



[2013년] 국내 의료기관 해외진출 인식도 및 현황조사 보고서

2013년 9월

제 출 문

보건복지부 장관 귀하

보건산업진흥원 원장 귀하

‘2013년 국내 의료기관 해외진출 인식도 및 현황조사’ 관계규정과 모든 지시사항을 준수하면서 수행 과제를 성실히 수행하여 최종 결과보고서를 제출합니다.

(구성)

제 1부 의료기관 해외진출 인식도 조사 보고서

제 2부 의료기관 해외진출 현황에 따른 심층조사 보고서

2013년 9월 30일

수행기관: 서울마케팅리서치

사업 책임자: 김 성 진 이사



목 차

<제 1 부>.

의료기관 해외진출 인식도 조사 보고서 01

.

<제 2 부>.

의료기관 해외진출 현황에 따른 심층조사 보고서 32

< 제 1 부 >

의료기관 해외진출 인식도

조사 보고서

목 차

제 1 장. 조사개요	05
1. 조사 배경 및 목적	06
2. 조사 설계	06
3. 표본설계	07
제 2 장. 조사 결과 분석	10
1. 응답자 특성	11
2. 의료기관 해외진출 인식도	13
3. 표본조사를 통해 확인한 해외진출 현황	23
4. 결론	30

그림 목 차

[그림 1] 응답자 특성	11
[그림 2] 의료기관 해외진출 증가에 대한 인식	13
[그림 3] 긍정 이유	14
[그림 4] 부정 이유	15
[그림 5] 공공성에 미치는 영향	16
[그림 6] 정부정책 인지여부	17
[그림 7] 접근 경로	18
[그림 8] 정부정책 참여여부	19
[그림 9] 가장 도움이 된 분야	20
[그림 10] 참여의향	21
[그림 11] 보완 내지 강화 분야	22
[그림 12] 참여도/진출여부	23
[그림 13] 진출동기	24
[그림 14] 투자형태	25
[그림 15] 진출국가 선정 결정요인	26
[그림 16] 국가발전 기여도	27
[그림 17] 준비중인 사업	28
[그림 18] 추가 진출계획	29

표 목 차

[표 1] 철수현황	29
------------------	----

제1장. 조사개요



1. 조사 배경 및 목적

- 우리나라는 세계 최고 수준의 의료기술을 보유하고 있으며 기진출 의료기관수는 빠르게 증가하고 있음
현재 미 진출 의료기관도 해외진출에 대한 관심이 매우 높으나 다양한 진입장벽으로 인해 해외 진출이 쉽지 않은 실정임
- 따라서 보다 활발한 해외진출을 위해서, 2013년 현재 국내의료기관 해외진출에 대한 시장현황을 분석하고, 해외진출을 위한 전략적 가이드 수립이 필요함
- 본 조사는 국내 의료기관의 해외진출 현황에 대한 기초자료를 제공하고, 해외진출 활성화를 위한 법률·제도 등 정책적 개선 방안을 마련하고자 함

2. 조사 설계

구 분	내 용
조 사 기 간	2013년 7월 8일 ~24일
조 사 지 역	전국
조 사 대 상	의료기관 내 해외진출관련 사업 담당자
표 본 크 기	1000개
표 본 추 출	다단계층화임의추출
조 사 방 법	Fax, E-mail, 전화조사 병행
자 료 분 석	(주)서울마케팅리서치

3. 표본설계

- 표본설계는 건강보험심사평가원 병원 List를 모집단으로 하며 조사대상 병원에서 한방, 치과, 요양원을 제외함
- 목표 모집안인 전체 조사 대상 의료기관은 다음의 30,000개임

구분	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	전체
기관 수 (%)	43 (0.14)	280 (0.93)	1,435 (4.78)	28,242 (94.14)	30,000 (100.00)

* 전체 조사대상 의료기관

- 전체 모집단 비율을 볼 때, 상급 종합병원과 병/의원 간의 모집단 규모가 큰 차이를 보여, 비례 할당추출법을 사용하기 어려움

구분	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	전체
기관 수 (%)	1 (0.10)	9 (0.90)	49 (4.90)	941 (94.10)	1,000 (100.00)

* 비례 할당 추출표본

- 1) 이에 세제공근 비례할당을 실시함 (제공근 비례 or 세제공근 비례 할당은 모집단이 클수록 그 비율은 적게 할당하고, 모집단이 적을수록 그 비율을 크게 할당하는 방법임)
- 2) 세제공근 비례 할당 적용 시 상급종합병원은 모집단의 수보다 커지게 되어 상급종합병원은 전수조사로, 기타 등급의 병원은 세제공근 비례 할당으로 표본 설계함 (표본 설계 감수 : 고려대학교 의과대학 의학통계교실 안형진 교수)

구분	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	전체
기관 수 (%)	43 (4.30)	129 (12.90)	224 (22.40)	604 (60.40)	1,000 (100.00)

* 상급 종합병원은 전수조사, 기타 종합병원 및 병원, 의원급은 세제공근 비례할당으로 표본설계

○ 각 병원 등급 별 지역 할당은 목표모집단의 분포에 따라 균등하게 할당하였으며, 그 세부 할당 결과는 다음과 같음

지역	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	전체
서울	17	19	32	161	229
부산	4	11	19	45	79
인천	2	6	8	29	45
대구	4	4	17	33	58
광주	2	9	11	18	40
대전	1	3	6	21	31
울산	0	2	7	11	20
경기	5	23	44	125	197
강원	1	6	7	15	29
충청도	3	9	14	38	64
전라도	3	15	23	43	84
경상도	1	19	35	57	112
제주	0	3	1	7	11
세종	0	0	0	1	1
전체 (%)	43 (4.30)	129 (12.90)	224 (22.40)	604 (60.40)	1,000 (100.00)

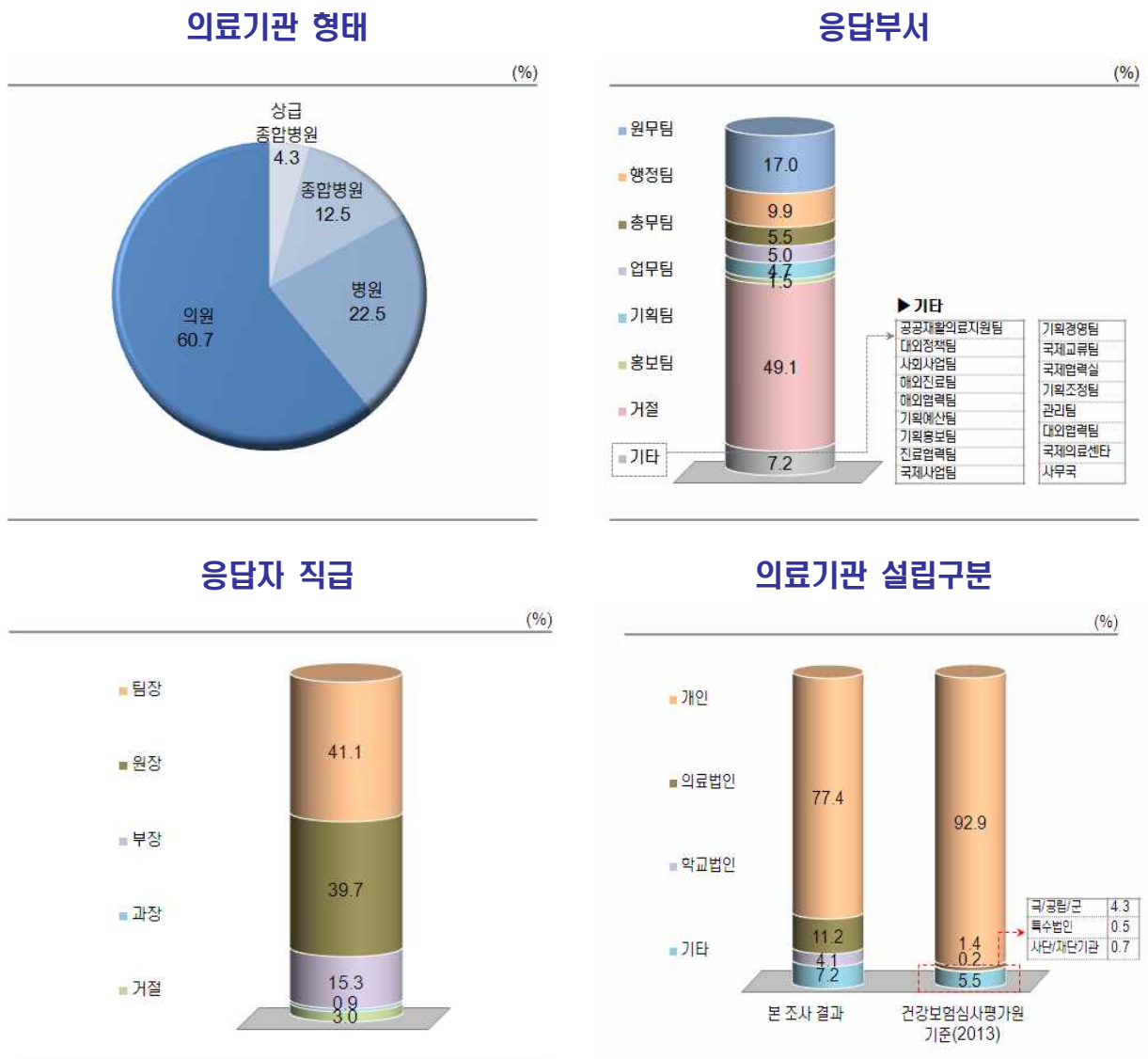
제2장. 조사결과



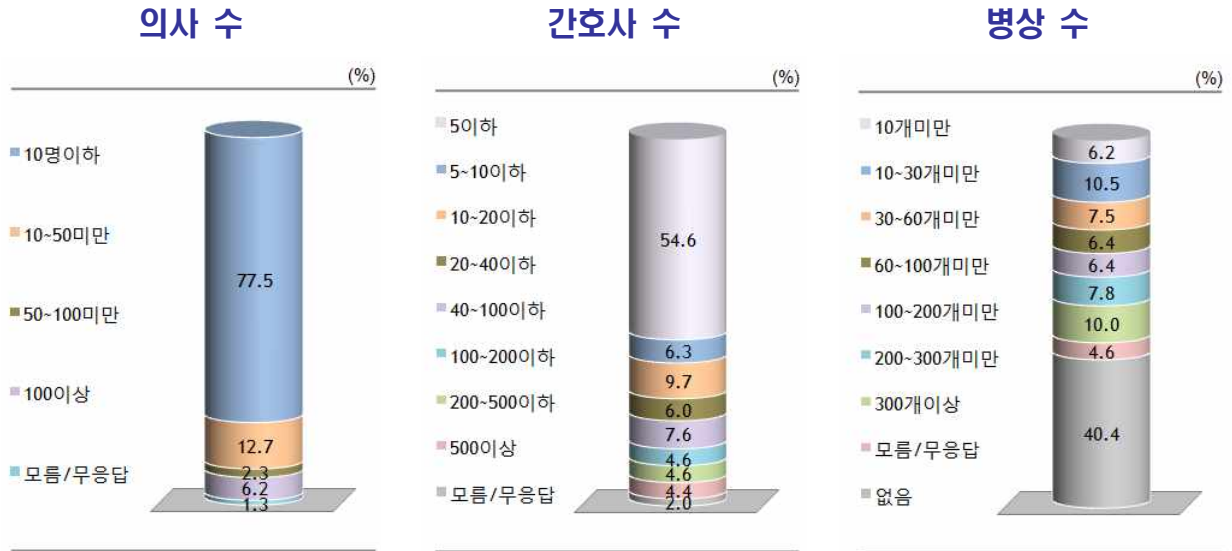
1. 응답자 특성

- 조사 의료기관은 상급 종합병원 4%, 종합병원 13%, 병원 23%, 의원 61%로 구성됨
- 응답한 의료기관의 부서는 원무팀, 행정팀, 총무팀 순이며 기타 부서에는 대외정책팀, 해외협력팀, 해외사업팀 등이 있음
이런 대외, 해외 관련 사업팀이 있는 의료기관은 대부분 상급종합병원임
- 응답자 직급은 팀장, 원장, 부장 순임
- 전체 응답기관 중 의원 비중이 높은 관계로 개인 사업자가 77%로 가장 많음

[그림 1] 응답자 특성



□ 10명 이하의 의사수를 보유하고 있는 의료기관이 78%로 가장 많고 간호사수는 5명 이하, 병상수는 30개미만 가장 많음



의원급 진료과 구분

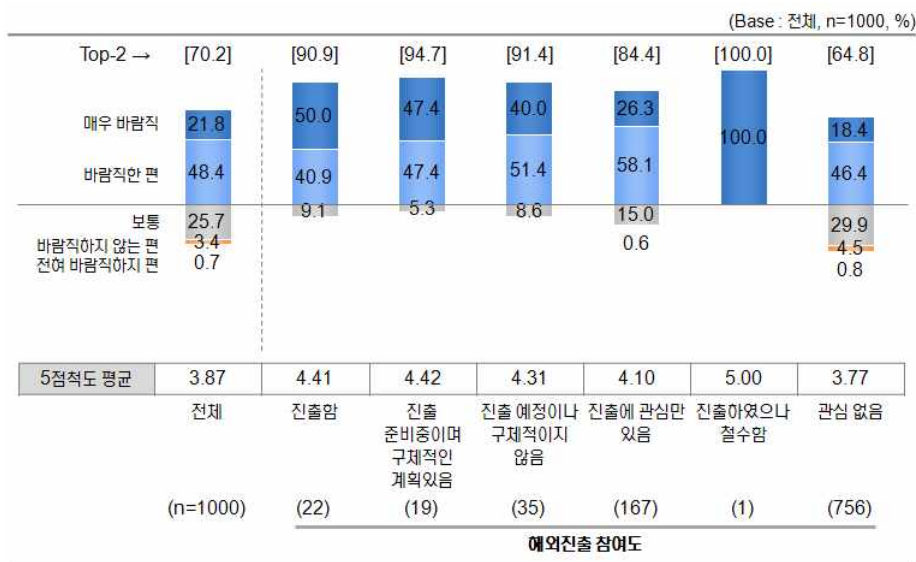
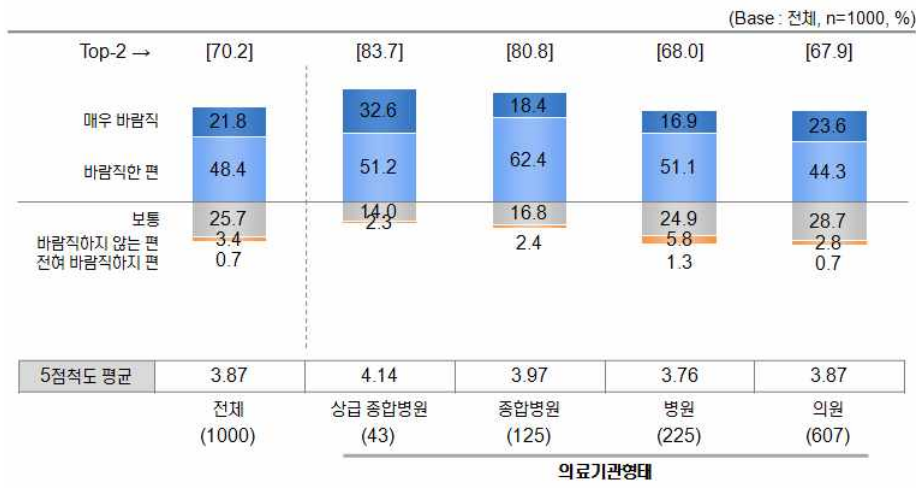
(단위: %)

진료과	(%)	진료과	(%)
정형외과	15.2	내분비 내과	2.0
가정의학과	13.5	마취통증의학과	1.8
이비인후과	7.4	내과 종합	1.5
소화기 내과	6.8	신장 내과	1.3
내과	6.4	재활의학과	1.2
피부과	5.3	신경과	0.8
안과	5.1	호흡기 내과	0.7
산부인과	4.8	방사선과	0.3
외과	4.6	신경정신과	0.3
비뇨기과	4.1	임상병리과	0.3
성형외과	4.1	순환기 내과	0.2
소아청소년과	3.8	출장건강검진	0.2
소아과	3.3	통증클리닉	0.2
신경외과	2.5	혈액종양 내과	0.2
정신과	2.1	흉부외과	0.2

2. 의료기관 해외진출 인식도

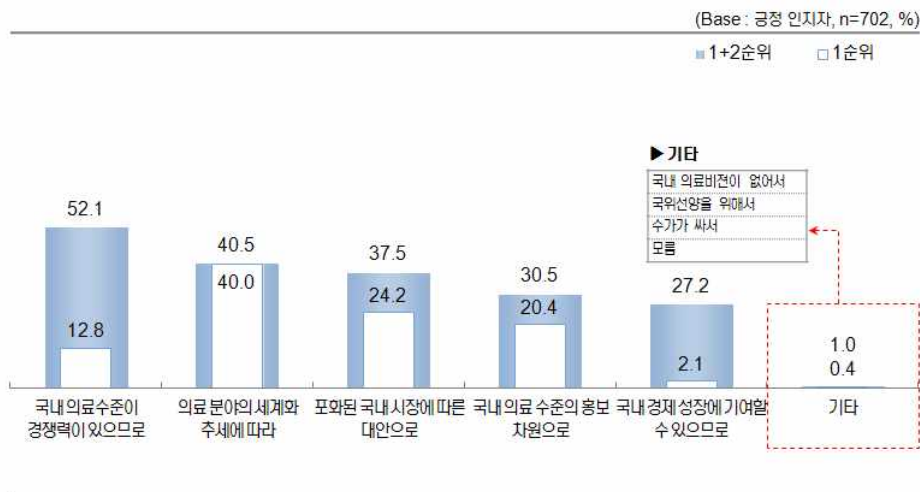
□ 약 70%의 긍정률로 의료기관 해외진출 증가에 대해 전반적으로 긍정적으로 인지하고 있으며, 규모가 클수록 즉 상급 의료기관일 수록 해외진출에 대해 더 긍정적으로 인지함 따라서 상급 의료기관들의 해외 진출에 대한 경험 및 관심도가 상대적으로 높은 것으로 판단됨

[그림 2] 의료기관 해외진출 증가에 대한 인식



- 해외진출 의료기관 증가에 대해 긍정적으로 인지하는 이유는
 국내 의료수준이 경쟁력이 있다는 응답이 52%로 가장 많고 그 다음으로 의료 분야의 세계화 추세에 따른다는 응답이 41%임
- 의료기관형태에 따른 긍정이유는 다소 차이를 보여
 상급종합병원은 국내 의료수준이 경쟁력, 종합병원은 의료 분야의 세계화 추세에 따라, 병원은 국내 의료수준의 홍보 차원이라는 응답이 상대적으로 높게 나타남

[그림 3] 긍정 이유

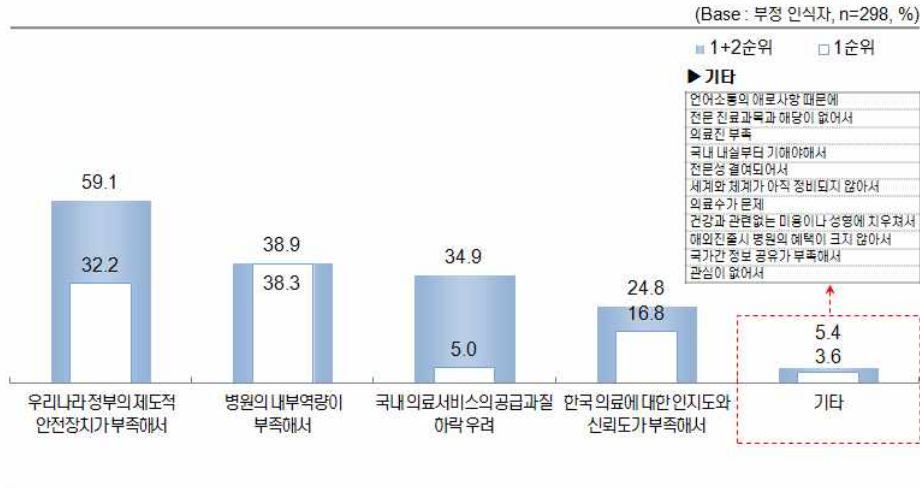


(단위: %)

(1+2순위)	의료기관형태				해외진출 참여도					
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	진출함	진출 준비중이며 구체적인 계획있음	진출 예정이나 구체적이지 않음	진출에 관심만 있음	진출 하였으나 철수함	관심없음
(응답자의 수)	(36)	(101)	(153)	(412)	(20)	(18)	(32)	(141)	(1)	(490)
국내 의료수준이 경쟁력이 있으므로	69.4	51.5	49.0	51.9	70.0	61.1	37.5	60.3	-	49.8
의료 분야의 세계화 추세에 따라	22.2	44.6	45.1	39.3	45.0	16.7	46.9	27.7	100.0	44.3
포화된 국내 시장에 따른 대안으로	41.7	40.6	27.5	40.0	45.0	50.0	40.6	35.5	-	37.1
국내 의료 수준의 홍보 차원으로	30.6	29.7	41.2	26.7	20.0	22.2	46.9	33.3	100.0	29.2
국내 경제 성장에 기여할 수 있으므로	30.6	22.8	26.1	28.4	15.0	44.4	28.1	30.5	-	26.1
기타	-	-	0.7	1.5	-	-	-	0.7	-	1.2

- 반면, 해외진출 의료기관 증가에 대한 부정적으로 인지하는 이유는 정부의 제도적 안전장치가 부족이 59%로 가장 많고, 그 다음으로 병원의 내부역량 부족, 국내 의료서비스의 공급과 질 하락에 대한 우려 순임
- 의료기관형태별로는 상급종합병원은 병원의 내부역량 부족, 종합병원 및 병원은 정부의 제도적 안전장치가 부족에 대한 응답이 높게 나타남

[그림 4] 부정 이유



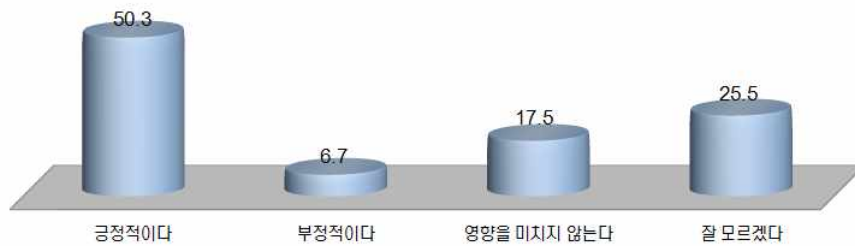
(단위: %)

(1+2순위)	의료기관형태				해외진출 참여도				
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	진출함	진출 준비중이며 구체적인 계획있음	진출 예정이나 구체적이지 않음	진출에 관심만 있음	관심없음
(응답자의 수)	(7)	(24)	(72)	(195)	(2)	(1)	(3)	(26)	(266)
우리나라 정부의 제도적 안전장치가 부족해서	28.6	54.2	63.9	59.0	-	-	-	69.2	59.4
병원의 내부역량이 부족해서	57.1	37.5	40.3	37.9	100.0	-	100.0	42.3	37.6
국내 의료서비스의 공급과 질 하락 우려	28.6	41.7	30.6	35.9	50.0	-	66.7	34.6	34.6
한국 의료에 대한 인지도와 신뢰도가 부족해서	42.9	37.5	16.7	25.6	50.0	-	33.3	23.1	24.8
기타	14.3	8.3	2.8	5.6	-	-	-	3.8	5.6

□ 의료기관 해외진출 활성화가 국내 의료의 공공성에 미치는 영향은 긍정적이라는 응답이 50%로 가장 높고, '잘 모르겠다' 26%, '영향을 미치지 않는다'가 18%로 나타남

[그림 5] 공공성에 미치는 영향

(Base : 전체, n=1000, %)



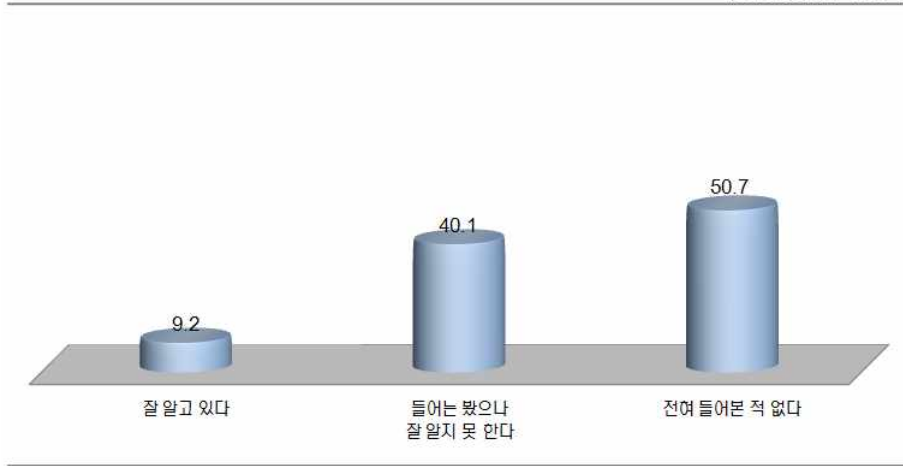
(단위: %)

	의료기관형태				해외진출 참여도					
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	진출함	진출 준비중 이며 구체적인 계획있음	진출 예정이나 구체적이 지 않음	진출에 관심만 있음	진출 하였으나 철수함	관심없음
(응답자의 수)	(43)	(125)	(225)	(607)	(22)	(19)	(35)	(167)	(1)	(756)
긍정적이다	58.1	52.0	55.1	47.6	68.2	52.6	60.0	62.3	-	46.7
부정적이다	7.0	8.8	9.8	5.1	4.5	10.5	8.6	4.8	-	7.0
영향을 미치지 않는다	23.3	15.2	12.0	19.6	18.2	26.3	14.3	17.4	100.0	17.3
잘 모르겠다	11.6	24.0	23.1	27.7	9.1	10.5	17.1	15.6	-	29.0

- 정부의 국내 의료기관 해외진출 활성화 지원정책에 대한 인지도는 49% 수준임
- 상급 의료기관일 수록 정부 지원정책에 대한 인지도가 높은 것으로 보아
- 병원, 의원까지는 정부정책에 대한 홍보 및 교육이 활성화되지 않은 것으로 판단됨
- 또한, 상대적으로 기 진출한 의료기관의 정부정책 인지가 높게 나타남

[그림 6] 정부정책 인지여부

(Base : 전체, n=1000, %)



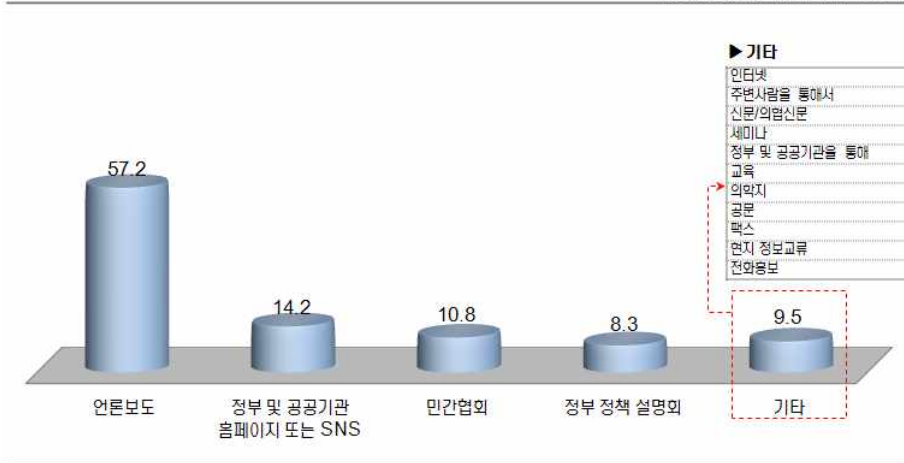
(단위: %)

	의료기관형태				해외진출 참여도					
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	진출함	진출 준비중 이며 구체적인 계획있음	진출 예정이나 구체적이 지 않음	진출에 관심만 있음	진출 하였으나 철수함	관심없음
(응답자의 수)	(43)	(125)	(225)	(607)	(22)	(19)	(35)	(167)	(1)	(756)
잘 알고 있다	60.5	16.8	9.3	4.0	68.2	31.6	37.1	9.0	-	5.7
들어는 봤으나 잘 알지 못한다	39.5	47.2	49.3	35.3	31.8	57.9	48.6	56.9	100.0	35.7
전혀 들어본 적 없다	-	36.0	41.3	60.8	-	10.5	14.3	34.1	-	58.6

- 정부정책 인지경로는 언론보도가 57%로 가장 높고 그 다음으로 정부 및 공공기관 홈페이지 또는 SNS, 민간협회 순임
- 또한, 정부정책 인지경로는 기관별로 다소 차이를 보여, 상급종합병원은 주로 정부 정책 설명회, 정부 및 공공기관 홈페이지 또는 SNS, 병원은 민간협회, 의원은 언론보도를 통한 인지가 높게 나타남
- 따라서 관련 정책, 지원 홍보는 각 의료기관별로 선호 인지채널을 통한 전파가 필요한 것으로 판단됨

[그림 기 인지 경로

(Base : 정부정책 인지자, n=493, %)



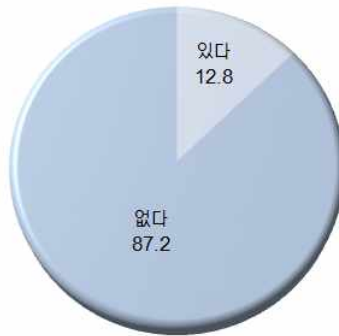
(단위: %)

	의료기관형태				해외진출 참여도					
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	진출함	진출 준비중이며 구체적인 계획있음	진출 예정이나 구체적이지 않음	진출에 관심만 있음	진출 하였으나 철수함	관심없음
(응답자의 수)	(43)	(80)	(132)	(238)	(22)	(17)	(30)	(110)	(1)	(313)
언론보도	16.3	53.8	59.8	64.3	13.6	23.5	23.3	53.6	-	66.8
정부 및 공공기관 홈페이지 또는 SNS	16.3	15.0	12.1	14.7	31.8	17.6	40.0	10.9	-	11.5
민간협회	7.0	11.3	15.2	8.8	4.5	29.4	10.0	15.5	-	8.6
정부 정책 설명회	51.2	13.8	5.3	0.4	36.4	17.6	26.7	8.2	100.0	3.8
기타	9.3	6.3	7.6	11.8	13.6	11.8	-	11.8	-	9.3

- 정부정책을 인지하고 있는 의료기관 중 실질적으로 참여한 비율은 13%로 저조한 편이며 의료기관 형태별로는 종합병원의 참여율이 보다 높게 나타남
- 해외 진출 여부에 따른 정부정책 참여율은 기 진출 의료기관에서 낮고, 현재 구체적인 계획을 갖고 진출 준비 중이거나 진출에 관심을 갖고 있는 기관에서 높게 나타남

[그림 8] 정부정책 참여여부

(Base : 정부정책 인지자, n=493, %)

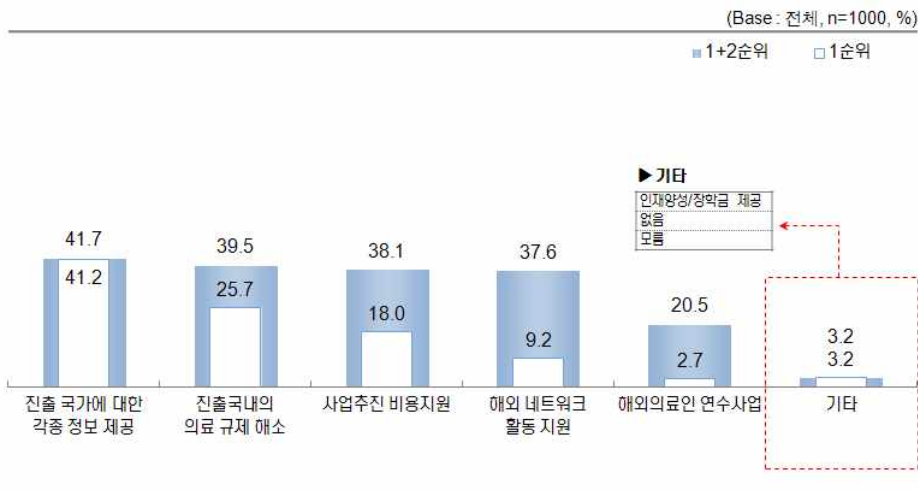


(단위: %)

	의료기관형태				해외진출 참여도					
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	진출	진출 준비 중이며 구체적인 계획있음	진출 예정이나 구체적이지 않음	진출에 관심만 있음	진출 하였으나 철수함	관심없음
(응답자의 수)	(43)	(80)	(132)	(238)	(22)	(17)	(30)	(110)	(1)	(313)
있다	51.2	20.0	8.3	5.9	81.8	58.8	30.0	4.5	-	6.7
없다	48.8	80.0	91.7	94.1	18.2	41.2	70.0	95.5	100.0	93.3

- 정부의 정책 사업 중 국내 의료기관 해외진출 시 도움이 되는 분야는 진출 국가에 대한 각종 정보 제공이 42%로 가장 높고 그 다음으로 진출국 내의 의료 규제 해소, 사업추진 비용 지원 순임
- 의료기관 형태별로 서로 다른 지원을 필요로 함
상급종합병원은 사업추진 비용지원, 종합병원은 해외 네트워크 활동 지원, 병원은 진출국 내의 의료 규제 해소, 의원은 진출 국가에 대한 각종 정보 제공을 가장 필요로 하며, 따라서 각 기관들의 실질적인 수요에 근거한 지원들을 제공할 필요가 있는 것으로 판단됨
- 진출여부에 따라서도 서로 다른 지원을 필요로 하는데, 기 진출기관의 경우 해외 네트워크 활동지원, 진출 준비 중이거나 진출예정인 기관은 사업추진 비용, 진출관심 기관은 진출국가에 대한 정보를 가장 필요로 함

[그림 9] 가장 도움이 되는 분야

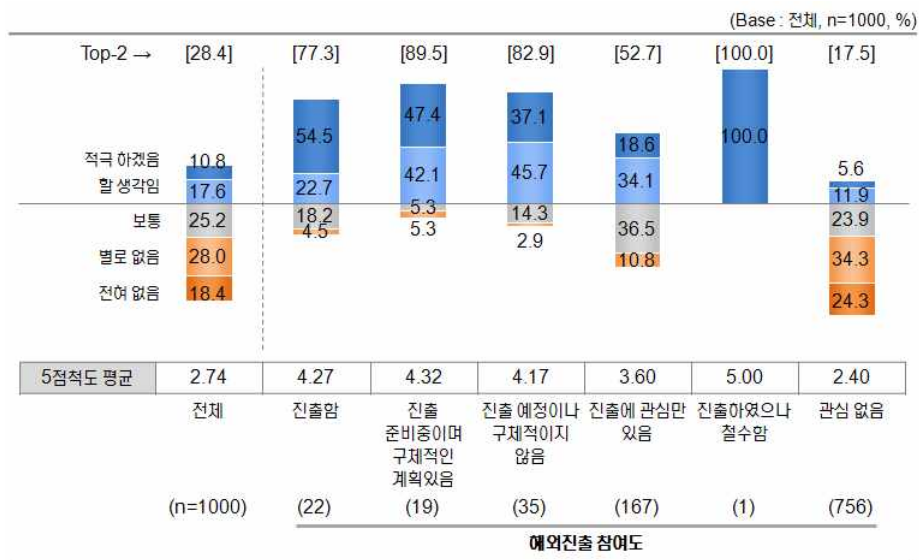
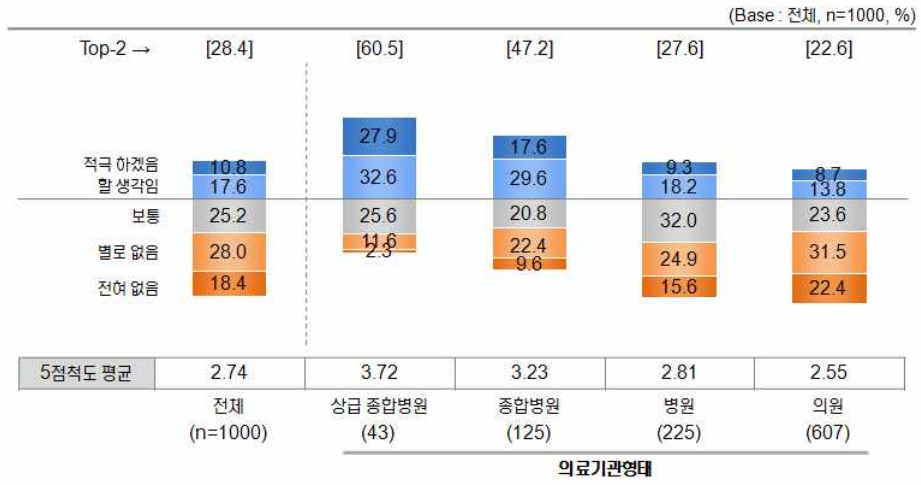


(단위: %)

(1+2순위)	의료기관형태				해외진출 참여도					
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	진출	진출 준비 중이며 구체적인 계획있음	진출 예정이나 구체적이지 않음	진출에 관심만 있음	진출 하였으나 철수함	관심없음
(응답자의 수)	(43)	(125)	(225)	(607)	(22)	(19)	(35)	(167)	(1)	(756)
진출 국가에 대한 각종 정보 제공	39.5	32.0	43.1	43.3	27.3	15.8	51.4	42.5	-	42.2
진출국내의 의료 규제 해소	27.9	36.8	41.3	40.2	36.4	47.4	14.3	36.5	-	41.3
사업추진 비용지원	58.1	44.8	40.4	34.4	50.0	63.2	54.3	38.3	-	36.4
해외 네트워크 활동 지원	39.5	40.8	32.0	38.9	54.5	47.4	51.4	37.7	-	36.2
해외의료인 연수사업	25.6	16.8	20.9	20.8	13.6	5.3	17.1	25.1	100.0	20.1
기타	-	3.2	2.7	3.6	4.5	10.5	-	1.2	-	3.6

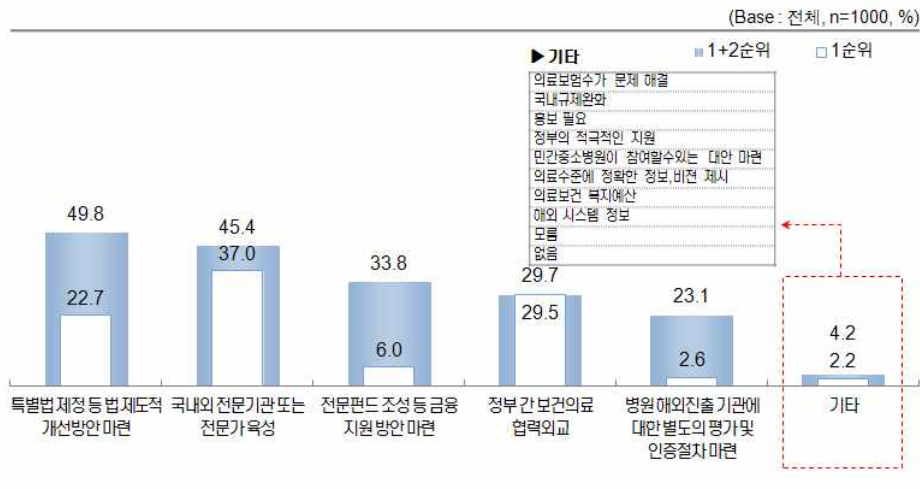
- 향후 의료기관 해외진출 시, 정부 지원사업 참여 의향률은 28%로 소극적 태도를 보이고 있어, 아직까지 의료기관 해외진출에 대한 긍정인식이 참여로까지는 이어지지 않고 있는 것으로 보임 (의료기관 해외진출 긍정 인식률 : 70.2%)
- 기관형태별로는 상급 의료기관일 수록 높은 참여의사를 보이며, 따라서 정부 지원정책, 사업에 대한 인지도가 높은 상급 의료기관들의 정부정책 참여 의향이 높은 것으로 판단됨
- 진출여부에 따른 참여의향은 현재 구체적인 계획을 갖고 진출 준비 중인 기관에서 가장 높고, 그 다음 진출 예정기관, 기 진출 기관 순으로 높게 나타남

[그림 10] 참여의향



- 향후 보완 및 강화해야 할 정부정책 분야로는 특별법 제정 등 법, 제도적 개선방안 마련이 50%로 가장 많고, 그 다음 국내외 전문기관 또는 전문가 육성, 전문펀드 조성 등 금융 지원 마련 순으로 나타남
- 기관형태별로는 상급 종합병원은 국내외 전문기관 또는 전문가 육성 및 전문펀드 조성 등 금융지원 방안 마련, 종합병원은 해외진출 기관에 대한 별도의 평가 및 인증절차 마련, 병원은 특별법 제정 등 법·제도적 개선방안 마련, 의원은 정부 간 보건의료 협력외교가 필요한 것으로 나타남

[그림 11] 보완 내지 강화 분야



(단위: %)

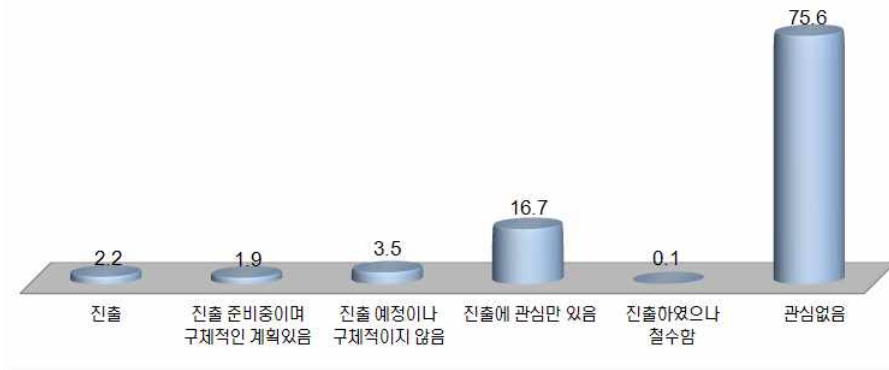
(1+2순위)	의료기관형태				해외진출 참여도					
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	진출	진출 준비 중이며 구체적인 계획있음	진출 예정이나 구체적이지 않음	진출에 관심만 있음	진출 하였으나 철수함	관심없음
(응답자의 수)	(43)	(125)	(225)	(607)	(22)	(19)	(35)	(167)	(1)	(756)
특별법 제정 등 법·제도적 개선방안 마련	48.8	48.8	50.7	49.8	50.0	42.1	60.0	55.7	-	48.3
국내외 전문기관 또는 전문가 육성	60.5	40.8	43.1	46.1	54.5	42.1	48.6	41.3	100.0	45.9
전문펀드 조성 등 금융 지원 방안 마련	46.5	43.2	40.0	28.7	40.9	47.4	28.6	38.9	100.0	32.3
정부 간 보건의료 협력외교	30.2	24.8	29.3	30.8	22.7	52.6	37.1	31.7	-	28.6
병원 해외진출 기관에 대한 별도의 평가 및 인증절차 마련	11.6	24.8	22.7	23.7	27.3	10.5	20.0	20.4	-	24.1
기타	0.0	4.8	1.3	5.4	-	5.3	2.9	3.6	-	4.5

3. 표본조사를 통해 확인한 해외진출 현황

- 본 진출기관 현황은 상급 종합병원은 전수조사, 기타 종합병원 및 병원, 의원급은 세계공급비례할당 표본설계에 따라 진행되었으며, 실제 전체 의료기관 진출현황과 상이할 수 있음
- 본 조사에서 현재 기 진출 의료기관은 전체 응답 기관 중 2%를 차지하며 진출 준비 중이거나 관심이 있는 의료기관은 22%, 철수 의료기관은 0.1%, 아예 관심이 없는 기관은 76%를 차지함
- 전반적으로 해외진출에 대한 관심과 참여도가 낮은 병/의원급의 비중이 상급 종합병원 및 종합병원 대비 높아 전체 의료기관의 참여도 및 진출여부에 있어 '관심없음'의 비중이 상대적으로 높게 나타남 (상급종합병원 4%, 종합병원 13%, 병원 23%, 의원급 61%)

[그림 12] 전체 참여도/진출여부

(Base : 전체, n=1000, %)

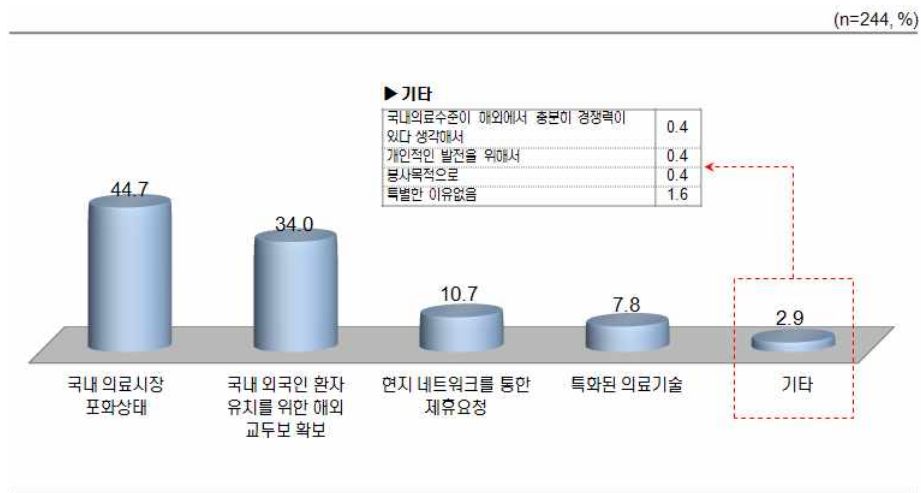


(단위: %)

(1+2순위)	의료기관형태			
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원
(응답자의 수)	(43)	(125)	(225)	(607)
진출함	23.3	9.6	-	-
진출 준비중이며 구체적인 계획 있음	18.6	3.2	1.8	0.5
진출 예정이나 구체적이지 않음	16.3	5.6	4.4	1.8
진출에 관심만 있음	16.3	17.6	18.7	15.8
진출하였으나 철수함	2.3	-	-	-
관심 없음	23.3	64.0	75.1	81.9

- 의료기관 해외진출 동기는 국내 의료시장 포화가 45%로 가장 많고 그 다음으로 국내 외국인 환자 유치를 위한 해외 교두보 확보, 현지 네트워크를 통한 제휴요청 순임
 - 기 진출 기관 및 계획 중인 의료기관의 진출동기로는 국내 외국인 환자 유치를 위한 해외 교두보 확보가 가장 많고, 해외진출 관심 기관의 경우 국내 의료시장 포화상태에 따른 새로운 시장개척 이유가 가장 많음
- 즉, 당장은 아니더라도 장기적으로는 해외 진출이 필요하다고 인지하는 것으로 판단이 됨

[그림 13] 진출동기

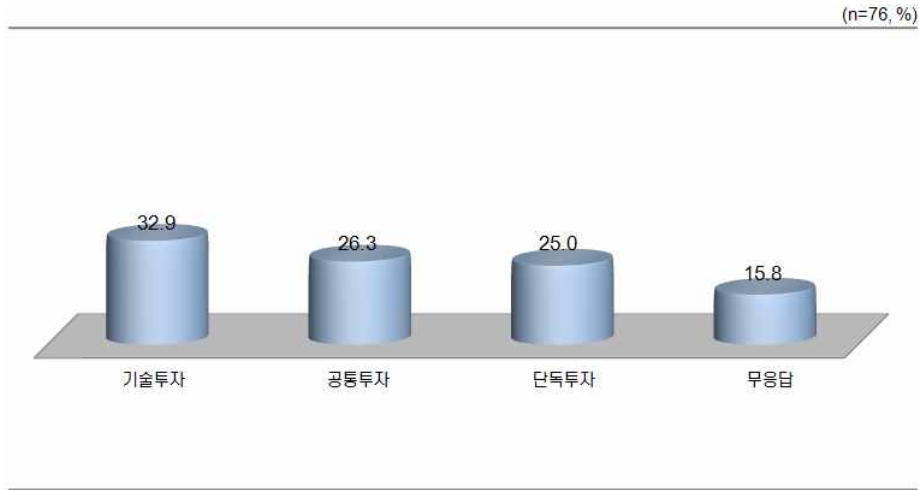


(단위: %)

	의료기관형태				해외진출 참여도				
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	진출	진출 준비 중이며 구체적인 계획있음	진출 예정이나 구체적이지 않음	진출에 관심만 있음	진출 하였으나 철수함
(응답자의 수)	(33)	(45)	(56)	(110)	(22)	(19)	(35)	(167)	(1)
국내 의료시장 포화상태	9.1	31.1	46.4	60.0	9.1	31.6	45.7	50.9	-
국내 외국인 환자 유치를 위한 해외 교두보 확보	57.6	53.3	28.6	21.8	54.5	57.9	37.1	27.5	100.0
현지 네트워크를 통한 제휴요청	15.2	11.1	14.3	7.3	27.3	-	11.4	9.6	-
특화된 의료기술	15.2	4.4	8.9	6.4	4.5	10.5	2.9	9.0	-
기타	3.0	0.0	1.8	4.5	4.5	0.0	2.9	3.0	0.0

- 투자형태로는 상급 종합병원과 종합병원의 기술투자의 비중이 보다 높고, 병원은 단독투자, 의원은 공통투자 비중이 상대적으로 높게 나타남
- 해외진출 여부에 따른 투자형태로는 기 진출 및 현재 진출 준비 중인 기관(구체적인 계획 있음)의 경우 기술투자의 비중이 높고, 진출예정 기관(구체적인 계획은 없으나 진출할 의향이 있음)은 공통투자 비중이 높음

[그림 14] 투자형태

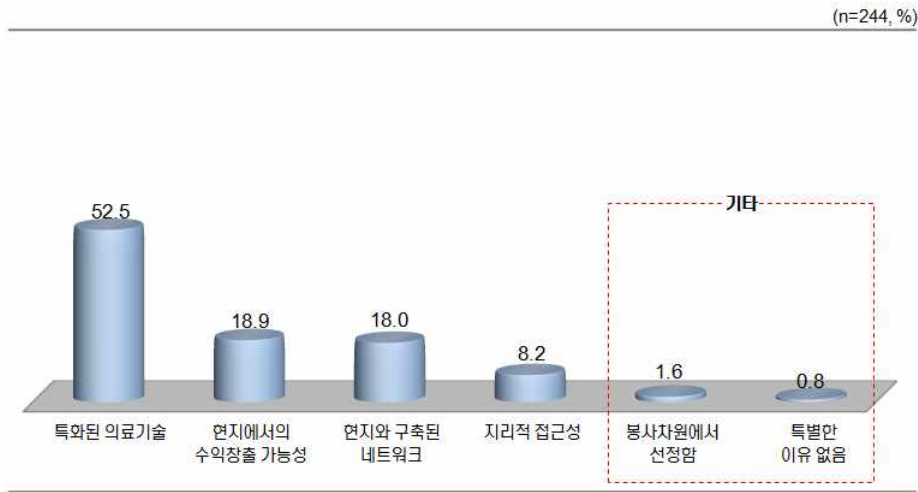


(단위: %)

	의료기관형태				해외진출 참여도			
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	진출함	진출 준비 중이며 구체적인 계획있음	진출 예정이나 구체적이지 않음	진출 하였으나 철수함
(응답자의 수)	(25)	(23)	(14)	(14)	(22)	(18)	(35)	(1)
기술투자	44.0	26.1	21.4	35.7	45.5	38.9	22.9	-
공통투자	24.0	21.7	35.7	28.6	13.6	22.2	34.3	100.0
단독투자	24.0	30.4	21.4	21.4	36.4	22.2	20.0	-
무응답	8.0	21.7	21.4	14.3	4.5	16.7	22.9	-

- 의료기관 공통적으로 진출국가 선정 시, 특화된 의료기술을 가장 중요시하게 고려함
- 기 진출 및 진출 계획이 있는 의료기관(구체적인 계획 있음)은 수익창출과 현지 네트워크를 국가선정 시 가장 중요한 요인으로 인지하며 진출예정기관(구체적인 계획은 없으나 진출할 의향이 있음) 및 해외진출에 관심이 있는 의료기관은 수익창출 가능성을 중요 요인으로 인지함

[그림 15] 진출국가 선정 결정요인

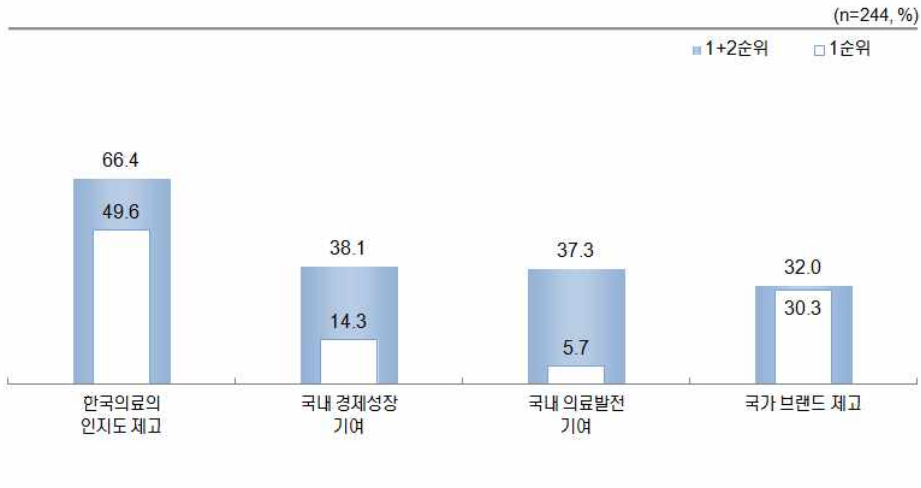


(단위: %)

	의료기관형태				해외진출 참여도				
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	진출함	진출 준비 중이며 구체적인 계획있음	진출 예정이나 구체적이 지 않음	진출에 관심만 있음	진출 하였으나 철수함
(응답자의 수)	(33)	(45)	(56)	(110)	(22)	(19)	(35)	(167)	(1)
특화된 의료기술	12.1	24.4	25.0	13.6	22.7	15.8	17.1	17.4	100.0
현지에서의 수익창출 가능성	36.4	46.7	53.6	59.1	36.4	36.8	40.0	59.3	-
현지와 구축된 네트워크	48.5	17.8	12.5	13.6	40.9	36.8	34.3	10.8	-
지리적 접근성	3.0	11.1	5.4	10.0	-	5.3	5.7	10.2	-
봉사차원에서 선정함	-	-	-	1.8	-	-	-	1.2	-
특별한 이유 없음	-	-	3.6	1.8	-	5.3	2.9	1.2	-

□ 국내 의료기관의 해외진출이 한국의료 인지도 제고에 기여한다는 응답이 66%로 가장 높고, 그 다음으로는 국내 경제성장 기여, 국내 의료발전 기여 순으로 나타남

[그림 16] 국가발전 기여도

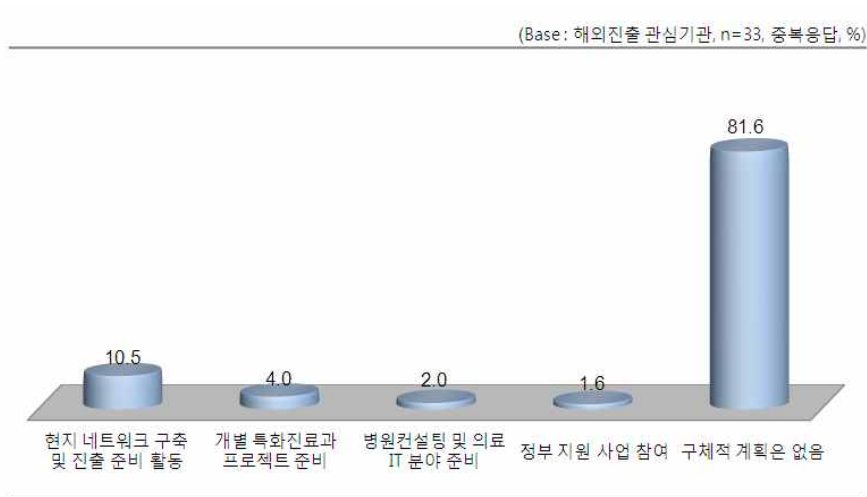


(단위: %)

(1+2순위)	의료기관형태				해외진출 참여도				
	상급 종합병원	종합병원	병원	의원	진출	진출 준비 중이며 구체적인 계획있음	진출 예정이나 구체적인 계획이 없음	진출에 관심만 있음	진출 하였으나 철수함
(응답자의 수)	(33)	(45)	(56)	(110)	(22)	(19)	(35)	(167)	(1)
한국의료의 인지도 제고	69.7	57.8	73.2	65.5	81.8	68.4	60.0	65.3	100.0
국내 경제성장기여	51.5	44.4	32.1	34.5	50.0	36.8	54.3	33.5	-
국내 의료 발전 기여	24.2	40.0	32.1	42.7	22.7	52.6	25.7	40.1	-
국가 브랜드 제고	36.4	37.8	37.5	25.5	22.7	36.8	40.0	30.5	100.0

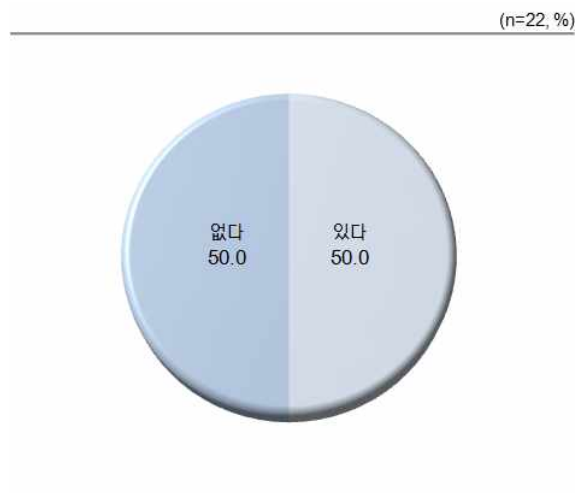
- 현재 의료기관의 해외진출과 관련해 진행 혹은 예정인 사업은 구체적인 계획이 없다는 응답이 81.6%로 가장 많고, 그 외 현지 네트워크 구축 및 진출 준비활동, 개별 특화진료과 프로젝트 준비, 병원 컨설팅 및 의료 IT 분야 준비, 정부지원 사업 참여 등의 순으로 나타남. 이는 해외진출에 대한 관심도나 의향에 비해 해외진출에 대한 확실한 의사결정 및 이에 대한 구체적인 준비는 아직 미비한 것으로 보여짐

[그림 17] 준비중인 사업



□ 기 진출 의료기관의 재진출 의향은 50% 수준임

[그림 18] 추가 진출계획



□ 철수 의료기관의 철수 현황은 다음과 같음

[표 1] 철수현황

의료기관명	의료형태	철수연도	진출국가	철수원인	재진출의향	재진출 이유
00병원	상급종합	2012	중동 (두바이)	수익성이 낮음	향후재진출의향 있음	수익성, 인지도제고

4. 결론

□ 해외 진출에 대한 국내 의료기관의 인식

- ※ 국내 의료기관의 해외 진출에 대해서는 긍정적으로 인식하고 있으며, 상급종합병원 및 종합병원 등 규모가 큰 병원에서 긍정적으로 인식하는 수준이 더 높게 나타나고 있음. 현재 진출 중이거나, 진출 준비 중인 기관일수록 긍정적 인식률이 높은 것으로 보아, 해외 진출에 대한 여건이나 상황이 허락하는 범위 내에서는 해외진출에 대해 긍정적으로 인식하고 있다고 할 수 있음
- ※ 긍정적으로 보는 인식의 저변에는 국내 의료수준에 대한 경쟁력 수준 향상과 의료 분야 세계화 추세에 따르는 인식이 깔려있음. 한편, 긍정적으로 인식하지 않는 인식의 저변에는 우리나라 정부의 제도적 안전장치가 부족하다는 부분이 깔려 있어, 정부 차원에서의 제도 보완/강화 및 긍정적 인식 전환을 위한 적극적인 노력이 필요할 것으로 분석됨

□ 정부 지원 정책 및 사업에 대한 인식

- ※ 정부에서 지원하고 있는 의료기관 해외진출 정책과 사업에 대한 인지도는 50% 수준으로 나타났으며, 의료 기관의 규모가 클수록, 해외진출 경험이 있는 기관일수록 그 인지도가 높게 나타남.
- ※ 규모가 작은 병/의원급 기관의 해외진출 긍정 인식이 낮은 것은 제도적 안전장치 부실 외에도 내부 역량에 대한 문제로서, 이를 정부 지원 사업을 통해 일정수준 해결해 줄 수 있다는 인식이 높아지면, 해외진출에 대한 긍정적인 인식도 자연스럽게 올라갈 것으로 보임. 이를 위해서는 병/의원들의 주 채널인 민간협회, 언론보도를 통한 정책 및 사업 홍보를 강화하여 정부 사업에 대한 관심도를 제고할 수 있을 것임

□ 현행 정책의 보완/강화 분야

- ※ 해외진출 시 의료기관에게 도움이 되는 분야는 진출국에 대한 각종 정보 및 진출국 내 의료 규제 해소 등으로 향후 정책 진행 시, 보다 세분화 되고 효용성 있는 정보 제공과 해당 국가와의 의료 협약 등을 통해 해외 진출을 준비하는 의료기관에게 도움을 주는 방향으로 지원 사업이 펼쳐져야 할 것임

※ 정부정책의 보완 및 강화 분야로는 특별법 제정 등 법, 제도적 개선방안 마련이 가장 많고 그 다음 국내외 전문기관 또는 전문가 육성, 전문펀드 조성 등 금융지원 방안 마련의 순임 그러나 의료기관 규모별로 지원분야에 대한 수요가 달라(상급 종합병원: 국내외 전문기관 또는 전문가 육성 및 전문펀드 조성 등 금융지원 방안 마련, 종합병원: 해외진출 기관에 대한 별도의 평가 및 인증절차 마련, 병원: 특별법 제정 등 법·제도적 개선방안 마련, 의원: 정부 간 보건의료 협력외교) 일괄적인 지원보다는 규모별 특성에 맞는 분야별 지원이 필요할 것으로 판단됨

< 제 2 부 >

**의료기관 해외진출 현황에 따른
심층조사 보고서**

목 차

제 1 장. 조사개요	36
1. 조사 배경 및 목적	37
2. 조사 설계	37
제 2 장. 조사 결과 분석	38
PART 1. '12년 대비 '13년 의료기관의 해외진출 변화추이	39
PART 2. 진출여부에 따른 심층 조사결과	41
1. 진출 운영기관	41
2. 진출 예정기관	57
3. 철수기관	70
PART 3. 모병원 현황	71
PART 4. 결론 및 시사점	80
* 별첨 . 의료기관별 해외진출 현황	83
1. 기진출 기관	84
2. 진출 준비 기관	88
3. 철수 기관	91
4. 기타	91

그림 목 차

[그림 1] 진출국가 비교 - 권역별	39
[그림 2] 진출국가 비교 - 세부국가별	40
[그림 3] 진출 진료과목 비교	40
[그림 4] 진출 시기	41
[그림 5] 운영 주체	42
[그림 6] 진출 형태	43
[그림 7] 진출 동기	44
[그림 8] 진출국 및 진출지역 선정동기	45
[그림 9] 국산 의료품목 이용 여부	46
[그림 10] 현지 경쟁 의료기관	47
[그림 11] 경쟁력 수준 및 현지 홍보활동	48
[그림 12] 현지 고용인력 현황	49
[그림 13] 현지인력 충원방법	49
[그림 14] 현지 인력채용 현황 및 현지 인력수급 어려움	50
[그림 15] 향후 인력확충 계획/인력 필요분야/현지인력 교육 필요분야 ·	51
[그림 16] 투자방식/제공 기술/제공기술에 대한 수익배당	52
[그림 17] 투자비용 및 손익분기점 도달시점	53
[그림 18] 수익 환수방법 및 수익환수 시 애로사항	54
[그림 19] 현지 주요고객 (Target)	55
[그림 20] 연평균 환자 (명)	56
[그림 21] 국적별 환자비중	56
[그림 22] 진료비 지불형태	56

그림 목 차

[그림 23] 진출 예정시기 및 현 추진단계	57
[그림 24] 대표 진료과목	58
[그림 25] 운영 예정 주체	59
[그림 26] 진출 예정 형태	60
[그림 27] 진출예정 동기	61
[그림 28] 예정 진출국 및 진출 예정지역 선정동기	62
[그림 29] 예상되는 국산 장비 예상 이용 여부	63
[그림 30] 예상 경쟁 의료기관	64
[그림 31] 예상되는 경쟁력 수준	65
[그림 32] 예상되는 현지 홍보활동	65
[그림 33] 예상 현지 고용인력 현황	66
[그림 34] 예상되는 현지인력 충원방법	67
[그림 35] 인력 필요분야	68
[그림 36] 현지인력 교육 필요분야	68
[그림 37] 현지 주요고객 (Target)	69
[그림 38] 전담부서 현황	71
[그림 39] 해외진출 준비 우선순위	71
[그림 40] 해외진출 애로사항	72
[그림 41] 정부지원시 예상 도움도 - 정보제공	73
[그림 42] 정부지원시 예상 도움도 - 국내 법/제도	74
[그림 43] 정부지원시 예상 도움도 - 장벽/금융	75
[그림 44] 정부지원시 예상 도움도 - 기타	76
[그림 45] 법/제도적 개선필요 법률 및 조항	77
[그림 46] 진출국가 필요 정보	77
[그림 47] 의료분쟁 경험 및 해결안	78
[그림 48] 정책 아이디어 및 건의사항	79

제1장. 조사개요



1. 조사 배경 및 목적

- '13년 의료기관 해외진출 현황은 '12년 91개에서 '13년 111개로 전년 대비 20개의 해외진출 프로젝트가 증가하여 해외진출은 다소 확대되었다고 볼 수 있음
- 해외 진출이 확대됨에 따라 진출 국가, 진출 목적 및 진료과목 등이 다변화되어 가는 현 시점에서 정부 차원의 정책지원과 맞춤형 지원 체계가 필요한 상황이라고 판단됨
- 따라서 본 과제는 '13년 9월 현재 해외 진출 운영, 철수 및 준비 중인 기관에 대해 현지에서의 운영 행태와 애로사항을 파악하여 정책에 반영할 수 있는 기초 데이터를 확보하기 위해 기획되었음
- '13년 9월 현재 해외 진출하여 운영 중인 프로젝트는 111개, 해외 진출을 준비 중인 프로젝트는 78개, 진출하였으나 철수한 프로젝트는 23개로 파악되었으며, 본 결과보고서는 그 중 본 설문 조사에 참여한 진출운영 중 87개, 준비 중 78개, 철수 11개 프로젝트에 대한 분석 결과임

2. 조사 설계

조사 기간	2013년 8월21일~9월 12일			
조사 지역	전국			
조사 대상	의료기관 내 해외진출관련 사업 담당자			
응답 수	176건(Case), 총 81개 모병원			
	진출 운영 중	진출 준비 중	철 수	합 계
	87	78	11	176
조사 방법	방문조사, Fax, E-mail 병행			

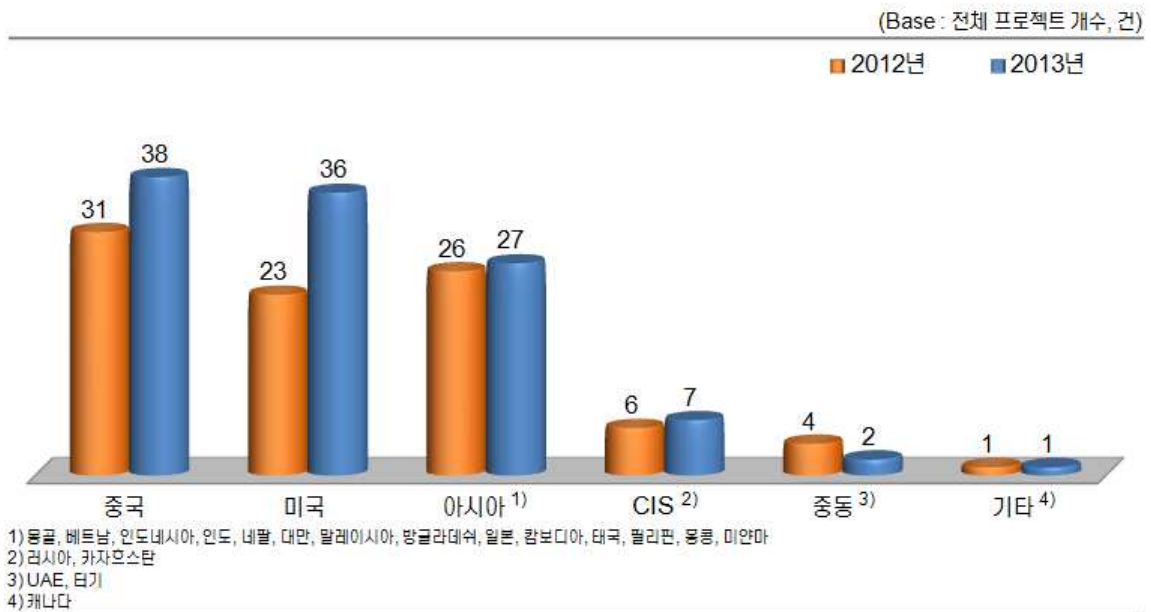
제2장. 조사결과분석



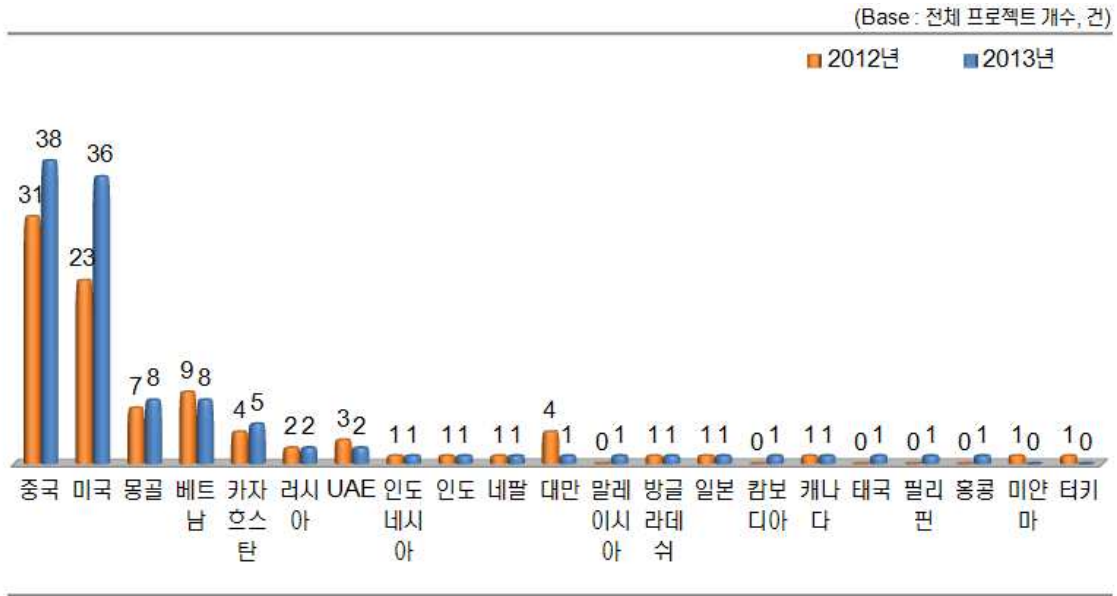
PART 1. '12년 대비 '13년 의료기관의 해외진출 변화 추이

- '13년 의료기관 해외진출 현황은 '12년 91개에서 '13년 111개로 전년 대비 20개의 해외진출 프로젝트가 증가
 - 91건 중 68건 진출유지/ 22건 철수/1건 미확인/ 43건 신규 진출 추가 발굴
- 진출국가는 '12년 16개국에서 '13년 19개국으로 확대
 - 주요 진출국은 2012년과 마찬가지로 중국과 미국이 가장 많으며 말레이시아, 태국, 필리핀, 홍콩 등이 '13년 새로이 추가
 - 그 외 중동지역은 진출건수는 줄었으나, 정부지원하에 UAE나 사우디 중심으로 활발한 진출협력 사업이 진행되어 괄목할만한 진출 성과를 거두고 있음

[그림 1] 진출국가 비교 - 권역별

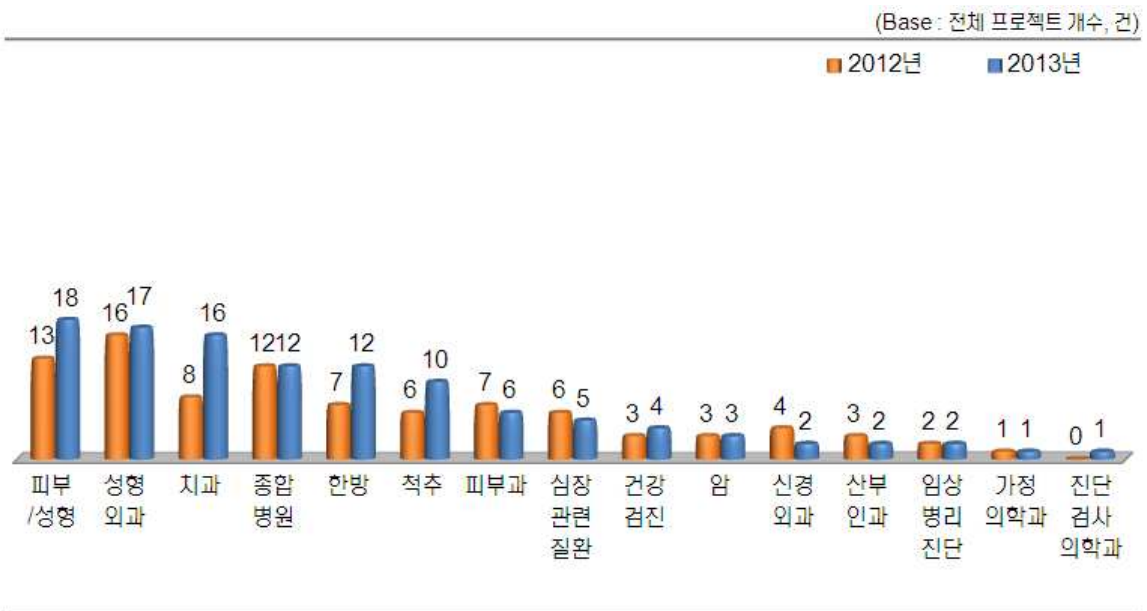


[그림 2] 진출국가 비교 - 세부국가별



□ 진출 진료과목은 '12년과 마찬가지로 '13년에도 성형, 피부, 치과 등 전문특화 진료과가 우세하나, 건강검진, 종합진료, 진단의학 등 진출 진료과의 다양화 추세가 나타남

[그림 3] 진출 진료과목 비교



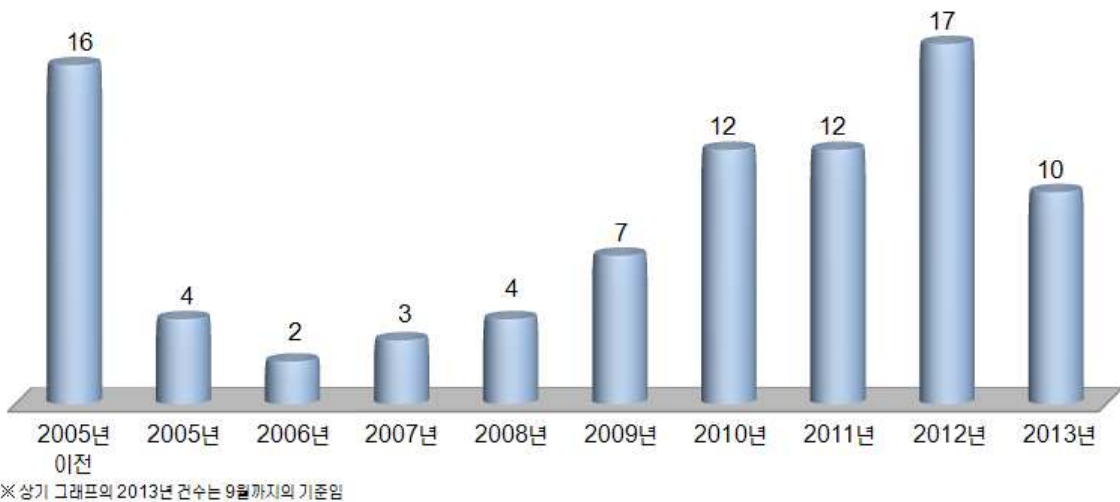
PART 2. 진출여부에 따른 심층 조사결과

1. 진출 운영기관

- 의료기관 해외진출은 2006년 이후로 꾸준히 높아지고 있는 추세이며, 2010년 이후 가속화됨
 - 2010년부터 정부의 해외진출 지원사업의 본격화로 정부간 협의체 운영, 진출국 정보 제공시스템 구축, 현장 맞춤형 지원사업 등을 통해 의료기관의 해외진출의 활성화가 더욱 가속화된 것으로 분석됨
- 설문에 응답한 사례 중 '13년(9월 기준) 진출현황은 '12년 보다 적게 나타났으나, 현재 '13년 후반에 진출이 예정중인 프로젝트를 고려하면 작년과 비슷하거나 더 많을 것으로 예상됨
 - 국내의료시장의 포화로 국내 의료기관간 경쟁심화 및 글로벌 헬스케어시장의 급성장으로 인해 해외진출에 대한 관심이 더욱 높아지는 것으로 볼 수 있음

[그림 4] 진출 시기

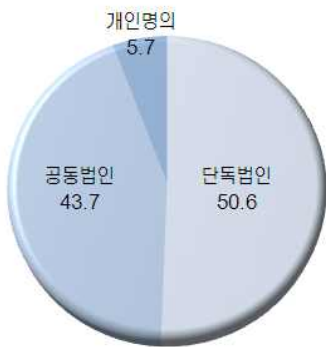
(Base: 기진출 기관, Case=87(무응답 사례 제외), 건)



- 운영 주체는 법인(단독 및 공동) 운영이 주를 이룸
 - 미국은 절반이상이 단독법인을 설립하여 운영하고 있으며, 몽골, 베트남, 카자흐스탄은 단독법인보다는 현지파트너와 공동법인을 설립하여 운영하고 있는 것으로 나타남

[그림 5] 운영 주체

(Base : 기진출 기관, Case=87, %)



	미국	중국	몽골	베트남	카자흐스탄
(응답자의 수)	(35)	(23)	(7)	(5)	(5)
단독법인	60.0	43.5	42.9	40.0	40.0
공동법인	37.1	43.5	57.1	60.0	60.0
개인명의로	2.9	13.0	-	-	-

* 국가별 배치는 사례수 3 이상만 표기

□ 해외에 진출하여 현재 운영되고 있는 프로젝트들의 주요 진출형태는
 단독진출>기술전수>프랜차이징>합작의 순으로 나타남

[그림 6] 진출 형태

(Base : 기진출 기관, Case=87(무응답 사례 제외), %)



* 국가별 배너는 사례수 3 이상만 표기

※ 진출형태 정의

- **단독:** <정의> 외국인 투자자가 100% 자본 출자하여 설립, 운영하는 방식
- **합작:** <정의> 둘 이상의 기업이 자본을 공동 투자하여 공동 경영하되, 투자자 각자의 권리와 의무는 출자금액 비율에 따르지 않고 당사자 간의 계약으로 결정
- **M&A(인수/합병):** 현지 의료기관을 인수하여 경영권을 획득
- **프랜차이징(Franchising):** <의미> 라이선싱의 한 형태로 기술이나 상표만을 일정기간 공여하고 그에 대한 대가를 받는 것 이외에 관리, 마케팅, 경영방식 등 전반적으로 관여 함
- **라이선싱:** <의미> 프랜차이징보다 단순한 형태로 기술이나 상표만을 일정기간 공여하고 그에 대한 대가를 받는 것
- **원내원:** 현지 파트너병원내 일정 공간에 한국병원이 진출하여 의료서비스 제공하여 수익을 창출하는 진출형태
- **위탁운영:** 기술전수의 형태로 의료기술 뿐만아니라 병원 운영 시스템 전체를 위탁받아 관리
- **기술전수:** 인력교육, 파견교육자문, 의료기술전수 등 단순기술전수로 수익을 내는 진출형태
- **연락사무소:** <의미> 직접투자를 위한 진출 추진(법인설립 전) 단계(1 또는 2단계)에 필요에 따라 일시적으로 생기는 형태
- * 질적 진출 형태는 아니지만 있으면 기재하고, 향후 단독, 합작 중 어떤 형태로 진출할 것 인지 명시할 것
- **자선진료소:** 현지에 선교 목적으로 진출하여 무상으로 치료 제공

□ 의료기관의 해외진출 동기는 현지파트너나 네트워크를 기반으로 그간 진행해온 협력활동을 토대로 한 사업추진이 가장 많고, 그 외에 브랜드 확산 및 한국의료의 전파, 병원진출 및 해외환자유치를 위한 현지시장의 교두보 확보 등이 나타남

[그림 기 진출 동기

(Base : 기진출 기관, Case=87, 중복응답, 건)

현지파트너 및 네트워크 기반 (21.4%)	현지 병원 및 의료진 측으로부터 제안을 받음	내수시장 포화로 새로운 기회 모색 (9.8%)	한국 국내시장의 경쟁심화로 인해 시장 포화상태라서	
	현지 업체/현지 투자자의 제안을 받음		산부인과 내수시장 축소로 인한 돌파구로써의 해외 진출임	
	미국 스탠포드 대학과 의료학술 세미나를 통한 진출		자선/선교 (9.8%)	현지주민의 건강증진을 위한 선진의료 제공 차원에서
	현지 구축된 네트워크를 통해			선교 목적으로
	의료 봉사 중 맺은 네트워크를 기반으로 사업 추진			자선사업 차원에서
	정부와 현지 네트워크와의		관계상 MOU 협약 기관	현지 시장에서의 전망기대 (7.1%)
브랜드 확대/브랜드력 확장 위해서	브랜드 로열티를 통한 수익창출 목적	해외 수익성 창출을 위해서		
브랜드 확산 (14.3%)	한국의 의료기술을 알리고 전파하려고	해외 환자 유치발굴 (7.1%)	자원의 보국인 나라라 경제성장 가능성이 높다	
	한의학의 세계화를 위해서		해외 환자 수요가 늘어서/현지 소비자 요구 증대	
	현지에서 한국열풍 기류가 있어서/의료 한류 확산 위해	당병원의 핵심역량 소프트웨어 의료인 및 기술의 패키지화	의료 기술의 경쟁력 활용 (1.8%)	현지에서 도입안된 새롭고 특화된 의료기술 보유해서
한국의료 전파 (12.5%)	현지에서 한국형 병원을 설립하려고	기타 (5.4%)		사무관리 및 CRM
	거대 중국시장에 거점 마련		기관 정체성 확립을 위해서	
	병원 해외진출 관련 미개발 지역이라서		관련 의약품 의료기기 사업연계 수출로 의료산업의 발전 도모	
	프랜차이즈 중심 병원 역할		현지 마케팅 강화	

- 진출국 및 진출지역을 선정하는 동기는 주로 현지에서의 수익창출임
 - 국가별로는 미국과 중국은 거대한 시장규모를 바탕으로 한 수익창출 가능성을 가장 큰 선정동기로 응답하였으며, 몽골, 베트남, 카자흐스탄은 수익창출 외 현지와 그동안 구축된 네트워크 및 낙후된 의료수준에 대한 봉사차원 진출을 선정동기로 응답함

[그림 8] 진출국 및 진출지역 선정동기

(Base: 기진출 기관, Case=87, 중복응답, %)



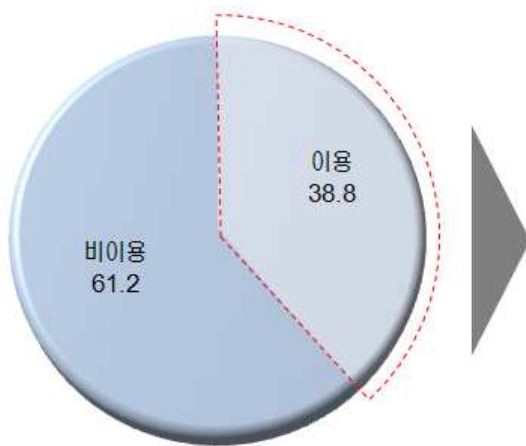
진출 국가			선정동기 (%)				
	미국 (n=35)	중국 (n=23)	몽골 (n=7)	베트남 (n=5)	카자흐스탄 (n=5)	기타	
미국	65.7	17.1	11.4	-	5.7	-	
중국	34.8	30.4	34.8	-	8.7	-	
몽골	28.6	42.9	-	28.6	-	-	
베트남	40.0	40.0	-	40.0	-	-	
카자흐스탄	40.0	20.0	20.0	40.0	-	-	

* 국가별 배치는 사례수 3 이상만 표기

- 해외진출 의료기관의 국산 의료품목 이용률은 약 39%수준으로 세부적으로는, 의약품 이용이 약 52%로 가장 많고, 그 외 소모품 약 36%, 의료장비는 평균 30% 수준임
- 국산 의료장비의 경우, 현지 통관절차의 어려움 및 국내 전문 의료장비의 부재 등으로 상대적으로 의약품 대비 이용률이 낮은 것으로 나타남

[그림 9] 국산 의료품목 이용 여부

(Base : 기진출 기관, Case=87(무응답 사례 제외), %)



(Base : 국산장비 이용 기관, n=33, %)

의료장비	평균 : 29.7
소모품	평균 : 36.2
의약품	평균 : 52.4

	미국	중국	몽골	베트남	카자흐스탄
(응답자의 수)	(35)	(23)	(7)	(5)	(5)
이용률	37.1	26.1	42.9	60.0	80.0

* 국가별 배너는 사례수 3 이상만 표기

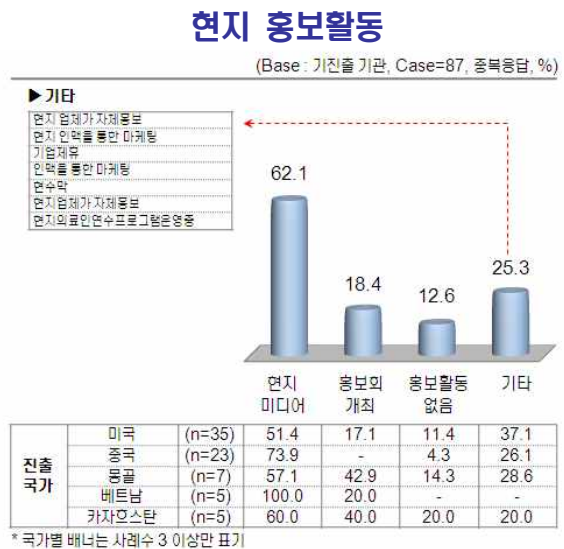
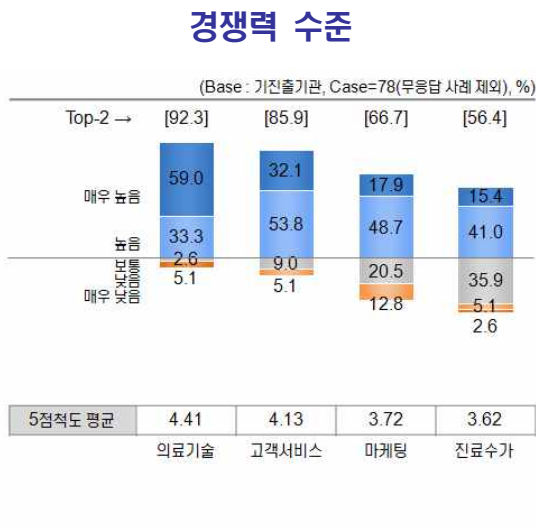
- 기 진출 의료기관이 꼽은 국가별 경쟁 의료기관은 56%가 해당국가의 민간 기업임
 - 몽골 송도병원의 경우, 현지파트너에게 모든 자본을 인수하여 현재는 현지병원으로 운영되고 있어 몽골에 진출하려는 한국병원들이 경쟁상대로 생각하는 것으로 나타남
 - 미국의 경우, 특성상 한인지역을 중심으로 한 진출이 집중되어 있기 때문에 미국 진출 시 한국의료기관간 경쟁이 심화되는 경향을 보임

[그림 10] 현지 경쟁 의료기관



- 기 진출 의료기관이 생각하는 한국의료기관의 경쟁우위 요소는 의료기술과 고객서비스이며, 마케팅과 진료수가 상대적으로 현지 의료기관에 비해 경쟁력이 떨어진다고 파악하고 있는 것으로 나타남
- 기 진출 의료기관은 어떤 식으로든 홍보활동을 하는 것으로 나타났으며, 주요 홍보활동매체는 현지미디어(tv, 신문, 인터넷 등) 활용이 주를 이루며 국가별로 홍보회나 설명회를 통한 오프라인의 홍보활동도 진행하고 있음

[그림 11] 경쟁력 수준 및 현지 홍보활동



- 기 진출 의료기관의 국내파견 인력은 평균 2명, 현지고용 인력은 14명으로 국내파견 대비 현지고용의 비중이 더 높게 나타남
 - 국내파견 인력은 대부분 의사와 간호사임. 현지고용의 비중이 높은 이유는 국내의료진을 파견하는 비용을 고려했을 때 현지의료인을 고용하여 인건비 등을 절약할 경우 현지의료인 교육비로 활용하는 등 전체 운영비 절감의 효과를 기대할 수 있기 때문인 것으로 분석됨

[그림 12] 현지 고용인력 현황

(평균, 명)

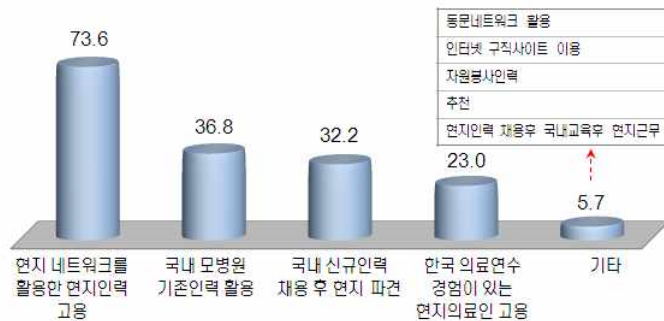
	전체	진출국가					
		미국	중국	몽골	베트남	카자흐스탄	
(응답자의 수)	(87)	(35)	(23)	(7)	(5)	(5)	
국내파견 (한국인)	의사	1.0명	0.9명	0.9명	-	2.2명	1.3명
	간호사	0.8명	0.8명	0.6명	0.2명	2.4명	0.5명
	임상기사	-	-	-	0.2명	-	0.3명
	행정직	0.1명	0.1명	-	0.2명	-	0.5명
	기타	0.4명	0.2명	0.7명	-	0.4명	0.3명
	합계	2.4명	1.9명	2.3명	0.5명	5.0명	2.8명
현지고용 (현지인)	의사	4.0명	3.1명	4.0명	15.5명	3.2명	1.0명
	간호사	6.2명	5.6명	5.5명	18.7명	8.6명	2.5명
	임상기사	0.7명	0.1명	1.6명	1.3명	0.4명	0.3명
	행정직	1.5명	0.3명	2.8명	1.8명	2.2명	2.0명
	기타	1.9명	1.8명	2.7명	0.8명	4.0명	1.3명
	합계	14.2명	10.5명	16.6명	38.2명	18.4명	7.0명

* 국가별 배치는 사례수 3 이상만 표기

- 현지에서의 주된 인력 충원방법은 현지 네트워크 활용이 74%로 가장 많고 그 외 국내 모병원 기존인력 활용 및 국내 신규인력 채용 후 현지파견 등의 순임

[그림 13] 현지인력 충원방법

(Base: 기진출 기관, Case=87, 중복응답, %)



진출 국가	국가	n	인력 충원방법 (%)				
			현지 네트워크를 활용한 현지인력 고용	국내 모병원 기존인력 활용	국내 신규인력 채용 후 현지 파견	한국 의료연수 경험이 있는 현지의료인 고용	기타
미국	(n=35)		77.1	42.9	37.1	31.4	-
중국	(n=23)		56.5	30.4	26.1	13.0	8.7
몽골	(n=7)		100.0	14.3	14.3	28.6	28.6
베트남	(n=5)		80.0	20.0	40.0	40.0	20.0
카자흐스탄	(n=5)		60.0	40.0	40.0	20.0	-

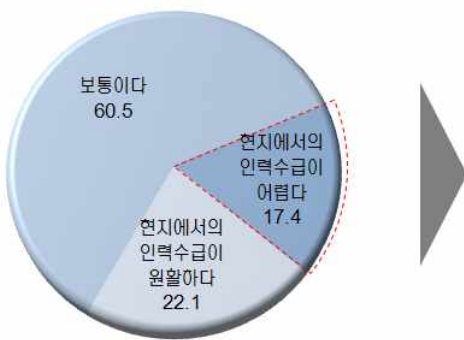
* 국가별 배치는 사례수 3 이상만 표기

- 기 진출 기관의 17%가 현지 인력채용의 어려움을 겪고 있으나, 전반적으로 큰 어려움은 없다는 반응임
- 현지 인력수급 시 주된 어려움은 언어소통 및 현지의료인의 전문성 부족 등의 문제로 나타남

[그림 14] 현지 인력채용 현황 및 현지 인력수급 어려움

현지 인력채용 현황

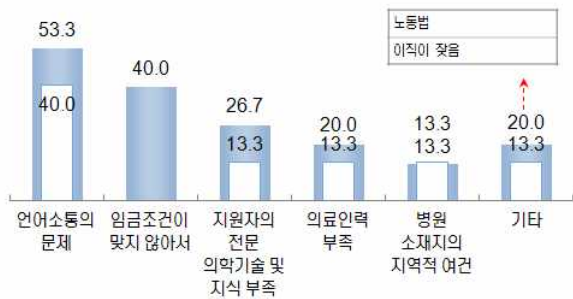
(Base : 기진출 기관, Case=86(무응답 사례 제외), %)



현지 인력수급 어려움

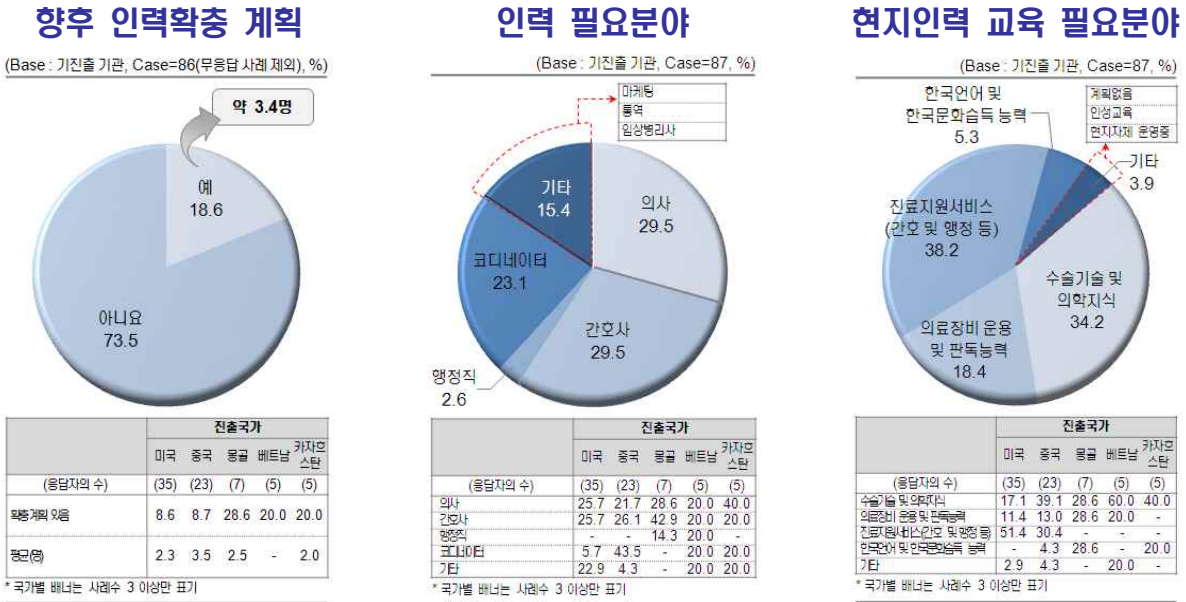
(Base : 현지 인력수급 어려운 기관, Case=15, %)

■ 1+2순위 □ 1순위



- 기 진출 기관의 경우 19%가 향후 3명 정도의 인력확충 계획을 갖고 있으며 인력이 필요한 분야는 주로 의사와 간호사 등 메인스태프임
- 현지 인력을 활용할 경우, 현지 인력의 전문성 향상을 위해 교육이 필요한 분야는 수술기술 및 의학지식, 의료장비 운용 및 판독능력 등 주로 실무위주의 교육이 꼽힘

[그림 15] 향후 인력확충 계획/인력 필요분야/현지인력 교육 필요분야



- 해외진출 시 주요 투자방식은 자본+기술 혹은 기술투자로, 자본만 투자하는 비중은 낮음
 - 자본만 투자하는 경우의 위험률을 줄이기 위해 국내의 전문화된 의료기술을 토대로 한 기술투자로 수익을 창출하는 방식이 주를 이루는 것으로 분석됨
- 주요 제공기술은 의료기술이 가장 많고, 그 외 경영/마케팅 노하우 등의 순으로 나타남. 이는 현재까지 국내의료기관 해외진출의 내부적 강점은 의료 기술력에 있다고 볼 수 있음

[그림 16] 투자방식/제공 기술/제공기술에 대한 수익배당



- 진출 투자 시 현금보다는 현금을 투자하는 비중이 높으며, 손익분기점 도달시점은 5년 이내로 나타남
 - 특히 성형/피부 진료과는 진출 시 수요대상과 지역이 특정화되어있어 타 진료과에 비해 빠른 기간 내에 손익분기점에 도달하는 것으로 보임

[그림 17] 투자비용 및 손익분기점 도달시점

투자비용

(Base : 자본투자기관, Case=36(무응답 사례 제외), %)



검진장비	60.0
인력파견	26.7
의약품	13.3

* 장비 - 영진, 내시경, 물리치료, 엑스레이, 초음파 등
 * 인력 - 현지파견 및 현지 의료원 교육

손익분기점 도달시점

(Base : 기진출 기관, Case=86(무응답 사례 제외), %)

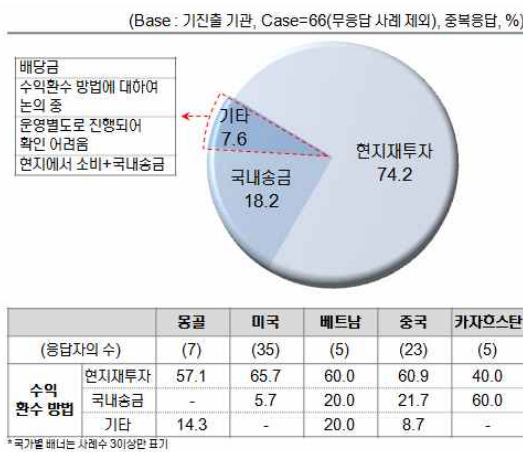
전체		1년 이내	1~3년 미만	3~5년 미만	5년~7년 미만	7~10년 미만
(86)		26.7	17.4	40.7	2.3	1.2
국가별	미국 (35)	14.3	8.6	68.6	-	-
	중국 (23)	56.5	21.7	8.7	-	4.3
	몽골 (7)	42.9	28.6	-	-	-
	카자흐스탄 (5)	-	20.0	40.0	20.0	-
	베트남 (5)	20.0	40.0	20.0	20.0	-
진료과별	성형외과 (17)	52.9	23.5	11.8	-	5.9
	치과 (14)	28.6	-	71.4	-	-
	피부과 (13)	38.5	23.1	38.5	-	-
	건강검진 (7)	57.1	28.6	14.3	-	-
	안방 (6)	-	33.3	66.7	-	-
	안방소아과 (5)	-	-	100.0	-	-
	피부/성형 (5)	80.0	20.0	-	-	-
	관절 (5)	-	-	100.0	-	-
	소아과 (3)	-	-	-	33.3	-

* 국가 및 진료과를 뺀다는 사례수 3이상만 표기

- 해외진출 기관으로부터 발생한 수익 환수방법은 현지 채투자자 74%로 가장 많고, 그 외 국내송금 18% 순임
 - 이는 수익환수 시, 높은 세율과 복잡한 환수절차가 주요 원인이며, 결국 수익환수의 어려움으로 인해 현지에서의 경쟁력 강화를 위한 현지 채투자자 방식을 택하게 되는 비율이 높아져 실질적으로 국내로 환수/유입되는 자본은 미비한 것으로 나타남. 따라서 명확한 과실송금 제도나 규정에 대한 지원 및 대응방안 마련이 필요한 것으로 분석됨

[그림 18] 수익 환수방법 및 수익환수 시 애로사항

수익 환수방법



수익환수 시 애로사항

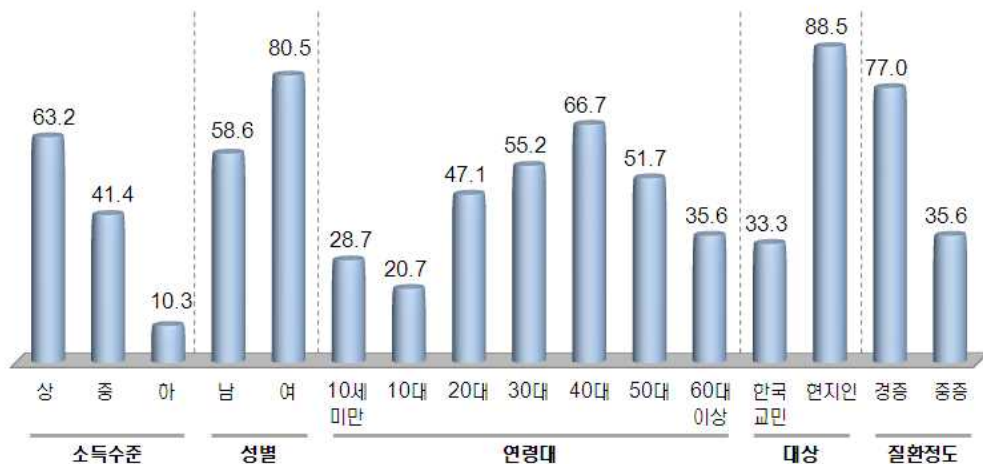
(Base : 수익 환수시 애로사항 응답기관)

높은 세율, 절차의 복잡함
파트너와의 관계문제
컨설팅 노하우 제공 시 정확한 기준산정이 어려움
환수가 아닌 현지 채투자 중 / 수입 발생이 없는 형태임

- 해외진출 의료기관의 주요 고객층은 소득수준 중/상의 20~50대 안팎의 여성으로 교민보다는 현지인을 대상으로 하며 주로 경증환자들을 대상으로 함.
- 진출 기관의 현지 고객 구성이 한류 열풍의 주요 세대와 일치하는 점으로 병원의 해외진출을 통해 의료 분야에서의 한류¹⁾ 문화 조성의 가능성이 큰 것으로 분석됨

[그림 19] 현지 주요고객 (Target)

(Base : 기진출 기관, Case=87, 중복응답, %)



		진출국가				
		미국	중국	몽골	베트남	카자흐스탄
(응답자의 수)		(35)	(23)	(7)	(5)	(5)
소득수준	상	45.7	82.6	57.1	80.0	80.0
	중	62.9	34.8	28.6	20.0	-
	아	5.7	13.0	14.3	-	20.0
성별	남	74.3	43.5	57.1	20.0	60.0
	여	74.3	91.3	85.7	100.0	80.0
연령대	10세 미만	57.1	4.3	14.3	20.0	-
	10대	45.7	4.3	-	20.0	-
	20대	57.1	43.5	42.9	80.0	20.0
	30대	57.1	69.6	42.9	80.0	20.0
	40대	62.9	82.6	71.4	80.0	40.0
	50대	65.7	52.2	28.6	60.0	40.0
대상	60대 이상	57.1	21.7	14.3	40.0	40.0
	한국교민	57.1	21.7	-	40.0	40.0
질환정도	현지인	80.0	95.7	100.0	100.0	100.0
	경증	68.6	95.7	71.4	100.0	80.0
	중증	40.0	30.4	42.9	-	60.0

* 국가별 배너는 사례수 3 이상만 표기

1) 일본과 중국 및 동남아에서 시작된 한류는 몽골, 터키 등 서남아시아 지역으로 확대되며, 미국 뿐 아니라 러시아와 유럽에까지 확산되고 있는 실정임
 음악, 드라마 및 영화 등 대중문화에서 시작된 한류 열풍은 관광, 음식으로 확대되었으며, 최근에는 의료관광으로 또 하나의 한류 문화를 견인하고 있으며, 병원의 해외진출 역시 한류의 영향을 받고 있다고 할 수 있음.
 일반적인 병원의 타겟층이 50대 여성인 점을 감안할 때, 해외진출 기관의 현지 타겟층은 그보다 약 10세 가량 저 연령화 특성을 보이고 있어, 기 진출 기관의 고객 구성은 의료 분야에서의 한류의 영향을 받는 것으로 추정됨. 또한, 진출 지역 역시 한류 열풍의 중심지로서 병원의 해외진출과 한류문화의 확산이 무관하지는 않은 것으로 보임
 * 출처-한국관광공사

- 해외진출 의료기관의 연평균 환자는 외래 약 6,580명, 입원 약 66명 수준으로 외래 비중이 절대적으로 높음

[그림 20] 연평균 환자 (명)

(Base : 기진출 기관, Case=86(무응답 사례 제외), 명)

	전체	진출국가				
		미국	중국	몽골	베트남	카자흐스탄
(응답자의 수)	(86)	(35)	(23)	(7)	(5)	(5)
외래	6,584	2,603	2,599	28,010	12,650	2,050
입원	66	0	24	0	1,000	2
총	6,650	2,603	2,623	28,010	13,650	2,052

* 국가별 배너는 사례수 3 이상만 표기

- 국적별로는 현지인이 68%, 자국민이 27%, 현지거주 외국인 6%의 순임
진출 국가별로는 미국의 경우 한인지역을 중심으로 한 진출의 특성으로 한국인의 비중이 높은 반면, 그 외 중국과 몽골, 베트남은 현지인 환자의 비중이 더 높게 나타남

[그림 21] 국적별 환자비중

(Base : 기진출 기관, Case=86(무응답 사례 제외), %)

	전체	진출국가				
		미국	중국	몽골	베트남	카자흐스탄
(응답자의 수)	(86)	(35)	(23)	(7)	(5)	(5)
현지인	68.0	13.6	89.4	98.7	61.7	85.0
대한민국인	26.5	80.0	8.4	1.0	28.3	13.3
현지거주 외국인	5.5	6.4	2.2	0.3	10.0	1.7

* 국가별 배너는 사례수 3 이상만 표기

- 진료비 지불은 개인비용 지출이 89%로 절대적으로 높음

[그림 22] 진료비 지불형태

(Base : 기진출 기관, Case=86(무응답 사례 제외), %)

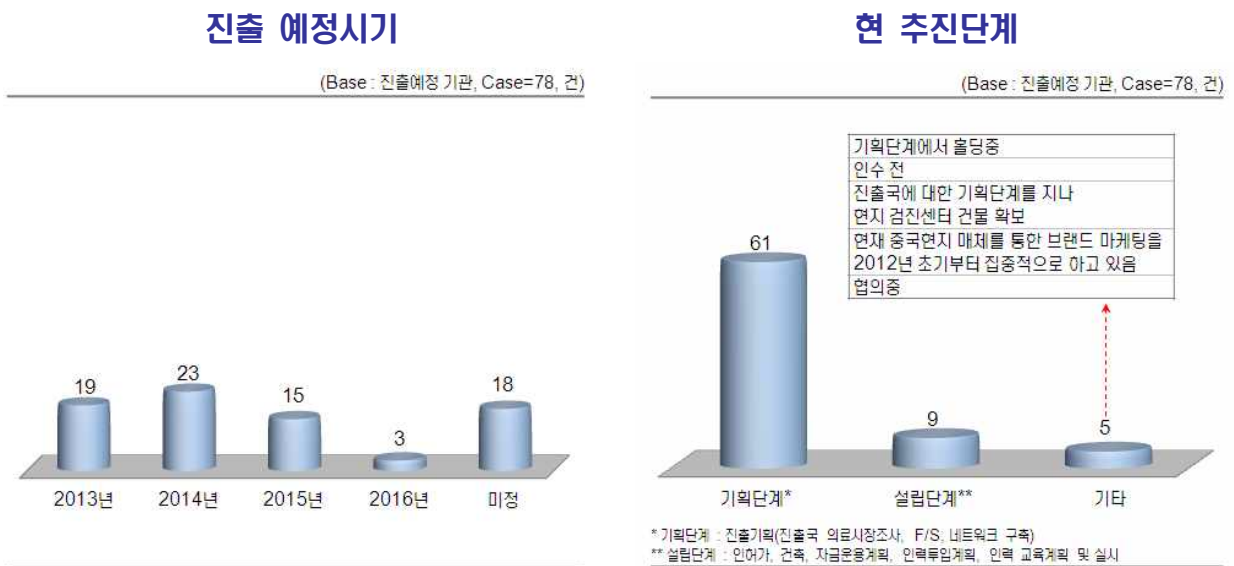
	전체	진출국가				
		미국	중국	몽골	베트남	카자흐스탄
(응답자의 수)	(86)	(35)	(23)	(7)	(5)	(5)
개인비용 지출	88.7	70.9	94.6	100.0	90.0	100.0
민간의료보험	10.1	29.1	1.9	-	10.0	-
국가의료보험	1.2	-	3.5	-	-	-

* 국가별 배너는 사례수 3 이상만 표기

2. 진출 예정기관

- 해외 진출 예정 시기는 2013년과 2014년이 가장 높음
 - 그간 진행해온 기획 및 설립단계의 프로젝트들이 준비를 마무리하여 향후 1~2년내에 가시적인 진출을 앞두고 있는 것으로 보임
- 본 조사를 통해 확인된 예정 기관은 대부분 기획단계(현지 네트워크 구축 및 의료시장 조사 등) 중인 것으로 나타남

[그림 23] 진출 예정시기 및 현 추진단계



- 진출 준비 중인 진료과목으로는 건강검진과 종합병원이 높게 나타나는 것으로 보아 기존 특화진료과(성형, 피부 등)에 집중되는 경향에서 진료과의 다양화 추세가 나타나는 것으로 시사
- 진출 예정 진료과로 건강검진이 우세한 원인은, 일반적 진료를 통해 상대적으로 진출 시 위험률을 낮추고, 검진을 통해 발견된 환자를 국내로 유치하는 수단으로 함께 활용하고자 하는 쌍방향 수익구조를 고려하는 것으로 분석됨

[그림 24] 대표 진료과목

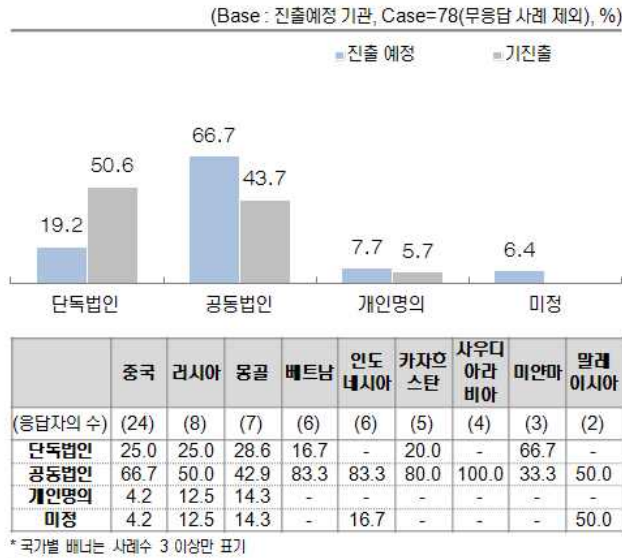
(Base : 진출예정 기관, Case=78, 중복응답, 건)



* 사례수 3 미만 생략

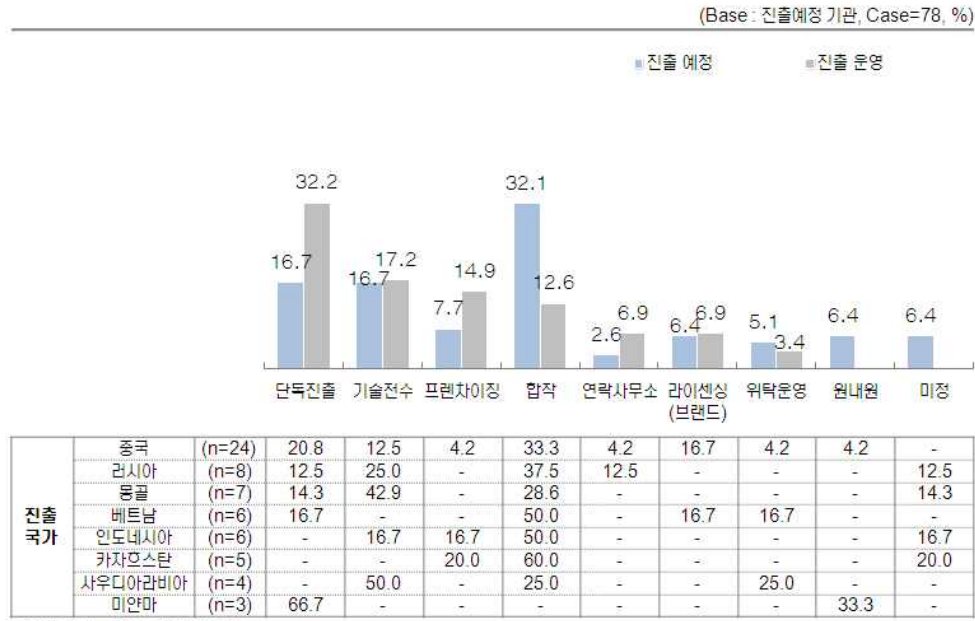
- 진출 예정중인 프로젝트의 운영 주체는 공동법인의 운영이 가장 높아, 진출 운영기관(기진출)의 운영 주체가 단독법인이 높은 현황과는 차이를 보임
- 이는 진출운영중인 프로젝트의 경험을 토대로 보다 현지 진출 위험률을 줄이고 빠른 현지화를 위해 안정적인 방식의 공동법인 운영을 선택하고 있는 것으로 시사

[그림 25] 운영 예정 주체



- 진출예정기관의 진출 형태 역시 합작 형태로의 계획이 높아, 진출 운영기관이 단독 형태로 진출하는 것과 차이를 보임
 - 진출형태도 마찬가지로, 기존 진출한 프로젝트의 경험을 토대로 현지 진출 위험률을 줄이고 빠른 현지화에 대응하기 위해 합작의 형태를 선호하는 것으로 나타남

[그림 26] 진출 예정 형태



※ 진출형태 정의

- **단독:** <정의> 외국인 투자자가 100% 자본 출자하여 설립, 운영하는 방식
- **합작:** <정의> 둘 이상의 기업이 자본을 공동 투자하여 공동 경영하되, 투자자 각자의 권리와 의무는 출자금액 비율에 따르지 않고 당사자 간의 계약으로 결정
- **M&A(인수/합병):** 현지 의료기관을 인수하여 경영권을 획득
- **프랜차이즈(Franchising):** <의미> 라이선싱의 한 형태로 기술이나 상표만을 일정기간 공여하고 그에 대한 대가를 받는 것 이외에 관리, 마케팅, 경영방식 등 전반적으로 관여 함
- **라이선싱:** <의미> 프랜차이즈보다 단순한 형태로 기술이나 상표만을 일정기간 공여하고 그에 대한 대가를 받는 것
- **원내원:** 현지 파트너병원내 일정 공간에 한국병원이 진출하여 의료서비스 제공하여 수익을 창출하는 진출형태
- **위탁운영:** 기술전수의 형태로 의료기술 뿐만아니라 병원 운영 시스템 전체를 위탁받아 관리
- **기술전수:** 인력교육, 파견교육자문, 의료기술전수 등 단순기술전수로 수익을 내는 진출형태
- **연락사무소:** <의미> 직접투자를 위한 진출 추진(법인설립 전) 단계(1 또는 2단계)에 필요에 따라 일시적으로 생기는 형태
 - * 실질적 진출 형태는 아니지만 있으면 기재하고, 향후 단독, 합작 중 어떤 형태로 진출할 것 인지 명시할 것 (추후 기진출 수에는 미포함)
- **자선진료소:** 현지에 선교 목적으로 진출하여 무상으로 치료 제공 (추후 기진출 수에는 미포함)

- 진출예정 의료기관의 해외진출 동기는 진출하여 운영 중인 기관(기진출)과 마찬가지로 현지파트너 및 네트워크 토대로 그동안 쌓아온 협력활동을 기반으로 한 사업 추진이 가장 많음
- 그 외 진출동기로는 진출 운영 중인 기관(기진출)이 브랜드 확산 및 한국의료전파, 현지시장의 교두보 확보인 반면, 진출 예정기관의 경우 현지시장에 대한 전망 및 해외환자 유치발굴에 대한 기대가 상대적으로 높게 나타나고 있음

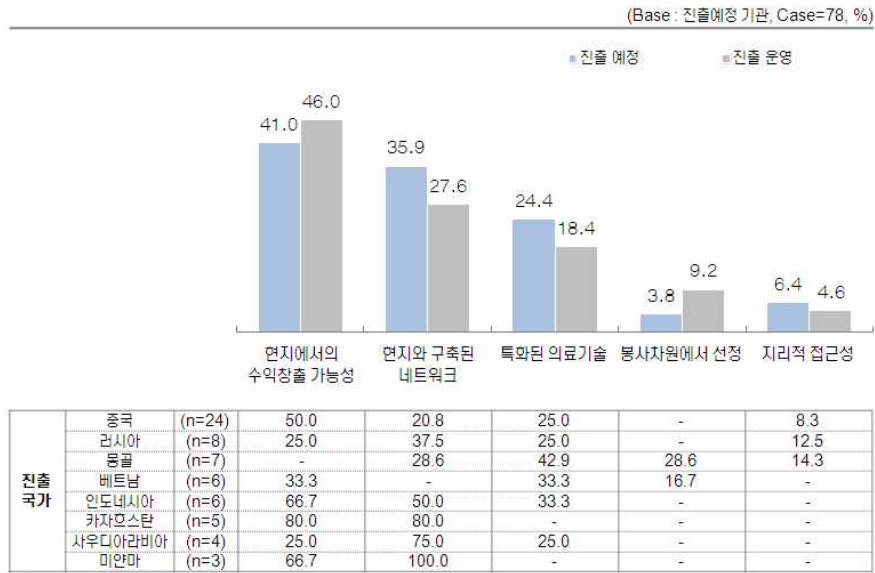
[그림 27] 진출예정 동기

(Base : 진출예정 기관, Case=78, 중복응답)

현지 파트너 및 네트워크 기반 (41.0%)	현지 병원 및 의료진 측으로부터 제안을 받음	정부정책의 일관 (6.4%)	의료산업의 실성장 동력까지 상승이란 정부정책 방향성에서 보건복지부 통해 상대국 보건부의 위탁운영 의뢰 받음	
	의료봉사 중 맺은 네트워크를 기반으로 사업 추진		한국의료전파 (5.1%)	한국의 의료기술을 알리고 전파하려고 한의학의 세계화를 위해서
	의료 홍보설명회 통해 구축된 네트워크 통해 병원신축건 인지도 Kaimos의 현지 네트워크 바탕으로 본원의 소프트웨어 수출			
현지 시장에서의 전망기대 (17.9%)	시장 가능성이 엇보임전망이 밝아서	브랜드 확산 (5.1%)	브랜드 확대/브랜드력 확장 위해서	
	다년간의 해외환자 유지사업으로 사업창출 가능성 확보됨 경쟁력이 우수한 지역이라서		기진출 성공사례로 추가진출 (3.8%)	카자흐스탄에 진출한 해외기업의 현지 검진센터 요구 증가 기 부설병원 진출 이후 제2, 제3의 지점 제의 들어옴 현지에서 인공신장실 초기 개설후 더 전문적, 안정적 공급위해
해외환자 유치발굴 (10.3%)	해외 환자 수요가 늘어서 현지 소비자 요구 증대	현지 시장의 교두보 확보(3.8%)		현지에서 한국형 병원을 설립하려고 현지에서 병원 설립하려고 몽골 최초 민간국제병원이라는 상징성
	해외 환자 유지, 발굴하려고		현지에서의 제안 (3.8%)	현지에서 한국 의료 기술 도입 오퍼가 있어서 현지 보건의료지원사업 실시중 현지 건강검진센터 개설 검토함
자선/선교 (7.7%)	현지 주민의 건강증진을 위한 선진의료 제공 차원에서	기타 (15.4%)		카자흐스탄의 해외투자가 가능한 법률개정 메가와티 전 대통령 초청 행사 통해 본원의 현지 병원 건축중 법률, 의료제역이 필요해서
	해외 의사 교육 차원			
의료기술의 경쟁력 활용 (6.4%)	축적된 의료기술 노하우 등 의료기술 경쟁력이 우수해서			
	현지에서 도입안된 새롭고 특화된 의료기술 보유해서 현지에서 한국기술의 우수성을 인정하여 진행되었음			

- 진출국 및 진출지역 선정의 동기는 주로 현지에서의 수익 창출과 현지 네트워크로 인한 파급효과로 나타났으며, 진출 운영 중인 기관과 진출 예정기관 간 유사한 선정동기를 보임
 - 미국은 기진출 운영국가에서 상위를 차지하고 있으나, 국가특성상 한인을 대상으로 한 수익구조가 집중되는 한계로 진출예정 국가로 응답하는 사례가 소수 임

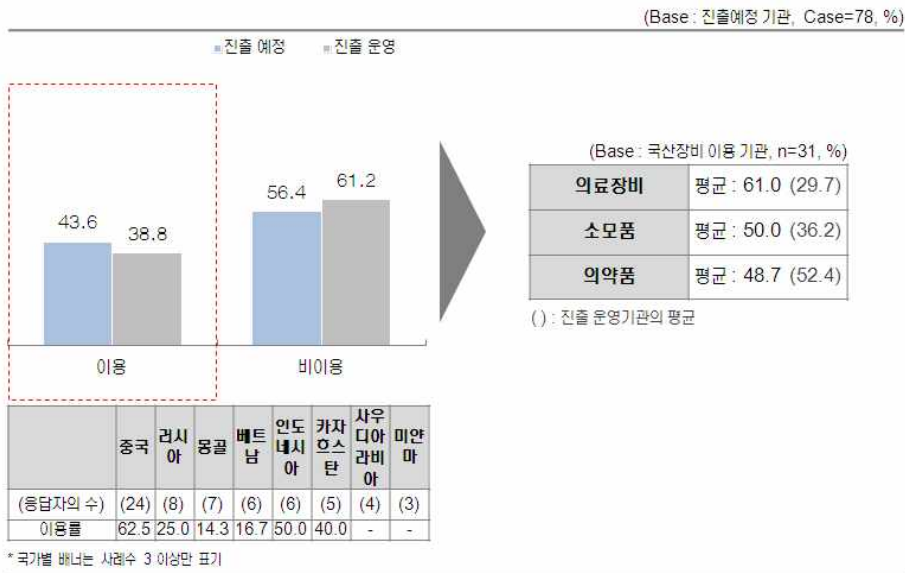
[그림 28] 예정 진출국 및 진출 예정지역 선정동기



* 국가별 배치는 사례수 3 이상만 표기

- 해외 진출 시 국산 의료품목 이용률은 약 44%로 기진출 기관 대비 다소 높은 수준임
- 진출 운영기관은 국산 의약품 사용률이 높은 반면, 예정 기관은 진출과목이 검진, 종합진료 등으로 다양화되고 있어 의료장비와 소모품에 대한 국산이용 계획이 높게 나타남

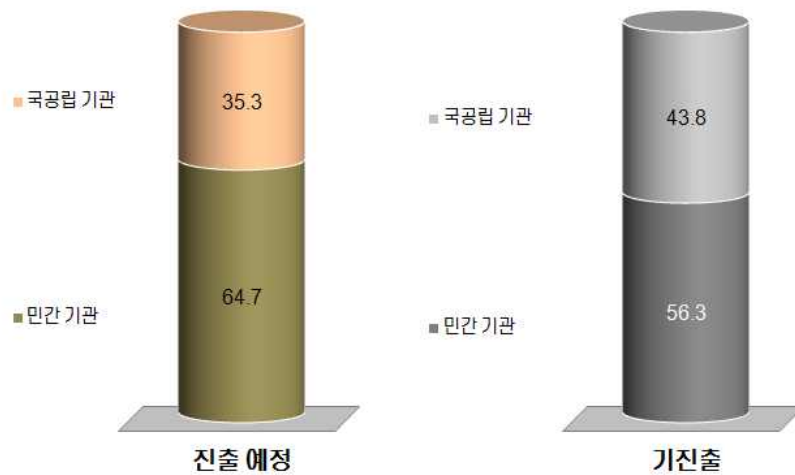
[그림 29] 예상되는 국산 의료품목 이용 여부



- 진출 시 예상되는 경쟁 의료기관으로는 현지의 공공기관보다는 민간기관의 비중이 높음. 이는 주로 진출을 추진하고 있는 CIS, ASEAN 등의 지역 공공의료기관의 시설이나 장비가 민간의료기관보다 상대적으로 노후화되어 있음에 기인한 것으로 분석됨
- 경쟁의료기관의 근거를 보면 지역적 특성을 볼 수 있는데 예를 들어 몽골은 진출한 한국병원이 현지에서 최고병원으로 인식되면서 진출예정인 기관으로부터 경쟁기관으로 인식되고 있음

[그림 30] 예상 경쟁 의료기관

(Base : 경쟁의료기관 응답기관, Case = 15(무응답 사례 제외), %)



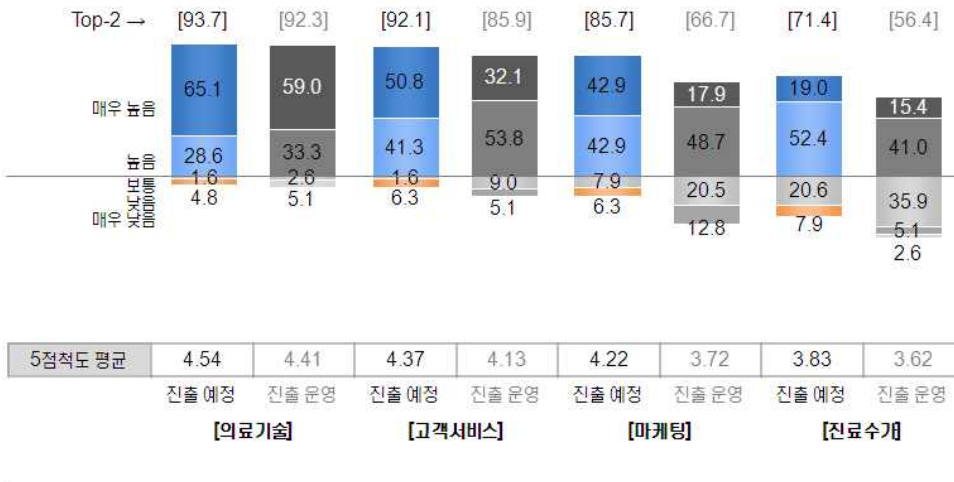
국가	경쟁 의료기관	건	근거
중국	민간개인의원	2	경쟁
	동인당	1	중국베이징에 가장 유명함
	북경3이등	1	현재 VIP 응대 서비스가 잘 갖춰져 있다
	아이얼안과	1	20개 도시 이상의 네트워크 구축
	장정의원	1	현지에서 지명도가 가장 높은 척추진료를 하는 병원
몽골	츠밍건강검진	1	중국 최대의 건강검진기업
	국립제3병원	1	신장전문 병원으로 건강검진, 심장질환에 대한 전문
	몽골IMC	1	신규전문과 병원
베트남	몽골연세치선병원	1	현지에서 10년 이상 활동하였으며 한국의료진이 현지에 파견되어 있어 현지에서의 영향력을 가지고 있음
	송도병원	1	검진환자 경쟁유치
카자흐스탄	짜라이병원	1	호치민 가장 큰 종합병원
	SEHA HOSPITAL	1	타지에서 진출한 심장질환 치료를 시행하고 있는 의료기관이며 현지 인지도 및 사업행이 원활이 이루어지고 있음
	알마티 심장센터	1	현지 가장 심장환자가 많은 국립기관이며 심장질환의 주요 내용인 시술 및 수술을 모두 시행하고 있는 의료기관임
키르기스스탄	카자흐스탄 대통령 병원	1	카자흐스탄 내 2개의 병원을 가지고 있음
	NEOMED	1	고급화된 검진센터
태국	사미티벳	1	높은 인지도
필리핀	민간개인의원	1	경쟁

* 국가별 배너는 사례수 3 이상만 표기

- 진출 예정 기관이 인식하는 경쟁 우위 요인은 의료기술과 고객서비스 및 마케팅으로 나타남
 - 진출 운영기관이 마케팅에 대한 경쟁요인이 낮다고 판단하는 것과는 차이를 보임.
 - 현지 마케팅의 중요성이 부각되고 있음을 시사
- 현지 홍보활동은 미디어 활용(tv, 신문, 인터넷 등)을 주로 할 것으로 계획 중임

[그림 31] 예상되는 경쟁력 수준

(Base : 진출예정 기관, Case=63 (무응답 사례 제외), %)



[그림 32] 예상되는 현지 홍보활동

(Base : 진출예정 기관, 중복응답, Case=78, %)



진출 국가	진출 예정 (%)		진출 운영 (%)	
	진출 예정 (%)	진출 운영 (%)	진출 예정 (%)	진출 운영 (%)
중국 (n=24)	70.8	16.7	8.3	16.7
러시아 (n=8)	37.5	25.0	25.0	12.5
몽골 (n=7)	57.1	-	28.6	-
베트남 (n=6)	33.3	-	50.0	-
인도네시아 (n=6)	50.0	50.0	-	50.0
카자흐스탄 (n=5)	80.0	60.0	-	-
사우디아라비아 (n=4)	-	-	100.0	-
미얀마 (n=3)	100.0	-	-	-

* 국가별 배너는 사례수 3 이상만 표기

- 현지 고용 예정 인력은 국내 파견인 8명과 현지 고용 29명으로 진출 운영기관 대비 더 많은 인력 고용을 계획 중으로 나타남. 이는 진료과가 이전보다 더 다양화되고 진출 규모도 커지고 있음에 기인한 것으로 분석됨

[그림 33] 예상 현지 고용인력 현황

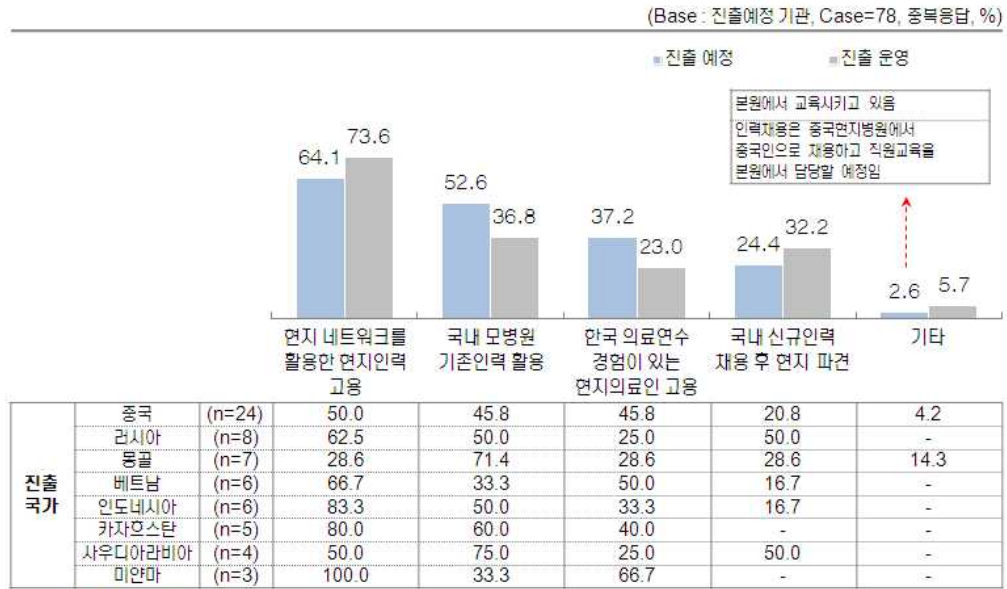
(평균, 명)

	전체	진출국가								
		중국	러시아	몽골	베트남	인도 네시아	카자흐 스탄	사우디 아라비아	미얀마	
(응답자의 수)	(78)	(24)	(8)	(7)	(6)	(6)	(5)	(4)	(3)	
국내파견 (한국인)	의사	2.1명	2.9명	1.0명	1.8명	1.0명	0.5명	2.0명	0.5명	-
	간호사	2.4명	2.5명	1.5명	3.2명	1.0명	0.5명	2.5명	0.5명	-
	임상기사	1.3명	1.7명	0.5명	1.6명	0.5명	-명	0.5명	-	-
	행정직	1.6명	2.3명	0.5명	0.6명	1.0명	1.0명	1.0명	1.5명	-
	기타	0.8명	1.2명	-	1.4명	0.5명	-	-	2.5명	-
	합계	7.9명	10.1명	3.5명	8.6명	4.0명	2.0명	6.0명	5.0명	-
현지고용 (현지인)	의사	3.5명	5.7명	2.5명	2.7명	0.5명	1.0명	5.5명	0.5명	-
	간호사	11.4명	22.0명	5.0명	2.3명	4.0명	4.0명	18.0명	0.5명	-
	임상기사	2.8명	4.8명	2.0명	1.0명	1.0명	-	7.5명	-	-
	행정직	4.0명	7.2명	3.5명	4.0명	0.5명	1.5명	6.0명	-	-
	기타	9.6명	16.8명	-	7.7명	-	33.0명	3.0명	-	1.0명
	합계	28.5명	56.5명	13.0명	17.7명	6.0명	6.5명	40.0명	1.0명	-

* 국가별 배치는 사례수 3 이상만 표기

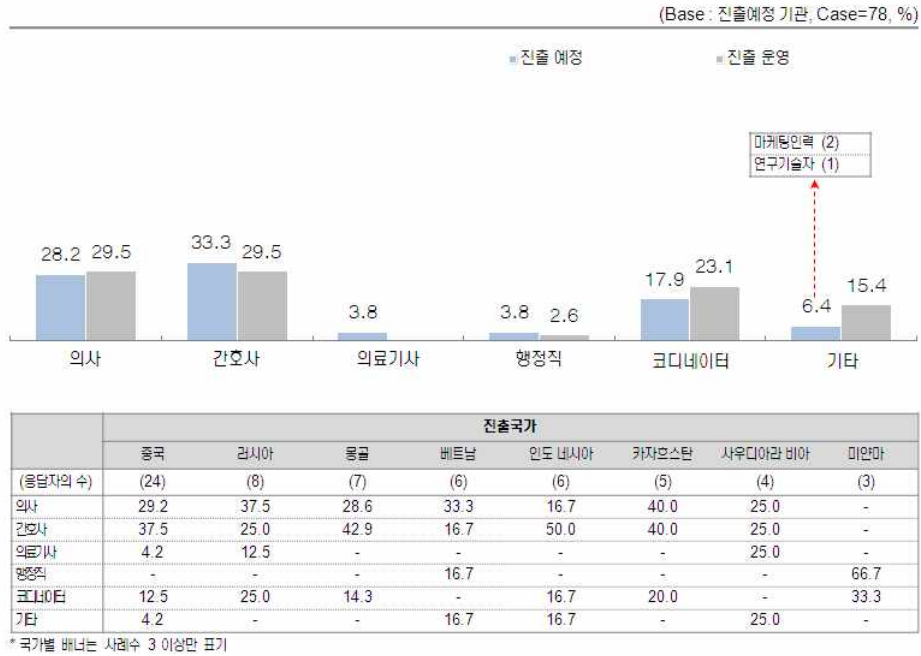
- 예상되는 현지에서의 주된 인력 충원 방법은 현지 네트워크와 국내 모병원의 기존인력 활용이며, 그간 진행한 현지의료인의 국내연수를 통한 현지 인력수급에 대한 기대도 함께 나타나고 있음. 이는 진출의료기관들이 현지의료인의 국내연수가 해외진출 시 실질적으로 인력운영측면에서 도움이 되고 있는 것으로 인식하고 있는 것으로 분석됨

[그림 34] 예상되는 현지인력 충원방법

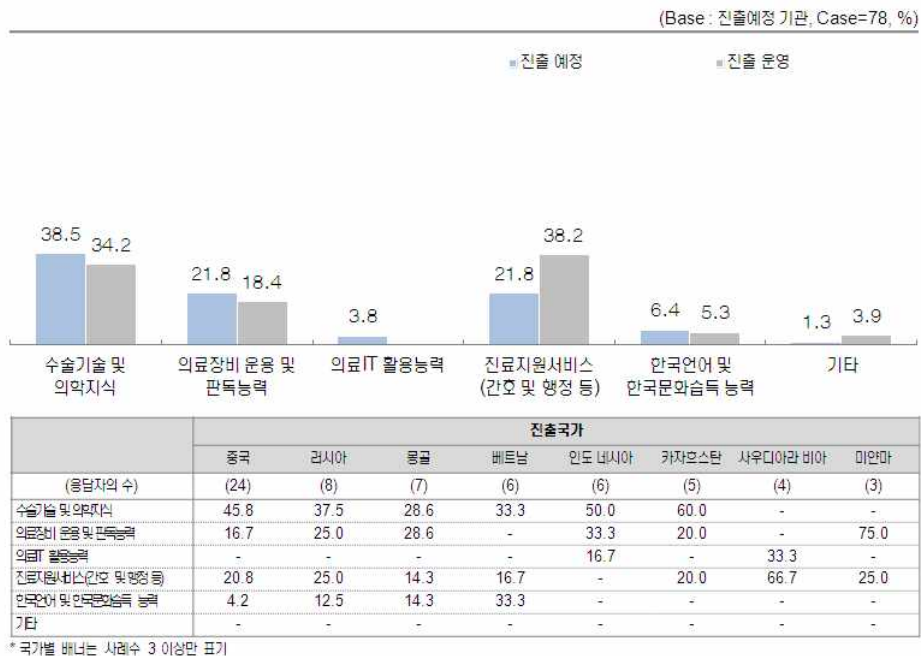


- 진출 예정 시 주요 필요 인력도 메인스태프인 의사, 간호사가 가장 높으며, 현지 인력을 활용할 경우 전문성 향상을 위해 필요한 분야로 수술기술 및 의학지식과 의료장비 운용 능력 등을 계획하고 있음

[그림 35] 인력 필요분야

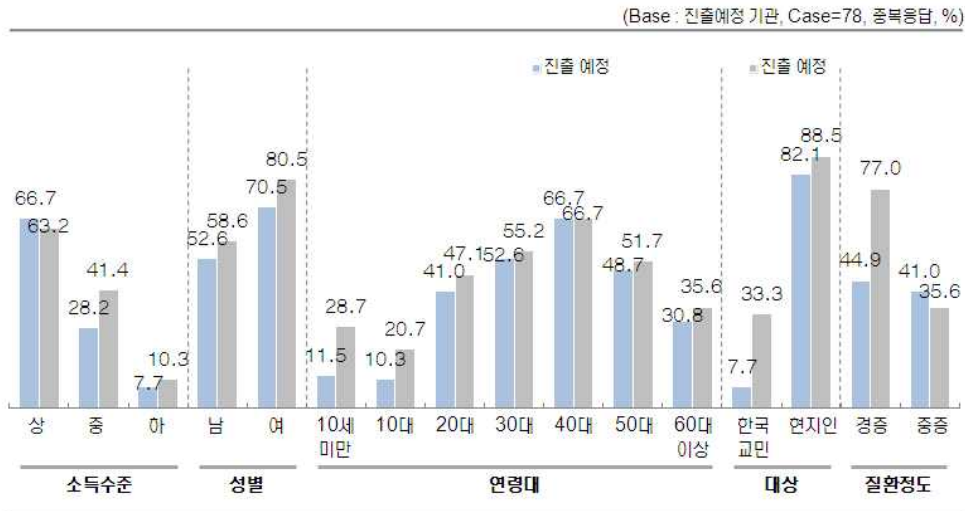


[그림 36] 현지인력 교육 필요분야



□ 현지에서 예상되는 주요 고객으로는 고소득층의 40대 위주의 현지인 여성이 될 것으로 예상하고 있음. 이는 기진출 중인 의료기관의 주요 고객대상과 유사한 결과를 보임

[그림 37] 현지 주요고객 (Target)



		진출국가							
		중국	러시아	몽골	베트남	인도네시아	카자흐스탄	사우디아라비아	미얀마
(응답자의 수)		(24)	(8)	(7)	(6)	(6)	(5)	(4)	(3)
소득수준	상	70.8	50.0	28.6	66.7	83.3	80.0	75.0	33.3
	중	20.8	25.0	42.9	-	16.7	40.0	75.0	66.7
	하	-	-	-	16.7	-	-	75.0	-
성별	남	29.2	62.5	42.9	50.0	50.0	80.0	75.0	33.3
	여	79.2	37.5	57.1	50.0	66.7	100.0	75.0	66.7
연령대	10세 미만	-	-	28.6	16.7	-	20.0	75.0	-
	10대	-	-	14.3	16.7	-	-	75.0	-
	20대	41.7	12.5	42.9	50.0	33.3	40.0	75.0	-
	30대	62.5	25.0	14.3	50.0	50.0	60.0	75.0	66.7
	40대	70.8	50.0	28.6	50.0	66.7	80.0	75.0	100.0
	50대	37.5	37.5	14.3	33.3	83.3	60.0	75.0	66.7
대상	60대 이상	29.2	12.5	14.3	16.7	66.7	20.0	75.0	-
	한국교민	4.2	-	-	-	16.7	-	-	-
질환정도	현지인	79.2	62.5	71.4	83.3	83.3	100.0	75.0	100.0
	경증	58.3	25.0	42.9	50.0	50.0	40.0	25.0	-
	중증	25.0	37.5	42.9	-	33.3	60.0	75.0	66.7

* 국가별 배치는 사례수 3 이상만 표기

3. 철수 기관

- 철수 기관의 대표진료 과목으로는 피부과가 가장 많고, 주요 철수 동기로는 수익 창출의 어려움과 현지파트너와의 불화 등이 꼽힘
 - 기진출 운영중인 의료기관이 현지화에 성공하고 안착할 수 있는 지원체계 필요
 - 수익창출 Biz 모델 개발·전파 및 신뢰 가능한 현지 파트너 확보를 위한 지원 대책 필요

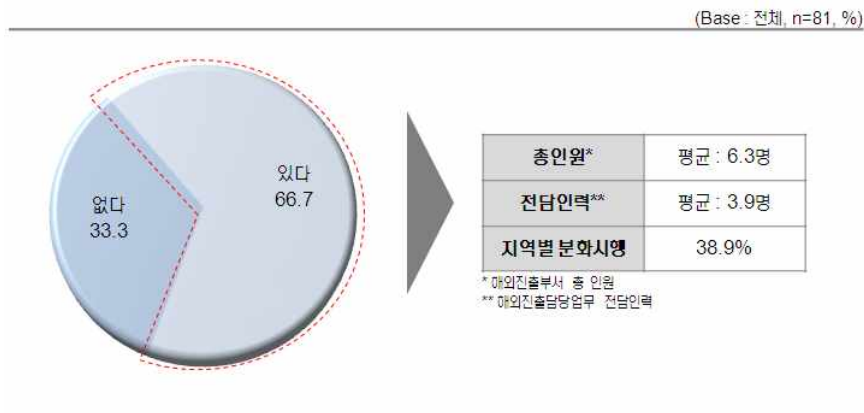
(Base : 철수기관, Case=11)

의료기관명	철수시기	대표 진료과목	진출국	진출지역	운영주체	진출형태	철수동기
○○클리닉	2006	피부과	중국	루이리	개인명의	합작	진출국현지파트너와의문제,수익창출의어려움
	2009	피부과	미국	캘리포니아	개인명의	합작	수익창출의어려움,진출국현지파트너와의문제
○○병원	2013	건강검진	미국	LA	단독	연락사무소	수익창출의어려움,인력수급문제
○○병원	2011	외과/내과	몽골	울란바토르	단독	단독진출	몽골현지 투자자의 지분 인수
○○병원	2013	-	미국	시카고	개인명의	연락사무소	-
○○성형외과	2013	피부과	대만	까오슝	단독	프랜차이징	-
	2010	피부과	대만	타이페이	공동	라이센싱(브랜드)	수익창출의어려움,진출국현지파트너와의문제
	2013	피부과	대만	타이중	공동	프랜차이징	-
	2013	피부과	베트남	호치민	단독	프랜차이징	-
	2012	피부과	중국	연길	단독	프랜차이징	-
○○병원	2013	정형외과/신경외과	중국	상해	공동	합작	수익창출의어려움,진출국현지파트너와의문제

PART 3. 모병원 현황 (모병원 현황 분석은 분석의 단위가 병원으로 총 81개 병원이 그 대상임)

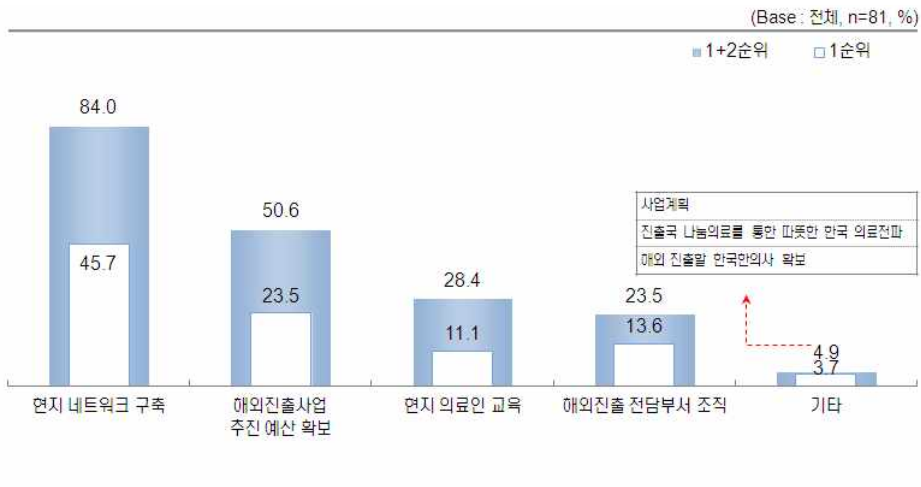
- 의료기관 내 해외진출을 담당하는 전담부서가 있다는 응답은 81개 모병원의 67%로 총 인력 평균 6명, 전담인력 평균 4명으로 구성되며 약 39%에서 지역별 분화가 시행됨
- 국내의료시장의 포화상태와 글로벌 헬스케어시장을 통한 새로운 수익창출 가능성에 대한 기대감으로 국내의료기관의 해외진출에 대한 관심이 고조되어 있으며, 해외진출을 위한 전문인력의 필요성을 인식하고 있음을 시사

[그림 38] 전담부서 현황



- 해외진출 준비 시, 현지 네트워크 구축(84%)을 가장 중요하게 고려하며, 그 다음 해외진출사업 추진에 필요한 예산확보(51%), 현지 의료인 교육(28%) 순임 (1+2순위 기준)

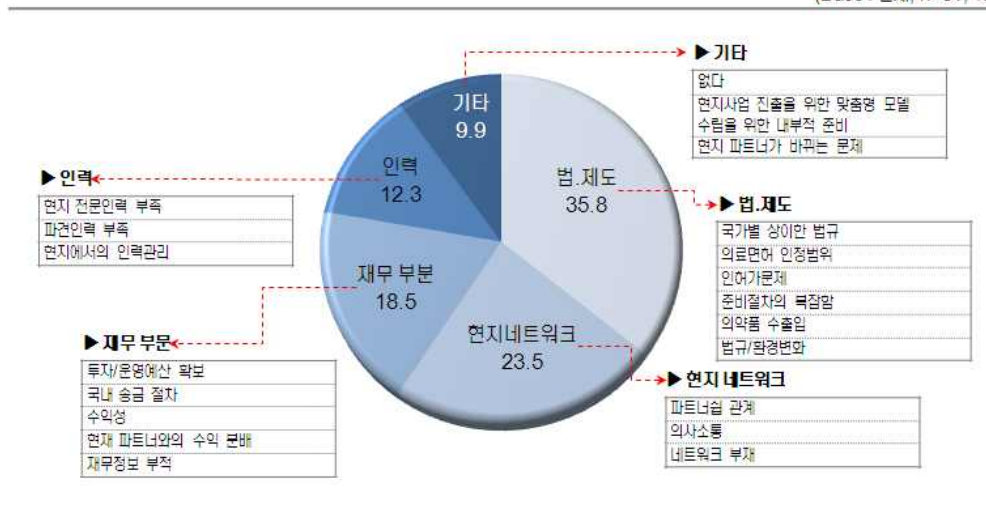
[그림 39] 해외진출 준비 우선순위



- 해외 진출 시 가장 어려웠던 애로사항으로는 법/제도 부분이 36%로 가장 많고 현지네트워크 24%, 재무부분 19% 순으로 나타남
- 법/제도 부분에서는 국가별 상이한 의료면허 및 인허가 제도로 진출 시 애로사항을 많이 겪고 있으며, 의약품 수출입과 관련된 현지 평가/등록 제도가 복잡한 것으로 나타남
- 현지네트워크 부분에서는 신뢰할만한 현지파트너 정보에 대한 부재가 어려움으로 나타남
- 재무부분은 투자 및 운영예산의 확보가 어려워 수익성 창출에 애로를 겪고 있는 것으로 나타남

[그림 40] 해외진출 애로사항

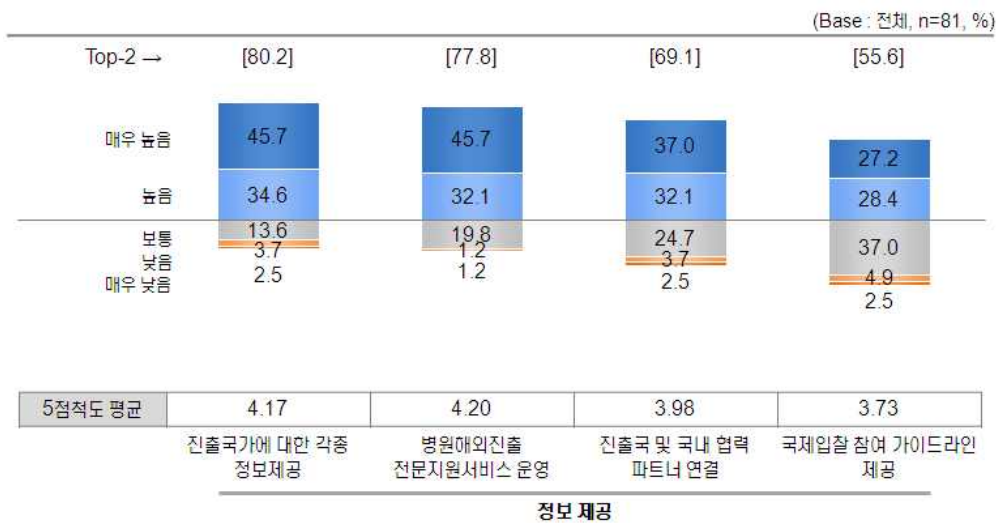
(Base : 전체, n=81, %)



□ 의료기관의 해외진출 시 정부지원에 대한 기대는 정보제공 측면에서는 진출국가에 대한 각종 정보제공이 80%, 해외진출 전문지원서비스 운영이 78%, 현지 및 국내파트너 연결이 69%로 높은 기대를 나타내고 있는 반면, 상대적으로 국제입찰 참여 가이드라인 제공에 대한 기대는 56%로 비교적 낮게 나타남.

- 이는 의료기관들은 진출국가에 대한 의료시장 및 인허가·면허관련 정보, 신뢰할 만한 파트너에 대한 정보 및 전문적 지원서비스와 같은 보다 진출에 있어 실제적인 부분에 대한 정부지원을 희망하는 것으로 분석됨

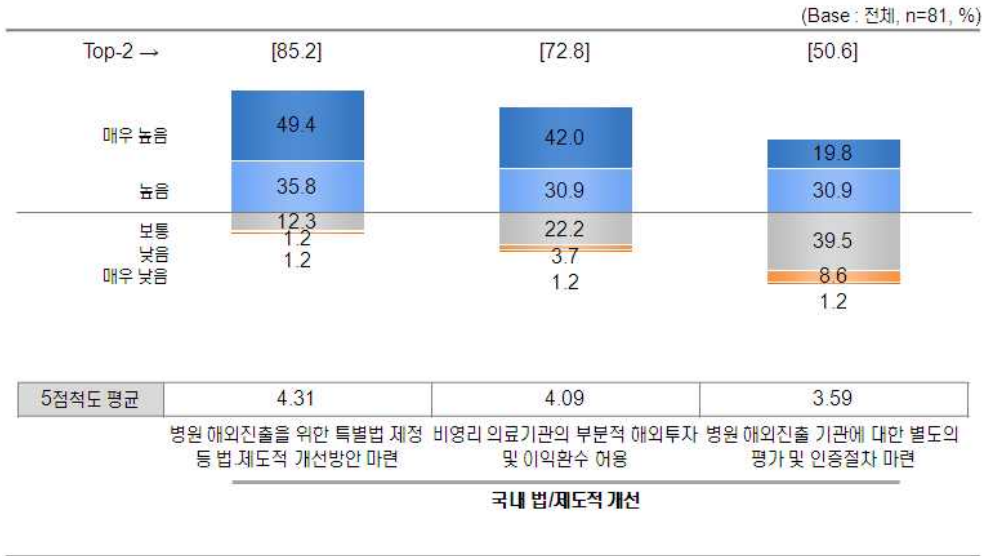
[그림 41] 정부지원 시 예상 도움도 - 정보제공



· 상기 항목과 같은 5점척도 평가의 경우 통상적으로 Top-2% 80%와 Top-1% 15% 동시 충족 조건을 만족할 경우 전반적인 기대도가 있다고 할 수 있음
 Top-2%가 80% 미만, Top-1%이 15% 이상 → 특정 집단에서만 높은 기대도가 존재한다고 해석
 Top-2%가 80% 이상, Top-1%이 15% 미만 → 시장에서의 기대도가 존재하고는 있으나 그 강도가 상대적으로 높지 않다고 해석
 → 위 해석 방법은 중요도, 필요도, 기대도 등 응답자가 원하는 바에 대한 척도 항목을 해석하는 데 사용되는 방법임
 (이러한 척도 항목은 응답자의 기대가 반영되어 통상적인 평가 항목 대비 10% 이상 상향 응답되는 경향을 보임)

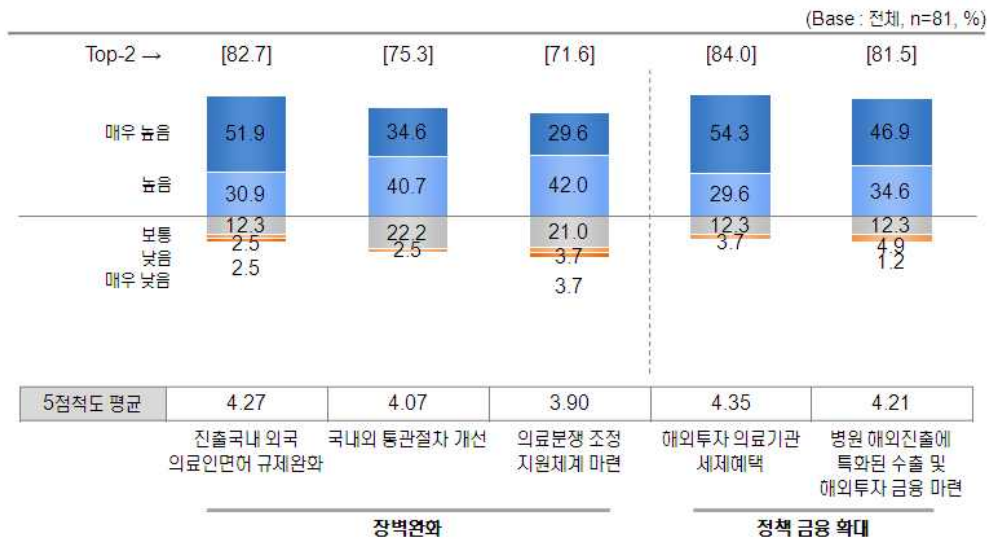
- 국내 법 및 제도적 측면에서는 병원 해외진출을 위한 특별법 제정 등 법/제도적 개선방안에 기대가 높고, 상대적으로 해외진출 기관에 대한 평가 및 인증절차에 대한 기대는 낮게 나타났음. 따라서, 해외진출활성화를 위해서는 관련 법률 및 제도의 개선이 반드시 전제되어야 할 것으로 분석됨

[그림 42] 정부지원시 예상 도움도 - 국내 법/제도



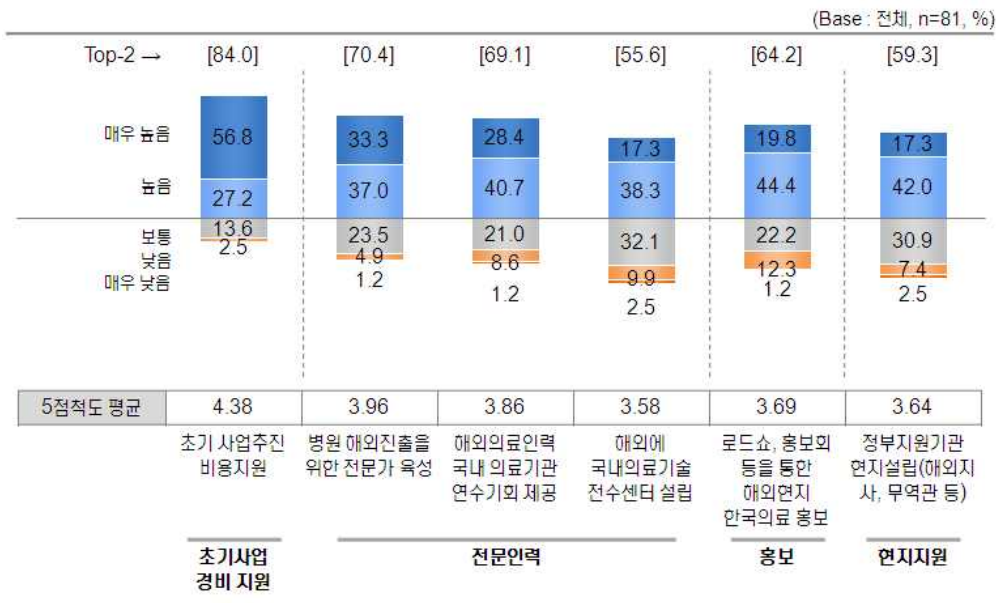
- 장벽완화 및 정책 금융확대를 위한 정부지원에 대한 기대는 전반적으로 높게 나타남
 특히, 금융측면에서는 해외투자 의료기관에 대한 세제혜택, 장벽완화 측면에서는 진출국내
 외국 의료인면허 규제완화에 대한 정부지원 호응도가 높을 것으로 예상됨
- 의료기관에 특화된 정책금융 지원방안 마련 필요. 또한 의료인면허 규제완화를 위한
 정부대정부간(G2G) 지속적인 협력 노력이 필요할 것으로 분석됨

[그림 43] 정부지원시 예상 도움도 - 장벽/금융



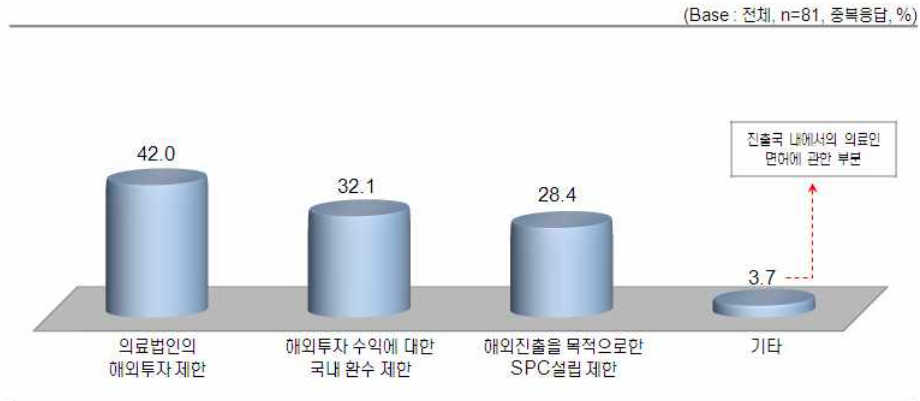
- 초기 사업경비 지원에 대한 기대는 매우 높게 형성되어 있는 반면, 해외 국내 의료기술 전수센터나 홍보 및 현지지원에 대한 기대는 낮음
 - 현재 정부차원에서 진행되고 있는 초기 사업추진비용 지원에 대한 경비지원 사업이 지속적으로 추진될 필요가 있음
- 전반적으로 사업경비 지원과 함께 세제혜택 등 실질적 자금 측면의 금융 지원이 가장 도움이 될 것으로 예상됨

[그림 44] 정부지원시 예상 도움도 - 기타



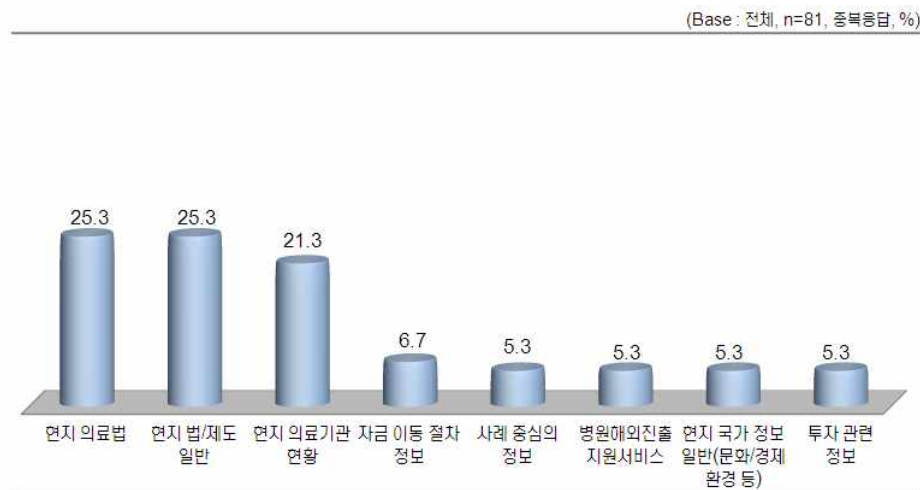
- 의료기관 해외진출을 위한 정부지원 방안 중 개선이 필요한 법률 및 조항으로는 의료법인의 해외투자 제한과 해외투자 수익에 대한 국내환수 제한 등 투자 및 금융 측면의 언급이 높아 이에 대한 법률 및 제도적 검토가 필요할 것으로 보임

[그림 45] 법/제도적 개선필요 법률 및 조항



- 의료기관의 해외진출 시 가장 필요한 정보로는 진출국의 법 및 제도적 측면 정보에 대한 니즈가 가장 높고, 그 외 현지병원 및 의료기관의 현황 등 진출국 내 경쟁의료기관 정보에 대한 니즈가 높게 나타남
- 기진출 및 진출준비기관이 정확한 현지의 법/제도적 정보를 제공받을 수 있는 공식적인 채널 마련 필요할 것으로 보이며, 현지 정보 공유할 수 있는 온라인/오프라인 커뮤니티 채널 개발하거나 현지 전문가 위촉을 통한 정보지원서비스 제공이 유용할 것으로 사료

[그림 46] 진출국가 필요 정보



- 해외진출 후 의료분쟁 경험은 7%로 높지 않으며, 주로 금전적 보상과 유가족 협의를 통해 해결하고 있는 것으로 나타남

[그림 47] 의료분쟁 경험 및 해결안

(Base : 진출운영 및 철수기관, n=44, %)



- 의료기관의 해외진출 활성화를 위한 정책 아이디어 및 건의사항은 크게 법률/제도, 네트워크, 정보, 금융, 인력 등으로 나뉘며 세부 의견은 아래와 같음
 - 법/제도 부분의 건의사항으로는 해외투자 및 진출관련 제도의 규제 완화에 대한 필요성을 제안하였으며, 의료특별법 및 실질적인 법률컨설팅 지원서비스에 대한 필요성도 제안
 - 정보측면에서는 현지진출국의 다양한 정보(진출관련법률, 진료수가, 현지의료기관 개설 매뉴얼 등) 제공받기를 원하고 있음
 - 네트워크 부분은 현지진출을 위한 정부 및 민간부분의 협력네트워크 구축의 필요성과 현지파트너의 신용도 파악을 위한 지원에 대한 의견이 제안됨

[그림 48] 정책 아이디어 및 건의사항

(Base : 전체, n=81, 중복응답, 건)

정책/법률지원 (36.8%)	해외투자 관련 법적 규제 완화	네트워크 지원 (17.6%)	양국 정부간 신뢰성 구축	
	단순 읍저버인 국내 외국인 연수의사의 적극 진료 보장		컨설턴트 아닌 정부나 정부대행 공식기관이 현지 연결 지원	
	수익환수에 대한 규제 완화		한국 정부와 현지 정부간 해외진출 위한 MOU/G2G 협력강화 등	
	의료인 면허 상호인정 실시		국내와 현지 각각 병원 의료장비회사간 협력 네트워크 구축	
	세제 혜택 및 통관 편의제공		현지 파트너의 신용도 파악 지원	
	의료 특별법 제정		현지 한인상공회 등 한인네트워크 협력관계 구축,연결	
	장기전략의 기반위에 단기전략들 실행되도록 정책 마련		현지 파트너간 네트워킹 자리 마련	
	정부주도로 해외진출 장려 지원		소영병원 도외시,대영병원 위주인 자금지원 형태 시정	
	법률 지원/법률 컨설팅 지원		재정 지원/투자금 지원	
	공통투자 진출시 현지법으로 보호받는 범위 안내		진출위한 외국인에 대한 법적 비용 검토	
	국가 병원이 함께 SPC 공동투자 방안 마련		해외진출 서비스 및 마케팅 지원 (11.8%)	해외 로드쇼 등 해외홍보설명회 개최
	FTA 체결시 현지 진출 제한 완화			해외 진출 위한 의료서비스 지원
해외진출 병원 인어가 개설 위해 현지정부와의 채널 확보	해외진출 지원 위한 전문업체 설립			
연행 의료법 규제 완화	해외진출 관심 낮은 대형종합병원 병원장 대상 관심 제고			
국책사업으로서 병원수출 인증제 통한 홍보 실시	국제 표준에 맞는 의료IT 개발			
의료진 출입국 절차 간소화	현지 활동시 한국공관의 도움 지원			
의료기기장비 통관절차 완화	인력지원 (1.5%)	전문가 육성 위한 교육 지원		
현지 법제도/법률지원 정보 안내		해외 사무실내 근무 인력 지원		
해외진출시 필요한 각종 정보 제공		교민 많은 지역에 한해 공중보건의 지원		
현지 병원 의료관련업체(의료기기업체 등) 상시 데이터뱅크와				
현지 의료기관 개설시 필요한 매뉴얼 제공				
현지 진료비/병원수가 정보 수집 제공				
정보제공지원 (19.1%)	진출국가 관련만 각종 다양한 정보 제공			
	필요 정보나 협력 제공받을수있는 자원 ACCESS 정보 구축			
	현지 의료전산체계 분석 자료 제공			
	해외 진출을 위한 다양한 모델 개발 제시			

PART 4. 결론 및 시사점

□ 의료기관 해외진출 시 애로사항 및 정부정책 기대치를 통한 정책적 시사점 도출

- 국내의료기관들은 해외진출 추진 시 ‘현지 네트워크 구축’ 및 ‘사업추진을 위한 예산 확보’를 가장 중요한 고려사항으로 보고 있으며, 실제 해외 진출 시 가장 어려움을 겪는 부분은 현지의 ‘법/제도 부분’으로 국가별 상이한 의료법/세법/투자법을 비롯하여 의료인 면허 및 인허가 제도에 대한 정보부족으로 나타남. 그 외에 현지네트워크 관계구축 및 투자를 위한 재무적 부분해결이 애로사항으로 나타남
- 따라서, 위의 애로사항들을 해결하기 위해 각 분야에 적합한 정부지원이 마련되어야 함. 이와 관련, 국내의료기관이 정부지원을 기대하는 부분을 분야별로 살펴 본 결과, ‘정보제공 분야’에서는 ‘진출국에 대한 각종 정보제공’에 대한 부분이 가장 도움이 될 것으로 파악되었음. 이를 위해 기진출 및 진출예정 기관이 정확한 현지의 법/제도적 정보를 제공받을 수 있는 공식적인 채널을 마련하는 동시에 정부차원에서 이를 인프라구축 측면에서 확보하고 공유하는 ‘체계적인 정보 제공·공유시스템 구축’이 중요함. 아울러, 이를 활성화하기 위해 관련분야 현지전문가 위촉 및 의료기관 상호간 보다 수월하게 정보 공유가 가능한 온라인/오프라인 커뮤니티 채널을 구축할 필요가 있음
- ‘국내 법/제도적 개선부분’에서는 해외진출을 위한 특별법 제정에 대한 기대가 높게 나타났으며, 특히 의료법인의 해외투자 제한과 해외투자 이익에 대한 국내환수 제한과 관련된 법제도적 개선부분의 검토가 필요할 것으로 보임. 또한 정부간 협의(G2G)를 통한 ‘외국의료인 면허 규제완화’ 및 ‘통관절차 간소화’에 대한 기대가 높아 이를 위한 양국정부간 공식적인 채널 구축을 통한 지속적인 협의 및 협력진행이 중요한 것으로 나타남
- ‘금융부분’에서는 해외투자 의료기관 세제혜택과 초기사업추진비용 지원에 대한 기대가 높게 나타남. 이를 위해 의료기관 특화된 정책금융 및 세제혜택을 마련하고, 현재 진행되고 있는 정부차원의 경비지원사업의 지속이 필요한 것으로 나타남

□ 의료기관 해외진출 현황(기진출 및 진출예정)을 통한 전략적 시사점 도출

- 국내의료기관의 절반이상이 해외진출사업을 담당하는 전담부서를 구축하고 있으며, 의료기관의 해외진출은 2010년부터 본격화되어 2011년부터 현재까지 꾸준히 증가하고 있음. 주요 진출국은 여전히 미국과 중국이 가장 많은 비율을 차지하고 있으나, 중동지역(UAE,

사우디 등)을 중심으로 한 정부차원의 진출협력 사업이 성과를 거두고 있음. 주요 진출 진료과목은 성형외과, 치과, 피부과, 척추 등 전문특화 과목이 주를 이루고 있으나, 최근에는 건강검진 및 진단검사의학 등 진료과의 다양한 추세를 보이고 있음

- 이와 관련, 기진출 및 진출예정 프로젝트의 진출 진료과 비교 시 건강검진으로 해외진출을 준비하는 수가 급격히 증가하는 것을 볼 수 있음. 이는 '건강검진'이란 일반적 진료를 통해 상대적으로 진출위험률을 낮추고, 검진을 통해 발견된 환자를 국내로 유치하는 수단으로 함께 활용하고자 하는 쌍방향 수익구조를 고려하는 것으로 분석됨
- 또한 기진출 및 진출예정 프로젝트의 주요 고객타겟이 상류층, 40대 안팎, 현지 여성비율이 높은것으로 보아 성형 및 피부 등 특화 진료과에 대한 수요를 기대하고 있는 것으로 보임. 현재 이러한 병·의원 중심의 진출 구조가 주를 이루고 있으나 향후에는 국내 대형병원들의 진출을 활성화시키기 위한 정부지원정책을 마련할 필요가 있음. 이를 통해 더욱 확대된 다양한 파급효과를 기대할 수 있을 것으로 분석됨
- 의료기관의 해외진출과 철수가 가장 활발한 국가는 주로 미국과 중국으로 나타났으며, 이는 두 국가의 수익창출 가능성에 대한 기대가 높기 때문인 것으로 시사됨. 다만 미국은 국가특성상 한인을 대상으로 한 수익구조가 집중되어 진출예정 국가 순위에는 하위에 머물고 있는 특성을 보임. 따라서, 진출국 정보제공의 우선순위는 중국에 초점을 두되, 그 외 몽골이나 베트남, 카자흐스탄 등 기타 진출국에 한해서는 현지특성에 따른 현실적 정보제공이 필요한 시점으로 분석됨. 특히 중국은 지역(省)에 따른 의료법, 세법, 외국인 투자법이 상이하고 복잡하기 때문에, 현지 전문업체를 통한 정확한 정보 확보가 필요함. 또한, 전반적으로 '12년 이후 철수한 사례가 다수 나타나고 있으므로, 진출을 추진하고 있는 의료기관들에 대한 각종 지원과 동시에 기진출 의료기관이 현지화에 성공하고 안착할 수 있는 지원체계의 마련도 시급한 것으로 분석됨
- 기진출 및 진출예정 기관의 진출형태를 보면, 기진출 의료기관에서는 단독진출이 많으나 향후 진출 예정기관의 경우 단독보다는 합작의 형태를, 운영도 공동법인의 구조를 더 선호하고 있는 것으로 나타나고 있음. 이는 기진출의 경험을 바탕으로 현지 파트너와의 합작을 통한 진출을 통해 상대적으로 해외진출에 대한 리스크를 줄이려는 시도로 볼 수 있음
- 현지에서의 국산 의료품목 이용률이 적은 것으로 보아, 이는 현지 진출국의 복잡한 인허가 제도 및 통관 절차 문제가 애로사항으로 작용한 것으로 분석됨. 따라서, 진출을 통한 연관산업(의약품, 의료기기 및 의료소모품)의 진출을 활성화하기 위해서는 이와 관련된

국가별 인허가 및 통관절차 정보를 획득하여 제공할 필요가 있음. 또한 현지수익에 대해서는 절반이상이 현지재투자를 하고 있으며, 이는 수익 환수 시 현지의 높은 세율과 세법 및 절차의 복잡함이 수익환수 시 애로사항으로 나타나고 있는 것으로 보임. 따라서, 현지의 세법에 대한 각종 정보 제공이 필요할 것으로 분석됨

- 인력 수급 측면에서 심각한 수준의 어려움은 없으나, 현지의료인력 수급에 대한 어려움으로 언어소통과 현지 의료인력 부족 및 의료기술 부족 등으로 나타남. 또한, 필요한 인력분야로는 의사/간호사가 많고, 교육이 필요한 분야로는 수술지식 및 의학지식, 진료지원서비스, 의료장비 운용 및 판독능력 등이 꼽힘. 이는 진출 기관의 언어소통의 장벽 해소를 위한 현지인의 언어교육이 우선시 되어야하며, 현지 의료인력의 질을 높여 현지화를 위한 인력공급 풀을 육성하는 노력이 필요한 것을 시사함. 따라서, 이를 극복하기 위해 현지 의료인력을 국내로 초청하여 연수를 진행하거나, 현지에서 활용 가능한 현지통역사 및 의료코디네이터 양성이 필요함. 또한 현지에 의료교육센터 설립을 통한 한국 의료기술 및 전반적인 진료지원 서비스 전수 등 장기적 투자가 필요할 것으로 분석됨. 이와 함께, 국내에서도 해외진출 위한 국내의료인 공급을 늘리고, 이를 지원하는 정책적 뒷받침이 필요할 것으로 판단됨

별첨

(기진출 기관 해외진출 현황표)



1. 기진출 기관 (111개)

No.	국가	지역	병원명	진료과목	진출형태	모병원규모	진출시점
1	몽골	울란바토르	(재)서울의과학연구소	임상병리진단	단독진출	의원	2003
2	중국	허베이	(재)서울의과학연구소	임상병리진단	단독진출	의원	2012
3	베트남	호치민	가야자모병원	산부인과	단독진출	병원	2004
4	카자흐스탄	알마티	계명대학교동산의료원	암	단독진출	상급종합	1998
5	베트남	호치민	다솜병원	성형	단독진출	의원 (모병원없음)	2008
6	몽골	울란바토르	대전선병원	척추	연락사무소	종합	2010
7	중국	상해	드림성형외과(압구정)	성형외과	프랜차이즈	병원	2010
8	미국	뉴욕	마리아병원	산부인과	프랜차이즈	병원	2011
9	중국	연길	메디파트너	치과	프랜차이즈	기타	2007
10	중국	연길	메디파트너	치과	프랜차이즈	기타	2007
11	중국	도문	메디파트너	치과	프랜차이즈	기타	2007
12	러시아	블라디보스톡	명지병원	건강검진	합작	종합	2010
13	미국	캘리포니아	서울대학교병원	심혈관	연락사무소	상급종합	2008
14	미국	뉴욕	서울대학교병원	심혈관	연락사무소	상급종합	2012
15	중국	연길	서울대학교병원	심혈관	라이센싱(브랜드)	상급종합	2011
16	베트남	호치민	서울메디컬클리닉	가정의학과	단독진출	의원 (모병원없음)	2011
17	중국	장춘	서울성모병원	종합병원	기술전수	상급종합	2011
18	카자흐스탄	알마티	서울치과(코엑스치과병원)	치과	합작	병원	2009
19	카자흐스탄	알마티	소나무한방의료센터	한방	단독진출	의원	2012
20	러시아	블라디보스톡	신촌세브란스병원	종합병원	기술전수	상급종합	2013
21	몽골	울란바토르	신촌세브란스병원	종합병원	합작	상급종합	1991
22	몽골	울란바토르	연세서울치과 (뉴욕연세치과)	치과	단독진출	의원	2010
23	중국	북경	연세에스병원	하지정맥류	단독진출	병원	2006
24	중국	대련	연세에스병원	하지정맥류	단독진출	병원	2000
25	대만	타이페이	오라클피부성형외과	피부/성형	라이센싱(브랜드)	의원	2010
26	베트남	하노이	오라클피부성형외과	피부/성형	프랜차이즈	의원	2012
27	중국	천진	오라클피부성형외과	피부/성형	라이센싱(브랜드)	의원	2011
28	중국	북경	오라클피부성형외과	피부/성형	라이센싱(브랜드)	의원	2012
29	중국	대련	오라클피부성형외과	피부/성형	라이센싱(브랜드)	의원	2012
30	중국	북경	오라클피부성형외과	피부/성형	프랜차이즈	의원	2012
31	중국	북경	오라클피부성형외과	피부/성형	프랜차이즈	의원	2012
32	인도네시아	자카르타	우리들병원	신경외과	프랜차이즈	병원	2010
33	UAE	두바이	우리들병원	신경외과	단독진출	병원	2011
34	중국	상해	원진성형외과	성형외과	합작	의원	2010
35	카자흐스탄	알마티	윌스기념병원	척추	기술전수	병원	2012
36	중국	청도	인하대학교병원	암	원내원	상급종합	2008
37	미국	LA	자생한방병원	척추	단독진출	병원	2012
38	미국	샌디에고	자생한방병원	척추	단독진출	병원	2013
39	미국	플러튼	자생한방병원	척추	단독진출	병원	2010
40	미국	산호세	자생한방병원	척추	단독진출	병원	2013
41	중국	북경	자연미인성형외과	성형외과	단독진출	의원	2008
42	베트남	호치민	정원성형외과	성형외과	기술전수	의원	2012
43	중국	당산	정원성형외과	성형외과	연락사무소	의원	2011
44	중국	광저우	정원성형외과	성형외과	운영컨설팅	의원	2008
45	미국	캘리포니아	차병원	건강검진	M&A	병원	2001
46	미국	LA	차병원	건강검진	M&A	병원	2005
47	몽골	울란바토르	카톨릭중앙의료원	종합병원	자선진료소	상급종합	2004
48	몽골	울란바토르	키스유성형외과	성형외과	합작	의원	2010
49	미국	캘리포니아	관강한의원	한방	프랜차이즈	의원	2009
50	미국	하와이	하늘마음한의원	피부과	기술전수	의원	2009
51	일본	도쿄	하늘마음한의원	피부과	기술전수	의원	2009
52	캐나다	토론토	하늘마음한의원	피부과	기술전수	의원	2009
53	베트남	호치민	한베성형외과	성형외과	합작	의원	2007
54	UAE	아부다비	한일병원	종합병원	위탁운영	종합	2012
55	미국	캘리포니아	함소아한의원	한방소아과	프랜차이즈	의원	2004
56	미국	캘리포니아	함소아한의원	한방소아과	프랜차이즈	의원	2004
57	미국	뉴욕	함소아한의원	한방소아과	프랜차이즈	의원	2005
58	미국	뉴저지	함소아한의원	한방소아과	프랜차이즈	의원	2005
59	중국	상해	함소아한의원	한방소아과	프랜차이즈	의원	2006
60	중국	상해	BK동양성형외과의원	성형외과	기술전수	의원	2010
61	중국	천진	BK동양성형외과의원	성형외과	기술전수	의원	2010
62	중국	성도	BK동양성형외과의원	성형외과	기술전수	의원	2010

No.	국가	지역	병원명	진료과목	진출형태	모병원규모	진출시점
63	인도	구르가온	CDC어린이치과병원	소아치과	단독진출	병원	2011
64	베트남	호치민	JK성형외과	피부/성형	위탁운영	의원	2011
65	중국	대경	JK성형외과	피부/성형	위탁운영	의원	2010
66	베트남	호치민	SI치과	치과	단독진출	의원	2004
67	네팔	카트만두	계명대학교동산의료원	암	자선진료소	상급종합	1998
68	방글라데쉬	꼬람톨라	계명대학교동산의료원외 6개의료기관	종합진료	자선진료소	상급종합	1992
69	미국	LA	건국대학교병원	종합병원	연락사무소	상급종합	2012
70	중국	은천	건국대학교병원	종합병원	단독진출	상급종합	-
71	몽골	울란바토르	길병원	종합병원	단독진출	상급종합	2013
72	캄보디아	프놈펜	대구파티마병원	종합병원	단독진출	종합	2012
73	홍콩	침사추이	리젠스형외과	성형외과	라이센싱(브랜드)	의원	2013
74	중국	연길	메디파트너	치과	프랜차이징	기타	2005
75	중국	대경	오라클피부성형외과	피부/성형	프랜차이징	의원	2012
76	중국	목단강	오라클피부성형외과	피부/성형	프랜차이징	의원	2012
77	중국	하얼빈	오라클피부성형외과	피부/성형	프랜차이징	의원	2011
78	중국	푸조우	오라클피부성형외과	피부/성형	프랜차이징	의원	2013
79	중국	따통	오라클피부성형외과	피부/성형	프랜차이징	의원	2011
80	중국	석가장	오라클피부성형외과	피부/성형	프랜차이징	의원	2013
81	중국	난저우	오라클피부성형외과	피부/성형	프랜차이징	의원	2013
82	중국	칭다오	오라클피부성형외과	피부/성형	프랜차이징	의원	2013
83	몽골	울란바토르	원광대학교의과대학병원	종합병원	합작	상급종합	2013
84	미국	LA	유디치과브랜드진출	치과	단독진출	의원	2010
85	미국	어바인	유디치과브랜드진출	치과	단독진출	의원	2012
86	미국	플러튼	유디치과브랜드진출	치과	단독진출	의원	2011
87	미국	노스리지	유디치과브랜드진출	치과	단독진출	의원	2012
88	미국	가든그로브	유디치과브랜드진출	치과	단독진출	의원	2009
89	미국	뉴욕	유디치과브랜드진출	치과	단독진출	의원	2012
90	미국	워싱턴	유디치과브랜드진출	치과	단독진출	의원	2008
91	미국	타이슨코너	유디치과브랜드진출	치과	단독진출	의원	2012
92	태국	방콕	유투바이오진단검사 의학과의원	진단검사의학과	합작	의원	2010
93	미국	시카고	자생한방병원	척추	단독진출	병원	2013
94	미국	어바인	자생한방병원	척추	단독진출	병원	2013
95	미국	샌프란시스코	자생한방병원	척추	단독진출	병원	2010
96	미국	뉴저지	자생한방병원	척추	단독진출	병원	2013
97	미국	뉴욕	차병원	건강검진	기술전수	병원	1999
98	필리핀	말라본	카톨릭중앙의료원	종합병원	자선진료소	상급종합	2013
99	카자흐스탄	아스타나	클린업피부과(삼성점)	피부과	기술전수		2004
100	미국	아틀란타	편강한의원	한방	프랜차이징	의원	2009
101	미국	어바인	하늘마음한의원	피부과	기술전수	의원	2012
102	미국	LA	하늘마음한의원	피부과	기술전수	의원	2012
103	미국	LA	함소아한의원	피부 미용	합작	의원	2011
104	미국	베버리힐스	함소아한의원	피부 미용	합작	의원	2011
105	미국	뷰에나파크	함소아한의원	피부 미용	합작	의원	2011
106	미국	로렌하이츠	함소아한의원	피부 미용	합작	의원	2011
107	중국	북경	BK동양성형외과의원	성형외과	기술전수	의원	1999
108	중국	상해	BK동양성형외과의원	성형외과	기술전수	의원	2008
109	중국	심천	BK동양성형외과의원	성형외과	기술전수	의원	1999
110	중국	심양	BK동양성형외과의원	성형외과	기술전수	의원	1999
111	말레이시아	페낭	JK성형외과	피부/성형	연락사무소	의원	2013