



领袖视角

释放未来增长潜力：展望2025年亚太医疗技术市场

亚太地区拥有全球约60%的人口，占全球医疗技术支出约30%，是医疗技术未来发展的重要市场。该地区的市场呈现多样化趋势，面临着监管政策的变革、技术的进步以及人口结构造成的医疗需求的变化等一系列不断变化的战略挑战。个性化医疗解决方案和数字化创新的重要性日益增加，这也进一步导致竞争环境复杂化。基于上述背景，L.E.K.咨询将在本白皮书中围绕亚太地区2025年的医疗技术市场趋势展开探讨，帮助正在开拓亚太市场的医疗技术公司解决关键的战略挑战。

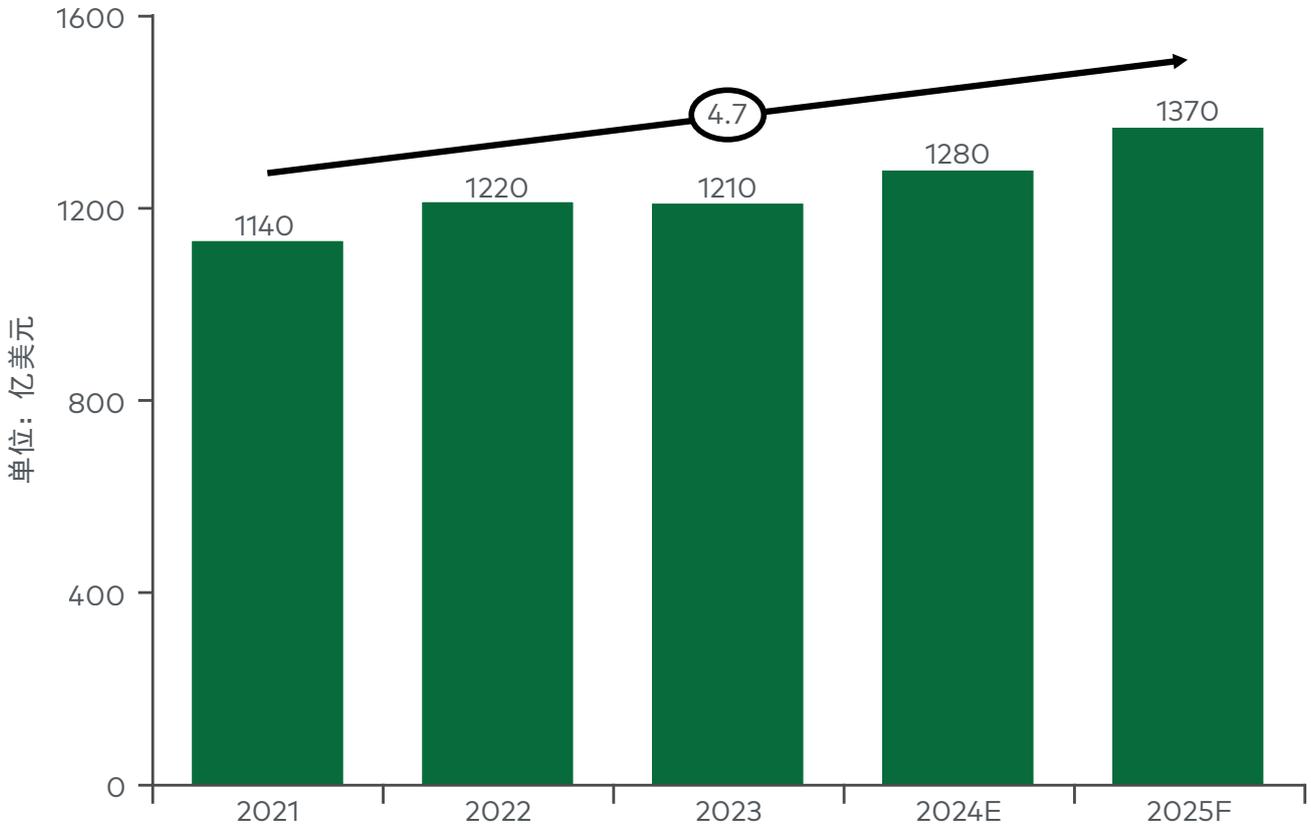
2025年亚太地区医疗技术市场的增长趋势

亚太地区市场具有多元化，既有处于起步阶段的新兴市场，也有发展完善的成熟市场。到2023年，亚太地区医疗技术行业的市场价值预估约为1,210亿美元（以出厂价计算），并在2025年以5%的年均复合增长率增长至约1,400亿美元（图1）。医疗器械市场总体呈现稳定增长趋势。然而，体外诊断（IVD）市场在新冠疫情期间大幅增长，随后恢复至疫情前的增长模式，2023年出现小幅下降。

随着远程医疗和精准医疗的兴起，市场对前沿和个性化医疗技术需求的增长正在推动亚太医疗技术市场的不断增长。亚太地区经济的增长、慢性病患率率的上升以及市场准入和可负担性的改善，都是推动亚太医疗技术生态不断演变的关键因素。各国的具体国情也在进一步推动医疗技术市场的增长，例如，中国政府越来越注重本土创新、日本老龄化人口问题加剧等。

图1
亚太医疗技术市场规模

亚太医疗技术市场规模（出厂价）



注释：IVD=体外诊断；包括医疗器械和体外诊断
资料来源：Statista 2024；L.E.K. 分析

亚太医疗技术领域的区域强国与新兴力量

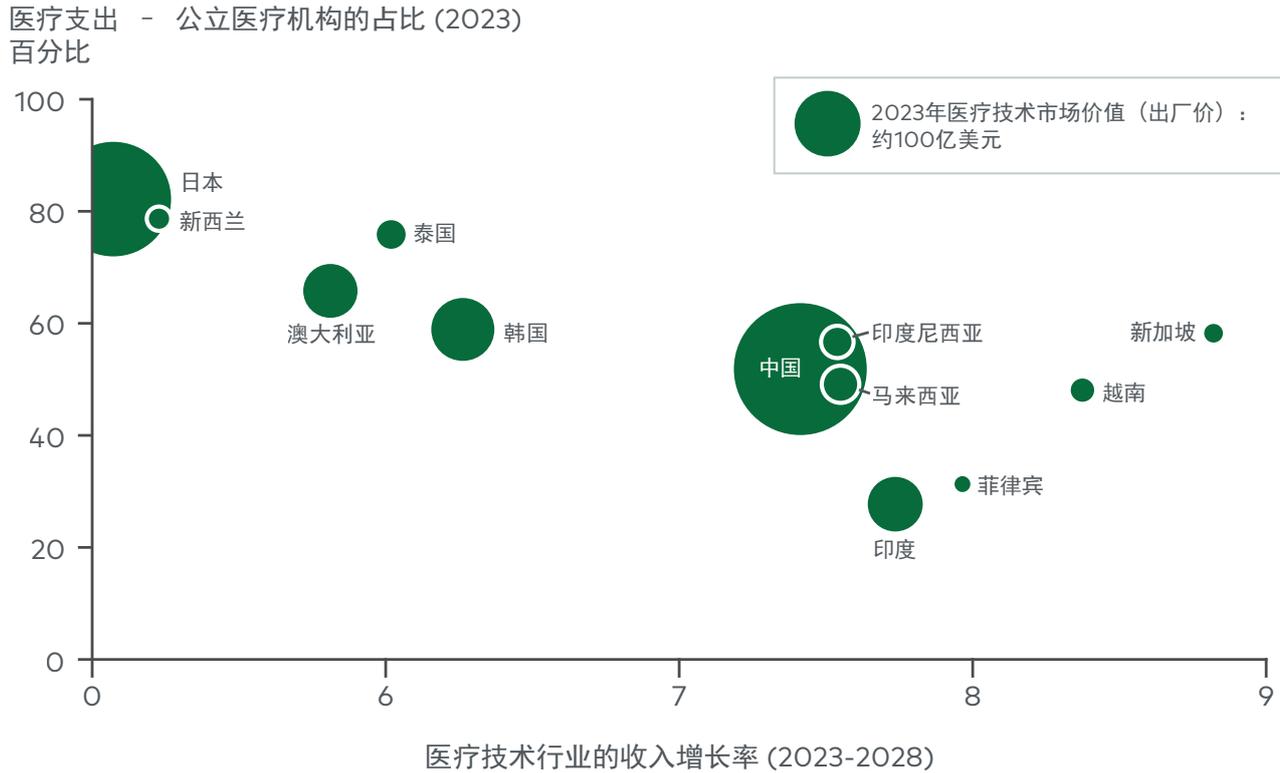
尽管面临持续的挑战，中国仍然是亚太地区医疗技术企业的重要目标市场。作为全球第二大医疗技术市场，同时拥有全球约20%的人口，中国在几乎所有疾病领域以及不同病程阶段都拥有大量的患者群体。截至2023年，中国65岁及以上人口占比已超过15%，总人数超过2.1亿，并仍在以每年约5%的速度稳步增长，这一趋势也预示着对医疗管理及相关服务的巨大需求。

尽管近期受到货币波动的影响，日本在亚太医疗技术领域依然占据重要地位。日本始终对创新技术持开放态度，并且一直是医疗技术创新中心。日本拥有大量在机器人技术领域处于领先地位的企业，同时也是推动亚太地区手术机器人发展的关键力量。与亚太地区的整体趋势一致，新技术的引入和整合预计将成为日本医疗技术市场的一个主要发展方向。

除了中国、日本等主要市场，印度正依托成本效益高的创新和本地化生产，逐步发展为医疗技术行业的重要力量。为推动行业发展，印度政府发布了“2023年国家医疗器械政策”，目标是到2030年每年至少增长15%，这体现了印度政府对医疗技术市场扩张的战略支持。此外，印度还具备人口红利，这些因素都为印度医疗技术市场带来了巨大的增长潜力。

此外，亚太地区的其他区域，特别是东南亚国家，也为医疗技术公司带来了全新的发展机遇。这些国家的医疗体系相对滞后，目前仍处于发展阶段，但展现出巨大的增长潜力。预计从2022年到2032年，东南亚主要国家的医疗支出将以年均6%至10%的速度增长，成为亚太地区增速最快的市场之一。其中，印度尼西亚和越南因其不断壮大的中产阶级以及政府扩大医疗服务覆盖的举措，已成为市场拓展的重点方向（图2）。

图2
亚太各国的医疗技术市场收入



注释：IVD=体外诊断；医疗技术市场包括医疗器械和体外诊断
资料来源：国际货币基金组织；世界经济展望数据库；世界银行；联合国数据；欧盟统计局；Statista 2024；L.E.K.分析

市场准入挑战：适应亚太地区不断变化的医保格局

在亚太地区，医疗器械的定价和医保趋势正在受到整体医疗成本上升的影响。各国政府正在考虑采取不同措施以缓解这一压力，并日益关注成本效益。这种趋势催生了更严格的报销标准和创新支付模式。例如，新加坡政府正在探索新的支付模式，其中包括基于工作量的支付方式（与手术和住院天数挂钩）、捆绑支付（按疾病病程治疗支付模式）、基于治疗结果的支付方式（根据关键健康目标的实现情况给予激励）以及按人头支付（按居民的支付定额标准支付，以促进预防性医疗）。

亚太地区多样化的医疗体系和报销机制为跨国公司带来了诸多挑战，广阔的市场与日益复杂的政策法规增加了进入市场的难度。然而，通过国际协调理事会（ICH）和东南亚国家联盟（ASEAN）签署的“东盟医疗器械指令”等倡议，各方正致力于通过标准化实践和加快审评审批来简化市场准入流程。这一不断演变的行业格局凸显了选择合适的合作伙伴并建立稳固关系的重要性。多司法辖区的市场准入平台（例如，idsMED、Everlife、EBOS 和 Getz）在应对复杂的监管框架、提升市场渗透率、推动基层医疗服务准入以及确保关键资金到位等方面发挥了重要作用。

在中国，带量采购（VBP）已逐步成为常态，在覆盖的产品类别和省级范围上，实施速度持续加快。国家医保局于2024年5月20日发布了《国家医疗保障局办公室关于加强区域协同，做好2024年医药集中采购提质扩面的通知》，明确要求在未来的集采轮次中进一步加强省际或国家层面的协同。这一政策表明，集采将进一步提速，充分体现了政府加速改革的决心。在实际操作中，各类产品的医院平均价格预计将下降超过50%。面对迅速变化的市场环境，医疗技术公司需要重新审视其商业战略，包括市场进入（GTM）战略、定价模型以及整体运营方式，以保持竞争力。

亚太地区医疗技术领域的战略合作

在亚太地区，实现成功的市场进入并深度渗透日益依赖于综合性战略手段，如并购、绿地投资和强有力的分销合作。在这一复杂且多样化的市场中，深刻洞悉当地市场的独特差异，是制定高效解决方案的关键。

首先，市场进入模式的选择需要与市场需求、产品特点以及公司整体目标保持一致。监管环境是关键考量因素，亚太地区多样化的政策法规要求企业制定针对性的合规策略。市场准入的核心还在于深入理解客户的采购行为，包括对公私医疗机构的依赖程度。市场规模与增长潜力也会影响分销网络的布局和资源分配策略。对于复杂度较高的产品，医疗技术公司可能需要建立一支专业化的销售团队。在亚太地区，尤其是市场结构较为分散的区域，企业可能需要依靠本地合作伙伴来克服市场进入挑战，同时通过扩展产品组合的广度和规模在不同的市场之间创造协同效应（图3）。

图3

市场进入的六大关键考量因素

市场进入（GTM）的六大关键考量因素



注释：GTM=go-to-market
资料来源：L.E.K.研究与分析

对于希望在亚太地区多元化市场中开拓和深入发展的跨国公司而言，与本地分销商的合作至关重要。例如，美敦力和蔡司分别与 RBGM Medical 合作，借助其深厚的本地市场专业知识，推动产品在公立和私立医疗机构中的商业化；idsMED与Bioptimal建立独家合作关系，优化关键医疗耗材在新加坡、菲律宾、马来西亚、泰国和越南等主要市场的分销流程。

此外，亚太地区正在探索更加全面的合作模式。2023年2月，国药器械与GE医疗中国携手在中国成立了一家医疗设备合资公司，专注于新兴市场，致力于医疗影像设备的研发、生产和分销。此次合作基于双方长达30年的合作关系，标志着国药集团首次进入高端医疗设备领域。合资公司自成立以来取得了多项重要进展，包括2023年11月推出“国药影像 SINO IMAGING”品牌，以及国药新光4K超高清内窥镜系统的成功获批。该系统实现了全链条4K图像数据处理，并在光路设计与生产技术方面取得了突破性成果。

跨国公司通过借助本地合作伙伴的分销网络、专业知识和合规能力，可以更加高效地进入市场并实现深度渗透。然而，这些合作关系受保护主义政策和去中心化采购流程的影响，凸显了在整个价值链中灵活制定战略的必要性。跨国公司需要深入评估这些动态对其业务的潜在影响，并制定相应的竞争策略，以在这一充满挑战的市场环境中取得持续发展。

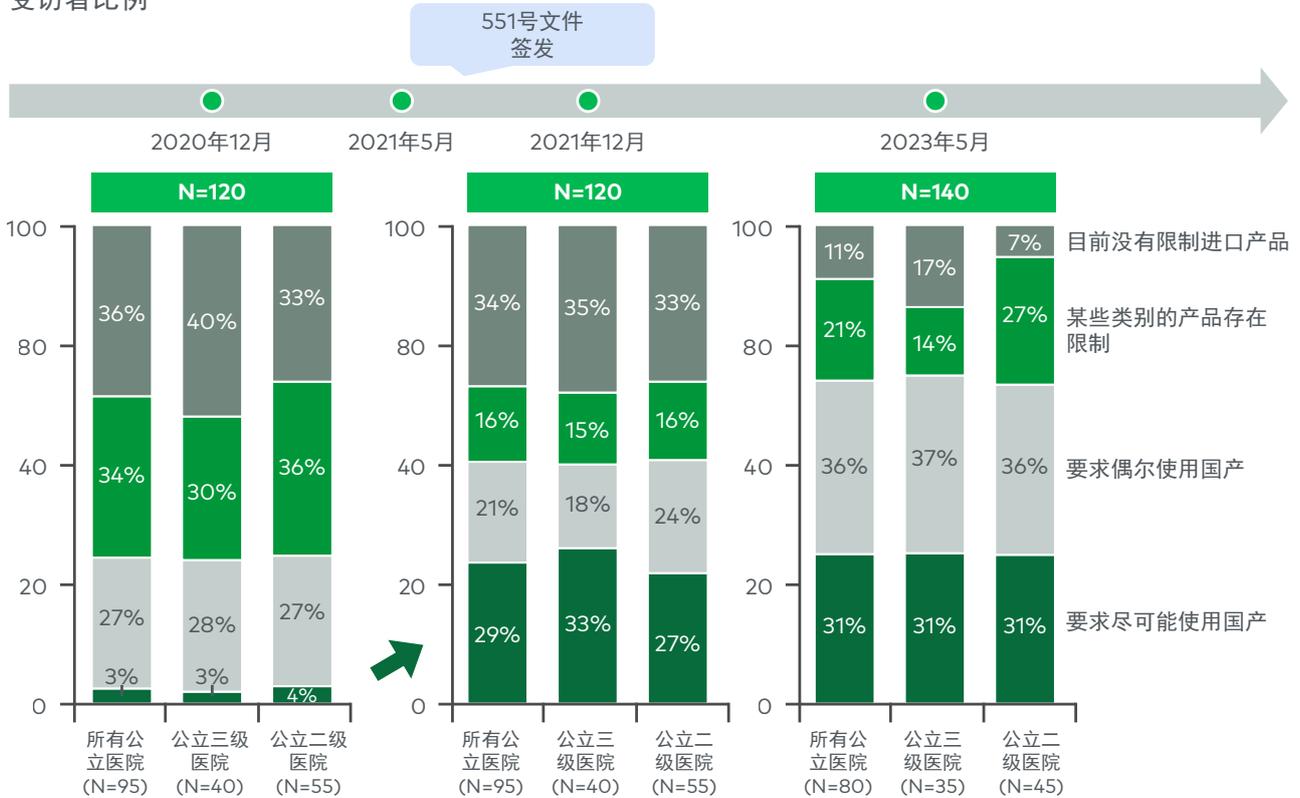
本土化趋势：亚太地区政策如何影响医疗技术行业

亚太地区各国政府正积极推动医疗技术产品的本土化生产，形成这一趋势的主要原因在于亚太地区各国希望提升在产业价值链中的地位，并确保本国居民获得可靠的医疗供应。以中国、印度和印度尼西亚为代表，亚太地区增长潜力最大的市场正在通过一系列政策和举措积极引导这一转型，推动医疗技术价值链的本土化发展。

自2020年5月以来，中国政府鼓励将“内循环”作为经济增长的主要动力，并出台了一系列政策以鼓励本土制造和国产化。这一转变已经影响到医疗技术领域，例如，551号文件（“国产优先”政策）为跨国公司设置了市场准入壁垒。医院对进口产品的使用逐渐受限，许多省份要求对进口产品的采购实行“进口论证”，即医院必须提供证据证明其购买进口医疗设备的合理性。长期来看，这一趋势得到了“中国制造2025”和“十四五”规划等政策的支持，旨在增强国内医疗技术公司的竞争力（图4）。

图4
医院对使用进口医疗器械的态度

医院对进口医疗器械使用限制的反馈
受访者比例



注释：*问卷调查问题：以下哪项陈述最能说明您所在医院对于进口医疗器械产品的态度？2021年和2022年的调研中所提供的选项措辞有所不同
资料来源：L.E.K. 2021、2022和2023年度亚太地区医院调研

印度于2014年首次提出“印度制造”战略，又于2020年提出“生产挂钩激励”计划，这些政策对印度本土市场产生了影响，同时促使跨国公司重新审视其在印度的基础设施布局。例如，美敦力于2024年3月宣布计划投资3.5亿美元，在印度海得拉巴建设美敦力工程与创新研究中心，这是其美国以外最大的研发中心之一。同样，西门子医疗计划在2025年前投资1.977亿美元，在印度班加罗尔设立一个创新中心。这些举措充分体现了本土化政策在吸引大规模投资方面的影响力日益增加。

此外，印度尼西亚自2014年出台的“本土零件制造率（TKDN）”政策也反映了政府在这方面的努力，旨在支持国产。对于进口医疗设备，满足本土化率要求是政府可采购的前提条件。根据印度尼西亚卫生部的数据，截至2023年第三季度，政府电子目录中超过50%的产品已获得TKDN认证。

随着市场准入与供应链配置的联系日益紧密，亚太地区各国长期推动制造业整合的努力正与后疫情时代的政策需求相契合。各国政府越来越重视提升医疗供应的可靠性，并持续加大对本土供应链的投资。可以预见，未来亚太地区医疗技术行业的本土化趋势将在持续创新和行业各方协同合作的推动下，获得更广泛的支持并实现有效发展。对于在亚太地区运营的企业来说，投资境内生产已成为至关重要的战略。对供应链、生产基地和商业机会进行全面且审慎的评估，是构建稳健业务基础的关键，同时也有助于企业权衡

利弊，制定切实可行的商业模式以实现长期成功。在跨国公司应对亚太地区不断变化的监管环境和竞争格局时，这些战略评估将发挥举足轻重的作用。

数字医疗与机器人技术：引领创新浪潮

新冠疫情暴发后兴起的远程医疗模式正逐步演变为向门诊和家庭医疗服务转型的广泛趋势。这一转型得益于远程医疗基础设施的完善、可穿戴设备的普及以及远程检测与治疗技术的不断进步。亚太地区的远程医疗普及率持续攀升，其中中国处于领先地位，东南亚市场（例如，印度尼西亚、菲律宾、马来西亚和印度）也呈现出显著的增长势头。

此外，机器人技术正在重塑亚太地区的医疗服务。在中国，已有超过100家本土企业致力于开发手术机器人，覆盖骨科、腹腔镜手术、神经科和牙科等关键细分领域。2022年，中国药监局批准了至少15种手术机器人产品，相较以往实现了显著增加。同时，亚太各国政府以及地区对机器人辅助手术的支持力度持续增强，日本、韩国和中国台湾地区的许多手术已被纳入公共医疗保险的报销范围。

2024年，人工智能在医疗领域的应用推动运营效率和医疗服务质量迈上了新台阶。亚太地区的医疗人工智能应用占比位居全球第二，仅次于美国。早期应用主要集中在排班管理、语音转录和患者管理等运营环节，人工智能辅助诊断也正逐步被广泛接受，该领域正在吸引大量投资并推动持续创新。然而，要充分释放人工智能的潜力，亚太各国需不断完善相关法规，加强数据管理，并通过战略性的数据使用，确保人工智能技术的安全性和有效性。

随着传统医疗机构越来越多地采用这些新技术，数字化转型以及以患者为中心的服务模式转型已成为必然趋势。为保持竞争力，企业必须加大对数字化基础设施的投资，并配备创新工具，以满足快速转型市场的需求。

亚太医疗技术领域的私募股权投资：在挑战中寻找投资机会

亚太医疗技术市场的投资格局正受到增长机遇与宏观经济逆风的双重影响。市场参与者正聚焦于当前和未来一年的机会，力图重振增长势头。尽管利率上升和货币波动（例如，日本市场的波动）对交易估值和筹资活动产生了一定影响，该地区仍因其不断增长的医疗需求和老龄化人口趋势，对私募股权投资者保持着强大吸引力。2023年，医疗行业并购交易数量在亚太地区所有行业中排名第三，仅次于科技、媒体和电信（TMT）以及消费品行业。在医疗技术领域，2024年第二季度的私募股权投资金额较上一季度有所下降，但交易量与2023年同期基本持平。

从区域视角来看，印度今年表现尤为亮眼。例如，华平投资于4月收购了Appasamy Associates（印度最大的眼科设备和人工晶体制造商）的控股权。此外，Everstone Capital将Translumina Therapeutics与Everlife Holdings合并，并计划通过首次公开募股（IPO）募集巨额资金，这被认为是2024年亚太医疗技术领域最引人注目的交易之一。早在2022年2月22日，华平投资还签署了一项协议，以约2.1亿美元的价格收购了Micro Life Sciences的少数股权，后者是印度最大医疗器械公司Meril Group的母公司。

中国依然是重要的投资目的地，这得益于其在全球供应链中的核心地位、巨大的市场潜力以及跨国公司对其技术质量的日益认可。例如，瑞士牙科解决方案供应商士卓曼集团收购了上海的口腔扫描仪供应商联

耀医疗，并将其整合到今年在亚太地区推出的AXS数字化平台中。然而，随着中国监管趋严和地缘政治风险上升，退出机制的吸引力有所下降，这促使投资者将目光转向印度和东南亚等更稳定的市场。一直以中国为投资重点的诺和控股，最近投资了新加坡健康科技公司Doctor Anywhere，以扩大其在东南亚地区的业务布局。同时，凯雷集团也在加大对日本的投资，例如入股专注于数字疗法的医疗技术公司CureApp，以应对日本不断增长的医疗需求。

在东南亚地区，随着市场不断发展，关键投资领域也在持续演变，其中数字医疗、远程医疗和医疗服务正逐渐成为主要关注点。私募股权公司则聚焦于技术升级、服务扩展和市场覆盖的进一步拓展。由于具备巨大的增长潜力且市场尚未饱和，东南亚的远程医疗领域备受青睐。例如，印度尼西亚的互联网医疗平台Halodoc和新加坡的医疗服务解决方案提供商Speedoc，分别吸引了大量数字医疗领域的投资。

此外，私募股权基金在推动该地区创新方面的作用日益显著。一些由私募股权支持的医疗技术公司正准备进入市场。由Coronet Ventures支持的Aevice Health开发了全球最小的智能可穿戴听诊器，用于哮喘和慢阻肺患者监测，并在8月获得了700万美元资金。APrevent Medical获得由台杉投资领投的600万美元D轮融资，推出首款可精准微调的植入物，以治疗单侧声带麻痹。其他值得关注的公司包括Alfaeus Technology，专注于基于虚拟现实的低视力辅助设备，以及Medipixel，专注于基于人工智能的冠状动脉影像分析系统开发。

展望未来，投资者制定亚太地区战略时必须考虑不断变化的地区动态，并紧跟人工智能和机器人技术等创新趋势。面对更加具有挑战性的市场环境，投资者需制定有效战略，积极应对资产的流动性问题，并在投资早期阶段增强投资回报信心。

结语

亚太地区无疑是未来医疗技术行业发展的重要前沿。凭借庞大的人口规模和在全球医疗技术支出中的显著占比，亚太不仅是一个快速增长的市场，更是推动创新与变革的核心引擎。不断变化的监管框架、技术的飞速进步以及日益增长的医疗需求，共同塑造了亚太地区充满活力的市场环境。医疗技术公司需要重新审视并调整其战略，以适应这一动态格局。本报告旨在为具有前瞻性的企业提供洞见，帮助其解决一系列关键战略问题，从而有效应对亚太地区复杂多变的市场环境，抓住新兴市场的巨大机遇，实现可持续的成功。

展望2025年，赢得亚太医疗技术市场的关键在于果断行动。医疗技术企业需深化与本土合作伙伴的联系，持续推进创新，并以敏捷的方式应对复杂的监管和医保环境。随着个性化医疗和数字化创新的迅速发展，企业需要积极调整策略，着重提升境内生产能力。采取行动刻不容缓，企业必须制定切实可行的战略，通过前瞻性洞察、紧密协作以及对改善临床诊疗结果的坚定承诺，充分释放亚太地区医疗技术市场的巨大潜力，实现长远发展。

如欲了解更多信息，请[联系我们](#)。

关于作者



Stephen Sunderland, 合伙人兼亚太地区负责人, 常驻新加坡 | s.sunderland@lek.com

孙德岚 (Stephen Sunderland) 先生是L.E.K.咨询合伙人兼亚太地区负责人, 拥有20多年的战略咨询经验。Stephen常驻新加坡, 是L.E.K.执行委员会成员兼董事会成员, 主管东南亚地区的医疗与生命科学业务。Stephen拥有广泛的医疗技术行业经验, 涵盖高值植入物、资本设备、耗材、诊断设备和研究工具等领域。他致力于在增长战略制定, 包括市场进入策略制定与增长加速、大型投标支持、生产战略制定以及尽职调查等一系列关键战略问题上为客户提供建议



Grace Wang, 合伙人, 常驻上海 | g.wang@lek.com

王韵之 (Grace Wang) 女士是L.E.K.咨询合伙人, 常驻上海。她于2012年加入公司, 致力于为医疗器械、制药、生命科学工具以及其他医疗行业的中国企业以及跨国企业客户在增长战略制定、定价和市场准入、本土化以及并购交易等方面提供战略咨询服务。



Feras Mahdi, M.D., 合伙人, 常驻新加坡 | f.mahdi@lek.com

Feras Mahdi先生是L.E.K.咨询合伙人, 常驻新加坡, 负责医疗行业相关业务。他拥有20多年的行业经验, 致力于在增长战略制定、政策制定、绩效提升、组织转型等方面为亚太、中东以及非洲地区的医疗技术和医疗健康企业客户提供战略咨询服务。

关于L.E.K.咨询

我们是L.E.K.咨询, 一家全球性的战略咨询公司, 致力于帮助业务领导者把握竞争优势, 获取持续增长。我们的深刻洞见能够帮助客户重塑业务发展轨迹, 发掘机遇, 并为其赋能, 以把握每一个关键时刻。自1983年创立以来, 我们遍布全球的团队在跨越美洲、亚太和欧洲的区域, 与来自各个行业的跨国企业、创业企业以及私募股权投资者展开合作, 为其提供战略咨询服务。如欲了解更多信息, 请访问 lek.com。

L.E.K. Consulting是L.E.K. Consulting LLC的注册商标。本文件中提及的所有其他产品和品牌均为其各自所有者的财产。

© 2025 L.E.K. Consulting