



# 2025高齡與長照產業

發展趨勢



# 前言

人口高齡化已是全球共同的挑戰，依聯合國預估，2050 年全球65歲以上高齡人口將達16%，臺灣也不例外，於2018 年正式進入「高齡社會」。賴清德總統上任後致力通過「健康憲章」以達成「健康臺灣」願景，預計於今年啟動「長期照顧十年計畫3.0」（長照3.0），同時推動精準醫療及智慧科技產業發展，建立完善周全長照體系，以應對人口高齡化將帶來的挑戰。

2030 年全球照護產業總市場價值預估為2.8 至3.5 兆美元，年複合成長率（CAGR）可達10-12%，全球照護產業正快速成長。臺灣擁有堅實的資通訊、醫療、製造產業，政府也積極推動各產業的結合與發揮，有助於臺灣精準照護產業的發展。

本文摘錄自資誠與工業技術研究院（ITRI）於去（2024）年合作發布的《精準照護之發展現況與趨勢》報告，盤點臺灣精準照護政策、國內不同應用領域標竿照護業者案例、分析臺灣精準健康產業趨勢研究調查結果，並於本文末尾 - 2025高齡長照產業趨勢展望中，整理臺灣高齡長照產業最新發展的動向，提供讀者參考。

# 臺灣高齡精準照護政策及國家級計畫

## 一、高齡社會白皮書

2015年臺灣衛生福利部（衛福部）提出《高齡社會白皮書》，針對高齡社會的挑戰設立「健康生活」、「幸福家庭」、「活力社會」及「友善環境」四大願景，並提出11項行動策略。重點包括延長老人健康年數、減輕家庭照顧壓力、促進銀髮產業發展等。隨後相關法規如《老人福利法》進行修正，提升照顧品質與權益保障。2021年修訂版針對急速增長的需求提出超高齡社會對策方案，強調自主、自立、共融及永續，並注重科技創新與跨領域合作，以維持健保財務平衡和長照服務的穩定。

## 二、臺灣高齡科技行動計畫

行政院於2023年9月21日核定「高齡科技產業行動計畫（113-116年）」，預算約95億元，目標2025年產值突破3000億元。計畫聚焦推動市場經濟、擴大數位賦能、提升照顧效能及優化高齡生活，並透過跨部會合作，發展多元產品與服務，提升高齡者社會連結，實現「長者在地幸福老化」的願景。

## 三、生技產業策略諮詢委員會會議

2023年BTC會議以「前瞻生醫・全齡健康・智慧未來」為主題，探討生成式AI對醫療的影響，預期將翻轉傳統醫療服務，使其更開放和雙向，增加病患參與。會議強調政策導引促進產業融合創新，支持新創企業和智慧醫材的發展，並呼籲強化數據治理、國際合作以及人才培養。臺灣應利用在資通訊、醫療保健和生物科技領域的優勢，成為精準健康和智慧醫療服務的領導者，以改善疾病管理和醫療成果。

## 四、健康平權健保數位轉型計畫

新冠疫情促進了遠距醫療和數位醫療的快速發展，高齡者快速增長和工作人力不足的挑戰，突顯了數位轉型的必要性。衛生福利部中央健康保險署（健保署）與美國醫療資訊暨管理系統協會（HIMSS）於2023年簽署合作備忘錄，以深化資訊交流和人員訓練，強化醫療體系的數位轉型。健保署於2023年提出健康平權健保數位轉型計畫，涵蓋民眾賦能、雲端系統、無圍牆服務和資料生態系等四個面向，通過建立以個人為中心的數位資訊平台系統，強化民眾自我健康管理和資訊交流，並提升醫療體系效能。

## 五、慢病預防與健康促進政策

近5年來，臺灣40至64歲成人中約32%有代謝症候群，這與心臟病、糖尿病等慢性病密切相關。國民健康署推出的「慢性病風險評估平台」可評估未來10年內罹患慢性病的風險，並提供個人化健康指引。2022年，政府啟動全民健康保險代謝症候群防治計畫，藉由醫療人員指導以提升病人自我健康管理識能，減輕健保資源負擔。

## 六、全民健康保險制度及健保署整合照護計畫

「居家醫療整合照護計畫」自105年起由健保署推動，重點在於透過社區醫院合作提供連續性居家醫療、重度居家醫療及安寧療護，協助高齡者在家安老。計畫目標包括提高醫療可近性、減少不必要住院和改善居家照護服務模式。2023年計畫鼓勵使用虛擬健保卡及雲端查詢病患訊息，推動醫療資訊整合、數位化及遠端醫療服務，以加速數位轉型。

## 七、失智症防治照護政策綱領

衛生福利部於2013年公布《失智症防治照護政策綱領（2014-2016年）》，並訂立兩大目標及七大推動面向，成為臺灣失智症照護的政策指引。2014年發表的行動方案促進跨部會合作，讓臺灣成為全球第13個有國家級失智症政策的國家。2017年《長照十年計畫2.0》納入50歲以上失智者為服務對象。根據WHO的全球失智症行動計畫，衛生福利部於2017年修訂並公布了《失智症防治照護政策綱領暨行動方案2.0版（2018-2025年）》，旨在提升照護品質，並確保失智者及其照顧者的生活品質。策略方向包括將失智症列為公共衛生任務、增強社會認知、降低風險、強化照護網絡、支持家庭及推動研究與創新等。

## 八、醫藥協商機制

臺灣已實施國際通行的PIC/S GMP標準，確保學名藥和原廠藥的品質由衛福部食品藥物管理署嚴格把關，並設有上市後品質監測機制。因應每年持續增長的藥品支出，健保署推行「藥品費用支出目標制」（DET），對超出藥費目標的支出進行調整，透過藥價調整政策縮減藥價差異，並將調整效益應用於新藥支付，使全民共同受益。

# 臺灣精準照護產業趨勢

在當前人口高齡化和慢性病增加的背景下，臺灣的健康照護業者在多個領域展現出增長潛力。精準照護業者依型態可分為四大類：慢性病管理、復健管理、生活支援及智慧長照。下文將解析臺灣照護業者經營現況及發展策略，進一步探討臺灣精準照護產業總體環境與機會。

## 一、慢性病管理

慧康生活科技於2013年成立，為亞洲最大的慢性病管理平台。2014年，慧康首創個人化糖尿病照護服務「智抗糖App」，並推出「雲端照護平台」，幫助醫師查看患者的健康紀錄（飲食、運動、藥物使用等）。截至2024年6月，智抗糖App已擁有超過130萬用戶，並在臺灣取得第一個針對糖尿病患者的數位療法醫材許可證。

慧康積極擴展其技術和合作夥伴網絡，以開拓國際市場。自2020年起，慧康與法國賽諾菲（Sanofi）合作導入數位胰島素照護方案。2021年與美國亞培（Abbott Laboratories）合作推出連續葡萄糖監測系統（CGM），讓患者能隨時掌握血糖變化。2022年與丹麥製藥公司諾和諾德（Novo Nordisk）合作，在日本推出針對糖尿病患的胰島素衛教計畫。2024年，慧康與新加坡國健署合作，推出針對糖尿病前期民眾的數位介入服務。

慧康透過與各方合作夥伴的緊密合作，包括支付方、醫材設備製造商、製藥公司和醫療服務機構，共同建立了一個慢性病健康管理的數位生態系。此外，慧康通過與各國慢病防治管理相關公衛部門的合作，針對不同國家數位醫療政策要求調整產品，展現出靈活性與創新能力。給付機制對促進創新健康科技解決方案的採用至關重要，價值為基礎的給付模式不僅使患者獲得更好的治療，也促進不同市場的穩定增長。

## 二、復健管理

梅科科技於2019年成立，業務範疇聚焦於醫療資訊系統、物理治療顧問服務及數位醫療系統，致力於運用資訊科技為醫療產業提供全面解決方案。其核心技術在精準復健醫療領域，打造「生生優動運動物理治療所」品牌，專注於肌肉骨骼疼痛和運動復健，結合AI技術提供個人化的運動處方，並數據化病患的治療效果，以達精準復健之效果。

為了解決復健計畫遵從性不佳的問題，梅科科技開發了「優動 Youdon」應用程式，提供疼痛評估和運動計畫生成等功能，並能記錄用戶的復健狀態。此外，該應用程式能支持醫療人員追蹤與管理患者者的治療進度，進一步提升復健效果。

在營運模式方面，梅科科技以機構對機構（B2B）或機構對消費者（B2C）模式運行。

**B2B**：提供「生生優動」醫療營運管理服務及系統平台以獲取分潤，並先建立實體服務，運用科技賦能，達致精準照護，同時解決科技產品難以被醫療機構採用的問題。另外，梅科也與中華電信合作，共同開發遠距視訊物理治療諮詢服務。

**B2C**：提供免費的優動App，部分功能如疼痛篩檢、復健運動影片需訂閱以獲得完整服務，並在遠距諮詢方面採取單次計費。

### **三、生活支援**

中化銀髮事業之照顧服務包括居家照顧、社區服務及日間照顧。隨著政府長期照顧計畫實施，中化銀髮從原本自費服務的收費來源，2018年起增加長照2.0補助之公費服務對象，而因應照顧型態多樣化趨勢，也於2023年成立第一家日間照顧中心「暖時光日間生活館」，讓服務範圍更為完整多樣。

中化銀髮三大營運策略分別為：

#### **1. 從源頭穩固人力資源的培訓事業**

中化銀髮於2016年成立金照學苑，以培養照顧相關產業人才為目標，提供事業體內或同業之醫療與長照專業人員培訓課程服務。此外，中化銀髮亦透過國內大專院校建教合作，確保人才來源同時將場域實務經驗傳承分享，對整體產業人才培育具有貢獻。

#### **2. 結合上下游供應鏈廠商的合作平台**

中化銀髮好物嚴選平台為整合供需之定位，以使用者需求角度出發而串聯上游供應廠商之合作策略，由中化銀髮藉累積之照顧經驗及大數據科學分析為依據進行篩選及把關，由照顧服務延伸供需整合之新增服務項目，讓整體商業行為更具效率，幫助受照顧者及家庭更便利獲得日常生活所需產品及服務。

#### **3. 結合保險業者共創服務實物給付等策略**

針對企業推出「長期照護服務」團體險，同時也與國泰人壽攜手推動失智險保單，兩者均採用實物給付的方式進行規劃。這樣的安排不僅能確保資金來源，更能透過多元的付費選項，提升照顧需求者的保障。

#### 四、智慧長照

智齡科技為軟體系統供應商，並提供雲端軟體交付訂閱服務（Software as a Service, SaaS）。主要產品包括照護相關系統、行政管理系統、智慧物聯網照護輔助產品以及遠距照顧輔助方案等類別。照顧服務系統為智齡團隊最早投入且核心之技術，其專精於各類長期照顧管理資訊系統，含括住宿型照護管理、日照管理及居服管理等系統以及智慧解決方案，此外，團隊也具有協助機構度過數位變革期之標準作業流程，能在短時間內完成前置溝通與系統建置，完成任務同時更有效率降低雙方投入成本。智齡科技自2018年成立以來，已在臺灣市場上獲得30%的市佔率，並為超過1,200家照護機構提供服務，累積了高達16億筆的照護紀錄。

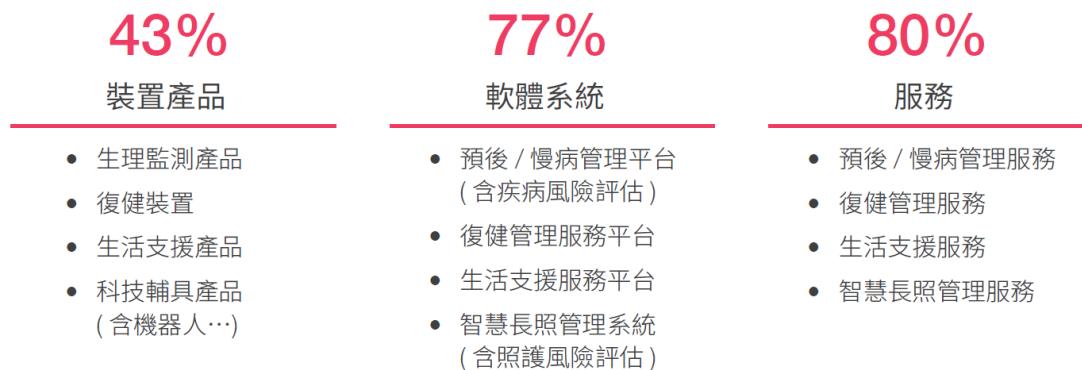
智齡科技於2022年併購鎧琳管顧公司，2023年再併入雲果資訊，為同業合併擴大規模策略，專業技術團隊的加入不但增加系統產品之多樣性，如鎧琳管顧的加入幫助擴增長照機構評鑑管理以及更多元行政管理系統，公司合併後共同服務客戶數更快速增長。

智齡科技人力資源策略包含國際合作以及聚焦目標。增加招募範圍爭取跨國人才為組織招募增加更多機會，而跨國人才進駐後致力完善組織溝通管道及建立標準化文件管理，降低溝通成本與隔閡，是智齡科技即使採用跨國團隊也能順暢合作的關鍵成功要素。



# 臺灣精準照護產業調查

精準照護價值鏈分別由上游的裝置產品、中游的軟體系統及下游的服務所構成。根據「臺灣精準健康產業趨勢研究」調查報告顯示，八成受訪業者聚焦於服務項目，而具有軟體系統與平台角色之業者則有七成以上。（圖1-1）受訪業者投入智慧長照與生活支援的比例稍高，其次為復健管理（圖1-2）。



資料來源：調查問卷；工研院產科國際所 (2024/05)

圖1-1：臺灣精準照護潛力業者所具備生態系角色分布



資料來源：調查問卷；工研院產科國際所 (2024/05)

圖1-2：臺灣精準照護業者目前投入應用領域

## (一) 臺灣精準照護產業現況：

根據臺灣精準照護產業的調查顯示，17%的公司實收資本額超過30億新臺幣，資本額高於1億的公司累計約佔70%。照護業者當中，新創公司比率約30%，其中以復健管理業者佔最多，約44%（圖1-3），主因除了高齡人口增加帶來高齡族群需求外，因應現代人生習慣變化，帶進其他年齡層之市場。



資料來源：調查問卷；工研院產科國際所 (2024/04)

圖1-3：臺灣精準照護之領域分布－新創公司

由於復建及賦能運動需持續執行並配合良好遵循度才能發揮最大成效，因此業者積極投入科技與設備之開發，發展創新營運模式。整體來看，臺灣精準照護市場產品及服務多元，各業者積極尋求創新與轉型，大型企業也在數位革新中成為產業發展的重要推動者。

超過67%的受訪業者預測2024年營收將成長，顯示市場規模持續擴大，業者信心強勁。在經營模式方面，高達77%的受訪者以自有品牌為主，通過企業核心價值開發獨特的產品和服務，並部分透過跨領域合作形成多角化經營。約33%的公司將10%-30%的營運費用投入研發，若產品為主要商業模式之業者，通常將技術研發創新視為公司核心價值，普遍投入較高研發經費。

## (二) 精準照護業者行銷布局策略

### ■ 慢病管理

慢病管理業者的主要獲利模式為提供產品及附加服務，考量患者重視醫療專業意見，及慢病管理與前端疾病治療息息相關。因此，83%的受訪業者選擇「參加專業醫學年會/學會」作為最重要行銷策略，以透過專家場合介紹產品，提升品牌知名度並尋求合作機會。其次的方式包括「與醫療院所合作開發」和「銷售通路（經銷商/代理商）」，各佔67%。將需求作為開發依據為產品開發之重要途徑之一，這樣的合規不僅有助於明確產品研發方向，也有利於後端落地之市場推廣。

### ■ 復健管理

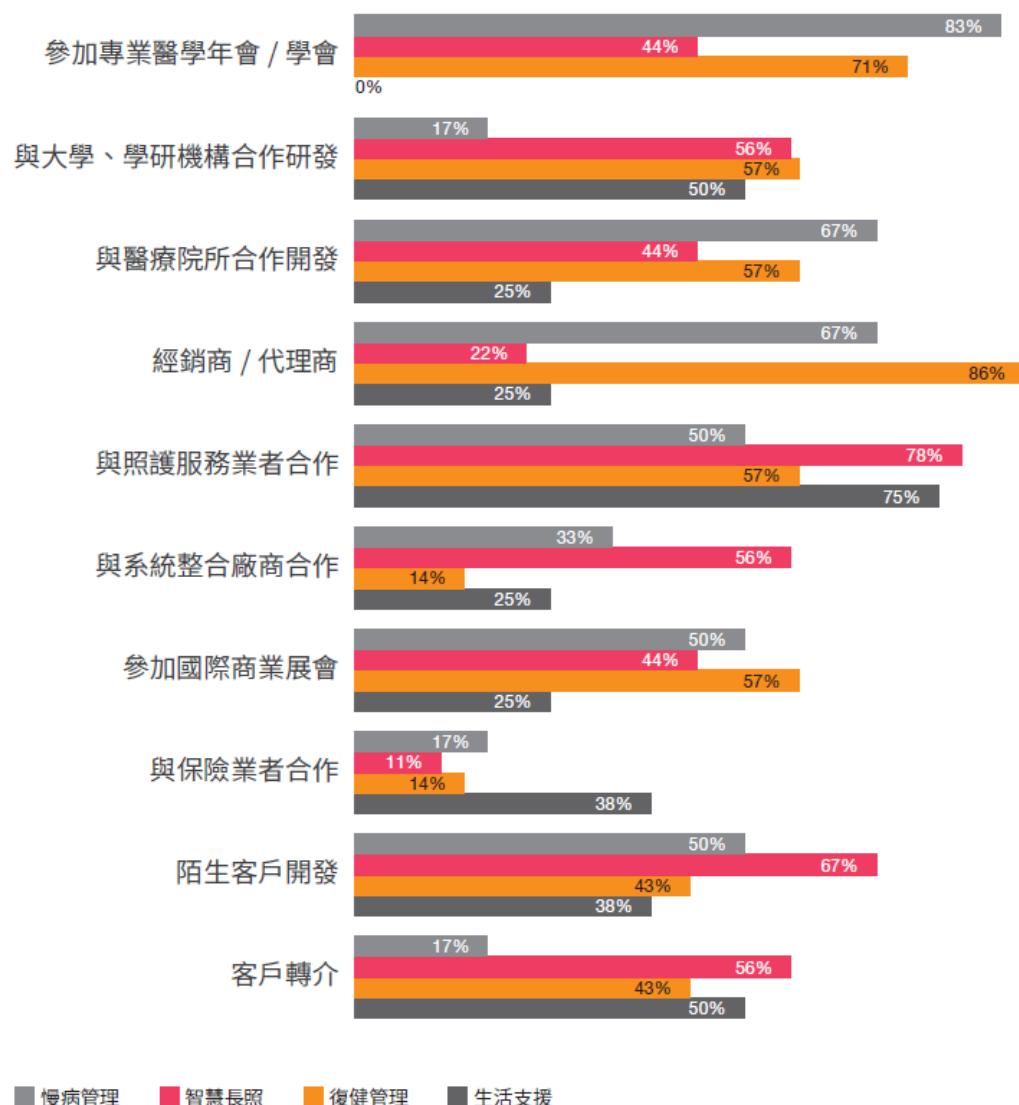
復健管理業者行銷模式與慢病管理業者相似，然而由於復健服務為民眾熟知之範疇，民眾更能接受自行購買相關產品做為居家健康管理之工具，高達86%業者以「銷售通路（經銷商/代理商）」為主要行銷佈局，其次才是透過「參加專業醫學年會/學會」提升曝光度及推廣產品。

### ■ 生活支援

生活支援業者與上述領域相比較少行銷布局，主要集中於「與照護業者合作」方式（75%），其次為「客戶轉介」及「與大學/學研機構合作開發」（各約50%）。由於生活支援以服務為主體，客群為終端客戶，市場需求分散且廣泛，因此常依賴口碑、體驗分享及轉介推薦。而生活支援領域涵蓋居家照顧和日間照顧服務，照顧業者通常會與大學院校進行合作，不僅增加人才招募來源，也可透過學校研發量能推動服務創新。

## ■ 智慧長照

智慧長照領域業者採用「與照護業者合作」（高達78%）及「陌生客戶開發」（約67%）為最主要拓展業務方式（圖1-4），可觀察出臺灣智慧長照受訪者普遍需透過B2B或B2C爭取業務，除此之外，智慧長照系統業者也透過與系統整合廠商合作，拓展行銷通路及增加使用會員與顧客數。



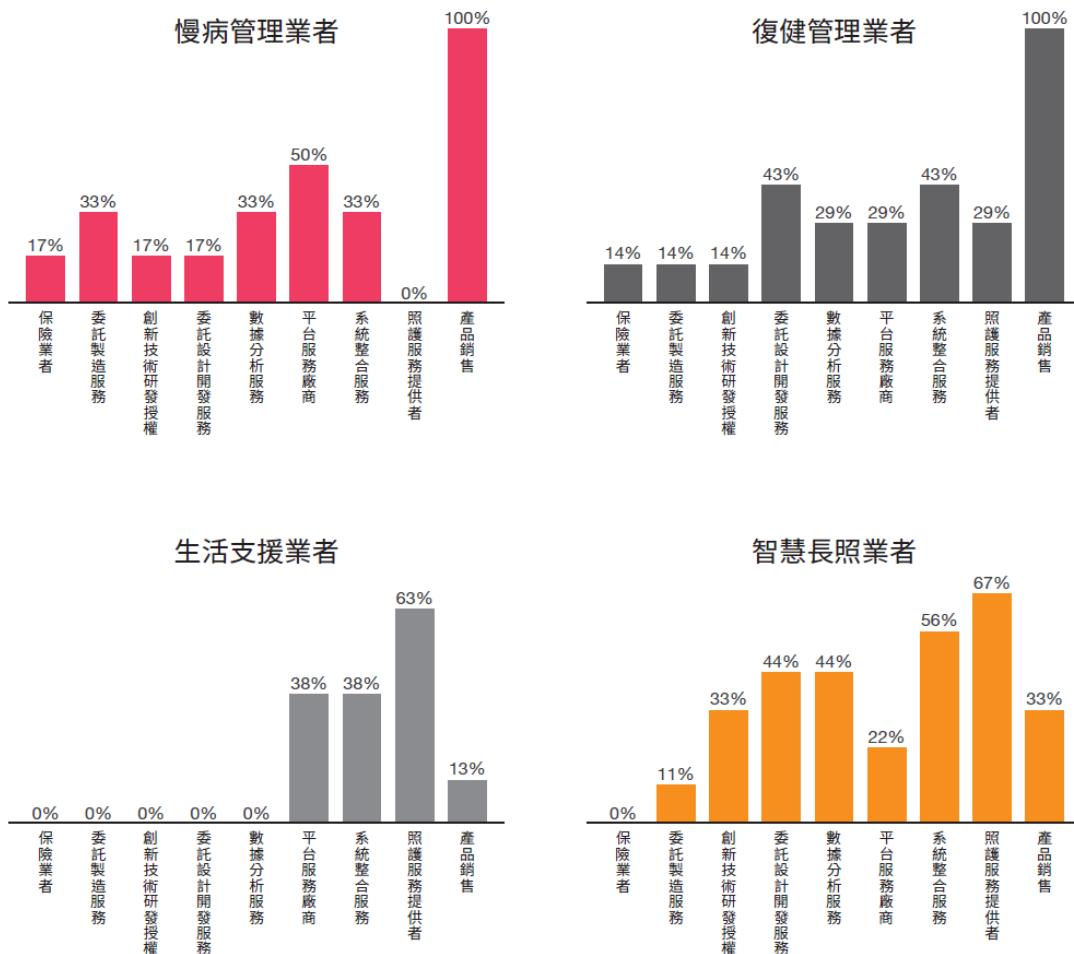
資料來源：調查問卷；工研院產科國際所 (2024/05)

圖1-4：精準照護業者行銷布局 – 分應用領域

### (三) 精準照護業者獲利模式

探討臺灣精準照護受訪業者獲利模式，發現「復健管理」及「慢病管理」領域受訪者中，全數以產品銷售為公司主要獲利模式（圖1-5），可以看出臺灣精準照護產業之智慧輔助產品蓬勃發展。

而觀察「生活支援」及「智慧長照」兩大應用領域業者，近七成受訪業者在精準照護上中下游產業鏈聚焦於「服務項」，其中包含「照顧服務提供」及「系統整合服務」等項目。



資料來源：調查問卷；工研院產科國際所 (2024/05)

圖1-5：臺灣精準照護業者獲利模式分析- 應用領域

## (四) 臺灣精準照護產業發展之挑戰

臺灣具備高水準臨床醫療技術及高基礎科學研究能量，並擁有創新技術發展能力，在資通訊技術也領先全球，成為臺灣發展精準照護無可取代之優勢。然而，目前產業環境中仍有一定的挑戰。



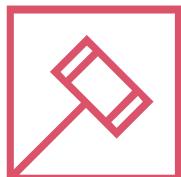
### 完善的政策法規

公費給付及自費訂價之限制、長照機構設立及營運法規限制等，均限制了機構的營運彈性。護理照護比規定未能依實際照護輔助措施效益而容許調整彈性或給予鼓勵方案、機構評鑑繁複書面作業、部分評鑑委員實務經驗欠缺及個人主觀立場導向等因素影響長照機構整體評分結果，也將大幅增加業者經營挑戰性，進而影響民間資金投入意願。



### 健全的政府補助及政策友善環境

國內資金環境對廠商並非完全支持，多數業者以自籌資金形式為主。當財源未有大幅革新，業者投入成本卻未能實現收益，加上政府相關補助的幫助有限時，供應端在品質改善及智慧化設備難以投入更多額外資源，使轉型更為不易。



### 具效率之新興醫療審查

部分臺灣精準照護產品策略為醫材定位，乃透過不同於消費性產品之銷售管道，與前端疾病治療及機構合作更能形成順暢連結。依業者申請審查經驗，宜再健全審查制度與制定法規框架，尤其精準照護之醫材產品聚焦於以數據加值之新興產品或結合服務模式，不論對於既有產業內業者及異業跨域業者均為營運創新之舉，對於中小企業而言更可能是影響公司經營之關鍵不可控風險因素。因此若法規及相關行政機制參考國際經驗並與時俱進變成更為完善，實能對臺灣產業發展注入重要助力。

# 臺灣精準照護產業未來發展建議

## 國家政策：

- 1. 法規與時俱進，助創新產品加速市場准入：**精準照護相關創新產品有別傳統治療產品及醫材，例如數位療法、大型語言模型及其他新科技，皆需持續調適法規和監管審查機制（上市審查、醫療科技評估），確保產品安全性及有效性，並讓產品取證甚至後續申請給付的流程更加友善。
- 2. 照護導入AI 與資通訊科技，解決人力痛點兼創造綜效：**隨著照護需求上升，智慧感測技術和遠端監測可減輕行政和勞務負擔，提高護理效率。強化健康資料運用與共享，適度開放資料能提升弱勢患者的醫療可及性。醫療AI模型需避免演算法偏見並確保數據準確，以建立信賴的人工智慧。此外，政府應加強網路安全和個資保護，並與教育機構合作推廣ICT與資安教育，以提升照護人員的科技適應能力。
- 3. 提升資料運算基礎建設，助攻智慧照護科技發展：**照護場域導入AI，推動健康風險預測模型、智慧家居、機器人及相關裝置等生活支援服務，AI 模型運作及資料分析總體所需的運算資源需求看漲。政府應完善規劃相關基礎建設與量能，提供具高成本效益的算力，有助臺灣在開發智慧照護科技搶得先機。
- 4. 擴大給付與財源多元化，鼓勵資本扶植照護產業議：**政府可持續針對不同照護需求增加試辦計畫給付項目，以直接或間接扶植照護科技業者成長。「全民健康保險在宅急症照護試辦計畫」也首度給付「遠端生命徵象監測費」，為醫療機構升級機構數位基礎建設。

- 5. 公私協力催生精準照護生態系**：政府及民間持續串連信託業、保險業、營造業、醫療機構、ICT 產業及生醫產業等，積極發起跨業結盟契機。
- 6. 加強國際交流合作，借重先行國家經驗**：政府近年積極推動新南向政策成果甚豐，與重要南向市場正式建立雙邊貿易及投資合作，多家生醫公司的產品至南向國家取證布局市場准入，部分產業供應鏈也遷移東協國家。政府應持續深入考察各國案例經驗及加深與國際夥伴的交流合作，帶領國內業者與國外業者媒合交流，推動精準照護產業。
- 7. 增強外籍人才來台誘因**：隨著新南向政策和與中東歐市場交流增加，對外籍專業人才的需求逐漸上升。政府應檢視現行法規，強化外籍專業人士來台就業及投資的誘因，實行租稅優惠，以提升中高階人才的吸引力，促進其貢獻專長和海外經驗，增強產業實力，加速臺灣企業開拓海外市場。

## 企業發展：

- 1. 數位轉型與完善資料治理策略：**雖然導入數位科技及電子化對許多照護業者和機構並不陌生，成功的數位轉型卻能重塑企業體質，為業者創造更多可能性及產出與眾不同的嶄新產品服務。建議業者明訂數位轉型計畫，從蒐集資料進行加值分析，後續達成服務創價，在完成數位轉型後可更加發揮效益。
- 2. 跨域合作並善用場域驗證：**醫療照護轉型絕非單一領域就可達成，必須仰賴不同的科技整合及不同專長的業者及跨業合作夥伴。產品研發測試期間，尋得合作夥伴進行場域驗證對許多業者至關重要。業者可更開放思考產品可能的營運模式，從使用者或患者歷程的細節之中尋得自身的利基市場。
- 3. 海內外擴大攬才助市場布局：**大多照護業者都已布局海外市場，未到海外發展的業者也表示正在醞釀布局出海。照護產品及服務在各國市場要順利落地必須有法規、法務、商務開發、通路等人才支持，企業員工熟悉當地監管架構、文化環境及兩地差異將有助企業更快進入狀況，方能擬定正確的商業決策增加成功准入的機率。
- 4. 善用併購整合資源，推動商模持續創新：**精準照護應用領域範圍廣泛，各家公司在不同利基市場各自推出產品，導致解決方案零碎分散且欠缺統整。企業應考量透過併購交易或技術跨界合作打造更全面的照護資源，統一軟硬體系統規格，大幅降低使用者管理維護的複雜性及系統間相容性問題。擴大照護資源將會顯著影響商業模式、市場競爭力及企業未來發展路線。
- 5. 布局ESG企業永續：**對中高齡及長期照護族群來說，能夠提供永續服務十分重要，因此治理良好營運穩定的企業更易獲得他們信任。建議業者制定符合需求的ESG策略及目標，逐步取得國際認證，以爭取政府補助、吸引投資及提升國際市場競爭力。

# 2025高齡長照產業趨勢展望

臺灣於今（2025）年正式進入超高齡社會，醫療支出、慢性疾病盛行率及照護需求也會隨之而增加。根據衛福部最新統計，2024照顧服務使用人數已達55萬8071，相較2023年同期成長10.05%，顯示長照需求將持續擴大。因此，高齡照護產業須透過創新技術和醫療服務的跨領域整合來應對照護需求增加及長照人力不足等挑戰。**精準照護結合數位科技和AI，正逐漸成為醫療照護體系的新常態。**

長照3.0將於明（2026）年上路，聚焦於健康老化、在地安老、安寧善終三大願景，並且有八大目標，分別為：健康促進、醫療照顧整合、積極復能、提升機構量能、強化家庭支持、導入智慧照顧、落實安寧善終、人力專業發展。與長照2.0相比，長照3.0有4大升級重點，分別為服務對象擴大、醫療與長照銜接、科技導入及強化長照復能服務。住宿機構的智慧照顧發展，即為未來配合推動長照3.0照顧升級的重要關鍵之一，智慧科技的導入將是改善長照產業環境的關鍵，使照護人員能跨越時間和空間的限制，提供全人照護服務。

另一方面，數位發展部打造的「智慧雨林產業創生」計畫，過去透過媒合照顧機構的需求，由民間業者及大專院校利用科技創造解方，成功促成多項智慧照護產品進入長照場域，2024年已有2類機構導入AI應用，包含診所與住宿型長照機構，今年將擴大AI應用至8類健康照護場域，包含非住宿型長照機構、居家照護、社區照護、健康促進醫院、醫療機構、衛生所等，加速產業鏈結與技術落地，構建模組化的AI健康照護解決方案，並推動國際化布局。



今（2025）年一月，臺灣第一家以長照服務為核心業務的青松健康成功上市，使臺灣成為繼日本之後，亞洲第二個核准長照機構上市的國家。

IPO幫助長照產業從傳統依靠「價格」的模式，轉向以「價值」創造為核心的新格局。透過國際化經營與品牌價值的提升，長照產業有望在資本市場中發揮更大影響力。長照業者上市不僅標誌臺灣長照邁向產業化，更彰顯長照產業價值，吸引更多資金與人才投入，促進長照產業整合，朝向更多元化、專業化、規模化的方向發展，為高齡社會提供更優質的照顧服務。

臺灣擁有豐富的醫療資源、強大科技實力和優秀的專業人才，這些都為健康數據的收集、分析和應用奠定了堅實基礎，為培育科技人才和促進創新提供了良好的環境，在精準照護產業發展方面展現出巨大的潛力與能力。

然而，成功的精準照護體系需建立在「以被照顧者為中心」的基礎上，兼顧各階段不同利害關係人的需求。推動精準照護的過程中，市場准入與給付制度亦至關重要，保險公司、自費民眾等給付方需要依賴科學實證和透明的市場資訊，來建立對創新技術的信任。跨業的資源整合將有助於產業價值鏈的凝聚共識，加速跨領域創新概念的交流，強化產官學研醫的合作，推動完善的政策及立法，實現全人精準照護體系的願景，幫助臺灣成為國際精準照護產業的重要參與者和領先者，為全球健康事業做出重要貢獻。

### 以被照顧者為中心



發揚台灣科技優勢，強化AI及資訊基礎建設，助攻精準照護追上國際頂尖水準

善盡社會責任進行數位轉型與完善資料治理；資源整合持續推動商模創新，重塑產業定位

與時俱進的監管法規及給付制度，業者可實現合理投資報酬，促產業成長及永續營運

各界跨業共謀發展，延攬國際跨域人才，公私協力打造生態系，實現「健康台灣」願景

# 資誠 PwC Taiwan 生醫產業團隊



周筱姿 **Zoe Chou**

資誠生醫產業主持會計師

指導完成多個健康領域大型產業趨勢研究調查，輔導多家生  
技、長照等新興科技公司創設至國際佈局與上市櫃

[zoe.chou@pwc.com](mailto:zoe.chou@pwc.com)



游淑芬 **Jasmine Yu**

資誠生醫產業主持會計師

輔導多家生技醫療與新興科技產業公司上市櫃。專長於生技  
製藥、再生醫療、CDMO與數位醫療領域企業

[jasmine.yu@pwc.com](mailto:jasmine.yu@pwc.com)



吳偉豪 **Kenny Wu**

資誠高齡與醫療照顧產業負責人

輔導精準照顧及生技產業公司上市櫃。專長於長期照護、醫  
療器材及設備等企業

[kenny.wu@pwc.com](mailto:kenny.wu@pwc.com)



林冠宏 **Kuan-Hung Lin**

資誠創新與AI智慧醫材產業負責人

輔導多家創新醫材公司上市櫃；專長為創新科技醫療器材公  
司之公開發行、市場准入、永續成長策略。

[kuan-hung.lin@pwc.com](mailto:kuan-hung.lin@pwc.com)



黃珮娟 **Pei-Chuan Huang**

資誠生技新藥、製藥與CDMO產業負責人

輔導多家生醫產業公司上市櫃，專長於新藥、再生醫療與數  
位醫療領域企業

[pei-chuan.huang@pwc.com](mailto:pei-chuan.huang@pwc.com)



顏裕芳 **Yu-Fun Yen**

資誠生醫新創與國際鏈結負責人

專精於生醫新創企業股權規劃及財務健檢；輔導多家生技醫療企業公開發  
行及上市櫃並負責多家新藥開發、CDMO 與再生醫療領域企業之簽證服務

[yu-fun.yen@pwc.com](mailto:yu-fun.yen@pwc.com)



楊蕙慈 **Lea Yang**

資誠高齡與醫療照顧產業協同負責人

專長公開發行及上市櫃之規劃與輔導，為多家新藥及CDMO  
公司提供財務、會計及內部控制制度規劃與諮詢服務。

[lea.yang@pwc.com](mailto:lea.yang@pwc.com)

劉士璋 **William Liu**

資誠生醫服務組副總經理

[william.s.liu@pwc.com](mailto:william.s.liu@pwc.com)

彭海晴 **Kuby Peng**

資誠生醫服務組研究員

[kuby.peng@pwc.com](mailto:kuby.peng@pwc.com)

# 關於本報告

資誠《2025 高齡與長照產業發展趨勢》，彙整資誠與工業技術研究院(ITRI)發表《精準照護之發展現況與趨勢》對於精準照護產業全球發展趨勢見解，由資誠彙整資訊編撰而成。

資誠生醫透視提供全球生技新知，分析產業發展趨勢，不但分享PwC全球資料庫中關於生技醫療產業之資訊，更分析國內產業優勢，協助客戶掌握市場先機及發展競爭策略。期望透過定期資訊分享，陪伴各位產業先進開發創新技術，精進產品服務，並邁向全球市場。

本報告僅提供參考使用，非屬資誠對相關特定議題表示的意見，閱讀者不得據以作為任何決策之依據，亦不得援引作為任何權利或利益之主張。若您有相關服務需求，歡迎與我們聯繫。

若您欲瞭解更多資誠生醫產業相關資訊：

請造訪我們的網頁

訂閱資誠生醫電子報

