



**令和6年度**  
**国際医療展開セミナー**  
ユーザーが求める現地代理店の役割と現状 ～  
ベトナムの事例～

国際医療協力局  
土井正彦

- ベトナムでは、経済成長に伴い、医療の高度化、医療の質が求められている。診断、治療、手術や検査等の医療行為はもちろんのこと、医療機器についても同様である。
- 欧米製医療機器はもちろんのこと、中国製や韓国製もベトナムの医療機関では数多く導入されている。
- 日本製医療機器も、同様に数多く導入されており、ベトナムの医療従事者から日本製品に関しては高く評価されている。
- 日本からは医療機器に関連する民間支援や公的支援等が、長年数多く実施されてきている。

- **Covid-19の影響**: 設備需要が増大
- **価格の問題**: 高価格が課題
- **供給方法の課題**: 旧来のディストリビューター経由の供給が時代遅れ

- **品質の高さ** → 高く評価されている
- **アフターサポート不足** → 機器の故障時に積み上げられ、評価が低下
- **販売重視の企業姿勢** → 維持管理サービスが不足

- **メンテナンス・修理対応の低さ**
- 例: 2020年（コロナ前）までは、対応が良好だったメーカーもあったが、その後低下
- **機器の管理が不十分**  
使用台数や使用年数の把握ができていない

- **迅速なアフターサービスと修理対応**
- **機器の管理・追跡システムの導入**
- **病院との直接的な関係構築**
- **適正な価格設定と透明性の確保**

- **2024年1月1日施行「健康診断・治療管理法」**
  - 病院長が民間資本を利用し、分割払い・リース購入可能に
  - 代理店や企業がこの変化に対応していない
- **政府の新しい支援政策**
  - 機器メーカーの直接投資を優遇（特にビンフック省など）

- **医療機器管理ソフトウェアの導入支援**
  - QRコードとカラーコード管理による機器状況の可視化
- **病院との長期的な協力関係の構築**
  - 例: 工場見学、デモンストレーションの実施



- **ディストリビューター経由でなく、直接販売を検討**
- **価格競争力の向上と柔軟な販売モデルの導入**
  - 分割払い・リースモデルの活用
- **継続的なアフターサービス体制の確立**
- **ベトナムの法制度と市場動向に即した対応**

- **ベトナムの医療市場の変化を理解することが重要**
- **代理店に求められる役割は「販売」から「サポート」へシフト**
- **日本企業と代理店の協力によって市場拡大の可能性**