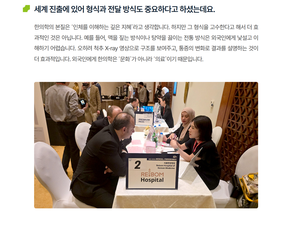

REBOM
리봄한방병원

세계로

한의약, 안전하고 효과적인 의학으로 세계와 통하다

김형민 원장(리봄한방병원)

2024년 외국인환자 유치 실적의 호조 속에 한의약 분야는 전년대비 84.6%가 증가한 33,893명으로 역대 최대 실적을 달성했다. 이러한 성과에는 한의 임상성과를 바탕으로 현지인들과 신뢰를 구축해온 한의 의료기관들의 기여가 컸다. 개원 초기부터 현지 활동으로 외국인환자 유치와 해외진출을 전략적으로 준비해온 리봄한방병원 김형민 원장을 만나 한의약의 세계화 가능성을 들어보았다.

병원을 설립하면서부터 해외 진출을 구상하셨다고요?

맞습니다. 한의학은 한국 안에서만 머물러서는 안 됩니다. 저는 한의학이 세계 속의 의학이 되어야 한다고 생각했고, 개원과 동시에 세계화를 준비했습니다. 병원을 열자마자 영어, 중국어, 아랍어 코디네이터를 채용한 것도 그 때문입니다. 처음부터 외국인 환자 진료를 고려한 언어 기반 시스템을 갖추려 했습니다. 특히 중동을 포함한 다언어권 지역을 염두에 둔 준비였습니다.

첫 해외 진출 무대는 어디였나요?

2016년 이란 테헤란에서 열린 '코리아 컬처위크'였습니다. 한국 문화를 소개하는 행사였지만, 단순한 체험 중심이 아니라 실제 진료 중심의 접근을 택했습니다. 한의학을 소개하는 데 그치지 않고 현지에서 진짜 효과를 보여주자는 생각이었습니다. 그 경험을 계기로 해외 현지 진료에 대한 자신감도 생겼고, 이후 전략적으로 해외 진출 기반을 넓혀갔습니다.

이후 어떤 국가들에서 활동하셨나요?

UAE, 일본, 러시아, 말레이시아, 사우디아라비아 등 다양한 국가에서 의료관광 박람회, 한의약 체험관, 세미나 등을 통해 네트워크를 구축해 왔습니다. 체험이든 상담이든, 항상 치료 중심의 철학을 유지했습니다. 어느 나라에서든 환자는 효과를 기준으로 신뢰를 형성합니다. 문화적 접근은 필요하지만, 결국 실질적 치료 결과가 핵심입니다.

Introduction of Traditional Korean Medicine
in Abu Dhabi
KHIDI

리봄한방병원이 강조하는 진료 철학은 무엇인가요?

저희가 추구하는 방향은 명확합니다. "치료율이 높은 병원"이 되는 것. 환자가 몸으로 체감하는 효과, 즉각적인 증상 완화, 지속적인 회복이 중요합니다. 설명이나 이론보다 환자가 스스로 '나아졌다'고 느낄 수 있어야 진정한 치료라고 생각합니다.

이를 실현하기 위해 어떤 치료법을 사용하고 있나요?

저희 병원의 핵심 치료법은 척추정렬회복술(SART: Spinal Alignment Restoration Therapy)입니다. 기존 추나요법이나 카이로프랙틱은 특정 부위를 중심으로 하지만, SART는 인체를 하나의 구조물로 보고 정렬을 회복합니다. 골반, 흉곽, 두개골을 축 삼아 중력 중심선에 맞게 정렬시키는 방식입니다. 이는 신체 전반의 기능 회복에 매우 효과적이며, 치료의 지속성을 높이는 데도 기여합니다.

실제로 외국인 환자에게 적용한 사례가 있다면요?

UAE 세하(SEHA) 보건청 사례가 기억에 남습니다. 한 왕족 가족이 국내 재활병원에서 수개월간 치료를 받았지만 별다른 효과가 없어, 지인을 통해 저희 병원을 알게 되었다고 합니다. 처음 내원했을 때는 휠체어에 의존할 정도였지만, 3~4회 만에 걸을 수 있게 되었고, 총 30회 치료 후에는 통증까지 거의 사라졌습니다. 그 효과가 보건당국까지 전해졌고, 이후 현지 왕립병원 내 진료공간 제공 협의까지 이어졌습니다.

REBOM
Hospital
Feel
our island energy

코로나19로 프로젝트가 중단됐다고 들었습니다. 이후 어떤 전략을 세우셨나요?

팬데믹으로 인해 UAE 진출은 잠시 멈췄지만, 현지 민간 투자자와의 협업 방식으로 전환했습니다. 현재는 병원 부지를 확보하는 논의 중입니다. 이런 경험을 통해 해외 진출은 하나의 사건이 아니라, 긴 시간 축에서의 전략이라는 점을 더 확신하게 되었습니다.

KOREAN MEDICINE

진료뿐 아니라 교육과 제도화에도 힘쓰고 계시다고요?

저는 현재 '척추도인안교학회' 회장을 맡고 있으며, 국내외 의료진을 대상으로 SART를 전수하고 있습니다. 미국, 말레이시아, 일본, UAE, 카타르, 사우디아라비아, 인도네시아 등지의 의료진이 직접 병원을 찾아와 배우고 싶다는 요청도 많습니다. 이를 위해 영상강의 플랫폼도 준비 중이며, 언어별 수료 인증 체계도 함께 갖추고 있습니다. 단순한 시술 전수가 아닌, 표준화된 국제교육 체계를 만드는 것이 목표입니다.

한국한의약진흥원과의 협력 사례도 있다던데요.

진흥원이 진행하는 외국인 환자 유치 지원사업의 일환으로, 저희 병원이 일본 환자 유치센터로 선정되었습니다. 현지 코디네이터 양성, 진료 안내서, 통역 영상, 교육 자료 등을 제작했고, 중동 시장을 위한 콘텐츠 현지화도 함께 진행했습니다. 앞으로는 현지 의료진 대상 교육 플랫폼까지 확장할 계획입니다.

MEDICAL KOREA 2023

세계 진출에 있어 형식과 전달 방식도 중요하다고 하셨는데요.

한의학의 본질은 '인체를 이해하는 깊은 지혜'라고 생각합니다. 하지만 그 형식을 고수한다고 해서 더 효과적인 것은 아닙니다. 예를 들어, 맥을 짚는 방식이나 탕약을 끓이는 전통 방식은 외국인에게 낯설고 이해하기 어렵습니다. 오히려 척추 X-ray 영상으로 구조를 보여주고, 통증의 변화로 결과를 설명하는 것이 더 효과적입니다. 외국인에게 한의학은 '문화'가 아니라 '의료'이기 때문입니다.

PREMIUM PASS
2
리봄한방병원
Rebom Hospital of Korean Medicine
REBOM Hospital

리봄한방병원의 해외 진료 실적은 어느 정도인가요?

2023년 약 1,200명, 2024년에는 2,100명의 외국인 환자를 진료했습니다. 이는 단순한 홍보로 이뤄진 숫자가 아닙니다. 언어 기반 시스템 구축, 현지화 전략, 장기적 계획 등 여러 요소들이 복합적으로 작동한 결과입니다.

해외 진출을 고려하는 다른 한의사나 기관에 조언하신다면?

조급하면 안 됩니다. 단기 성과보다 장기 전략이 중요합니다. 의료 기술, 언어, 현지 적응 시스템 등 인프라를 차근차근 갖춰야 합니다. 이제는 우리가 외국의 의학을 배우는 시대가 아니라, 한국의 의료기술을 세계에 전하는 시대입니다. 리봄에서 시작된 치료법은 외국에 없는 개념입니다. **그렇기에 우리가 먼저 그 가치를 증명하고 설명해줘야 합니다. 저희도 처음부터 완성된 시스템이 있었던 건 아닙니다. 시간이 걸리더라도 준비된 한의학만이 세계에서 경쟁력을 가질 수 있다고 생각합니다.**