

国内介護報酬の抑制が続くなか、事業拡大策の一つとして注目を集める「アジア進出」。急速に高齢化が進行するアジア諸国に対し「日本式介護」は受け入れられるのか？ヘルスケア産業のアジア進出の可能性と課題、成功のための具体手法を徹底研究！

介護・医療・ヘルスケアサービス事業の [アジア進出]手法研究

- 日本企業による成功事例が少ないなか、先行者利益を得るには今がチャンスか!?
- 「日本式介護」をそのまま持ち込んでも失敗する？どんな現地パートナーと組むべきか？
- 国・地域の状況に即した「介護・医療・ヘルスケアサービス」を展開するための必聴講座！

ご 案 内

日本に続いてアジア諸国においても急速に高齢化が進行しています。しかし各国とも介護市場や制度、ノウハウが未成熟であることから、先行して高齢化を経験している日本の介護およびヘルスケアサービス事業に注目が集まっています。

とくに「自立支援」や「認知症ケア」のノウハウ、人材研修・育成、先進的な福祉用具・機器など、日本が独自に創り上げてきた技術を浸透させることで、アジア諸国の高齢者問題の解決に寄与する可能性を秘めています。

しかしアジア進出にあたっては、「日本式介護」を輸出するだけでなく、各国・各地域の文化や習慣、介護に対する考え方などを理解し、徹底したマーケティングを行なったうえで、ニーズに即した施設やサービスを展開していくことが求められます。とくにアジアの新興国で不足しているのは、現状では介護よりも医療であり、まずは医療インフラの構築に日本が協力する必要があることから、商社を中心としてアジアの医療機関への投資も拡大しています。

本セミナーでは、アジアの介護・医療・ヘルスケアマーケットに精通するデロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社の田中克幸氏と細見真司氏を講師に迎え、介護事業者、医療法人、ヘルスケアサービス提供事業者のアジア進出に際しての課題を整理するとともに、事業成功のためのポイントについて、現地で成功している企業の事例を交えて学んでまいります。

日 時 2018年8月30日(木) 13:00～17:00

会 場 東京ガーデンパレス

東京都文京区湯島1-7-5

TEL. 03-3813-6211(代表)

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参 加 費 43,200円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,200円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合
38,880円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税2,880円を含む)

※テキスト・コピー代を含む

主 催 総合ユニコム株式会社
刊 シニアビジネスマーケット

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階

TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます！
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払いについて

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

参加申込書

介護・医療・ヘルスケアサービス事業の「アジア進出」手法研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
	●振込予定日(月 日)
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名()
●所在地(〒)	
TEL. ()	FAX. ()
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

0-0320180810-040

介護・医療・ヘルスケアサービス事業の「アジア進出」手法研究

セミナープログラム

講師プロフィール

13:00～17:00 ※途中休憩を挟みながら進行してまいります

I. 国内介護市場が抱える課題と海外進出の必要性

- 抑制が続く日本の介護報酬と生産年齢人口の減少による人手不足

II. アジア諸国の介護と医療に関する現状と課題

- 高齢化の状況、制度の有無、市場規模、介護・ヘルスケアビジネスへの理解度
- 医療ビジネスのアジア展開についての状況と課題

III. 国内企業の進出状況と現地企業の成功事例

- 国内企業のアジア進出の状況と成功事例
- 現地企業の事例からみる成功のポイント

IV. 海外進出の際の課題と留意点

- 文化、生活習慣、介護の概念の相違
——介護へのニーズはあるか
- 制度にとらわれない柔軟なサービスモデルの確立
- パートナー企業の選定において留意すべきこと
- 市場規模が小さいなか、事業採算性はあるのか
- 現地での人材はどのように確保すべきか
- 福祉機器などの「形あるもの」はマネされるリスクあり
- マーケットに既存製品・サービスは存在するか

V. 海外進出における成功のポイント

- 進出にあたって有望な国・都市はどこか？
——マーケティングの重要性と具体手法
- 「日本式介護」を輸出するのではなく、「現地パートナーを支援する」ビジネスに可能性あり
——「オペレーションの輸出」ではなく、「理念とマネジメントの輸出」を目指す
- ジャパンプランドのフランチャイズ展開で、海外進出の新しいビジネスモデルを構築
- プロダクトアウトではなく、マーケットインの発想を持つ

VI. 今後の展望



田中 克幸 (たなか・かつゆき)
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
ライフサイエンスヘルスケア
ヴァイスプレジデント

大手外資系損害保険会社、コンサルティング会社を経て、1999年からネット企業にてインターネットビジネスに従事。実業からネットまでの幅広いビジネスコンサルティングを行なう。2008年、中堅介護事業会社にて国内外の介護施設開発に従事。在職期間中約7年間は中国、台湾、タイ等のASEAN諸国での介護施設展開／介護人材育成等を推進。15年から中国北京市に駐在し、現地政府／企業と交流協議に従事。中国企業への健康サービス事業化のコンサルティング提供等を行なう。17年に現職の執務を開始し、M&A支援、事業化支援、海外進出支援等の活動を行なっている。厚生労働省事業「平成26年度、平成27年度介護サービス事業者等の海外進出の促進に関する調査研究事業」の委員を歴任。



細見 真司 (ほそみ・しんじ)
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
ライフサイエンスヘルスケア
アドバイザー

医療法人のマネジメントを経て、コンサルティング会社にて介護ベンチャーの立上げ、医療法人・介護事業者向けの事業再編等の支援を行なう。2006年新生銀行に入行、10年にヘルスケアファイナンス部を創設しJ-REITでのヘルスケアリート立上げに参画。14年より現職にてヘルスケアセクターのM&A支援、ヘルスケアアセットの証券化アドバイザーを中心に活動し、アジア進出支援として上海にて中国の投資家向けセミナー、台湾での新規事業進出支援等を行なう。16年に厚生労働省事業「介護サービス事業者等の海外進出の促進に関する調査研究事業」の委員就任。公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会認定登録 医業経営コンサルタント。