

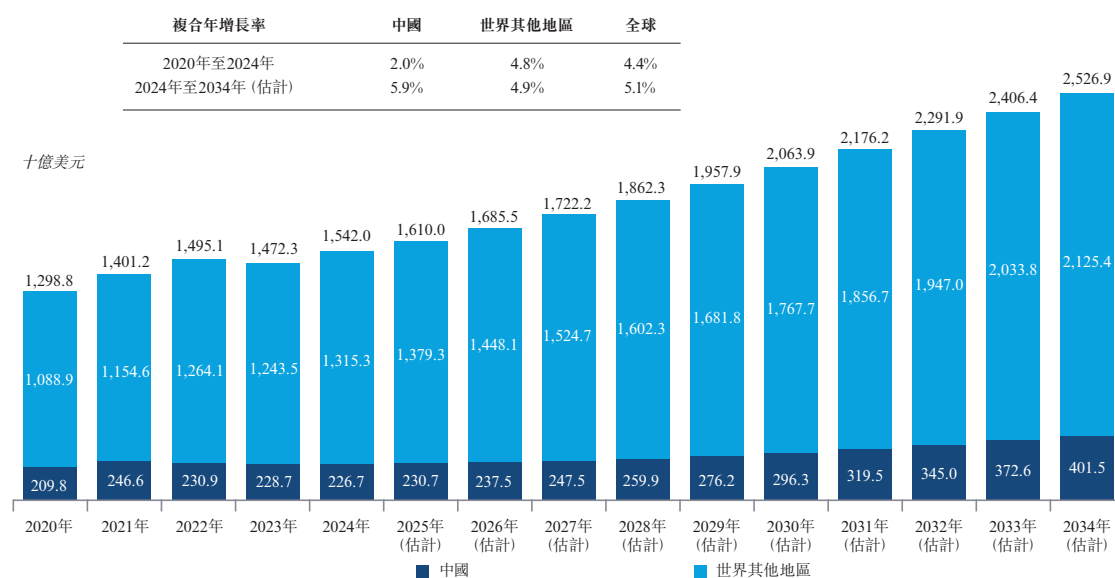
## 行業概覽

本節及本文件其他章節所載資料及統計數據乃摘錄自我們委託編製的弗若斯特沙利文報告，以及各種官方政府刊物及其他公開刊物。我們委聘弗若斯特沙利文就[編纂]編製獨立行業報告弗若斯特沙利文報告。我們、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、彼等各自的任何董事及顧問或參與[編纂]的任何其他人士或各方並無獨立核實政府官方來源的資料，且並無就其準確性發表任何聲明。

### 全球及中國醫藥市場概覽

全球醫藥市場規模於2024年達到15,420億美元，預計2029年及2034年將分別達到19,579億美元及25,269億美元，2024年至2034年的複合年增長率為5.1%，如下圖所示。尤其是，在人口結構、政策及技術等驅動因素支撐下，中國醫藥市場預計將保持穩步增長。該等驅動因素包括(i)人口快速老齡化及醫療支出總額持續增長；(ii)採納醫保控費政策；(iii)推動醫藥創新、加速醫藥審批速度的支持政策；(iv)提升創新藥研發效率的技術進步與產業升級；及(v)滿足醫療需求缺口的新型療法涌現。中國醫藥市場規模於2024年達到人民幣16,297億元，預計2029年及2034年將分別達到人民幣19,854億元及人民幣28,863億元，2024年至2034年的複合年增長率為5.9%，如下圖所示。

2020年至2034年(估計)全球及中國醫藥市場規模



資料來源：弗若斯特沙利文分析

---

## 行業概覽

---

### 醫藥研發

#### 醫藥研發流程

新藥研發遵循具有明確目標和監管里程碑的分階段流程。

- **發現**。藥企識別並驗證分子靶點，生成和優化先導化合物，並選定具有適當效力、選擇性、初步安全性及基本可開發性特性的開發候選藥物。
- **臨床前開發**。藥企進行藥理學和安全性表徵，以支持首次人體研究。核心活動包括藥代動力學、藥效學、毒理學和安全藥理學，以及製劑和初步的CMC。此項工作旨在支持新藥臨床試驗申請或類似申請。
- **臨床開發及註冊**。藥企分階段進行研究。I期側重安全性、耐受性及人體藥代動力學。II期評估劑量、給藥方案及初步療效。III期提供確證性的療效和安全性證據。積極的關鍵性結果支持註冊申請及審批。臨床藥理學及生物標誌物工作貫穿始終，以優化給藥方案及患者選擇。
- **生產及CMC**。與開發同步進行規模化生產。早期階段的生產為非臨床和臨床材料提供物料，並建立穩健的工藝、分析方法和控制策略。這些成果隨後經過放大、驗證和轉移至商業化基地，以支持可靠、合規供應。
- **商業化及上市後**。獲批後，藥企有時需要開展IV期及真實世界證據研究，以監測安全性和有效性，履行上市後承諾，並支持全生命週期管理，包括潛在適應症擴展和新劑型或適應症開發。產品通常通過醫院、零售及線上渠道進行分銷。

---

## 行業概覽

---

醫藥研發成本高、耗時長且成功率低。研發過程涉及廣泛的實驗和數據管理，以及嚴格的監管審查。藥物開發成功的總體概率僅為約4.5%。一般而言，從發現階段識別的數千種化合物中，最終僅有一種藥物能夠成功上市。若將檢測階段被棄用化合物的成本與獲得上市批准的化合物成本相關聯，並按行業研究中普遍採用的10.5%的折現率將成本資本化至獲批時點，新藥研發的總成本可達26億美元。

### 藥物類別及監管分類

根據藥品註冊管理辦法，國家藥監局於2020年6月發佈通知，實施化學藥註冊的分類管理制度。藥品註冊按照創新藥、仿製藥及進口藥進行分類註冊管理。

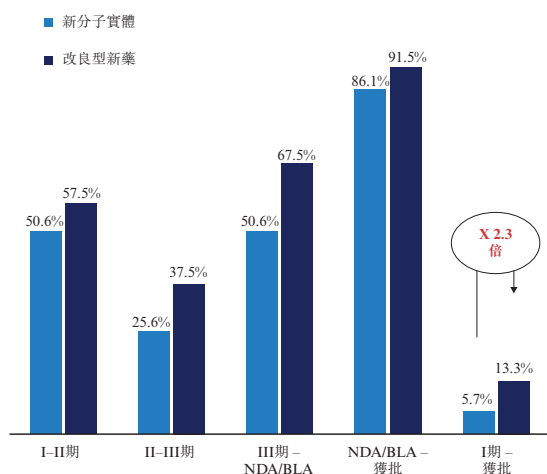
- **創新藥物。**創新藥物包含結構明確、藥理作用清晰的新型化合物，具有臨床價值。創新藥物的研發聚焦於新藥發現、先導化合物與活性中間體的合成、工藝開發、安全性評價、藥代動力學、藥理學與毒理學研究以及動物模型的建立。
- **改良型新藥。**改良型新藥來源於已知活性成分，通過對分子結構、劑型、製劑與生產工藝、給藥途徑及標示適應症進行優化改進，從而具備臨床意義的優勢。
- **仿製藥。**此類藥品在活性成分、安全性、給藥途徑和治療效果方面與原研專利藥完全一致。原研藥(或專利藥)是由藥企開發，並享有專利保護，在專利期內僅專利權人可生產。專利到期後，其他公司可申請批准生產與原研藥具有臨床替代性的仿製藥。仿製藥因成本較低而價格顯著下降，在保證相同質量與療效的同時減輕患者負擔，提升藥物可及性，並惠及公共健康。
- **進口藥。**進口藥指已在海外批准上市，正在中國尋求上市許可的藥品。

## 行業概覽

與其他藥品類型相比，改良型新藥在技術創新與開發效率和風險之間取得了更佳平衡，並為藥企帶來了更高的成功率。

- **創新價值。**改良型新藥通過技術改進形成差異化壁壘，提升臨床療效及患者依從性，使原研企業獲得市場獨佔期延長，實現在專利懸崖背景下的產品生命週期戰略性延伸。
- **開發效率及風險。**改良型新藥以較低的投資和風險實現臨床價值的提升，並通過專利延期重塑產品生命週期。借助已知活性成分藥物的現有研究數據，可縮短臨床開發時間，並在藥物經濟學層面具有更高性價比。
- **更高成功率。**改良型新藥的研發成功率是新分子實體的2.3倍。

### 研發成功率比較分析\*



### 創新藥及改良型新藥的比較藥物經濟學分析

	新分子實體	改良型新藥
開發時間(年)	10~12	~5
研發投資(十億美元)	0.5~1	0.02~0.05
所需研究	安全性療效	安全性及療效，經現有文獻或監管結論所支持
專利保護	√	√

註：引用的改良型新藥數據均源自《2011-2020年臨床開發成功率及影響因素》。

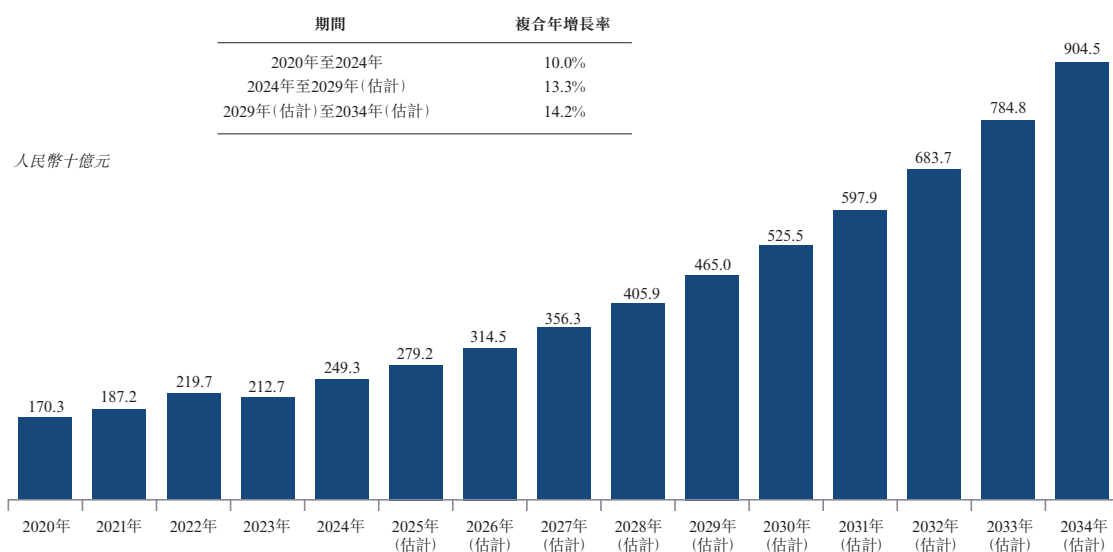
資料來源：文獻研究、弗若斯特沙利文分析

## 行業概覽

### 藥物研發開支

藥物研發需要大量的前期投資。隨著中國醫藥行業進入高質量發展階段，政府對創新的支持力度不斷加大，藥企也越來越重視研發。中國醫藥市場的研發開支規模具有顯著增長空間。2024年，中國醫藥研發總開支達到人民幣2,493億元，預計將繼續增長至2029年的人民幣4,650億元及2034年的人民幣9,045億元，如下圖所示。

中國醫藥研發開支的規模及預測，2020年至2034年(估計)

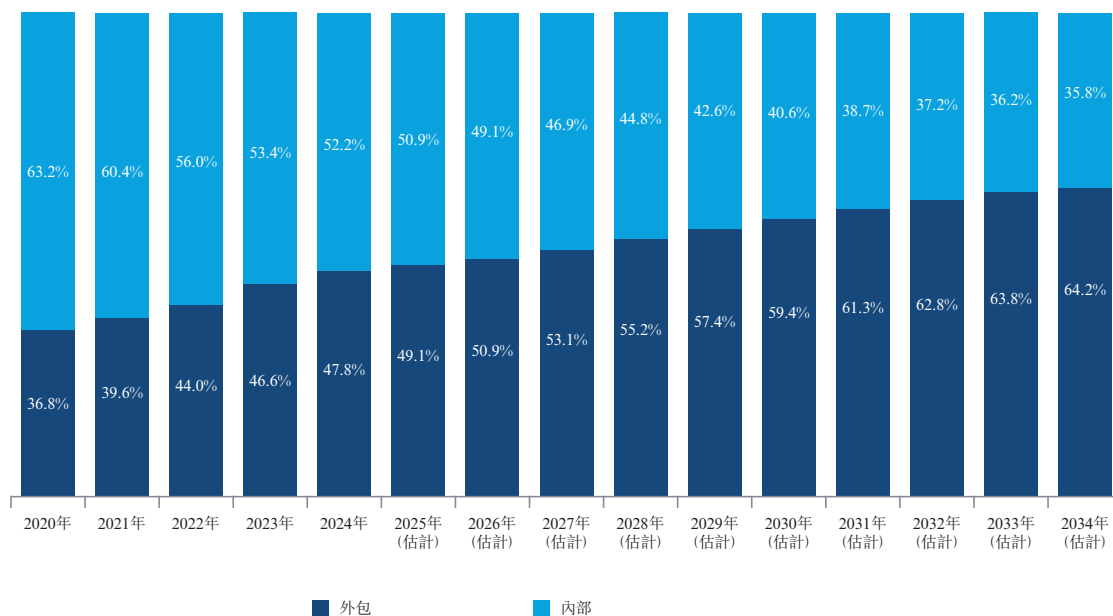


資料來源：弗若斯特沙利文分析

藥物研發的持續不確定性，以及對專業知識與成本效益的迫切需求推動CXO服務的持續增長。面對高失敗率、開發路徑的變化及成本上升，藥企增加臨床前、臨床及上市後研發活動外包以管理風險、加快執行速度和提高資本效率。2024年，中國供應商在製藥CXO服務行業中常見的外包領域佔47.8%的外包支出，較2020年的36.8%有所提升。預計該比例將上升至2029年的61.0%及2034年的66.0%，如下圖所示。

## 行業概覽

中國內部投資與外包CXO服務支出對比，2020年至2034年(估計)



資料來源：弗若斯特沙利文分析

### CXO服務與藥物技術轉讓市場

CXO服務與藥物技術轉讓，均透過專業分工優化藥品創新效率。前者提供低風險的外包支持，後者則藉由高利潤交易將專有研發資產變現。

CXO服務與藥物技術轉讓相結合，創造出顯著的協同效應。CXO提供商的專有研發管線因鎖定高價值市場機會並以競爭性速度推進，從而吸引客戶。這種市場相關性與開發速度的結合使客戶能夠獲取經驗證且需求旺盛的資產，降低商業及時間線風險，有助於加速其產品上市進程。反過來，CXO服務的收益將重新投入以推進CXO提供商的研發管線，強化研發與商業化的自我持續循環。此模式有助於穩定服務費與藥物技術轉讓帶來的多元化收入來源之間實現平衡，同時有效降低整個藥品開發生命週期中的各類風險。

## 行業概覽

### 中國CXO服務與藥物技術轉讓市場的競爭格局

下表列明主要市場參與者的業務模式。

公司	成立年份	業務模式				服務鏈的全面性
		臨床前合同研究組織 (CRO)	臨床 CRO	CMO/CDMO	藥物技術轉讓	
本公司	2001年	√	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> <li>本公司運營著業界最為全面的CXO平台之一，業務涵蓋藥物發現、CMC、臨床前和臨床開發、註冊和驗證直至商業化生產的全鏈條環節。本公司提供涵蓋藥物研發及CMC、臨床及生物等效性試驗服務、註冊申報及合同生產的端到端或模块化的CRO及CMO解決方案。</li> </ul>
公司A	2011年	√	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> <li>公司A以技術開發為核心，專注於提供貫穿藥物全生命週期的服務。其主要服務包括：CRO、CDMO及自主研發成果轉讓。</li> </ul>
公司B	2000年	√	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> <li>公司B致力於為客戶提供藥品研發與生產服務的一站式解決方案。服務範圍涵蓋CRO業務、藥物技術轉讓服務，以及CMO業務及原料藥業務，全面覆蓋藥物開發與生產的全生命週期。</li> </ul>
公司C	2009年	√	√		√	<ul style="list-style-type: none"> <li>公司C是一家提供綜合臨床前與臨床研發服務的綜合性CRO。其服務範圍涵蓋創新藥與仿製藥開發、生物等效性研究等領域，涉及藥物發現、藥理學與療效研究、醫藥研究、臨床研究及生物分析等關鍵環節。</li> </ul>
公司D	1959年	√	√	√	√	<ul style="list-style-type: none"> <li>公司D集團包括多家業務聚焦領域各異的附屬公司，包括醫藥研發、臨床試驗及分析檢測等領域。該架構使其能夠提供貫穿整個藥物研發與註冊全流程的端到端服務及一體化解決方案，涵蓋藥物發現、CMC開發、臨床試驗CRO服務、監管註冊、CDMO以及API及相關中間體的生產與供應。仿製藥服務在其醫藥及臨床研發業務中佔據重要比例。</li> </ul>
公司E	2006年	√	√		√	<ul style="list-style-type: none"> <li>公司E是一家綜合性、智能化、平台化的醫療CRO。其擁有針對醫藥研究、臨床試驗服務、SMO及其他關鍵業務的專項平台。</li> </ul>

資料來源：弗若斯特沙利文分析

---

## 行業概覽

---

### CXO服務

CXO服務行業企業為藥企提供研發、生產服務。CXO服務行業主要由合同研究機構（「CRO」）及合同生產組織（「CMO」）／合同研發生產機構（「CDMO」）組成。CXO提供商支持涵蓋早期藥物發現、臨床前研究、臨床開發、技術轉讓、商業化生產及上市後監測的藥品全生命週期。

中國CXO服務市場呈現出多種獨特的商業模式。整合式端到端CXO提供商提供涵蓋整個藥物開發流程的全面服務，包括發現、臨床前研究、臨床開發及商業化生產。這些從業者利用標準化技術平台與跨項目經驗，降低成本並加快進度。細分專業化CXO提供商專注特定利基市場；例如部分CRO擅長臨床試驗管理，而部分則專注於早期藥物發現，另有CRO提供非臨床安全性評估服務。此外，部分CXO提供商採用雙向模式，結合CXO服務與各階段自主研發藥物資產的轉移，藉此發揮技術平台與研發經驗優勢。該領域的競爭核心在於戰略性資產篩選，以及快速推進資產至可授權階段並轉化為商業交易的能力。此模式透過技術復用與資源協同效應，有效解決研發高失敗率、客戶需求多元化等產業痛點，從而建立長期合作夥伴關係。

CRO通常專注於上游研發階段，包括靶點識別、先導化合物發現、臨床前試驗、臨床試驗設計與執行以及相關註冊支持。CDMO/CMO專注於CMC、工藝開發及放大、GMP生產、質量控制和質量保證以及（如適用）包裝和放行檢測。

- **發現及早期研究。**CRO支持小分子及生物製劑的疾病和靶點選擇、苗頭化合物篩選至先導化合物的轉化及先導化合物優化。服務包括藥物化學、工藝化學以及蛋白質和基因工程，以生成和優化候選藥物。
- **臨床前開發。**CRO進行藥理學、毒理學及PK/PD研究（包括ADME），以評估安全性和療效，並為IND或CTA申請做準備。
- **臨床試驗。**CRO設計並執行I期至III期和生物等效性研究。他們負責試驗中心與受試者管理，監督試驗質量及時間表，並提供數據管理、生物統計學及醫學撰寫，以支持關鍵決策。

## 行業概覽

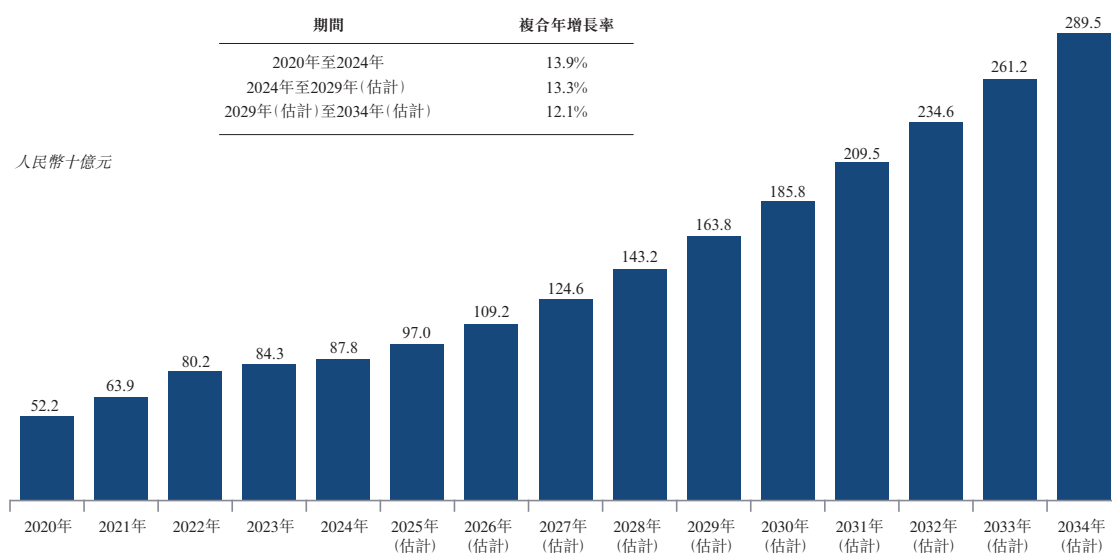
- **註冊申請。**CRO準備並提交符合監管要求的文件，並管理與監管機構的溝通。CDMO/CMO提供CMC文件，支持質量管理系統，並協助內部和外部審計。
- **生產及供應。**CDMO/CMO開發和優化工藝，生產臨床和註冊批次，並放大至商業化GMP生產。他們建立並運營質量體系，確保可靠合規的供應，包括技術轉讓。
- **上市後。**CRO進行上市後及真實世界證據研究，並支持科學傳播和藥物警戒。CDMO/CMO繼續提供商業化供應，維持質量並確保巡檢準備就緒。

在全生命週期中，CXO提供商為多種治療模式和技術平台提供支持，包括高活性小分子、生物製劑、多肽藥物、核酸療法、細胞與基因治療、仿製藥及改良型新藥、偶聯藥物及中藥。

### CRO服務

誠如下圖所示，中國CRO服務市場指中國企業在藥物發現、臨床前及臨床研究服務領域所產生的合約研究服務總收入。該市場規模從2020年的人民幣522億元增長至2024年的878億元，複合年增長率達13.9%，並預計在2024至2029年間以13.3%的複合年增長率增長，在2029年將達到人民幣1,638億元。

#### 中國CRO服務市場，2020年至2034年(估計)



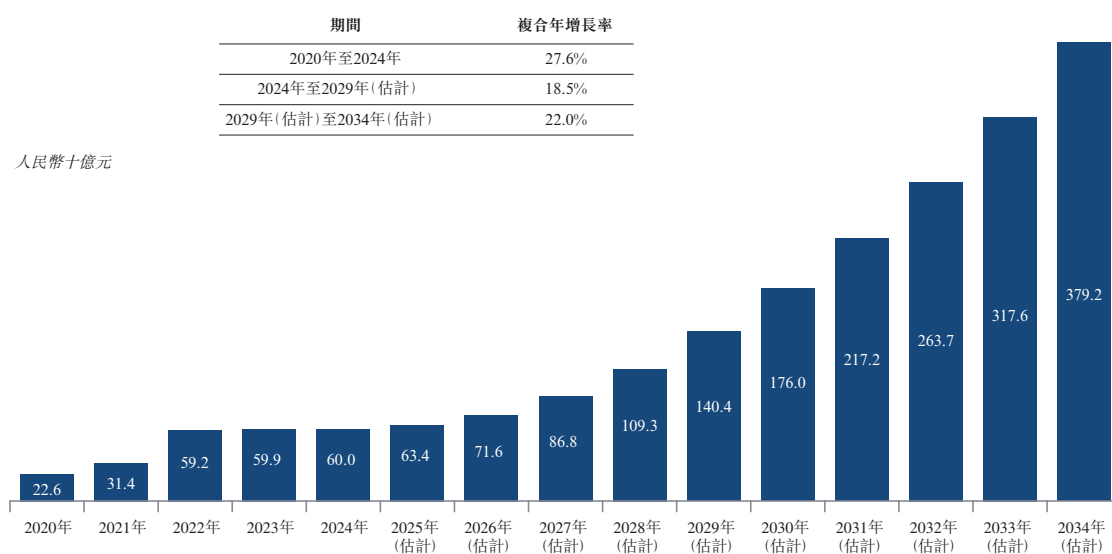
資料來源：弗若斯特沙利文分析

## 行業概覽

### 小分子CMO/CDMO服務

中國小分子CMO/CDMO服務市場規模從2020年的人民幣226億元增長至2024年的人民幣600億元，複合年增長率達27.6%。誠如下圖所示，並預計在2024至2029年間以18.5%的複合年增長率增長，在2029年將達到人民幣1,404億元。

中國小分子CMO/CDMO服務市場，2020–2034年(估計)



資料來源：弗若斯特沙利文分析

### 中國CXO服務市場的主要增長驅動因素

中國CXO服務市場的增長主要受以下因素驅動。

- **中國醫藥研發投入不斷增加。**在日益增長的藥品需求、利好政策、成本優勢及持續產業升級的推動下，中國醫藥市場持續擴張，為CXO提供商帶來發展機遇。中國藥物研發開支於2024年達人民幣2,493億元，預計至2029年將達到人民幣4,650億元，複合年增長率為13.3%。
- **全球價值鏈向中國轉移。**儘管CXO服務行業源於歐美，但以中國為首的新興市場已成為全球產能轉移的重要目的地。這一趨勢得益於成本優勢、支持性政策框架及一體化產業價值鏈支撐。
- **成本及供應鏈優勢。**作為勞動密集型行業，CXO受益於中國相對較低的人力成本。中國還擁有成熟的上游供應基地及一體化價值鏈，可降低採購成本。這些因素促使全球醫藥價值創造鏈向中國轉移。

---

## 行業概覽

---

- **成熟的化學工業及可擴展的產能。**中國是全球最大的大宗API生產國，構建了從基礎原材料、輔料到高端醫藥中間體的完整供應體系。這一成熟的生態系統增強了中國CXO提供商的議價能力，並為全球申辦方提供了靈活的外包選擇。此外，與歐洲等其他地區的較長建設週期相比，中國CXO提供商在建設符合標準的產能方面具有優勢，支撐起完整高效的價值鏈。
- **深厚的人才儲備。**中國龐大的人才儲備，輔以完善的教育與技術培訓體系，可滿足CXO行業對數量和專業化的雙重需求。每年有大量海外受訓的專業人士歸國，帶來了前沿的專業知識，進一步提升了行業能力。
- **醫藥研發成本和風險攀升。**新藥開發涵蓋發現、臨床前研究和臨床試驗。從龐大的初始候選藥物池中，僅有極少部分能成功通過臨床前與臨床試驗階段，最終抵達市場。高昂成本、低成功率與長週期促使申辦方外包，以降低成本、管理風險和加快開發研發速度，從而支撐CXO行業的持續增長。
- **新療法的興起。**核酸和多肽藥物等創新模式的研發和外包業務快速增長，成為新的重要增長動力。中國在這些先進治療領域的能力不斷增強，為具有專業知識的CXO提供商創造了大量機會。

### 中國CXO服務市場的未來趨勢

中國醫藥CXO服務市場的未來發展可能呈現以下趨勢。

- **專業化和一體化業務模式，構建端到端服務平台。**行業正朝著涵蓋藥物發現、臨床前及臨床開發、技術轉讓及商業化生產的端到端平台融合。該等一站式服務可提高研發效率，提升客戶份額，降低獲客成本及提升客戶留存率。平台通過有機投資與選擇性併購構建。全球龍頭企業通過收購擴大業務範圍並實現規模效應，增強了其競爭地位。

---

## 行業概覽

---

- **高價值細分領域的深度專業化。**隨著市場日趨成熟，特定技術領域的專業服務提供商正獲得更多市場份額。這些企業通過聚焦複雜治療模式或工藝，積累專有技術知識，從而獲取溢價更高、利潤率更優的業務並保持較快增長。合成複雜度的提升推高了藥物發現成本。能夠拓展可及靶點及化學物質的專有發現技術正成為核心差異化優勢。
- **技術平台進步。**AI及數字技術正嵌入藥物研發全生命週期，如靶點識別、化合物設計與篩選、試驗設計和商業分析等。這些工具能提高技術成功概率、縮短研發週期並提升生產效率。中國頭部CXO提供商與AI驅動型藥物發現公司合作，搶佔數據賦能藥物開發的前沿陣地。
- **先進製劑技術專長。**納米載體、靶向遞送、長效注射劑、吸入式和透皮系統等先進遞送技術，可滿足傳統劑型無法實現的臨床需求，使過去難以實現的療法成為可能。藥企還通過製劑創新進行生命週期管理，包括產品線延伸和提高患者依從性，從而在初始專利到期後持續創造商業價值。
- **向新興市場轉移。**行業產能正在向中國、印度等新興市場轉移，這得益於這些地區熟練人才、較低單位成本及與國際標準接軌的合規水平提升。這些市場兼具成本優勢與完整供應鏈，正吸引更多跨國外包業務。
- **可持續生產。**藥企及監管機構對環境績效的要求不斷提高。部署綠色化學、溶劑回收、廢物減量及節能運營的CXO提供商可降低環境影響和總成本，增強價值主張。

### 中國CXO服務市場的進入壁壘

- **專業人才及專業知識。**CXO服務行業屬於人才密集型產業。其成功依賴於在臨床方案設計、多學科發現以及跨功能工藝開發、優化和質量研究方面具有深厚經驗的專業人員。熟練掌握藥物給藥技術和精確儀器操作至關重要。這類專業人員的培訓和招聘週期較長，為新進入者快速組建精幹團隊構築了實質性壁壘。

---

## 行業概覽

---

- **先進技術及工藝。**連續流工程技術和生物催化技術能提高安全性，降低能耗和排放，降低成本，並推動綠色製造。這些技術可應對高溫反應、昂貴金屬和多步分離等挑戰，從而形成競爭優勢。擁有受保護知識產權的CXO提供商或專有技術能夠實現複雜的藥物遞送和先進工藝解決方案。在高度同質化的市場中，持續創新對於保持領導地位至關重要，而資本和經驗的限制使新進入者難以滿足這些技術要求。
- **質量聲譽及長期合作關係。**CXO提供商必須在整個供應鏈中保證按時交付並始終保持一貫的高質量。隨著全球監管趨嚴和標準提升，申辦方日益重視完善的質量體系和合規記錄。新進入者需要時間來建立信譽，這在短期內限制了其獲取訂單和有效競爭的能力。
- **高生產效率：**效率推動成本節約，縮短開發週期及客戶滿意度。CXO提供商通常同時管理多個項目，這需要強大的項目管理和溝通能力，以確保穩定執行。領先的一站式服務提供商早期介入、全局規劃、縮短碎片化外包週期，減少交接和溝通成本及提高吞吐量。小型公司如項目管理能力較弱，將面臨結構性劣勢。

### 藥物技術轉讓服務

CXO服務行業已從單一階段外包發展為一體化端到端服務，並擴展至藥物技術轉讓。視乎資產特性及其發展階段，藥物技術轉讓服務供應商於獲得上市許可前將開發與製造工藝技術轉讓予第三方或於產品獲批後，將上市許可完整轉讓。通過將早期藥物發現與商業化生產相銜接，嵌入數據驅動決策和技術複用，一體化CXO提供商已成為行業資源配置的關鍵節點。資產轉讓後，一體化服務商可在MAH轉讓後承擔商業化供應，利用現有的產能和質量體系實現規模化生產，並支撐可持續的盈利模式。

在此背景下，自研技術轉讓指CXO自主啟動及開展研發項目，並在適當階段將成果資產或技術轉讓給客戶的模式。與傳統的CRO服務不同，決策權和技術主導權由服務提供商而非申辦方掌握。自研技術轉讓模式旨在解決多重限制因素，包括高失敗率與對高度專業化

## 行業概覽

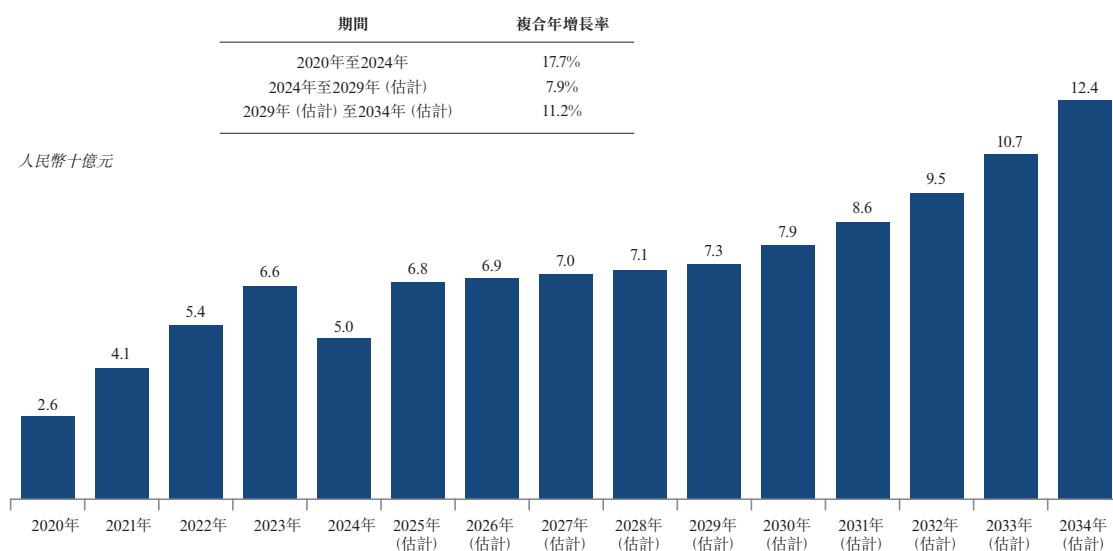
能力的需求之間的張力、多樣化客戶需求與標準化服務模式之間的錯配及政策波動與運營穩定性要求之間的衝突，同時實現研發與商業化全週期的激勵相容。

這種一體化業務模式有助於克服創新瓶頸，加快商業化進程，緩解申辦方內部研發資源限制，從而提高開發效率。另一個優勢是嚴格的資產篩選。通過洞察市場趨勢、臨床需求及商業化潛力，CXO提供商能夠構建具備更高潛力的研發管線，降低客戶的開發風險。早期參與還增加了客戶繼續委託後續開發、擴大規模和商業化生產的可能性，從而提高了客戶留存率及收入可見性。

### 中國藥物技術轉讓的市場規模

中國藥物技術轉讓的市場規模從2020年的人民幣26億元增長至2024年的人民幣50億元，複合年增長率達17.7%。2023年前後，政府連續出台三項政策，強化MAH問責制和委託製造管理。儘管監管審查的加強導致2024年市場出現收縮，但隨著市場監管機制的完善，預計行業將迎來持續健康的反彈。隨著行業進入高品質發展階段，低端產能逐漸被淘汰，而有能力的CXO提供商則繼續提供高價值的自主研發醫藥成果轉讓服務，標誌著新一輪快速發展的開始。於2034年，該市場規模有望進一步增長至人民幣124億元。

### 中國藥物技術轉讓服務的市場規模，2020年至2034年(估計)



資料來源：弗若斯特沙利文分析

---

## 行業概覽

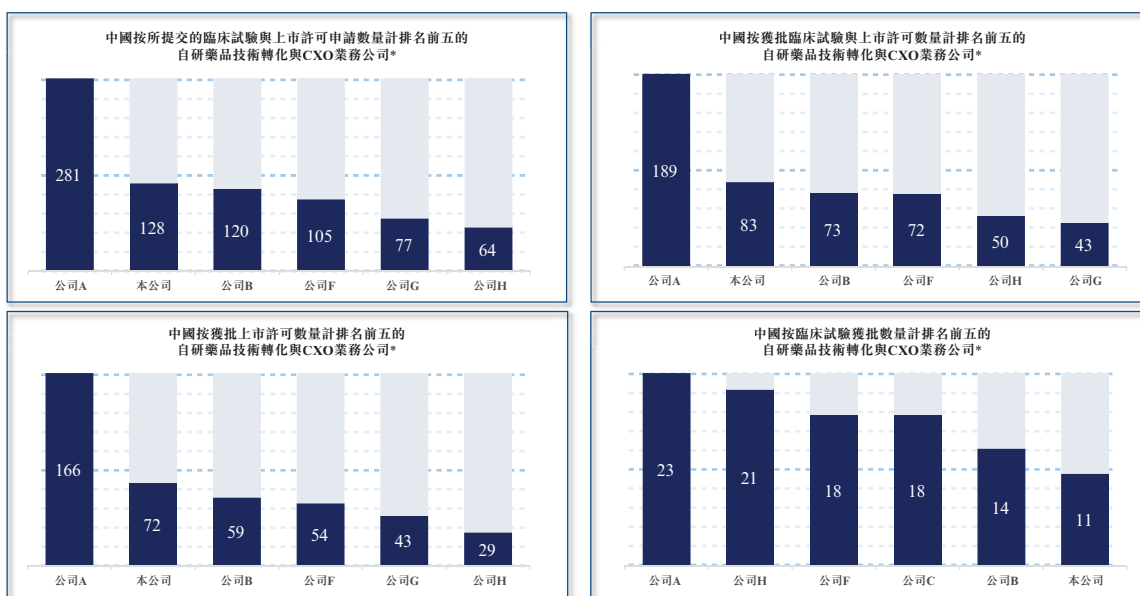
---

與傳統的單一服務提供商相比，致力於藥物技術轉讓的一體化CXO提供商可系統性解決行業核心痛點。這種一體化業務模式既可提升技術資產價值，又能擴大服務規模，其優勢體現在：

- *平台驅動的項目啟動及高效的項目轉化。*一體化CXO提供商通過端到端平台識別、孵化及培育符合收購方需求的研發項目，實現單客戶關係價值最大化。
- *技術複用及數據整合降低開發成本及時間。*標準化的技術棧及跨項目的數據整合能夠快速適應多樣化的項目需求，減少重複投資，並顯著縮短開發週期。通過整合臨床前毒理學、藥效學及臨床試驗經驗，一體化CXO提供商構建預測模型，支持數據驅動決策，並降低MAH轉讓交易中收購方風險。
- *從單次合作到長期生態系統合作。*持續的服務延伸增強客戶黏性。資產轉讓後，CXO提供商在MAH制度下提供商業化生產，形成「轉讓+生產」閉環。通過利潤分成安排(如銷售分紅或特許權使用費)，服務商享有產品的長期價值，而非僅依賴一次性服務費。
- *多元化管線增強風險抵禦能力。*一體化CXO提供商構建多元專有管線，同時推進多個早期項目，並利用內部基準評估優先推進高潛力候選藥物開發。

## 行業概覽

公司在此市場的市場領導地位及技術能力往往反映於該等公司獲得的臨床試驗批准及上市許可批准數目。下表載列於往績記錄期及直至最後實際可行日期，從事自研藥品技術轉化與CXO業務的主要公司、遞交的臨床試驗申請及上市許可申請數量以及獲得的相應批准數量。



附註：

- (1) 出於統計目的，申請及批准均歸屬於截至藥審中心受理日期登記的申請人。
- (2) 公司F成立於2002年，總部設在江西撫州，致力於手性藥物以及兒科、婦科用藥關鍵技術的創新和應用。
- (3) 公司G為全球製藥企業提供高品質的口服劑型CDMO服務。該公司成立於2006年，總部設在安徽省。
- (4) 公司H成立於2006年，總部位於浙江杭州，核心業務涵蓋醫藥研究、臨床研究、中藥研究、第三方檢測、監管註冊、CDMO/CMO服務。

資料來源：弗若斯特沙利文分析

---

## 行業概覽

---

### 中國藥物技術轉讓市場的未來趨勢

藥物技術轉讓市場的未來發展可能呈現以下趨勢。

- **技術資產化**。自主研發的技術轉讓服務憑藉深厚的專業知識與平台技術，將高風險、長週期的早期研發內部化並加以精煉，最終轉化為高價值的知識產權資產。此舉使企業得以獲取溢價利潤，並建立可持續的收益結構。此外，有關服務聚焦尖端技術領域，持續推動創新技術的標準化、規模化與商業化進程。此舉不僅強化客戶合作關係，更成為加速前沿研究從實驗室轉化至產業應用的關鍵驅動力，從而提升整體研發效能並優化創新資源配置。
- **平台化匹配**。在競爭日益激烈的行業中，客戶定位展現出顯著差異化。領先企業憑藉自主研發成果轉化服務的長期積累，構建龐大的產品儲備庫與深厚的客戶關係網絡。通過樹立專業可信的品牌聲譽，得以提升匹配成功率與客戶黏性，逐步形成飛輪效應與可持續的競爭護城河。
- **生態化與整合式發展**。全流程CXO提供商整合「服務+產品」，憑藉其CXO業務累積的產業洞察與實戰經驗，精準識別具高商業價值的產品開發方向。透過將資訊優勢轉化為資產，提升變現效率，實現從成本驅動型營運向生態賦能的轉型，從而對產業結構與創新方向產生深遠影響。

### 資料來源

我們已就[編纂]委聘弗若斯特沙利文對全球及中國醫藥研發市場進行詳細分析並編製行業報告。弗若斯特沙利文是一家於1961年成立且總部設於美國的獨立全球市場研究及諮詢公司。弗若斯特沙利文提供的服務包括市場評估、競爭基準以及各種行業的戰略及市場規劃。我們在本文件中載入弗若斯特沙利文報告的若干資料，原因為我們認為有關資料有助於潛在[編纂]了解癌症篩查市場。弗若斯特沙利文根據其內部數據庫、獨立第三方報告及知名行業組織的公開資料編製報告。如有需要，弗若斯特沙利文會聯繫行業內的公司，以收集及匯總與市場、價格和其他相關信息有關的資料。弗若斯特沙利文認為，於編製弗若斯特沙利文報告時使用的基本假設(包括用於作出未來預測的假設)均屬真實、正確且並無誤導成份。

---

## 行業概覽

---

弗若斯特沙利文已對相關資料進行獨立分析，但其審閱結論的準確性在很大程度上取決於所收集資料的準確性。弗若斯特沙利文研究可能會受到有關假設的準確性以及相關一手及二手來源選擇的影響。我們已同意就編製弗若斯特沙利文報告向弗若斯特沙利文支付人民幣380,000元的費用。該款項的支付並不取決於我們的成功[編纂]或弗若斯特沙利文報告的內容。除弗若斯特沙利文報告外，我們並無就[編纂]委託編製任何其他行業報告。我們經採取合理審慎措施後確認，自弗若斯特沙利文編製的報告日期起，市場資料概無出現在任何重大方面可能使本節所載資料存有保留意見、與本節所載資料相抵觸或對本節所載資料造成影響的不利變動。