



+ 인사말 +

안녕하십니까,

한국보건산업진흥원은 대한민국의 보건의료 산업을 육성시키고 국민보건 향상에 이바지하기 위해 1999년에 설립된 보건산업육성 전문기관입니다.

세계적으로 인구 고령화, 만성질환자 증가 등 보건의료 수요가 확대되고 국가 간 의료서비스 시장이 개방됨에 따라 내수시장에 국한됐던 의료서비스 분야 또한 국부 창출이 가능한 지식집약적 고부가가치산업으로 주목받고 있습니다.

이에 한국보건산업진흥원은 우수한 한국의료의 국제경쟁력 제고를 목표로 성공적인 보건산업 해외진출을 지원하고자 노력하고 있습니다.

이번 의료 해외진출 우수사례 공유를 통해서 후발주자들의 시행착오를 줄이고 한국의료 글로벌 진출을 강화할 수 있도록 돕겠습니다.

또한 한국보건산업진흥원은 지속적으로 현장과 소통하며, 함께 성장하는 파트너로서 나아가겠습니다. 감사합니다.

한국보건산업진흥원장

차승로

CONTENTS

Part

1 의료 해외진출 지원배경 10

- ① 의료 해외진출 패러다임 변화 10
- ② 국외 의료 해외진출 지원 사례 10

Part

2 의료 해외진출 지원사업 안내 12

- ① 의료 해외진출 프로젝트 지원사업 12
- ② 의료 해외진출 컨설팅(GHKOL) 지원사업 13

Part

3 의료 해외진출 신고 14

- ① 의료 해외진출 신고제 운영 14

Part

4 의료 해외진출 우수사례 15

- ① 국외 의료기관 개설·운영(신설) 15
- ② 국외 의료기관 개설·운영(인수합병) 45
- ③ 국외 의료기관 수탁운영 54



Part
01

의료 해외진출 지원배경



의료 해외진출 패러다임 변화

→ 의료 해외진출은 주체를 중심으로 크게 3세대로 구분할 수 있으며, 최근에는 의료기관 및 개인의 직간접 투자와 정부 지원이 더해지는 민관협력 형태로 진출되고 있음

- 1990년대에는 ODA(Official Development Assistance, 공적개발원조)를 중심으로 의료진 의료봉사와 자선, 그리고 종교적 사명을 바탕으로 한 선교 목적의 의료 해외진출이 주를 이루었음
 - 2000년대에 들어서는 의원, 민간이 자생적으로 의료 해외진출을 모색하며 초기 시장을 개척하는 시기였으며,
 - 2010년 이후 의료 해외진출이 고부가가치산업을 창출하는 새로운 국가 성장 동력으로 관심을 받으며*, 의료 해외 진출 정책 수립 및 인프라 구축 지원 등 정부가 민간을 지원하는 민·관협력 형태로 진출하는 시기에 도래함
- * 보건복지부 7대 중점과제로 해외환자유치활성화 및 병원플랜트 수출 지원 사업 선정('10)

표 1 의료 해외진출 패러다임 변화

구분	1990년대	2000년대	2010년대~현재
의료 해외진출 주체	ODA	민간	민관협력
진출 목적 및 특징	의료봉사, 자선, 선교	민간 자생적 해외진출 모색	정책 수립을 통한 의료 해외진출 지원



국외 의료 해외진출 지원 사례

→ 주요국들 또한 의료 해외진출의 중요성을 인지하며 금융 지원, 규제 완화, 전담 조직 설립 등 관련 정책 지원 중에 있음

- 의료 해외진출 선도국인 싱가포르, 오스트리아는 자법인 설립 및 투자개방형 병원을 통해 의료기관 해외진출 시 자금 조달이 용이하도록 정책 지원 중임
- 의료체계가 국내와 유사한 일본 또한 의료 해외진출 시 자본 투자가 가능하도록 규제를 완화하며 의료 해외진출 장려 중
- 영국은 의료 제공자(healthcare provider)가 해외에서 많은 비즈니스를 할 수 있도록 지원하고자 NHS, 보건사회 복지부(DHSC), 국제무역부(DIT)가 협력하여 Healthcare UK 설립 및 의료서비스 수출 진행 등

표 2 국외 의료해외진출 지원 동향

형태	국가	정책지원	입법지원
자법인 설립형	싱가포르	<ul style="list-style-type: none"> • 민간 영리병원 허용 • 자법인, 지주회사 허용 	Healthcare Service Act(2022) <ul style="list-style-type: none"> • 비영리, 영리법인 제한 없음 • 자법인 설립 관련 입법체계 존재
	태국	<ul style="list-style-type: none"> • 의료시장 개방 • 해외진출 시 민간 병원 규정 완화 	Foreign Business Act <ul style="list-style-type: none"> • 민간병원 외국인 지분 49%까지 유치가능
민관 합동형	캐나다	<ul style="list-style-type: none"> • 정부출자 통한 의료서비스 해외 진출 기업 설립지원 • 주 정부 주도 아래 컨소시엄 구성 	Canada Health Act <ul style="list-style-type: none"> • 민관 합동 사업 활성화 • 영리 의료법인 설립 제한
	일본	<ul style="list-style-type: none"> • 민관 의료 합동기구(MEJ)를 통한 의료수출 지원 (* 진출사업 보조금 지급 의료법인 아웃바운드에 관한 헬스케어 시장조사 등 	<ul style="list-style-type: none"> • 의료법인의 해외진출 지원 규정 마련 및 해외진출회사 지분 출자인정(2016) - 의료법인 부대사업포함 • 후생노동성 의료 국제화를 위한 법 개선
합동정부기관형	영국	<ul style="list-style-type: none"> • 보건당국 및 무역투자청 주도로 구성된 의료 공동브랜드 창설 * Health UK • 해외진출 병원들과 해외 정부들 간 매치 메이킹 역할 주도 	Health and Social Act(2022) <ul style="list-style-type: none"> • 민간병원 운영 및 설립 규제 철폐 및 수익에 대한 제한 삭제
투자개방형	오스트리아	<ul style="list-style-type: none"> • 투자개방형 병원 허용 방침 적용 	<ul style="list-style-type: none"> • 병원 자금조달 주체 지위를 독립적으로 설정 가능
	싱가포르	<ul style="list-style-type: none"> • 민간병원이 의료비를 결정하며, 해외진출을 통한 자본유입 및 잉여금 배분 가능 	Private Hospital & Medical Clinics Act <ul style="list-style-type: none"> • 민간 병원이 자율적으로 투자개방형 병원 기능 수행 가능

Part
02

의료 해외진출 지원사업 안내

→ 국내 또한 의료 해외진출을 고부가가치산업을 창출하는 국가 성장 동력으로 인식하며, 의료 해외진출을 정책적으로 지원

- 의료 해외진출 및 외국인환자 유치 지원에 관한 법률 제정 및 시행(16), 제1차 의료 해외진출 및 외국인환자 유치 지원 종합계획(2017~2021), 제2차 의료 해외진출 및 외국인환자 유치 지원 종합계획(2022~2026) 발표 등

→ 이에 보건복지부와 한국보건산업진흥원은 성공적인 의료 해외진출을 지원하기 위하여 의료 해외진출 지원사업 추진

- 의료 해외진출 프로젝트 지원사업, 의료 해외진출 컨설팅(GHKOL) 지원사업 등



의료 해외진출 프로젝트 지원사업



사업목적

→ 한국의료 해외진출 지원을 토대로 진출정보 공유 플랫폼 구축 및 의료서비스 패키지(제약, 의료기기, 의료IT 등) 진출을 통한 산업경쟁력 고도화



지원대상

→ 의료 해외진출에 해당하는 프로젝트를 추진 중이거나, 추진하고자 하는 국내외 의료기관(현재 대한민국 국적 취득자 설립기관) 및 연관 산업체의 컨소시엄

구분	참여여부	내용
의료기관	국내	필수 • 다음의 요건 중 최소 하나의 요건은 필히 충족하여야 함 - 「의료법」제3조 규정에 의한 의원급 및 병원급 의료기관 - 「의료법」제48조 규정에 의해 설립된 의료법인 - 「의료법」제33조 2항 규정에 의해 의료기관을 설립하여 운영하고 있는 비영리 법인
	국외	선택 • 현재 대한민국 국적 취득자(법인 대표)가 해외에 설립한 의료기관(증빙자료 제출 필수)
연관 산업체	국내	선택 • 진출사업 추진이 가능한 국내 유관기관 (금융, 건설, 의료기기, 의료IT, 병원컨설팅, 보건의료관련 협회 등)



지원규모

→ 신청기관은 하단의 트랙별 내용(정의 및 지원항목)을 고려하여 단계·규모에 부합하는 트랙을 구분하여 지원

구분	내용	증빙서류	최대지원금액/연도
사업화 단계	• 구체적 진출 사업모델을 확정하여 진출 예정 단계 - 진출 예정지, 규모, 방법, 진료과목 등 구체화 된 상태 - 시장조사와 사업타당성 검토(분석)가 완료된 경우 * 계약서 및 법인설립 법적검토 등 지원	• 예비타당성 조사 보고서, 현지 파트너 간 양해 각서 등	최대 30백만원/1년 (단년도)

구분	내용	증빙서류	최대지원금액/연도
본격화 단계	• 본 계약 체결 이후 법인설립 및 최종 개원 준비 단계 - 세부 개원일정 및 운영계획이 수립된 상태 * 의료기관 개원에 따른 제약 및 의료기기 수출 인허가 등의 지원	• 투자계획서, 본 계약서, 운영계획서 등	최대 100백만원/1년 (최대 2년)
안정화 단계	• 의료기관 개원(초기) 후 정착 및 안정화 단계 - 현지 의료기관 개원 및 운영되고 있는 경우 * 개원 이후 현지 정착을 위한 비용 지원	• 해외 의료기관 개설허가증, 의료 해외진출 신고 등록증 등	최대 150백만원/1년 (최대 2년)
중대형 프로젝트	• 30병상 이상(현지 진출기준) 또는 국내외 자본투자 30억 이상의 프로젝트 - 의료기관 설립 및 수출 마케팅 비용, 개설허가 취득, 수출 인허가, 브랜드 개발 등 지원	• 투자계약서, 해외 의료기관 개설허가증 등	최대 500백만원/1년 (최대 2년)

단, 평가위원회의 의견에 따라 지원트랙 및 지원규모는 조정될 수 있음



의료 해외진출 컨설팅(GHKOL) 지원사업



사업목적

→ 국내 의료기관 및 연관 산업체의 의료 해외진출 역량강화와 성공적인 해외진출을 위하여, 권역별·분야별 민간전문가 매칭을 통해 무료 컨설팅을 제공



지원대상

→ (권역별) 중국, 아시아(중국 제외), 중동, 미주, 유럽·아프리카 등 6개 권역
→ (분야별) 일자리, 사업화, 금융·투자, 법·제도, 조세, 인프라, 경영지원, 환자유치, 의료ICT, 해외홍보, 입지분석, 시장조사·마케팅 등 12개 분야



지원규모

→ (사전진단) 컨설팅 신청기관의 정보와 요청사항을 사전에 받아 신청기관의 역량을 분석하고 필요한 컨설팅 분야 진단

→ (일반컨설팅) 권역별·분야별 GHKOL 전문위원 매칭을 통해 진출 단계별 컨설팅 지원

- 사업화 단계 : 사전조사, 사업계획 수립 및 Pre F/S, 제안 및 협상 등
- 본격화 단계 : 세부 사업운영계획 수립, F/S 및 계약체결 등
- 안정화 단계 : 의료기관 설립 및 운영에 관한 전반적인 컨설팅 제공

→ (심화컨설팅) GHKOL 전문위원 자문단을 선정하여 해외진출 사업화를 위한 시장조사, 사업타당성, 법률 자문 등 종합적인 집단 컨설팅 지원

구분	내용	지원방법	소요예산
일반컨설팅	국제의료사업의 권역별·분야별 상시, 단기 컨설팅 제공	최초 접수 시 사전진단을 선택할 수 있도록 하고 진단을 통해 사무국에서 전문위원 매칭	(일반) 50만원/건 (법률) 4백만원/건 (사전진단) 20만원/건
심화컨설팅	대표컨설턴트(PM) 지정 및 Lab 구현을 통한 심층적이고 종합적인 컨설팅 지원	공고 및 평가를 통한 선정(연2회)	12백만원/건

Part
03

의료 해외진출 신고



의료 해외진출 신고제 운영

→ 의료 해외진출의 안정적 운영과 향후 지원방안 수립을 목적으로 의료 해외진출 신고 제도를 「의료 해외진출 및 외국인환자 유치 지원에 관한 법률」에 명시하고 있음

의료 해외진출 신고제

◆ 신고대상자

의료 해외진출을 하려는 「의료법」 제3조에 따른 의료기관 개설자(개인 또는 법인)

◆ 신고범위

신고대상자가 해외에서 보건의료서비스를 제공하기 위한 다음 각 항목에 해당하는 사항에 관하여 신고

- 가. 국외 의료기관의 개설·운영
- 나. 국외 의료기관의 수탁운영 또는 운영에 대한 컨설팅
- 다. 국외 의료기관에 대한 보건의료인 등 관련 종사자의 파견
- 라. 국외 의료기관 또는 의료인에 대한 의료기술 또는 정보시스템의 이전
- 마. 국외에서 보건의료서비스 제공에 필요한 의약품, 의료기기 등의 제공
- 바. 국외 의료기관이나 의료인에게 의료지식이나 의료기술을 지원하거나 교육하는 행위

◆ 신고의무

「의료해외진출법」 시행령(‘16.6.23) 이후에 진출한 의료기관의 경우 법 제4조(의료 해외진출의 신고)에 따라 보건복지부장관에게 신고의 의무가 있으며, 의료기관 진출 계약 또는 설립·인수한 날로부터 45일 이내에 지원기관(한국보건산업진흥원)에 신고하여야 함

◆ 미신고시 제재

해외진출 미신고시 법 제22조에 따라 보건복지부장관이 시정명령을 내릴 수 있으며, 이에 불응할 경우 법 제29조에 따라 1년 이하의 징역 또는 1천만원 이하의 벌금 부과

→ 현재까지 의료 해외진출을 신고한 기관을 대상으로 진출 우수사례를 발굴하고 성과를 공유함으로써 의료 해외진출을 장려하고 우수사례를 확산하고자 함

- 정부는 의료 해외진출 형태를 다음과 같이 세분화하여 통계·분석 및 관리 중

의료 해외진출 진출형태 구분

- ① 국외 의료기관의 개설·운영 : 해외직접투자(단독투자, 합작투자)를 통해 의료기관을 신설 또는 인수합병
- ② 국외 의료기관의 수탁운영 : 국외 의료기관을 수탁운영하고 그 대가로 수수료를 수령
- ③ 국외 의료기관의 운영에 대한 컨설팅 : 국외 의료기관의 운영에 대한 컨설팅을 제공하고 그 대가로 수수료를 수령
- ④ 국외 의료기관에 대한 보건의료인 등 관련 종사자의 파견
- ⑤ 국외 의료기관 또는 의료인에 대한 의료기술의 이전 : 무형자산(의료기술, 브랜드) 이전의 대가로 로열티를 수령
- ⑥ 국외 의료기관 또는 의료인에 대한 정보시스템 등 이전 : 병원정보시스템(HIS) 및 원격의료시스템(ICT)을 수출하고 그 대가로 수수료를 수령
- ⑦ 국외 보건의료서비스 제공에 필요한 의약품 제공
- ⑧ 국외 보건의료서비스 제공에 필요한 의료기기 등의 제공
- ⑨ 국외 의료기관이나 의료인에게 의료지식이나 의료기술을 지원하거나 교육하는 행위

Part
04

의료 해외진출 우수사례



국외 의료기관의 개설·운영(신설)

1 부평힘찬병원

진출명

UAE 힘찬병원 설립 프로젝트

진출국가

 UAE, 샤르자

✓ 의료 해외진출 추진배경

→ UAE 현황 분석

- 2010년부터 2016년까지 UAE의 의료서비스 시장은 연평균 12.7% 성장해왔으며, 2020년까지 USD 19.5 Billion(약 20조원)으로 성장할 것으로 예상하였으나 팬데믹으로 인해 성장세가 둔화되었음
- 하지만 빠른 인구 성장과 새로운 의료보험 제도 도입에 따른 의료서비스 수요 증대로 보건의료시장 지속적인 성장이 예상됨
- 현재 UAE 주요도시의 의료진 수는 OECD 국가 평균보다 낮은 인구 1천 명당 1.8명 수준으로 부족한 상황이고, 의료 수준에 대한 UAE 국민의 신뢰도가 낮아 선진국으로부터 의료서비스를 받고자 하는 요구가 높은 것으로 조사됨
- UAE 보건청(DHA)은 2020년까지 두바이를 의료관광 허브로 부상시키고자 의료관리, 의료교육 및 의료연구 분야에 초점을 맞춰 입주 기관 유치, 규제 완화, 홍보, 환자 서비스 향상 등 점진적인 시스템 확장을 검토 중이며 특화 진료과목으로 7개(정형외과, 성형외과, 안과, 치과, 피부과, 건강검진)를 선정하여 발전 계획 발표
- UAE 의료상황을 검토했을 때, 선진의료시스템 도입에 대한 UAE 정부의 적극적인 정책 및 제도 지원, 비만 및 교통사고, 생활습관병 등으로 인한 관절/척추 치료시장의 수요급증에 따라 관절/척추 전문병원 진출 대상국으로 UAE를 선정함

✓ 의료 해외진출 주요 내용

구분	주요추진항목	기간	추진성과	비고
1	현지 시장조사	’17.05.	현지 관련 전문가와 미팅	
2	현지 파트너십 구축	’17.12.	UAE 현지 파트너와 MOU 체결	
3	협약식	’18.06.	UHS 협약식 진행 완료	
4	파견 인력 면접	’18.07.	파견인력 총 8명 선발	의사2, 간호사2, 물리치료사4
5	F/S 조사 및 인허가 대행 용역	’18.08.	용역계약서 수령 완료	

구분	주요추진항목	기간	추진성과	비고
6	SPC 설립	'18.09.~'18.11.	SPC설립 완료	
7	면허 발급	'18.09.~'18.11.	1차 파견단 면허 발급완료	의사2, 간호사1, 물리치료사1
8	진료 개시	'18.11.	정형·신경외과 진료 시작	
9	추가인력파견	'19.04.~'19.10.	2차 파견단 면허 발급완료	의사2, 간호사1, 물리치료사3
10	힘찬관절/척추센터 그랜드 오픈	'19.12.	300평규모 단독공간 오픈	

✓ 의료 해외진출 주요 성과

- 2018년 11월 샤르자대학병원(UHS)내에 힘찬 브랜드를 표명한 'Himchan Joint&Spine Center'를 성공적으로 오픈하고 운영 중에 있음
- 2023년 9월 기준 누적 환자는 5만 8185명, 수술은 1,771건을 넘었으며 물리치료는 7만건 달성
- 직원 규모 또한 4명에서 35명으로 약 8.75배 증가하였으며, 이 중 17명은 'Himchan Joint&Spine Center' 운영을 위해 파견된 국내 인력임



✓ 의료 해외진출 시 유의사항

- 면허취득 관련 행정절차 환경으로는 의료인 면허, 의료기관 면허, 거주 사증 등 필수적으로 선행되어야 하는 행정적 절차가 매우 복잡하고 많은 비용이 소요되며, 특히 의료인 면허의 경우 발급받는 데 상당한 시간이 소요되는 등 진입장벽이 상대적으로 높아 실무진 진입시도는 재정적인 손해를 끼칠 수 있으므로 주의가 필요함

- UAE의 의료기관들은 자율수가제를 채택하고 있어 일부 경쟁이 심한 진료과목 또는 치료에 대해 할인을 해주는 경우가 있으며, 동 정책을 통해 의료기관은 보험회사들과 Direct Billing(DB) 계약만 체결을 하면 환자와의 마찰이나 할인 없이도 환자유치가 가능

- 다만, 건강보험을 제공하는 보험사가 40여개가 되고, 의료기관 평판(Reputation)에 따라 보험수가가 책정되므로 현지에서 진료관련 레퍼런스(reference)가 없는 외국 의료기관이 현지에 진출할 경우 보험사와 DB 계약도 어려울 뿐만 아니라 수가를 제대로 받지 못하는 경우가 대다수임

2 청담오라클피부과성형외과의원

진출명

오라클피부과 해외 프랜차이즈 사업

진출국가

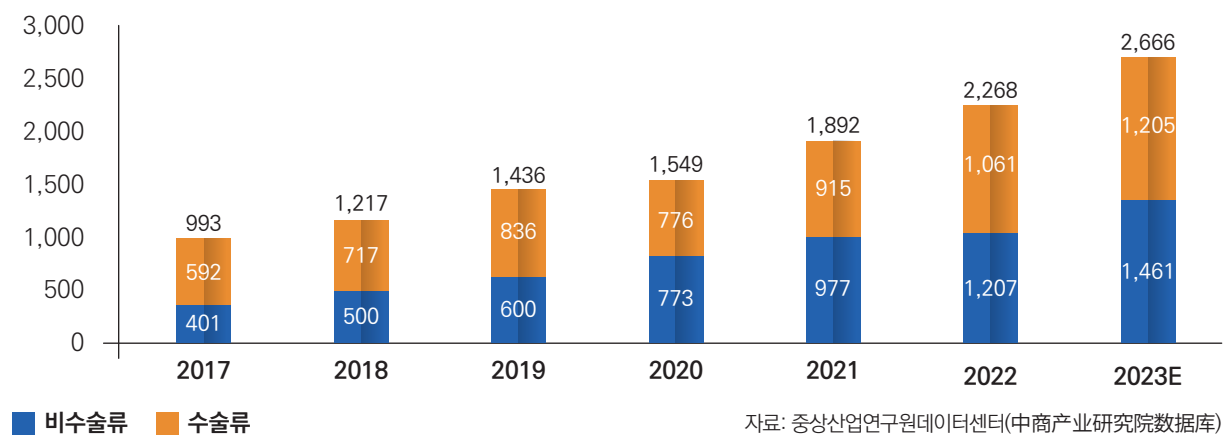
중국, 쑤저우

의료 해외진출 추진배경

→ 중국은 빠른 경제 발전에 따른 소득수준의 증가와 국민생활수준 향상으로 의료미용서비스에 대한 수요와 소비력이 지속적으로 성장하고 있음(KOTRA)

- 2023년 중국 의료미용시장 규모는 2,666억위안(약 48조 2,170억원)에 달하는 것으로 파악되며, 이는 2,268억위안 규모였던 2022년에 비해 17%가량 확대된 수치임
- 또한 회복기간이 빠르고 위험도가 낮은 비수술류 의료미용에 대한 수요가 높아지며, 노화 방지 및 피부 미용에 대한 중국 소비자들의 관심이 증가하고 있는 추세임

2017~2023년 중국 의료미용 시장 규모



→ 특히 '23년 3/4분기 GDP 순위를 살펴보면 쑤저우시가 속한 장쑤성이 9조 3,180억위안으로 2위를 차지하고 있는 등 고소득층 및 중산층을 대상으로 하는 고품질, 고수준의 의료서비스 진출이 가능했음

- 장쑤성에는 LG전자, 삼성전자, 금강고려화학 외 다수 한국 기업이 진출해있어 한국 기업 고객 유치에도 유리한 이점이 존재하였음

2023년 1~9월 중국 GDP TOP10 지역

(단위: 억 위안)

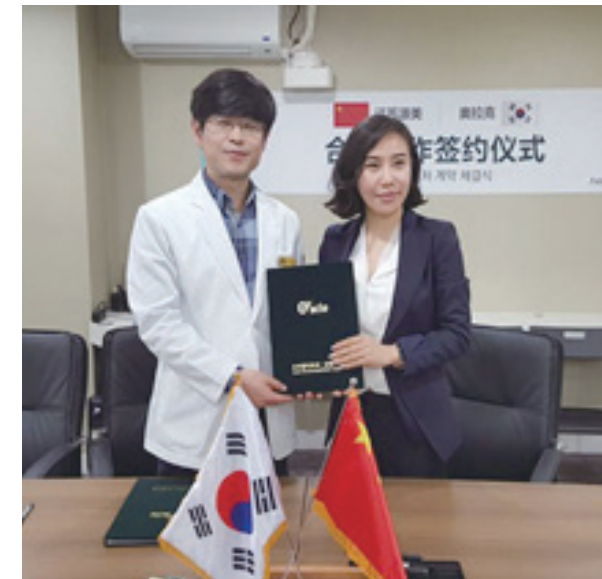
순위	省	GDP	경제성장률	순위	省	GDP	경제성장률
1	광둥	96,162	4.5	6	쓰촨	43,387	6.5
2	장쑤	93,180	5.8	7	후베이	40,238	6.0
3	산둥	68,125	6.0	8	푸젠	39,121	4.1
4	저장	59,182	6.3	9	후난	36,953	4.0
5	허난	47,785	3.8	10	안후이	35,653	6.1

자료: 각 지방통계국

→ 또한 한류의 영향으로 한국 피부, 미용 시장에 대한 중국인의 신뢰도가 형성되어 있는 점을 활용하여 오라클피부과는 중국 현지 의료시장에 성공적으로 안착하고 중국에서의 브랜드 신뢰도 향상을 목표로 중국 진출을 확대하고 있음

의료 해외진출 추진경과

- '16.07. : 파트너 선정, 진출전략 기획 및 사업 타당성 조사
 - 2합작 파트너 : 강소원미의료미용관리유한회사(江苏源美医疗美容管理有限公司)
- '17.01. : 개원 입지 확정 및 사업계획 수립
 - 개원 입지 : 쑤저우 상청구 소재 건물 4,000㎡ 규모
 - 총 투자금 : 33억 4천만원
- '17.02. : 합작 파트너사와 정식 계약 체결
- '17.04. : JV합작법인 쑤저우오라클의료성형미용유한회사 설립
- '18.05. : 의료기관 공식 오픈



의료 해외진출 주요 내용

- 2018년 5월, 쑤저우오라클의료미용성형병원이 1년여 간의 준비 끝에 성황리에 개원을 하였으며, 현재까지 개원 6년차에 접어들고 있음
- 오라클메디컬그룹과 현지 합작 파트너인 강소원미의료미용관리유한회사는 공동 투자를 통해 Joint Venture를 설립하고, 오라클이 50% 이상의 지분을 확보하여 운영의 주도권을 갖는 구조로 진행되었으며,
 - 합작 개원을 통한 수익모델은 1) 미용 병원을 통한 의료서비스 매출, 2) 의료시스템 진출을 통한 오라클 계열사의 의료장비, 소모품, 화장품 매출 도모, 3) 병원 관리 수수료 매출 등으로 구성
- 현재 한국식 운영방식과 고품질 의료서비스를 적용하여 쑤저우 현지의 대표 한국 피부과 브랜드로 자리매김하고 있으며, 특히 한국 본원 피부과 전문의의 정기 방문 진료로 의료서비스의 품질을 유지하여 현지 소비자들에게 긍정적인 반응을 얻고 있음
- 오라클피부과의 성공적인 진출모델로서 쑤저우오라클의료미용성형병원은 후발 지점들에 안정적인 운영과 마케팅 노하우를 전수하는 거점센터 역할 또한 수행 중임

✓ 의료 해외진출 주요 성과

→ 오라클메디컬그룹의 중국 의료미용 시장 개척과 및 성공적 안착을 통하여 포화된 국내 의료미용 시장에서의 돌파구를 제시하는 동시에 중국 내 한국 의료 시스템의 저변 확대와 신뢰도 향상, 국내 의료 인력의 해외 신규 일자리 창출에 기여하고 있음

- 향후 목표는 미용병원과의 협업을 통하여 의료기기, 소모품, 전자차트, 화장품 등의 공동 진출로 시너지 효과를 극대화하는 것임

→ 또한 오라클 중국 쑤저우 직영점의 성공적인 안착으로 중국 시장에서의 직영화 발전을 도모하고, 쑤저우 직영점을 오라클 중국 사업의 확장의 토대가 되는 전략적 센터로 삼아 중국 내 오라클 네트워크를 지속 확장하고 있는 등 다년간 축적된 개원 및 운영 노하우를 바탕으로 현지 소비자들에게 차별화된 서비스를 제공하며 중국 현지의 대표적인 한국 피부과 브랜드로 성장해나가고 있음

✓ 의료 해외진출 시 유의사항

→ 한국 의료기관의 경우, 현지 인프라와 및 시장 파악 부족으로 인해 해외 진출 과정에서 각종 제약이 존재할 수 있음. 이 경우 현지 인프라를 구축하고 있는 유능한 현지 파트너와 협업 시 도움 받을 수 있으며, 특히 파트너사의 현지 시장 장악력을 활용할 경우 해외시장 진출 시의 리스크를 보다 줄일 수 있음

→ 해외 체인 사업을 계획하고 있는 기업 또는 의료기관의 경우, 해당 국가의 체인 병원 M&A가 하나의 진출 방안이 될 수 있음

- 우수한 현지 파트너사를 선정하여 해당 국가의 체인병원을 설립하고 확장 및 자본 구축을 한 이후, 현지 체인 병원을 인수하는 방안 또한 고려해볼 필요가 있음

진출명

오라클피부과 해외 프랜차이즈 사업

진출국가

 일본, 삿포르

✓ 의료 해외진출 추진배경

→ 한국은 피부 미용 분야의 선진국이나 국내 의료미용시장은 이미 포화상태임. 이에 새로운 시장을 개척하고 새로운 수익모델을 창출하고자 의료 해외진출 계획 및 추진

→ 2022년 기준, 의료시설 수입액을 기준으로 파악한 일본의 미용의료 시장규모는 4,080억엔으로 코로나19의 영향을 극복하고 완만한 성장세를 보이고 있으며, 안티에이징 분야에 대한 수요가 늘어나 향후에도 미용의료 시장규모는 확장세를 유지할 것으로 예상됨

그림 1 일본 미용의료 시장규모 추이, 아노경제연구소

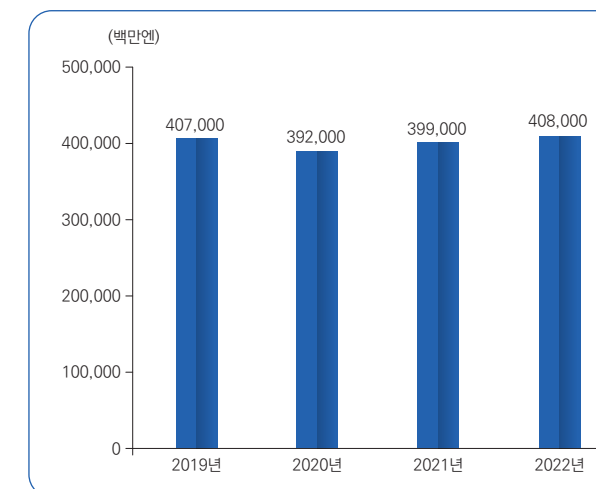


그림 2 안티에이징 수요, 삼성증권 리서치센터

NON-SURGICAL SKIN TIGHTENING			
RANK *	COUNTRY	NUMBER OF PROCEDURES	PERCENTAGE OF TOTAL
1	USA	391,855	39.0%
2	Japan	146,215	14.6%
3	Argentina	48,780	4.9%
4	Brazil	44,520	4.4%
5	India	28,704	2.9%
6	Mexico	25,655	2.6%
7	Germany	17,748	1.8%
8	Turkey	15,548	1.5%
9	Italy	12,984	1.3%
10	Colombia	8,040	0.8%

→ 현재 시장성장성 측면에서는 일본이 타 국가에 비해 다소 미약하나, 비수술적 시술 건수로는 '21년 기준 세계 3위를 차지하는 등 중국과 마찬가지로 비침습적 수술에 대한 선호도가 높은 것으로 파악됨

→ 의료법의 취지와 구조, 규제 측면에서도 한국과 유사한 부분이 많아 일본 시장 진출에 용이한 점으로 작용하였음

✓ 의료 해외진출 추진경과

- 일본 현지 파트너사인 주식회사 IDEA와 프랜차이즈 계약을 체결하고 일본 내 오라클 지점의 네트워크를 확장하고 있음
- 2016년 도쿄 신주쿠에 1호점 개원을 시작으로 꾸준히 지점 수를 늘리고 있으며, 최근에는 삿포로에 5호점을 개원하여 일본 시장에 성공적으로 안착하고 있음
 - 오라클 본점에는 일본인 환자의 방문수가 매년 많은 비중을 차지하고 있음. 이에 일본 지점에서 또한 본점과 같은 종류의 기술을 서비스함으로써 양사의 마케팅 및 고객 유치 용이성을 높임

→ 일본 오라클 지점 개원 현황

- '16. : 도쿄 신주쿠 1호점 개원
- '20.07. : 나고야 2호점 개원
- '21.04. : 오사카 3호점 개원
- '21.07. : 후쿠오카 4호점 개원
- '23.05. : 삿포로 5호점 개원



✓ 의료 해외진출 주요 내용

- 일본 현지 내 경쟁 미용병원이 다수 존재하므로 경쟁력 있는 의료서비스가 필수적임. 따라서 본사에서 피부과 교육 프로그램을 수료한 의료진이 상주하여 고품질 의료서비스를 제공하고 있음
 - 또한, 이후에도 일본 지점의 의료진이 주기적으로 한국에 방문하여 의료연수 및 의료기술 교류 진행
- 위와 같이 오라클피부과의 20여년간의 운영 노하우를 바탕으로 한 한국식 피부과 운영시스템을 도입하고 현지화 된 마케팅을 접목하여 안정적인 진출 모델을 구성
 - 일본은 국가 특성상 세밀함과 전문성을 요하는 경우가 많으므로 이를 충족시키고 현지 소비자의 기준을 만족시키기 위하여 한국식 의료서비스를 제공하되, 일본 각 지역 내 타겟 고객층과 수요를 분석하여 현지에 최적화된 전략적 마케팅을 전개하였음

✓ 의료 해외진출 주요 성과

- 오라클메디컬그룹은 여러 국가에서 다양한 방식으로 현지화를 이끌어가는 등 한국 의료 해외진출에 앞장서고 있으며, 10여년간 지속적인 해외 시장 진출과 프랜차이즈 사업을 통해 국내외 100여개 지점을 개설한 피부과 네트워크로 성장
 - 다년간 축적된 의료시스템 운영 노하우와 풍부한 임상 경험을 바탕으로 세분화된 피부관리 시스템을 구축하였으며, 이는 해외 시장에서 빠르게 입지를 다지는 밑바탕이 되었음
- 또한 의료서비스 뿐만 아니라 의료기기 제조사인 텐텍(주), 화장품 제조 판매사인 오라클코스메틱(주), 미용병원 전용 전자차트 개발회사인 텐소프트(주), 의료 소모품 유통 포털을 운영하는 뉴셀파마(주) 등을 계열사로 두고 있어 해외 진출 시 필요한 의료기술 및 서비스, 운영시스템 구축, 의료진 교육, 의료기기 도입, 진료차트 세팅을 원스탑으로 전개하는 진출 모델을 구성하여 브랜드 경쟁력을 강화
- 오라클피부과는 2023년 기준 국내 49개점을 비롯하여 중국, 일본, 몽골, 베트남 등 다양한 국가에 지점을 개원하였으며 우즈베키스탄, 캄보디아, 태국 등 여러 국가와 진출 계약을 체결하는 등 진출 사업 확장 중에 있음
 - 특히 현지 영향력이 있는 우즈베키스탄 파트너사와의 마스터 프랜차이즈 계약을 통해 한국 피부과 브랜드의 중앙아시아 시장진출 뿐만 아니라 CIS 시장 진출을 가속화하고 있음

✓ 의료 해외진출 시 유의사항

- 오라클메디컬그룹은 10여년간의 해외 진출과 네트워크 확장 사업을 수행해오며, 직접 진출 및 합작 진출 등 다양한 방식으로 해외 여러 국가에 진출하고 있음
- 각 국가마다 의료기관에 대한 법규가 다르고, 많은 경우에 강한 규제를 적용하고 있기 때문에 진출하고자 하는 국가에 대한 높은 이해도가 필수적임. 특히 의료서비스산업이 빠르게 발전하고 있는 국가일수록 의료기관에 대한 규제와 법규가 불안정하고 가변성이 있을 수 있으므로 이러한 변화에 민첩하고 유동적으로 대처하는 능력이 필요함

3 나누리병원

진출명

나누리병원 두바이병원 설립 프로젝트

진출국가



UAE, 두바이

✓ 의료 해외진출 추진배경

→ 국내 의료 시장의 성장성 저하

- 국내 의료 시장은 외부의 투자 유치나 비즈니스 차원으로 접근이 어려워 우수한 의료기술을 갖추고 있음에도 글로벌 경쟁에서 뒤처질 수밖에 없는 한계가 존재함
- 이에 고령화를 대응하고 기술 첨단화를 발전시킬 테스트베드로서 해외시장을 활용하고자 함

→ 중동 의료 시장의 잠재적 성장 가능성

- 중동은 오일 머니를 기반으로 충분한 자본력을 갖고 있음에도 불구하고 헬스케어 분야에서 의료 기술이나 서비스 인프라를 갖추고 있지 못해 해외 의료기관 및 의료진을 중심으로 산업을 이끌어 가고 있음
- 이러한 배경으로 외국 자본에 대해 친화적인 정책을 펼쳤으나 최근 경기 악화 등으로 정부의 의료 지원 예산을 축소하면서 자국민들의 해외 치료를 최소화하고 현지에서 해결하려는 노력이 주도적임
- 나누리병원은 우수한 척추/관절 치료 기술과 해외 의사들을 교육시킨 경험, 해외 환자들을 치료하면서 터득한 노하우, 현지 네트워크를 바탕으로 국내 의료산업의 국제적 경쟁력을 키워나가고, 글로벌 병원 브랜드로 성장하여 성공적인 미래 한국의료 수출모델을 제시하고자하였음

→ UAE 의료 시장 현황 분석

- 2030년까지 UAE 65세 이상 고령인구는 484% 증가할 것으로 예상되고 있으며, 고령인구 증가에 따라 낙상 부상, 골관절염 및 골다공증 관련 질환 또한 함께 증가할 것으로 추측됨
- 현재 UAE 인구의 약 20%가 관절염을 앓고 있으며, 특히 두바이의 경우 50세 이상 골다공증 유병률이 약 30%로 나타남(Emirates Arthritis Foundation, WHO)
- 또한 정부는 실내 위주 생활로 인해 발생하는 비만 및 만성질환을 예방하기 위하여 전국민 대상 운동을 장려하고 있으며 이로 인한 부상 건수도 증가할 것으로 예상됨

→ UAE 정형외과 진료비 가격 분석

- 슬관절 전치환술(Knee replacement)의 경우, 두바이 평균수가(\$17,647)는 미국(\$25,398)의 70% 수준으로 높은 수준이며, 동수술 상위 25% 수가 수준(\$35,788)은 미국 평균치의 40% 수준을 상회함
- 고관절 전치환술(Hip replacement)의 경우, 두바이 평균수가(\$14,987)는 미국(\$26,489)의 60%가 안되는 수준이나, 동수술 상위 25% 수가 수준(\$26,334)은 미국 평균치와 유사함
- 두바이의 주요 정형외과 수술(고관절 전치환술, 슬관절 전치환술, 전방십자인대 재건술) 진료비는 한국의 약 4~5배 수준으로 형성되어 있음

✓ 의료 해외진출 추진경과 및 주요 내용

- '15.09. : 두바이 내 현지법인 설립
- '23.01. : 두바이 내 척추/관절 전문병원 운영
- Dubai HMS(Health & Medical Services DXBone 정형외과 센터 운영)




✓ 의료 해외진출 주요 성과

- 2020년 이후 현재까지 12,000명이 넘는 환자진료
- 2023년 HMS Hospital Group 파트너십 체결

✓ 의료 해외진출 시 유의사항

- 전산 에러 등으로 환자 진료와 재진에 차질이 발생하는 경우가 있음
- 첫번째 병원 파트너가 펜데믹으로 파산하였음. 따라서 파트너십 체결에 있어서 파트너 병원의 재무안정성과 위기대처능력, 성장가능성을 잘 파악해야함
- 현지 아랍의사들과 경쟁하여야하나, 상대적으로 환자 기반 및 언어능력이 부족하므로 인지도를 높이는데 시간이 오래 걸릴 수 있음
- 현지에서 운영을 성공적으로 하고 있는 병원과 파트너십 체결을 할 경우, 많은 환자 유입을 기대할 수 있음

4 (주)LX인터내셔널, (재)서울의과학연구소

진출명	인도네시아 K-LAB 진단검사센터 구축
진출국가	 인도네시아, 자카르타

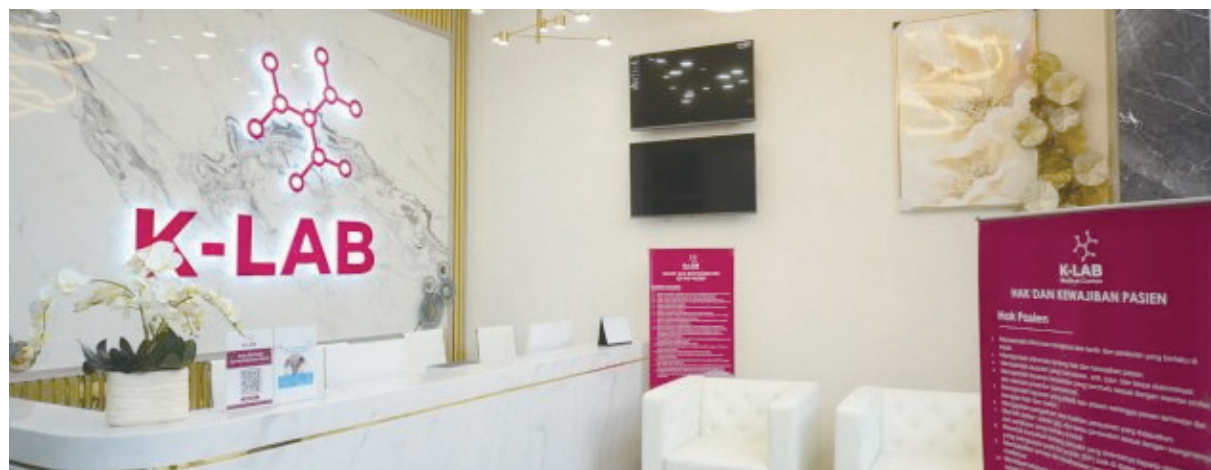
✓ 의료 해외진출 추진배경

→ 인도네시아 보건의료 환경 분석

- 인도네시아는 인구 2억 7천만명 세계 4위의 인구 대국이나, 1인당 GDP가 USD 4,300 수준으로 의료부문 지출이 미흡하고 비슷한 규모의 동남아 국가와 비교하더라도 의료서비스에 대한 접근성이 저조함
- 소득수준 향상, 보험 확대, 기업 건강검진 의무화 등으로 인해 진단검사 수요가 증가 중이나, 수요 대비 병원 장비 및 기술력이 부족한 상황으로 외부 민간랩사업자 위탁 물량이 증가함
- 인도네시아 진단검사 시장 규모는 '19년 기준 USD 23억이며, 지역보건소 등 공공부문 영역전체의 54%, 민간병원 영역 28%, 진단검사실 운영 민간랩사업자 18%로 구성되어있음
- (주)LX인터내셔널은 코로나19 발발 시 인도네시아 정부에 PCR 진단키트를 기부한 이후 유통사업을 시작해 현지 시장점유율 1위를 기록한 바 있으며, 인도네시아 전역에 부족한 코로나 검사시설에 대응하기 위해 모듈 형태의 코로나 랩을 제작하여 현지로 수출하는 등 K-LAB 브랜드 입지를 구축함
- 코로나19 대유행 진정세에 따라 PCR 진단키트 유통사업 및 코로나랩 수출 경험을 바탕으로 진단검사 분야를 후속사업으로 선정하였으며, 국내 수탁검사사업자인 (재)서울의과학연구소와의 협력을 통해 유전자·호르몬·신생아 선천성 대사이상 선별검사 등 검사 다양성(약 1,300여종) 확보

✓ 의료 해외진출 주요 내용 및 성과


→ 인도네시아 내 진단검사센터 K-LAB 개소('23.01.)



✓ 의료 해외진출 시 유의사항

- 진단검사 특성상 신속한 결과를 제공하는 것이 중요하므로 자카르타 내 교통체증을 감안하여 빠른 시간 내에 검체를 수거하여 검사실에 입고할 수 있는 방안 마련이 필요함

5 JK성형외과

진출명	카타르 내 KMC(Korean Medical Center) 설립
진출국가	 카타르, 도하

✓ 의료 해외진출 추진배경

- JK성형외과(대표원장 주권)는 1998년 설립된 병원으로 2009년 정부 주도로 해외 환자 유치 사업이 시작된 이후, 전세계 100여 국가로부터 수많은 VIP, 왕족, celebrity들이 즐겨찾는 대표 병원으로 자리 매김함
- 특히 JK성형외과는 산하에 해외 병원설립 컨설팅을 진행하는 (주)JK와 한국 우수 의료 상품(장비,약품,소모품)을 해외로 수출하는 (주)JKMG를 설립하여 단순 병원 진출만이 아닌 우수 한국의료산업의 동반 해외 진출을 위해 노력해오고 있음
 - 베트남 호치민, 말레이시아, 일본, 인도네시아, 중국 등지에서 병원 설립 및 운영 사업을 진행해오는 등 지난 10년간 국제적인 대규모 미용 성형센터 건립 프로젝트의 상당수를 맡아 진행
- 이러한 배경 하에 2019년, 카타르를 대표하는 기업인 PIH(Power International Holdings) 그룹의 CEO, Ramez Al Khayyat로부터 카타르 국제의료프로젝트(IHC : International Healthcare Center)를 맡아 달라는 제안을 받고 부지선정 및 프로젝트의 기본계획 단계부터 참여하게 되었음
 - 이후 설계와 인테리어, 의료서비스 프로그램 및 운영체계, 직원 교육 등 전반적인 컨설팅을 진행하였고 2023년 오픈 이후 공동 운영하는 것으로 결정됨
 - PIH는 하마드 국제공항, 2022년 월드컵 경기장, 카타르 물, 호텔, 도로건설 등 카타르 및 주변국 주요기반시설 상당수의 건설을 맡아왔으며,
 - 특히 카타르가 2021년까지 수년간 사우디, UAE 등 주변국들로부터 국제 제재를 받아 국경이 봉쇄되어 어린이들이 마실 분유조차 수급에 어려움을 겪게 되자 항공을 통해 젖소를 공수하여 최첨단 자동화 축사 및 우유생산시설을 짓고 우유를 공급한 일화는 널리 알려져 있음

✓ 의료 해외진출 추진경과

- 중동의 큰 의료프로젝트는 대부분 미국 및 유럽계 의료기관들이 설립 컨설팅과 운영을 맡아 왔으나, 막대한 공사비가 투입된 이후 파행적인 운영을 해온 것에 대한 불만이 존재하였음
- 본 프로젝트 또한 기존에는 미국과 유럽의 유명 병원들을 참여시키는 International Healthcare Center로 만들 계획이었으나 JK는 PIH(Power International Holdings)그룹 CEO인 Ramez Al Khayyat와 여러 차례 토의를 거친 끝에 한국의 전문병원들로 구성된 프로젝트를 추진하기로 하고 병원 명칭도 Korean Medical Center(KMC)로 변경하였음
- 현재 KMC는 2022 카타르 월드컵 경기장 앞에 위치한 연면적 20,000m², 10층 규모의 대형병원으로 카타르뿐만 아니라 GCC를 대표하는 최고의 전문 클리닉 센터로서 '24년 12월 오픈을 목표로 한국 의사들과 간호사들도 현지에 합류하여 마무리 작업 중에 있음



✓ 의료 해외진출 주요 내용

- KMC(Korean Medical Center) 병원 내부 인테리어 또한 사군자, 기와, 한식 가구 등 한국적 요소를 가미하여 원내 들어서는 순간부터 한국의 병원이라는 차별성을 느낄 수 있도록 하였으며, 특히 현지에서 일하는 한국 의료진들의 급여 및 처우는 미국·유럽 등의 의료진 수준으로 대우받도록 함
 - 한국 의사들의 경우, 고급 주택과 차량, 자녀 국제학교 학비, 프레스티지 항공권 등 제공
- 이러한 대우를 받을 수 있게 한 배경으로, 카타르 보건부에서 한국 의료진 라이선스에 대해 부정적 입장을 보이자 보건복지부 보건산업정책국, 한국보건산업진흥원의 국제의료사업단과 주카타르 한국 대사관이 개입하여 의료 라이선스 협력을 이끌어낸바 있음
 - 글로벌 의료시장에서는 라이선스 인정 여부가 의료수준 척도로 인식되므로 이러한 협력은 한국 의료진이 대우받을 수 있는 환경을 조성해주는 데 큰 의의가 있음
- KMC 구성의 경우, 미용성형 및 에스텍틱, 항노화 줄기세포 치료는 세계최고 수준을 선보일 수 있는 JK성형외과가 맡았으며, 통증 치료는 한방과 침단 펌스 요법을 결합한 노하우를 적극 활용하여 이미 중동 지역에 VIP 및 왕족들로부터 인정받고 있는 안강병원, 치과 분야는 임플란트 및 심미 치과 영역에서 맞춤형 치료로 해외 환자들로부터 최고의 만족도를 자랑하는 라임나무치과가 입점하였음
 - 안과, 정형외과, 불임클리닉 및 대규모 줄기세포 생산시설 또한 예정이며, 현대아산병원도 자체적으로 PIH와 협력을 진행하여 KMC 내 건강검진센터 진출이 확정되었음

✓ 의료 해외진출 주요 성과


- PIH그룹 CEO인 라메즈 알카야트(Ramez Al Khayyat)는 강한 리더십의 소유자로 회사 내부에서조차 기존 미국이나 유럽 병원들과 협력하지는 주장이 많았으나, 한국의 병원과 의료진에 대한 전폭적 신뢰를 보여주며 JK의 Korean Medical Center project를 적극 지원
- '23년 10월, 한국 대통령 순방에 맞추어 KMC에서는 우선적으로 한국의 장비, 의약품, 소모품을 사용하기로 하였으며, JK 의료용 화장품 및 한국 줄기세포 업체와의 MOU 체결을 통해 본 계약 또한 조속히 체결하기로 하였음
 - 한국과의 의료협력을 통해 카타르를 넘어 중동 최고의 병원으로 거듭나겠다는 계획 또한 발표
- 한국의 대표 의료기관들로 구성된 KMC의 성공은 비단 '한국 병원이 진출하고 병원운영을 통해 수익을 얻는다'는 기존 단순 공식을 넘어 '병원이 하나의 플랫폼이 되고 이 플랫폼을 통해 우수한 한국의 의료장비, 소모품,약품, 화장품, 의료검사, 건강검진 등 고수익 의료산업의 해외진출의 길을 열 수 있음'을 입증했다'는 점에서 의미가 있음
- 미국 병원들이 중동에 진출할 때 병원 건설 현장에서 단순 노동집약적 하도급만 맡아왔던 한국이 이제는 최첨단 병원 설립 컨설팅을 맡고 설계, 운영과 장비, 약품 및 소모품 공급 등 병원 설립의 고수익에 해당하는 분야를 모두 아우름으로써 미국과 유럽이 각축전을 벌이는 중동의 최첨단 의료 시장의 신흥 강자로 본격적으로 부각되고 있음

6 안강병원

진출명

카타르 내 KMC(Korean Medical Center) 설립

진출국가

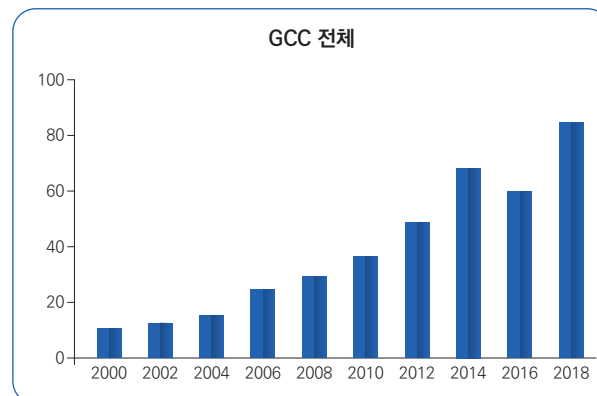
 카타르, 도하

의료 해외진출 추진배경

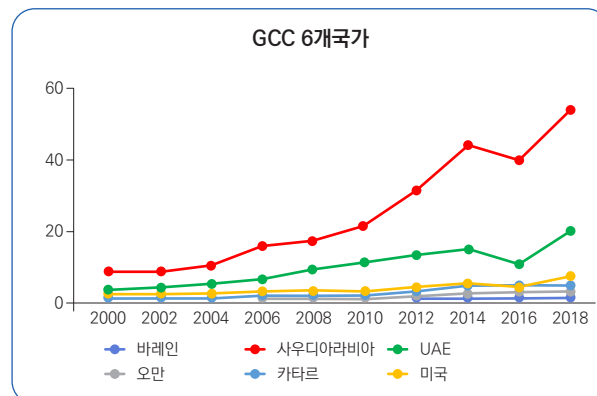
중동지역 현황 분석

- GCC 국가의 경제성장률은 세계적인 경제침체에도 불구하고 연평균 10%이상의 성장률을 나타낼 정도로 큰 폭으로 증가하고 있음
- 경상의료비(Current Health Expenditure)의 경우, 2000년 127억달러에서 연평균 11.1% 증가해 2018년 842억 달러를 기록함
- 특히 카타르의 경상의료비가 연평균 15.5%로 가장 빠르게 증가했으며, 쿠웨이트가 11.8%, UAE가 11.5%로 뒤를 이었음

GCC 전체의 연평균 경상의료비(달러)



GCC 국가별 경상의료비(달러)



GCC 국가별 경상의료비 및 연평균 증가율

(단위 : 달러)

구분	'00	'02	'04	'06	'08	'10	'12	'14	'16	'18	연평균 증가율
GCC 전체	12.7	13.9	16.7	23.8	31.4	38.5	53.4	68.7	63.5	84.2	11.1%
바레인	0.3	0.4	0.5	0.6	0.8	1	1.3	1.5	1.6	1.6	9.1%
사우디아라비아	8	8.1	9.3	13.6	15.4	19.3	29.6	39.5	37.6	50	10.7%
UAE	2.5	3	3.6	5.2	9.2	11.2	12.8	14.6	12.2	17.5	11.5%
오만	0.6	0.6	0.7	0.9	1.2	1.6	2	2.9	2.9	3.3	9.9%
카타르	0.4	0.5	1	1.3	1.8	2.2	3.3	5	4.8	4.8	15.5%
쿠웨이트	0.9	1.4	1.6	2.3	2.8	3.2	4.5	5.2	4.4	7.1	11.8%

자료: WHO 자료 재구성

- 카타르 병상 수는 1만명당 16.3개로 OECD 평균의 47.9개(한국은 122개)보다 현저히 낮은 편이며, 정부 주도의 보건의료 정책실시에 따라 의료시설 및 의료인력은 증가세에 있으나 일부 정부 의료서비스는 대기자가 많아 국적을 불문하고 수개월을 기다려야하는 경우가 발생
- 이에 안강병원 본원의 전문 의료진들이 현지에 직접 파견되어 한국에서 제공하는 의료서비스 수준*을 동일하게 현지에서 제공함
- * 현대의학과 자연의학을 결합한 비수술적 치료를 제공 : FIMS(Functional IntraMuscular Stimulation)
- ** FIMS치료는 유착과 마찰이 일어난 신경, 근육의 긴장이 일어난 척추와 관절, 신경 사이에 반복적인 자극을 시행하여 주변 세포의 재생을 유도하며 반복적인 시행을 통해 통증을 완화함

의료 해외진출 추진경과

→ 2022년 상반기 카타르 Elegancia Healthcare 산하 KMC(Korean Medical Center)와 Consultancy&Operation Agreement 체결을 완료하였으며, 2024년 2월 Soft Opening, 3월 Grand Opening 예정임

→ 2024년 하반기 사업 확장 및 부가사업 추진 예정

- 현지 인력의 교육 제공
- 현지 설문을 통한 의료서비스 확장
- 현지 홍보/마케팅 수행
- 장기 운영 계약 체결 등

의료 해외진출 주요 내용

→ 주요 수행과업(1차년도)

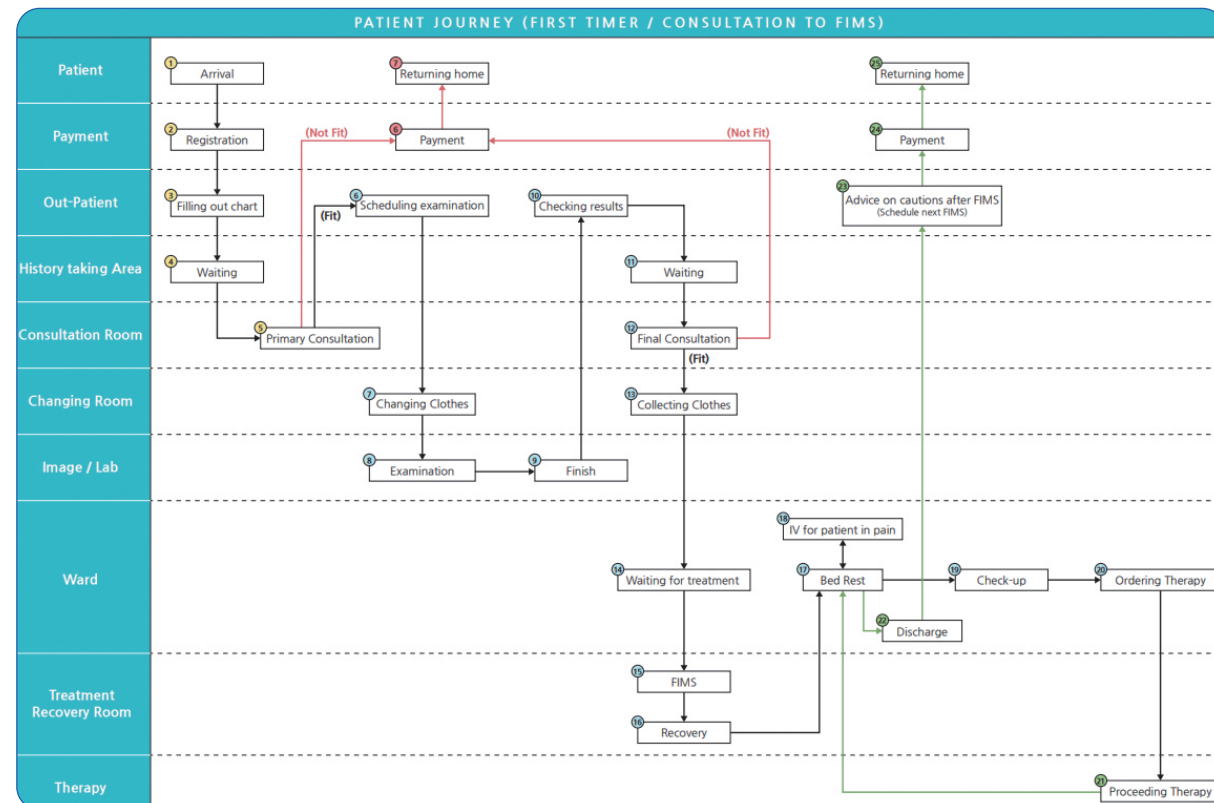
- 사업 계획(Business Planning)
 - Finance Plan & Projection (CAPEX, OPEX)
 - 의료/비의료서비스 프로그램
 - 인력 계획
 - 홍보/마케팅 계획 및 콘텐츠
 - 의료장비/기기/소모품 등 구매 계획
 - 공간 계획

나. 운영 체계 마련 지원

- Medical & Nursing 관련 메뉴얼, 프로토콜
- 직원 교육 시스템 및 콘텐츠
- 현지 인력 교육
- 환자 권리 및 교육
- 고객 관리 시스템
- Operation (Governance, Leadership, and Direction)
- 인력 관리 시스템

- 시설/자원 관리 (안전) 시스템
- 약품 및 투약 관리
- 환자 안전
- 감염 관리
- QI 시스템

환자 서비스 동선 기획



다. 인력 채용 지원

- 직원 자격 조건 제시
- 한국 직원 채용 지원
- 현지 직원 채용 이력서 검토 및 자문

현지 채용사이트 내 KMC 공고

WE ARE HIRING Physiotherapists for Doha, Qatar

Requirement:
Good command of English language

KMC will be a specialized and technologically advanced medical center offering the most sought-after Korean healthcare services - all under a single roof. It will be a destination of choice for nationals, expatriates, and medical tourists who seek clinical excellence, superior patient experience, and cutting-edge medical technology.

라. HIS System 기본 콘텐츠 제공 및 정보 관리 및 의료기관 개원의 전반적 지원

→ 주요 수행과업(2차년도)

가. 중장기 운영 매뉴얼 및 사업계획 개발

- 의료기관의 단기, 중기, 장기의 5~10년 운영안 마련
- 의료기관의 활성화를 위해 여러 측면의 사업 계획 도출
- 의료기관 운영 수익 구조 시나리오 분석
- 의료기관 중장기 안정화 계획 수립

나. 현지 인력의 교육 제공

- 한국 의료서비스 수준을 유지하기 위한 현지 인력 교육
- 정기적 교육 커리큘럼 및 방법 개발

다. 현지 설문을 통한 의료서비스 확장

- 현지 일반인, 방문 환자, 의료진의 설문을 통해 수요조사
- 의료기관 제공 서비스 확장 검토
- 부대서비스(건강관리 제품, 화장품, 장비 등) 사업 계획 검토

라. 현지 홍보/마케팅 수행

- 현지 관련 전시회 참여 홍보
- 현지 온/오프라인 채널을 통한 마케팅 활동

마. 장기 운영 계약 체결

- 현지 위탁운영에 대한 장기 계약 체결

✓ 의료 해외진출 주요 성과

→ 시공 및 공간계획

- 2023년 공사 완료하였으며, 현재 마무리 인테리어 작업 중에 있음

현지 건물 외관 실사



현지 건물 내부 진행 현황



→ FIMS 시술 카타르 보건당국(MOPH) 규제 완화 관련 특권 수여

- FIMS 시술은 통증치료에 포함되어 '마취통증의'만 행위가능하다는 카타르 현지 의료법상 파견 의료진(재활의학전문의, 가정의학전문의 등)은 현지 병원 내에서 시술행위에 제약 존재
- 카타르 의료법상 파견 의료진(재활의학전문의, 가정의학전문의 등)은 현지 병원 내에서 시술행위에 제약이 있고, FIMS 시술은 통증치료에 포함되어 '마취통증의'만 행위 가능하다는 제한된 규정 존재
- 또한 카타르는 '한국에서는 만성통증 진료 및 시술(FIMS, 신경차단술 등)을 마취과, 가정의학과, 재활의학과 등의 의료진이 특정 전문과 제한 없이 시술할 수 있습니다'라는 내용의 구체적 명시를 요구함
- 보건복지부와 한국보건산업진흥원의 도움으로 '만성통증 진료 및 FIMS 시술은 26개 전문과목에서 모두 수행할 수 있을 것으로 사료된다'는 내용의 공문 수리

- 2023년 초, 카타르 내 KMC 건물 내 한하여 의료진 안*, 강** 2명은 마취통증의가 아니더라도 FIMS 시술을 할 수 있다는 조건부 승인이자 특권(Special Privileges)을 부여 받음

→ 현지 학술대회 연사 초청

- 1st Qatar International Rehabilitation Conference(제1회 카타르 국제 재활의학회)에 안강병원 파견 의사가 연사로 초청

→ 파견 의료진 전원 면허 취득 완료

- 현재 파견된 전문의 2명, 간호사 1명, 물리치료사 2인 모두 현지 면허 취득 완료

✓ 의료 해외진출 시 유의사항

→ 의료진 면허 관련(한국 - 카타르 간 의사 면허 인정 호환성 증대 및 애로사항 해결)

- 한국은 카타르 의사면허 카테고리 중 Tier 2이므로 몇 가지 요건을 충족시켜야 시험 면제 및 전문의 자격 취득이 가능함. 그 중 하나인 전문의 자격증 취득 후 최소 5년 이상의 경력이 필요함
- 상술한 경력 중 최소 2년은 government, semi-government, teaching hospital에서 근무한 이력이 필요함. 다만, 한국의 많은 전문의들은 전문의 자격 취득 후 개인 병원으로 취직하는 경우가 많아 이를 충족하는 지원자들이 많지 않음
- 면허 인정을 위한 서류 인증 절차 및 등록과정이 수개월 소요됨. 나라 간 상이한 면허 획득 과정 및 인증 절차로 인해 초기 진출 과정에서부터 어려움이 있음
- 카타르 의료서비스의 질적 향상 및 인프라 재건을 위해서는 한국 의료진 투입이 절실하며, 본 프로젝트는 한국 의료의 성공적인 카타르 진출 교두보가 될 가능성이 높아 운영의 효율성과 여건 개선을 위해 양 정부 차원에서 협력이 매우 중요

→ 양 국가 간의 의료서비스 관련 규제 협력 및 완화(의료서비스 제공을 위한 전문의의 직무권한 범위 상이)

- 의료서비스의 핵심은 개개인이 가지고 있는 우수한 의료진의 경험과 기술이라 사료됨. 이에 현지의 한계를 규정하는 의료진의 자격요건, 의료행위 범위 등 서비스 제공에 필요한 규정에 대한 완화 및 협업이 필요함

7 피트니스한의원

진출명

피트니스한의원 캐나다 밴쿠버 진출 프로젝트

진출국가

 캐나다, 밴쿠버

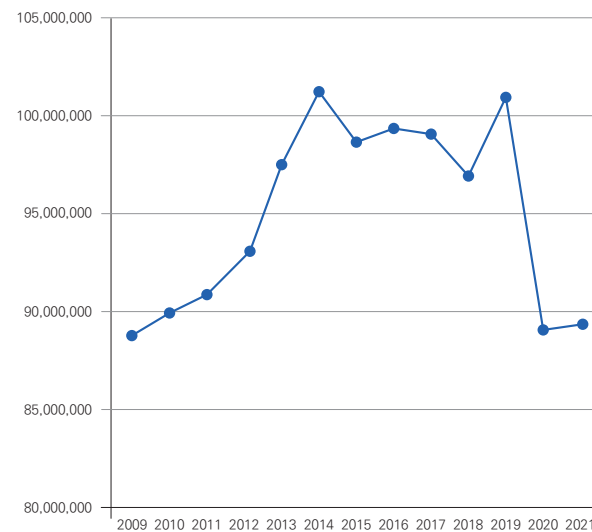
의료 해외진출 추진배경

국내 한방의료 시장의 약화 및 수익성 저하

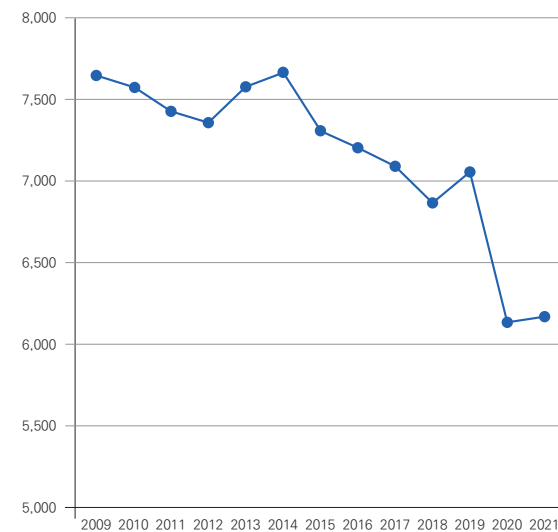
- 전국 한의원 외래 내원일은 '15년도 기점으로 성장을 멈추고 펜데믹 기간('20.~'21.)을 거치면서 급감함
- 10년간 한의사 수 증가율은 연평균 3.8%로 의료인력 중 최고인 반면, 임금 증가율은 2.2%로 가장 낮아 전반적 수익성 저하 상태 심각
- 캐나다 오스테오파시 RMO 연봉(평균 C\$ 150,000, 한화 1억5천만원)과 한의사 연수입 비교시, 한의사 직군 캐나다 진출의 경제적 실익 높음
- * 연평균 임금 : 의사 2억 3069만원, 치과의사 1억 9489만원, 한의사 1억 860만원

2009~2021년 한의원 외래 내원일

한의원외래내원일



1개소당내원일



우리 한의학의 해외 인지도 부족 + 현지 규제 대응시스템 부재로 인한 북미 의료시장의 새로운 개척 방안 마련 필요

- 북미는 대다수 의료기관이 진출하고 싶어 하는 매력적인 시장이나 현지 행정·법률 제반 규제 강화 등으로 인한 환경 변화로 북미 시장 진출 답보상태
- 캐나다는 미국에 비해 상대적으로 진입장벽이 낮아 향후 전체 북미시장 진출의 교두보 또는 거점으로서 활용 가능
- 캐나다는 양-한방간 직역 갈등이 거의 없고 원활한 협업이 가능한 의료 환경이 구성되어 있어 한의학의 신규 진출 및 향후 협력 체계 구축에 유리함
- 특히 한방, 피트니스 등은 민영보험으로 인해 수익성이 뛰어나, 캐나다에서 사업을 개시한 이후, 미국으로 확장 진출한 사례 존재

* Stott Pilates, Libert Equalizer, Lulelemon Lifestyle store 등

- 다만, 아직 해외 인지도가 높지 않은 한의학 분야의 특성상 한방진료를 목적으로 국내에 유입되는 외국인 수요는 극히 미미한 것¹⁾으로 분석됨. 따라서 적극적 해외진출을 통해 인지도를 구축하는 것은 한방의 글로벌화 및 국내 한방의료관광 부문 활성화에 필수적이라 판단

의료 해외진출 추진경과 및 주요내용

캐나다 BC주 법인 설립, 부동산 계약 및 개원 완료(~'23.)

건물 외부 간판



운동치료실



테라스 운동치료실



침구실



도수치료실



처방실



의료 해외진출 주요 성과

의료해외진출 신고제 시행('16.06.~) 이후 한의원 최초 진출

- 2016년 6월, 의료해외진출 신고제 시행 이후 한방병원은 총 7건의 진출 신고가 되었으나, 한의원의 진출 신고는 첫 사례이며, 캐나다 진출 사례 또한 최초임
- 캐나다 의료시스템상 대부분의 의원급이 영세하며, 규제 대응을 위해서는 작고 변화에 유연하게 대처 가능한 의원급 진출이 권장됨. 특히 피트니스 한의원은 한방 의원급 진출로서 병원급 진출과 달리 조금 더 쉽게 해외진출 할 수 있는 체계와 표본을 제시함

1) 한의의료기관의 경우 한방병원은 전체 외국인환자 비중중 1.0% 한의원은 0.7%로 가장 적음. 또한 한의과는 2019년까지는 3%를 유지해왔지만 2020년에는 전체의 1.7% 비율로 90.7% 감소한 것으로 보아 한의의료기관에서 유독 외국인환자 감소세가 두드러짐

→ 북미 전통의학 환경변화 대응 체계 구축

- 피트니스 한의원은 2023년에 진출하면서 한국 한의사가 쉽게 캐나다 TCM 면허를 취득하는 체계를 구축하며, 한의사의 면허 취득을 조력하고 있음
- 또한 캐나다는 영국연방이라 물리치료사의 지위가 국내와 다르게 DPT로 단독개원이 가능하며, 지위가 높은 만큼 취득이 어려움. 이에 국내 물리치료사의 도수치료와 비슷한 영역인 RMT, RMO의 면허 시험 및 취득 관련 체계를 구축하고 국내 물리치료사, 한의사의 RMT, RMO 면허 취득을 조력하고 있음
- * 2023년, 한의사 4명의 유사면허 시험 및 10명의 물리치료사 RMO, RMT 면허 시험 조력 완료
- 2024년, 캐나다는 카이로프랙틱, RMT, ND, TCM(중의학) 등 규제되는 의료면허가 1개로 통합되는 큰 변화가 예정되어있으므로 이러한 변화에 대응하여 더 많은 한국 의료인 및 의료보조 인력이 북미에 진출 할 수 있도록 체계를 구축해나갈 예정임

→ 한의약 글로벌 네트워크 강화

- 2016년 이후 미국과 캐나다 진출은 비자, 한약수출 등의 문제로 어려워졌음
- 이에 2019년부터 피트니스 한의원은 비자, 면허 문제를 연구해 성공적으로 진출하였으며, 한국 의료인력이 캐나다 진출 시 비자 스폰 가능 및 한약 수출관련 캐나다 식약처 허가, 국내 화장품 허가 등을 각 1건씩 완료하는 성과를 거둠
- 또한 BC한인한의사협회, 북미 한국한의사협회, AAMA 미국 한의사협회, 캘리포니아 LA 재활한의학회 등 다양한 협회와 MOU 및 협력 체계를 갖추고 한국 한의학의 해외 수출 및 네트워크를 강화함

→ 한의약 산업 수출 및 해외환자 유치 확대

- 2023년 캐나다 진출 이후, 1억 이상의 한의약 제형을 캐나다로 수출하였고 2024년에는 5억원 이상의 수출이 예상됨
- 또한 한의약 제형의 수출 외에도 한의학 교육 사업 등을 통해 한국 한의학 교육을 북미 현지 면허권자에게 수출함
- 진출 시 당초 계획은 한인 이민자 대상의 진료가 90% 이상이었으나, 환자 치료 후 가시적인 효과로 베트남, 중국 이민자 환자의 비중이 한국 이민자 환자보다 높아지는 등 한국 한의학의 우수성을 세계에 알리고 글로벌 경쟁력을 강화하였음

✓ 의료 해외진출 시 유의사항

- 개설 인허가 이후, 별도로 MSP 정부보험, IBCD 자동차보험, 수십개의 사보험사를 상대로 각각 계약을 체결해야 하며, 계약 승인까지 대략 4주 이상의 시간이 소요됨

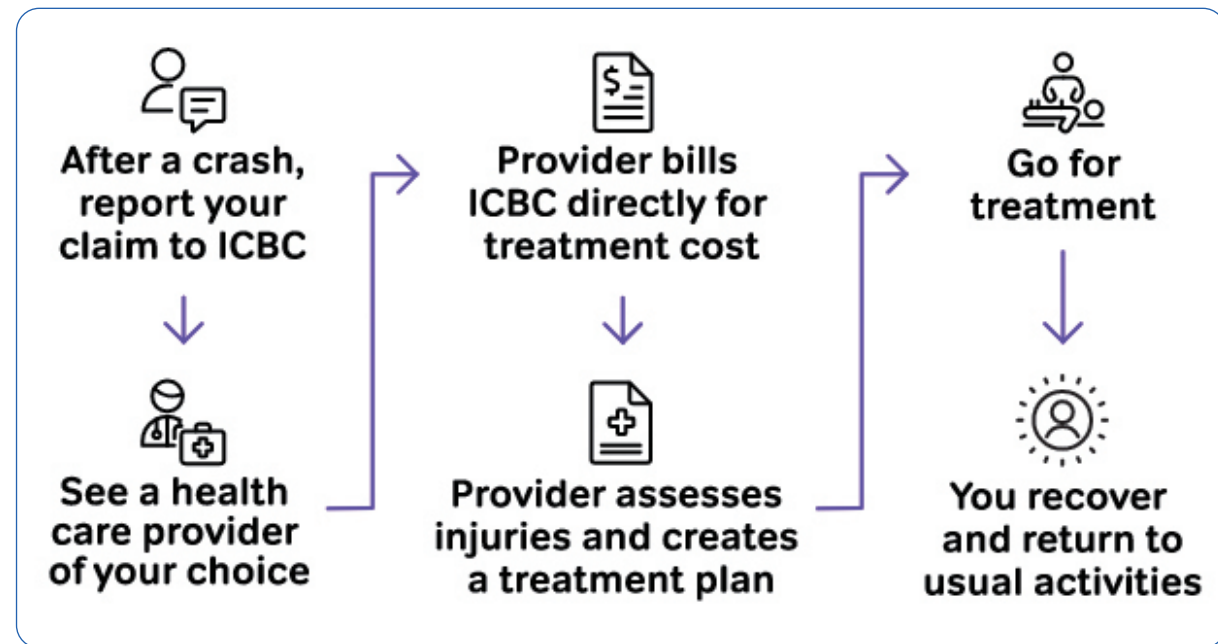
→ 캐나다 국민건강보험(MSP, Medical Service Plan) 활용 가능 교통사고 치료유형은 다음과 같음

- 의사(Physicians) 치과의사(Dentists) 검안사(Optometrists) 발전문의(Podiatrists)
- * 침구사(Acupuncturists) 카이로프랙터(Chiropractors) 마사지 치료사(Massage Therapists) 자연요법사(Naturopaths)
- * 정골의사(Osteopaths) 물리치료사(Physiotherapists) 조산사(Midwives) 전문간호사(Nurse Practitioners) 등록간호사(Registered Nurses) 진단시설(Diagnostic Facilities)
- 침구사(Acupuncture) 캐나다 국민건강보험 적용 요건 및 수가
 - ① (요건) 'College of TCM (Traditional Chinese Medicine) Practitioners and Acupuncturists of British Columbia'의 면허를 받고 MSP에 등록된 의사로서, 보험청구번호를 부여 받아야 함
 - ② (의료 청구 수가) \$23.00
 - ③ 진료 가능 회수 : 최대 10회 방문 치료 보장
 - * 단, Chiropractic, Massage therapy, Naturopathic, Non-surgical podiatry 및 Physical therapy service와 합산함
 - 정골의사(Osteopath) 캐나다 국민건강보험 적용 요건 및 수가
 - ① (요건) Health Professions Act 및 Medicare Protection Act의 적용 ii) College of Physicians and Surgeons of British Columbia 회원, iii) British Columbia Medical Association 회원임을 충족하는 Osteopathic physician 및 Medical practitioner
 - * Osteopaths의 등록을 위하여는 Osteopaths는 College of Physicians and Surgeons of British Columbia (CPSBC)로부터 면허를 취득하고 MSP에 등록하여야 함
 - ② (의료 청구 수가)

치료 내역	수가(\$)
도수치료를 포함한 초진(Patient aged 0-69)	60.08
도수치료를 포함한 재진(Patient aged 0-69)	37.89
발견 사항에 대한 상담, 도수치료, 추천 의사에게 서면 보고서, 병력 및 신체 검사, X-레이 검토 및 검사(Patient aged 0-69)	105.00
도수치료를 포함한 초진(Patient aged 70 plus)	72.53
도수치료를 포함한 재진(Patient aged 70 plus)	47.36
발견 사항에 대한 상담, 도수치료, 추천 의사에게 서면 보고서, 병력 및 신체 검사, X-레이 검토 및 검사(Patient aged 70 plus)	126.05
복잡한 사례에 대한 장기 방문 및/또는 상담 : 병력 및 신체 검사, X-레이 소견 검토, 실험실 소견 및 도수치료(Patient aged 0-69)	65.95
복잡한 사례에 대한 장기 방문 및/또는 상담 : 병력 및 신체 검사, X-레이 소견 검토, 실험실 소견 및 도수치료(Patient aged 70 plus)	82.47
정골 복합 케어 관리비 : 이전 기록 검토, 전문의 보고서, 실험실 결과, 영상 연구, 다른 의료 전문가와의 논의, 치료/케어 계획 개발을 위해 사무실 방문 외에 추가 시간이 필요한 복잡한 사례.	137.11

- MSP보험과 별도로 ICBC(Insurance Corporation of British Columbia)에 환자가 보험을 가입한 경우 해당 보험을 활용할 수 있으며, 교통사고 발생에 대한 과실 유무와 상관없이 교통사고 피해자는 소정의 보험 처리절차에 따라 치료를 받을 수 있음

그림 운동치료실교통사고 피해자 치료보상 청구 ICBC 절차
(Source : ICBC(Insurance Corporation of British Columbia) homepage)




- ICBC 보장 내역 : 회당 \$94, 총 12회(치료기간 12주로 간주)

표 보험활용 교통사고 치료가능 의료유형

유형	승인된 치료 횟수	표준 진료비 : (2022/04/01~2023/03/031)
물리치료사(Physiotherapists)	25	\$84
카이로프랙터(Chiropractors)	25	\$56
마사지 치료사(Massage Therapists)	12	\$85
운동치료사(Kinesiologist)	12	\$83
심리학자(Psychologist)	12	\$207
임상 상담사(Clinical counsellor)	12	\$127
침구사(Acupuncturist)	12	\$94

* 출처: ICBC(Insurance Corporation of British Columbia) homepage

8 대전선병원

진출명	대전선병원 인도네시아 진출 프로젝트
진출국가	 인도네시아, 발리

✓ 의료 해외진출 추진배경

→ Sun Medical Center의 효율적인 병원운영 노하우와 우수한 의료기술이 글로벌 보건의료시장에서 경쟁력을 인정받고 발전하고자 함

- 인도네시아 프로젝트는 한-인니 수교 50주년을 맞아 인도네시아 의료서비스의 발전과 관련 의료산업 (의료기기, 제약 등)의 동반 진출할 수 있는 환경을 마련함
- 이에 한국 의료산업(기술, 운영, 인력 등)이 보유한 우수성을 기반으로 글로벌 보건의료시장에 충분한 경쟁력을 가지고 진출할 수 있는 교두보 역할 기대

✓ 의료 해외진출 추진경과

→ 인도네시아 정부 대통령 지침 「발리 메디컬투어 + 웰니스 경제특구 프로젝트」 발표

- * 연간 호주 190만명, 중국 180만명 방문(평균 체류일 10.5일)
- '22.07. : 인도네시아 정부 방문단 Sun Medical Center 방문
- * 인도네시아 해양투자조정부 루훗 장관 및 관계자 20인 방문
- '22.11. : 인도네시아 G20 공식 초청 “보건의료분야 전문가” – 인도네시아 보건부장관 면담
- '23.02. : 인도네시아 보건부 방문단(인도네시아 보건부 로날드 차관외 7인) 방문 및 제안
- * 「발리 메디컬투어 + 웰니스 경제특구 프로젝트」 소개 및 Wellness Aesthetic Center 제안
- '23.03. : 2023 메디컬코리아 인도네시아 보건부 산하 국립 응우라 종합병원과 MOU 체결 체결
- * 참석 : 한국 보건복지부 조규홍 장관, 인도네시아 해양투자조정부 루훗장관, 보건부 부디장관, 주한인도네시아 대사 참석
- '23.05. : 인도네시아 보건부 본 계약 협상
- '23.09. : 인도네시아 보건부 산하 국립 응우라 종합병원과의 본 계약 체결
- * 대통령 인도네시아 순방 BRT 행사 시, 본 프로젝트 소개
- '24.07. : 오픈 예정

✓ 의료 해외진출 주요 내용

→ 1) 사업개요

- 가. 공식명칭 : Ngoerah & Sun Medical Center Wellness Aesthetic Bali
- 나. 위치 : 인도네시아 발리, 인구 600만, 덴파사르 공항에서 30분
- 다. 규모 : 3,000평(지상 5층, 지하 1층 신축 병원)
- 라. 주관 : 인도네시아 보건부
- 마. 진료분야 : 건강검진센터, 치과, 성형, 미용 등 Wellness Aesthetic 분야
- 바. 사업기간 : 2024.07.~2033.06.(10년) / 오픈 후 위탁운영 10년 계약 체결

→ 2) 위탁운영 주요내용 및 서비스 범위

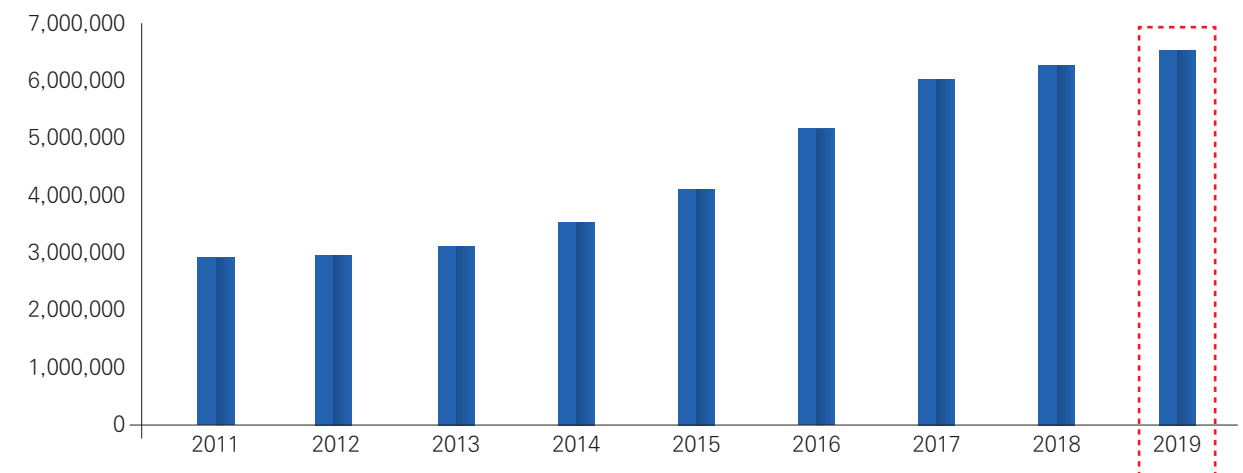
- 가. 주요 관리자(General Manager)를 포함한 Sun Medical Center 인력 파견해 관리 및 운영
- 나. 교육/훈련을 통해 한국의료시스템 기술이전(의료진, 간호, 행정, 홍보, IT 등)



→ 「발리 메디컬투어 + 웰니스 경제특구 프로젝트」

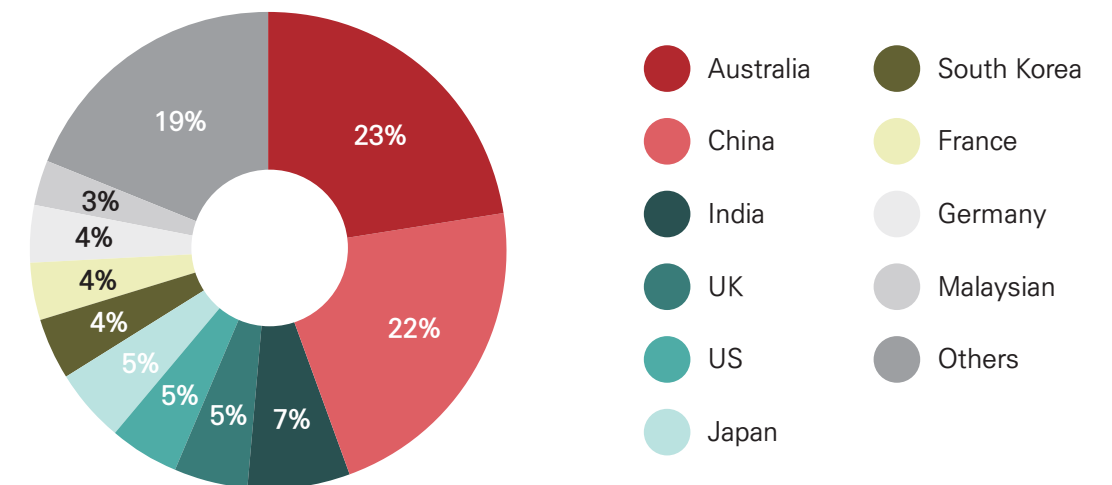
- 인도네시아 정부 인도네시아 정부는 발리를 메디컬투어리즘 허브로 구축함으로써 해외 메디컬투어 관광객 유치 및 자국의 의료서비스 체계를 향상시키고자 함

A world-renowned tourist destination
Bali contributes around 40 percent of the total foreign tourist visiting Indonesia
number of foreign tourist visits to Bali



Source : Badan Pusat Statistik, Bali, Survey by Govt of Bali, Bali Tourism Board

Foreign Tourist based on Country of Origin, 2019



- 인도네시아 발리는 아름다운 자연환경과 국제적인 5성급 호텔체인이 있으며, 아시아에서 가장 활발한 웰니스 (웰니스센터, 요가, 풍부한 식재료, 스파, 화장품 등) 마켓을 보유하고 있음

→ 인도네시아 정부의 발리 메디컬투어 + 웰니스 경제특구 프로젝트는 해외 유명 의료기관들로부터 투자, 인력, 의료 서비스 교육 등을 통해 자국의 보건의료시스템을 발전시키고자 하는데 있음

* 인구 1,000명당 의사 수 : 0.68명, 병상 수 : 1.17개(한국 1,000명당 2.6명 / 1,000명당 12.7개)

✓ 의료 해외진출 주요 성과

→ 한국 의료 시스템 우수성 입증

- 인도네시아 정부는 한국의 건강검진 시스템 도입 및 확산과 관련해 한국의 전반적인 정책과 건강검진 시스템에 대해 면밀히 분석하고 이를 인도네시아 현지화 추진
- 한국의 성형·피부미용 기술 또한 세계적 수준으로 인정하고 있어, 교육 및 연수를 통해 한국 의료기술을 선도적으로 전파하려고 함


✓ 의료 해외진출 시 유의사항

→ 글로벌 의료분야 또는 현지 진출국 전문변호사 임명

- 진출국의 의료법, 노동법, 세법 등 명확히 알지 못하는 경우가 많으며, 이런 부분에서 글로벌 의료분야 또는 진출국 전문 변호사를 통해 협상을 진행하는 것이 필요함. 특히 양기관 협상 시 우위를 가진 기관이 한국일 경우 협상 우위를 잘 활용해야함
 - * 한국 기관은 A(의료사고, 의료분쟁 등)에 대해 어떠한 책임도 없으며, 이러한 법률적 분쟁이 발생시 파트너는 적극 지원한다. 명시적 문구 삽입 등 요구 관철
- 또한 파트너와 법률 분쟁 발생 시 제3국(주로 홍콩, 싱가포르 선정)을 통하나, 파트너는 자국법에 의해 자국이 되어야 한다고 주장하는 사례가 존재함
 - * 일례로 자국 의료법 또는 법률상 불가능하다는 주장을 하며 압박하는 사례가 있으나, 이 경우 국제법을 관례로 제3국을 지정하도록 해야하며 사전에 비슷한 계약의 case study를 통해 대응할 필요가 있음
- 파트너와 계약 조항 협의에 있어 구두 상으로 긍정적인 언급이 있다하더라도 서류 상 명시적 문구로 삽입할 것 요청

국외 의료기관의 개설·운영(인수합병)

1 HJ매그놀리아국제병원

진출명	한의학 세계화를 위한 미국 한방병원 설립
진출국가	 미국, 네바다주

✓ 의료 해외진출 추진배경

→ 미국 보건의료 현황 분석

- 미국의 의료서비스 총매출액은 2006년 1조 5,667억에서 2017년 미국 GDP의 18%에 해당하는 약 3조 5천억 (1인당 평균 \$9,990)달러로 추정되며, 이는 선진국 평균 2배 이상에 해당되는 규모임
- 현재 미국은 세계에서 가장 많은 건강관리 비용을 지출하고 있으며, 이는 대부분 연방정부에서 자금을 조달하고 있음. 건강관리 비용은 2028년까지 미국 경제의 9.7%까지 달할 것으로 예측됨

항목	수치
총인구	3억 3,100만 2,651명 세계 3위('20.)
도시 거주 인구 비율	43.05%
GDP	20조 4,940억 달러 세계 1위('20.)
1인당 GDP	65,111달러
GDP대비 총 의료비 지출	18%, 3조 5,000억 달러 세계 1위('17.)
1인당 국민의료비 지출	\$9,990달러('17.)
평균수명	78.9세('19.)
의사 수(인구 1,000명 당)	2.6명('20.)
병상 수(인구 1,000명 당)	3.1개('20.)

→ 오바마케어, 한방치료 보험 적용

- 오바마 케어는 '환자보호 및 건강보험법' Patient Protection and Affordable Care Act(PPACA)에 따라 카이로프랙틱을 비롯해 한방 침술, 비만 치료 등 대체의학 및 예방의학 종목 또한 주 정부 재량에 의해 보험 기본 커버에 포함
- 대체의학 차별금지 조항이 포함돼 있으나, 한방치료를 허용하는 주는 캘리포니아, 네바다주, 메릴랜드, 뉴멕시코, 워싱턴주 등이 있으며 매년 확대되는 추세임

→ 한의학 세계화 프로젝트 추진 필요성

- '한류 문화'와 '한식 세계화'가 세계적으로 크게 성공한 사례에 따라 의료 한류 및 한의학의 세계화를 통한 선도적 성공모델 창출
- 한의약재 세계화 전략을 통한 한국의 우수한 전통 한의약재의 수출 및 대중화 도모 등 필요성 대두

의료 해외진출 추진경과 및 주요 내용

구분	기간	추진내용
HJ한의학세계화사업프로젝트 확정 및 사업단 출범	2016.01. ~ 2019.03.	<ul style="list-style-type: none"> • 해외환자유치사업 성공에 따른 해외 진출기본계획 수립 • 한의학사업화를 위한 사업계획안, 관련 미국한의학대학원 인수계획 수립 • 사업단 출범
미국 네바다주 라스베이거스 원구한의학대학교 인수 재단편입	2018.01. ~ 2019.06.	<ul style="list-style-type: none"> • HJ한의학세계화프로젝트를 위한 미국한의학 전문대학원 인수 및 의료재단 편입 • 2020년 6월13일(토) 원격이사회의를 통해 본 의료재단 이사장(김상균) 원구대학교 이사장 취임의결
라스베이거스 한방병원 설립을 위한 활동 및 협약	2018.06. ~ 2019.03.	<ul style="list-style-type: none"> • 상호 협력을 위한 협약체결('19.07.20.) • 병원개설 관련 회의 6차례 이상 진행(미국 출장 상세 회의 '19.12.05.) • 사업투자방향서 서명식('19.12.07.) • 병원설립 최종 합의 계약서('20.11.)
사업타당성조사	2018.01. ~ 2019.11.	<p>기 조사된 예비타당성조사를 구체화 하여 상품경쟁력 및 사업 성공을 위한 심화된 사업타당성 조사</p> <ul style="list-style-type: none"> • 미국 각 주별 한의사 면허제도 조사 • 미국 한의사 양성과 관련 각종 제도 조사 • 온라인 석,박사과정 및 면허취득 관련 연구조사 • 미국내 한의사 한국 교육 가능성 연구조사 • 시장환경 조사 및 프랜차이즈 사업가능성 연구 • 기타 상품모델 및 연관사업모델 연구
비대면 전략화 사업	2020.05. ~ 2020.11.	<ul style="list-style-type: none"> • 비대면 온라인을 활용한 한의약 및 전략상품 동영상제작 및 현지 OMD 필수 CEU(Continuing Education Units)인증을 위한 콘텐츠 제작 • 온라인 원격진료 시범 사업 시행을 위한 인프라 구축 (시스템구축 및 진료시간 확정 등) • 콘텐츠 포함된 관련 상품판매 전략 • 공동구매, 판매 네트워크 구축
한의학 세미나 및 홍보회 개최	2020.06. ~ 2020.07.	<ul style="list-style-type: none"> • 현지 네트워크 구축 및 상품경쟁력 확인을 위한 세미나 및 홍보회 개최 단, 비대면 진행시 온라인 행사로 대체 진행 • 온라인 비대면 세미나 확정 2020년 9월중
홍보, 마케팅	2020.06. ~ 2020.11.	<ul style="list-style-type: none"> • 현지 내 상품 경쟁력 및 검증을 위한 홍보마케팅 활동
전문인력 채용	2020.03. ~ 2020.11.	<ul style="list-style-type: none"> • 미국 현지 상장사 CFO 출신 영입을 통한 미국 진출본격화 • 한인 한의학박사 채용 • 미국 및 한국 지원인력 등 총7명 채용완료
개원	2021.04.01. ~	<ul style="list-style-type: none"> • 2021년 4월, 제1호 한의원 클리닉 개원

의료 해외진출 주요 성과

→ 네바다주 라스베이거스 내 제1호 한의약 전문 한의원 개원('21.04.)



→ 한의학 상품 개발 및 온·오프라인 판매 유통체계 구축 및 운영

- 홍삼 건강보조제품 개발 및 한의원 납품·온오프라인 판매 진행



→ 네바다주 최초 한의학 전문대학원 및 클리닉 오픈

→ 미국 간호사, 준의사, 물리치료사 등 전문면허 취득을 위한 여학원 개설

- 라스베이거스 의과대학 연계 의료전문면허 취득 여학과정 개설


의료 해외진출 시 유의사항

→ 미국에서 한방치료 건강보험보장은 거주 지역과 보험 종류에 따라 다양함. 예를 들어 65세 이상 노인들이 받는 공적 보험인 메디케어는 한방진료에 대한 보장이 포함되지 않고 있으나 사실 보험회사가 운영하는 메디케어 파트C는 한방 혜택을 포함하고 있으며 오바마 케어 가입자는 거주하고 있는 주에 따라 보험적용 여부가 결정됨

→ 보험회사에 전화 또는 인터넷 사이트를 이용하여 환자의 보험 혜택을 확인하는 절차인 Insurance Verification은 환자와 보험상품 마다 혜택이 다르므로 최소 10분에서 30분이 소요됨. 해당 절차는 병원의 의무는 아니며, 환자가 스스로 본인의 보험에 대해서 숙지하고 병원을 방문해야 하는 것이 원칙이나 환자보다는 의료직 종사자들이 보험에 대해 더 익숙하므로 Acupuncture Clinic이나 코럴 의원에서 환자 관리 차원으로 해주는 경우가 종종 존재함

- 미국 내에서 대부분의 한약제제는 FDA 분류상 식이보충제(Dietary Supplement)의 범주에 포함되며, 식이보충제는 반드시 CGMP 시설에서 생산되어야 하는 조건이 존재함. 만일 이런 CGMP 제조시설이 없는 곳에서 제조된 경우, 정식으로 수입하는 과정에서 세관에 등록조차 안 될 뿐만 아니라 수입 자체가 불가능함
- 시판하고자 하는 한의약 제품의 목적이 '질병의 진단, 치료, 완화'일 경우, 식물약품으로 분류되어 의약품에 해당하는 규제의 적용을 받으며, 식품 범주인 식이보충제(Dietary Supplement)에 분류될 경우 보다 빠른 허가 절차를 진행할 수 있음
- 식이보충제는 일반적인 식품의 영양성분표(Nutritional Facts)가 아닌 보충성분표(Supplement Facts)라고 표기하며, 식이보충제 성분의 명칭과 함유량, 1회 권장 섭취량(Serving Size)을 기재해야 함. 만일 판매하고자 하는 한의약 제품에 건강강조 표시를 하는 경우, 해당 제품을 처음 시장에 내놓은 시점으로부터 30일 이내에 FDA에 통지할 필요가 있으며, 건강표시에 대해 FDA가 평가하지 않았다는 면책사항에 대한 경고문을 기재하여야 함

2 김안과병원

진출명	호치민 폴리클리닉(High-Tech Eye Care Center)
진출국가	 베트남, 호치민

✓ 의료 해외진출 추진배경

- 의료수가, 선택진료비 등 한국 의료환경 변화에 따른 새로운 시장 모색 필요
 - 본원은 국내에서 가장 큰 안과전문병원으로 개원 후 현재까지 괄목할 만한 성장을 하였으나 비영리법인의 특수성으로 인해 국내 투자는 어렵다고 판단
 - * 의료법인 투자는 의료에 필요한 건물이나 토지를 제외하고는 투자가 어려움
- 의료 해외진출법 시행(16.) 등을 통해 의료 해외진출 제도 및 지원 구조를 마련함에 따라 의료해외 진출 결정
- 베트남은 소득수준의 향상 등으로 인하여 높은 의료수요가 존재하나 인프라 부족으로 인해 수요 공급의 불균형이 있었으며, 낮은 의료서비스에 대한 베트남 국민들의 불만 또한 존재
 - 현지 의료기관 및 장비 공급 부족으로 인해 외국병원 유치는 베트남 정부의 투자우대 분야에 해당
- 강한 자외선의 영향 등으로 인해 젊은 백내장 환자 등 안과 질환자의 발생이 빈번하나 이에 대한 치료 적기를 놓치는 문제 발생
- 이와 같이 현지의 낮은 의료서비스에 대한 불만, 안과 질환 수요 확인, 베트남 거주 한국인의 꾸준한 증가 등을 고려 하였을 때 진출 위험성이 적다고 판단

✓ 의료 해외진출 추진경과

구분	주요추진항목	기간	추진성과
발굴 단계	사업준비	2016.09.~2017.03.	• 진출 국가 선정, 사업계획 수립
	의료시장조사	2017.05.~2017.09.	• 현지 병원부지 조사 및 현지 실사 • 병원설립을 위한 계획 수립, 설립절차 자문
본격화 단계	운영준비	2018.10.~2019.04.	• 기존 다송병원 인수합병(2019.1) • Kim's Eye & Dasom Polyclinic JSC 법인 설립 • 운영 관련 인허가 진행 • 기존 병원 리모델링 및 인사운영 매뉴얼 정립
	개원	2019.04.	• 김안과 다송병원 개원
안정화 단계	표준시스템 구축	2020.02.~2020.04.	• 김안과 다송병원에 적용되는 관련 규제 및 준수현황 분석을 위한 법률자문 • 폴리클리닉 제반 사항 정리 및 표준시스템 구축
	안과수술인허가	2020.04.~2020.10.	• 안과 수술 Technical List 운영허가증 추가
	현지 마케팅 강화	2020.06.~2020.10.	• 김안과 다송병원 홈페이지 제작 • 현지 홍보마케팅(광고, SNS 홍보 등)
	병원 이전	2021.02.	• 새 병원으로 이전
	안과전문클리닉 개설	2023.03.~2023.11.	• 베트남 보건국 기준에 맞는 안과전문클리닉 개설을 위한 컨설팅 및 인허가
	안과전문클리닉 수술실 세팅	2023.04.~2023.11.	• 안과수술실 설계 컨설팅 및 리모델링 • 수술전담간호사 교육 • 수술장비 셋팅
	현지 안과 네트워크 구축	2023.08.~2023.11.	• 현지 파트너병원 협약체결 • 현지 의료장비 및 소모품 등 공급업체 확보

✓ 의료 해외진출 주요 내용

→ 베트남 현지 의료시장조사 및 투자적정성 검토(2017.05.~2017.09.)

- 베트남 호치민 내 병원설립을 위한 병원부지 조사
- 병원설립을 위한 계획수립, 투자효과 건설링 및 분석, 이익목표 설정
- 외국 투자사 유치를 위한 홍보 및 마케팅

→ 베트남 다숨병원 인수·합병(2018.12.~2019.01.)

- 베트남 1인 유한책임회사였던 다숨병원(Medical Care International Polyclinic Co., Ltd)을 인수하여 주식회사로 변경
- 기존 진료과목에 안과 추가
- 병원상호 '김안과 다숨병원(Kim's Eye & Dasom Polyclinic)'으로 변경

→ 김안과 다숨병원 개원(2019.04.13.)



→ 폴리클리닉 표준시스템 구축(2020.02.~2020.04.)

- 폴리클리닉 및 그 부속단과별로 준수해야 할 시설, 장비, 인력, 기술 등에 적용되는 제반규정의 확인 및 기준 정리
- 폴리클리닉이 갖추어야 할 인허가 목록 및 규제 확인

→ 안과수술 인허가 작업(2020.04.~2020.10.)

- 폴리클리닉 운영허가증에 안과수술 Technical List 추가
- 정식승인 Technical List : 10개(안과시술 4개 / 안과검사 6개)
- 실전 심의검증 필요 Technical List : 61개(안과시술 55개 / 검사 6개)
- 실전 심의검증 : 2021년 2월 병원 건물 이전 예정으로 보류

→ 현지 마케팅 강화(2020.06.~2020.10.)

- 홈페이지 제작 및 페이스북, 유튜브 등 SNS채널 운영
- 현지 매체광고 : 5개 주요 경제, 글로벌 매거진 지면광고
- 홍보차량 운행 : 김안과 다숨병원 인근지역 및 주 타깃층이 거주하는 지역에 병원 광고 랩핑 셔틀차량 운행을 통해 병원 홍보 및 접근성 향상

→ 새 병원으로의 이전(2021.02.)

- 현지 정착 및 수술실 정비를 위해 새 병원으로 이전

기존 병원



새 병원



→ 안과전문클리닉 개설(2023.02.~2023.11.)

- 새 병원으로 이전 후, 베트남 현지 의료법에 따라 관련 인허가를 다시 받는 데까지 약 1년 10개월 소요
- 인허가 과정에서 베트남 보건국 지적에 따라 2차례 수술실 개조를 진행하였으나, 현지 의료법 개정으로 폴리클리닉에서의 안과 수술 불가하다는 통보 받음
- 현지 개정된 법에 따라 안과수술을 위한 안과전문클리닉(High-Tech Eye Care Center) 개설 결정
- 베트남 안과전문클리닉 개설에 경험이 많은 현지 컨설턴트 채용
 - * 조직 및 운영 체계 구축, 관리/인사/구매 관련 활동 및 부서관리, 재무 및 회계 관리 및 지원 등
- 베트남 보건국 기준에 맞는 안과전문클리닉 인허가 컨설팅 진행

→ 안과전문클리닉 수술실 셋팅(2023.04.~2023.11.)

- 베트남 보건부 및 호치민시 규정에 따른 안과수술실 설계 컨설팅 및 수술실 리모델링
- 안과수술실 장비 세팅(백내장 수술시스템)
- 백내장수술 간호교육 매뉴얼 작업
- 간호인력 '안과전문간호사' 트레이닝 진행

✓ 의료 해외진출 주요 성과

→ 베트남 국립안과병원(VNIO)협약 체결(2018.03.)



→ 베트남 현지 안과분야 네트워크 구축(2023.02.~2023.11.)

- (현지 파트너사 영입) 김안과 다솜병원 안과전문클리닉 의료장비, 기구, 소모품 등 공급 및 관리
- (현지 안과 네트워크 구축) 김안과 다솜병원의 현지화를 위해 호치민 대학병원 등 의사들과의 학회강연 교류, 중소 안과병원과의 연계 등을 통해 의사 및 인프라의 공유

✓ 의료 해외진출 시 유의사항

→ 베트남에서 외국기관의 의료기관 개설 기준 및 폴리클리닉 설립절차는 아래와 같음

항목	단과클리닉 Clinic	폴리클리닉 Polyclinic	병원 Hospital
정의/규정	<ul style="list-style-type: none"> • 단과 클리닉의 특별한 정의 규정을 따로 두고 있지 않음 • 보통 1명의 의사가 1개의 진료과를 두면 단과 클리닉이 됨 	<ul style="list-style-type: none"> • 폴리클리닉에 대한 특별한 정의 규정을 두고 있지는 아니하나, 아래 4가지 단과 중 2가지 이상의 전문 단과를 둘 것이 요구됨 : 내과, 외과, 산부인과, 소아과 	<ul style="list-style-type: none"> • 일반 (종합)병원 및 특수병원 (안과전문병원 등)으로 구별됨 • 특수 병원에 대한 별도의 정의 규정을 두고 있지는 아니함.
법인의 형태	외국인 투자자들은 100% 외국인 투자, 베트남 파트너사와의 합작 투자, 경영 협력계약(Business Cooperation Contract)을 통한 합작 투자 법인 등 형태로 진출 가능. 즉, 베트남 내 전문 클리닉, 병원, 폴리클리닉 등을 설립하는데 있어 외국인 투자 지분 비율을 제한하고 있지 않음		
최소 자본금	USD 200,000	USD 2,000,000	USD 20million
설립 절차	▶ 설립절차 : 폴리클리닉은 Company Business 안에 진료를 포함하는 형태로, Step 1 : 투자허가증(Investment Registration Certificate, "IRC") Step 2 : 기업등록증(Enterprise Registration Certificate, "ERC") Step 3 : 의료실무자격증(Medical Practice Certificate, "MPC") Step 4 : 운영허가증(Operation License, "OL") Step 5 : 건강검진 수행 신고(Issuance of declaration of eligibility for conducting check-up)		

→ 외국기관의 베트남 인허가 획득의 어려움 존재

- 베트남은 한국과 달리 의료기관 설립이 허가제이고 운영허가증에 진료/치료하고자 하는 모든 Technical list를 신청(추가/삭제)하여 승인 취득해야 관련 진료행위를 할 수 있고, 주소지 이전, 의료기관명 변경 등의 사유 발생 시 관련 인허가를 다시 받아야 함
- 인허가 획득과정에서 규정에 확실히 명시되어 있지 않은 항목들이 많고, 사유가 불명확한 승인 불허 및 처리 기간 지연, 투자승인 지연 등의 예상치 못한 변수들이 있음
- 이러한 과정에서 관련 의료법이 수시로 개정됨에 따라 기존 인허가 준비를 다시 해야 하는 사례 발생
 - * 본원처럼 기존 폴리클리닉에서 안과수술을 할 수 없다고 법이 개정됨에 따라 안과전문클리닉 개설 진행

→ 기 진출 의료기관 및 전문가 자문 활용 권유

- 이러한 여러 예상치 못한 변수로 준비과정에서부터 어려움을 겪는 사례가 많은 것으로 판단됨
- 따라서 기 진출한 의료기관 및 GHKOL 전문위원 컨설팅 등을 통해 진출하고자 하는 국가에 대해 이론이 아닌 실질적인 현장의 정보를 사전에 충분히 파악하고 진출여부를 결정하길 권유함

국외 의료기관 수탁운영

1 서울대학교병원

진출명

셰이크 칼리파 전문병원(Sheikh Khalifa Specialty Hospital) 수탁운영

진출국가

 UAE, 라스알카이마

✓ 의료 해외진출 추진배경

- 아랍에미리트는 풍부한 자본력과 미래 성장 가능성이 큰 보건의료 시장 기반을 보유하고 있으며, 의료 서비스 개선을 위해 정책적 관심이 높아 병원 위탁운영 사업을 도모하기에 매우 좋은 조건을 보유하고 있음
- 이에 서울대학교병원의 우수한 의료기술을 해외에 수출하여 서울대학교병원의 위상을 해외에 알릴 수 있도록 발전시키고자 함
- 이 과정을 통하여 중동의료 선진화에 기여함으로써, 한-중동 의료산업 발전 및 관련 산업의 수출을 유도하고 글로벌 시장으로의 성공적인 시장 진입을 도모

✓ 의료 해외진출 주요 내용

→ 사업개요

- 공식명칭 : Sheikh Khalifa Specialty Hospital Ras Al Khaimah(SKSH RAK)
- 위치 : 아랍에미리트(UAE) 라스알카이마(RAK), 인구 43만, 두바이공항에서 45분
- 규모 : 248병상(지상 5층, 지하 1층 신축 병원)
- 주관 : UAE 대통령실(UAE Ministry of Presidential Affairs)
- 진료분야 : 암, 심장, 뇌신경 등 특수질환 전문
- 사업기간 : 2014.8.~2024.8. (10년)

→ 수탁운영 주요내용 및 서비스 범위

- 교육/훈련을 통한 Knowledge Transfer(기술이전) 및 현지화



✓ 의료 해외진출 주요 성과

- 대한민국 최초 해외 대형 3차 의료기관 수탁운영 사례로서, 중동지역 한국 의료의 위상 제고 및 보건협력의 확대에 기여함
- 2015년 첫 개심술의 성공적 시행을 시작으로 꾸준한 진료 성과를 보이고 있음
 - 가. 수탁운영 주요 내용
 - '14.11. : 1차 부분개원(암, 심장 분야 외래)
 - '14.12. : 2차 부분개원(암, 심장, 뇌신경 분야 외래 및 병동)
 - '15.01. : 첫 개심술 시행
 - '15.04. : Grand Opening
 - '16.11. : JCI 인증 획득
 - '16.11. : 건강검진센터 개소
 - '17.03. : 일일 수술실 및 외래환자 혈액투석실 개소
 - '18.04. : 첫 3D 복강경 수술 시행
 - '18.04. : ISO 15189(메디컬시험기관 국제표준) 획득
 - '18.06. : 첫 망막 수술 시행
 - '19.11. : 2차 JCI 인증 획득
 - '20.02. : UAE 의료혁신상 수상
 - '21.01. : SKSH 운영감독기능 UAE 대통령실에서 Pure Health로 이관
 - '22.12. : 3차 JCI 인증 획득

SKSH RAK



✓ 의료 해외진출 시 유의사항

- 한국과 아랍에미리트의 교육과정, 학제 인정시스템, 학과명칭, 면허명칭 등의 차이로 인해 한국 의료진 면허 인정/취득에 어려움을 겪는 경우가 많고 이로 인해 인력파견에 지속적인 차질이 생기므로 면허와 관련된 사안 사전 협의 및 정부차원의 협력이 필요함
- 직무와 관련하여 유창한 영어 구사능력을 가진 글로벌 인재 확보가 관건
- 아랍에미리트는 세금이 없는 나라로 알려져 있었으나, 2018년 부가세 도입에 이어 2023년 법인세 도입 등 각종 조세제도가 적용되고 있으므로, 세금 부과 영향 사전 검토 필요
- 아랍에미리트 자국민은 물론 인도, 파키스탄, 필리핀, 유럽 등 다국적, 다문화 사회로 종교적, 문화적 다양성을 존중하여야 함

의료 해외진출 우수사례집

■ 문의 : 의료해외진출기획팀(043-713-8956)

본 내용은 연구자 및 의료기관 담당자의 개인적인 의견이 반영되어 있으며, 한국보건산업진흥원의 공식 견해가 아님을 밝혀둡니다.

본 간행물은 의료해외진출 정보포털(www.khidi.or.kr/kohes)에 게시되며 PDF 파일로 다운로드 가능합니다.



보건복지부

KHIDI 한국보건산업진흥원