

# ライフサイエンス・ヘルスケア 東南アジアシリーズ 第3回 タイの医療市場の現状と将来性 ～医療機器業界の市場動向と M&A・参 入事例～

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  
浦川慶史

## I.はじめに

東南アジアでは、人口や GDP などが拡大していることに加え、国民所得も上昇しており、先進国と同水準の医療を求めるニーズが高まっている。中でも、医療水準に関してタイは東南アジアで最も発展している国のひとつである。近年、タイでは生活習慣の変化に伴って心疾患やガン患者が増加しており、最先端の医薬品、医療機器の需要が高まっている。また、タイは政府が医療ツーリズムを推奨しており、富裕層を中心に海外からタイの高度な医療を求める患者が増加している。その結果、タイの医療機器市場も総じて増加傾向にあり、2016 年以降さらに成長する市場となることが予測されている。

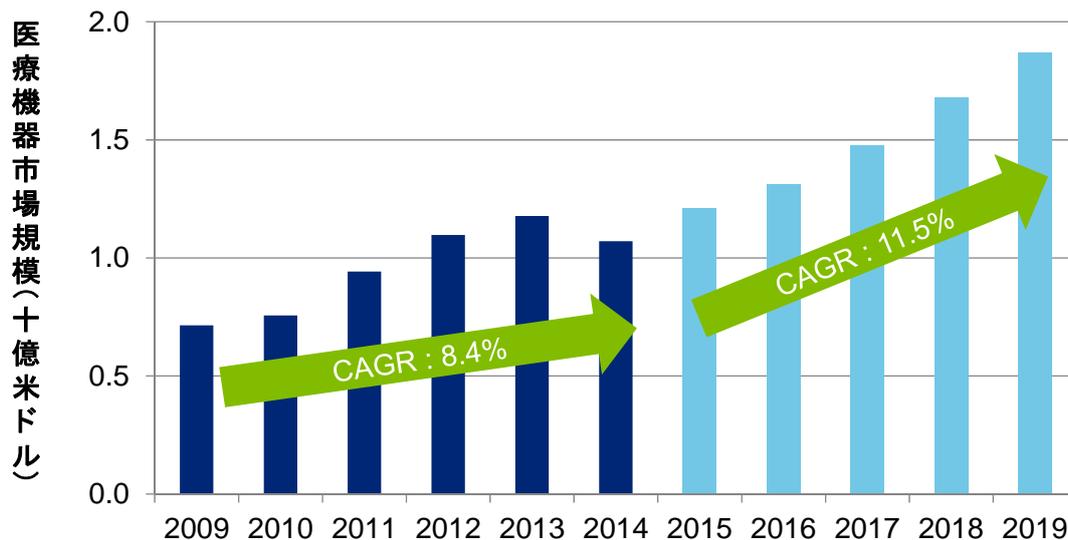
このような背景において、欧米諸国や日本の医療関連企業は東南アジアの医療拠点になりうるタイ市場への参入を検討しており、東南アジアの医療ニーズの取り込み、販売ネットワークの拡充を狙っている。

そこで、タイの医療市場の現状と将来性について、タイの医療制度、医薬品市場、医療機器市場の動向の観点から 3 回にわたって解説する。3 回目の今回はタイの医療機器業界の市場動向と M&A・参入事例について紹介する。

## II. タイの医療機器市場の動向<sup>1</sup>

タイの医療機器市場は2014年におよそ10.7億米ドル規模となり、今後も拡大基調で2019年におよそ18.7億米ドルに達すると見込まれている(図表1)。2015年から2019年までの医療機器市場の年平均成長率は11.5%であり、医薬品(先発薬)市場の成長率7.0%よりも高い成長が見込まれている。その背景として、国際的な医療機能評価であるJCI(Joint Commission International)認証取得をタイ政府が奨励しており、タイ国内172病院の医療水準を向上させるべく最先端の医療機器を導入する動きがあるためである。このような医療水準が高い民間病院を訪れる患者の多くは、医療費を保険で補填してもらえるように民間保険に加入している。タイでは医薬品も医療機器も医療機関が自由に医療費を設定することが可能な自由価格市場であり、主に富裕層を対象としている民間病院は高度な医療とサービスを提供する代わりに医療費を高く設定し、収益を獲得するというビジネスモデルを採用している。

図表1: タイの医療機器市場



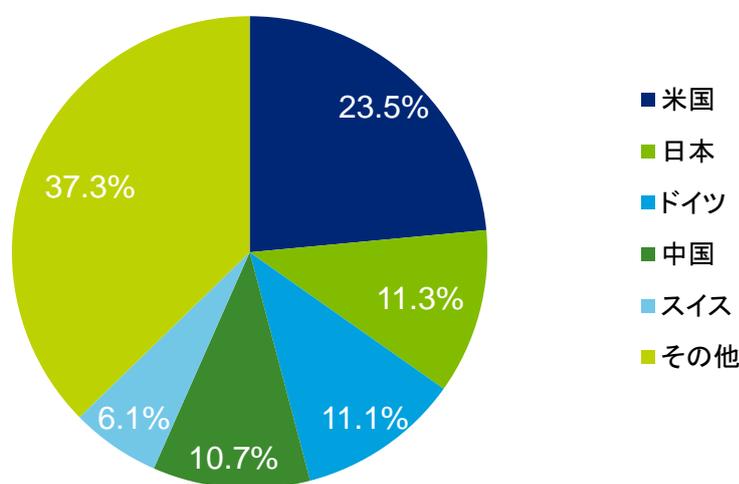
出所: EMIS、JETRO、各社発表資料より、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社作成

タイで取り扱われる医療機器は大きく消耗品、診断機器、歯科機器、整形外科機器に分類される。このうち、消耗品以外は基本的に輸入品となっており、輸入は米国からのものが最も多く全体の約24%を占め、以下日本、ドイツ、中国によるものが約11%で続いている(図表2)。タイの民間病院では、海外留学経験を経た医師が勤務する場合があります。その留学中に海外で使用した馴染みのある医療機器をそのままタイでも導入するケースが見られる。医療機器の導入には医師の意向が重要となるため、現地の代理店等を通じて、医師のニーズを汲み取り、ニーズに合った製品を提供することが重要になると考えられる。

<sup>1</sup> EMIS、JETRO、各社発表資料より、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作成

他方、タイ政府は成長している医療機器市場において、輸入依存である現状を改めるべく国内製造を奨励、インセンティブを付与することを検討している。現行のタイ投資奨励法では、医療機器メーカーに最大 8 年間の法人税免税期間が設定されている。また、投資プロジェクトに関して研究開発などタイに恩恵が生じる活動を行う場合、追加で法人税減免が与えられる制度が導入されている。さらに、所得の低い 20 県へ投資する場合も法人税減免が付与されるなどさまざまな投資奨励施策が導入されている。このようにタイでは政府によって投資が奨励されている状況であり、タイの医療機器市場の拡大が予測されている。

図表 2: タイにおける医療機器輸入国



出所: EMIS、JETRO、各社発表資料より、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作成

### III. タイ医療機器市場への参入動向<sup>1</sup>

タイの医療機器市場に参入するにあたり、欧米企業、日系企業は現地法人の設立や、現地企業と提携するなどしている。参入後は、海外で製造された医療機器をタイに輸入し、自社あるいは代理店を活用して医療機器の販売を行っている。図表 3 および図表 4 に欧米企業、日系企業それぞれによるタイへの参入事例を示す。図表 3 のとおり、欧米からは世界的に売上規模が大きいメーカーが参入しているが、基本的に製造拠点を持たず、タイ国外から最新の治療機器、診断機器などの高度な医療機器を輸入、販売している。General Electric や Johnson & Johnson、Medtronic は比較的多岐にわたる製品の取り扱いを行っており、アジア圏での売上は全体の 10~20%で、今後もこの割合は増加していくと想定される。一方、Siemens は 2015 年に補聴器事業、病院情報事業を売却しており、CT、MRI 等の大型診断機器に注力していくものと考えられる。

図表 3: 主な欧米企業のタイ市場参入事例

企業名	概要
B.Braun(米)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 主な取扱製品は医療器具、手術用器具</li> <li>• タイには製造機能を保有せず、国外から輸入</li> <li>• 2010年、Medpro International (Thailand) Ltd.から、事業を買収</li> </ul>
Boston Scientific(米)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 主な取扱製品は心臓血管、ペースメーカー、内視鏡</li> <li>• タイには製造機能を持たず、国外から輸入</li> </ul>
Fresenius Medical Care(独)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2015年の売上は167億ドルと前年対比6%の増収</li> <li>• 血液透析、腹膜透析等に注力</li> <li>• タイには製造機能を保有せず、国外から輸入</li> </ul>
General Electric(米)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 画像診断システムに関して、医療機関600社に対し、2,500品目以上を納入</li> <li>• GEHealthcareでは、2015年176億ドルの売上を計上、うち17%はアジア圏での売上</li> <li>• 手術(画像システム)、X線診断機器、MRI、CT、超音波システム等に注力</li> </ul>
Johnson & Johnson(米)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• タイに子会社を配置し、消費財、薬剤、医療機器の3領域で事業展開</li> <li>• 医療機器においては、心臓血管、糖尿病、膝・脊髄診断、手術等の製品を取扱う</li> </ul>
Medtronic(米)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 主な取扱製品は、心臓血管、糖尿病、修復療法、低侵襲療法に関する製品</li> <li>• 2015年1月にCovidien(アイルランド)を買収し、タイにおける製造拠点を獲得</li> <li>• 2013年の売上の11%がアジア太平洋地域によるもの</li> </ul>
Siemens(独)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 製造拠点は持たないが、バンコクにカンボジアやミャンマーなど周辺国をカバーする拠点を有する</li> <li>• 主な取扱製品は、CT、MRI、SPECT、X線診断機器など</li> <li>• 2015年に補聴器事業、病院情報事業を売却</li> </ul>

出所: EMIS、JETRO、各社発表資料より、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作成

日系企業は図表4のとおり、1990年代から多く参入しているが、現地法人を設立し流通に代理店を使うなど、さまざまなビジネスモデルが採用されている。欧米企業と比較すると比較的小型から中型の医療機器の取り扱いが多くなっていると考えられる。オリンパスは病気の早期診断、予防を目的に1999年に現地法人を設立しており、2016年には東南アジアの医療従事者向けの内視鏡教育、トレーニング施設を設立し、製品販売による収益拡大だけでなく、現地医療水準の向上にも注力している。テルモも同様に医療、社会への貢献を目的に現地代理店と提携しながら製品の販売を行っている。また、シスメックスは現地の代理店と合弁会社(JV)を設立し、現地パートナーによる販売、自社による直接販売により検体検査機器、試薬等の販売を展開している。

図表 4: 主な日系企業のタイ市場参入事例

企業名	参入形態	流通	概要
オリンパスタイランド	現地法人	自社	<ul style="list-style-type: none"> <li>1999年、予防医療の浸透可能性を持つタイにおいて、早期診断、予防医療の提供、内視鏡技術の普及を目指し、設立</li> <li>自社で営業員を組織化</li> <li>内視鏡を中心に販売、タイにおける内視鏡のシェア80%</li> <li>2016年、内視鏡のトレーニングセンターを設立</li> </ul>
ニプロタイランド	現地法人	自社及び代理店	<ul style="list-style-type: none"> <li>1988年、医療機器の製造、販売を目的としたニッショーニプロコーポレーション(現ニプロタイランド)を設立</li> <li>自社で営業員を組織化</li> <li>シリンジ、ニードル、透析機器等を中心に生産販売</li> </ul>
テルモタイランド	現地法人	代理店	<ul style="list-style-type: none"> <li>1994年、高品質な医療製品を普及、提供することにより医療、社会に貢献することをミッションとして設立</li> <li>デバイス製品、カテーテルを中心に販売</li> </ul>
シスメックス	現地代理店とのJV	現地パートナー	<ul style="list-style-type: none"> <li>1997年、検体検査市場拡大を狙って、現地代理店とJVを設立</li> <li>2012年には販売拡大、サービス活動強化のために、直接販売を開始</li> <li>検体検査機器、試薬、検査情報システムを販売</li> </ul>
日本シグマックス	業務提携	提携先	<ul style="list-style-type: none"> <li>2016年、当社取扱製品の需要が見込まれることから、医薬品メーカーDKSHヘルスケア事業部門と流通販売契約を締結</li> <li>医療機器「アクセラスmini」「アイシングシステムCE4000」のマーケティング、流通販売、物流、アフターサービスをDKSHが現地にて提供</li> </ul>

出所: EMIS、JETRO、各社発表資料より、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作成

#### IV. タイにおける主な M&A 事例<sup>1</sup>

医療機器事業に関して、タイでは M&A はそれほど活発な状況ではないが、図表 5 に示す事例が挙げられる。米国の Medtronic は 2015 年 1 月にアイルランドの Covidien を買収しており、タイにおける製造拠点を獲得している。この製造拠点は Covidien の子会社 Kendall Gammatron によるものであったが、ここで製造される製品の 95%は日本を始めとするアジアやヨーロッパへ輸出されており、タイにおける製造拠点のみならず販売ネットワークの拡充も図れたものと考えられる。

また、米国の B. Braun は 2010 年 11 月に Medpro International (Thailand)の資産および事業を買収し、B. Braun Medical Production のグループ会社としている。

図表 5: タイの医療機器市場における主な M&A 事例

#	年月日	ターゲット企業 (国)	買収企業 (国)	買収額 (十億円)	特記事項
1	2014/6/15	Covidien (アイルランド)	Medtronic (米国)	4,370	<ul style="list-style-type: none"> <li>本買収により、Medtronicはタイにおける製造拠点を獲得した</li> <li>子会社のKendall Gammatronで気管内チューブ、カテーテル、絆創膏、ガーゼなどを製造する</li> </ul>
2	2010/11	Medpro International (Thailand)	B. Braun (米国)	n/a	<ul style="list-style-type: none"> <li>資産および事業を買収し、B. Braun Medical Productionのグループ会社となる</li> </ul>

出所: EMIS、JETRO、各社発表資料より、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作成

タイの医療機器市場における M&A は現時点では少ないが、前章に記載のとおり、タイ市場への参入には業務提携や合弁会社設立による事例が見られる。合弁会社設立に関して、先に述べたシスメックスの事例のほかに、台湾の医療機器メーカー Apex Medical が 2016 年にタイ資本の Samaphan International と合弁会社 Apex Medical Thailand を設立している事例が挙げられる。Apex Medical はタイ近隣 4 カ国 CLMV(カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナム)への事業展開を見据えて、タイを医療ハブとする構想を検討しており、タイへの積極的な投資を進めている。

拡大を続けるタイの医療機器市場に対して、今後は M&A や合弁会社設立を始めとした投資が増加していくものと考えられる。

## V. おわりに

タイの医療機器市場は、国民医療保障制度の施行、医療ツーリズムの推進という医療制度の点、高齢化社会の進行や生活習慣の変化という社会環境の変化、JCI(Joint Commission International)認証取得を目指した医療水準の向上という医療技術の点から、今後も拡大することが予測される。また、輸入依存を改めるべく、政府によるタイの国内製造が奨励されており、タイを東南アジアの医療機器市場のハブとする参入、事業展開が増えることが想定される。

このような市場環境の中、現時点でタイの医療機器業界における M&A 件数は少ないものの、タイ投資奨励法も背景に、今後はタイを拠点とした東南アジアにおける事業強化、競争力強化、販売ネットワーク拡充を目的とする積極的な投資、M&A や合弁会社設立、提携が増加すると推察される。

※ 本文中の意見や見解に関わる部分は私見であることをお断りする。

※ 詳細情報をご要望の場合は別途お問い合わせください。

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、デロイト トーマツ 税理士法人および 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 8,700 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](http://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 Fortune Global 500® の 8 割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約 225,000 名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte) もご覧ください。

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。Deloitte のメンバーファームによるグローバルネットワーク詳細は [www.deloitte.com/jp/about](http://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。