

第1四半期の中国製薬会社の海外授権取引総額は370億ドル超

2025年第1四半期、国内の革新的な製薬会社の海外進出ブームは依然として加熱し続け、欧米市場から日韓、中東、南米に至るまで、ますます多くの地域が中国製薬会社の“海外進出”の目的地となった。業界内の統計によると、第1四半期には革新的な新薬の海外進出案件が40件あり、総額は370億ドルを超えた。重点取引先は啓光徳健、元思生肽、先為達生物等で、提携先にはAstraZeneca等の大型多国籍製薬会社がかかりある。

2025年第1四半期の中国の革新的製薬会社の海外進出が注目され、一連の大口BD取引により世界の医薬市場での競争力と革新的な実力が明らかになった。国際的な大手製薬会社との協力は、国内の製薬会社に資金と資源をもたらしただけでなく、革新的な新薬のグローバル開発と商業化のプロセスを推進した。

科興の2025年第1四半期、輸出収入は前年同期比84.33%増加

2025年第1四半期、科興生物製薬の営業収入は3億5400万円で、前年同期の3億6100万円から1.97%減少した。

全体の売上高は減少したが、海外商業化戦略の深化に伴い、輸出による収入は前年同期比で84.33%増加し、海外市場の開拓に一定の効果があったことを示した。

科興製薬は2000年から国際化戦略をスタートさせ、“革新+国際化”を二輪駆動として、“世界中からセレクト+全世界を網羅”というプラットフォームタイプの海外進出モデルを作り出し、その海外商業化戦略は業界のお手本と実践の参考になる意義があり、国内の製薬会社に参考になる成熟したビジネスモデルを提供した。

2025年第1四半期、邁瑞の国際収入の占める割合は47%に増加

2024年、邁瑞医療の国際事業の収入は164億3400万円で、前年同期比で21.28%増加し、全体の収入に占める割合は44.75%に上昇した。世界の大手医療機器企業の海外売上比率である40~60%に迫った。グローバル化戦略の継続的な深化に伴い、2025年第1四半期、国際収入の占める割合は47%に上昇した。国際事業の過去2年間の複合成長率は15%を超え、発展途上国における過去2年間の複合成長率は19%に近かった。

邁瑞の成功は技術革新+グローバル化の構造の実行可能性を検証した。SINCIは、国内企業は低価格競争の思考から抜け出し、ハイエンド化、現地化、多元化を通じて城を守る堀を構築する必要があり、同時にM&A統合とコンプライアンス能力を利用して国際的な障壁を突破し、国際市場という舞台で成功できると考えている。

魚躍医療とアメリカInogenは戦略的投資及び提携を達成し、産業のグローバル化を更に推進する

2025年1月、魚躍医療の2025年度グローバル顧客大会がドバイで開催され、会議期間中、魚躍医療はアメリカのトッブ酸素製造機メーカーであるInogenと戦略的投資と提携契約を締結し、業務提携をベースに、高度な戦略提携を展開する計画である。また、魚躍医療は2030年までにヨーロッパ、南米、中東に子会社を設立し、オランダにヨーロッパ初の共有サービスセンターを設立する計画である。将来的には各地域の子会社はグローバル共有サービスセンターと共同で協力することになる。

国内のヘルスケア企業は魚躍医療の海外進出戦略から経験を吸収することができ、製品の革新と品質の向上を重視し、様々な海外市場のニーズを正確に位置づけ、ローカル化運営と協力を強化し、国際化のプロセスを着実に推進する。

マッサージ器具のトップブランド・栄泰健康、タイのインテリジェント産業パークで起工

2025年1月3日、栄泰健康はタイのインテリジェント産業パークで起工式を開催した。プロジェクトの総計画面積は27,694㎡で、設計年間生産能力は5万台である。同産業パークの落成は、タイおよび東南アジア市場に特化したニーズに対して正確に対応し、マッサージ器具分野における栄泰健康のリーダー的ポジションを更に強化し、東南アジアにおいて栄泰の発展の新たな一章を開く

栄泰健康は“一帯一路”構想を利用して東南アジアのコアエリアを配置し、現地化智造センターによりサプライチェーンの応答とブランドの影響力を高め、製品の海外進出からブランドの海外進出までの飛躍を実現し、中国本土の大手健康企業のグローバル化の実践に複製可能なベンチマークモデルを提供した。

九州薬業の欧州研究開発センターの運用開始、世界的な革新医薬品研究の新たな道りが開かれた

2025年5月28日、九州薬業のドイツのコンスタンツ研究開発センターが正式に稼働した。これは九州薬業の海外で3番目の研究開発センターである。コンスタンツ研究開発センターは連続フローケミストリー、キラル触媒合成などのグリーン技術に焦点を当て、最初のチームはヨーロッパの一流大学の博士で構成され、既に国際的な顧客5社に技術研究開発サービスを提供している。

九州薬業は海外業務の成長を加速させる為に、顧客が集中しているエリアに立脚して研究開発と販売ネットワークを構築し、顧客サービスの対応エリアを小型化し、顧客の研究開発により早期から介入し、より多くの顧客資源と注文を獲得した。