

News Release

EY Japan

2025 年 2 月 6 日

EY 調査、世界のライフサイエンス業界の M&A で小規模化・スマート化が進む 革新的なアーリーステージアセットが注視され、中国と AI がイノベーションの主な源泉に

- 企業がディールの小規模化・スマート化に向かう中、取引件数は安定している一方、取引額は 41%減の 1,300 億米ドルに落ち込んだ
- 2025 年を迎えバイオフarma大手のファイヤーパワーの蓄えは依然豊富で 1 兆 3,000 億米ドルに上る一方、2030 年までに成長ギャップが 2,400 億米ドルに広がる見通し
- 医薬品大手全体の収入の約 65%は M&A 取引から生じており、強固なインオーガニック戦略と価値創造戦略の必要性が裏付けられた

世界のライフサイエンス業界は、大規模なディールから一転してディールの小規模化・スマート化・アジャイル化を図っており、2023 年の特徴であった、リスクの低い資産に目を付けた大型ディールから関心が離れ、2024 年の M&A(合併・買収)投資の総額は 1,300 億米ドル、2023 年の 2,220 億米ドルから 41%減少した。

EY が発表したライフサイエンス企業の世界の M&A 取引額を追跡する「2025 年度版 EY M&A Firepower レポート」によると、取引額は減少したものの、取引件数は安定している(バイオフarma企業の取引件数は 2023 年から 17%増加)とはいえ、企業が重点をシフトさせ、金額が低い、アーリーステージの M&A 機会に目を向けるようになったことに伴い、取引の平均規模が縮小しています。

2025年度版 EY M&A Firepower レポートによると、2024 年はリスクが低く、上市の近い資産の取得に資金を投じるのではなく、開発サイクルの早い時点でイノベーションを活用しようとするバイオフarma企業が多く、ディールの 51%がアーリーステージ(フェーズ III 前)アセットをターゲットとしていました。2024 年は M&A 活動が低調でしたが、その要因として考えられるのは、米国における連邦取引委員会(FTC)の積極的な規制活動やインフレ抑制法(IRA)導入に伴う規制面の困難な問題です。また、前年に M&A 活動が活発化した後の「リセット期」が訪れた可能性もあります。

ライフサイエンス AI は好機

本レポートによると、ライフサイエンス AI 関連の提携の急増は、このテクノロジーがライフサイエンス企業に好機をもたらすことを物語っており、過去 5 年間に行われたディールの 330 件以上で、計 550 億米ドルを超える取引額をもたらした可能性があります。リカージョン・ファーマシューティカルズ社は 2024 年 8 月に、その時点で過去最高額のライフサイエンス AI 関連の M&A を完了させ、7 億 1,200 万米ドルでエクセンシア社を買収しました。今ではほとんどのライフサイエンス大手が AI 関連で 1 件以上の提携を結んでいます。AI は、業務運営からビジネス戦略まで、バリューチェーン全体に利益をもたらすように見受けられます。一方、本レポートでは、こうしたテクノロジー企業との提携を成功に導くうえで、業界が今後直面する 3 つの課題(最適なデータ戦略を見つけること、AI を使いこなす方法を学ぶこと、教育・統合戦略を整え、会社全体に徹底させること)について詳しく説明しています。

中国: イノベーションの価値を探索する取り組みを拡大

ライフサイエンス企業がイノベーションの従来の領域にとどまらず、新たなバリュードライバーを探索する取り組みを拡大させる中、EY M&A Firepower レポートから、抗体薬物複合体(ADC)などまったく新しいがん療法のライセンスイン(導入取引)を求める企業にとって、ターゲットとなる研究開発(R&D)元としての中国の重要性が高まってきたことが明らかになりました。2024 年にはアストラゼネカ社がグラセル・バイオテクノロジー社を 12 億米ドルで買収しましたが、これは医薬品大手による革新的な中国バイオテック企業を初めて完全子会社

化したものです。ほかに、2024年に米国で行われた最も取引額が大きいバイオバック取引（アライアンスで臨床目標とビジネス目標を満たすことができたマイルストーン支払いが発生）の1つとなる可能性があるのが、ノバルティス社と上海アルゴバイオフィーマシューティカル社のディールです（最大42億米ドル）。今回のレポートからは、中国ではライセンスアウト（導出取引）の85%ほどががん治療に焦点を絞っていることも分かりました。一方、対象となる中国企業との取引を2032年までに終了することを義務づけるバイオセキュア法や、米国新政権下で生じ得る米中関係の不透明感など、中国のライフサイエンス・イノベーション経済の成長を阻む要因もあります。

2025年のM&A動向

本レポートから、M&Aの投資収益が期待できる確かな構造的理由があることが明らかになりました。業界ではファイヤーパワーの蓄えが依然として豊富で1兆3,000億米ドルに上ります。つまり、大型のディールを行える手元資金があるということです。ファイヤーパワーはノボ・ノルディスク社やイーライリリー社などに偏在しています。これに加え、特許切れで2028年までに3,000億米ドルの収入が減るなど、間もなく浮上する収入面の課題や、成長ギャップが2030年までに2,400億米ドルに達する見通しであるなどの問題にも業界は直面しています。一方、法人税率の引き下げという形で、また全般的な規制緩和への移行の一環としてインフレ抑制法の薬価条項の内容や連邦取引委員会の介入姿勢が後退する可能性があるなど、米国新政権の誕生で業界は大きな追い風を受けることができるかもしれません。とはいえ、こうしたプラスの要因がある反面、本レポートから、2025年の市場の成長を抑制する可能性がある要因も浮かび上がってきました。質の高い低リスク資産の減少、利益率の圧迫が続くことに伴うライフサイエンス企業の大型投資に対する意欲の減退、最も価値の高いターゲット企業を取得するにはやはり高水準のプレミアム上乗せが必要であること（2024年の中央値は、これまでの基準を大幅に上回る75%）などです。

EY Global Life Sciences Deals Leader の Subin Baral は、次のように述べています。

「前年に買収した企業の統合を進める医薬品大手にとって、2024年は『消化の年』となった可能性があります。ただ、M&A意欲は相変わらず高く、バイオフィーマ企業が2024年に締結した取引の件数は、前年を上回りました」

「企業はスマートなボルトオン型M&Aに重点を置き、これまであまり注目されていなかった領域で価値を模索しました。こうした戦略的なマインドセットは2025年になっても変わらないでしょう。その一方で、ビジネス環境をめぐっては楽観的な声も強まっており、ファイヤーパワーが現在の1兆3,000億米ドルからさらに増える可能性もあります。今後5年間で医薬品大手全体の収入の3分の2近くがM&A取引から生じる見込みであり、ディールは今後もライフサイエンス企業の戦略の中心であり続けると考えられます」

2025年の展望：

1. ディールが今後もライフサイエンス戦略の中心であることに変わりはなく、企業は強固な提携アプローチで、自信を持って未来を形づくる必要がある。
2. アジリティを備え、戦略的機会をうまく生かすことができる企業は、ディールの小型化・スマート化で、大きな投資リターンを得られる可能性がある。
3. M&Aでは疾患領域の重視が引き続き主な優先事項となる。また、ポートフォリオの優先順位づけも続けられ、企業は非中核資産を売却する一方、優先分野に投資すると予想される。
4. AI関連のスタートアップ企業や中国のバイオテック企業など、イノベーションの従来の技術領域や地理的地域以外の企業とのM&Aにより、成長を加速させる道筋をつけることができる。
5. すべてのM&A戦略において、大きな投資リターンを実現するには、文化と変革体験をエグゼキューション戦略の中心に据えた、徹底的なエグゼキューションが欠かせない。

本レポートのすべての内容は、ey.com/firepower からご覧いただけます。

※本ニュースリリースは、2025 年 1 月 13 日（現地時間）に EY が発表したニュースリリースを翻訳したものです。英語の原文と翻訳内容に相違がある場合には原文が優先します。

英語版ニュースリリース: [Smaller, smarter deals: Dealmaking volume stable but value is down as life sciences companies turn to innovative early-stage assets with China and AI becoming major sources of innovation | EY - Global](#)

〈EY について〉

EY は、クライアント、EY のメンバー、社会、そして地球のために新たな価値を創出するとともに、資本市場における信頼を確立していくことで、より良い社会の構築を目指しています。データ、AI、および先進テクノロジーの活用により、EY のチームはクライアントが確信を持って未来を形づくるための支援を行い、現在、そして未来における喫緊の課題への解決策を導き出します。EY のチームの活動領域は、アシュアランス、コンサルティング、税務、ストラテジー、トランザクションの全領域にわたります。蓄積した業界の知見やグローバルに連携したさまざまな分野にわたるネットワーク、多様なエコシステムパートナーに支えられ、150 以上の国と地域でサービスを提供しています。

All in to shape the future with confidence.

EY とは、アーnst・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのグローバルネットワークであり、単体、もしくは複数のメンバーファームを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーnst・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。EY による個人情報の取得・利用の方法や、データ保護に関する法令により個人情報の主体が有する権利については、ey.com/privacy をご確認ください。EY のメンバーファームは、現地の法令により禁止されている場合、法務サービスを提供することはありません。EY について詳しくは、ey.com をご覧ください。

本ニュースリリースは、EY のグローバルネットワークのメンバーファームである EYGM Limited が発行したもので、顧客サービスは提供していません。

EY Firepower レポートについて

EY M&A Firepower レポートは、企業がトランザクションを実行するための資金調達能力を、貸借対照表の健全性に基づいて測定します。主要項目は 1. 現金および現金同等物、2. 既存債務、3. 債務負担能力（貸付限度額を）、4. 時価総額の 4 つです。このモデルの前提として、1) 買収企業の現在の時価総額の 50%を上回る企業は買収のターゲットとしない、2) 結合後の企業の負債資本率は 30%を超えないという 2 点が設定されています。

一部の医薬品企業ではこの上限を超えた買収も行なわれていますが、Firepower は一つの水準に基づいた手法を適用して、数値の相対的な変動を測定することを目的としています。EY M&A Firepower レポートは、現金もしくは借入を資金源とした M&A の実行能力を測定するためのものであり、株式交換による取引能力の測定は行いません。ただし、Firepower の数式上、株価の上昇は数値の上昇につながります。これは株式価値の上昇によって資金調達の際の借入能力が高まるためです。

EY Health and Life Sciences について

力を持つ消費者の台頭、テクノロジーの発展、そしてデジタルに特化した新規参入者の登場が、ヘルスケア事業のあらゆる側面に変化をもたらしています。ヘルスケアにかかわる全ての事業者は、今日のデータにあふれたデジタル主体のエコシステムに適合するため、資本戦略、パートナー提携、患者中心のオペレーティングモデルの創出を含む、ビジネス慣行を見直さなければなりません。

EY Health and Life Sciences は、34,000 名のプロフェッショナルの世界規模のネットワークを生かし、顧客エンゲージメントや治療結果改善に向けたデータ中心のアプローチを開発しています。私たちは、クライアント企業が戦略的目標を達成し、最適なオペレーティングモデルを策定し、適切なパートナーシップを形成することにより、現在の繁栄と未来の医療システムにおける成功を実現できるよう支援しています。私たちは、現在のトレンドの意味を理解し、ビジネス課題の解決策を積極的に見つけ、この変革の時代におけるディスラプションの機会をとらえるために、エコシステム全体にわたって活動しています。詳しくは、ey.com/ja_jp/industries/life-sciences をご覧ください。

《 本件に関するお問い合わせ 》

EY Japan BMC (Brand, Marketing and Communications)

japan.corporatecomm@jp.ey.com