



2026 上半年全球生醫產業 併購趨勢報告

臺灣生醫產業觀點

PwC Taiwan 生醫透視



前言

2026 年上半年，全球生醫產業併購市場在政策不確定性、資本市場波動、地緣政治風險與成本壓力交錯影響下，呈現出更審慎但仍具動能的發展樣貌。相較過去以規模擴張與高速成長為主要驅動的交易環境，現階段買方更加重視標的企業的現金流品質、營運韌性、法規可見度、商業化能力，以及創新技術能否真正轉化為可衡量的價值創造。從健康服務 (Health Services)、醫療器材 (Medtech) 到製藥與生命科學 (Pharmaceutical and Life Sciences) 三大領域來看，各產業雖面臨不同挑戰，卻共同反映出併購市場正在從追求成長轉向追求高品質成長：健康服務領域受到給付政策、勞動力成本與營運效率壓力影響，買方更加偏好具備可擴張模式與穩定獲利能力的平台，具體而言，資金已高度集中於兩大領域：一是消費者願意全額自費、具穩定需求的護理照護，二是能直接精簡醫院行政流程、帶來實質投資報酬率 (Return on Investment, ROI) 的人工智慧 (Artificial Intelligence, AI) 數位管理工具；醫療器材領域則在創新設備、智慧照護、病患監測、手術機器人與工作流程平台等高成長題材帶動下，維持相對活躍的交易動能，跨國大廠紛紛分割非核心業務以聚焦優勢品類領導力，且隨著美國食品藥物管理局 (U.S. Food and Drug Administration, FDA) 全面實施醫療器材品質管理系統規範 (Quality Management System Regulation, QMSR)，具備全球合規能力的標的迎來極高溢價；製藥與生命科學領域則因面臨數千億美元的專利懸崖危機、後期研發管線補強需求與高潛力療法競爭加劇，推動大型藥廠與私募股權投資人持續加速布局，資金高度集中於抗體藥物複合體 (Antibody-Drug Conjugate, ADC) 與放射性藥物等具明確臨床數據支持的後期創新產品；同時，買賣雙方也更常採用或有價值權利 (Contingent Value Right, CVR) 等彈性交易機制，以因應美國《通貨膨脹削減法案》(Inflation Reduction Act, IRA) 帶來的法規不確定性與地緣政治風險。對臺灣生醫產業而言，這是重新思考產業定位與國際競爭策略的重要契機。臺灣具備醫療場域、資通訊技術、臨床研究與供應鏈管理等基礎優勢，若能進一步結合人工智慧算力、跨國數據治理、國際法規能力與策略聯盟布局，在全球美中科技戰引發的供應鏈去風險化浪潮中，積極透過軟硬整合方案與跨國大廠價值鏈聯動，將有機會在全球生醫產業中取得更關鍵的戰略合作位置。

2026 年美國交易中展望

健康服務 (Health Services) - 價值在上升，但利潤率緊縮正在改寫劇本

健康服務領域的投資人和交易參與者在進入 2026 年時仍具備強勁動能，但地緣政治變化、政策與給付制度的不確定性，以及SaaS市場降溫所帶來的持續壓力，皆對交易量形成一定抑制。即便如此，交易總價值仍展現韌性，顯示市場並未萎縮，而是轉向重新評估風險並更重視標的企業的執行能力。在這種環境下，策略性買方和私募股權投資人正優先考慮具備可擴張性、現金流充裕且清晰給付模式的平台型企業，同時透過收購和切割出售(carve-out)業務來優化投資組合，加速價值創造。

主要發現:

- 第一季交易數量較 2025 年第四季有減少，但交易價值有180億美元，相較去年同期高，主因規模較大且買方具高度投資信心的指標性交易帶動了交易活動
- 私募股權投資人持續推動大部分交易案件，尤其是透過平台型企業的加碼收購(Bolt-on)
- 買方更加青睞給付前景明確、利潤率具持續性，且具備較強執行落地能力的資產
- 人工智慧已從實驗階段轉變為盡職調查重點，投資報酬率 (ROI) 可驗證性成為估值判斷的重要基礎
- 為維持成長並優化營運重點，企業分割和投資組合調整的步伐正在加快

2026 年上半年反映的是一個選擇性活絡、由高度投資信念驅動的市場而不是廣泛的放緩。投資人正以更嚴謹的標準配置資本，優先考慮毋須按比例增加人力成本的情況下即可擴張並承受給付和成本壓力的資產。換言之，市場對於具有良好的營收循環績效、可提升勞動力生產力、和具備明確利潤擴張途徑的平台型企業的需求正進一步升溫。

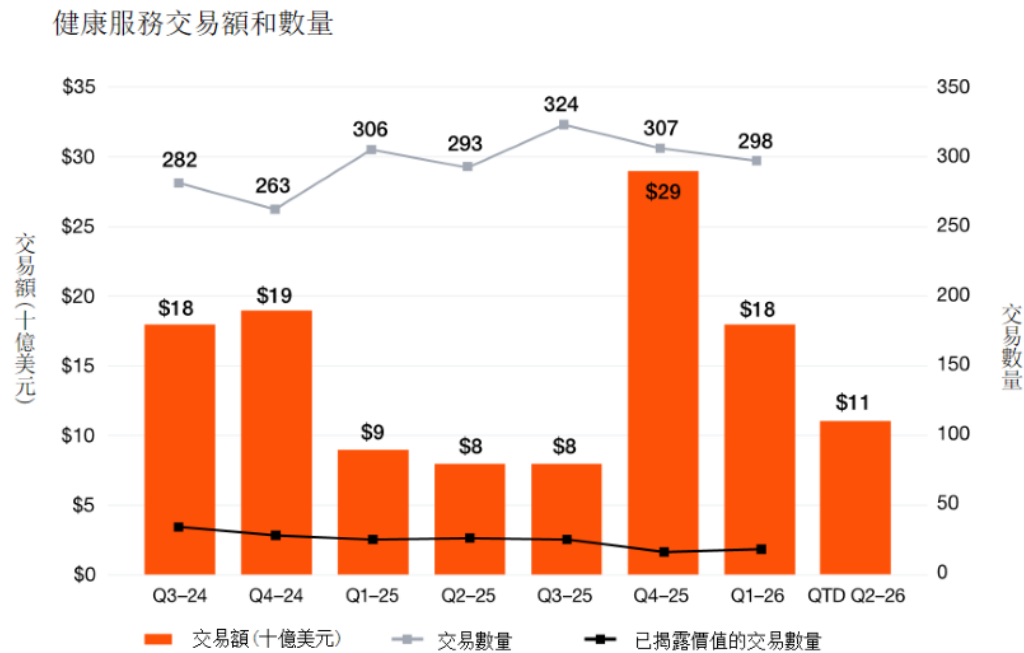
自去年12月發布年度展望以來，有三個發展特別引起客戶注意：

1. 投資評估標準已大幅收緊：買方正在早期審查營收結構、人力調度應變力、合規風險和整合可行性
2. 技術的策略性溢價變得更加具體：人工智慧支援的功能仍然很有吸引力，但估值預期的依據已越來越依賴可驗證的營運成效，而不是試點階段的承諾
3. 投資組合優化變得更加緊迫：醫療體系及多元化經營業者正在加速非核心資產的出售，以聚焦核心業務、釋放資金流動性，並將資本重新部署到投資信心更高的成長領域

次產業(Subsector)層級的活躍程度，是觀察今年上半年健康服務交易趨勢的重要切入點。其中，醫師醫療群組(Physician medical group)次產業在 2026 年第一季奪下了創紀錄的 46% 交易量占比，延續了多個季度以來的擴張態勢(該占比從 2025 年第一季的 37% 增長至第四季 42%)。從交易數量來看，醫師醫療群組與去年同期相比增長了 18%，其交易案數量亦達第二大次產業-數位醫療(eHealth)的 2.9 倍，顯示市場資金仍偏好具規模化潛力與可整合性的醫療服務平台。另一方面，行為健康和長期照護引領了 2026 年第一季的市場表現，儘管交易量較低，但交易價值仍在擴大。相較之下，管理式照護與價值導向照護的次產業的交易價值隨著稅前息前折舊攤銷前利潤(EBITDA)的倍數壓縮影響而下降，相關交易活動仍顯低迷。值得注意的是，儘管數位醫療交易數量下降了 29%，但仍佔 2026 年第一季已揭露交易額的 61%，反映數位醫療雖然交易量降溫，但大型交易仍具市場支撐。

整體而言，健康服務交易的不確定性仍主要來自政策和給付機制的變化上，包括持續的聯邦醫療保險優勢計劃 (Medicare Advantage) 利潤率壓力以及政府醫療保險計畫涵蓋族群的不確定性。這些因素縮短了決策時間，並增加了策略性拖延的成本。對交易參與者而言，能夠具備政策前瞻性、嚴謹盡職調查能力和可落地的價值創造計劃的買方，將更有機會在 2026 年下半年獲得較佳交易成果。

(圖一) 美國健康服務交易額和數量



在未來的六個月中，有兩股勢力可能對健康服務交易活動產生最大影響。首先，給付和政策壓力將繼續將彈性平台與脆弱模型區分開來。美國聯邦醫療保險優勢計畫利潤率壓縮、醫療成本上升趨勢和持續的政府計劃波動正在提高具有清晰給付途徑和可持續獲利能力的資產的溢價。在這樣的環境下，買方在評估投資時，會先確保能承受最壞的情況(下檔風險)，接著才看未來的成長空間。

其次，人工智慧與生產力將成為市場評價分化的重要因素。投資人越來越不把人工智慧看作一項功能，而更重視其是否能真正嵌入營運模式，平台是否能在不以同等比例增加人力成本的情況下，實現營收成長，改善成果，並降低單位服務成本。能夠以量化指標證明效率提升與營收改善的資產，將更有機會吸引競標並取得較高的估值。同時，人工智慧也可提升病患互動體驗，強化早期布局平台的競爭優勢。

交易參與者需要精準快速行動。優先考慮提高策略重點的投資組合舉措，包括切割或出售會稀釋管理層注意力和資本回報的非核心資產。對於收購，重點關注可擴張的平台，在這些平台上，價值創造可在 12 至 24 個月內準備好執行，並不依賴宏觀產業整體復甦。加強圍繞支付來源組合的穩定性、勞動力模式彈性、合規風險和技術價值論的可信度的盡職調查。最後，建立在利率和政策背景仍不確定的情況下保持靈活性的交易結構。

交易參與者應專注於平衡速度、精確度和風險管理的有針對性的策略：

- 在市場通路、需求及利潤率提升空間明確時的情況下，行為健康和精選專科醫生平台可能會維持買方的興趣
- 當人工智慧的成效能透過關鍵績效指標加以驗證，而非僅停留在試點案例敘述時，具備科技賦能特色的服務模式，包括收入週期管理、工作流程優化、資源利用率提升及病患參與度改善等，將更具投資吸引力
- 監管風險較高的商業模式可能會面臨更大的估值分散和較慢的流程，除非經風險調整後的經濟效益明確

簡而言之，將嚴格的投資評估與基於營運的價值創造計劃相結合的先行者最有可能在 2026 年下半年獲得優質成果。



醫療器材 (Medtech) - 隨著公司重新定位以實現成長，醫療器材交易仍然活躍

2026 年上半年，醫療器材領域的併購活動依然活躍，策略性買方和私募股權投資人持續投資並調整投資組合，向高成長領域轉型。繼 2025 年已揭露交易金額創下十年新高之後，2026 年醫療器材交易價值預期仍然保持強勁態勢，主要得益於幾筆規模較大的交易。儘管地緣政治動盪和股票表現疲弱使市場態度更趨審慎，但並未從根本上改變買方的長期投資重點。買方仍聚焦於那些能夠增強成長潛力、鞏固產品類別的競爭領導地位，並拓展廣泛照護服務能力的資產。展望 2026 年下半年，對心血管和神經刺激等創新驅動型領域的投資、智慧醫療和臨床工作流程平台的延伸布局，以及持續進行的業務切割出售、私有化和其他投資組合重組活動，預期將繼續支撐醫療器材交易動能。

主要發現:

- 繼 2025 年創下十年新高後，在策略性買方及私募股權投資人的交易支持下，醫療器材併購即將進入 2026 年下半年，態勢持續強勁
- 資本市場壓力和較低的股票估值是交易的催化劑。策略性買方正在尋求能夠加強長期防禦性成長的資產，而私募股權投資人則將資本分配到在目前估值水準下已具投資吸引力的標的上
- 策略性買方繼續投資於高成長類別，包括心血管、神經刺激和涵蓋連接設備、病患監測和工作流程功能的生態系統平台型企業
- 隨著公司完善策略重點和私募股權投資人追求營運價值創造，投資組合調整、業務切割出售和私有化交易仍然保持活躍
- 地緣政治不確定性和股市表現疲弱增加了買方的選擇性和盡職調查要求，但並沒有實質改變長期戰略重點

2026 年上半年，醫療器材領域的併購活動表現強勁，這主要得益於大型策略交易和由私募股權投資人支持的交易，以及對高成長領域的持續信心。儘管已揭露的交易額仍集中在少數幾筆交易中，但實際的交易活動範圍比揭露的金額所顯示的更為廣泛。隨著策略性買方規模的擴大，中型交易的公開揭露有所減少，可見交易價值只是故事的一部分。由於更廣泛的交易活動仍然有選擇性，資本繼續集中在差異化資產、具持續性的成長

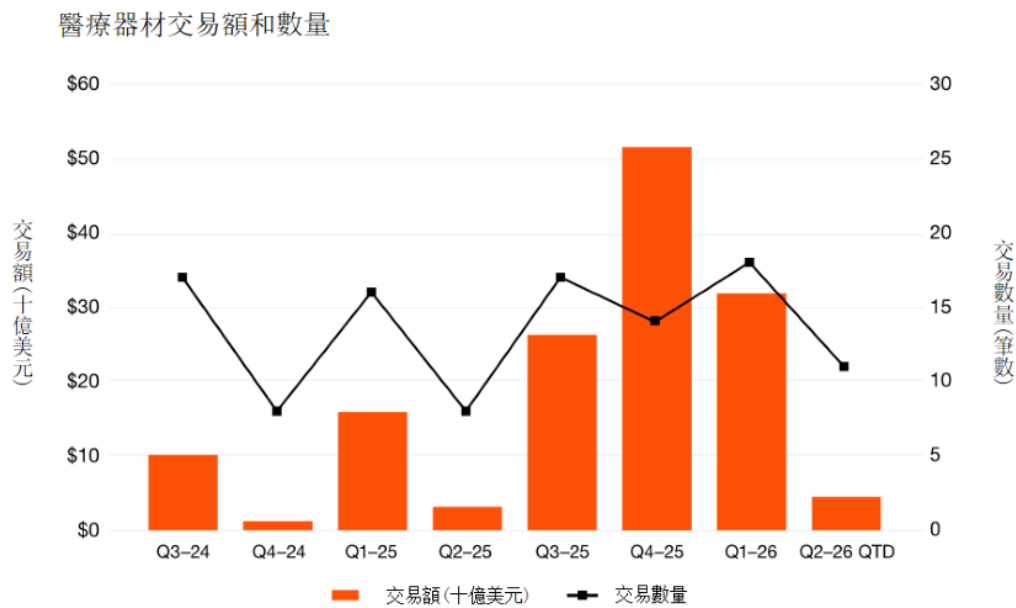
前景及具規模效益的策略重點上。對於許多策略性買方來說，併購仍然是醫療器材成長策略的關鍵組成部分，支持獲得創新、產品類別領導地位和長期投資組合重新定位。以創新為主導的收購、鄰近領域擴張和持續的投資組合調整等活動保持健康。

上半年策略活動分為三種形式

1. **產品類別創新**：買方繼續透過併購在結構性心臟病、電生理學和神經刺激等領域併購顛覆性技術，其中臨床晚期和商業化初期資產仍是建立長期產品類別領導地位的重要途徑
2. **鄰近領域擴張**：買方繼續向高成長類別擴張，以提高整體加權平均市場成長率，其中心血管仍然是最活躍的投資領域之一
3. **生態系平台投資**：連網設備、病患監測和臨床工作流程平台持續吸引投資，買方透過軟體、數據和工作流程能力鞏固了在醫療場域中的既有布局，並強化與臨床照護流程的連結

投資組合調整仍然是交易活動的重要推動力。公司持續評估他們在哪些領域擁有差異化的競爭優勢，並將資本重新分配到高成長和高利潤的類別。由此產生的資產切割正在為策略性買方和私募股權投資人創造更多的交易機會。同時，資本市場壓力和較低的股權估值正在為涉及規模化平台的私有化交易創造機會，在部分情境下，私有化可能會更好地支持多年期的價值創造計畫。投資人仍處於有利位置，可以支持這些資產所需的營運轉型和投資組合重新定位。另一方面，地緣政治和貿易動態仍然是影響營運決策的重要因素。關稅風險、中東衝突和更廣泛的供應鏈中斷給企業營運帶來了壓力，將使管理重點從併購轉向營運彈性、供應鏈穩定性和利潤保護。

(圖二) 美國醫療器材交易額和數量



展望 2026 年下半年，買方仍將專注於可支撐永續成長、鞏固產品類別領導地位並強化生態系布局的資產。投資活動持續集中於心血管、神經刺激和智慧醫療平台等高成長領域；相關企業除尋求差異化技術與更具說服力的臨床定位外，也更加重視設備、數據和病患護理場域之間的整合能力。軟體、數據分析和導入人工智慧能力的投資，則將更集中於能夠改善病患結果、提升手術和臨床效率，並支援更智慧化醫療服務模式的技術。

上述投資重點也將進一步推動整個產業的投資組合重組。企業持續評估自身在哪些產品類別或技術領域擁有獨特的競爭優勢，並將資本從成長緩慢或非核心資產中重新配置。由此產生的業務切割和資產出售，將為戰略買方和私募股權投資人創造更多的交易機會；同時，較低的股權估值和持續的公開市場壓力，也將帶動私有化交易，並提高投資人對營運價值創造機會的關注。由於估值落差和執行風險依然居高不下，交易參與者更加重視審慎的資本配置、營運韌性和標的企業是否具備差異化的成長定位。

隨著交易環境日趨嚴格，執行能力成為買方之間日益重要的差異化因素。由於地緣政治、給付政策和供應鏈的不確定性持續影響交易假設，使買方更加重視整合準備、營運價值創造能力和情境式風險評估。買方不僅越來越重視收購如何強化長期策略定位，同時也會評估標的企業在製造、商業營運和技術整合上的韌性。同時，整個醫療器材創新生態系亦面臨壓力，並對該產業的長期策略產生了影響:醫療器材新創企業取得創投資金仍

具挑戰，股票公開發行(Initial Public Offering, IPO)市場雖逐步開放但進展不一，這限制了傳統退出途徑，並削弱早期新創公司的發展動能。由於策略性買方仍仰賴高度健康的創新生態系統來取得差異化的技術和未來收購機會，企業創投、策略夥伴關係以及持續獲得外部創新管道的重要性將進一步提升。



製藥與生命科學 (Pharmaceutical and Life Sciences) - 大型藥廠推動多項 10 億美元以上交易，帶動生物製藥併購市場回溫

製藥與生命科學市場已明顯回溫。2026 年第一季是近年來製藥與生命科學併購交易活動最為強勁的季度之一，主要受 10 億美元以上大型收購案明顯增加所帶動，並延續了 2025 年下半年加速交易的趨勢。製藥與生命科學領域的交易者在年初主要圍繞三項策略展開布局：一是在專利到期壓力加劇前，補強臨床後期研發管線；二是增強在心血管代謝、免疫學、腫瘤學和放射性藥物等高成長治療領域的競爭優勢；三是在生技公司估值反彈之際，積極部署資金。

主要發現:

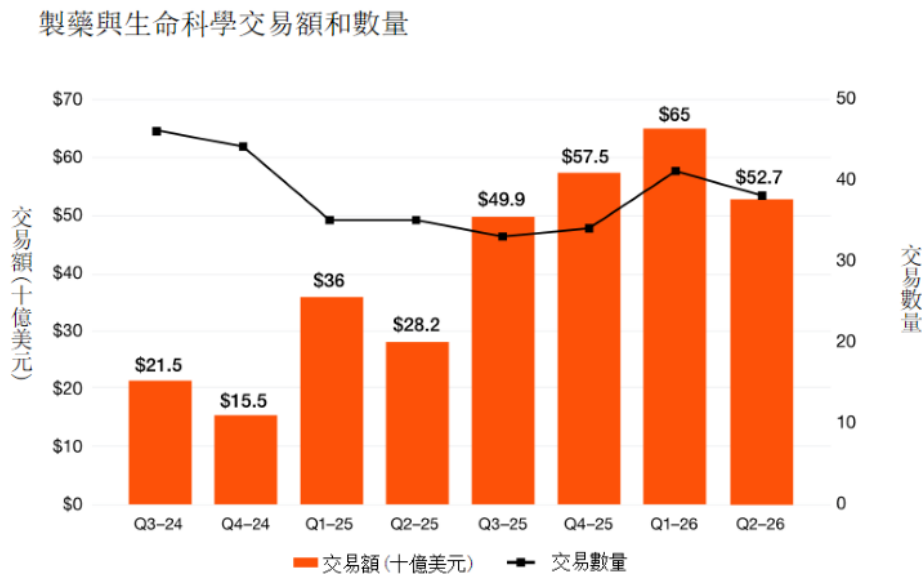
- 2026 年第一季，製藥與生命科學領域交易額超過 650 億美元，創下 2020 年以來的最高紀錄
- 2026 年第一季，共宣布了 16 筆價值超過 10 億美元的製藥與生命科學交易。交易活動主要集中在具差異化科學基礎的資產、類胰高血糖素胜肽-1 (Glucagon-Like Peptide-1, GLP-1)相關布局，以及包括核糖核酸(Ribonucleic Acid, RNA)、抗體藥物複合體(ADC)和基因編輯等下一代療法
- 美國《通貨膨脹削減法案》、最惠國藥價政策、關稅以及中美貿易政策的不確定性等因素雖對交易談判及價值評估假設形成壓力，但並未明顯抑制交易活動

正如我們在 2026 年展望中所強調的，策略性交易的迫切性已顯著增強。大型製藥公司正在加速交易，並投入雄厚的資金來彌補這十年內預計超過3000億美元的品牌藥收入因專利或市場專屬權將到期而遭受的損失。在過去 12 個月裡，幾乎所有產業龍頭都宣布了至少一筆超過 10 億美元的生物製藥交易，其中一些企業甚至完成了多筆交易。隨著技術和科學進步推動創新，以前所未有的速度為病患帶來差異化的治療效果，專注於中型

生物技術公司和加碼收購(Bolt-on)仍然是製藥與生命科學併購市場的最佳選擇。我們預期，在可預見的未來，該產業將持續偏好於規模較小、目標更明確的科學型投資，並對大型併購保持更高的選擇性。同時，人工智慧在提升研發效率和創造營運綜效方面的能力，已逐漸成為大型交易以外的重要價值創造來源。

除了傳統的製藥與生命科學交易結構外，美國和歐洲的生物製藥公司正將目光投向中國，尋求腫瘤、免疫和代謝疾病領域具有創新性的分子。這些廣泛的藥物發現和開發合作協議雖增加地緣政治的複雜性，但也提供更具有前瞻性的科學資產與相對有利的交易條件。無論是作為投資主題，或是作為收購管道與服務平台中的協同效應槓桿，人工智慧賦能研發正逐漸從提案簡報的概念，轉變為交易評估的核心考量。另一方面，監管的不確定性仍然是業界人士關注的焦點，包括最惠國藥價政策、潛在的藥品進口關稅以及IRA談判的擴大都在影響交易策略。因此，買方更加依賴或有價值權利、里程碑的付款等彈性交易機制，並偏好具有近期臨床或商業轉折點的資產，而非投資回收期較長的平台型標的。在這種環境下，要從生物技術交易中實現價值最大化，就需要採取全面而精準的交易策略。同時，隨著私募股權投資人投資日益活躍，製藥與生命科學所有細分領域的買方格局都在不斷擴大。製藥和製藥服務領域的幾項重大收購表明，私募股權投資人和戰略買方正在日益激烈地爭奪該領域的資產。生命科學服務和工具領域的業務拆分也在委託開發暨製造服務機構(Contract Development and Manufacturing Organization, CDMO)、臨床試驗委託機構(Contract Research Organization, CRO)和生物藥製程等領域催生新的平台型企業，並可能在 2026 年下半年進一步推動更多併購活動。

(圖三) 美國製藥與生命科學交易額和數量



展望未來六個月，製藥與生命科學交易市場主要受到兩大因素驅動：一是大型製藥公司補強產品組合的緊迫性增強；二是生技公司退出管道仍相對受限。首先，大型製藥公司可能仍將積極進行產品組合的補充，交易活動繼續集中在高成長、高利潤潛力的治療領域，例如心血管代謝和肥胖症、免疫學和發炎、腫瘤學以及罕見疾病等；同時，放射性藥物和RNA藥物等具差異化科學基礎的資產，也預期將維持高估值溢價。另一方面，儘管生技公司的IPO窗口正在緩慢地重新開放，但目前只有少數公司成功上市。IPO市場對臨床成功率的要求越來越高，這促使許多生技公司尋求其他退出途徑。然而，那些已經上市的生物技術公司迄今為止表現良好。有利的估值顯示投資人信心的恢復，資金的湧入正在推動科學進步，同時也使生物技術公司在尋求商業合作夥伴之前，進一步推進臨床試驗。因此，隨著大型買方願意為臨床風險較低、可填補中長期營收缺口的成熟資產支付更高價格，具備近期臨床或商業轉折點的標的將持續推動更高的交易價值和交易量。

交易參與者現在應該採取的行動：

- 重新評估產品整合策略，確保交易邏輯適當地轉化為實際的病患療效
- 在啟動交易程序前，針對最惠國藥價政策、IRA擴張和關稅等情境對產品線進行壓力測試

- 在競爭激烈的治療領域中，應預期將出現更多採用以里程碑付款為主，並結合或有價值權利機制的交易架構，以平衡估值差距與研發不確定性
- 導入人工智慧的研發和銷售、管理及行政協同效應納入交易模型的情境規劃，因為這正成為生物製藥和服務產業管理階層演示中一項重要的可信度考量
- 私募股權投資人現在應該加強與大型製藥公司的關係，以充分利用藥物產品線和非核心服務/工具領域不斷成長的分割項目

隨著生技公司IPO窗口的重新開啟，企業可考慮採用雙軌制流程，以在策略出售與公開市場退出之間保留彈性並最大化價值；同時，買方預期仍將為具備明確臨床數據、近期商業化潛力及具差異化治療定位的資產支付溢價。

整體而言，製藥與生命科學領域的併購交易態勢強勁且覆蓋面廣，預計將持續到 2026 年下半年。大型製藥公司著眼於成長，而私募股權投資人則尋求在專業製藥與生命科學服務領域實現永續發展。資金和投資需求充裕，稀缺資源在於具有近期商業潛力且在適當的治療領域擁有差異化資產。那些能夠明確評估政策風險、善用里程碑與或有價值權利等彈性交易機制，並將人工智慧洞察納入交易評估的買方，將更有能力在此一市場中取得領先位置。

其他國家案例 – 印度及中國發展趨勢

隨著消費者需求的快速成長、臨床和生產能力的不斷提升以及智慧醫療模式的融合，印度在全球醫療健康產業併購中的重要性日益凸顯。不斷壯大的中產階級、政府醫療保險、更高的自費醫療意願以及數位化技術的快速普及，為私募股權投資人在消費者健康、醫院、專科診所和數位醫療等領域創造了機會，加速了印度高度分散的國內醫療健康產業的整合。

印度作為臨床和生產能力的成本效益來源，也扮演重要的戰略角色。儘管印度本土製藥公司在仿製藥、生物相似藥和生產製造方面依然實力雄厚，但隨著專利懸崖的臨近以及對包括代謝和預防類藥物在內的更廣泛治療方案的需求不斷增長，這些能力變得越來越有價值。《生物安全法案》以及更廣泛的「中國+1」策略，正促使企業實現生產網路多元化，從而提升投資者對印度的興趣。印度擁有美國以外數量最多的符合 FDA 標準的工廠。生命科學工具和生物加工活動也遵循著同樣的邏輯，全球製藥公司正在尋求成本效益高且符合監管規定的生產合作夥伴。

第三個主題是智慧醫療。印度的規模和數位基礎設施幫助本土醫療模式快速發展，尤其是在醫療服務的可近性、可負擔性、診斷和交付方面。隨著其他市場尋求更低成本、數位化的方式來滿足日益增長的醫療需求，其中一些模式可能會在印度以外的地區也具有借鑒意義。

印度也以海外收購者的身分登上全球舞台。Sun Pharma 已簽署協議，擬以企業價值約 117.5 億美元收購 Organon；截至 2026 年 8 月，交易已獲 Organon 股東批准，仍待監管核准及其他交割條件完成，為印度買家帶來了女性健康領域的規模優勢、成熟品牌和生物相似藥，其規模和複雜性在該地區前所未見。這表明，規模較大的印度製藥公司正在將目光投向本土市場之外，以增強自身能力、品牌影響力並拓展全球業務。

對全球交易參與者而言，印度融合了三大重要主題：消費者需求、可擴展的能力和智慧醫療。展望 2026 年下半年及以後，印度將作為投資目的地和新興的海外收購者，在跨國交易活動中扮演更重要的角色。

另一方面，中國仍然將是全球製藥企業重要的外部創新來源。在我們 2026 年 1 月發布的併購展望報告中，我們重點提及了 2025 年中國對外授權活動創紀錄以及新公司架構的日益普及。這種趨勢延續到了 2026 年，西方製藥企業仍然尋求中國生技公司提供的速度、規模和研究能力。

Bristol Myers Squibb (BMS) 與 Hengrui 的協議，以及 Pfizer 與 Innovent Biologics 的合作，都在 2026 年 5 月宣布，展示了授權和合作模式如何被用來加速中國創新藥物的進入。BMS 和 Hengrui 的協議涵蓋了 13 個腫瘤、血液和免疫學的早期項目。Pfizer 與 Innovent Biologics 的合作則涵蓋了 12 個早期及全新癌症項目。

這些模式有望繼續保持吸引力，因為它們能夠使雙方受益。中國生物技術公司通常保留其在本土市場的權利，而西方製藥公司則獲得全球其他地區的權利。在某些情況下，這種安排也賦予中國合作夥伴在中國經銷特定西方來源資產的權利。對於交易參與者而言，這是一個巨大的機會，但成功與否取決於對資料品質、智慧財產權、監管複雜性和地緣政治風險等方面的嚴謹盡職調查。

2026 年醫療保健併購領域的贏家將是那些利用交易擴大醫療服務覆蓋範圍、加速創新以及應用技術，從而幫助更多地區的更多病患更快地獲得更好的療法及照護的企業。

未來展望

基於 2026 年上半年交易的結構轉變，下半年全球生醫併購預期延續選擇性活絡格局。資本並未退出市場，但投資標準更趨嚴格，買方更重視標的企業是否具備清晰的成長路徑、可驗證的營運績效，和面對政策、給付制度、資本市場與地緣政治波動時仍能維持韌性的能力。換言之，未來能同時兼具創新價值、商業可行性與整合執行力的企業，將更易獲得策略買方與私募股權投資人的青睞。

在健康服務領域，給付制度、醫療成本與人力資源壓力仍將是影響交易決策的核心因素。買方將更偏好具備明確營收來源結構、穩定現金流、可擴張營運模式，以及能透過人工智慧或自動化提升效率的平台型企業。尤其在行為健康、專科醫療、收入週期管理與科技賦能服務等領域，只要企業能以具體營運指標證明效率改善、成本控制與獲利韌性，仍有機會在審慎的市場環境中吸引高品質交易。

在醫療器材領域，企業將持續透過併購、業務切割與投資組合調整，強化長期成長曲線。心血管、神經刺激、智慧設備、病患監測、手術效率提升與臨床工作流程平台等高成長領域，預期仍將是策略買方與私募股權投資人關注的重點。隨著公開市場估值壓力與創投資金收斂，部分優質醫療器材公司可能透過策略出售、私有化或合作開發等方式，尋求下一階段成長所需資源與資本支持。

在製藥與生命科學領域，大型藥廠面對專利到期與研發效率壓力，將持續透過併購、授權與策略合作補強產品組合。高成長治療領域如心血管代謝、肥胖症、免疫學、腫瘤學、罕見疾病、放射性藥物、RNA 藥物與抗體藥物複合體(ADC)等，仍將是交易競爭焦點。同時，政策與藥價不確定性將使買方更加重視交易架構彈性，里程碑付款、或有價值權利與共同開發模式等安排，將更常被用來平衡估值落差、研發不確定性與風險分擔。

整體而言，未來在生醫併購領域中脫穎而出的企業，將不再只是擁有單一技術或產品優勢，而是能夠整合研發、法規、臨床、製造、數據與國際資本的全方位參與者。從臺灣的角度而言，若能充分發揮自身在醫療場

域、半導體、智慧製造及臨床研究等方面的既有優勢，並積極與國際醫藥器材大廠以及數位健康平台建立策略合作關係，臺灣將有機會從全球供應鏈中的關鍵一環，進一步躋身生醫創新生態系的核心戰略夥伴。



臺灣觀點

2026 年上半年，臺灣生技醫療產業併購活動以跨境市場拓展、國際製造能力取得、產業鏈垂直整合及先進療法平台布局為主，交易標的由單一產品或產能，延伸至具備市場准入、商業化能力、臨床研發及供應鏈控制力的策略性資產。4 月，美時製藥宣布以約 4,000 萬美元收購 Sandoz AG在菲律賓的業務，取得以學名藥及生物相似藥為主的產品組合、當地商業化平台及約 80 名員工，進一步強化其東南亞市場布局；5 月，保瑞以約 1.225 億美元收購美國MacroGenics分割出售的CDMO業務，取得大分子生物藥生產設施及國際客戶訂單，擴大其全球生物藥製造能力。另一方面，杏昌生技以約新臺幣 8.9 億至 9.3 億元收購安星製藥 76% 股權，反映醫療設備及通路業者透過取得藥品製造能力推動垂直整合。整體而言，2026 年上半年臺灣相關交易不僅著重於擴大產品或產能規模，更聚焦於取得海外市場准入、國際合規製造能力、臨床研發平台及供應鏈控制權，顯示臺灣生技製藥企業正透過併購加速國際化及平台化發展。面對全球生醫產業由廣泛擴張轉向精準價值創造，臺灣生醫企業應將策略重點從單一技術突破，全面提升至「系統性競爭力」的建構。未來的競爭關鍵不僅在於研發成果，更在於企業能否將創新技術轉化為可商業化、可國際化、且可被國際資本市場理解的永續成長模式。針對此趨勢，提出以下三項核心策略與發展建議：

一、 深化智慧研發與數據治理，將創新能力轉化為可驗證價值

臺灣生醫企業應該加速導入人工智慧、大數據分析與自動化工具，全面優化研發、臨床試驗、產品開發與營運管理的整體效率。尤其在人才資源有限、研發成本高昂且國際競爭加劇的環境下，企業應打破閉門造車的傳統思維，積極與跨國AI科技公司、專業數據分析機構、頂尖醫療院所及國際技術平台建立「開放式創新(Open Innovation)」生態系，加速智慧研發能力的形成。必須強調的是，人工智慧的價值不應停留在概念展示，而應落實於具體的商業化場景。例如：精準的臨床試驗設計與病患篩選、多靶點藥物探索、智慧醫材開發、收入週期管理、手術流程優化與遠距病患監測等。企業若能以明確的量化KPI，證明AI導入後對降低開發成本、縮短臨床

時程或提升診斷準確率的實質貢獻，將更容易在跨國授權、募資或併購談判中取得更高的估值溢價與國際信任。

二、 布局全球策略聯盟，突破本土市場規模限制

受限於臺灣內需市場規模，生醫產業的長期價值擴張勢必仰賴國際化布局。在當前國際資本審慎的環境下，企業應靈活運用技術授權、共同開發、策略性少數股權投資、特定資產拆分或跨國多中心臨床合作等方式，切入全球核心價值鏈。相較於耗費鉅資的直接跨國併購，策略聯盟不僅能顯著降低資本壓力與地緣政治風險，更能保持技術驗證與市場進入的戰略彈性。對於具備尖端創新技術或高階CDMO產能的臺灣企業而言，未來應優先鎖定跨國大藥廠(Big Pharma)、國際指標性醫材大廠、全球頂尖CRO、數位健康平台或區域性大型通路商。透過階段性里程碑付款、區域授權或商業化合作，企業可在風險可控的前提下，逐步累積國際法規遵循、跨國臨床設計與市場准入(Market Access)的實務經驗，進而大幅提升自身在未來國際併購交易中的議價籌碼。

三、 強化永續治理與國際合規，全面提升跨國資本吸引力

隨著全球醫療與生命科學產業對供應鏈透明度、產品品質、資料安全與永續治理的要求達到前所未有的高度，臺灣企業必須及早將 ESG、資料隱私治理與地緣政治合規納入核心競爭力。未來國際買方與機構投資人在評估併購或投資標的時，盡職調查重點將不再侷限於產品與技術本身，更會嚴格檢視企業的穩定供應能力、現代化品質管理制度(如儘速接軌美國FDA 2026 年最新實施的QMSR規範)、碳足跡揭露、資安韌性與永續經營能力。因此，臺灣企業應主動建立符合國際最高標準的供應鏈追溯與永續揭露機制，並將其轉化為對海外夥伴具說服力的價值主張。對於致力於打入國際大廠供應鏈或尋求海外出場的臺灣企業而言，永續與合規治理將不再只是

被動的法規門檻，而是決定能否取得國際大廠合作機會、創造估值溢價的關鍵戰略分水嶺。



結語

綜觀 2026 年上半年全球生醫產業併購趨勢，健康服務、醫療器材及製藥與生命科學三大領域雖然發展節奏與交易型態各有不同，卻共同指向同一個深刻的趨勢結論：全球生醫市場已徹底告別過去盲目擴張與高估值溢價的時代，全面進入以「品質、營運韌性與可驗證價值」為核心的新防禦性成長階段。在這個新局勢下，全球資本並未退出市場，交易需求也未消失，但買方的決策行為已變得極度理性與嚴苛。跨國戰略買方與大型私募股權投資人不再單純追逐寬廣的連鎖規模或缺乏臨床實證的成長故事，而是將審查焦點更加嚴格地放在標的企業是否具備可持續的現金流、穩定的現代化營運基礎、可實際導入並量化投資報酬率的創新技術，以及在複雜地緣政治下仍能持續創造價值的國際整合與執行路徑。

對臺灣生醫產業而言，這場全球性的典範轉移(Paradigm Shift)並非僅是遠方的市場觀察，而是決定本土產業未來十年國際能見度的關鍵分水嶺。這代表未來的國際競爭，將不再只是單一新藥研發技術或傳統代工製造能力的單一競爭，而是跨域技術整合、全球策略聯盟、國際法規應對、數據治理應用與國際資本運作能力的全面性跨領域競爭。在全球供應鏈強調「去風險化(De-risking)」與安全合規的當下，臺灣生醫企業若能深刻洞察 2026 年上半年的市場訊號，善用本土既有的頂尖醫療服務場域、資通訊(ICT)晶片算力、半導體邊緣運算、智慧精密製造與高品質臨床研究等基石優勢，並將其進一步轉化為具備國際可擴張性(Scalability)與全球合規性的商業模式，臺灣將有機會在這輪全球生醫產業價值鏈重組的過程中，從過去的區域性參與者，進一步躍升為全球生醫創新生態系中不可或缺、具備實質議價與談判位置的核心戰略合作夥伴。

重要聲明與資料截止日

本報告所引述之生技醫療產業動態、企業併購案例、市場統計數據及相關新聞事件，其資料收集與追蹤截止日均為 2026 年 8 月 31 日。鑑於生醫產業與資本市場資訊具備高度即時性以及變動性，本報告所作之分析、結論與策略建議，僅反映截止日前已知之公開資訊。此日期後之市場最新變更、政策調整或即時重大訊息，均未包含於本次報告評估範圍內，特此說明。

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



黃珮娟 Pei-Chuan Huang

資誠生醫產業主持會計師

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



林冠宏 Kuan-Hung Lin

資誠生醫產業主持會計師暨創新與AI智慧醫材產業主持會計師

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



江采燕 Tsai-Yen Chiang

資誠創新與 AI 智慧醫材產業協同主持會計師

專精半導體、通訊及生技醫療產業之審計及稅務服務，企業公開發行及上市櫃輔導，以及生技、科技業之財務會計準則

tsai-yen.chiang@pwc.com



楊蕙慈 Lea Yang

資誠高齡與醫療照顧產業主持會計師

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



吳偉豪 Kenny Wu

資誠高齡與醫療照顧產業協同主持會計師

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



劉倩瑜 Chien-Yu Liu

資誠生技新藥、製藥與 CDMO 產業主持會計師

負責高科技產業與生技醫療產業之國內外募資及組織架構調整之規劃與諮詢務，包括公開發行及上市櫃之規劃與輔導

chien-yu.liu@pwc.com



顏裕芳 Yu-Fun Yen

資誠生醫新創與國際鏈結主持會計師

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



洪慧芳 Sophia Hong

資誠普華國際財務顧問有限公司董事

專長企業併購諮詢及財務顧問服務，包括企業整併、企業跨國合併與收購、財務分析與併購議題評析、財務盡職調查、以及併購後整合等顧問服務

sophia.hong@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。

資誠生技服務組

劉士瑋 副總經理

朱宇新 資深研究員

杜潔詠 研究員

tw_biomed@pwc.com

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

