

## 五十嵐ゆうこの米國小売業最新レポート

2023年2月26日

### Amazon closes its acquisition of the healthcare company One Medical ヘルスケア企業 One Medical 社の買収を済ませた Amazon

Amazon は 39 億ドルでのプライマリーケア組織「ワン・メディカル」の買収を完了したと発表し、大きなニュースになりました。

この件は、昨年 8 月に投稿した私のレポート#117 でも取り上げましたが、それから半年以上の時間をかけて正式な統合が実現しました。

このニュース直後、Amazon のアプリを開くと上記タブの一番左端に One Medical が既に表記され、タップするとサービスについて詳しく紹介されておりました。



ここでサインアップを行えば、すぐにでも簡単に利用可能となります。

Amazon のオンラインドラッグストア Amazon Pharmacy と Amazon Clinic は、患者から医師へのデジタル診断を可能とした Q&A を含むサービスを提供しており、今後のヘルスケア事業における重要な役割と位置づけ、昨年 7 月末に One Medical の買収計画を公にしました。

One Medical は、サンフランシスコに本社を置く One Life Healthcare Inc. が所有していた企業で約 81 万 5000 人の会員と 20 以上の市場と 214 の医療機関と事業を進めています。

One Medical のサービスは会員制で対面診療のみならずバーチャルケアも提供しています。

Amazon の会員であれば、初年度は 28%割引の\$144（月額\$12）で One Medical のサービスを提供すると発表しました。

これは有料のプライムではなく、誰もが無料で入会できる会員の事を指しています。



一方、市場の独占に反対する団体は、この買収は患者のプライバシーを危険にさらし市場での支配力を強めるとして連邦取引委員会に買収を阻止するよう要求し続けています。

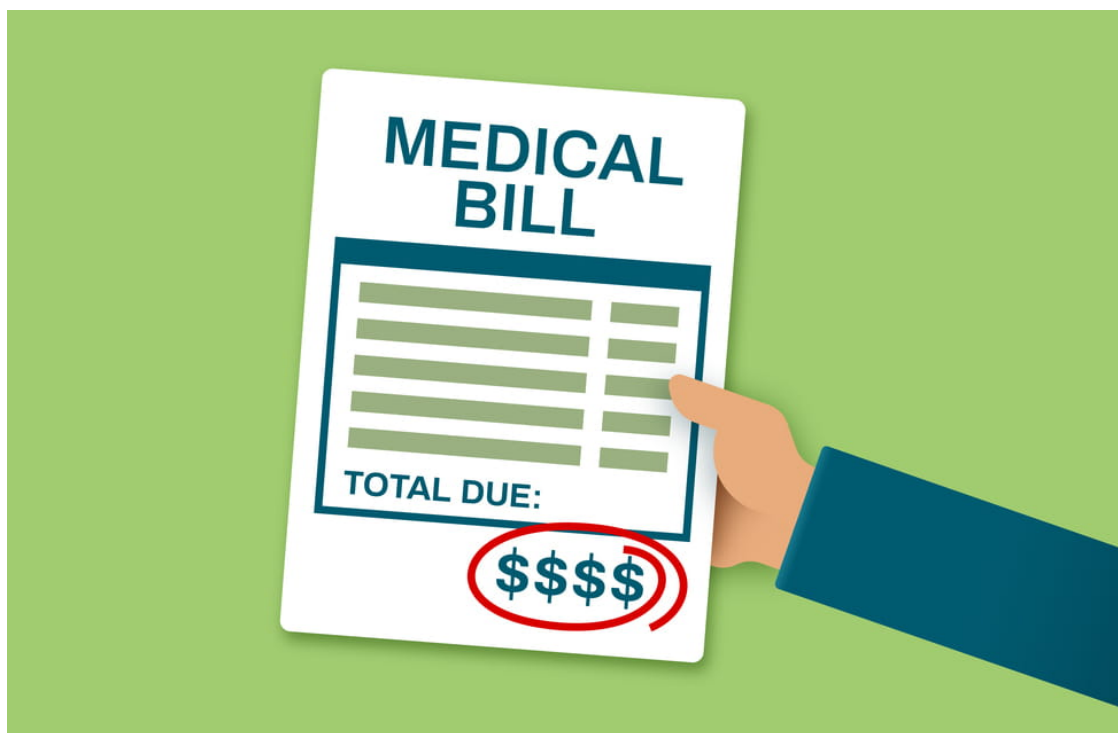
その要求に応じて昨年の 9 月から Amazon & One Medical 合併に対し、FTC（連邦公正取引委員会）が厳重な審査を継続しています。現時点では FTC から合併を阻止するための訴訟等は起きていませんが、将来的に何らかの阻止の動きが出るかもしれないとの報道もあります。

FTC 広報担当ピーター・カプラン氏は「我々委員会はこの合併によって生じるデメリットの可能性と One Medical が保有している顧客の機密健康情報を Amazon が管理・使用することによって生じるデメリットの可能性についても引き続き調査していく。」と語っています。

Amazon が手掛けた One Medical の統合は、2021 年に創業者のジェフ・ベゾスから CEO の座を引き継いだアンディ・ジャッシー氏が行った最初の買収です。

その理由は、今後はヘルスケア事業が同社の成長する大きなチャンスの一つと見ているそうです。

ジャッシー氏は、「顧客は常により良いものを求めます。私たちが力を結集すれば、全ての人にとって医療をより早く、よりパーソナルに、そしてより便利にすることができると思います」と述べています。



2023 年 1 月にラスベガスで開催された次世代の最新家電とハイテクが出展された世界最大展示会 CES(Consumer Electronic Show)のレポートでも触れましたが、今年は Health Tech といわれるデジタルを活用したヘルスケアテクノロジーが主要なテーマの 1 つでした。

遠隔地に住む人々や広大な畑での作業中に健康に不安を感じれば即座にチャットやウェアラブルで緊急事態に対応し、体に貼るパッチや便座が常に個々の健康状態を測定し、危険時に親族と医療機関へ直結でデータと連絡が届くシステムが数多く出展されておりました。



そのほとんどがすでに実用化され、技術を支える背景には人工知能（AI）やチャットボット、IoT、ウェアラブルデバイス、ビッグデータ解析、仮想現実（VR）など最新のデジタル技術を活用し、医療やヘルスケアの効果を向上しますし、また、重篤な状態を未然に防げれば医療費も節約できる結果に繋がります。

One Medical のサービスも場所を選ばずに気軽に専門家に相談し、早急な対応を可能となります。

米国の高額な医療費が異常であることは以前にも触れましたが、資料によれば医療現場でおなじみの IV(生理食塩水)のパックのメーカー出荷平均価格は 1 ドル(約 130 円)程度とされています。

アメリカの病院で IV 点滴治療を受けた場合に請求される金額は、出荷価格の 1000 倍に跳ね上がります。

なぜならば国民健康保険のある日本では病気の種類や治療による料金を国が定めていますが、米国にはそのような固定価格はありません。

病院側が自由に値段を設定し、個々の病院、医療が『ビジネス化』しています。

会社から支給される健康保険を持ってない自営業者は、自分たちで健康保険を購入しますが、夫婦二人の保険代は月\$2000が平均です。

それでも何かあった場合に保険を持っていないと恐ろしい実費の請求が来てしまうので、こんな高額な保険代を月々支払っている方々が多く存在するのです。

それを考えると Amazon 下のもとで提供される One Medical の年間\$144 は、米国では破格の値段であることがご理解頂けると思います。

以前のレポートで私の知り合いが高額な治療費を懸念し、重篤な状態にもかかわらず手術するのを躊躇ったというエピソードについて記述しましたが、そんなことが今も日常茶飯事に起きています。

お金の心配をせずどこにいても気軽に安心して医療を受ける事が出来る日が本当に訪れるのであれば、もっとたくさんの人の健康を守れるでしょう。

それをどこかで認識していながらも今までは誰も世界一高いと言われる米国のヘルスケア問題への決定的改善には踏み込んで来ませんでした。

1995年にオンライン書店として企業した Amazon が一週間前はグロサリーの強化を断言し、今週はヘルスケア事業の成長のために大きな前進を遂げようとしているの是一見繋がりが無いようにも見えますが、興味深いことに書店で安定して売れているジャンルは健康と食関連だと言われています。

常に破壊的なイノベーションを起こし、市場の価値基準を変えていくことをモットーにしている Amazon は、多くの場合において批判の対象となっておりますが、ビックな企業の1つが米国の高額医療費の闇へ踏み込み、価格破壊を起こすことは良い事で、無駄な試みではないと私は思います。

