



エグゼクティブインサイト

未来の成長への道を切り開く：APACにおける2025年 Medtech市場の展望

世界人口の約60%が集中するアジア太平洋（APAC）地域では、Medtechへの支出が世界の約30%を占め、Medtechの未来において重要な役割を果たします。活発な市場が集まるAPACは、変化する規制、技術の進歩、人口動態による医療需要の変化など、急速に進化している戦略的な課題に特徴付けられています。個別化医療によるソリューションとデジタルイノベーションへの関心がますます高まる中、競争環境はさらに複雑になっています。これらの要因を前提として、L.E.K. コンサルティングは、2025年にAPAC市場を狙うMedtech企業にとって、最も重要であると考えられる課題について説明します。

視野を広げる：APACにおける2025年Medtech市場の成長予測

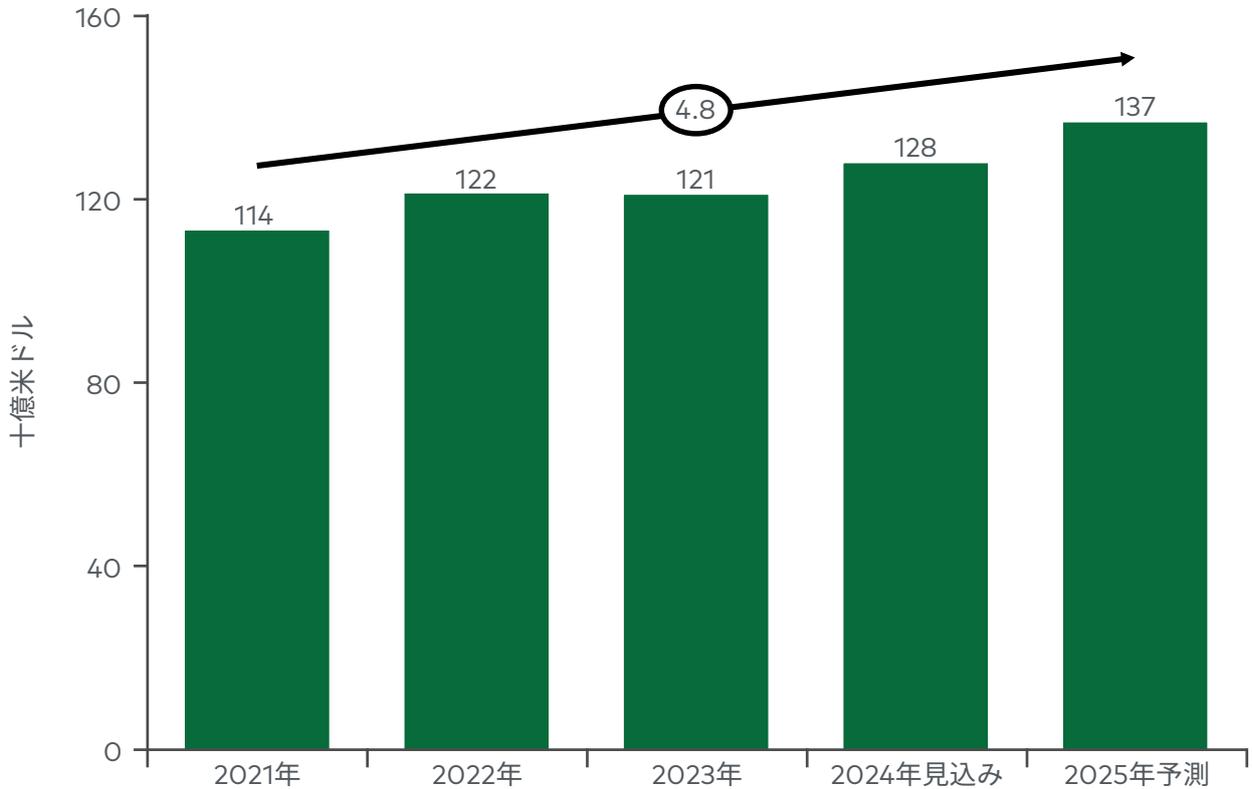
APAC地域には、新興市場から高度な先進国市場まで、さまざまな市場が存在します。APACのMedtech産業は、年平均成長率5%で、2023年までに約1,210億ドル（メーカー出荷価格）、2025年までには約1,400億ドルに達すると予測されています（図1参照）。医療機器市場は全体的に安定した成長を維持しています。一方で、体外診断用医薬品（IVD）市場は、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の世界的流行による急成長の後、COVID-19前の成長パターンに戻り、結果として、2023年はわずかな減少となりました。

APACのMedtech市場は、遠隔医療や精密医療などの動向により、高度に個別化された医療技術への高まる需要の影響を受けています。地域全体にわたる経済成長、慢性疾患の有病率の増加、市場アクセスや入手容易性の改善など、これらすべてはAPACにおけるMedtechエコシステムの発展に参与する重要な要素です。中国国内におけるイノベーションへの注力や日本の高齢化といった地域動向もまた、市場の拡大をさらに後押ししています。

図1

APACのMedtech市場規模

APACのMedtech市場規模（メーカー出荷価格）



注：APAC = アジア太平洋、IVD = 体外診断用医薬品、医療機器やIVDを含む
出典：Statista 2024、L.E.K.による分析

APAC地域におけるMedtechの大手企業と新興企業

継続的な課題がある一方で、Medtech企業にとって、中国は依然としてアジア太平洋地域内の魅力的な市場となっています。世界人口の約20%を占める中国は、世界で2番目に大きいMedtech市場を有し、ほぼ全ての疾患や病状において膨大な量の患者集団を提供します。2023年までに、65歳以上の人口は2億1,000万人を超え、全人口の15%以上を占めています。また、65歳以上の人口の増加率は約5%で推移しています。この傾向は、医療や関連するサービスに対する著しい需要を示しています。

日本は、最近の為替変動をよそに、APACのMedtech分野で依然として有利な立場を維持しています。常に革新的な技術を取り入れ、Medtechにおけるイノベーションの中心地としての機能を果たしています。技術的進歩の例として、日本はロボット市場における地域の主要企業を数多く受け入れ、APACの手術支援ロボット分野の成長を促進する上で非常に重要な役割を担っています。地域全体の傾向と並行して、日本のMedtech市場においても新技術の統合が大きなテーマとなることが期待されています。

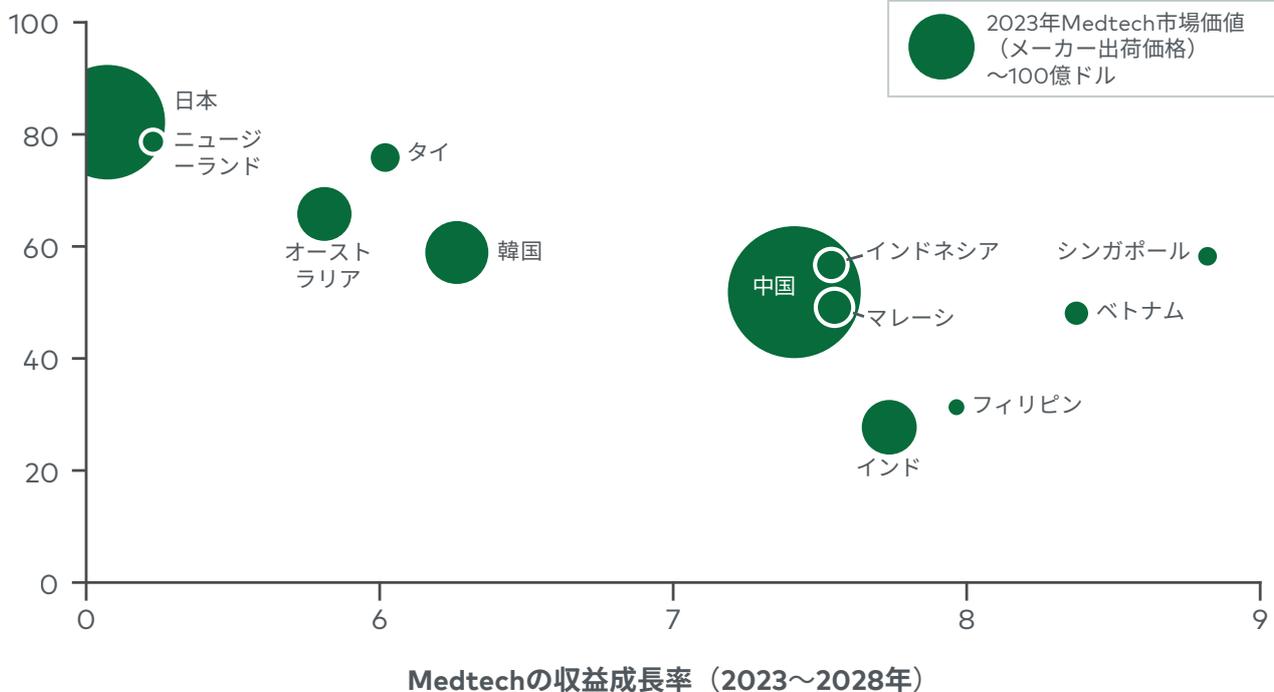
これらの主な市場に加え、インドは費用対効果に優れたイノベーションや現地生産化への取り組みにより、Medtech産業の中心的存在としての役割を強固なものにしています。2023年に制定された国家医療

機器政策で同国は、2030年までに年間15%を超える成長を目指しており、政府による市場拡大のための強力な支援を示しています。人口動態の優位性と合わせると、インドは大きな成長機会を持つ国として位置付けられます。

さらに、APACの他の地域もMedtechの有望な市場として台頭しつつあります。特に、医療制度の整備が比較的遅れている東南アジアの複数の国には、大きな成長の可能性があります。東南アジアの主な国の医療費は、2022年から2032年の間に毎年6%~10%増加すると予想され、この地域において最も急速に拡大する市場となります。インドネシアとベトナムは、中間層の台頭と医療アクセス向上への政府の取り組みにより、拡大が見込まれる有望な地域として突出しています（図2参照）。

図2
APACのMedtech市場の国別収益

医療費 - 公共部門の全体に占める割合（2023年）
割合



注：IVD = 体外診断薬、医療機器やIVDを含むメドテック市場
出典：IMF、世界銀行、国連、ユーロスタット、Statista 2024、L.E.K.による分析

市場アクセスのハードル：変化するAPACの償還制度への適応

APAC地域では、全体的な医療費の増加がMedtechの価格設定と償還の方向性に影響を与えています。これを緩和するために、政府はさまざまな戦略を検討しており、費用対効果を重視する傾向を強めています。このことは、厳格な償還の基準と、革新的な支払いモデルの出現につながりました。例えば、シンガポール政府は複数の医療支払いモデルの検討を始めています。これらには、作業負担をベースとした支払い（処置や入院日数と関連）、一括方式（症状のケアごと）、成果報酬（重要な医療を優先するためのインセンティブ）、頭割り方式（予防医療の促進のために居住者数に応じた定額支払い）が含まれます。

APAC地域の多様な医療制度と償還制度は、アクセスの拡大とともに、ますます複雑になる規制により、多国籍企業（MNC）の市場参入に困難な課題を提示しています。しかし、審査の迅速化と標準化を通じてアクセスしやすくすること目的として、医薬品規制調和国際会議やASEAN医療機器指令などの協調努力が進められています。この変化の状況は、適切なパートナーを選び、強力な関係を築くことの重要性を明確に示しています。idsMED、Everlife、EBOS、Getzなど、複数の管轄区域にわたる市場に進出しているプラットフォームは、複雑な枠組みの舵取りを行いながら、市場シェアを拡大し、下位層レベルの医療へのアクセスを促進し、重要な資金援助を確保する上で決定的な役割を果たしています。

中国では、購入量ベース調達制度（VBP）が標準となる予定で、製品カテゴリーと各省の領域において導入が加速されています。最近、5月20日に発表された政府指令「VBPの増進と拡大のための地域協力の強化に関する通知」では、今後のVBPの適用において各省間または全国レベルでのさらなる協力と均一化が求められています。この政策は、VBPの導入がより一層加速されることを意味し、政府当局による促進への取り組みが明確に示されています。重要なVBPの適用では、さまざまな製品カテゴリーにわたり、病院に対して平均50%以上の値引きが予想されます。Medtech企業は、急速に変化する環境の中で競争力を維持するために、市場進出（GTM）のアプローチから始まり価格設定や全体的なオペレーションまでビジネス戦略を見直す必要に迫られるでしょう。

MedtechのAPACにおける戦略的パートナーシップ

APAC地域への参入、GTM、さらなる市場獲得の成功には、買収、グリーンフィールド投資、強力な販売パートナーシップを戦略的に組み合わせることが一層必要となってきました。この多様で複雑な地域に対する最も効果的なアプローチを特定する上で、この市場の複雑な課題を理解することが非常に重要です。

まずは、GTMモデルを検討するにあたり、市場や製品、また企業の大きな目的を一致させる必要があります。APACには多様な規制があり、それぞれに対応するコンプライアンス戦略が必要です。そのため、規制を取り巻く状況は重要な要素となります。公的医療と民間医療に対する依存の比較など、顧客の購買行動を理解することは、市場アクセスにとって極めて重要です。市場の規模と潜在力もまた、販売とリソース配分に影響を及ぼします。より複雑な製品には、専門の販売員が必要かもしれません。加えて、市場構造により、特に細分化された地域ではローカルパートナーシップが必要になる場合があります。一方で、幅広く規模のある製品ポートフォリオを持つことは、異なる市場において相乗効果を生み出すのに役立ちます（図3参照）。

図3
GTMアプローチの検討に重要な6つの要素

GTMアプローチの検討に重要な6つの要素



注：GTM = 市場進出
出典：L.E.K.による調査・分析

APACの細分化された市場でうまく舵取りしながら、市場進出を目指す多国籍企業にとって、販売パートナーシップは極めて重要です。例えば、MedtronicとZeissはRBGM Medicalと提携を結び、現地の専門知識を活用しながら、公共部門と民間部門において商業化を進めています。同様に、idsMEDは、Bioptimalとの独占的な提携により、シンガポール、フィリピン、マレーシア、タイ、ベトナムなどの重要な市場で、救急医療用製品の販売を効率化しました。

この地域では、さらに包括的なパートナーシップの方法も模索されています。GEヘルスケアとシノファーム・グループの中国医療機器有限公司は、新興市場向け医療用画像機器の開発、製造、販売の統合を目的として、2023年2月に合併事業を立ち上げました。両社は30年に及ぶ協力関係にあり、この合併事業によりシノファームは、ハイエンド医療機器製造の最初のステップを踏み出しました。以来、2023年11月の「SINO IMAGING」ブランドの立ち上げや、Sinopharm Xinguangの内視鏡用4Kカメラシステムの承認などの進展が見られました。このシステムはフルチェーンの4Kデータフローと、進歩した光路設計や製造技術を提供することが報告されています。

多国籍企業は、現地パートナーのネットワーク、専門知識、規制に関する知見を活用することで、市場参入とさらなる浸透をより効率的に実現することができます。これらのパートナーシップには、保護主義政策と分散調達プロセスが背景にあり、バリューチェーン全体を通じて柔軟な戦略を必要としていることを明確に示しています。企業は、これらの進化する状況がどのようにオペレーションに影響を与えるかを慎重に考慮し、厳しい環境の中で成功するための競争戦略を検討しなければなりません。

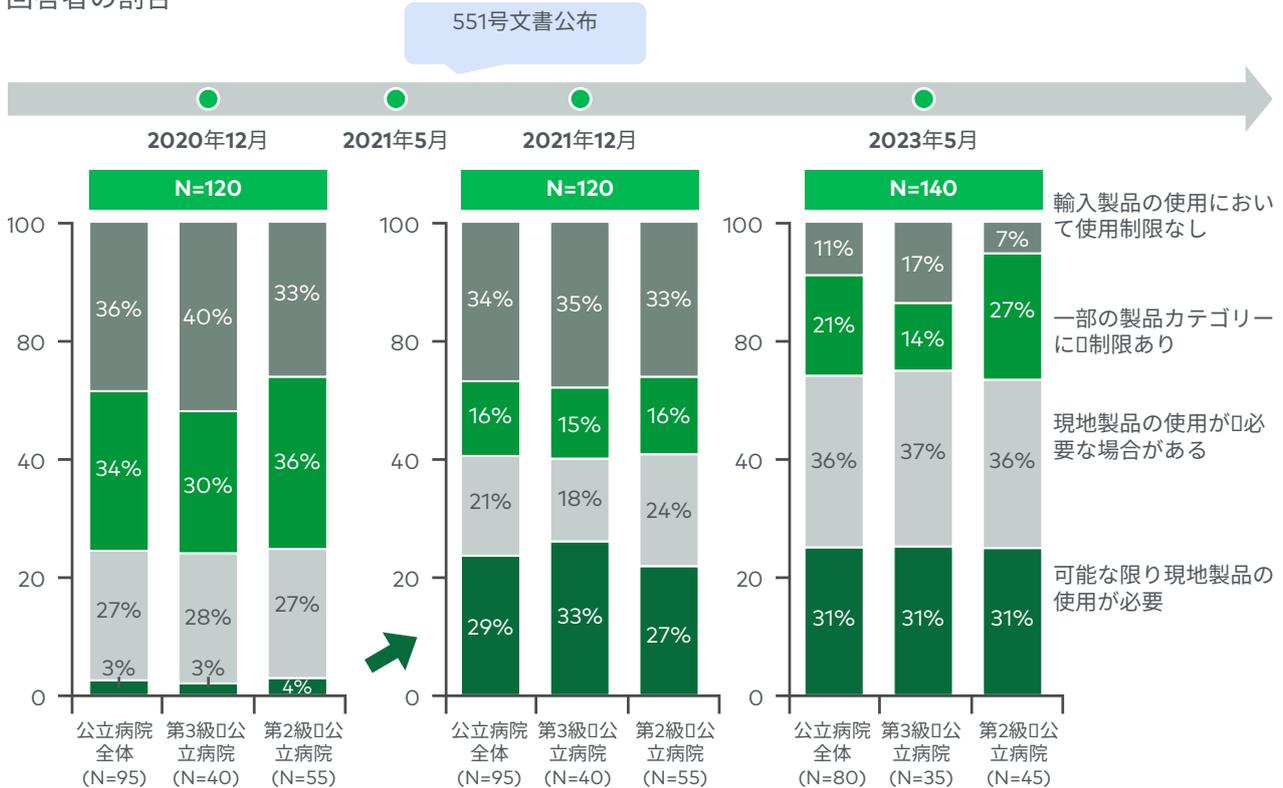
現地生産の増加傾向：APACの政策とMedtechへの影響

APAC地域の政府は、バリューチェーンを高め、国民に信頼ある医療提供を確保したいという意欲から、中国、インド、インドネシアなど、最も長期的な成長の余地があるAPAC最大の市場が、先陣を切ってMedtechのバリューチェーンの国内化を促す政策や取り組みを進めているのは偶然のことではありません。

中国は2020年5月以来、「国内循環」に重点を置いており、国内での供給と消費を経済の主な推進力として重視し、国内生産と現地製品を優遇する政策を進めています。現在、この動きは医療機器セクターにも影響を及ぼしています。特に、551号文書や「バイ・チャイナ」などの政策は、多国籍企業にとって市場への参入障壁となっています。病院は輸入製品を次第に制限しており、輸入製品の購入に対して各省は正当な理由を求めています。この長期的な活動は、国内のMedtechメーカーを強化することを目的とした「中国製造2025」や第14次五カ年計画などの政策に裏付けられています（図4参照）。

図4
Medtechの輸入製品に関する病院の使用状況

病院でのMedtech輸入製品の使用状況に関する回答* 回答者の割合



インドは、2014年に「メイク・イン・インド」政策、2020年に「生産連動型優遇策」制度を導入しました。これらもまた、現地の市場に影響を与え、多国籍企業は現地のインフラの見直しを迫られています。最近の例として、Medtronicは3月に、米国以外で最大の研究開発施設のひとつであるインドのハイデラバードのMedtronic・エンジニアリング&イノベーションセンターに3億5,000万ドルを投資する計画を発表しました。同様に、シーメンスヘルスニアーズは、2025年までに1億9,770万ドルを投資し、インドのバンガロールにイノベーションハブを設立する予定です。これらの動きは、多額の投資を呼び込む上で国内政策の影響力が増していることを明らかにしています。

さらにインドネシアでも、国内生産拡大のために政府による同様の取り組みが行われ、2014年に国産化率(TKDN)が導入されました。医療機器の輸入品は、政府調達において、現地調達率の要件を満たすことが前提条件となります。インドネシア保健省によると、2023年第3四半期時点で、政府の電子カタログに記載されている製品のうち50%以上がTKDN認証を取得済みです。

市場参入とサプライチェーン構造とがますます密接に関連しあう中で、製造業の強化を目指した何十年にもわたる取り組みが、世界の主要市場においてCOVID-19後の国政の現実政治と組み合わせられています。政府は信頼ある医療提供の必要性に対する認識を強めており、地域の将来性のためへの投資を続けています。関係者による地域全体の継続的なイノベーションと協力に支えられながら、Medtechの現地化の有効性を高めるためのさらなる動きが予想されます。APACで活動する企業にとって、現地生産のための投資を検討することは極めて重要な課題となっています。トレードオフを考慮しながら、しっかりしたビジネスケースを作成し、長期的な成功を支えるための存続可能なビジネスモデルを構築する上で、サプライチェーン、製造拠点、商機を慎重に評価することが不可欠です。多国籍企業がこの地域における規制や競争環境の変化にうまく対応していくためには、これらの戦略的評価を行うことが極めて重要です。

デジタルヘルスとロボティクス：イノベーションの波を先導する

COVID-19パンデミックがきっかけとなり急増した遠隔医療は、その後、遠隔医療のインフラ、ウェアラブル、遠隔による検査や治療技術の進歩により、外来診療や在宅医療サービスにおいて大きな進化を遂げています。APAC地域全体では、中国を始めとして遠隔医療の導入が増え続けており、特に、インドネシア、フィリピン、マレーシア、インドなどの東南アジアの市場で急増しています。

同時に、APAC全域においてロボティクスが医療提供を新たに形作っています。中国では、国内の100社以上の企業が、整形外科、腹腔鏡検査、神経科、歯科などの主なサブセグメントを網羅する手術支援ロボットを開発しています。2022年には、前年を大幅に上回る、少なくとも15件の手術支援ロボット製品が中国国家薬品监督管理局により承認されました。APAC全域では、政府による手術支援ロボットへの支援も手厚く、現在、日本、韓国、台湾では公的保険で多くの手術がカバーされます。

2024年には、医療への人工知能(AI)の導入により、業務効率と医療の質において新たな時代を迎えました。医療へのAI導入の割合の点で、APACは米国に次いで世界第2位に位置付けています。初期のアプリケーションは、主にスケジューリング、文字起こし、患者管理などの業務に特化していました。診断支援AIは、今ではより広く受け入れられており、この分野への多額の投資とイノベーションを示唆していま

す。一方で、AIの可能性を十分に引き出すには、変化する規制への対応、データガバナンス、戦略的なデータ活用が、安全性と有効性を確保する上で非常に重要な鍵となります。

従来の医療機関によるこれらの技術の導入が進むことにより、より患者を中心としたデジタルベースのアプローチへの移行が必然となっています。企業は競争力を維持するために、デジタルインフラへの投資と、急速に変化する市場需要に対応するための革新的なツールを備えておかなければなりません。

APACのMedtechとプライベートエクイティ：厳しい環境での投資機会の舵取り

APACのMedtech市場の投資動向は、成長の機会とマクロ経済の逆風の兼ね合いにより形作られています。市場関係者は、今年から来年にかけて勢いが戻ることに注目しています。日本も直面する金利上昇や為替変動は、取引評価額や資金調達に影響を与えています。一方で、医療ニーズの拡大と高齢化を背景として、プライベート・エクイティ（PE）投資家にとってAPACは引き続き魅力的な地域となっています。特に、医療は引き続きAPACで最も活発なセクターのひとつで、2023年に行われた買収のうち、テクノロジー領域の件数ベースで、メディア・通信、消費者セクターに次ぐ第3位となっています。MedtechセクターのPE活動に関しては、前四半期と比べて2024年第2四半期は金額ベースで減少した一方、取引数は安定していました。

地域別では、4月にインドで、国内最大の眼科機器・眼内レンズメーカーであるAppasamy Associatesの経営権がWarburg Pincusにより取得されるなど、大型取引により大きな実績を残しました。その他のPEが保有する主な企業の動向として、Everstone CapitalのTranslumina TherapeuticsとEverlife Holdingsの合併があります。この重要な合併は、最終的に高値が付いた新規株式公開に結びつき、APACのMedtechセクターにおいて、今年最も注目された取引のひとつとなりました。さらに、2022年2月22日にWarburg Pincusは、インド最大の医療機器メーカー、Meril Groupの親会社であるMicro Life Sciencesの少数株を取得するために約2億1,000万ドルを投資することに合意しました。

中国は、グローバルサプライチェーンと巨大な市場潜在力における重要な役割、また技術品質に対する多国籍企業による認識向上に支えられ、依然として投資対象の中心となっています。顕著な例として、歯科ソリューションを提供するスイスのStraumann Groupが、上海にある口腔内スキャナーメーカーのAlliedStarを買収しました。この合併により、同社の製品は今年APACで発売されたStraumannのAXSデジタルプラットフォームに統合されます。一方で、規制強化と地政学リスクにより、中国でのイグジットの魅力が薄まっており、投資家はインドや東南アジアの国々など、より安定した市場への投資分散を促されています。これまで中国に重点を置いていたNovo Holdingsは、シンガポールの医療技術企業、Doctor Anywhereへ投資を行い、近年これらの地域にもテリトリーを広げています。Carlyle Groupも、日本の医療ニーズに対応するために、デジタル療法のMedtechリーダーであるCureAppに出資し、日本での投資を拡大しています。

東南アジアでは、市場の発展とともに主な投資領域も変化しています。デジタルヘルス、遠隔医療、医療サービスが地域の主な投資テーマとしてフォーカスされており、PEは技術の向上、サービス提供や市場範囲の拡大に重点を置いています。東南アジアの遠隔医療は、大きな成長の可能性がありながら過小評価されているため、とりわけ魅力的な市場となっています。デジタルヘルス分野では、インドネシアのHalodocやシンガポールのSpeedocなどの企業に対して多額の投資が集まっています。

さらには、PEが援助する複数のMedtech企業がこの地域の市場に参入する予定であり、これはAPACのイノベーションを後押しするPEファンドの役割を強調するものとなっています。Coronet Venturesが出資しているAevice Healthは、喘息と慢性閉塞性肺疾患（COPD）モニタリングのための世界最小スマート聴診器であるウェアラブルデバイスを開発し、8月に700万ドルの資金を確保しました。Taiwania Capitalが主導するシリーズDラウンドで600万ドルを調達したAPrevent Medical Inc.は、片側声帯麻痺に対して初めての調整可能なインプラントを提供します。その他の注目すべき企業には、AlfaleusTechnology（仮想現実を活用した弱視治療）やMedipixel（AIによる冠状動脈の画像分析システム）などがあります。

APAC戦略を立てる投資家は、今後を見据えながら、地域力学の変化を考慮に入れ、AIやロボティクスなどのイノベーションのトレンドに対応しなければなりません。より厳しい市場環境の中で、資金提供者は効果的な戦略を通じて流動性の懸念に対して積極的に対応し、投資サイクルの早いタイミングで収益への自信を植え付ける必要があります。

終わりに

APAC地域が医療技術の未来を決定づける新たな地域であることは明らかです。APACは、巨大な人口に加え、Medtechの世界総支出のうち大きな割合を占め、単なる成長市場にとどまらず、イノベーションと変革における重要な原動力となっています。進化する規制の枠組み、急速な技術の進歩、医療ニーズの変化に形作られるダイナミックな環境の中で、Medtech企業は戦略の修正が求められています。先見の明のある企業が、複雑であると同時に豊富な機会が存在する地域で足場を築くために対処すべき重要な課題に焦点を当てるのがこの文書の目的です。

2025年を見据えたAPACのMedtechセクターにおける成功への道は確固たる行動にあります。企業は現地パートナーとの関与を深めながら、絶えず革新し、規制や償還の複雑さに対して機敏に対処しなければなりません。個別化医療とデジタルイノベーションの台頭により、現地生産能力の強化に重点を置いた積極的な対応が求められます。行動が必要なのは明らかです。先見性、協力関係、地域全体の医療に有意義な成果をもたらす取り組みを通じ、APACのMedtech市場の巨大な可能性を戦略的に解放する時がやって来きました。

詳細については、[当社までご連絡](#)ください。

著者について



ステファン・サンダーランド、L.E.K.アジア太平洋地域パートナー兼責任者、シンガポール | s.sunderland@lek.com

ステファン・サンダーランドは、L.E.K.コンサルティングのアジア太平洋地域の責任者であり、20年以上のコンサルティングの経験があります。L.E.K.の執行委員会と取締役会メンバーでもあるステファンは、シンガポールを拠点とし、東南アジアのヘルスケアとライフサイエンス事業も率いています。Medtechのクライアントに対し、高価値インプラント、資本設備、消費財、診断・研究ツールの分野にわたり、市場参入と成長加速、大型入札、製造戦略、デューデリジェンスを含む、収益性の高い成長戦略に関するアドバイスをしています。



グレイス・ワン、パートナー、上海 | g.wang@lek.com

グレイス・ワンは、L.E.K.コンサルティングの上海オフィスのパートナーで、2012年の入社以来、医療機器やライフサイエンスツール、広範にわたるヘルスケアセクターの中国や国際的なクライアントに対し、成長戦略、価格設定と市場アクセス、中国のローカリゼーション、取引支援などの幅広いサポートを行っています。



フィラス・マフディー医学博士、パートナー、シンガポール | f.mahdi@lek.com

フィラス・マフディーはL.E.K.コンサルティングのシンガポールを拠点とするヘルスケア事業のパートナーであり、APAC、中東、アフリカ全域にわたるMedtechやヘルスケアのクライアントに対し、成長戦略、政策、パフォーマンス改善、組織改革について、20年以上のアドバイスの経験があります。



井ノ口雄大、パートナー、ライフサイエンスプラクティスチーム | y.inokuchi@lek.com

ライフサイエンス・ヘルスケアを専門とし、これまでに製薬、バイオテック、医療機器、コントラクターサービス、ライフサイエンスツール、コンシューマヘルスケア等のライフサイエンス業界を取り巻く国内外の幅広いクライアントに対して、成長戦略、組織戦略、トランザクションサポートを提供。L.E.K.以前は、東京とシンガポールのコンサルティングファームにおいて、日本企業・多国籍企業向けにアジア・パシフィックにおける成長戦略／事業開発戦略の策定を支援。

L.E.K. Consultingについて

L.E.K. Consultingは、ビジネスリーダーと協力して競争上の優位性を獲得し、成長を続ける世界的な戦略コンサルティング会社です。当社の知見は、クライアントの事業が辿る道筋を再構築するきっかけとなり、可能性を明らかにし、クライアントが正念場を乗り越える力を与えています。1983年の設立以来、南北アメリカ大陸、アジア太平洋地域、欧州に至るまで世界的に展開し、グローバル企業から新興企業、プライベート・エクイティ投資家まで、あらゆる業界のリーダーを導いてきました。詳しくはlek.comをご覧ください。

L.E.K. Consultingは、L.E.K. Consulting LLCの登録商標です。この文書に記載されているその他すべての製品およびブランドの所有権は、各所有者にあります。©2025 L.E.K. Consulting LLC