

일본의 對러시아 의료 수출 전략

- 일본정부는 러시아에서 적극적인 관심을 보이고 있는 의료분야의 기기나 서비스 등을 패키지로 수출하는 전략을 추진
- 의료 분야는 향후 고령화 문제나 건강에 대한 관심 늘어나면서 신 성장산업으로 발전할 가능성이 큰 것으로 예상

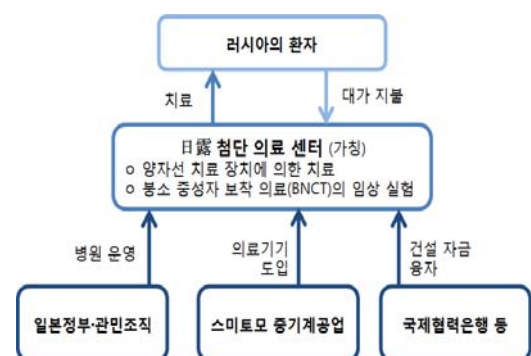
□ 日露 간 의료 분야의 협력 강화

- 아베 총리는 13년 4월 29일, 日露정담회담 후 푸틴 대통령과 공동성명을 발표하여 일·러 경제협력을 강조
 - 공동성명에는 에너지, 농업, 의료, 인프라 등 다양한 분야에서 러시아의 자원과 일본의 기술을 결합하여 서로의 이익을 얻을 수 있는 국민 공동사업을 제안
 - 아베 총리는 러시아 방문 시, 경제단체장 등 산업계에서 120명이 동반함으로써 일본기업인들이 러시아와의 경제협력에 관심이 많다는 점을 시사
- 특히 일본은 러시아에서 의료근대화를 추진하려는 수요가 증가하는 점에 착안, 일본의료시스템의 러시아 수출에 주력한다는 방침
 - ‘12년 12월, 모스크바 병원에서 일본인 교수가 러시아 의사 40명에게 의료기술을 지도, ’13년 2월에는 모스크바 일본대사관에서 일본식 의료 세미나를 개최, 180명의 러시아병원 관계자가 참가

- 러시아에서는 1970년대 유럽에서 수입한 의료기기를 지금도 사용하고 있으며, 의료 수준 또한 높지 않기 때문에 러시아정부는 의료근대화를 위해 '11년과 '12년에 약 1조 9,000억 엔의 특별예산을 책정
- 최근 러시아의 의료기기 시장에서 일본기업들의 경쟁력이 향상, 디지털 화상진단시스템을 판매하는 후지필름 러시아 거점의 '12년 매출은 '10년 대비 5배 증가

□ 일본의 對러시아 의료 수출 전략

- 일본정부는 민간기업들과 협력하여 2015년까지 최첨단 암 치료 시설을 갖춘 병원을 모스크바 시내에 건설할 예정
- 이 계획에서는 스미토모 중기계공업이 개발한 최신 방사선 치료 설비를 도입하고 일본에서 의료진도 파견하는 등 패키지형태로 의료시스템을 수출하여 일본의 의료기술을 확산시키려는 전략
- 병원 운영은 산학관이 4월 23일에 설립한 ‘메디컬 엑셀런스 재팬 (MEJ)’ 이 담당할 예정
- MEJ는 일본정부의 주도로 도시바, 소니, NEC 등 의료기기 전문기업 23사가 참가하여 설립한 의료서비스 해외 수출의 핵심적인 조직
- 일본정부는 러시아와 공동으로 ‘日露 첨단 의료 센터(가칭)’ 를 설립하고 최신의 암치료장치를 납품할 예정이며, 러시아에서 실적을 쌓은 후 구미에도 수출을 추진한다는 구상



자료 : 닛케이신문(2013.4.28)에서 정리

- 러시아 측이 모스크바에서 토지를 제공하고, 병원의 건설비 약 100억 엔은 국제협력은행이나 현지 기관들이 자본 용자를 검토
- MEJ는 준비단계로 일본국립암연구센터 중앙병원 등에서 러시아인 환자를 수용기로 발표, 이는 해외에서 신뢰를 얻기 위해 우선 국내에서 외국인 치료 실적을 쌓기 위한 것임
- ‘11년 일본의 의료분야 무역수지는 2조 9,703억 엔의 적자를 기록하여 아베 총리는 6월 발표할 성장전략에 의료수출을 포함시켜 일본기업의 국제경쟁력을 강화한다는 방침
- 경제산업성은 MEJ를 통해 러시아 외에도 이란, 중국, 미얀마, 브라질 등에 ‘의료기기·서비스 국제화사업’으로서 패키지 형태의 의료 수출을 지원
- 이런 ‘의료 세계화’는 기술혁신이나 의료 관련 서비스·기기의 이용을 확대시킴으로서 의료서비스의 질을 향상시키고 결과적으로 시장 확대로 연결시키겠다는 전략

□ 시사점

- 의료 분야는 향후 고령화 문제나 사람들의 건강에 대한 관심 증가 등으로 중요한 성장산업이 될 것으로 예상
 - * 경산성은 세계 의료시장은 '01~'10년까지 연간 평균 8.7% 성장하였고, 의료기기, 약품, 진료서비스를 포함한 시장 규모는 약 520조 엔으로 추산
- 우리나라는 성형수술이나 치과의료 분야에서 외국인 의료 관광객이 많기는 하지만 일부 부유층을 대상으로 한, 의료 서비스만으로는 한계가 있다는 지적
- 삼성의료원이 두바이의 복지부와 의료 협력의 MOU를 체결하는

등 시장개척을 위한 움직임이 있긴 하나, 의료 관련 기업들이 대부분 중소기업들이어서 국가차원에서 신산업으로 육성하기 위해서는 이들 분야의 육성이 시급

- 철도나 도로 같은 분야는 인프라 수주 경쟁이 치열하기 때문에 신흥국에서의 의료관련 비즈니스는 미개척분야이며 비즈니스 기회도 많을 전망
- 우리나라의 FTA 네트워크를 활용하면 일본의 의료수출 사업과 협력할 수 있는 부분도 모색할 수 있을 것임

<참고자료>

넷케이신문(2013.4.28.)

마아니치신문(2013.4.29.)

요미우리신문 온라인 : Yomi Dr.(2013.3.2), Sankei Biz(2012.11.7.)

METI Journal(2012년 12 · 1월호)