

調査レポート： Bangladesh の医療機器市場

2016年8月

1. 産業の概要

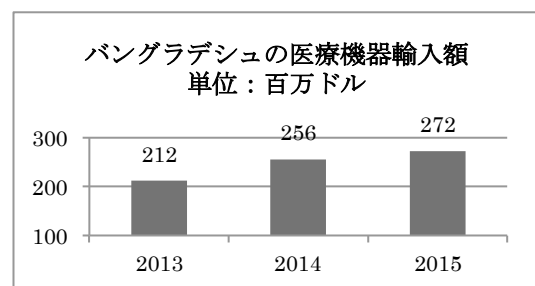
Bangladesh における医療機器市場は、医療・ヘルスケアサービスの成長に伴い、急速に発展している。2000年代後半から、医療機器のデジタル化が進展、医療機器の高度化、ハイテク化が進んだことで、市場規模が大きくなってきている。

＜ Bangladesh で扱う医療機器の製品の例＞

- 診断機器（X線診断機器、CTスキャン、MRIなど）
- 医療消耗品（注射器、点滴器具など）
- 患者補助具（車椅子、歩行補助具など）
- 整形外科製品・人工装具（副木、ギプス関連用品、人工関節など）
- その他（滅菌器、施設備品など）

Bangladesh の医療機器市場の顕著な特徴は、輸入に大きく依存している点である。現在、 Bangladesh では医療機器の9割以上を輸入品に頼っており、輸入販売ビジネスが主体となっている。しかし、近年では国内需要が高まるに伴い、国内製造の動きも、水面下で動き始めている。

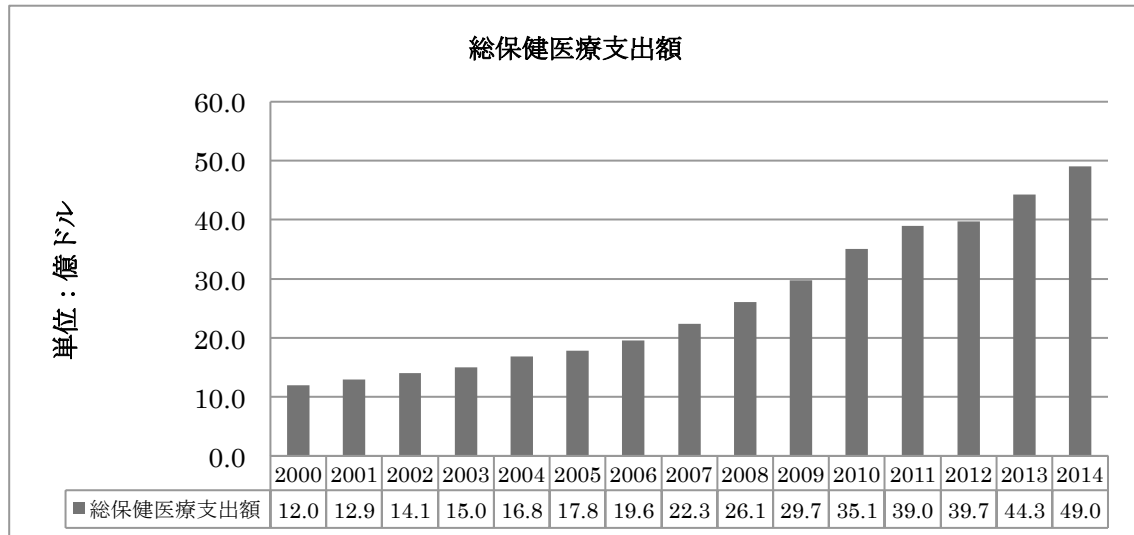
また、医療機器のデジタル化の進展も進み始めた。例えばX線診断も、つい最近まで手作業で現像を行っていたが、デジタルのシステムを導入するところが急速に増えている。



(出典) Bangladesh Bank

2. 保健医療分野の市場規模（＝総保健医療支出額と定義）

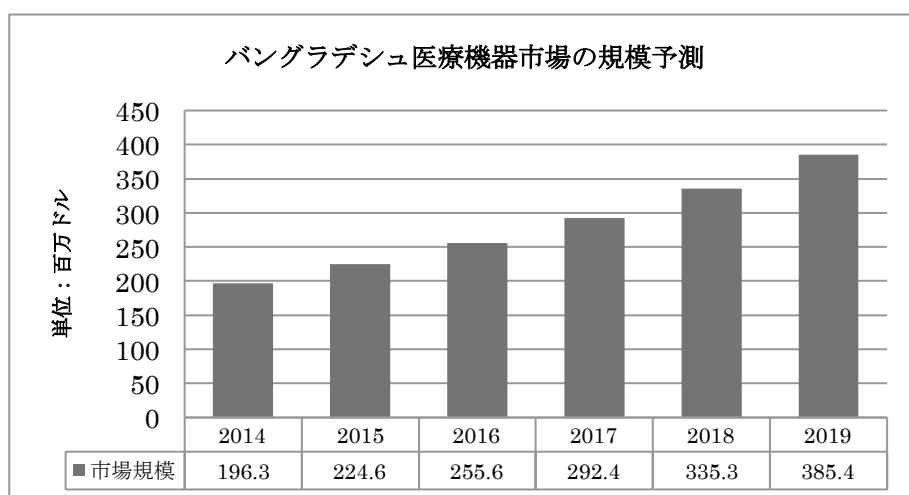
バングラデシュの保健医療分野の市場規模は、2014年現在で49億ドル（約5400億円）である。規模としては小さいが、2000年対比4倍の規模であり、急速に成長している。



(出所) 世界保健機構 (WHO) : World Health Expenditure Database

(1) 医療機器分野の市場規模

バングラデシュにおける医療機器市場は、医療保健サービスの市場の発展に伴い、急速に拡大している。2015年における医療機器の輸入額は2.7億ドル（約270億円）であり、民間調査会社BMI Researchによれば、2019年には3.9億ドル（約425億円）に成長すると予測されている（2014年時点の予測。実績は予測を上回っている模様）。



(出典 : Bangladesh Medical Device Report/BMI Research)

こうした医療機器市場が伸びている要因の一つとして、民間を中心に医療施設が急増していることが挙げられる。民間病院や診療所数は、2010年では2,501施設であったものが、2015年には4,280施設と5年間で71%増加した。

さらに、検診を中心に行う Diagnostic Center と呼ばれる医療施設も、2010年の約5000施設から約9000施設まで増加しており、医療機器市場の拡大を後押ししている。

3. 市場が拡大している背景

ここ数年間に医療機器市場が成長している要因として、以下の点が挙げられる。

(1) 国内経済の成長と国民所得の向上

バングラデシュは、過去10年以上にわたり、6%前後の経済成長率を持続してきており、国民一人当たりの国内総生産は1466ドル（2016年）に増加、中間層の厚みが増し、医療費への出費も増えている。

(2) 質の高い医療サービスへの需要増

所得が増えていく中で、健康に対する意識も高まり、より質の高い医療サービスへのニーズが高まっている。地方都市でも、CTスキャンやMRIなどの高度な検診機器を使った検診サービスを多くの人々が活用するようになってきている。

(3) 平均寿命の改善と死亡要因の変化

人々の平均寿命が延びてきており（過去20年間で10歳改善）、死亡要因も大きく変化した。従来は、下痢や感染症などが死亡原因のトップを占めていたが、現在では非感染症の病気による死亡率が高まっている。こうした変化は、新しい検診や治療行為につながり、医療機器の需要を増やしている。



(4) 民間の医療機関の増加

上記のような変化を受けて、民間の医療機関の数が増えている。ダッカのような大都市では、高度な医療機器を備えた大病院も増加傾向にある。

（５）政府のユニバーサル・ヘルスケア・カバレッジへの取り組み

政府は、国民の医療費の自己負担率が高い（60%以上）ことが、医療サービス利用の普及に障害となっているという認識のもと、ユニバーサル・ヘルスケア・カバレッジ（すべての人が、適切な健康増進、予防、治療、機能回復に関するサービスを、支払い可能な費用で受けられる仕組み）に取り組んでいる。最終的には自己負担比率を30%程度に抑える（貧困者には無料提供する）目標で、実現すれば医療サービスの利用者は大幅に拡大するものと考えられている。

4. 市場の動向

（１）医療機器のデジタル化が進展

医療機器市場の動向として、医療機器のデジタル化の進展が挙げられる。例えば、富士フィルムのX線画像診断システムは、現在市場の8割程度のシェアを占めているが、販売量がうなぎ登りだという。X線写真の現像は、従来、専門の技術士が手作業で行っていたが、富士フィルムの現地代理店であるGMEグループが、2010年に他社に先駆けて市場を開拓し、医療機関に広く受け入れられるようになってきた。



CTスキャンやMRIのような高度なデジタル機器も導入され、病院の管理システムもデジタル化が進んでいる。民間病院のオペレーションの効率化を図る上で、いまやデジタル化は避けて通れないものであり、医療のデジタル化は、今後も着実に拡大することが予想される。

（２）国内製造へ向けた機運の高まり

現状、バングラデシュの医療機器は輸入一辺倒であるが、国内市場の拡大に伴い、国内製造の動きも出てきている。すでに国内製造を始めている企業も出てきており、少額であるがバングラデシュ製の医療機器の輸出額も増加している。

前述した医療機器業界の最大手の一つGMEグループ代表のChowdhury Hasan Mahmud氏も、次の展開は医療機器の国内製造であると明言する。点滴用の器具や注射器など、国内で大量に消費されるものを手がけたいと語っていた。

国内生産の動きは、始まると勢いがつく可能性がある。高度な技術を要する医療機器は、今後も輸入に頼らざるを得ないが、コモディティ化した医療機器や医療器具はバングラデシュ国内で生産されるようになってもおかしくない。すでにバングラデシュの製薬産業において、国内産が国内消費のほとんどを占めるようになった実績があり、医療機器分野においても同様の動きが進展する可能性は否定できない。

(3) イノベーションを目指すベンチャー企業

低所得者にひろく医療サービスを広げることを目的に、廉価な医療機器を国内生産する企業も生まれている。ダッカ大学発のベンチャー企業 BiBEAT Limited は、その一つである。ダッカ大学の Department of Biomedical Physics & Technology（生物医学のための物理と技術学部）を創設した K Siddique-e Rabbani 教授が設立したベンチャーで、バングラデシュの医療分野における技術の恩恵を受ける格差をなくすことを目的に研究開発と販売活動を行っている。



[Home](#) [Our Products](#) [Downloads](#) [About us](#) [Contact us](#)

Health care for Everyone



(4) 中国製品やインド製品の増加

医療機器販売業者に聞くと、欧米や日本製が主流であった医療機器市場に中国製やインド製の製品も、徐々に増えてきているとのこと。ただし、ユーザは多少高くても、欧米や日本製の医療機器を選好する傾向があるという。

4. 業界の構造

(1) 輸入販売事業者

バングラデシュには、200 を超える輸入業者があり、そのうち 50 社程度が大手と言われている。主な輸入業社（メーカーの販社、代理店）とその扱い製品は、以下の表のとおり。

会社名	形態	取り扱いメーカー
GME Limited	正規代理店	富士フィルム、島津製作所、Bayer Healthcare、Medtronic、Boston Scientific
Siemens Bangladesh Limited	シーメンスの現地法人	シーメンス製品（ドイツ）
Phillips Electronics Bangladesh Pvt Limited	フィリップスの現地法人	フィリップス製品（オランダ）

会社名	形態	取り扱いメーカー
GE Healthcare Bangladesh Limited	GE Healthcare の現地法人	GE 製品（米国）：
Reliance Solution Limited 他 4 社	正規代理店	ジョンソン&ジョンソン製品（米国）
Medtronic Bangladesh Limited	Medtronic の現地法人	Medtronic 製品（米国）
Meditel Private Limited	正規代理店	日立製品
Erbis Engineering (BD) Limited	エルビスエンジニアリング（株） の現地法人	東芝製品

（出典）各社のホームページの情報より

（２）国内医療機器メーカー

少数ながら、国内で医療機器を製造するメーカーも現れてきている。例えば、韓国資本と組んだ現地の JMI グループは、注射器の製造販売を行う JMI Syringes & Medical Devices 社を 1999 年に設立し、ダッカ証券取引所に上場を果たしている。同社の 2015 年 12 月期の売上高は 12 億タカ（約 15 億円）で、今後も国内市場の伸びが期待されている。

JMI グループは、更に日本のニプロとの合併会社 Nipro JMI Co., Ltd. を 2012 年に設立し、血液回路等の医療機器製造を行っている。

（３）医療機器の販路

バングラデシュでの医療機器販売は、販売対象に応じて異なる販路を通じて行われている。

【政府系医療機関への販売】

政府系の病院や医療機関の医療機器の調達は、すべて保健家族福祉省傘下の Central Medical Stores Depot（中央医療資機材調達部）が一括して取り扱っている。各病院や診療所には、独自に資機材を購入する権限がなく、予算、調達、配布の全てを政府が統括し運営している。したがって、医療機器販売の事業者は、政府の調達ルールに従い、入札等によって機器を販売する。

【民間の医療機関への販売】

民間の大手販社・正規代理店は、大口の病院や医療機関へ直接販売する他、地方のディストリビュータを通じて、全国へ販売を広げている。

GME グループでは、毎年、顧客やディストリビュータをダッカに招いて、大きな展示会を行い、大臣を招いてのレセプション（右：写真）を行っている。



【マーケットを通じての卸販売】

中小の輸入業社は、ダッカ市内に数カ所設置された医療機器マーケットで、全国のディストリビュータや小売店（ドラッグストア）に卸売りしている。

雑居ビルのような医療機器マーケットでは、大小の卸売り販売店が軒を連ね、様々な医療機器・器具、薬品がところ狭しと並べられている。



【小売店：ドラッグストア】

一般の消費者には、ドラッグストアを通じて、販売が行われている。ドラッグストアは、政府に登録されたもので7万件、その他にも6万件以上の未登録店があるとされている。各ドラッグストアは、卸マーケットや地方のディストリビュータから医療機器を仕入れて販売している。患者は、医者の方箋に基づき、ドラッグストアで健康器具や手術用の使い捨て医療機器を購入する。

（4）参入障壁

バングラデシュ国内での医療機器販売は、民間の医療機関等への直接・間接のネットワークの有無が成否を左右する。国内の商習慣は、各地方に独特のものがあり、外部のものには分かりにくく、新規参入者にとって大きな障壁となっている。

また、医療機器の輸入に規制は少ないものの、各医療機器を政府に登録する必要があり、この登録手続きが非常に手間かかる上に、複雑であるという。

（5）アフターサービスへのニーズの高まりと人材不足

医療機器業界が抱える課題の一つは、ユーザである病院や診療所に、医療機器を使いこなせる人材が少ないことである。バングラデシュにおいては、医師や看護師の数が非常に少ないことに加え、医療機器を扱う技術者の数がさらに少ない。特に政府系の病院やクリニックでは、この人材不足が慢性的になっている。

現在、医療機器販売各社は、自社でサポートできる人材を育成するとともに、自社で研修センターを設けるなどしてユーザ側のスキルアップにも取り組んでいる。業界最大手のGMEグループでは、社内にトレーニングセンターを設け、人材育成に力を入れており、社員のモチベーションを上げるための様々なインセンティブを用意している。また、ジョンソン&ジョンソン（米国）のバングラデシュにおける正規代理店では、年に最低1回は、インドにある研修センターでトレーニングを受けているという。

5. 医療機器に関する法規制

バングラデシュにおける外国企業の医療機器の生産・販売は、禁止業種や規制業種に指定されておらず、出資規制もない。しかし、明文化されていないものの、投資庁（Board of Investment）での審査が厳しく、時間や手間がかかる可能性もあり、事前に投資庁に確認することが望ましい。

バングラデシュ国内における医療機器の製造、輸入、販売等については、保健家族福祉省（Ministry of Health and Family Welfare）の医薬品管理局（Directorate General of Drug Administration, DGDA）が、2015年に「Registration Guidelines for Medical Device, Bangladesh 2015（バングラデシュにおける医療機器登録のガイドライン 2015）」を公表し、国内における医療機器の品質、安全性、パフォーマンスを国際スタンダードに合わせることを目的としている。なお、医療機器の販売目的の中古品の輸入は禁止されている。

（ガイドラインのダウンロード先：DGDAのホームページ）

<http://www.dgda.gov.bd/index.php/2013-03-31-05-16-29/guidance-documents/127-medical-device-registration-guideline-2015?path=>

6. 日本企業にとってのビジネスチャンス

（1）国内製造を目的した協働

バングラデシュ国内での医療機器製造の規模は現段階では小さいが、今後、国内製造への動きは活発化する可能性が高い。ハイテク分野での製造は現段階では難しいものの、医療消耗品など比較的付加価値が低い製品については、需要が高まっており、国内メーカーの進出が見込まれる。

医療機器製造の伝統がないことから、製造開始にあたっては、技術、設備、管理、人材育成など多くの面で外国企業との提携が必要となる。バングラデシュにおける日本のものづくりに対する信頼は篤く、日本企業に対する期待も大きい。

輸入に依存していた製品が国内産に急速に代替されていく事例は、最近のバングラデシュで多くなっている。医療分野であれば医薬品や病院のベッドがそうであり、他分野であれば冷凍食品や冷蔵庫において同様の事例があり、オートバイ業界で現在進行中である。いずれも輸入品に強く依存していたものが、数年の内に国内産に置き換えられていった。

また、こうした製造業は国内需要を満たすだけでなく、輸出にも取り組むケースが多く、医薬品の輸出額も年々増えている。医療機器についても、同じパターンをたどる可能性がある。

(2) 情報通信技術を活用したイノベーション

バングラデシュでは、携帯電話の通信環境が全国津々浦々まで整備されており、インターネットの通信インフラも整ってきている。また、モバイルバンキングの普及により、銀行口座を持たない農村の人々も、携帯電話によって資金決済ができるようになった。無電化地域においても、ソーラー発電の普及が進んでおり、電力の心配も少なくなってきている。

保健医療サービスにおける農村格差、人材不足、医療費負担の高さの課題を、日本企業が得意な情報通信技術と医療機器をうまく組み合わせながら解決する新しいイノベーションが求められる。

以上