

SIPS EDUTECH INDONESIA
SOCIAL IMPACT SOLUTIONS

インドネシア医療市場攻略

日本の医療企業向け実務ガイド

SIPS EDUTECH INDONESIA
SOCIAL IMPACT SOLUTIONS

目次

2 序文

3 インドネシア医療市場の概要

4 日本のヘルスケア企業における主要なビジネスチャンス

- 医療機器・設備
- ヘルスケアIT・デジタルヘルス
- 高齢者向けケアサービス
- 病院・クリニックとの提携
- 医薬品・栄養補助食品

18 インドネシアの規制環境の理解

21 市場参入モデルと外国投資の知見

22 課題とリスク管理

23 成功する市場参入の実践的な推奨策

26 なぜ当社の専門知識が必要か：
日本企業向けコンサルティングサービス

28 成功事例の紹介

30 当社のサポート内容と提供サービス

序文

インドネシアの医療分野は、人口の多さや若年層の割合の高さ、中間層の拡大、そして医療インフラの整備により、今、大きな変革の真っ只中にある。人口は2億8,000万人以上を抱え、東南アジア最大の経済大国であるインドネシアは、医療サービス、医療機器、高齢者ケア、デジタルヘルスなど、さまざまな分野でイノベーションや投資のチャンスにあふれている。

日本とインドネシアは、長年にわたり貿易や技術交流、医療協力を通じて強い結びつきを築いてきた。この関係を背景に、日本の医療企業は、先進的な技術や品質向上のノウハウ、高齢者ケアの専門知識を活かして、インドネシアの医療システムの発展に大きく貢献できる立場にある。

本書は、日本の医療企業の皆さまがインドネシア市場を理解し、主要なビジネスチャンスや規制、成功する市場参入の戦略を把握するためのガイドである。具体的な事例や実践的なアドバイスも盛り込み、インドネシアでの事業拡大を検討する際にすぐ役立つ内容となっている。

インドネシア医療市場の概要

人口動態と経済状況

インドネシアは人口2億8,000万人以上を抱え、世界で4番目に人口が多い国である。約60%の人が40歳未満で、活力にあふれる成長中の消費者層を形成している。また、中間層が急速に拡大しており、より質の高い医療製品やサービスを求める声が増えている。

ユニバーサルヘルスケアと医療支出

インドネシアでは、BPJS（国民社会保障機関）によるユニバーサルヘルスケア制度が導入され、多くの国民が医療サービスを受けられるようになっている。公共医療への支出に加え、民間セクターの投資も増えており、医療全体の市場は大きく成長している。

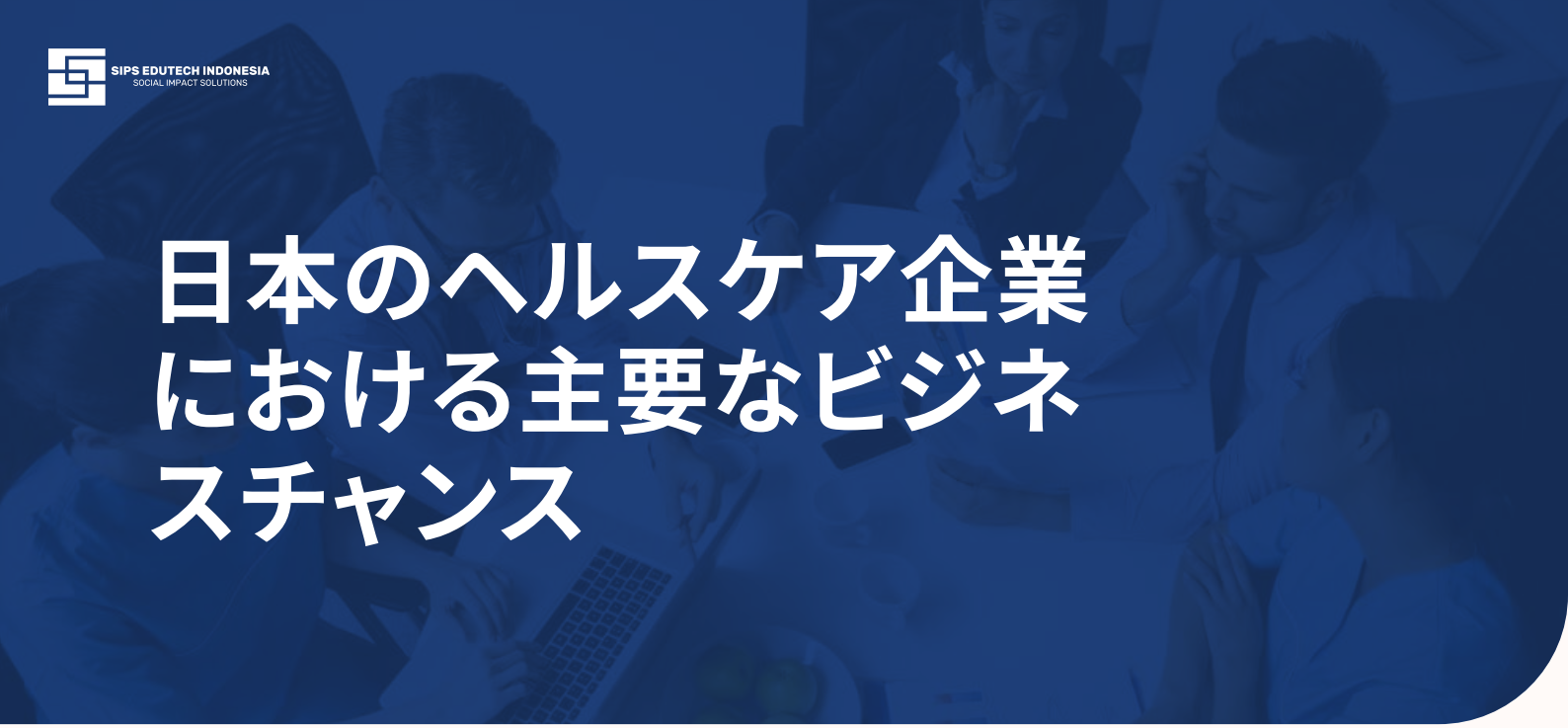
市場のギャップと注目分野

医療インフラは地域によってばらつきがあり、特にジャワ島以外では医療従事者が不足している。また、高度医療や専門的な高齢者ケアサービスの提供が十分でないため、市場にはまだ多くのチャンスがある。

さらに、デジタルヘルスが急速に広がっており、遠隔医療や病院情報システムなどの導入が進んでいる。こうした変化は、医療ITやデジタル技術に強みを持つ日本企業にとって、大きなビジネスチャンスとなる。

日本企業の強みと可能性

日本企業は、先進的な医療機器やリハビリ・在宅ケア機器、実績のある高齢者ケアモデルを提供する上で優位性がある。また、医療の品質向上や研修システムのノウハウは、インドネシアの医療水準向上に貢献できる重要な資源である。



日本のヘルスケア企業における主要なビジネスチャンス

1. 医療機器・設備

インドネシアの医療機器市場は今まさに急成長の段階にある。2025年には規模が約22億6,000万～47億8,000万米ドルに達すると予測されており、調査機関によって数値に差はあるものの、いずれも強い成長トレンドを示している。ある試算では、2025年から2032年にかけて年平均約7.97%で成長し、2032年には1,110億米ドルを超えると見込まれている。この背景には、公的・民間の投資の拡大や、国民の約90%（2億5,800万人以上）をカバーするBPJS（ユニバーサルヘルスケア制度）の普及がある。分野別に見ると、診断用画像機器が最大の市場を占め、2024年には約558億1,000万米ドルに達する見込みである。一方で、最も成長が期待されるのは在宅医療分野で、年平均10%を超える高い成長率が予測されている。

インドネシア政府も医療インフラの強化を最優先課題としており、2025年には医療施設の改善や新しい病院建設のために約218.5兆ルピア（約140億米ドル）を計上した。こうした取り組みにより、公共・民間の両分野で先進的な医療機器の需要が高まっており、特にジャカルタ、スラバヤ、バンドンといった都市部では導入の動きが加速している。

セグメント	推定市場規模（2024年）	成長見通し（CAGR 2024-2032）	主なポイント
イメージングシステム（画像診断機器）	診断分野の最大セグメント。2024年時点で世界全体の診断用機器収益は約558.1億米ドルとされ、インドネシア市場はその一部を占める。	高い成長率。病院や診断センターでの需要増加により拡大が続く。	要病院やクリニックが診断機器の更新を進めており、診断分野においてイメージング機器が支配的地位を占めている。
診断機器	診断セグメントに含まれ、インドネシアの医療機器市場全体は23億～47.8億米ドル規模と推計されている。	強い成長を示しており、病院の収容能力拡大や健康保険の普及に伴い拡大が続く。	患者モニタリング機器や臨床検査用診断装置の需要が伸びており、特に都市部の医療機関で需要が顕著である。
リハビリ機器	比較的小規模なニッチセグメントであり、推定1億米ドル超の規模とされている。高齢化の進展に伴い着実に拡大している。	中程度から高水準の成長が見込まれる。	リハビリセンターや在宅医療におけるリハビリサービスの拡大が進んでおり、日本の技術が大きな潜在力を持つ分野である。
在宅医療機器	医療機器市場における最も成長が速いエンドユーザーセグメントであり、CAGR 10.87%の成長が予測されている。	高い成長率が見込まれる。	高齢化の進展と在宅医療需要の増加により拡大しており、デジタルヘルスや遠隔医療との連携も進んでいる。

イメージングシステム

このカテゴリーには、X線、MRI、CTスキャナー、超音波診断装置といった高度なモダリティが含まれる。主に大規模病院や診断センターで利用されており、インドネシア特有の収益データは世界の診断市場の一部としてイメージングが優位を占めている。インドネシア国内でも、大都市圏の病院を中心に、都市部人口の増加やBPJSによる医療拡大に対応する形で、イメージング機器の更新が積極的に進められている。

診断機器

このセグメントには、臨床検査用機器や患者モニタリング装置が含まれる。インドネシアには3,000以上の病院が存在し、その分布は不均衡ではあるものの、都市部や経済中心地に集中している。これらの地域を中心に診断機器の需要は急速に拡大しており、医療保険の普及や医療インフラの改善が持続的な市場成長を後押ししている。

リハビリ機器

このニッチ市場は、理学療法やリハビリテーションセンター、さらに在宅患者を対象としている。インドネシアでは高齢化の進行やリハビリサービスに対する認識の高まりにより需要が増加しているが、診断機器やイメージング分野と比べると市場規模はまだ小さい状況である。

在宅医療機器

人口動態の変化やデジタルヘルスの潮流により、最も成長が速いセグメントである。家庭用医療機器、遠隔モニタリングシステム、補助技術の需要は今後さらに拡大すると予測されており、リハビリ機器や在宅医療製品に強みを持つ日本企業にとって大きなビジネス機会を提供している。

2. ヘルスケアIT・デジタルヘルス

市場規模と成長性

インドネシアのヘルスケアITおよびデジタルヘルス市場は、2023年に約10.6億米ドルの収益を生み出した。2030年には31億米ドル以上に拡大すると予測されており、2024年から2030年にかけて年平均成長率（CAGR）は約16.5%と見込まれている。この急成長は、病院でのデジタル化の進展、遠隔医療プラットフォームの採用拡大、さらにAIを活用した診断や病院情報管理システムの利用増加によって支えられている。

主なサブセグメント

- レベニューサイクルマネジメント(最大の収益シェアを持ち、請求および保険請求プロセスを円滑にする)
- 病院情報システム (最も成長が速いセグメントであり、病院運営やデータ管理に不可欠である)
- 検査情報システム
- 薬局自動化
- 医用画像情報システム

インドネシアの現状

インドネシアでは、ヘルスケア分野におけるデジタルトランスフォーメーションが進んでおり、主にジャカルタ、スラバヤ、バンドンといった都市部に集中している。これらの地域では、デジタル導入を支えるインフラが整備されているためである。特にCOVID-19の影響により遠隔医療サービスが大きく成長し、その後もリモートケアの需要が継続している。

主要な病院では先進的なヘルスケアITシステムの導入が進んでいるが、大都市圏以外ではインフラや人材不足により普及が限定的である。市場は、ローカルスタートアップ、国際的なITプロバイダー、そして政府と民間の協働によって構成されている。

実装における課題

インフラ格差: ジャワ島以外では安定したインターネットやデジタルインフラへのアクセスが不十分であり、農村部や遠隔地での医療IT導入を制限している。

人材不足: ITスペシャリストやデジタルヘルス専門職の不足により、複雑な医療情報システムの導入と効果的な活用が遅れている。

規制と相互運用性の問題: 標準化の不足や断片的な規制枠組みにより、プロバイダー間の円滑なデータ共有やシステム統合が妨げられている。

コスト障壁: 多くの医療機関、特に小規模クリニックやBPJS（国民健康保険制度）の料金に依存する公立病院は、高度なITシステムへの投資に財政的制約がある。

データプライバシーとセキュリティの懸念: デジタルデータ生成が増加する中で、サイバーセキュリティや患者のプライバシー保護は継続的な課題である。

インドネシアにおける主要なヘルスケアIT・デジタルヘルス企業

主要デジタルヘルスプラットフォーム・スタートアップ

PT Media Dokter Investama (Halodoc): インドネシア最大級の遠隔医療プラットフォームである。オンライン診療、医薬品配送、検査サービスを全国で広く提供している。

PT. Sumo Teknologi Solusi (Alodokter): 医療情報の提供、医師予約、遠隔診療を行っている。大規模なユーザーベースを持ち、多数の医療機関と提携している。

PT. Good Doctor Technology Indonesia: 診断、診療、健康管理を統合する主要な遠隔医療サービスプロバイダーである。

PT. Medika Komunika Teknologi (KlikDokter): モバイルやウェブでの診療相談や健康情報提供で人気を集めている。

PT. SehatQ Harsana Emedika (SehatQ): 医師相談、医薬品Eコマース、医療コンテンツを提供する急成長中のプラットフォームである。

病院向けIT・医療機器プロバイダー

PT. Philips Indonesia Commercial: 病院向けITシステムや画像診断装置の主要サプライヤーで、大規模病院を中心に支援している。

PT. Siemens Healthineers Indonesia: 臨床検査自動化やデジタル画像診断など、病院向けの診断およびヘルスケアITソリューションを提供している。

PT GE Operations Indonesia (GE HealthCare): 高度な医療機器を提供し、病院システムと統合された診断用ITインフラを支えている。

- **医療IT・デジタルインフラプロバイダー**

  PT Indosat Tbk and PT Telekomunikasi Selular (Telkomsel): 遠隔医療やコネクテッド・ヘルスを支える通信基盤とデジタルプラットフォームを全国に提供している。

  Klinik Pintar, Lifepack Global Medika, Medigo Teknologi Indonesiaなどのローカルスタートアップ: 電子カルテ、薬局自動化、遠隔診療など、インドネシアの市場やインフラに適したサービスを展開している。

これらの企業は、テレメディスン、病院情報システム、デジタル診断、医療インフラをカバーする、インドネシアの活発かつ急速に進化するヘルスケアITエコシステムを代表している。

日本のヘルスケア企業にとっての機会

日本企業は、信頼性が高く拡張性のあるヘルスケアITソリューション、AI診断、テレメディスンプラットフォームに強みを持っており、インドネシアのデジタルヘルス推進を次のように支援できる。

- インドネシアの病院や政府プログラムと協力し、スマートホスピタルのパイロットプロジェクトを実施する。
- 医療ITスタッフ向けの研修や人材育成プログラムを提供する。
- 特に中規模・地方病院向けに、手頃でモジュール型のソリューションを現地条件に合わせて開発する。
- ローカルスタートアップや医療機関と提携し、インフラや相互運用性の課題を克服する。

大規模で成長著しい市場でありながら課題も抱えるインドネシアは、日本のヘルスケアIT企業にとって、革新的技術と専門知識を提供する有望な機会を示している。

3. 高齢者向けケアサービス

インドネシアの高齢化は日本ほど大きくはないが、着実に進行しており、老人ホーム、高齢者ケアの研修プログラム、そして革新的なケアモデルへの需要を生み出している。日本の高齢者医療や地域包括ケアの経験は、インドネシアにとって非常に有用であり、応用可能である。

市場規模と成長性

インドネシアの高齢者ケア市場は、同国の高齢化と社会構造の変化によって急速に拡大している。2024年時点の市場規模は約71.9億米ドルと推定され、2032年には約116.1億米ドルに達すると予測されている。これは2025年から2032年にかけて年平均成長率（CAGR）約11.17%という力強い成長を示している。最大のセグメントは在宅ケアサービスおよび自立生活を支援するための介護機器であり、成人デイケアサービスや慢性疾患管理のための医薬品は最も成長が早い分野である。

人口動態による需要

2023年の国勢調査によると、インドネシアでは約12%にあたる約2,900万人が60歳以上である。この割合は2045年までに20%（約5,000万人）に達すると見込まれている。この人口動態の変化により、在宅介護、介護付き住宅、老人ホーム、リハビリ支援など、高齢者ケアサービスの需要が拡大している。さらに「サンドイッチ世代」（子供と高齢の親の両方を支える中年層）が増加しており、仕事や家庭の負担から専門的な高齢者ケアサービスへのニーズが高まっている。



現状と課題

家族介護の優位性: 伝統的に家族が介護を担う形が主流であるが、核家族化や小規模世帯の増加により、専門的な介護サービスへの需要が高まっている。

人材不足: 高齢者ケアに特化した教育や資格制度が未発達であり、介護士の不足が深刻である。インドネシアでは年間約3万人の看護師が養成されているが、高齢者介護に特化した訓練は限られている。

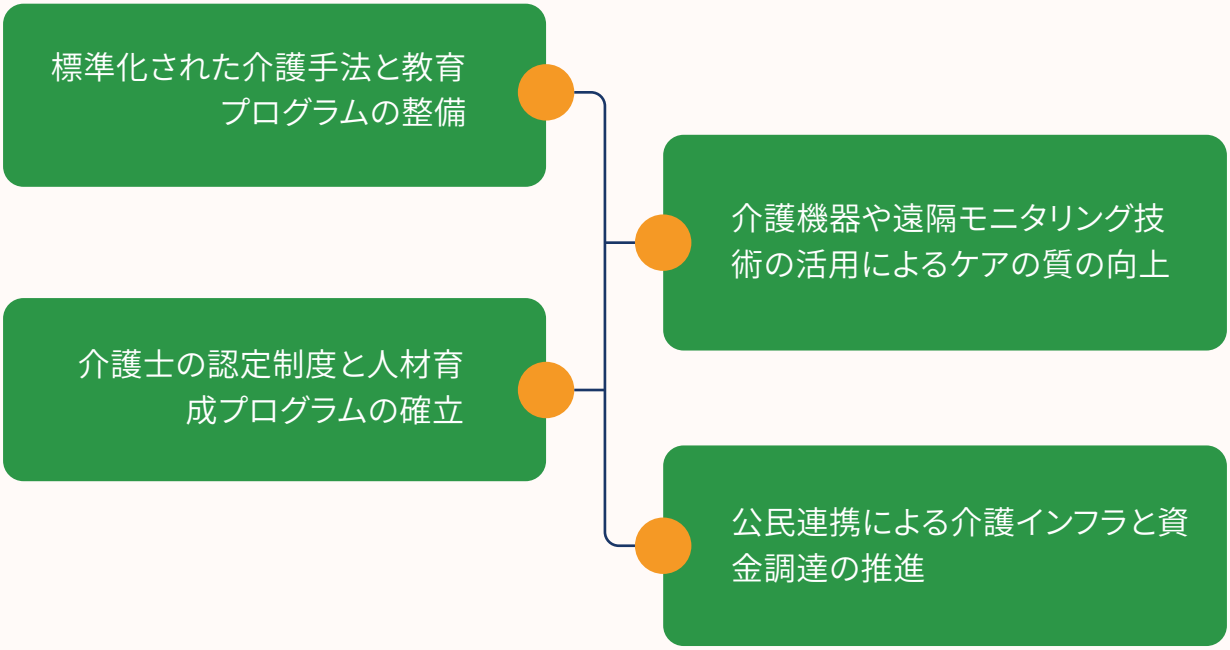
専門施設の不足: 老人ホームやデイケアセンターの数は依然として少なく、都市部と地方で利用可能性や質に大きな格差がある。

文化的要因: 家族による介護を重視する社会文化的価値観が強く、施設介護の普及には障壁となる一方、文化に適合した新しいモデルを導入する機会にもなっている。

政策とインフラのギャップ: 政府は高齢者ケアの必要性を認識し始めているが、資金や戦略は十分に整備されておらず、専門ケアサービスの拡大は遅れている。

日本の高齢者ケアモデルの活用機会

インドネシアは、日本の介護保険制度に基づく介護モデルを参考に、高齢者ケアの専門化を進めている。具体的には以下の点が注目されている。



インドネシア政府は日本と協力し、介護人材の訓練や国際基準に沿った教育カリキュラムの開発を進めている。これにより、日本企業にはインドネシアの文化的・経済的状況に適した製品やサービス、教育プログラムを提供する大きな機会がある。

日本企業にとっての市場機会

- 日本の介護機器やモデルを取り入れた在宅ケアサービスの拡充
- 日本基準に沿った介護人材育成プログラムや資格制度の開発
- 高齢者向け遠隔モニタリングやリハビリ技術の導入
- 現地医療機関や政府と連携した介護インフラ整備への参画
- 専門的介護サービスの文化的受容を促す啓発活動

4. 病院・クリニックとの提携

インドネシアの病院やクリニックとの共同事業や戦略的パートナーシップは、日本企業にとって現地での存在感を確立し、既存のネットワークを活用し、ローカル市場のニーズに効果的に適応するための重要な手段である。

パートナーシップの機会

インドネシアの医療分野は急速に進化しており、高度で質の高い医療サービスへの需要が高まっている。これにより、日本の医療関連企業にとって、共同事業、戦略的提携、病院・クリニックとの運営パートナーシップなど、複数の協力機会が生まれている。これらのパートナーシップのメリットには以下が含まれる。

- 既存の病院ネットワークや患者基盤へのアクセスにより、市場参入を加速できること
- 日本の先端医療技術、研修、品質基準をインドネシアの現地ノウハウや規制対応と組み合わせられること
- がん治療、心血管治療、高齢者ケアなどの専門ケアセンターを共同開発し、国内市場だけでなく医療ツーリズム市場にも対応できること
- 日本の病院経営システムや施設サポートを活用して病院の運営効率を高められること



規制環境と政策の変化

近年の重要な政策変化は、外国企業の医療分野参入を後押ししている。

- インドネシアは新たな規制により、外国の病院や医療機関が現地に支店を開設し、直接運営できるようになった。これは2025年に発効予定のインドネシア・EU包括的経済連携協定（I-EU CEPA）とも関連しており、医療の質向上や海外への医療流出を抑えることを目的としている。

- ブディ・グナディ・サディキン保健相は、医療サービスへのアクセス改善やインドネシア人医療従事者の雇用創出を目的とし、政府が外国投資を強力に支援していると強調している。

- 外資規制はますます柔軟になっており、日本企業を含む海外の医療提供者にとって、合弁事業や直接所有のチャンスが広がっている。

実際の協力事例

- **Living Lab Ventures & JETROとMEDRiNGの提携:** バンテン特別経済区に日本人医師が常駐する初の医療施設を設立し、日本の医療イノベーションを通じて医療水準を向上させることを目指している。

- **ISS Indonesia & Bali International Hospital (バリ国際病院):** 非臨床分野の包括的サポートサービスを提供し、病院の運営効率や患者体験を向上させている。

- **徳洲会グループ:** 日本最大の医療法人グループであり、インドネシアの医療分野における協力プロジェクトを推進し、知識移転や運営ノウハウを提供している。

- **外国病院の進出:** 規制変更を受け、欧州など複数の外国病院グループがインドネシアで支店設立を計画しており、日本企業も同様の流れに参入できる可能性がある。

戦略的提言

- 医療技術や品質基準の向上に意欲的な現地病院グループを特定し、共同事業や経営提携を提案すること
- 外国人投資インセンティブや労働許可が整備されているバンテン特別経済区などを活用すること
- 医療従事者向けの研修プログラムや技術移転をパートナーシップの付加価値として強調すること
- ユニバーサル・ヘルス・カバレッジや医療インフラ拡大に向けたインドネシア政府の施策と提携を一致させること

5. 医薬品・栄養補助食品

インドネシアでは、ジェネリック医薬品の製造や栄養補助食品への関心が高まっている。高品質と研究開発力で知られる日本企業は、現地での提携や製造拠点の構築を通じて大きな可能性を見出すことができる。

医薬品市場規模と動向

インドネシアの製薬業界は東南アジア最大であり、2025年には約110億米ドル規模に達すると予測されており、2030年まで年平均成長率（CAGR）は8〜9%と見込まれている。成長を支える要因は以下の通りである。

- 2億8,000万人を超える人口と、BPJSによるユニバーサル・ヘルス・システムの拡大である。
- 糖尿病、高血圧、がんといった非感染性疾患（NCD）の増加に伴う慢性疾患向け薬の需要拡大である。
- 都市化の進展と中間層所得の上昇による、ブランド薬や一般用医薬品（OTC）の需要増加である。
- 輸入原材料や完成医薬品への依存を減らすことを目的として、官民共同の研究開発（R&D）を含む国内生産能力の強化を推進する政府の取り組みがある。

一方で、サプライチェーンの制約、複雑な規制、国有企業との競争といった課題も存在する。とはいえ、日本から輸入される医薬品は高品質として広く認知されており、日本企業にとって有利な参入機会となっている。



栄養補助食品市場規模とトレンド

インドネシアの栄養補助食品市場（サプリメント、機能性食品、ハーブ製品を含む）は、2025年の327億米ドルから2031年には541億米ドルへと拡大し、年平均成長率（CAGR）は約8.7%と予測されている。成長要因は以下の通りである。

- 予防医療や健康志向に関する消費者の意識向上
- 可処分所得の増加と都市型ライフスタイルの浸透によるサプリメント需要の拡大
- イスラム教徒が多数を占める市場に適合したハラール認証製品への強い嗜好
- Eコマースの拡大による市場アクセスの強化

インドネシア政府はハラール認証制度を積極的に推進しており、必須化により品質保証と消費者信頼を確保している。

日本企業にとっての機会

- 安全性と有効性で評価される高品質なブランド医薬品の提供である。
- インドネシア政府の方針に沿った技術移転や国内生産支援による輸入依存低減への貢献である。
- インドネシアの消費者嗜好や食習慣に合わせたハラール認証済みの栄養補助食品の展開である。
- デジタルヘルスプラットフォームを活用した医薬品・サプリメントのマーケティングと流通である。
- 公私病院との連携による医薬品供給や臨床研究協力である

インドネシアの規制環境の理解

保健省の要件

インドネシアにおけるすべての医療製品・サービスは、保健省が定める規制に従う必要がある。医療機器や医薬品の登録には、詳細な書類提出と安全基準の遵守が求められる。

BPOM（国家食品医薬品監督庁）の規制

BPOMは、医療関連製品の輸入・製造・流通を規制している。日本企業は、効率的に市場参入するために、BPOMの承認プロセスを的確に進める必要がある。

SNI（インドネシア国家規格）認証

医療機器や設備においては、SNI認証が義務付けられる場合が多くある。適合することで、消費者や医療機関からの信頼と市場受け入れを確保できる。

外資投資とパートナーシップ

近年、インドネシアはヘルスケア分野における外資投資規制を大幅に緩和している。オムニバス法および2021年政府規則第47号に基づき、従来は非ASEAN投資家に対して最大67%に制限されていた病院セクターへの出資が、現在では100%外資所有まで認められるようになった。この規制緩和は、専門クリニックや製薬製造分野にも及び、日本企業に新たな直接投資の機会を提供している。

外資が所有する病院は、通常200床以上とされる最低病床数など、一定の運営基準を満たす必要がある。ただし、国際協力枠組みの一環として、近年は要件が柔軟化されつつある。外資投資家は、PMA（外国投資会社）として法人を設立し、医療事業を所有・運営することが可能である。

パートナーシップとジョイントベンチャー

インドネシア市場では、以下の理由からパートナーシップやジョイントベンチャーが一般的である。

- 規制対応や市場参入において不可欠となる現地知識とネットワークを活用できることである。
- 特定のヘルスケア分野における現地企業参加を政府が求める、または好む傾向があることである
- 技術移転、人材育成、能力構築をインドネシアの優先課題と整合させることができることである。

外資企業は、ジョイントベンチャー、子会社、現地有限責任会社（PT）など、さまざまな契約形態を通じてインドネシア企業と提携できる。パートナーシップ契約には、資本比率、所有権、利益分配、紛争解決、業務上の役割分担などが明確に定められる必要があり、十分な法的設計が求められる。

外資参入を促す政策動向

- プラボウォ・スビアント大統領およびブディ・グナディ・サディキン保健相のもと、インドネシア政府は医療の質向上と海外への医療流出削減を目的に、外資投資を積極的に奨励している。
- I-EU CEPA（インドネシア・EU包括的経済連携協定）の下、外国病院や医療提供者はインドネシアでより容易に支店を開設できるようになった。
- 2024年に導入された規制により、外国人医療従事者の就労ビザや更新が容易になり、外資系医療機関の人材確保が進めやすくなっている。

日本企業にとっての実務的考慮点

- PMAとして現地法人を設立し、医療事業を直接的に運営・管理することである。
- 現地の病院グループ、ディストリビューター、製薬企業との提携を通じ、市場知識を活用することである。
- 保健省の規制に対応するため、法務・規制の専門家を活用し、許認可・コンプライアンスを確実に進めることである。
- ジョイントベンチャーにおいては、役割や利益配分を明確に規定し、インドネシアの法制度と整合させることである。
- 医療機器や高齢者ケアなど、今後さらなる外資開放が進む分野の政策動向を注視することである。

よくある課題

規制承認のプロセスには時間を要することが多く、官僚的手続きや書類不備による遅延が生じやすい傾向がある。そのため、専門的な現地コンサルティングの活用と積極的な事前準備が重要である。

市場参入モデルと外国投資の知見

直接流通 vs. 現地パートナー

一部の企業は直接流通によって参入しているが、効果的に事業を拡大するためには、現地の医療流通チャネルに精通したインドネシアのディストリビューターとの提携が望ましいといえる。

ジョイントベンチャーとパートナーシップ

インドネシアの医療提供者、ディストリビューター、製造業者とのジョイントベンチャーは、リスク分散、ネットワーク構築、現地知識の活用という観点から好まれている。

駐在員事務所

駐在員事務所の設立は、ブランド認知や関係構築に役立ち、時間をかけて市場浸透をスムーズに進めることができる。

技術移転と人材育成

技術移転プログラムやスタッフ研修を提供することは、インドネシアの医療機関からの信頼を高め、長期的な協力関係につながる。

官民パートナーシップ（PPP）

政府機関との官民パートナーシップを通じた協業は、公衆衛生プロジェクトや医療インフラ整備への参画機会を広げる。

課題とリスク管理

複雑な官僚制度の対応

インドネシアの複雑な官僚制度は、許認可や承認の取得において課題となる可能性がある。効率的に規制要件を管理するためには、粘り強さと現地に精通した専門知識が不可欠である。

価格感応性

BPJSによる広範な医療保障の下、公共医療の価格は規制されており、多くのインドネシア国民にとって手頃な価格であることが重要である。そのため、日本企業は現地市場に適した価格戦略を検討する必要がある。

競争環境

インドネシア市場では、中国、韓国、米国、そして国内企業による激しい競争が見られる。成功のためには、品質、サービス、研修といった要素で差別化を図ることが不可欠である。

文化的・運営上の違い

インドネシアのビジネス文化や医療提供の慣行を理解することは、信頼を築き、長期的なパートナーシップを育む上で極めて重要である。

地域的多様性

市場環境は、人口と医療インフラが集中するジャワ島と、設備が十分に整っていないその他の島々とで大きく異なる。戦略的に地域を絞ったアプローチが求められる。

成功する市場参入の実践的な推奨策

包括的な市場調査と実現可能性調査の実施

患者層、地域ごとの医療ニーズ、競合状況に基づいた詳細な市場セグメンテーション分析を行う。

現地の市場調査会社やコンサルタントを活用し、規制要件、価格モデル、BPJSを含む償還制度を評価する。

小規模な製品発売やサービスの試験導入を通じて、市場参入の仮説を検証し、フィードバックを収集する。

戦略的パートナーシップと現地アライアンスから始める

信頼できる現地のディストリビューター、病院ネットワーク、製薬メーカーを特定し、彼らの経験と広範なネットワークを活用する。

ジョイントベンチャーを通じてリスクを分散し、現地パートナーの市場知識や規制対応力を取り入れる。

パートナーシップを通じて、製品やサービスをインドネシアの医療慣行や文化的期待に沿う形に調整する。

規制遵守とライセンス取得を早期に優先する

製品開発の段階から経験豊富な規制コンサルタントを関与させ、インドネシアの医療基準（保健省、BPOM、SNI）への適合を確保する。

医療機器、医薬品、臨床サービスに関する迅速な承認を得るために、包括的かつ正確な書類を準備する。

外国投資や医療ライセンスに関する変化する規制を常に把握し、政策変化に適応する。

現地人材と能力開発への投資

製品やサービス技術に特化した包括的な研修プログラムを、インドネシアの医療従事者向けに提供する。

現地の大学や専門団体と連携し、継続教育、資格取得、スキル向上を支援する。

日本人の専門トレーナーや技術チームを派遣し、現場でのサポートや知識移転を行う。

インドネシアのニーズに合わせた製品・サービスの適応

製品機能、パッケージ、ユーザーマニュアルをインドネシア語化し、文化的に適切な情報や事例を盛り込むことである。

インドネシアの医療資金メカニズムや患者の支払い能力に沿った価格・支払いモデルを設計する。

インターネット環境が制限されている地域でも利用しやすいように、デジタルヘルスプラットフォームやアプリケーションをカスタマイズする。

政府およびステークホルダーとの強固な関係構築

保健省、投資省、貿易省といった主要省庁との継続的な対話を行い、政策の方向性を理解し、支援を得ることである。

医療・貿易関連団体に参加し、業界関係者とのネットワークを築き、市場形成の取り組みに参画する。

公衆衛生プログラムや入札案件を注視し、自社の提供価値を国の医療優先事項に合わせる。

特別経済区とインセンティブ制度の活用

バンテンSEZをはじめとする特別経済区が提供する税制優遇やライセンスの迅速化といった投資・事業運営上のメリットを活用する。

政府の医療分野における国内製造やイノベーション促進プログラムを積極的に取り入れる。

デジタルヘルスと遠隔医療の導入

急成長する遠隔医療やヘルスケアITの採用を活用し、自社製品を既存のデジタルプラットフォームと統合する。

現地のテレヘルス系スタートアップと協業し、サービスの提供範囲を拡大し、利便性を高める。



なぜ当社の専門知識が必要か

日本企業向けコンサルティングサービス

インドネシアと日本双方の医療エコシステムに精通

インドネシアの医療市場の動態、規制環境、文化的背景に関する幅広い知識に加え、日本の医療基準、ビジネス文化、技術ソリューションに関する実務経験を有する。この二国間の知見により、両国の期待値を円滑に調整し、スムーズな市場参入を可能にする。

市場参入から拡大までの包括的支援

実現可能性調査、規制遵守、パートナー選定から、業務戦略、トレーニング、参入後のパフォーマンスモニタリングまで、市場参入ライフサイクル全体を通じた包括的なサービスを提供する。このホリスティックなアプローチにより、リスクを低減し、成果達成を加速させる。

確立された現地ネットワークと政府関係

インドネシアの保健当局、業界団体、病院、流通業者との長期的な関係性を有しており、主要な関係者や許認可、最新の市場情報への優先的アクセスを確保している。これにより、外国企業が直面しがちなボトルネックを解消できる。

日本式のリーン・品質原則を活かした現地適応

リーン・ヘルスケアやバランス・スコアカードといった日本発の経営手法を現地に適用し、業務効率化、品質向上、患者体験の改善を実現する。

規制・文化のギャップを埋める専門性

複雑なインドネシアの医療規制や多様なビジネス文化を理解し、ライセンス取得、認証、外国投資規制、文化トレーニングを包括的に支援することで、法令遵守と効果的な事業運営を保証する。

実績に裏付けられた信頼性

複数の日本企業のインドネシア進出を支援し、合弁事業の立ち上げ、規制承認の取得、成長戦略の実行に成功してきた。リファレンスや事例紹介も可能である。

成功事例とケーススタディ

LLVとJETROによるヘルスケアイノベーションの推進

Living Lab Ventures（LLV）は、日本貿易振興機構（JETRO）と連携し、Indonesia-Japan Fast Track Pitch Program を通じて、日本の革新的なスタートアップ企業とインドネシアの有力企業を結び付けてきた。大きな成果の一つが、日本のデジタルヘルスケアソリューションを専門とする MEDRiNG株式会社 との提携である。

この協業により、バンテン国際教育・技術・医療特区において、日本人医師が常駐するインドネシア初の医療施設の設立が実現した。本イニシアチブは、国際的なベストプラクティスを導入し、質の高い医療サービスへの患者のアクセスを拡大することで、インドネシアの医療水準の向上を目指している。





Hermina病院グループの拡大と日本・国際機関の支援

インドネシアの有力な民間医療グループである Hermina病院 は、アジア開発銀行（ADB）や国際協力機構（JICA）を含む投資家からの支援を受け、ジャカルタから地方都市や農村地域へと事業を拡大してきた。

この拡張戦略により、病院の取得や設備のアップグレードが進み、質の高い医療サービスへのアクセスが改善された。これは、インドネシアの国民皆保険制度（BPJS）の下で、民間セクターが果たす役割の拡大を示す事例となっている。



我々が提供できる支援

当社のコンサルティングファームは、日本の医療関連企業がインドネシアに進出する際に以下の支援を行っている。



市場参入戦略および実現可能性調査



ビジネスモデルの現地化および業務分析



医療従事者向けトレーニングプログラム



規制関連アドバイザリーおよび書類作成支援



パートナー候補の特定と合弁事業の促進



信頼できるインドネシアのステークホルダーとのネットワーク構築

インドネシアのヘルスケア市場の開拓にご興味がありますか？

Contact Us:

Phone: 0411 4677 545
Mobile: +62 812 4124 5032 (Dian)

PT SIPS Edutech Indonesia
Jl. Hertasning Utara II No. F28 Makassar 90231

sipsedutech.id
consulting.sipsedutech.id
digital.sipsedutech.id
sejawat.co.id