

「医療の国境をなくしたい！」という女性起業家の想いを、段階的に実現へ！

ナースウェルインターナショナル株式会社(大阪府)

最大の強みは「高度な医療通訳・翻訳力」！日中の看護師資格と病院ネットワークを活かし、医療インバウンド事業を創業する事業者。

1. 相談のきっかけ

- 中国出身で日中の看護師資格を持ち、両国の医療現場を熟知している相談者は、医療の国境をなくし、医療サービスをより良くしたいとの思いから起業。
- 大阪市のインキュベーション施設「立志庵」に入居し、医療ツーリズムなど複数の事業の準備を進めてきた。
- しかし、事業テーマが多岐にわたるため、具体的にどこから手をつけるべきか迷っていた。
- そこで、以前から面識のあった当拠点のコーディネーターに、相談を持ち掛けた。

2. 課題整理・分析

- まず、ヒアリングを行いながら事業テーマを次の4つに整理。
 - ①医療ツーリズム
 - ②国際看護師の養成
 - ③観光客に対応する救急医療ホットライン
 - ④留学生支援
- すると、4事業とも医療インバウンド関連ではあるものの、コンセプトやターゲット、必要資源がまちまちで、それぞれの個別戦略が必要ということが判明した。
- そこで、事業テーマごとに目的・ターゲット・必要な経営資源(ヒト・モノ・カネ)・課題を整理し、実行計画を作成し、段階的に事業を進めていくことが必要と判断。

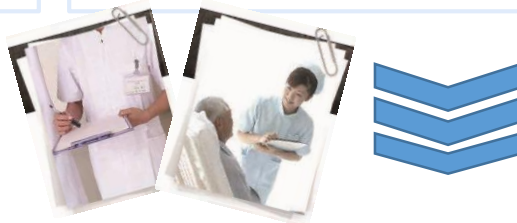
3. 解決策の提案

- 実行計画の作成
 - ・経営者の想い、経営資源の状況、市場ニーズや動向等を踏まえ、各事業の実現可能性を確認。
 - ・優先順位づけや具体的なタスクの洗い出し、スケジュールングをサポートした。
- 収益モデルの明確化
 - ・最も優先順位の高い医療ツーリズム事業に力点を置いて、提携先との役割分担を含め、収益をあげられる仕組みづくりをサポートした。
- 販促ツールの作成
 - ・会社全体のパンフレット+事業テーマごとのチラシが必要であるとアドバイス。
 - ・デザイン担当アドバイザーも加わり、相談者が作成した原案を元に、会社の理念や経営者の想い、強みや特徴が伝わるよう、ストーリー性のあるパンフレットの作成を提案した。



ナースウェル

インターナショナル株式会社



4. 成果

- やるべきことの優先順位やスケジュール感が整理され見えたことで、具体的に事業化の活動が行いやすくなった。
- 収益モデルが可視化でき、またそのモデルを見せることで、提携先との交渉が進展、事業化に向けて計画が前進した。
- 経営者の想いや企業イメージの伝わるパンフレットも完成した。
 - ・パンフレットには、メインとなる医療ツーリズム事業と、最も思い入れの強い国際看護師育成事業の二つを掲載。
 - ・配色や構成も含めてトータルデザインを行った結果、メッセージ性の高いパンフレットが完成した。
- 今後、市場拡大が期待される「医療インバウンド分野」での大いなる活躍が期待される。

