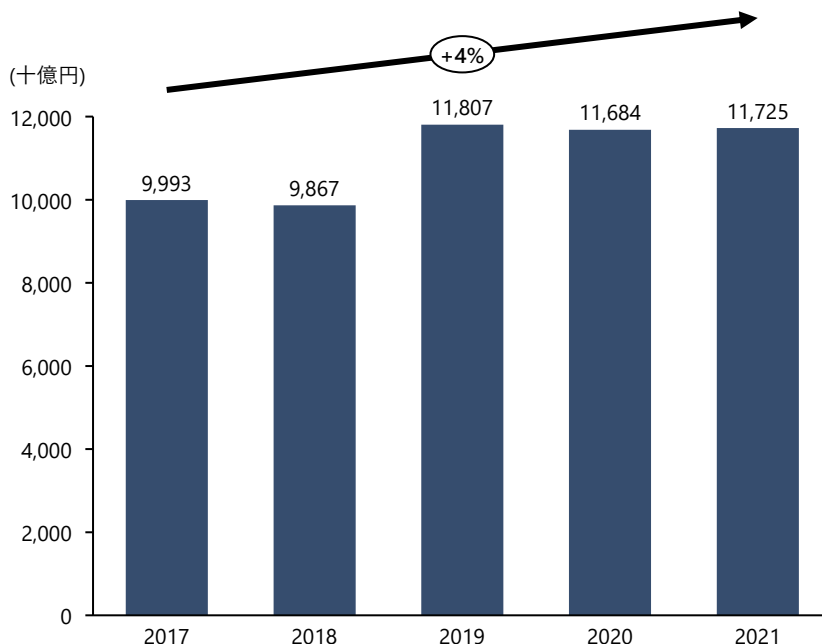
■ 医療用医薬品 ■ OTC医薬品



出典：衛生福利部「国民医療保険支出」を参考に、NRI台湾作成

日本医薬品の市場規模推移

- 市場規模：11兆1,725億円（2021年）
- 市場成長率：2017-2021年にかけて年4%で成長したものの、2020年以降は伸び悩んでいる



出典：厚生労働省「薬事工業生産動態」を参考に、NRI台湾作成

台湾の医薬品市場は、当局の施策に呼応してバイオ医薬品、CDMOなどの領域で民間の参入や投資が加速している

施策	バイオ医療への参入・投資促進	<ul style="list-style-type: none"> 2021年に「バイオ医療産業発展条例（生技医薬産業発展条例）」の改正を行い、バイオ医療や新薬の研究開発やCDMOを行う企業を対象に約100億元を予算化。法人税や、これらの企業への投資への控除等の特例措置を定め、バイオ医療への参入や投資を促進している。
	再生医療関連法の整備	<ul style="list-style-type: none"> 2023年に2月に再生医療の技術やサービスの患者への提供促進のため、「再生医療法」と「再生医療製剤条例」の2つの法案が行政院で承認され、立法院での審議を待っている。
	バイオクラスターの形成	<ul style="list-style-type: none"> 台湾当局の後押しにより、バイオテクノロジー-医薬産業クラスターが形成されている。代表的なものに、「国家生技研究園區（南港）」、「台北内湖サイエンスパーク」、「新竹バイオメディカルサイエンスパーク」、「中部サイエンスパーク」、「南部サイエンスパーク」がある。
	経済部主導のCDMO企業設立	<ul style="list-style-type: none"> バイオ製薬領域におけるCDMOの推進のため、2023年5月経済部の主導で「バイオ医薬製造公司（生物医薬製造公司）」が設立された。設立時には台湾最大級のCDMO企業として、当局予算より60億台湾元（約270億円）の出資を受けた。
トレンド	バイオ医薬品市場の成長	<ul style="list-style-type: none"> 台湾にはバイオ医薬品の開発にかかわるメーカーが50社以上存在する。 スタートアップへの投資も盛んで、2022年から2023年上半期までのヘルスケア市場のスタートアップへの投資額のうち、件数では42.7%、金額では74.8%が医薬品市場への投資である。
	CDMO産業振興	<ul style="list-style-type: none"> 民間企業によるCDMO領域への積極的な大規模投資が行われ、官民全体でCDMO産業を盛り上げる動きがみられる。世界的に見ても、抗体医薬品および細胞療法製品の市場は急速に成長しており、これらのCDMOは成長ポテンシャルが非常に高い。
	ジェネリック医薬品への注力	<ul style="list-style-type: none"> 台湾医薬品業界は、新薬開発と比較しジェネリック医薬品の開発・製造に注力している企業が多く、台湾における製薬市場の売上の主要な源泉である。

■ 本プロジェクトの調査計画

日台ヘルスケア市場の状況

- 日台ヘルスケア市場の全体像
- 日台医薬品市場

日台医療機器市場

- 日台医療サービス市場

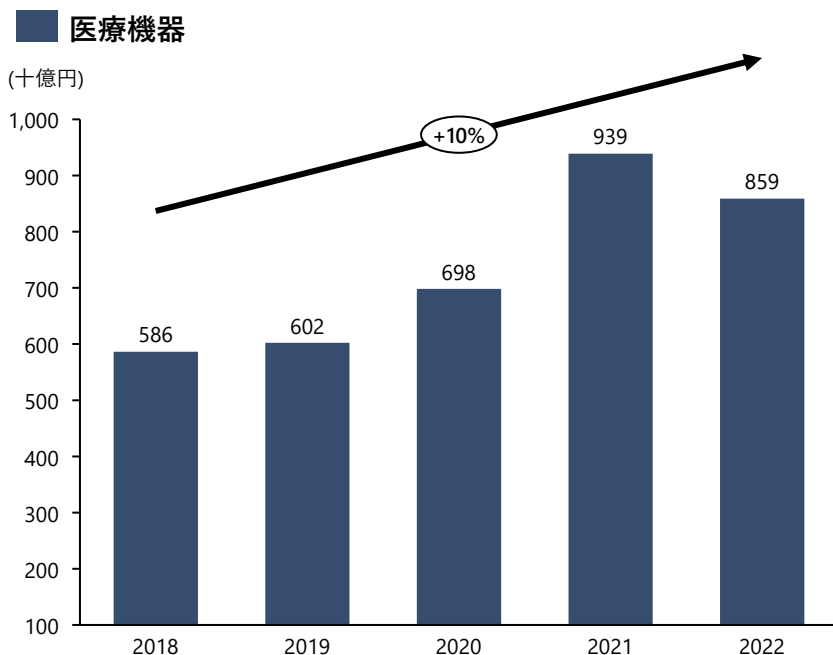
■ ヘルスケア市場における日台協業モデル及びその可能性

台湾と日本の医療機器市場は、コロナ禍における起伏があるものの、継続的な成長を続けている

台湾医療機器の市場規模推移

- 市場規模：8,587億円（2022年）
- 市場成長率：10%の成長率で成長（コロナ禍の医療需要により、2021年のみ大幅に成長）

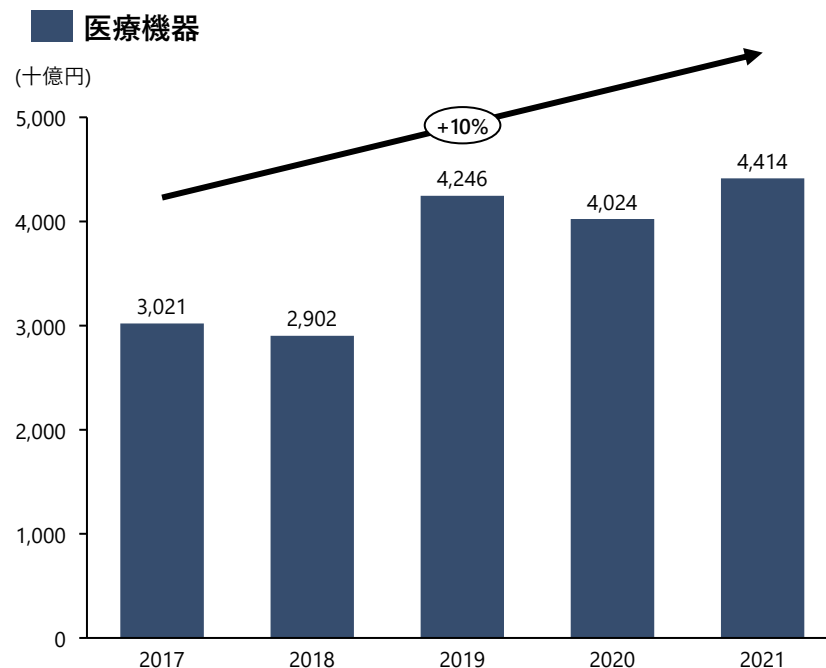
注：市場規模は、国民医療費における「医療機器」支出額と定義。
医療機器の中には、医療機器・設備の他、医療消耗品への支出が含まれる。
（健康・予防を目的とした機器など、医療費支出に該当しない製品は含まれていない）



出典：衛生福利部「国民医療保険支出」をもとにNRI台湾作成

日本医療機器の市場規模推移

- 市場規模：4兆4,140億円（2021年）
- 市場成長率：10%の成長率で、中期的に拡大



出典：厚生労働省「薬事工業生産動態」をもとにNRI台湾作成

台湾の医療機器市場は、当局による医療機器プログラムやCDMOの推進施策により、電子機器製造業など異業種の参入が進んでいる

施策	医療機器プログラムの推進	<ul style="list-style-type: none"> 「六大核心戦略産業」において、プレジジョンヘルスケア推進が掲げられ、医療機器市場においてもAI等の先進技術を活用した医療機器やソフトウェア等の開発・活用が進んでいる。 衛生福利部は2020年「人工知能・機械学習技術を用いた医療機器プログラムの認証ガイドライン」を発表し、開発した製品に対する評価や認証登録申請に必要な書類を定めている。
	CDMOの産業化	<ul style="list-style-type: none"> 「バイオ医療産業発展条例」改正で条例適応範囲がCDMOに拡大した。同改正により、医薬品だけでなく医療機器のCDMOを行う企業に対しても、機器設備への投資減税、個人株主への投資減税人材留保のための税制優遇措置等が導入された。
	バイオ産業クラスターの形成	<ul style="list-style-type: none"> 台湾当局の後押しにより、バイオテクノロジー-医薬産業クラスターが形成されている。代表的なものに、「国家生技研究園區（南港）」、「台北内湖サイエンスパーク」、「新竹バイオメディカルサイエンスパーク」、「中部サイエンスパーク」、「南部サイエンスパーク」がある。
トレンド	電子機器製造大企業の参入	<ul style="list-style-type: none"> ハードウェア開発/センサーなどの技術力を活かし、ASUS/Acer/鴻海/廣達など、台湾を代表する製造業がこぞってデジタルヘルスケア業界に参入している。 2022年には、鴻海がイニシアチブを取り、デジタルヘルスケア産業の発展に取り組む業界横断組織「台湾デジタルヘルスケア大連盟（HiMEDt）」を発足。
	医療機器プログラムの開発推進	<ul style="list-style-type: none"> 診断技術の向上や行程簡略化を目指してAI等を活用したプログラム医療機器の開発も進んでいる。大手パソコン・電子機器メーカーAcerの子会社であるAcer Medical社は、AI診断領域に参入し、糖尿病網膜症のAI診断補助システム「VeriSee DR」の開発・製造・販売を行っている。

■ 本プロジェクトの調査計画

日台ヘルスケア市場の状況

- 日台ヘルスケア市場の全体像
- 日台医薬品市場
- 日台医療機器市場

日台医療サービス市場

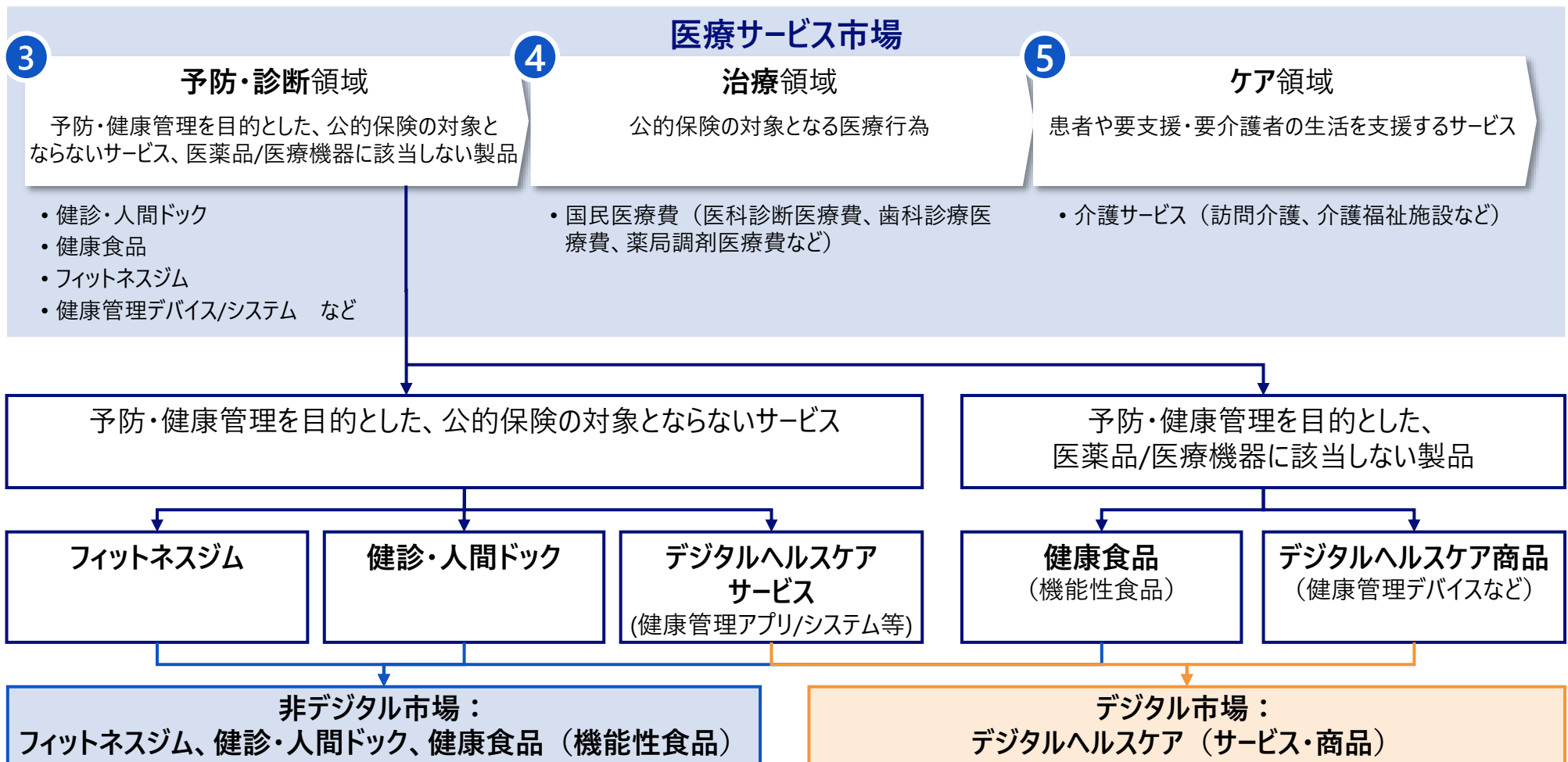
日台予防・診断市場

- 日台治療市場
- 日台ケア市場

■ ヘルスケア市場における日台協業モデル及びその可能性

本調査では医療サービス市場を以下のように定義した

本調査における医療サービス市場の定義



※デジタルヘルスケアは、通常ソフトウェアとハードウェアが融合したプロダクトが多いため、サービス/製品を切り分けずに整理した

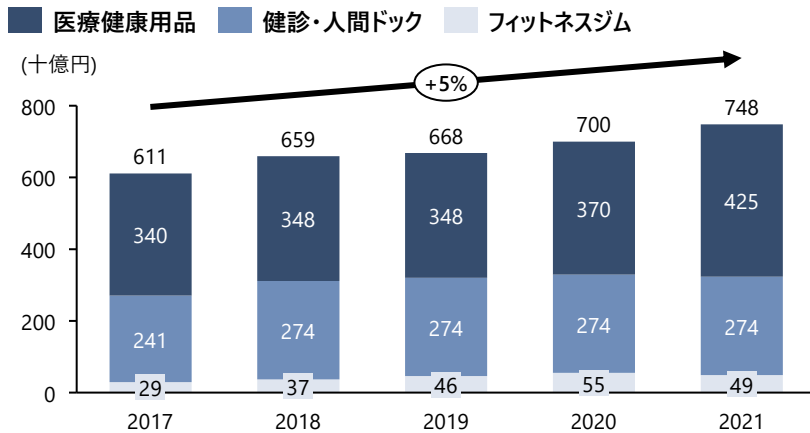
台湾の予防・診断市場はデジタル・非デジタルヘルスケア市場ともに成長中で、日本の予防・診断市場はデジタルヘルスケア市場の成長が期待されている

台湾予防・診断市場の市場規模推移

【非デジタル：健康食品、健診・人間ドック市場】

- 市場規模：7,480億円（2021年）
- 市場成長率：5%の成長率で緩やかに成長

注：医療健康用品には、健康食品、OTC薬品、消耗品等、公的保険の対象外の支出を含む
 注：健診・人間ドック市場は、2019年以降はデータがなく、高い普及率やパンデミック中であった等の要因から、2018年以降市場規模を維持と推定



【デジタルヘルスケア市場】

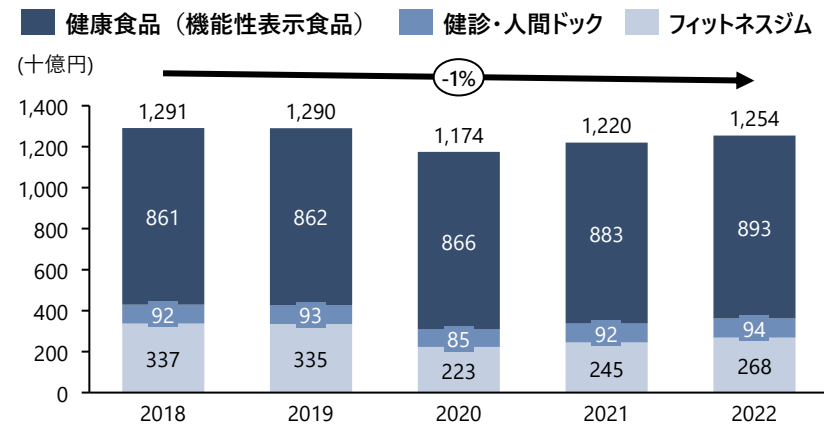
- 市場規模：448億円（2023年）
- 市場成長：2023-2028年にかけて、6.0%の成長率で成長し、2028年には600億円まで成長

出典：衛生福利部、statistaをもとに、NRI台湾作成

日本予防・診断市場の市場規模推移

【非デジタル：健康食品、健診・人間ドック市場】

- 市場規模：1兆2,950億円（2022年）
- 市場成長率：-1%の成長率で、ほぼ横ばいに推移



【デジタルヘルスケア市場】

- 市場規模：974億円（2021年）
- 市場成長：2021-2029年にかけて、7.8%の成長率で成長し、2028年には1,778億円まで成長

出典：矢野経済研究所、富士経済研究所をもとに、NRI台湾作成

台湾当局のプレジジョンヘルスケア推進により、デジタルヘルスケア市場は、スタートアップや異業種の参入など盛り上がりを見せる一方で、非デジタル市場は着実な成熟化が進んでいる

施策	プレジジョンヘルスケアの推進	<ul style="list-style-type: none"> • 六大核心戦略産業では、治療の前後である予防・診断や健康促進、ケアにまで対象を広げていることが特徴である。 • 背景にはAI等の先端技術を活用することで癌や心疾患などの重要疾患に対する疾病リスク診断モデルの実用化への期待や、コロナ禍による防疫、公衆衛生意識の高まりなどがある。
	健康経営（職場健康）の推進	<ul style="list-style-type: none"> • 衛生福利部国民健康署が従業員の健康管理を実践する企業に「健康職場認証」を付与し、企業は認証を企業のイメージアップ等に活用するなど、当局主導での健康経営が促進される。
トレンド	スタートアップへの投資	<ul style="list-style-type: none"> • 予防・診断領域でもヘルスケア領域へのデジタル技術導入推進が進んでおり、AIを活用したバイタルサイン管理アプリや運動・健康アドバイザーなど、予防×デジタル領域の台湾スタートアップがアーリー～ミドル期の投資を受けている。
	電子器機製造企業の進出	<ul style="list-style-type: none"> • ハードウェア開発/センサーなどの技術力を活かし、ASUS/Acer/鴻海/廣達など、台湾を代表する製造業がこぞってデジタルヘルスケア業界に参入している。 • 2022年には、鴻海がイニシアチブを取り、デジタルヘルスケア産業の発展に取り組む業界横断組織「台湾デジタルヘルスケア大連盟（HiMEDt）」を発足。
	企業向け健康管理システムの登場	<ul style="list-style-type: none"> • 健康職場認証の推進の結果台湾全域で3万以上の企業（2023年12月現在）が認証を取得している。 • それに伴い民間企業による健康投資が進み、健康診断結果管理、ストレスチェック、モチベーション測定サービスなどの企業向け健康管理システムやサービスの市場が拡大している。
	非デジタルヘルスケア市場の成熟	<ul style="list-style-type: none"> • 非デジタルヘルスケア市場においては従来から存在する製品やサービス、事業者の多様化など市場の成熟が進んでいる。

■ 本プロジェクトの調査計画

日台ヘルスケア市場の状況

- 日台ヘルスケア市場の全体像
- 日台医薬品市場
- 日台医療機器市場

日台医療サービス市場

- 日台予防・診断市場

日台治療市場

- 日台ケア市場

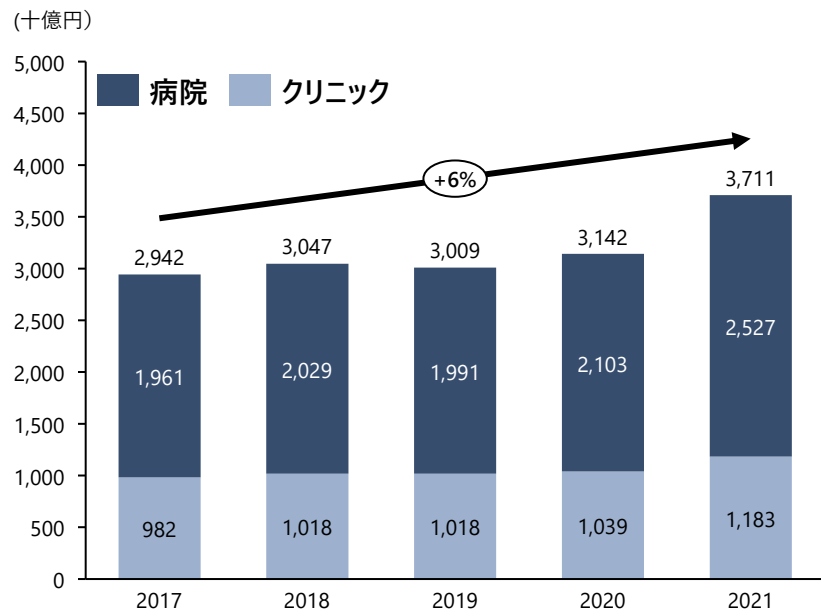
■ ヘルスケア市場における日台協業モデル及びその可能性

台湾の治療市場は高齢化に伴う医療需要の増加等を背景に、年々成長を続け 日本の治療市場は当局による医療費適正化の動きもあり、ここ数年はほぼ横ばいで推移

台湾治療市場の規模推移

- 市場規模：3兆711億円（2021年）
- 市場成長率：6%の成長率で、増加している

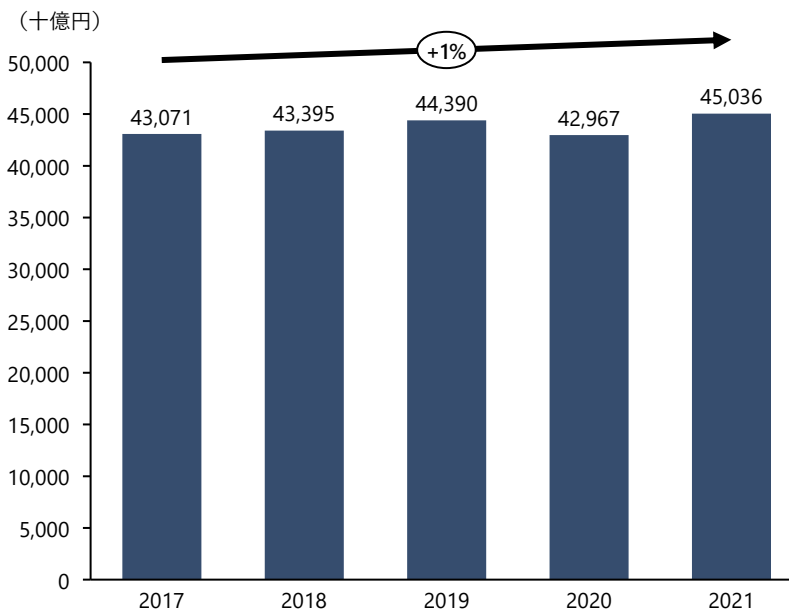
注：医療サービス x 治療市場の市場規模は「医療費」の病院とクリニックの費用と定義する。病院は入院と外来を含み、クリニックは西洋医学、中国医学、及び歯科などを含む。



出典：衛生福利部「国民医療保険支出」をもとに、NRI台湾作成

日本治療市場の規模推移

- 市場規模：45兆359億円（2021年）
- 市場成長率：1%の成長率で、ほぼ横ばいで推移



出典：厚生労働省「2021年度国民医療費の概況」をもとに、NRI台湾作成

高齢化に伴う医療リソースの偏在などに対応するため、医療DXやスマートホスピタルを推進。 また東南アジア諸国にも意欲的に展開を進めている。

施策	医療資源の均衡化	<ul style="list-style-type: none"> 地方の医師不足に対応するため、衛生局は1985年から「医療ネットワーク構築計画」を推進。既存の公立および私立の医療機関の計画と人員の合理的な配置の調整、医療地域の区分け、階層的な医療制度の確立を通じて、医療施策の効率化と効果的な実施を目指している。
	遠隔医療の推進	<ul style="list-style-type: none"> 地方・農村部の医療アクセス向上のため、2018年「通信診察治療法」を制定、山地や離島などの住民、急性期入院患者の退院後のフォローアップなど一定の条件下での遠隔医療が解禁。 当該法令は2024年1月に更なる条件緩和が決定、7月の施行後には247万人が遠隔医療の恩恵を受けると推定されている。
	東南アジアとの関係強化	<ul style="list-style-type: none"> 2016年に「新南向政策」を発表、東南アジアをはじめとする国家との経済、貿易などによる協力と交流を強化する経済戦略。 医療分野では、「1国1拠点」施策を推進、5つの重点国にそれぞれ台湾の大病院が医療拠点を設けている。
トレンド	スマートホスピタルの進化	<ul style="list-style-type: none"> 当局の施策に呼応し、病院でのICT応用が進んでいる。 2023年の台湾医療科技展には80を超える医療機関が参加し、AIによる重篤アラーム、自動病歴生成、診断支援、麻酔リスク管理など、多岐にわたる分野での展示が行われた。 スマートホスピタルは医療従事者不足への対応策としても期待されている。
	サステナビリティへの関心の増加	<ul style="list-style-type: none"> 人口減少により人材確保が課題になることを踏まえ、サステナビリティに注目が集まり、病院のCSRレポート発行や、サステナビリティアワードの参加が増加している。 2023年には36の病院が財団法人台湾サステナビリティエネルギー研究基金の賞に参加。
	プレジジョンメディシンの推進	<ul style="list-style-type: none"> 2015年に中央研究院が16の医療機関と合同で実施する「台湾プレジジョンメディスンプロジェクト(TPMI)」が立ち上がった。ゲノム関連解析、人工知能、ビッグデータ解析の活用を通じて、台湾人の遺伝子情報を分析し、台湾で一般的な病気と遺伝子のリスク関連を理解し、最も正確な投薬や診断を行うことを目指している。

■ 本プロジェクトの調査計画

日台ヘルスケア市場の状況

- 日台ヘルスケア市場の全体像
- 日台医薬品市場
- 日台医療機器市場

日台医療サービス市場

- 日台予防・診断市場
- 日台治療市場

日台ケア市場

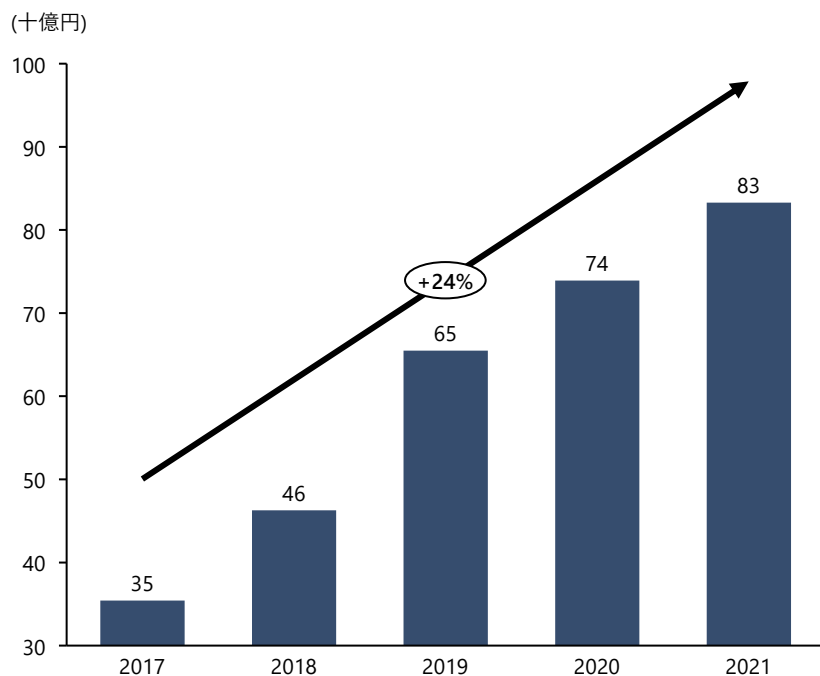
■ ヘルスケア市場における日台協業モデル及びその可能性

台湾のケア市場は、日本と比較し規模は小さいものの急速に拡大中であり、日本のケア市場は、緩やかに成長を続けている

台湾ケア市場の規模推移

- 市場規模：830億円（2021年）
- 市場成長率：24%で成長

注：介護費用を医療費の慢性病及び長期介護と定義する

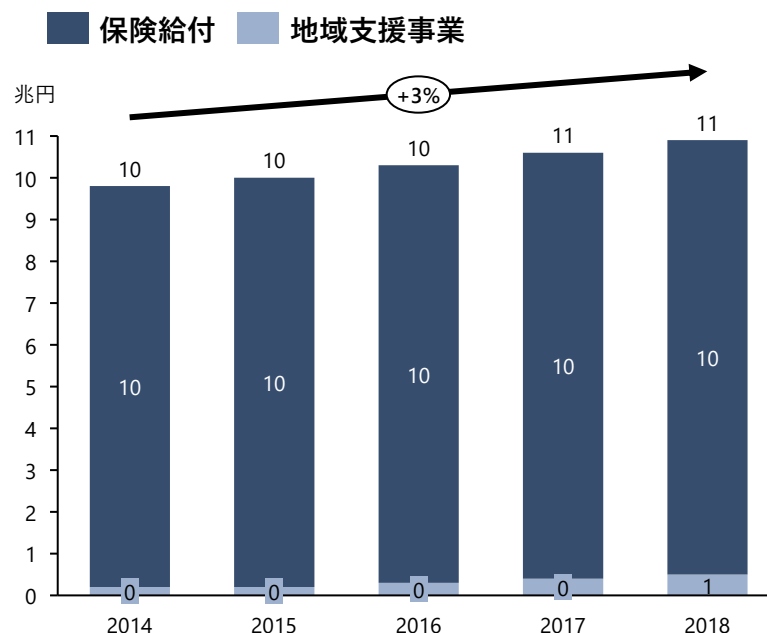


出典：衛生福利部「国民医療保険支出」をもとに、NRI台湾作成

日本ケア市場の規模推移

- 市場規模：11兆円（2018年）
- 市場成長率：3%の成長率で、年々増加している

注：介護費用と保険料の推移をケア市場と定義する
介護保険に関わる事務コストや人件費などは含まない（地方交付税により措置されている）。地域支援事業の利用者負担は含まない



出典：厚生労働省老健局「介護保険制度の概要」をもとに、NRI台湾作成

急速な高齢化に伴う介護需要の拡大による、入所型施設や財源不足などの課題に対応するために、複数の制度整備を進めている

施策	介護制度「長照2.0」の推進	<ul style="list-style-type: none"> 「長照2.0」は、日本の「地域包括ケアシステム」を参考にした、地域密着型介護サービスモデルで、地域の介護サービスの量と種類の増加、介護事務所間の連携を図ることを目的とする。 従来の「長照1.0」よりも対象を拡大し、より地域に密着したコミュニケーション拠点を推進。同時に介護サービスを「見つけやすく、利用しやすく、利用範囲が広がる」よう設計されている。
	営利法人の施設運営解禁	<ul style="list-style-type: none"> 入居型サービス施設の不足を解消するために、2018年「介護サービス機構法人条例」が改正、施設運営が営利法人にも開放され、あらゆる企業の参入が可能となった。 また、衛生福利は介護施設の少ない地域への入居型介護施設の新設を優先的に助成するなどの支援制度を拡充している
	テクノロジーの活用	<ul style="list-style-type: none"> 当局は2023年に「高齢テクノロジー産業行動計画」を発表。高齢者の健康と活動的な生活の促進やQOL向上を目的に、科学技術の導入を加速するために4年間で95億円を投入する。
トレンド	介護施設の多様化	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社タイヨウによる内科、リハビリテーションクリニック、リハビリテーションセンターを統合した宿泊施設を併設した新しいタイプの入居型介護施設など、介護施設の多様化が進んでいる。
	ケア施設の増加	<ul style="list-style-type: none"> 「長照2.0」における、より地域密着型のコミュニティ拠点の推進により拠点数が急増。2017年の720拠点から、2023年5月末には12,552拠点に達している。
	異業種による参入	<ul style="list-style-type: none"> 介護業界への異業種参入が進んでいる。 2023年12月には、日本生命保険が介護最大手ニチイホールディングスを買収。平均寿命の延びと高齢化による市場の拡大を背景に、ニチイが持つ顧客基盤を活用し、生保事業との相性効果の発揮を狙ったもの。
	外国人労働者の不足	<ul style="list-style-type: none"> 在宅介護の担い手として、インドネシア、フィリピンなどから外国人介護労働者を雇用する家庭が増えてきている コロナ禍では外国人労働者の受け入れが困難になり、少なくとも5万人の労働者不足が生じていた

■ 本プロジェクトの調査計画

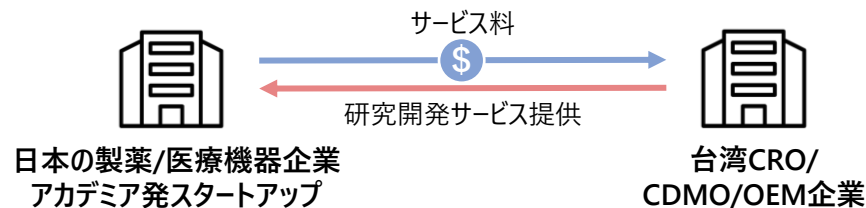
■ 日台ヘルスケア市場の状況

ヘルスケア市場における日台協業モデル及びその可能性

協業モデル1：研究開発・臨床試験の委託

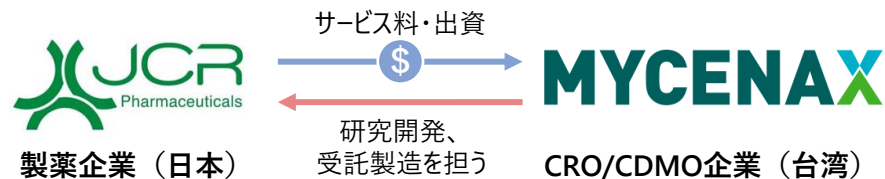
協業モデル概要

- 日本の製薬・医療機器企業や、アカデミア発スタートアップが、台湾の研究開発・製造受託企業（CRO/CDMO/OEM等）に医薬品・医療機器の研究開発を委託する



萌芽事例

- 希少疾患向け医薬品の研究開発を行うJCRファーマ社（日本）は、Mycenax Biotech社（台湾）に研究開発の一部を委託しており、さらに、研究開発のキャパシティー増強を目的に、2022年7月よりMycenax Biotech社に増資し関連会社化に至った



日本企業のメリット

- 研究開発のコスト低減
 - 台湾では、「5 + 2 イノベーション計画」や「バイオ医療産業発展条例」をはじめとする当局の後押しもあり、医薬品および医療機器の研究開発や臨床試験を受託する企業が多く登場している。
 - また、一般的に、台湾の人件費は日本のそれよりも安価であり、同時に日本に引けを取らない品質を有する。
 - 「コストが安く質が良い場合、検討対象になり得る。」（日本・製薬企業）
- 研究開発のケイパビリティ増強
 - 「台湾CRO/CDMO企業を活用し、台湾で臨床試験や製造を行って日本市場で販売するというモデルはあり得る。」（日本・製薬関連団体）
- 少子高齢化や働き方改革等に伴う人手不足への対応にも期待ができる

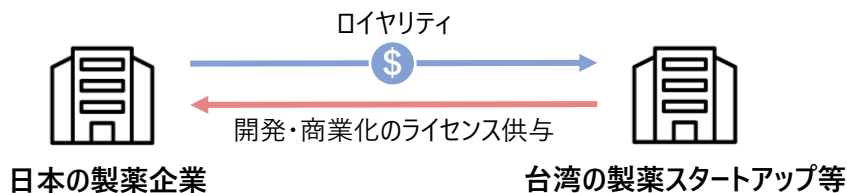
課題

- 本モデルの課題は、**日本企業の中台関係による台湾でのビジネスリスク懸念、韓国CDMOとの価格競争、薬事承認・登録手続きの簡略化、医療機器産業としてのグローバル開発事例の少なさ**など。
- 日本企業が中台関係による台湾でのビジネスリスクを懸念し、台湾に研究・製造拠点を持つ企業との協業に消極的になる可能性がある（日本医療サービス・医薬品）
 - 台湾CDMO企業は勢いがある一方で、韓国CDMO企業は規模が100倍くらい大きくコストも断然安く、競合である。韓国ではなく台湾CDMO企業を選ぶ日本企業は、コストではなく「対応の良さ」、「他中華圏への進出のしやすさ」を評価しているケースが多い。（日本・医薬品）
 - 技術協力協定等の締結により、日台一方の当局より承認・登録を受けた医薬品や医療機器の、もう一方の当局における薬事承認・薬事登録手続き簡略化が実現すれば、医薬品・医療機器業界での協業ハードルが下がるのではないかと（日本・医薬品）
 - 医薬品の場合は開発段階からグローバル化することも一般的である一方、医療機器の場合はグローバルでの開発事例が少ない。（日本・医薬品）

協業モデル2：有力医薬品のライセンス取得

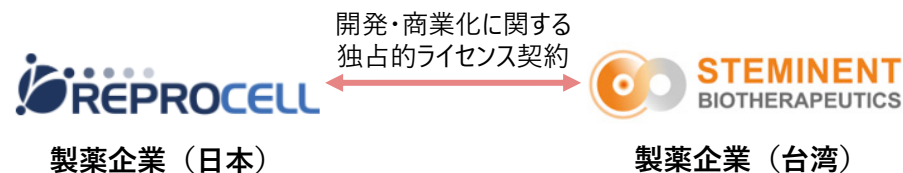
協業モデル概要

- 日本の製薬企業が、台湾のスタートアップ等製薬関連企業の開発する有力医薬品のライセンスを取得し、日本での研究開発・商業化を担う



萌芽事例

- iPS細胞関連研究試薬の製造・販売などを行うリプロセル社（日本）は、Steminent Biotherapeutics社（台湾）の開発する再生医療製品の日本における開発・商業化に関する独占的ライセンスを獲得し、臨床試験を実施



日本企業のメリット

開発パイプラインや製品種類の拡充

- 「パートナーリングを検討するチームがあり、創薬技術やデジタル技術を持つベンチャーへの投資には意欲がある。」（日本・製薬企業）
- 台湾では、「5 + 2 イノベーション計画」や「バイオ医療産業発展条例」をはじめとする当局の後押しもあり、医薬品および医療機器の研究開発や臨床試験を受託する企業が多く登場している。
- 「台湾企業で、特許取得済みかつ開発中の薬品について、日本の製薬会社にライセンスを付与して日本市場での開発・販売を進めてもらうモデルもあるのではないかと。例えば脳卒中の細胞薬品の分野で、第II相臨床試験後にライセンス協力を結ぶことに関心がある。」（台湾・医薬品）
- 「台湾製薬企業は、欧米でライセンス付与を含むビジネス展開を経験しているため、ライセンス付与のプロセスには慣れている。」（台湾・医薬品）

課題

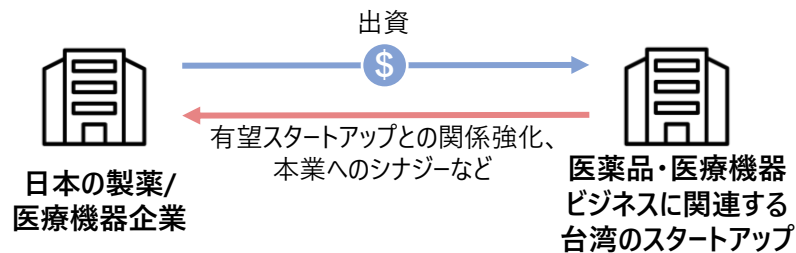
本モデルの課題は、日本企業の台湾ヘルスケア産業への理解促進/情報発信など。

- 創薬技術やデジタル技術を持つスタートアップへの投資には積極的だが、投資対象としては、まずは欧米企業に注目が集まり勝ちで、台湾はあまり注目していない。（日本・医薬品）

協業モデル3：台湾スタートアップへの投資

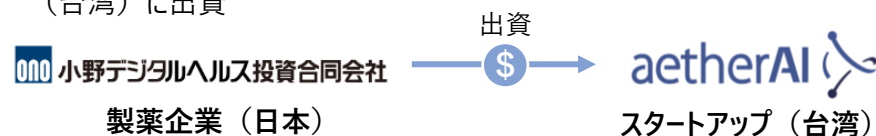
協業モデル概要

- 日本の製薬・医療機器企業が、医薬品・医療機器ビジネスに関連する台湾のスタートアップに出資する



萌芽事例

- 小野薬品工業の子会社である小野デジタルヘルス投資合同会社（日本）が、医療診断支援AIソリューションを開発するベンチャー企業・aetherAI社（台湾）に出資



- 大和証券グループ本社傘下のDCIパートナーズは、バイオ専門ファンドを運営し、台湾の創薬ベンチャー等に出資。

日本企業のメリット

- オープンイノベーションの促進
 - 「パートナーリングを検討するチームがあり、創薬技術やデジタル技術を持つベンチャーへの投資には意欲がある。」（日本・製薬企業）
 - 台湾では、当局がプレジジョンヘルスケア産業を牽引していることから、バイオスタートアップだけでなく、病理診断AIや、創薬AI等、医療×AIの技術を持つスタートアップも多く出現している。
 - 「台湾の医薬品企業は大部分が中小企業のため、技術はあっても資金調達に課題を抱えていることが多い。日本の投資を得ることができれば、資金集めにつまづいて他の企業に先を越されるような事態を防げる。」（台湾・医薬品、台湾・医療機器）

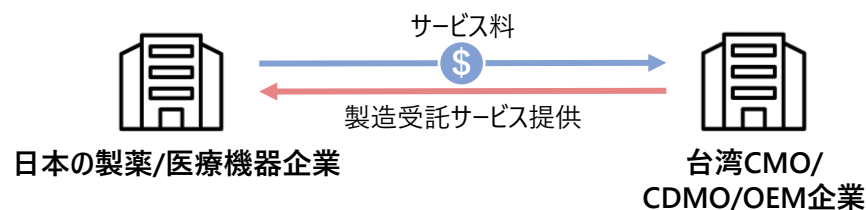
課題

- 本モデルの課題は、日本企業の台湾ヘルスケア産業への理解促進/情報発信など。
 - 創薬技術やデジタル技術を持つスタートアップへの投資には積極的だが、投資対象としては、まずは欧米企業に注目が集まりがちで、台湾はあまり注目していない。（日本・医薬品）
 - 日本にはやはり「アメリカが上」という感覚があって、提携先としてもアメリカ企業を推薦されることが多い。（日本・医薬品）

協業モデル4：既存プロダクトの製造委託

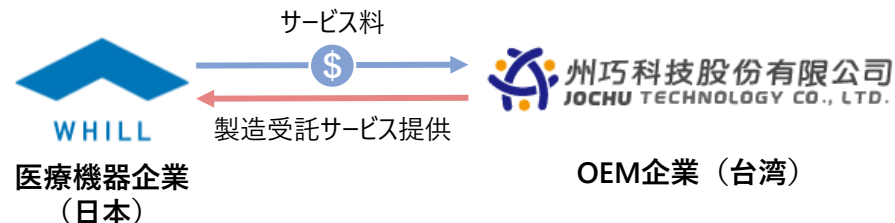
協業モデル概要

- 日本の製薬・医療機器企業が、台湾の製造受託企業（CMO/CDMO/OEM企業）に対し、既存プロダクトの製造を委託する



萌芽事例

- WHILL社（日本）は、電動車いす「WHILL」について、開発後すぐに世界市場での販売を目指し、製造受託企業を探した結果、医療機器の国際製造規格を持つOEMメーカー・州巧科技（台湾）での製造に至った



日本企業のメリット

- より安いコストでの製造
 - 一般的に、台湾の人件費は日本のそれよりも安価であり、同時に日本に引けを取らない品質を有する。
 - 「コストが安く質が良い場合、検討対象になり得る。台湾の物理的な近さや、時差がない点はメリットである。」（日本・医薬品）
 - 「台湾CDMOは各国のGMP基準に基づき製造していて品質が高く、さらにコストも低い。日本も台湾製薬メーカーへCDMOを委託することでコストを下げるができる。」（台湾・医薬品）
- 製造のケイパビリティ拡大
 - 台湾では、經濟部主導でCDMO企業「バイオ医薬製造公司」が設立されたり、民間企業のCDMO事業への投資が増加したりと、CDMO産業の発展が見込まれる。
 - 「日本企業から製造受託をすることには興味がある。MRIやCTの製造受託をする体制は整っており、既にヨーロッパ企業からは依頼を受けている。」（台湾・医療機器）

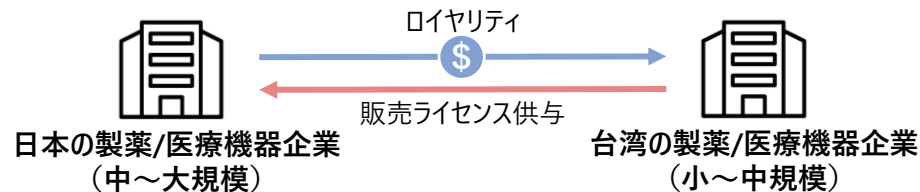
課題

- 本モデルの課題は、日本企業の中台関係による台湾でのビジネスリスク懸念、韓国CDMOとの価格競争、企業の自前主義など。
 - 日本企業が中台関係による台湾でのビジネスリスクを懸念し、台湾に研究・製造拠点を持つ企業との協業に消極的になる可能性がある（日本・医療サービス/日本・医薬品）
 - 台湾CDMO企業は勢いがある一方で、韓国CDMO企業は規模が100倍くらい大きくコストも断然安く、競合である。韓国ではなく台湾CDMO企業を選ぶ日本企業は、コストではなく「対応の良さ」、「他中華圏への進出のしやすさ」を評価しているケースが多い。（日本・医薬品）
 - 日本の大手医療機器メーカーは自前主義の傾向が強く、OEMを国外に出すのか疑問。（日本・医薬品）

協業モデル5：日本国内や第三国での販売受託

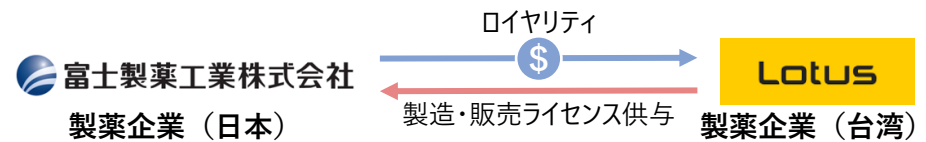
協業モデル概要

- 日本の製薬・医療機器企業（中～大規模）が、台湾の製薬・医療機器企業（小～中規模）の、日本国内における販売を受託する。日本国内のみならず、日本の製薬・医療機器企業が販売チャネルを持つ第三国（欧米など）での販売を受託することも想定される。



萌芽事例

- 富士製薬工業（日本）が、ジェネリック製薬を行うLotus（台湾）のジェネリック医薬品について日本国内での独占的な製造・販売を行う権利を取得。他にも、Lotus社のパイプラインを日本に導入することや、Lotus社のASEAN市場の販路を通じた富士製薬製品の販売などについて、資本業務提携を結んでいる。



日本企業のメリット

- 製品種類の拡充
 - 台湾の製薬・医療機器業界には中小企業が多く、営業リソースが不足している企業も多い。
 - 「今は特に案件はないが、ニーズがあれば是非やりたい。」（日本・医薬品）
 - 「台湾企業が日本市場を開拓する場合、認可に時間がかかる点と、販路（主に病院）が開拓できない点がボトルネックになりやすいため、日本企業と協業できると良い。」（日本・医薬品）
 - 「台湾のスタートアップが、日本大手メーカーのチャネルを活用し、日本や第三国市場（欧米など）への製品販売を行う方法もポテンシャルがあるのではないか。」（台湾・医薬品）

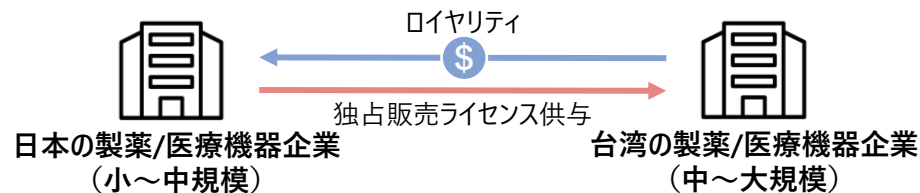
課題

- 本モデルの課題は、**薬事承認・登録手続きの簡略化**など。
 - 技術協力協定等の締結により、日台一方の当局より承認・登録を受けた医薬品や医療機器の、もう一方の当局における薬事承認・薬事登録手続き簡略化が実現すれば、医薬品・医療機器業界での協業ハードルが下がるのではないか（日本・医薬品）

協業モデル6：台湾域内や第三国への販売委託

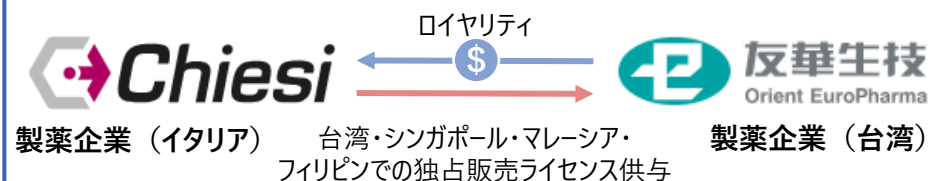
協業モデル概要

- 日本の製薬・医療機器企業（小～中規模）が、台湾の製薬・医療機器企業（中～大規模）に対し、台湾域内および東南アジアを含む第三国における販売を委託する



萌芽事例

- イタリアの製薬企業Chiesi社は、台湾および中国大陸、東南アジアなどへの販売チャネルを持つ台湾の製薬企業・友華生技に対し、台湾・シンガポール・マレーシア・フィリピンでの自社製品（希少疾患向けの注射薬）の独占販売ライセンスを供与



日本企業のメリット

- 台湾および東南アジア市場の開拓
 - 台湾企業は、台湾域内の市場規模に限界があることから、多くの企業がビジネス開始当初より海外進出を見据えている。
 - 東南アジア諸国の経済界では多くの華僑が活躍していることから、台湾企業であることの強みが活かしやすい。
 - 台湾当局が進める新南向政策の一環として、インドネシア、ベトナム、タイ、フィリピン、インド等の国に台湾の大病院が拠点を設立したことを契機に、台湾と東南アジア地域のヘルスケア領域の交流はますます強まっている。
 - 「台湾内で販売チャネルを広く有していること、営業のリソースを有していることから、日本製品の台湾内での販売や東南アジアでの販売について依頼を受け始めている」（台湾・医療機器）
 - 「東南アジアの経済界は華僑が握っている場合が多く、台湾への信頼度も高い。台湾企業は現地の事業開発、日本は資金と技術の支援といったような役割分担が可能。」（台湾・医薬品）

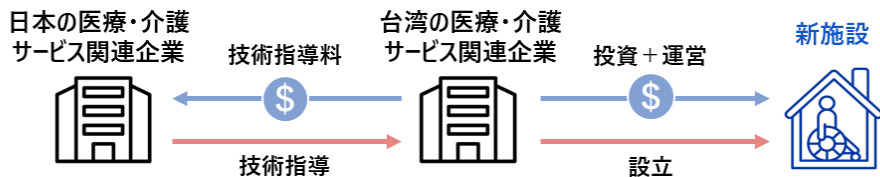
課題

- 本モデルの課題は、**薬事承認・登録手続きの簡略化、東南アジア地域の医療発展度合に合わせた製品選定**など。
 - 技術協力協定等の締結により、日台一方の当局より承認・登録を受けた医薬品や医療機器の、もう一方の当局における薬事承認・薬事登録手続き簡略化が実現すれば、医薬品・医療機器業界での協業ハードルが下がるのではないかと（日本・医療サービス）
 - 日本と協力して東南アジア市場に進出することにはポテンシャルがあると思うが、現地の医療市場は発展が遅く、再生医療などの先進的なテーマに対してはまだ注目度が低い。マレーシア等の国では、アンチエイジング市場において、簡易的な美容医療や健康食品などの分野に注目および投資が集まっているのが現状。（台湾・医薬品）

協業モデル7：高齢化に伴う諸課題への対応に関する、技術指導および施設運営サポート

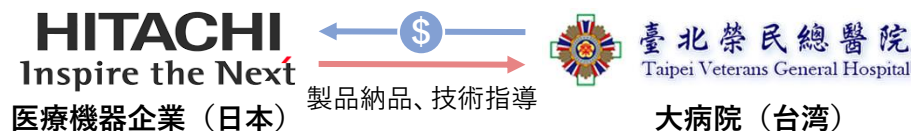
協業モデル概要

- いち早く深刻化する少子高齢化に対応している、日本の医療・介護サービス関連企業・団体が、台湾の医療・介護サービス関連企業・団体に対して、高齢化に伴う諸課題への対応に関する技術指導や施設運営サポートを行う。



萌芽事例

- 日立製作所（日本）が重粒子線がん治療システムを納品し、また、日本の技術チームが施設計画をサポートし、台北榮民総合医院（台湾）が、台湾で初めての重粒子線がん治療センターを開設。



日本企業のメリット

- 日本の医療・介護サービスや関連する製品を束ねた輸出、台湾市場への進出や出資を伴う協業など、様々なメリットが期待できる
 - 台湾は日本同様に高齢化が進行しており、その進度は日本の後を追う形となっている。日本の後を追って高齢化が進行する台湾でも、高齢化を契機とした諸課題に対応すべく、医療や介護に関わるサービスの発展が見込まれる。
 - 「ハードウェア単体での差別化はどんどん厳しくなっており、経験やナレッジ、ビジネスモデルによる差別化が重要。」（日本・医療サービス）
 - 「介護や在宅医療など高齢化を契機とする諸問題の解決については、日本から学ぶことが多い。そうしたノウハウを持つ日本の医療機関と協力関係を結び、技術指導を受け、台湾で新たなケア施設を設立することも一案。」（台湾・医療サービス）
 - 将来的に、TSMCが進出する熊本県で、台湾人の専門人材に対し医療・ケアを提供するための協業を行い、そこで成功したモデルを他県に輸出することができるのではないか。（台湾・医療サービス）

課題

- 本モデルの課題は、資格の壁、人材教育、関税、情報発信・取得など。
 - 日本・台湾のいずれかで医療従事者の資格を持っていれば、もう一方の資格を容易に取得できるようになれば、医療・ヘルスケア領域における人材の流動や交流が増え、協業が加速するのではないか。（台湾・医療サービス）
 - 日本も人手不足な状況であり、現地人材は現地での教育が必要。経験が豊富でかつ中国語を話せる日本人はほとんどいないため、日台双方での人材育成が課題となっている。（台湾・医療サービス、日本・医療サービス）
 - 日本の介護機器・介護用品などのプロダクトを使おうとすると、関税分のコストがかかるため、現実的ではない。（台湾・医療サービス）
 - 一部大病院では、調達に入札制を採用している。海外事業者にとっては、入札内容が自国のプラットフォームで公開されていたり、マッチング機能があったりすれば、参加のハードルが下がるのではないかと。（台湾・医療サービス）
 - 陽子線治療のような新技術を初めて台湾に導入する際、その分野の国際会議の情報等をリサーチし、有力な情報が得られた国・メーカーを視察した。国際的に情報が発信されていることが非常に重要（台湾・医療サービス）

日台協業モデル全てに共通する課題として、多くの企業・団体が、スピード感が遅い点、コミュニケーションが難しい点、マッチングしづらい点を挙げた

スピード面

- 日本企業との商談は、要求水準が高く、**信頼関係を構築する難易度も高い**。そうしたコミュニケーションコストの面で、**欧米企業との協業の方がスムーズに感じる台湾企業も多く**、欧米企業との協業事例が多いのではないかと感じる。（台湾・医療サービス）
- ボトルネックにはならないものの、法規制の差異ゆえに**契約締結に時間を有し、スピード感が遅い**と感じる。（台湾・医薬品）
- 欧米とは対照的に、**日本市場でのビジネス展開のスピードは遅い印象**がある。（台湾・医薬品）
- 現地パートナーが見切り発車で動くなど、商習慣の違いから物事を進めるペースが異なり、**日本企業がついていけないケースがある**。（日本・医療サービス）
- 日本企業は、**契約締結にもものすごく時間がかかる**。東南アジアなど他の国はもっと速い。（台湾・医薬品）
- 日本企業と協業するにあたっては信頼関係が非常に重要で、スタートアップからすれば、**信頼を築き上げるのに要する時間が長くなり、ハードルになり得る**。（中国化学）
- 日本企業と話す上では信頼関係が非常に重要で、双方への訪問などで**3回ほど交流してから初めて商談ができるイメージ**。（光星）

コミュニケーション・言語面

- 日本との協業は、歴史的な交流もあるので抵抗はないが、日本企業は保守的な面があり、**商談の際に双方に日本人がいないと難しいこともある**。協業経験を重ねればその後はスムーズになっていくイメージ。（台湾・医薬品）
- 日本市場に入る上で、**言語の問題**も多少なりともある。例えば、台湾では医薬品の認可申請を英語でできるのに対し、日本は日本語でしかできない。（日本・医薬品）
- 日本企業は、**日本人を通した方がコミュニケーションがスムーズ**なので、最終的には台湾に住んでいて中国語を話せる日本人を、日本企業担当として雇っている。日本人を雇ってからは、誤解が生じずやり取りがスムーズになった。（台湾・医療機器）

マッチング面

- 日本への進出・日本との協業を検討する場合、**人脈がない・協業相手を探せるプラットフォームがない**等、マッチングの面がハードルになる。（台湾・医薬品）
- **台湾人の留学先としてはイギリスやアメリカが多く**、両国には人脈があってコンタクトできるが、日本にはコンタクトできないというケースが多い。（日本・医薬品）
- 長庚医療財団法人を含む一部の大病院では、製品・サービスの調達時に入札システムを採用している。海外事業者にとっては、**入札の内容が自国のプラットフォームで公開されていたり、マッチングの機能があたりすれば、参加のハードルが下がる**のではないかと感じる。（台湾・医療サービス）
- 台湾企業（特に中小）は日本市場に興味を持ちつつも、**どのように進出するべきかわかっていない**。（台湾・医薬品）
- 台湾人を嫌いな日本人はほとんどいないためハードルは低い一方、日本人にはやはり「アメリカの方が上」という感覚があって、懐に入りづらい。日本はバイオベンチャーに巨額予算がついているので大学発ベンチャーが増えているが、**日本政府は提携先としてアメリカを推薦することが多い**。（日本・医薬品）



**Envision the value,
Empower the change**