



# 2026 全球暨臺灣企業領袖

## 調查報告

### 臺灣生醫產業觀點

**PwC Taiwan 生醫透視**



# 前言

在當今這個充滿不確定性的時代，企業領袖們正航行於前所未見的驚濤駭浪之中。從地緣政治的板塊挪移、總體經濟的劇烈波動，到顛覆性科技的加速普及，每一項挑戰都在考驗著領導者的遠見與韌性。為了精準捕捉這股時代脈動，PwC資誠先前發布了《2026 全球暨臺灣企業領袖調查報告》，旨在深入探討全球與臺灣的 CEO 們如何看待未來的營運挑戰、如何應對威脅，並在變局中尋找成長的契機。

在剖析臺灣在地數據之前，必須先理解驅動全球商業環境變革的宏觀背景。企業領袖調查報告中揭示了三大共通的核心發現，且共同定義企業未來數年的生存與發展課題。

## 發現一：經濟可行性的高度脆弱性

調查指出，近四成 (40%) 的全球 CEO 認為，若不進行根本性的轉型，其企業在未來十年內將失去經濟可行性。總體經濟波動更成為主要的悲觀預期因素，且成為全球企業領袖在短期 (未來12個月) 及中期 (未來五年) 認為的首要威脅。

## 發現二：地緣政治風險的常態化

地緣政治衝突已從偶發性危機，轉變為企業戰略規劃中的常態化參數。因應其風險，全球企業正積極進行供應鏈調整、市場重新佈局以及網路安全強化等多元化緩解措施。此現象代表全球化的傳統紅利正在消退，取而代之的便是以「在地化」和「安全性」為核心的區域化供應鏈策略。

## 發現三：數位攻防的雙軸轉型壓力

調查中指出，對全球 CEO 而言，當前最迫切的挑戰已集中在數位領域的攻防兩端。一方面，隨著營運日益數位化，網路威脅已成為攸關企業存續

的常態性風險，迫使他們投入資源進行防禦；但另一方面，他們更為進攻的速度而感到焦慮，高達 42% 的全球 CEO 將「能否跟上 AI 等科技變革」視為首要掛心的議題。因此，如何在避免因防禦不力而出局與「因進攻太慢而被淘汰這兩種風險之間取得資源平衡，已成為當代企業領袖最核心的管理挑戰。

為了系統性地剖析臺灣生技醫療產業所面臨的複雜外部環境，我們將前述 CEO 們的宏觀憂慮與期望，拆解為更具體的結構性因素，並採用 PESTLE 分析框架，從政治 (Political)、經濟 (Economic)、社會 (Social)、科技 (Technological)、法律 (Legal) 與環境 (Environmental) 六個角度，深入解讀《2026 臺灣企業領袖調查報告》數據背後的生技醫療產業觀點。

透過PESTLE分析框架的檢視，我們發現臺灣生技醫療產業最核心的焦慮，高度集中在關鍵技能人才的取得與對自身創新能力的展望兩大內部議題上。有趣的是，這個發現與全球生技醫療產業 CEO 所關切的焦點高度相近，卻與全球整體 CEO 所憂心的趨勢，存在著明顯的歧異，顯示出生技醫療產業的獨特性。

在身處多重壓力下的生技產業，重新審視與規劃未來的發展方向尤為重要。希望藉由分享資誠的觀點，提供產業領袖們清晰的未來的趨勢、並深刻理解產業的優劣勢，從而在不確定的市場中有機會實現可持續的長期增長。

# 臺灣市場深度分析 - CEO 視角下的挑戰與契機

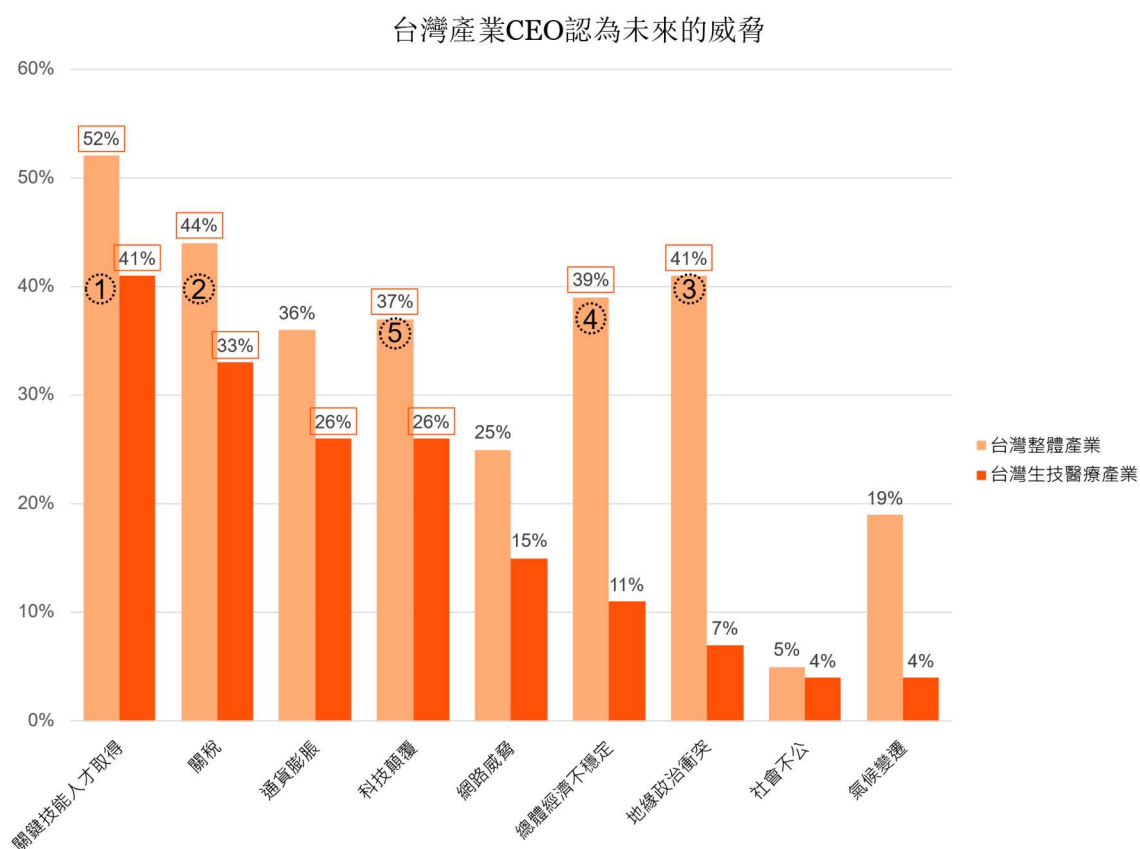
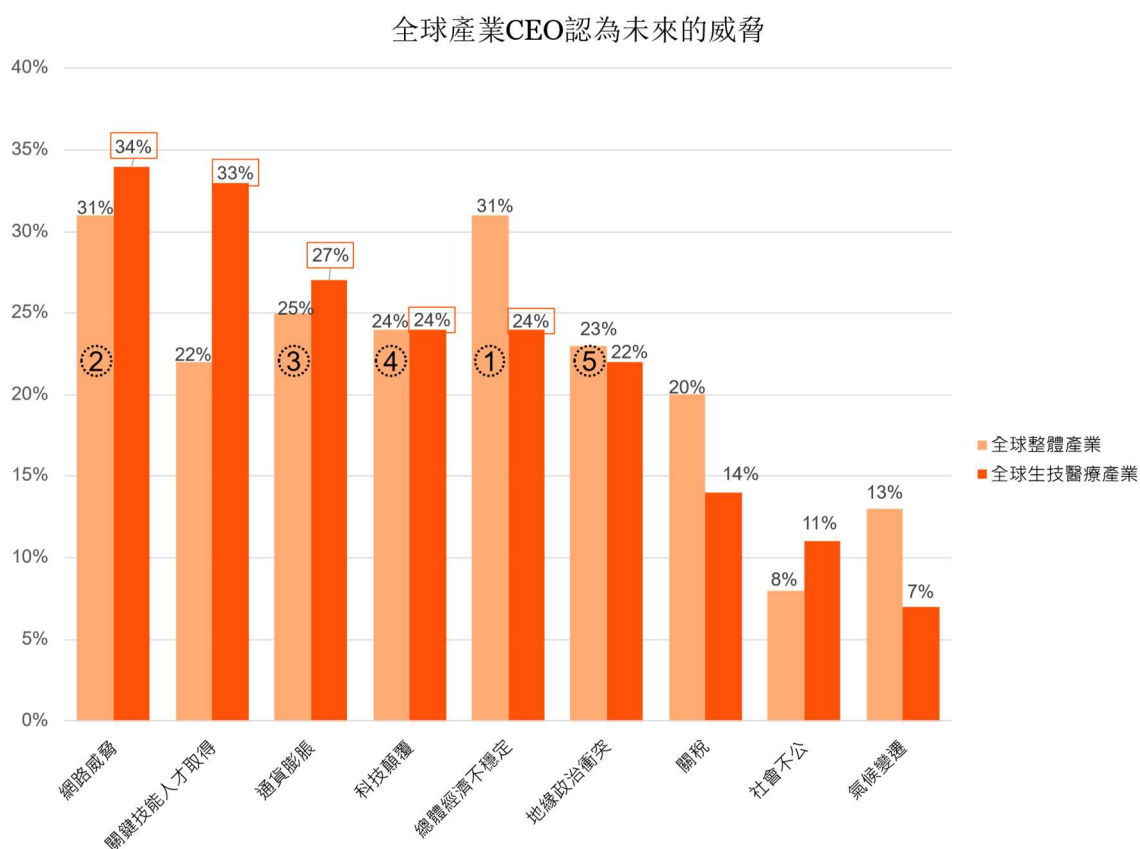
## 政治 (Political) - 地緣政治下的間接風險與在地化機會

在政治層面，調查揭示了一項矛盾，儘管生技產業同科技業一樣，都屬於高度全球化的產業環境，但臺灣的生技醫療產業的 CEO 們，對地緣政治的直接擔憂程度卻遠低於整體 (圖一)。僅有 7% 的產業 CEO 認為地緣政治會對公司造成高度影響，遠低於臺灣 CEO 整體的 41% 以及全球整體 (23%)、全球生技醫療產業 (22%) 的比例 (圖一)。資誠認為，這種看似淡定的態度，並非代表產業不受影響，而是反映出 CEO 們更關注那些更直接、更致命的威脅 (如人才與關稅)。他們可能將地緣政治視為一個間接風險，其衝擊是透過供應鏈與貿易政策傳導而來，而非直接的市場損失。

而真正的威脅，將可能潛藏在這種間接性之中。從技術及原料供給的角度來看，產業的脆弱性極為突出。一旦地緣政治衝突加劇，高度全球化的生技供應鏈可能面臨關鍵原料的斷鏈風險。同時，衝突也可能引發懲罰性的關稅壁壘，直接衝擊產品的進出口成本與企業財務。這兩項經由地緣政治所傳導而來的衝擊，才是對產業最實質的威脅。

而正因為供給端的脆弱性是最大的痛點，也指出了最明確的機會所在。應對此間接風險最有效的策略，便是強化在地化供給。當全球供應鏈變得脆弱且不可靠時，反而為臺灣本土的產業生態系創造了巨大的發展空間。此趨勢將驅使國內藥廠與醫材廠，將過去委外的生產或研發活動，轉為與更安全、更可控的本地夥伴合作，從而為臺灣的委託開發暨製造服務 (CDMO) 企業、生物製劑供應商及關鍵原料廠，帶來龐大的替代與成長商機，並加速整體產業鏈的強韌化與自主化。

(圖一) 產業CEO認為的未來威脅



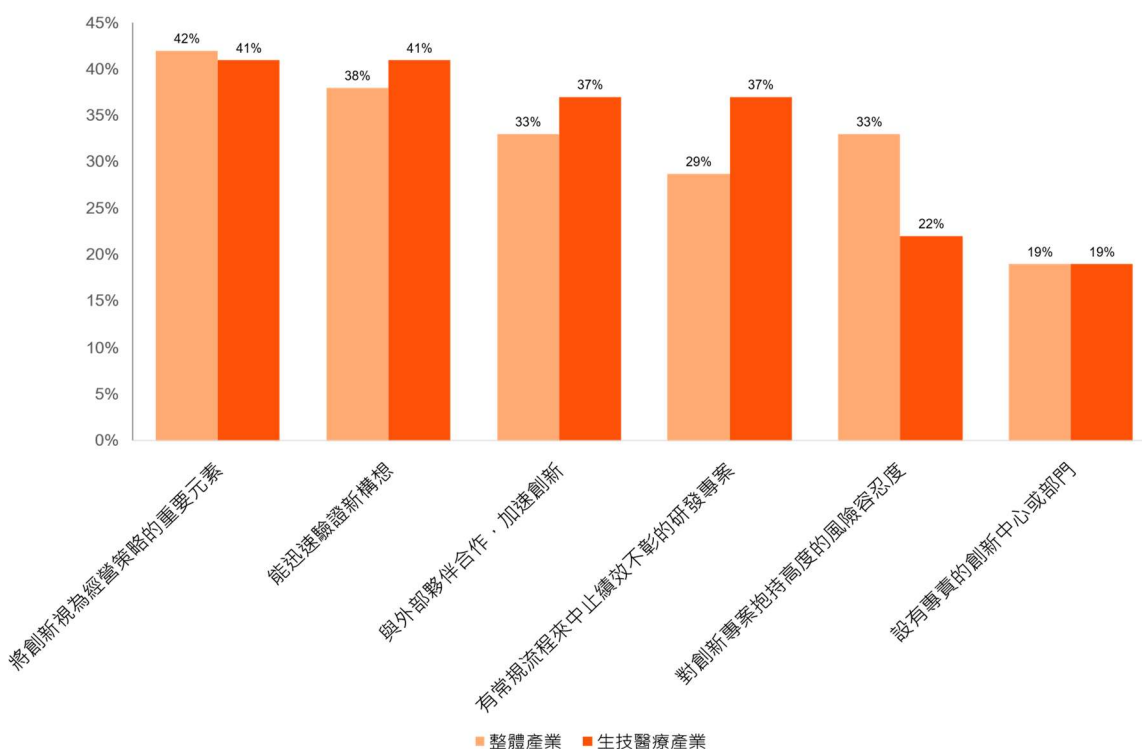
Q. 展望未來一年，各項威脅對櫃公司財務造成影響之程度為何？(高度+非常受影響)  
 Source | PwC Taiwan 2026 臺灣企業領袖調查

## 科技 (Technological) – 科技驅動的典範轉移

在科技層面，數據揭示生技醫療產業 CEO 們面對科技時，有一種既渴望又恐懼的複雜心態。一方面，他們深刻體認到科技可能帶來的顛覆性改變，將「科技顛覆」視為主要的外在威脅之一 (26%)(圖一)；但另一方面，當他們審視內心時，卻更為自身創新能力不足而感到焦慮。這種想要創新、又怕自己做不來的巨大鴻溝，構成了生技產業在 AI 典範轉移之下，最核心的威脅與轉機並存的機會。

從企業的策略意願來看，整體有 42% 的臺灣 CEO 同意或非常同意公司將創新視為整體經營策略的重要元素，而生技醫療領域同樣也有高達 41% 的 CEO 表達相近的比例 (圖二)。然而，當被問及當前最掛心的議題時，「面對充滿不確定性的未來，我們現有的創新能力，是否足夠？」分別以高達 55% 以及 48% 的比例，成為整體及生技醫療產業的臺灣 CEO 壓倒性的首要焦慮 (圖三)。

(圖二) 企業對創新策略與文化觀點

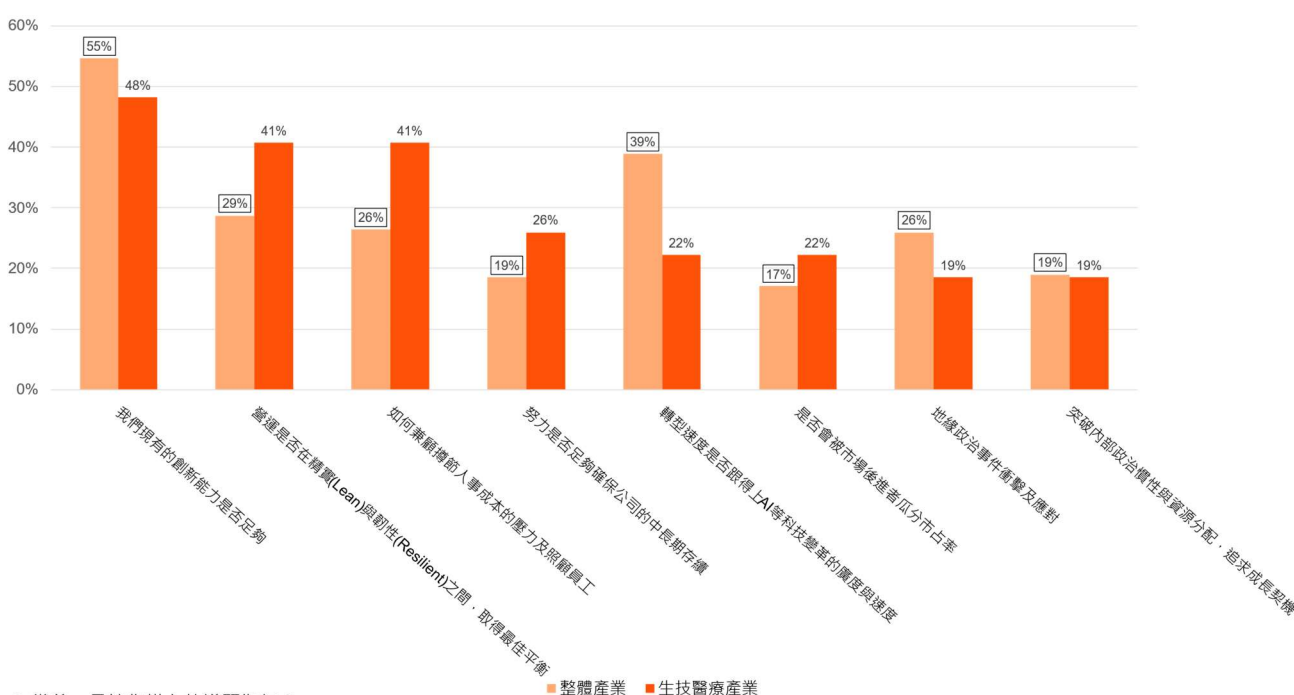


我們認為企業對創新能力的深層質疑主要源於人才的匱乏。關鍵技能人才

的取得 (52%) 是本次調查中，超越了關稅、地緣政治等所有外部風險的頭號威脅 (圖一)。

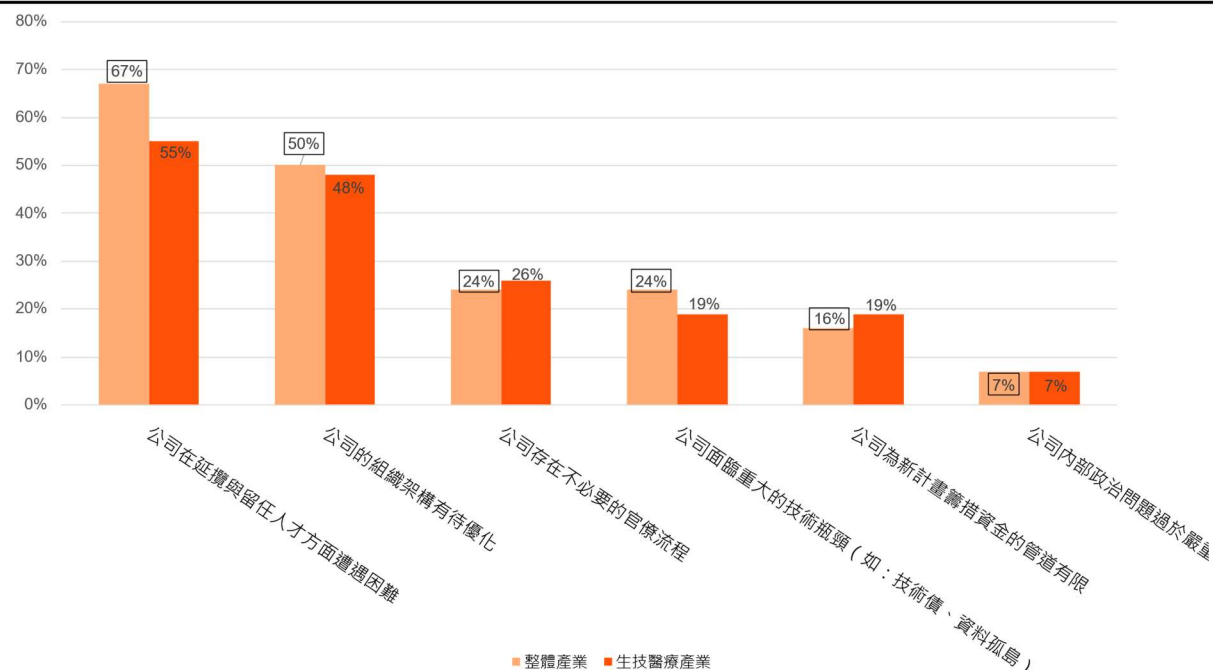
這份宏觀的焦慮，在企業的實際營運中感受更為真切。當被問及公司內部情況時，有高達67%的整體CEO以及55%的生技醫療產業CEO同意或非常同意其公司在延攬與留任人才方面遭遇困難 (圖四)。對於在 AI 崛起的新世代中，極度依賴數據科學家、AI 專家等跨領域人才的現代生技醫療產業而言，無疑是最大的痛點，並可能發展至生技醫療產業最致命的威脅之一。

(圖三) 企業領袖當下最掛心議題



Q. 當前，最讓您掛心的議題為何？  
Source | PwC Taiwan 2026 臺灣企業領袖調查

(圖四) 阻礙公司營運績效因素



## 經濟 (Economic) – 在通膨壓力與成長預期中找尋平衡

在經濟層面，我們觀察到整體臺灣 CEO 與生技醫療產業 CEO 所感知的威脅存在顯著差異。針對外在因素，臺灣整體CEO感知的最大威脅是關稅(44%)及總體經濟不穩定性(39%) (圖一)。而在生技醫療產業當中，其最大的外在焦慮也集中在關稅(33%) 與通貨膨脹(26%) (圖一)。

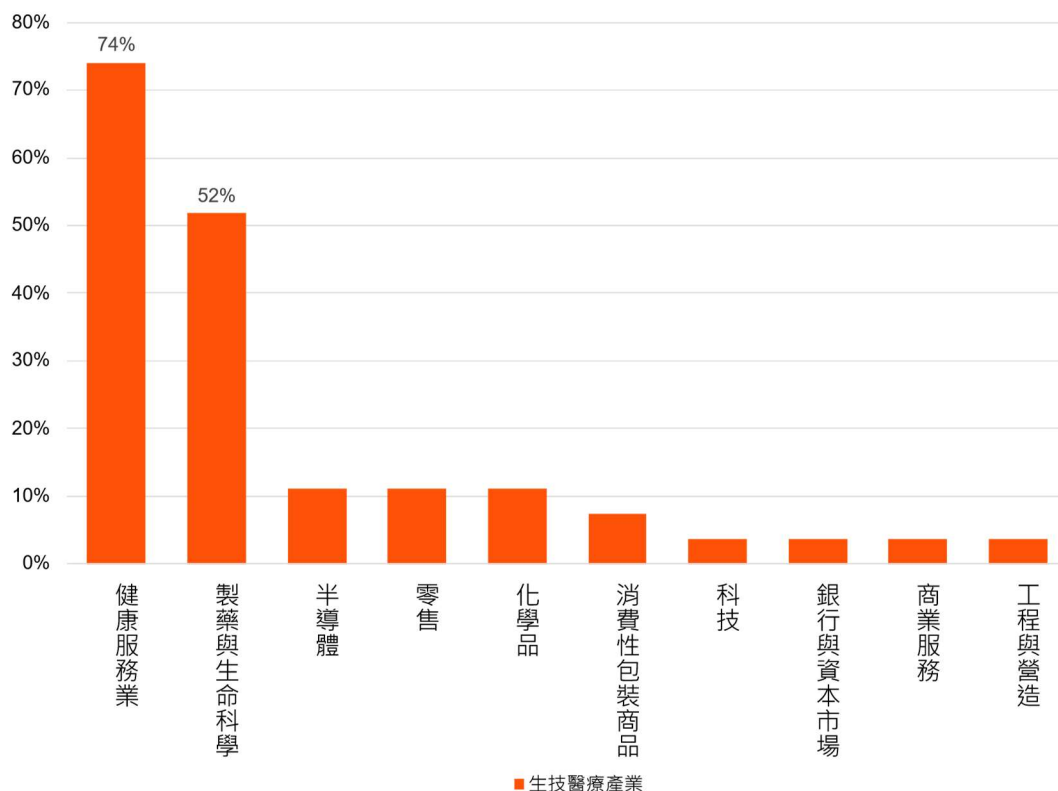
資誠認為這類焦慮揭示了生技醫療產業的兩大營運特點，首先，關稅之所以成為一大威脅，源於該產業高度全球化的本質。從上游的關鍵原料、精密儀器設備的進口，到下游的藥品與醫材成品出口至國際市場，每一個環節都暴露在關稅壁壘的風險之下。任何國際貿易政策的風吹草動，都可能直接轉化為企業的成本上升或市場准入障礙，對其全球佈局的損益造成實質衝擊。

其次，通貨膨脹成為一大痛點的因素，源於生技產業獨特的價格限制。藥品的價格往往受到健保給付、政府採購等政策的嚴格控制，難以像一般消費品一樣隨意漲價。因此，當通膨導致臨床試驗、關鍵原料與高階研發人才的成本持續上漲時，這些增加的成本無法有效轉嫁，將直接侵蝕企業的利潤與研發預算，對營運造成實質壓力。

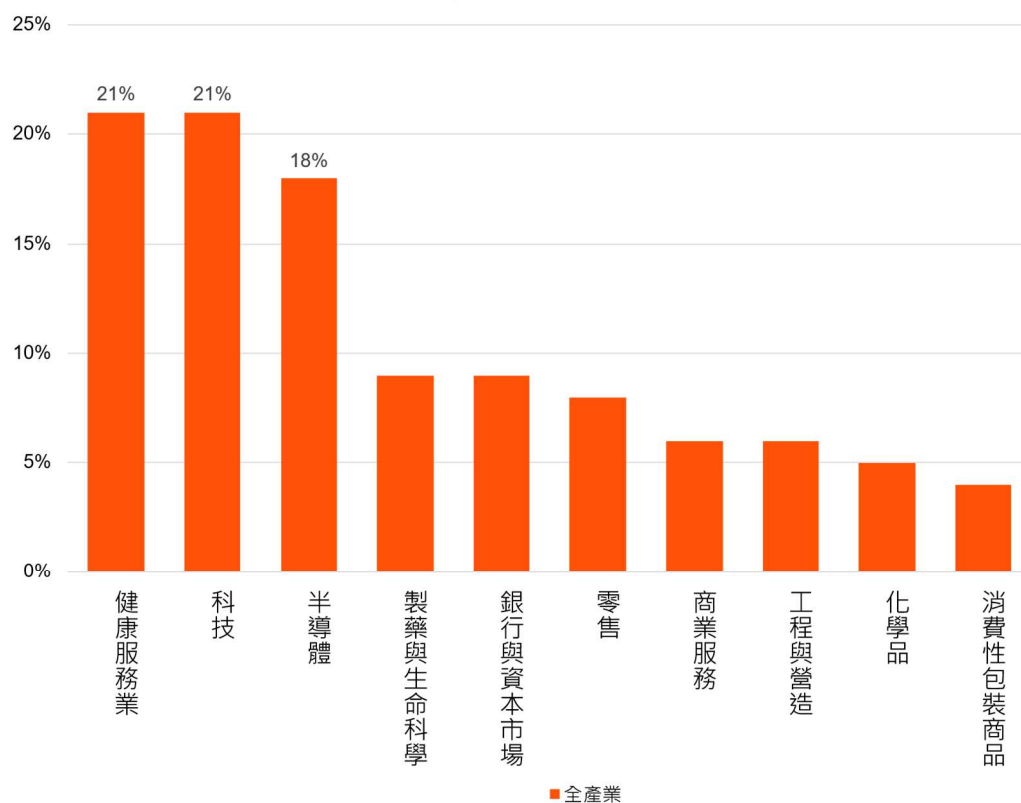
然而這些獨特的營運挑戰，也反向凸顯了生技醫療產業的投資價值與趨勢。從產業內部來看，生技醫療產業的擴張策略高度聚焦於同業整合，有分別高達 74%及52%的生技醫療產業 CEO 將未來的併購目標鎖定在產業本身，較少向外進行異業結盟。而以外部角度而言，有高達 30% (21%健康服務業+9%製藥與生命科學業)的整體企業領袖將健康醫療業視為未來三年的併購首選，與大宗的科技業並列第一名 (圖五)。資誠認為這個趨勢正為臺灣的生技醫療產業創造了一個絕佳的資源整合機會，使其在經濟動盪中，產業吸引力不減反增，成為跨產業資本佈局的理想標的。

(圖五) 產業拓展事業版圖標的 (包括結盟合作)

台灣生技醫療產業業務拓展標的



台灣整體產業業務拓展標的



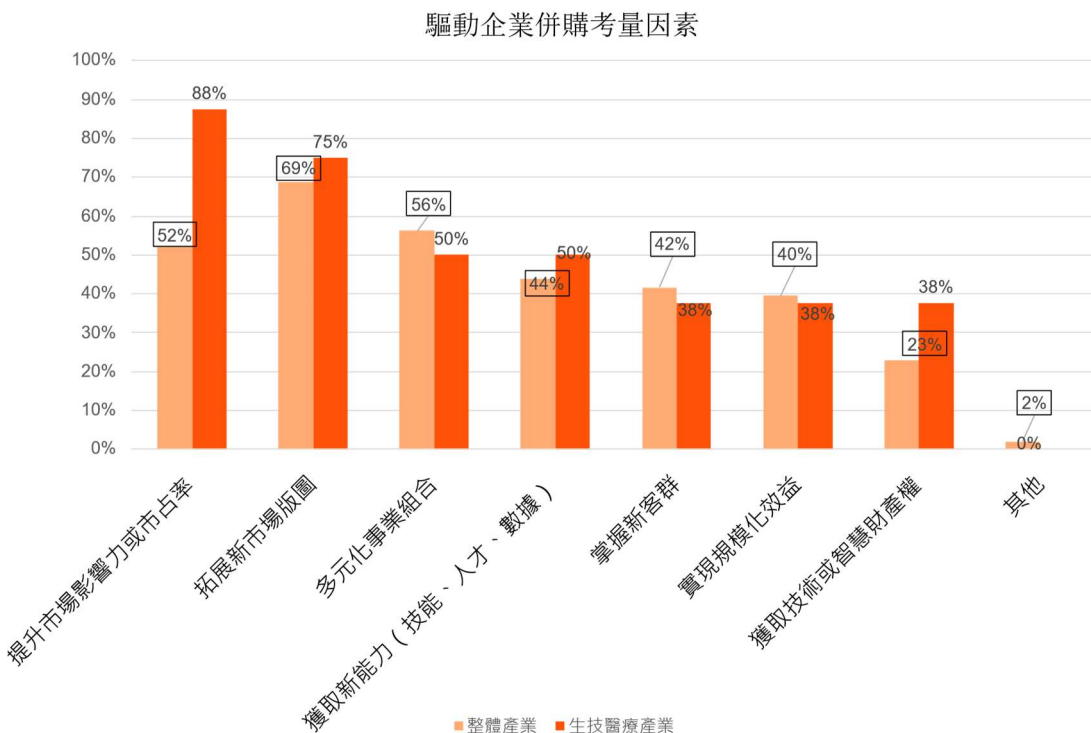
Q. 在未來三年，除了貴公司核心業務外，您將尋求在哪些產業拓展事業版圖（包括透過結盟合作）？  
Source | PwC Taiwan 2026 臺灣企業領袖調查

## 社會 (Social) – 高齡化與健康意識的剛性需求

在社會層面，調查結果顯示臺灣的生技醫療產業正展現出極為強烈的市場擴張企圖，這成為該產業在當前不確定環境下，最顯著的發展機會。從企業的內在動機來看，當被問及驅動併購的主要原因時，臺灣生技醫療產業的 CEO 們，選擇高度集中在提升市占率(88%) 與拓展新市場版圖(75%)，這兩個選項的比例遠高於全體 CEO 的平均值 (分別為 52% 和 69%) (圖六)。具體行動上而言，高達 48% 的臺灣生技醫療產業 CEO 也明確表示，他們的公司已經或正在考慮進入新的產業或領域，該比例與全體 CEO 的平均水平 (47%) 基本持平 (Q. 在過去五年中，貴公司是否投入未曾涉足的新產業或領域?)，顯示出儘管外部環境充滿挑戰，生技醫療產業的擴張並不因此趨於保守，而有意佔領更大的市場，擴展新的業務。

資誠認為臺灣社會結構性需求可能是主因。面對因高齡化與民眾健康意識提升而持續、穩定增長的龐大市場，企業的策略可能以進攻為主軸，透過併購或跨界合作，更快地搶佔新興的治療領域或服務缺口以及未來市場領導地位。

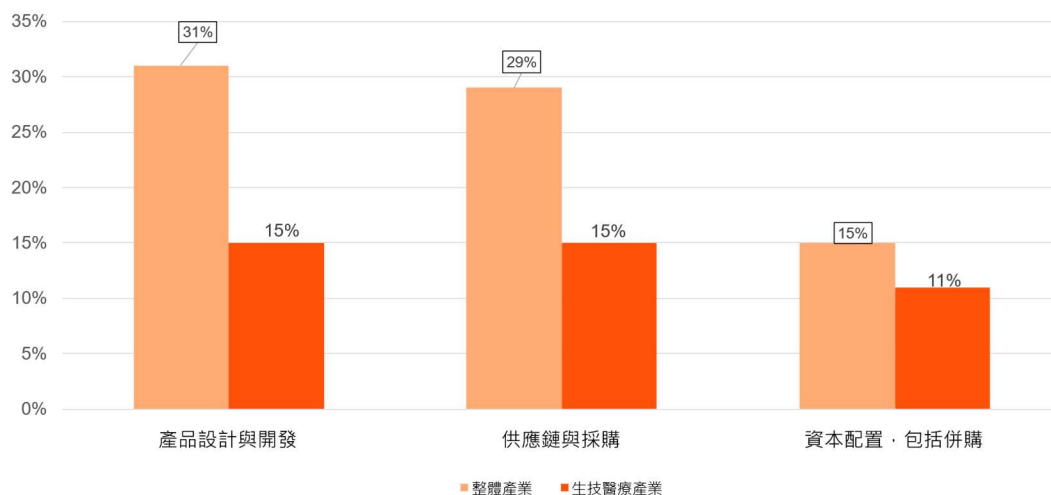
(圖六) 驅動企業併購主要動機



## 環境與法律 (Environmental & Legal) – ESG 浪潮下的綠色新賽道

在生技醫療產業中，僅有極少數 (4%) 的 CEO 認為氣候變遷會對公司財務造成高度影響 (圖一)，並直接體現在企業的營運規劃上，僅有 15% 的產業 CEO 認為氣候變遷會影響產品設計與開發或供應鏈及採購 (圖七)。這種普遍的低關注度，創造了一個潛在的機會。雖然短期內影響不大，但當未來主要的貿易夥伴國開始實施更嚴格的環保法規與進口標準時，屆時才要應對的臺灣廠商，將可能面臨極高的合規成本，甚至可能因此失去訂單或市場准入資格，這是一個需要長期關注的潛伏性風險。然而正因多數同業尚未將此議題視為優先事項，任何一家率先投入綠色生技，例如開發生物可降解醫材、採用環保製程 (Green Chemistry)、或是建立完整的碳足跡追溯體系的企業，將可能迅速建立起強大的差異化優勢。當未來的採購標準轉向永續時，公司將不再需要與其他廠商進行紅海的價格戰，而是能以符合未來標準的供應商或最具 ESG 概念的合作夥伴的角度贏得長期且高利潤的國際訂單，並吸引全球 ESG 投資基金的青睞。

(圖七) 針對氣候變遷的風險與機會應對



Q. 在下列領域，針對氣候變遷的風險與機會，訂有明確流程的程度為何？  
Source | PwC Taiwan 2026 臺灣企業領袖調查

# 未來展望

經過前述 PESTLE 框架的深度剖析後，我們可以看到臺灣的生技醫療產業正處於一個充滿矛盾、機遇與挑戰並存的複雜局面。為了更好地理解產業的未來走向，我們必須將視角從外部環境轉向內部，深入挖掘 CEO 們的真實心態與其所面臨的核心困境。

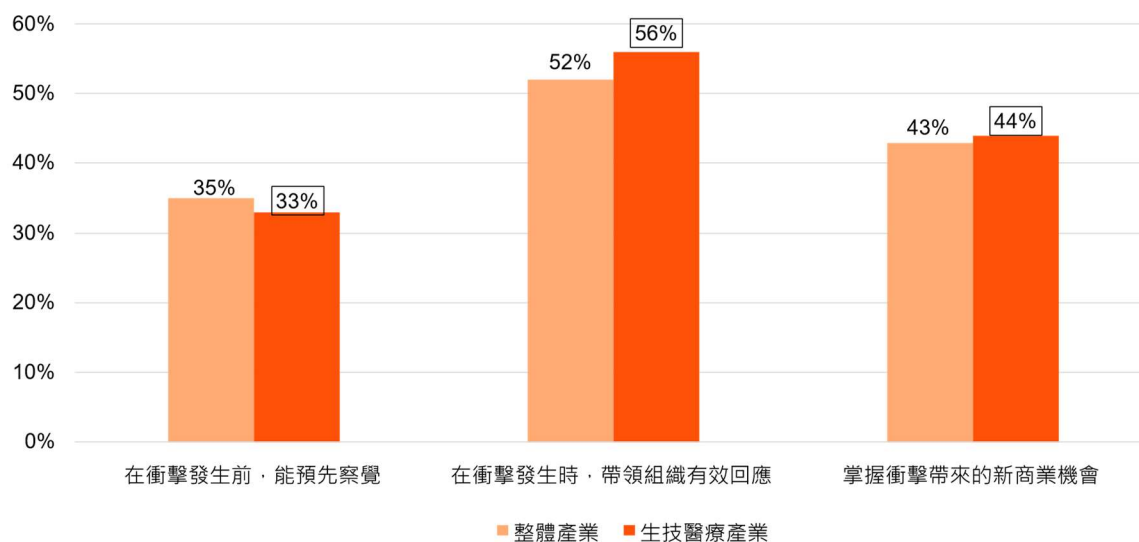
首先，數據揭示了產業領導者們一份根植於經驗的危機應對力。在面對衝擊時，高達 56% 的產業 CEO 對自身「帶領組織有效回應」的能力充滿信心，更有 44% 的人自信能「掌握衝擊帶來的新商業機會」（圖八）。這份在事中應變上的強大自信，反映了產業長期在多變環境中磨練出的韌性，也是他們對未來三年營收成長抱持驚人信心（89%）的底氣所在（圖九）。

然而，在這份強大信心的背後也同時暴露了三個深刻的策略性挑戰，這將是決定產業未來能否成功轉型的關鍵。最顯著的關鍵在於儘管企業領袖認為帶領企業時非常擅於「救火」，但他們在「防火」上的準備似乎有所欠缺。僅有 33% 的人認為自己能在「衝擊發生前預先察覺」（圖八），這暗示產業的強項可能在於戰術性的應變，而非前瞻性的戰略佈局。

接著，當被問及當前最掛心的議題時，「面對充滿不確定性的未來，我們現有的創新能力，是否足夠？」以 48% 的高比例，成為產業 CEO 壓倒性的首要焦慮。這份自我懷疑，深刻地反映了他們在面對 AI 等科技典範轉移時的無力感。最後、也是最重要的一大要點，「關鍵技能人才的取得」更是成為生技醫療產業的真正痛點。PwC 認為這種普遍的人才供需失衡，也衍生出更深層的策略影響。許多企業在獲取頂尖 AI 與數據人才上遇到的困難，可能導致了它們在制定策略時，不自覺地選擇了迴避弱點的保守路徑。換言之，當企業缺乏能夠驅動破壞式創新的關鍵人才時，便會傾向將資源集中於更可預測、在已知市場中競爭的領域，而非投入到需要高度創新能力、從無到有開創全新版圖的挑戰。因此，人才的缺口不僅僅是執行層面的問題，它更從根本上限制了一家企業的戰略雄心與未來想像。

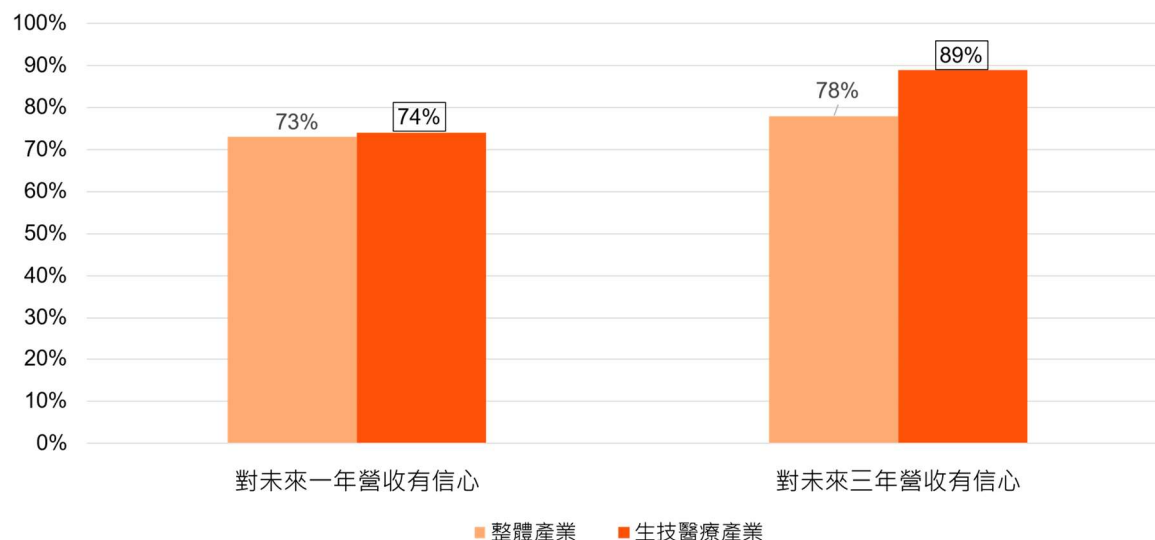
臺灣生技醫療產業的未來，將會是一場在「高度信心」與「深刻焦慮」之間尋找平衡的賽局。領導者們必須正視自身在策略前瞻與創新能力上的挑戰，才能將現有的應變優勢，轉化為引領未來的長期競爭力。

(圖八) 企業對營運衝擊的反應能力



Q. 在衝擊發生前，能預先察覺 / 在衝擊發生時，帶領組織有效回應 / 掌握衝擊帶來的新商業機會  
Source | PwC Taiwan 2026 臺灣企業領袖調查

(圖九) 企業對未來營收信心



Q. 請問您對貴公司未來營收成長的信心程度？(未來一年 / 未來三年)  
Source | PwC Taiwan 2026 臺灣企業領袖調查

# 策略與發展建議

綜合前述的外部環境掃描與內部能力檢視，我們可以看到臺灣生技醫療產業正站在一個充滿挑戰與機遇的十字路口。為了化被動為主動，企業領袖必須基於自身的優劣勢，對外部的機會與威脅做出精準的策略回應。PwC認為，以下三大策略方向，是協助產業突破困境、實現長期增長的關鍵路徑。

## 策略一 化解首要焦慮 實現創新突圍

面對創新、轉型能力疑慮以及關鍵人才取得的首要威脅，生技產業的應對之道，不應是陷入無止境的人才爭奪戰，而應是透過深化智慧研發，從根本上提升組織的創新效率與能力。

調查顯示企業在為自身的能力感到焦慮的同時，將創新提升至戰略層次的決心也顯得猶豫不決，僅有 42% 的整體 CEO 及 41% 的生技醫療產業 CEO「同意」或「非常同意」將創新視為經營的核心元素。而當被問及「我們現有的創新能力，是否足夠？」時，高達 48% 的 CEO 將視為最掛心的議題，PwC認為其根本原因，可能源自於關鍵技能人才的取得的困境，最後又陷入了負面循環。企業因缺乏人才而對自身的創新能力感到極度焦慮，而這份焦慮又反過來導致他們在將創新納為核心戰略時，態度趨於保守和猶豫。

既然缺人是短期難以逆轉的劣勢，那麼透過與外部 AI 公司、數據分析機構或頂尖大學建立策略聯盟，共同開發智慧化的研發平台，便可能是值得發展的策略。不僅能直接緩解人才威脅，更能透過外部合作的成功案例，證明創新的可行性與回報，從而擺脫既焦慮又猶豫的困境。

## 策略二 佈局全球策略聯盟 突破內需市場侷限

生技產業的最終成功，依然離不開全球市場。即便數據顯示生技醫療產業對地緣政治的直接擔憂低於平均，但這項外部威脅依然是所有企業都必須面對的宏觀現實。因此，企業更應利用這份相對穩定的優勢，將採取更靈活、風險更可控的全球化策略視為一個主動的策略性選擇，而非被動的避險手段。透過技術授權 (Licensing-out)、共同開發 (Co-development) 或小型策略併購等方式，可望成為抓住市場觀望期、進行逆勢佈局的途徑。相較於臺灣整體 CEO 有高達 41% 將地緣政治衝突視為高度威脅，臺灣生技醫療產業的 CEO 們對此的直接感受顯然溫和得多，僅有 7% 認為其財務會受此高度影響，最大宗的 67% 僅認為會稍微受影響。這同樣反映在其產業的投資決策上，當整體臺灣 CEO 中有 24% 的人因地緣政治而考慮縮減重大投資時，生技醫療產業中此比例僅為 15%，更有高達 70% 的 CEO 認為不影響其投資意願。

這樣的結果可能表示，當其他產業因地緣政治風險而放緩全球佈局的腳步時，受影響較小、投資意願更穩定的生技醫療產業，反而獲得操作的空間。企業應可善用這份相對的穩定性優勢，在多數競爭者猶豫不前時，採取更聰明的全球化路徑。調查顯示，整體有 21% 的 CEO 將生技醫療產業視為未來併購的首選目標，生技醫療產業中更有高達 79% 將健康醫療業視為產業拓展的首選標的，代表市場上存在大量尋求合作與整合的動能。臺灣的生技公司可以趁此機會，以更理性的估值，去鎖定因大環境不佳而尋求合作的海外關鍵技術或通路公司，進行策略性投資或併購。不僅能獲取技術或智慧財產權（動機比例 23%，生技醫療 38%）(圖六)，更能利用市場的風險趨避期，以更低的成本敲開國際市場的大門，為企業的長期增長找到新的引擎。

### 策略三 啟動永續轉型 創造市場先驅價值

面對產業普遍對 ESG 議題的低關注度，我們建議企業不應僅將其視為遙遠的風險，而應考慮啟動永續轉型，將 ESG 從一個潛在的合規成本議題轉化為一個主動的商業價值創造引擎。這項長期佈局的核心，在於將永續的概念，系統性地嵌入到企業的研發、營運與品牌溝通之中，以建立未來十年的競爭優勢。我們建議企業可以投入資源，專注於開發具有明確 ESG 屬性的產品，以確保未來可享有更高的品牌溢價與市場准入優勢。另外，在多數同業還未行動時，率先建立符合國際標準的碳足跡追溯體系，並對供應商進行 ESG 績效管理。當未來國際大廠或醫療機構的採購標準，開始要求提供完整的永續報告時，擁有綠色供應鏈的企業，將從眾多競爭者中脫穎而出，直接獲取訂單。最後，主動與資本市場溝通 ESG 策略與成效，將有助於吸引永續投資基金 (ESG Funds) 的關注，創造對長期投資者的吸引力。透過這三個層次的佈局，企業便能將一個看似遙遠的環境議題，轉化為具有商業價值，真的戰略轉型。



## 結語

綜合本次針對臺灣企業領袖的調查數據分析，可以歸納出臺灣的生技醫療產業正處於一個其挑戰來源極為獨特的策略轉捩點。與外界普遍認知不同，該產業最核心的擔憂並非源於宏觀經濟或地緣政治，而是來自於內部。關鍵技能人才的取得以 52% 的比例，成為其壓倒性的頭號擔憂，這也直接印證了產業對自身創新能力不足的深層焦慮。在此內部挑戰之下，產業同時還面臨著來自外部的具體衝擊，其中關稅（33%）是明確的次要威脅，其後則是科技顛覆（26%）與通貨膨脹（26%）這兩項並列的挑戰。值得注意的是，傳統上被認為影響深遠的總體經濟的不穩定性，在此產業的擔憂程度僅為 11%。然而極具啟發性的是，在這些獨特的挑戰之下，產業卻也展現出無比的長期信心與強烈的擴張動能，凸顯出機會與威脅在此環境中呈現出高度共生的狀態。

基於上述發現，我們認為臺灣生技醫療產業未來的發展路徑，必須從過去強調穩健經營、抵禦外部風險的「韌性」(Resilience) 思維，轉向一場更為主動、更具企圖心的「自我再造」(Reinvention)。這意味著企業的策略焦點，不能僅僅停留在如何應對威脅，而應是如何利用威脅背後的機會，從根本上重塑企業的價值主張與競爭優勢。企業領袖的遠見，必須轉化為大膽、果決且能被量化的策略行動，將每一分對未來的投資，都視為一次再造企業基因的機會。

資誠認為臺灣生技醫療產業的領袖應積極採取行動，將策略落實至組織的每一個層面。企業應當深化智慧研發，透過策略聯盟彌補內部 AI 人才的不足，將數據能力內化為企業的核心競爭力。同時，必須積極佈局全球策略聯盟，以更靈活、風險更可控的方式，獲取海外關鍵技術與市場通路，突破臺灣內需市場的侷限。最後，更要前瞻性地搶佔綠色生技制高點，將 ESG 從合規議題轉化為商業領導力的來源。若能成功應對挑戰、抓住機會，我們堅信，臺灣完全有潛力在全球生技舞台上，從一個優秀的追隨者，蛻變為一個定義未來健康樣貌、無可取代的關鍵創新者。

# 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)



**林冠宏 Kuan-Hung Lin**

資誠生醫產業協同主持會計師

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**

資誠生醫產業協同主持會計師

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)



**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)



**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)

**朱宇新 Jerry Chu**

資誠生醫服務組研究員

[jerry.y.chu@pwc.com](mailto:jerry.y.chu@pwc.com)



## 關於本報告

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

