

飛躍する台湾産業



台湾におけるシルバービジネスの現状と日本企業の事業機会

台湾は急速に高齢化が進んでおり、高齢化率が2030年には23.9%と、現在の日本とほぼ同じ水準にまで上がることが予想されている。こうした中で、台湾では老人介護関連事業の発展が見込まれており、台湾政府も2009年に発表した六大新興産業の1つとして「医療介護」を挙げている。また、一定水準を有する中間所得層の厚みや日本との親和性等の観点から、台湾で老人介護施設の展開を目論む日本企業も少なくない。

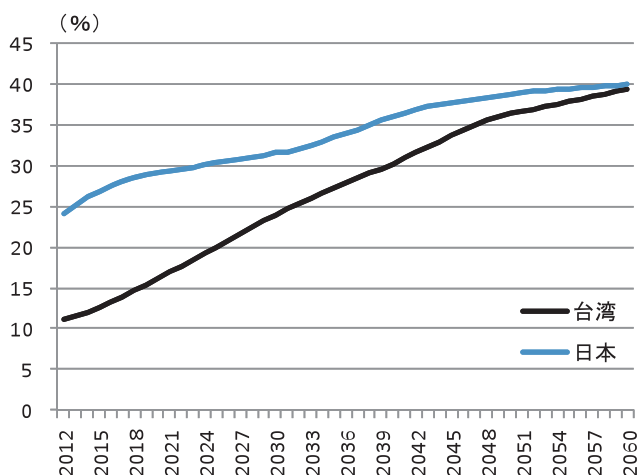
しかしながら、介護保険制度の導入の遅れや外国人労働者による在宅介護の普及等、台湾における老人介護施設の展開には障害も多い。本稿では、台湾における老人介護施設の現状と日本企業にとってのビジネスチャンスについて考察したい。

急速に高齢化が進む台湾

台湾人の平均寿命は、2011年で79.15歳(男性：75.96歳、女性：82.63歳)に達する一方、同年の合計特殊出生率(女性が一生の間に産む子供の平均人数)は、1.03に止まっており、少子高齢化が急速に進んでいる。

こうした中で、台湾の高齢化率(総人口に占める65歳以上人口の比率)は、今後急速に上昇していく見込みである。2011年の高齢化率は10.9%であったが、2015年に12.5%、2020年に16.1%と急上昇し、2030年には23.9%と、現在の日本とほぼ同等の高齢化社会に突入すると予想されている。

図：台湾と日本の高齢化率見通し



出所)行政院経済建設委員会(2012年7月の中位推計値)及び国立社会保障・人口問題研究所(2012年1月の中位推計値)よりNRI作成

台湾の老人介護施設の状況

台湾の老人介護施設は、入居対象者の違いにより、「長期介護機構」「養護機構」「安養機構」等に大別されており、主な監督官庁は内政部となっている。内政部の統計によると、これらの老人介護施設は、2012年6月現在で1,057施設、57,957床、入居率は平均で約74%である。

台湾で老人介護施設を展開している事業者は、大手デベロッパやメーカ等の企業グループから中小事業者まで、様々である。大手デベロッパでは、潤泰グループが台北市郊外の淡水で「潤福生活新象」という高級老人ホームを開発、運営している。また、大手メーカでは、台塑(台湾プラスチック)グループが台北市郊外の林口で「長庚養生文化村」を、奇美グループが台南市で「悠然山莊」を開発、運営している。このうち、長庚養生文化村は、総戸数3800戸の大規模開発であり、同じグループの長庚病院と連携する施設となっている。

いずれの施設も入居費用は二人部屋で2~3万NT\$となっており、別途、入居時に保証金や一時金が必要となる。一般の台湾人にとって、こうした費用負担は軽く無いが、むしろ次に述べるような問題から、各施設とも入居者の確保は必ずしも順調とは言えない状況である。

老人介護施設展開を阻む要因

台湾における老人介護施設事業を行う上での課題としては、「親の介護に対する台湾人の考え方」「外国人介護士派遣の普及」「介護保険制度整備の遅れ」の3つが指摘できる。

1つ目の課題は、「親の面倒は子供が見るべき」という台



湾人の考え方である。内政部が2009年6月に実施した調査では、65歳以上の老人のうちで、老人介護施設に入居しているのは2.8%に止まっている一方、二世帯や三世帯同居が68.5%と、依然として子供や孫との同居が圧倒的に多くなっている。北部を中心に核家族化が進んできているものの、「親を別の施設に預けるというのは親不孝である」という考え方は根強く残っている。

2つ目の課題は、インドネシア人やベトナム人等の労働者を雇って、在宅介護を行ってもらう形態が広く普及している点である。台湾で街を歩くと、老人が乗った車椅子を押している東南アジア系の女性を数多く見かける。これらの外国人労働者に在宅介護を任せる費用は約2万NT\$であるため、老人介護施設の入居費用よりも若干割安であることも、在宅介護が選択される理由となっている。

3つ目の課題は、介護保険制度の導入がなかなか進まないことである。日本では、老人介護施設や訪問介護等の利用が広く普及したのは、介護保険制度導入後であったが、台湾でも同様の制度の導入が以前から検討されているものの、法制度化までは未だ時間がかかりそうである。台湾政府は、行政院経済建設委員会が長期介護保険制度計画を2010年1月に取り纏め、現在は所轄官庁である行政院衛生署が検討を行っている。しかしながら、現在も政府内での検討が続いており、法制度化の目処は付いていないのが現状である。

日本企業のビジネスチャンス

日本の介護関連事業者にとって、親日的であると共に、一定の所得水準を有する中間所得層が厚く、急速に高齢化が進んでいる台湾は、海外展開の第一歩の場として相応しいように見える。

しかも、台湾での事業展開は、単に台湾内での需要だけでなく、中国人向けのPR効果や将来の中国展開を行う上でのパートナーを見つけるというメリットもある。前者については、中国語圏である台湾の医療機関に対する中国人の信頼度の高さを背景にした中国からの医療観光客誘致に

台湾政府も力を入れていることや、中国人の個人旅行者が増加していることから、中国人富裕層へのPR効果は十分に期待できる。後者については、既に複数の台湾の病院が中国でも展開していると共に、ECFAアーリーハーベストにおいて台湾独資での中国での病院経営が解禁されたことから、純台湾資本の病院も既に上海で開業しているといったことを背景に、中国での老人介護事業展開に必要なネットワークを有したパートナー候補はいくつか考えられよう。

しかしながら、先に挙げた3つの課題以外にも、外国企業による台湾での老人介護施設展開には、大きな障害が存在する。それは、ベッド数50床以上の老人介護施設は財団法人等による非営利事業としてのみ運営可能という点である。

日本を含めた外国企業にとって、海外での事業展開は当然ながら営利目的であるため、台湾で50床以上の老人介護施設事業を、自ら行うことは事実上不可能ということになる。このため、台湾での事業展開に当たっては、事業スキームを工夫する必要が出てくる。例えば、老人介護施設そのものの開発、運営は現地企業傘下の財団法人等に任せつつ、コンサルティングや技術供与、ケイタリング、人材派遣等の周辺事業で参画するという方法が考えられる。また、老人介護施設としてではなくサービスアパートメント等として施設開発を行い、介護サービスについては現地の財団法人等と提携するという方法も有り得よう。

このように、日本の介護関連事業者の海外展開に際して、台湾は内需及び中国、更にはアジア進出の足掛かりとして、大きなポテンシャルを有している。しかしながら、これまで見てきたように、台湾での老人介護施設展開には様々な障害があることから、ターゲットの明確化や競合との差異化等の十分なフィージビリティ調査の実施や、台湾事業者とのパートナーリングも含めた事業スキームの検討が求められよう。

(田崎嘉邦 : y-tazaki@nri.co.jp)