

한국과 일본, 신흥국 의료시장에서 격돌 예고

일본이 의료산업을 핵심 성장동력으로 선정, 수출전략에 본격 시동을 걸고 있음. 지난 4월 의료수출지원기관(MEJ)의 전격 출범과 아베 총리의 러시아 등 신흥국 의료 외교 전개 등 민관 합동으로 해외 의료시장에 파상공세를 펼치고 있음.

이에 의료서비스 해외진출 프로젝트를 가동 중인 한국과 신흥국 시장에서 상품에 이어 의료분야에서도 격돌이 예상, 의료법인 영리화 및 연관산업 공동진출 등의 수출전략이 요구됨

1 일본 의료산업 수출 전략 및 현황

□ (배경) 일본 의료산업은 높은 기술력에도 불구하고, 무역적자 지속, 신흥시장 진출 저조 등 등 취약한 국제 경쟁력을 드러내고 있음

* 일본 의료산업 적자액 (11년 3조엔) : 의약품 (2.4조엔), 의료기기 (5,775억엔)

* 국제 의료기기 매출 순위에서 구미기업이 상위권 차지. 일본 도시바메디칼시스템즈 16위, 올림푸스 18위

○ 의료 체계가 미흡한 신흥국에서는 의약품 및 의료 기자재는 의료인 개인이 익숙한 것을 주로 사용하는데, 의료인 대부분이 구미(歐美) 유학 경험자이므로 일본 제품의 경우 침투가 어려운 상황

□ (전략) 일본 정부는 성장전략의 핵심 분야로 의료산업을 선정, 일본 의료 시스템과 의료장비·의약품 등 의료제품을 패키지화하여 신흥국 진출을 확대한다는 방침

1) 지난 4월 민관합동 의료 수출 지원기관인 「Medical Excellence JAPAN(MEJ)」 를 설립, 의료산업의 해외진출 지원에 나섬

Medical Excellence JAPAN (MEJ)

- 2011년 경제산업성이 자국내 의료기관의 외국인환자 유치(Inbound 의료)를 위해 조직했으나, 최근 아베정권의 의료수출(Outbound 의료) 추진을 위해 재정비
- 핵심 업무는 의료검진 및 진료, 의료인 육성, 병원 운영, 보험 등 의료 서비스 분야와 의료기기, 의약품, 병원 건설자재 등 의료 제조업 분야의 패키지 결합을 지원함. 그 외 해외 의료기관의 신증설 등의 정보 수집, 현지측 교섭 대행 등임
- 도시바, 미츠비시중공업, 올림푸스 등 의료기기 제조업체 23개사, 의료기관 50곳, 컨설팅사 등이 참여

2) ODA로 신흥국 병원건설을 지원하고, 현지 의료인에게 일본 의료시스템과 장비를 경험할 연수 기회를 제공, 향후 수출로 연결

- * 베트남 지방 병원개발계획 (제2기) : 10개 거점병원 정비에 엔화 차관(86.9억엔)을 지원. 1기 엔화 차관으로 제공한 초음파진단장치 등이 마중물이 되어 2기 진행이 실현
- * 방글라데시 모자(母子)보건개선계획 : 자치구 및 의료기관의 관계자 연수, 병원진료소 정비 등에 엔화 차관(50.4억엔)을 지원. 기술 협력단계에서 엔화 차관 지원으로 협력이 강화
- * JBIC(일본국제협력은행)의 자금지원책 강화, WHO와의 연대 등도 검토

3) 아베 총리는 의료 시스템 개혁이 진행 중인 신흥국을 방문, 일본 의료시스템의 강점과 협력 의사를 강력하게 피력하는 등 세일즈 외교에 적극 나섬

- * 4월 러·일 정상회담에서 의료분야의 공동사업을 제안하고, 러시아 의료근대화 사업 참가 의사를 밝힘
- * 5월 일·UAE 정상회담에서 「일본UAE첨단의료센터」 건립에 합의, 아부다비에 건설하는 의료센터에 올림푸스 내시경 시스템 도입을 확정

□ (성과) 최근 의료장비 및 의료 서비스 결합 형태의 진출 사례 발생

- * (병원+의료기기) 2015년 러시아 「최첨단암치료센터」 건설 시, 스미토모 중기계공업의 최신 방사선치료 설비를 도입 계획
- * (병원+의료보험) 2014년 캄보디아 프놈펜에 도쿄 기타하라(北原) 국제병원 등 4곳의 의료기관을 운영하는 일본의료법인 KNI가 민간 의료보험사와 동반 진출 계획

* (의료기기+인재양성) 2012년말 이라크는 일본 정부의 “의료인재 양성 지원” 약속으로 일본 히타치메디코사와 납품계약을 체결

- (전망) 2020년까지 신흥국 중심으로 일본 의료거점 10개소 개설을 목표로 하고, MEJ에 의료기기, 제약업체, 의료기관 등 연관기관의 참여가 지속적으로 증가하는 등 향후 가시적 성과가 기대

2

한국 의료산업 수출 전략 및 현황

- (배경) 2009년 이후 외국환자 유치와 더불어, 국내병원의 해외진출이 이뤄지고 있으나, 민간 자발에 의한 개인 병원 형태의 영세 의원급·전문클리닉이 대부분으로 한국형 의료시스템 수출 성공사례는 아직 없음

- 해외진출 역량을 갖춘 의료기관 부족, 병원 진출 자금조달 체계 부족, 의료법령상 제한으로 의료기관의 우회투자(병원장 개인, 별도 비의료법인 설립 등) 및 법적 리스크 부담 등이 주요 원인

* 해외진출 의료기관은 의료법령상 영리행위로 발생한 수익을 합법적으로 국내에 반입할 수 없기 때문에 편법적인 수단을 강구할 수밖에 없음(국내 의료기관 인터뷰, 2012년)

* 한국 대형병원의 경우 5년간 주요 국가별 해외법인 의료 진출의 실패율이 74%¹⁾

* 삼성서울병원은 2010년 UAE에 설치한 「두바이 메디컬 센터」를 2013년 실적부진으로 철수. 현지인이 의료기관 선택시, 병원 브랜드 보다 국가 브랜드를 우선시한다는 것에 대한 이해부족 등이 실패원인으로 분석

해외진출 한국 의료기관 현황(2012년말 누계 기준, 한국보건산업진흥원)

- 의료기관 : 49개(09년) → 65개(10년) → 79개(11년) → 91개(12년)
- 진출지역 : 중국(31개), 미국(23개), 베트남(9개), 몽골(7개), 카자흐(4개) 등
- 진료과목 : 성형외과(19개), 한방(17개), 피부과(14개) 등
- 진출방식 : 국내 단독투자 30%, 프랜차이즈 30%, 합작 20%, 컨설팅 20%

1) 「KOTRA 해외병원 시장 현황 분석 및 진출 가이드」

□ (전략) 한국형 의료시스템 수출을 위한 정부 차원의 지원인프라 구축

1) 「병원수출 프로젝트 발굴 지원 사업」 (보건복지부²⁾)

- 목적 : 한국형 병원수출 모델 조기 발굴 및 후발 의료기관 진출 플랫폼 역할 수행 등 해외진출의 선도적 의료기관 발굴

보건복지부 「병원수출 프로젝트 발굴 지원 사업」³⁾

	1차	2차
사업기간	2013.1월~2013.8월 (8개월)	2013.7월~2013.12월 (6개월)
지원내용	① 심화프로젝트 : 한국보건산업진흥원이 기추진 「한국 의료 해외진출 활성화를 위한 전략기획사업」 참가자 중 동 사업 선정자에게 지속추진 경비 지급(컨설팅, 심화조사, 의료인력 OJT, 초기 마케팅) ② 신규프로젝트 : 해외진출 초기추진 경비 및 전문인력양성 경비 지원(컨설팅, 시장조사, 사업수요발굴 및 사업파트너간 네트워크 구축, 교육프로그램 개발, 전문가 네트워크 및 채용 시스템 구축)	① 민간병원 프로젝트 지원 : 추진확정된 프로젝트에 대한 시장조사 및 컨설팅 비용 ② 투자대상 프로젝트 발굴 : 발굴을 위한 제반비용(시장조사, 파트너 네트워크 구축, 컨설팅 등)
예산규모	18억원 ① 심화(5억), ② 신규(13억)	10억원 ① 민간병원(6억), ② 투자대상(4억)
참가자격	① 심화프로젝트 : 기추진 프로젝트 참여 9개 의료기관 ⁴⁾ ② 신규프로젝트 : 총책임자는 의료기관. 단, 의료인력 전문양성기관, 관련협회, 병원서비스 해외진출 관련 회사가 공동참여 가능	① 민간병원 : 총책임자는 의료기관. 단, 병원서비스 해외진출 관련 회사 공동참여 가능 ② 투자대상 : 총책임자는 의료기관 제외한 관련협회, 병원서비스 해외진출 관련 회사 등 단독 또는 공동지원 가능
선정결과	사우디 킹파드왕립병원(KFMC)에 서울대병원(심장과학센터), 삼성서울병원(신경기초과학연구소) 원자력병원(방사능치료 시설), 가천대길병원(뇌영상과학센터), 파미셀(줄기세포연구·생산시설) 등 5개 의료기관 건립 계획	제주한라병원, 화순전남대병원, 나은병원, 제일병원, 성광의료재단(차병원), 명지병원 등 6곳 선정. 구체적 사항은 미정

2) 한국보건산업진흥원이 위탁 운영 및 관리
 3) 한국보건산업진흥원 「한국 의료 해외진출 활성화를 위한 전략기획사업」 최종평가 결과 공고(2012. 2월), 「병원 수출 프로젝트 발굴 및 지원사업 제안 요청서」 (2013. 6월)를 참고로 정리
 4) 강동경희대병원(우즈벡), 세종병원(카자), 연세의료원(몽골), 서울의과학연구소(몽골), 서울대병원(UAE), JK성형외과(베트남), 서울메디컬클리닉(베트남), 원주성지병원(중국), 좋은강안병원(중국)

2) 「병원수출협의회 사업」 (KOTRA)

- 목적 : 최근 글로벌 병원수출 시장은 건설, 의료장비, 운영 시스템 등을 일괄 공급하는 턴키형 방식이 대부분으로, 국내 의료장비 및 시스템 기업과 의료기관간 컨소시엄 구성을 지원
- 참가대상 : 병원수출 관련 기업, 의료기관, 협회 등
- 지원내용 : 해외진출 희망 병원의 컨소시엄 중 일부를 선정, 해외발주처 면담 및 업무 연락, 행정실무 컨설팅, 현지진출 법률회계 자문 등을 지원
- 현황 : 2013년말까지 10개 내외 컨소시엄 선정 (2012년 5개 기선정)

2012년 선정된 KOTRA 병원수출 컨소시엄⁵⁾

주관	업종	협 력	진출희망지역	프로젝트
샘병원	종합, 한방	애틀앰(IT솔루션, 원격의료 상담)	러시아	병원브랜드 수출
엔터엠 코리아	경영컨설팅, 자문	삼성물산	중국	민영병원 설립
엠엠에이 코리아	의료기기, 통신공사, 무역	구간건축(건축설계, 시공 지원), 한화무역(의료기자재, 금융 지원)	라오스	합작병원 설립
선병원	종합병원	inPHR(원격진료, U헬스 포털)	베트남	건강검진센터 수출
디지털병원 수출조합	의료기기, 무역, 컨설팅	서울대병원	코스타리카	병원신축

3 시사점

- 한일 양국 모두 최근 들어 외국인 환자 유치(inbound) 중심에서 병원 해외진출(outbound)로 관심이 전환되고 있으며, 진출 대상국 역시 선진국 보다는 의료 개혁이 한창인 중동 등 신흥국이라서 향후 치열한 경쟁 구도가 예상

5) KOTRA “컨소시엄형 병원수출, 맞춤형으로 지원”(2012.10.12.), 「KOTRA 병원수출협의회 참가 신청 안내」를 참고로 정리

- 한국 의료산업은 민관 협력 하에 연관 산업 공동진출 및 규제개선, 산학협력 활성화를 통한 경쟁력 강화 등으로 대응해야 할 것임

1) 의료법인의 해외 영리행위 합법화

- 의료산업의 해외진출 활성화를 위해서는 국외 영리행위 수익금을 국내 비영리 체계로 귀속시킬 수 있도록 국외 영리행위와 국내 비영리 체계와의 법적 관계 설정이 필요

2) 민·관 연대, 제조업·서비스업 패키지형 진출 전략

- 중동 및 중남미 등 정부주도의 의료개혁이 진행중인 국가로는 정부 고위급의 교섭이 큰 영향력을 가지므로, 민관 공동대응 필요
- 한국은 의료기기, 의약품 등 단품 브랜드 파워는 약하지만, 건설 등 인프라 부문은 상대적으로 강함. 종합병원, 대형 건설사 등 의료복합단지 조성 사업에는 건설, 보험, 의료인재 양성 등 의료서비스 전반의 패키지 형태로 대응하는 것이 효율적임

3) 의료기관 해외진출 전문가 양성

- 해외 병원 주재 의료인 확보를 위해 외국어 가능한 의료인 양성 및 진출국 현지 의료인 양성을 위한 교육 및 연수 프로그램 지원 필요

4) 의료 경쟁력 강화를 위한 산학협력 강화

- 대학, 연구소 등에서 재생의학, 신약 등 고부가가치 의료분야 연구성과를 병원, 기업 등이 실용화하는 산학협력 강화 노력이 필요

참고자료

노무라총합연구소, 2013.3월 「2012년도 의료기기 및 서비스 국제화추진사업」 수상관저, 2013.4월 「아베총리 성장전략 기자회견」
 日경제산업성 2013.5월 「의료의 국제화·세계 수요에 대응하는 의료산업으로」
 닷케이신문 2013.7.17. “병원 노하우 신흥국으로”
 닷케이산업신문 2013.6.17. “기기·기술, 일체화 수출로 추진”
 일간공업신문 2013.4.24. “MEJ, 회원제 조직으로 이행”
 연합뉴스 2013.4.4. “삼성서울병원, 해외환자 현지 유치 잠정 중단”

문의 국제무역연구원 기업경쟁력실 박기임 수석연구원 (6000-5177, giimpark@kita.net)