



MITSUI & CO.

IHHを中心とする 当社のヘルスケア事業説明会

2022年6月16日

三井物産株式会社
ウェルネス事業本部
阿久津 剛

Wellness, the new wealth.

ウェルネス事業領域における将来構想

◆ 当社は以下3つの主要施策の実行により
三井物産のウェルネス事業群を構築する。

- ①「コア事業たるIHHの成長」
- ②「IHHを核としたデータ事業の構築」
- ③「本部横断で目指す健康事業群の確立」

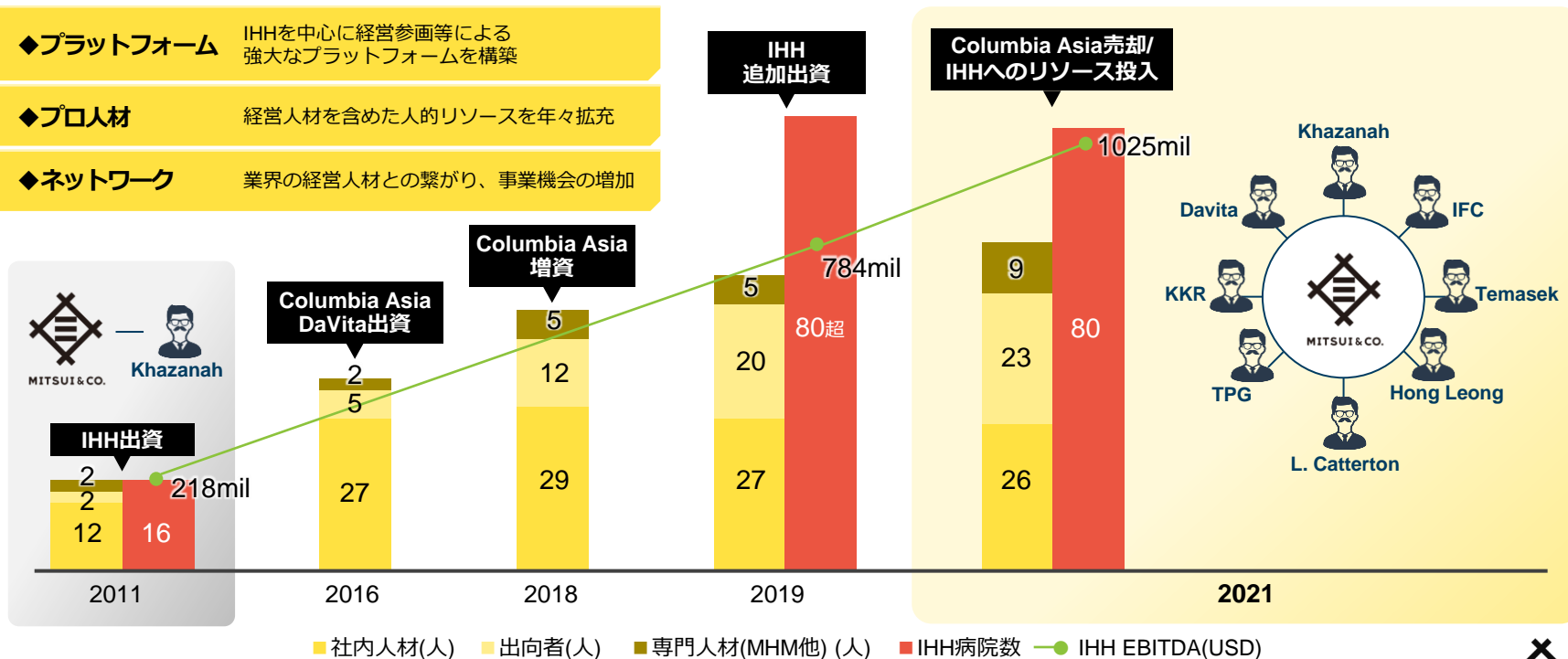
三井物産のウェルネス事業群



病院・クリニック事業における当社リソース・ネットワークの深化・拡大

経営参画の変遷

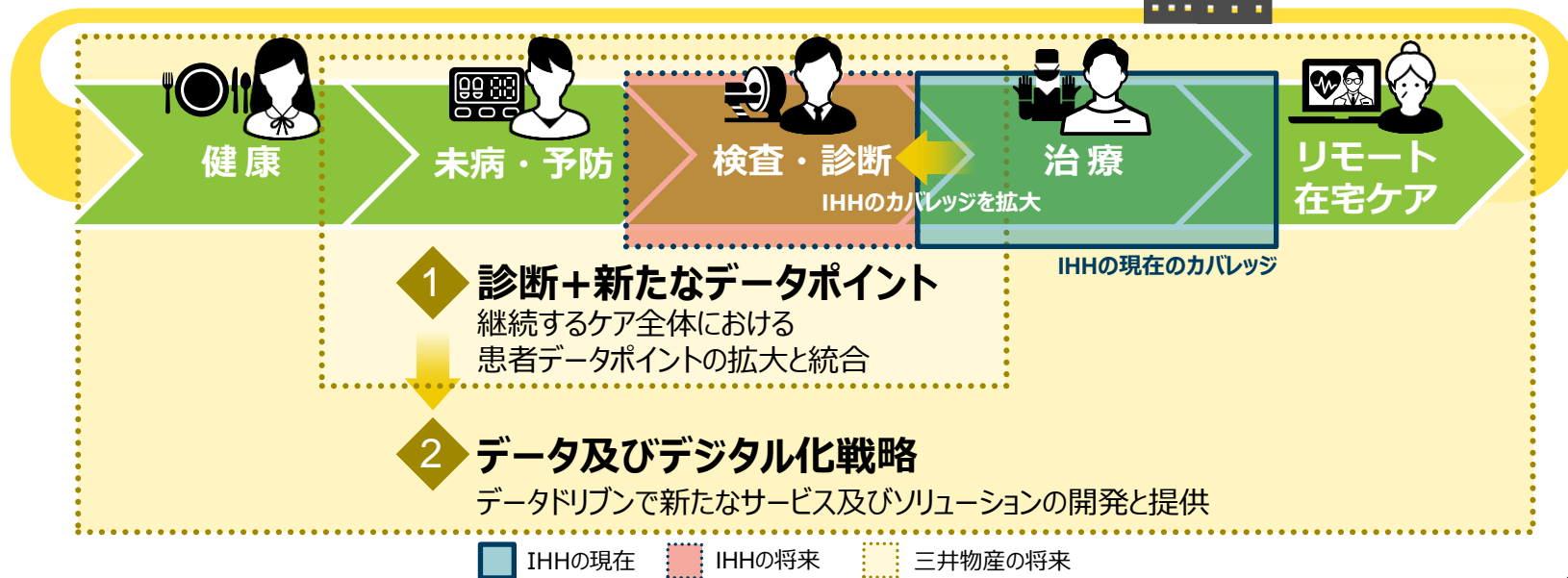
- ◆プラットフォーム IHHを中心に経営参画等による強力なプラットフォームを構築
- ◆プロ人材 経営人材を含めた人的リソースを年々拡充
- ◆ネットワーク 業界の経営人材との繋がり、事業機会の増加



当社のヘルスケアデータ戦略(1)：エコシステムの中における立ち位置

- ◆ 急性期ケアのみならず、健康から在宅ケアまでペイシエントジャーニー全体を通じた患者中心のタッチポイントへと拡大...

ペイシエントジャーニーのイメージ図



当社のヘルスケアデータ戦略(2)：IHHとのパートナーシップとその後の展開

- ◆ ...することによって、患者中心のValue Based Healthcare(アウトカム最大化とコスト最適化を図る医療提供)エコシステムの構築を目指す。

データプラットフォーム パートナーシップ

提携を推進する戦略的領域



診断+新たなデータポイント

M&Aや提携を推進する戦略的領域。
患者とのより多くのタッチポイント及び
より近接したソリューション提供



三井+IHHソリューション

データ及びインサイト獲得のための
患者/医師とのエンゲージメント向上



360° business innovation.



MITSUI & CO.

IHH Healthcare

2022年6月



IHH Healthcare Berhad

© All Rights Reserved. This material is confidential and property of IHH Healthcare Berhad. No part of this material should be reproduced or published in any form by any means, nor should the material be disclosed to third parties without the consent of IHH.

アジェンダ

01 IHH会社概要 – 変革の軌跡 (2020-2021)

02 IHHの戦略 – 4本の矢

03 サステナビリティ

04 今後の見通し

SECTION

01

IHH会社概要 —変革の軌跡—



当社の変遷

2011

- 三井物産によるIHHへの出資

2012

- IHHによるAcibadem Holdingsへの出資(60%)
- マレーシア・シンガポール市場でのIPO
- 星/Mt E Novena Hospitalの開院

2014

- Acibadem Atakent Hospitalの開院

2015

- 印/Continental Hospitalへの出資(51%)
- 印/Global Hospitalsへの出資(73.4%)
- 中/Gleneagles Chengdu Hospitalに係る契約締結

2016

- Acibademを通じたTokuda Hospitalの買収(100%) & City Clinic Groupへの出資(76.5%)
- Parkway Shanghai Hospitalに係る契約締結
- Yangon Hospitalの着工

2017

- Gleneagles Hong Kong Hospitalの開院
- Altunizade Hospitalの開院

2018

- 馬/Amanjaya Hospitalの買収
- Acibadem Holdingへの追加出資(90%)
- Fortis Healthcareへの出資(31.1%)

2019

- Gleneagles Chengdu Hospitalの開院
- 三井物産が32.9%まで増資

2020

- 馬/Prince Court Medical Centreの買収

2021

- Acibademを通じたSerbia Bel Medicへの出資(70%)
- 印/Continental Hospitalsの売却

2022

- IMU(マレーシアの医療教育機関)の売却



- 主要マーケット
- その他マーケット



80
病院数



10
展開国数



15,000+
病床数



65,000+
従業員数

2022年4月時点
* Fortis Healthcare Networkの病院を含む(O&M取決めによる)



2019年に策定したビジョン:

世界で最も信頼される
ヘルスケアサービスネットワークに

...そして、ROEを5年間で倍に



T.H. Healthcare

Care.
For good.

IHH 2020-21年実績

1

成長に向けた地理的クラスター戦略

ブランド認知度の向上、規模の経済効果拡大、患者さんのアクセス改善、医療サービスの質向上

例) クアラルンプール市内のプリンスコートメディカルセンター買収

2

投資ポートフォリオの見直し

収益性を重視した資本配分

例) 資本効率の向上に向けた資産リサイクル

3

グローバルネットワークを活かした強力なシナジー効果の発揮

グローバルでの調達一元化を通じた厳格なコスト削減の推進等

例) アンギオプラスティ(血管形成)機器の集中購買等

ビジョン:

世界で最も信頼される
ヘルスケアサービスネットワークに

ゴール:

成長・収益に対するコミットメントと
更に強力なシナジー発揮



コロナ期間中（2020-2021）： 信頼構築の伸展

治療の最前線での取り組み



医療従事者の感染対策



患者さん・医療従事者を
守るための安全管理



危機管理体制の構築

イノベーションに向けた取り組み



オンライン診療の導入等
を通じた医療サービスの
提供方法の多角化



バリュー・ドリブン・
アウトカム (VDO)
の取り組みを通じた
透明性の向上

コミュニティに対する貢献



各国で最初にコロナ
患者の受け入れを開始



各国で最初に
コロナ検査を提供



ワクチン接種対応

成長に向けた地理的クラスター戦略

病院事業：資本集約型の事業モデル

成長戦略の実行と共にROEの改善を企図：
病院事業の成長余地がある地域(クラスター)を特定し、
重点的に資本を投下

ブランディング強化を通じた患者さん・保険者の認知度向上

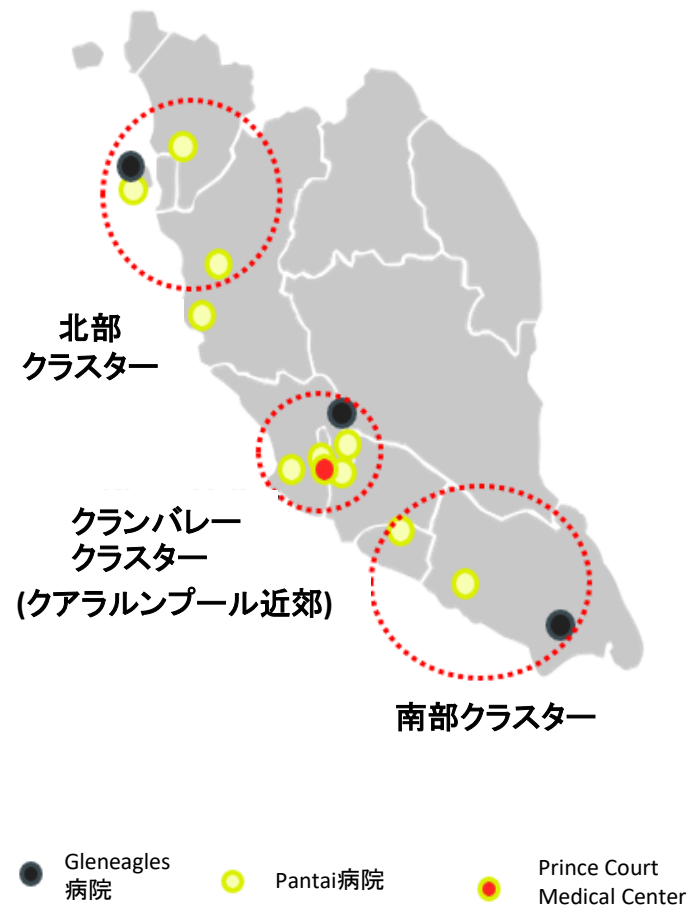
コーポレート機能やマーケティング施策の一元化を通じた
「規模の経済」効果最大化

例) Prince Court(クアラルンプール)、馬国北部Laguna Merbok の買収等

投資ポートフォリオ見直しや資産リサイクル

反対に、クラスター戦略の展開が難しい地域については、
ポートフォリオ見直し・資産リサイクルを実施

例) IMU・Continental(印Hyderabad州)の売却等



グローバルネットワークを活かした強力なシナジー効果の発揮



グローバルネットワークを活かした強力なシナジー効果の発揮



IT

- a) Cerebral+(IHHグループ内製化電子カルテ)をIHHのコアEMR/HIS製品へ
- b) 各国事業向けの社内サービスプロバイダーとしてグループ横断部門 (Center Of Excellence)を設立し、サイバーセキュリティ・ネットワーク運用・コンピュータルーム/クラウド運用等のITサービスを提供
- c) IT関連の調達効率化

調達

グローバル調達機能を設立し、グループ調達コスト削減や戦略提携を推進

- a) IHHのコスト精査、主要CAPEX/OPEXの削減目標設定
- b) サプライチェーンのデジタル化
- c) グローバルでのサプライチェーンマネジメント

オペレーション

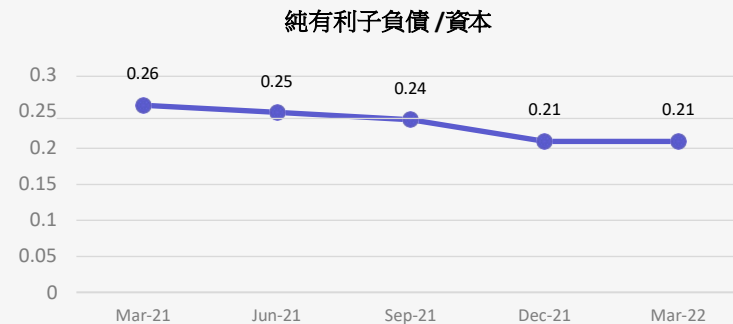
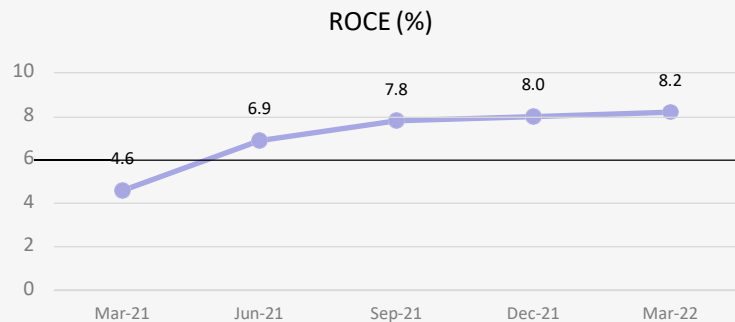
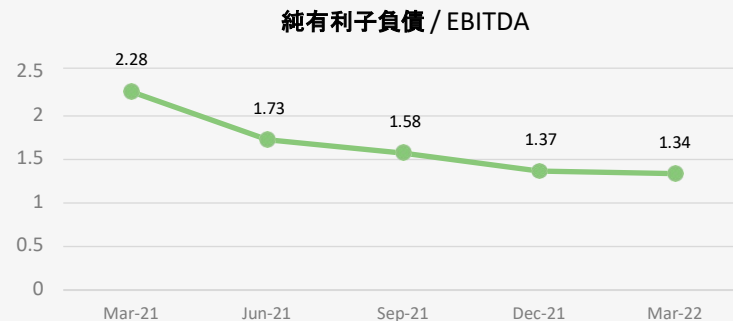
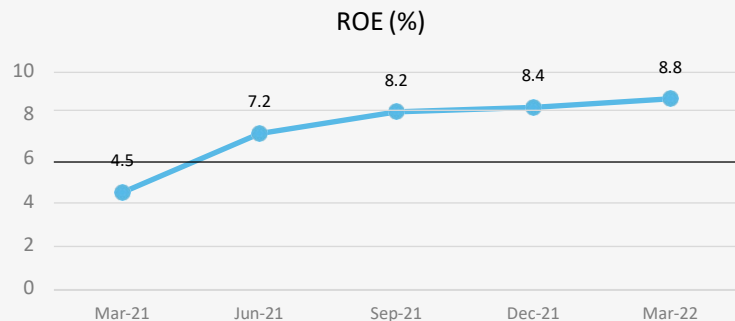
- a) ビジネスモデル・オペレーションモデルの再定義

取り組みの成果

コロナ禍においても、コストマネジメントを通じた堅実な成長を達成



資本効率の向上



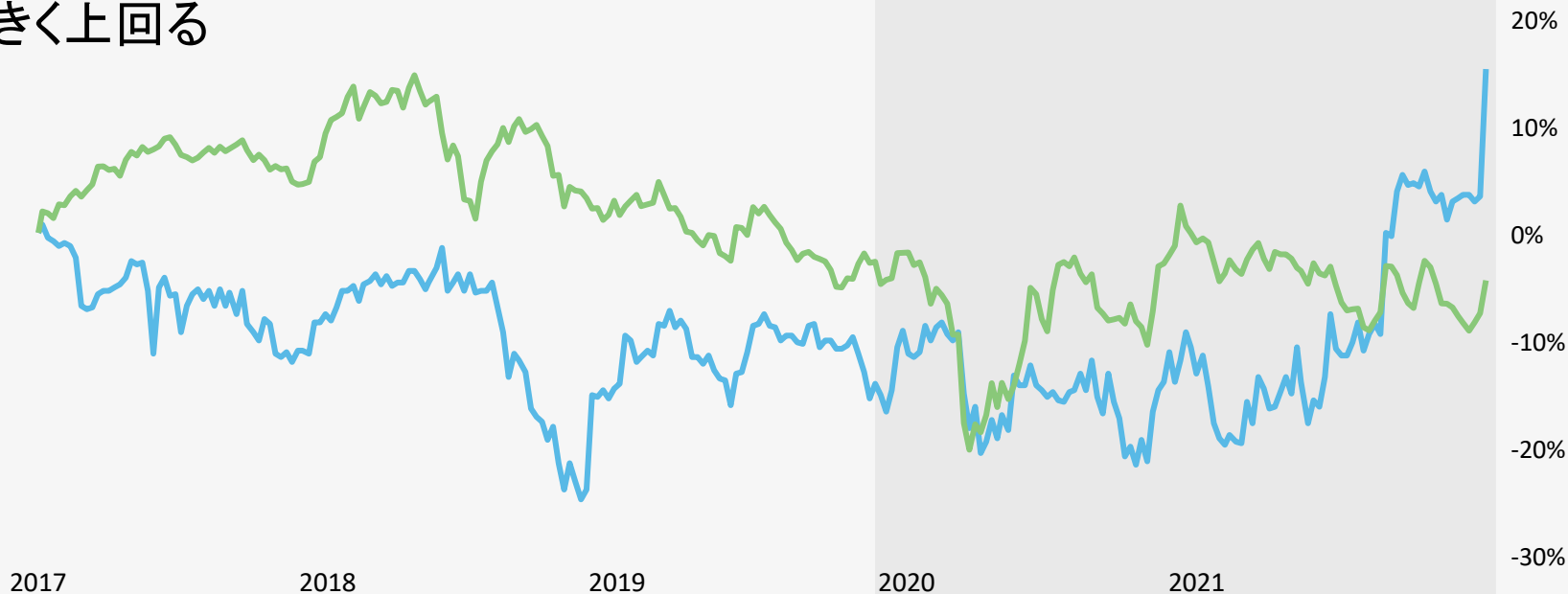
IHHの株価はマレーシアの株式市場の株価指数を5年間で大きく上回る

KLCI Index (マレーシア)

- 4.5%

IHH Healthcare

+ 15.6%



IHHの強み

展開国におけるブランド力

治療結果に対する高い評価

グローバル展開による
シナジー効果

弛まぬオペレーション改善

継続的なROE向上



更なる変革に向けた取り組み






「患者さん中心」のヘルスケア
プラットフォーム構築に向けて



T.H. Healthcare

Care.
For good.



Care.
For good.

ビジョン

世界で最も信頼される
ヘルスケアサービスネットワークに

ミッション

臨床・オペレーション・サービスの質向上に
仲間と共に取り組みながら、高品質なケアを提供する

SECTION

02

IHHの戦略 —4本の矢—





Care.
For good.



信頼

最高品質の
患者さんケア提供

高品質のサービス提供

バリュードリブンアウトカム
(VDO, 治療効果に比例した医療資源配分を目指す
考え方)による価格設定の
最適化



シナジー

オペレーションの効率化

ベストプラクティスの共有

ITシナジー: C+(IHHグループ内
製化電子カルテ)の活用

グループ購買



成長

コロナ禍からの回復

クラスター戦略

戦略的M&A

グローバルな検査事業
プラットフォームの構築

イノベーションによる変革:
デジタルヘルスのエコシステム構築



サステナビリティ

患者さんに寄り添った治療ケア

従業員にとっての
最適な職場環境づくり

CSR活動等を通じた公共への還元

地球環境に配慮した事業展開

データプラットフォーム

データに基づく意思決定がもたらす価値創造

今後の成長のための5つの山

コロナ後の
事業回復

クラスター戦略による
オーガニックな成長

戦略的な
アセット獲得

グローバルな検査・
プラットフォーム構築

デジタルヘルスケア
エコシステムの構築

既存事業の最適化 + 新成長領域への挑戦

力強く、且つ、持続的な成長

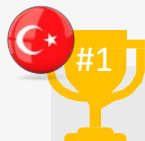
IHH 検査事業セグメント: 既に業界のリードポジションにあり、引き続き同領域の成長を強化



63拠点
検査施設数



1,700人
スタッフ数



45百万回
検査数(FY2021)



428拠点
検査施設数

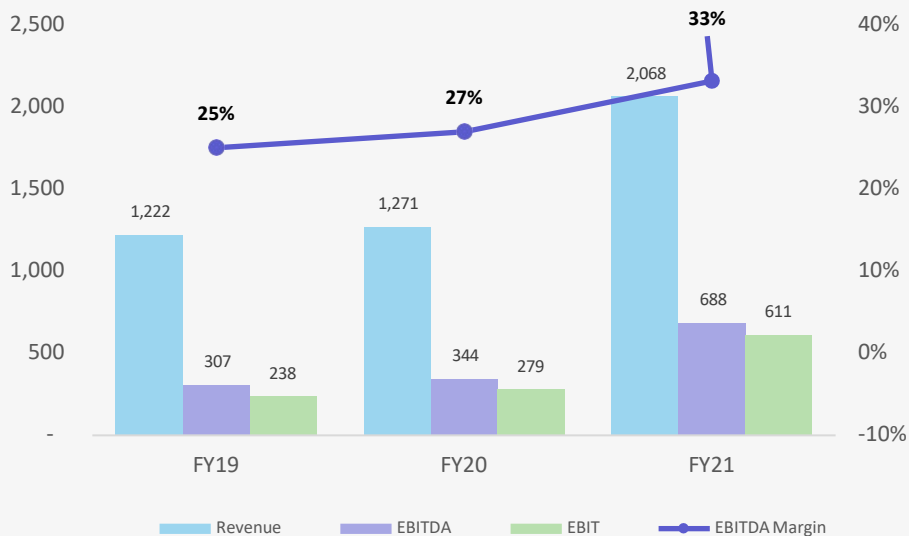
7,390人
スタッフ数

30百万回
検査数 (FY2021)

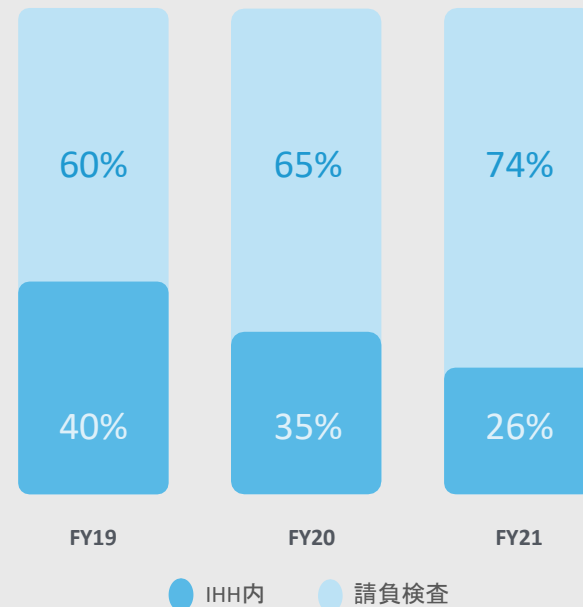
IHH 検査事業

2019年以來高成長を継続

定量指標 (百万マレーシアリングット)



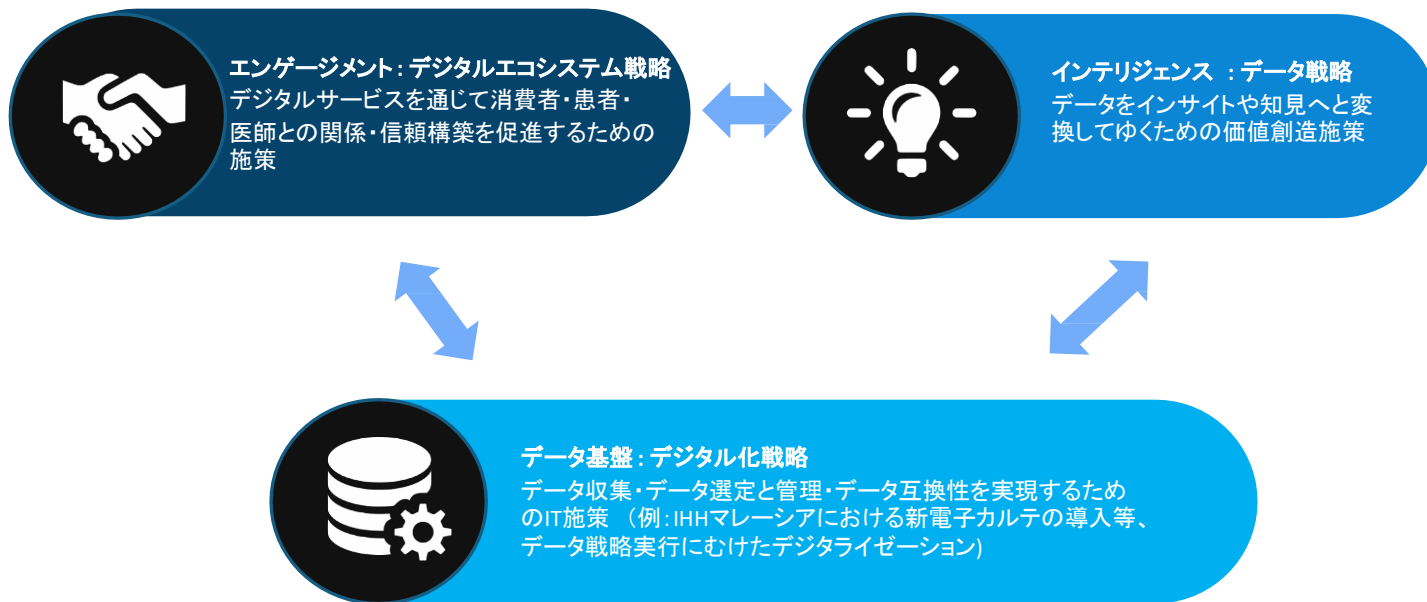
IHH内検査/社外請負検査 内訳



デジタル戦略とデータ戦略の関連性

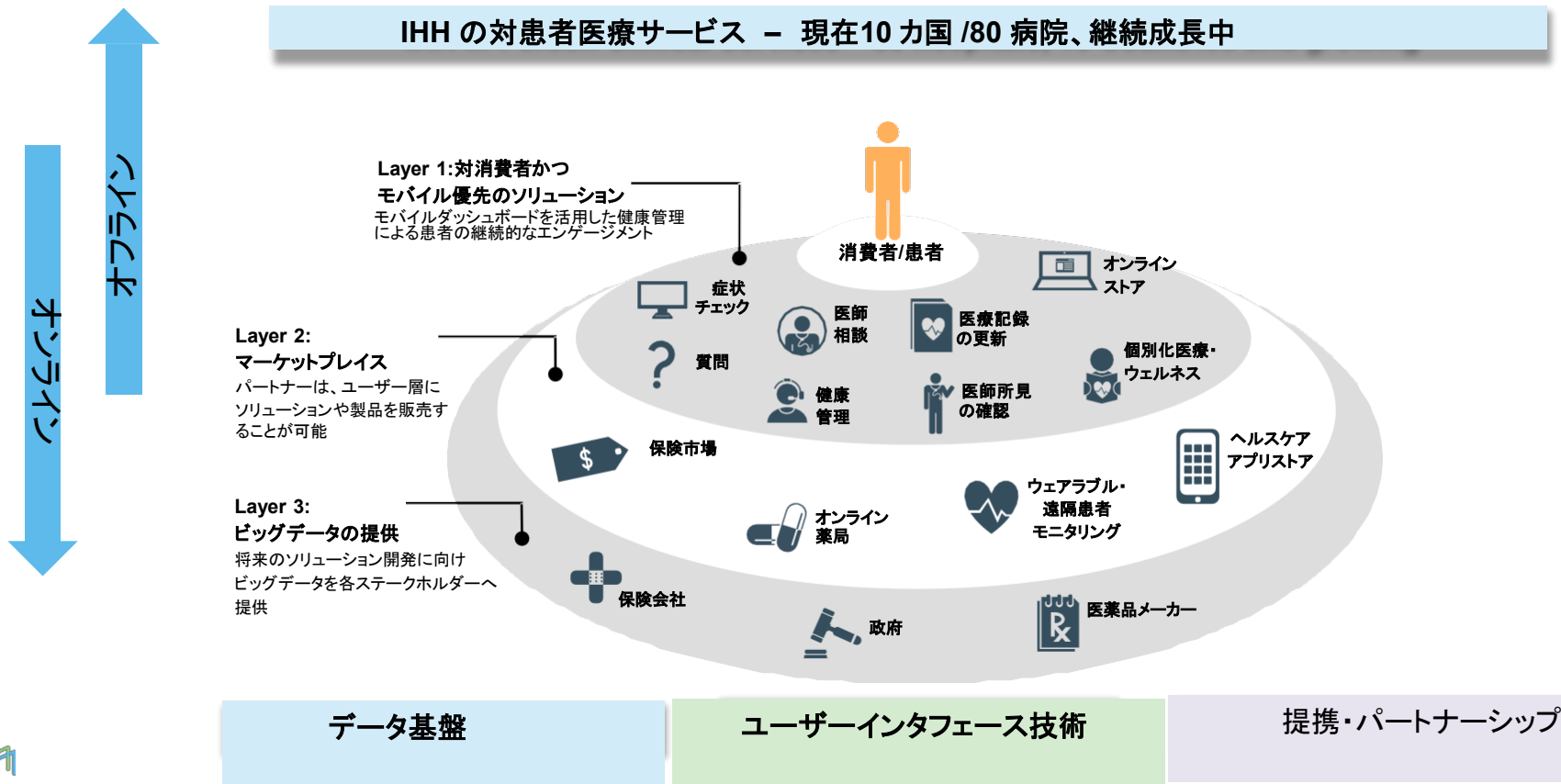
デジタルヘルスケアエコシステムは三つの要素で構成される:

- **エンゲージメント:** 消費者・患者・医師のエンゲージメントに向けたデジタルエコシステム戦略
- **データ基盤:** データ収集・データ選定と管理・データ互換性を可能にするデジタル化戦略
- **インテリジェンス:** データをインサイトや知見へと変換することで付加価値を創造するデータ戦略



患者主体のヘルスケアプラットフォームへ進化

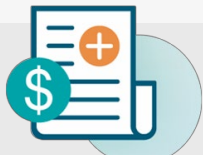
IHH の対患者医療サービス - 現在10カ国 / 80病院、継続成長中



Digihealth アプリ – 初期段階



診察予約



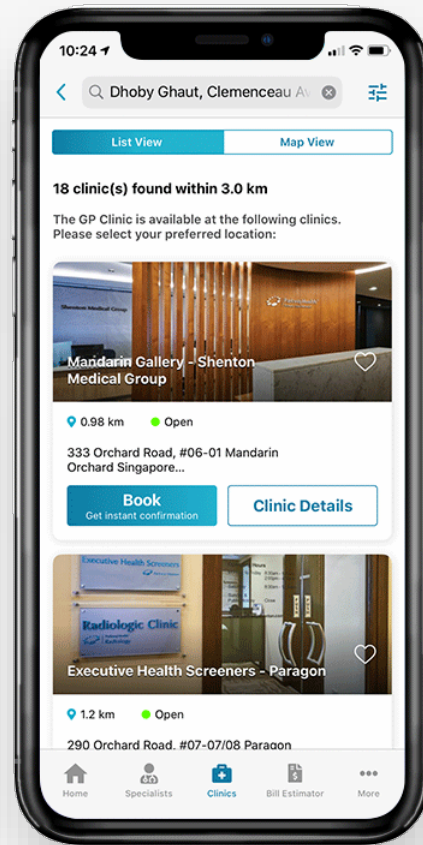
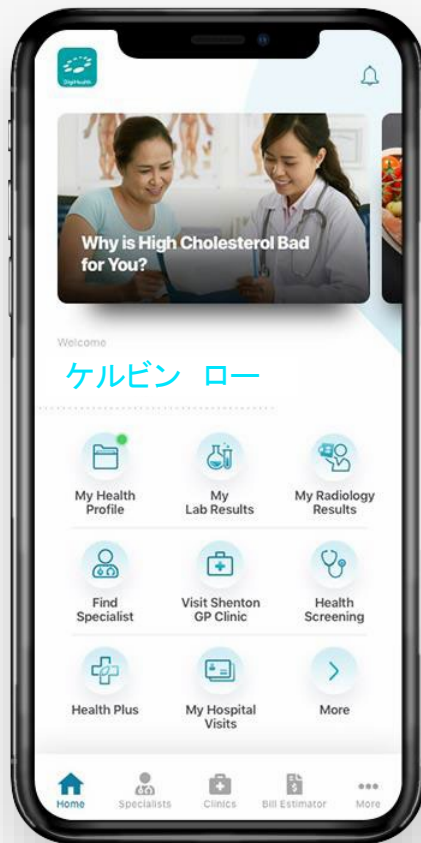
病院の請求金額予測や
医療費の記録



過去からの推移が
グラフ化された検査結果
へのアクセス



放射線科レポート
へのアクセス



データ基盤

患者サービスや事業運営におけるデータの活用で価値創造を推進し、「データ・ドリブン組織」を実現

ユースケース開発に向け、IHH内に蓄積されたデータ(標準化・定型化されたデータ)を保持する組織横断的なデータプラットフォームを構築

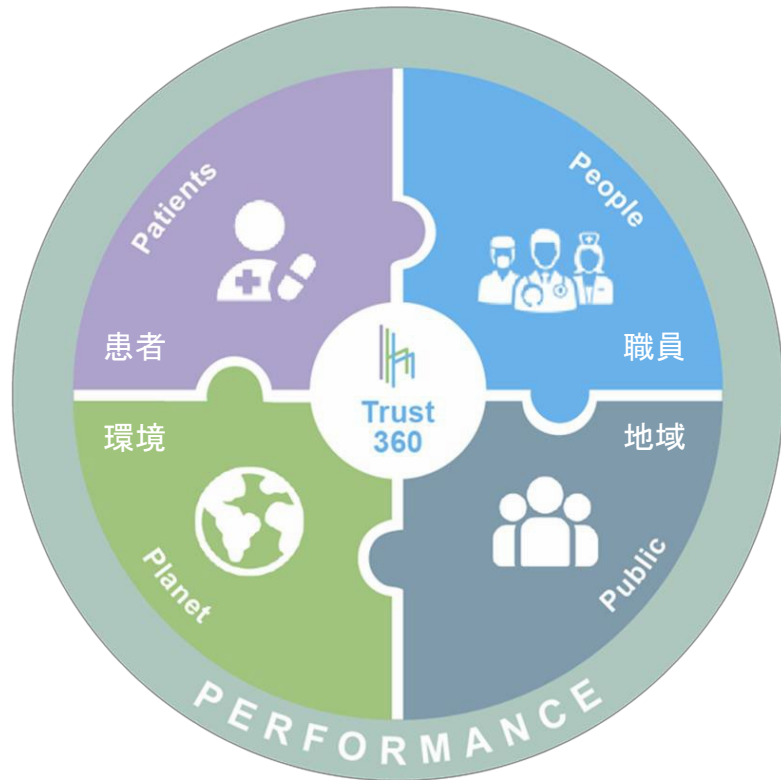
SECTION

03

サステナビリティ



サステナビリティ



“4つのP”フレームワーク

- **Patients(患者):** 患者さんがいてはじめて我々が存在する。私たちの絶え間ない卓越性の追求により、患者さんのエンパワメントを促進し、医療へのアクセスを高め、個々人に特化した最高のケアを提供します。
- **People(職員):** 私たちの職員はIHHヘルスケアの核となる存在です。私たちは、職員の成長を支援し、安全かつ安心な職場を提供することで、彼らのベストパフォーマンスを引き出します。
- **Public(地域):** 地域社会を大切にする責任ある市民として、私たちは医療専門知識、治療を提供し、社会活動を通じて健康な社会を構築します。
- **Planet(環境):** 気候変動は人類の健康と密接に関係しています。環境への負担を減らし、二酸化炭素排出量を削減することで、私たちは現在、そしてこれからの世代のために地球を守ります。

SECTION

04

今後の見通し

