



2026 趨勢觀察：

全球生技醫療產業併購展望

PwC Taiwan 生醫透視



前言

2026年醫療健康產業整體預計維持蓬勃發展，製藥及生命科學（Pharmaceutical and Life Sciences）、醫療器材（Medtech）、健康服務（Health Services）三大領域均呈現顯著調整與成長機會。

製藥及生命科學（Pharmaceutical and Life Sciences）領域因2025年下半年生物製藥併購熱潮，資本充足且信心增強，買方聚焦標靶明確、臨床數據明確以及具備快速上市潛力的高品質創新資產。心血管、神經科學、腫瘤及免疫治療仍為併購熱點，且對具有差異化臨床優勢和清晰法規路徑的資產所付出的溢價持續攀升，預計交易規模多落在50億至150億美元區間。製藥公司資本結構穩健，加上股權融資窗口逐步重啟，使併購交易結構更靈活；同時跨境合作持續升溫，尤其是中西方的授權交易及共同研發，更成為市場新趨勢。

醫療器材（Medtech）方面，2025年總交易額上升至976億美元^{1 2}，為近十年新高，但交易數量僅46件，反映買方因監管、地緣政治及經濟不確定性而更趨保守。2026年科技整合仍是關鍵，目標鎖定AI分析、機器人平台及雲端互聯式照護生態系等數位轉型加速器，尤其具可擴展性且能展現臨床或營運成效的標的將備受青睞。公司將持續優化組合，聚焦運動醫學、心臟與神經刺激等高成長領域；非核心或規模過小資產預計持續出售，私募股權參與度上升，以結構性資本方案促進創新與擴張。雖然公開資本市場進展有限，選擇性IPO，如診斷與微創技術公司，仍可能推動交易活絡。

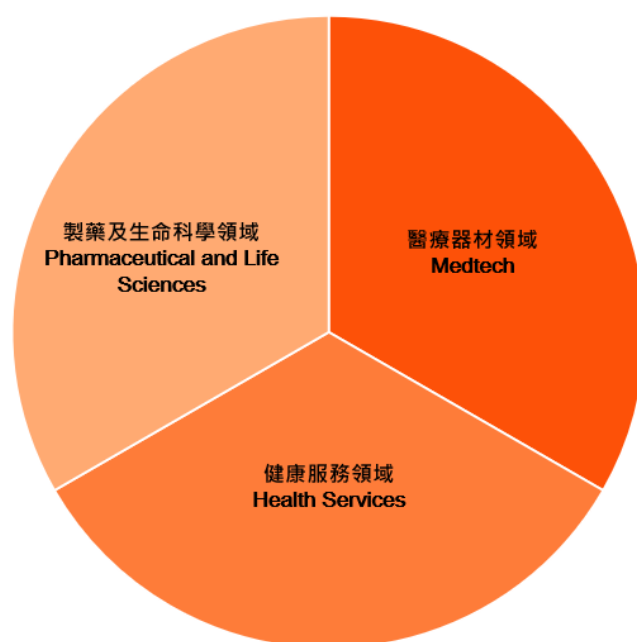
1 US Deals 2026 outlook Medtech

2 S&P Capital IQ

健康服務 (Health Services) 市場在2025年略為降溫後，受益於優質資產增多及科技應用的提升，2026年預期交易規模與數量將回升。買家偏好財務穩健、擁有穩定營收且給付路徑清晰的細分領域，如門診手術中心、居家照護平台。私募股權加速從具監管風險領域向AI遠距醫療、營收週期管理和人力優化等軟體與服務平台轉移。藥品經銷或物流企業積極尋求與臨床合作或併購，強化醫療整合與患者用藥通路。非核心健康系統資產（如實驗室、居家健康與營收單位）之切割與處分趨勢持續，加速組織精簡並聚焦核心任務。隨著股市及利率環境改善，健康服務行業的IPO窗口逐步開啟，私募持有大量優質資產準備上市。

整體而言，2026年醫療健康產業的併購市場將持續強調速度與判斷力，資本流向以臨床證據支持的交易和加速價值實現為核心，科技和創新成為交易催化劑，同時因應監管及地緣複雜性，買方將更著重營運韌性與合規管理，推動前瞻科學更快落地，實現長期成長。本報告將針對醫療健康產業三大主領域進行併購趨勢分析。

醫療健康產業3大主領域

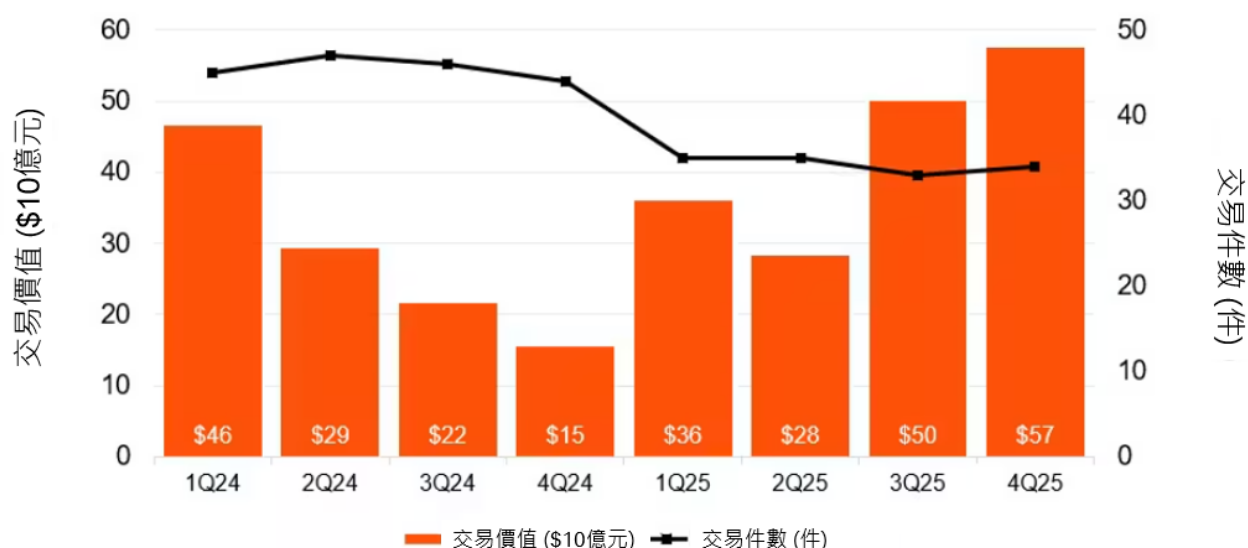


製藥及生命科學領域 Pharmaceutical and Life Sciences

2026年製藥及生命科學併購市場展望

2026年製藥與生命科學領域的併購活動預計將在創新驅動與資金充裕的雙重推動下蓬勃展開。過去一年，市場聚焦於彌補研發管線缺口的特定資產，交易標的多為安全性良好、具備明確關鍵數據支持且能快速推向市場的療法與技術。根據PwC的分析，全球製藥產業在未來四年面臨約470億美元的營收風險，主要來自專利或獨家權力之失效（Loss of Exclusivity）帶來的壓力以及日益迫切的創新需求³。領先企業將憑藉精準、迅速且具前瞻性的資本配置策略，把握此一趨勢下的併購良機。展望未來一年，企業在擴張策略上將更加靈活，運用多元資本結構，包括控股、少數股權及分階段投資，以因應不確定的外部環境並把握成長機會。

圖表1 | 製藥與生命科學領域2025年併購活動



資料來源：“US Deals 2026 outlook Pharmaceutical and life sciences” PwC 分析；“2025 S&P Global Market Intelligence”，統計至2025/12/31

截至2025年11月底，製藥及生命科學領域全年併購活動累計接近120筆，交易總價值約達1600億美元^{4 5}。2025年十大交易中，七筆屬於生物科技（Biotech）領域，二筆為製藥（Pharma）交易，涵蓋中樞神經系統（CNS）、RNA技術、呼吸系統、癌症及代謝疾病等多個治療領域。其中，規模最大的一筆交易為Johnson & Johnson年初收購Intra-Cellular Therapies，展現出大型製藥公司持續積極併購創新標的以補強研發管線。此趨勢反映市場對高價值且具明確標靶與臨床證據支撐之資產的高度關注。

圖表2 | 製藥與生命科學領域2025年前10大併購

交易對象	產業別	收購者	交易價值 (\$10億美金)	疾病領域
1 Intra-Cellular Therapies, Inc.	製藥	Johnson & Johnson	14.7	中樞神經系統
2 Avidity Biosciences, Inc.	生物科技	Novartis AG	11.4	RNA
3 Verona Pharma plc	製藥	Merck Sharp & Dohme LLC	11.0	呼吸系統
4 Blueprint Medicines Corporation	生物科技	Sanofi	9.9	癌症腫瘤
5 Metsera, Inc.	生物科技	Pfizer Inc.	9.8	心臟血管代謝相關
6 Clario	其他	Thermo Fisher Scientific Inc.	9.4	生物技術服務
7 Cidara Therapeutics, Inc.	生物科技	Merck Sharp & Dohme LLC	9.3	流感、呼吸系統
8 Merus N.V.	生物科技	Genmab A/S	7.8	癌症腫瘤
9 Amicus Therapeutics, Inc.	生物科技	BioMarin Pharmaceutical Inc.	5.2	罕見疾病
10 Akero Therapeutics, Inc.	生物科技	Novo Nordisk A/S	4.9	代謝功能相關肝炎

資料來源：“US Deals 2026 outlook Pharmaceutical and life sciences” PwC 分析，資料統計至2025/12/31(僅統計2025公佈者)

PwC觀察2026年資本結構將更加多元，私募股權與結構性融資方案會更廣泛應用，支持多層級的併購模式。跨境合作持續加速，特別是中國與西方製藥及生技企業之間的授權及研發合作也己成為常態。另外，由於人工智慧技術廣泛滲透盡職調查（Due diligence）和價值創造（Value creation）流程，風險評估與交易決策更將加速。面對逐漸穩定的監管環境與消費者期待，企業應積極優化產品及服務組合，並致力打造端對端的健康生態系以反映患者需求，5大併購趨勢將是2026年的發展方向。

4 US Deals 2026 outlook Pharmaceutical and life sciences

5 2025 S&P Global Market Intelligence

製藥與生命科學領域2026年 5大併購趨勢

- 1** 高價值、具差異化的療法與技術將成焦點
伴隨專利失效壓力，心血管代謝、中樞神經系統、腫瘤、免疫療法與RNA技術等領域資產獲得顯著溢價與熱切關注。
- 2** 資本結構靈活多元，強調增長與風險平衡
私募股權及結構性融資提供多元工具，支持從少數股權投資到控股、階段性投資等多種併購方式。
- 3** 中西跨境合作持續深化，擴大研發與商業化速度
中國生技企業與西方製藥集團透過授權與共研等模式加強合作，實現快速研發與製造能力的互補，優化創新流程與風險控制。
- 4** AI及數據分析成為交易決策核心
AI驅動的數據分析與預測模型成為交易中不可或缺的工具，且盡職調查與後續價值創造更精準有效，幫助買家做出更明智與高效的判斷。
- 5** 監管政策趨穩與患者導向推動組合策略調整
政策趨於明朗，企業積極調整組合並打造更為完整的患者體驗和服務生態系，符合數位健康和消費者需求趨勢。

2026年將是以速度、精準判斷及科學實力實現併購價值最大化的關鍵一年。科學創新、強健資本和較穩定之政策將共同推動併購市場，跨境合作與人工智慧應用則進一步提升競爭力。唯有能精準佈局資本、迅速決策且全方位整合研發、監管與製造策略的企業，方能在高度競爭的全球環境中脫穎而出，創造長期且穩健的增長價值。

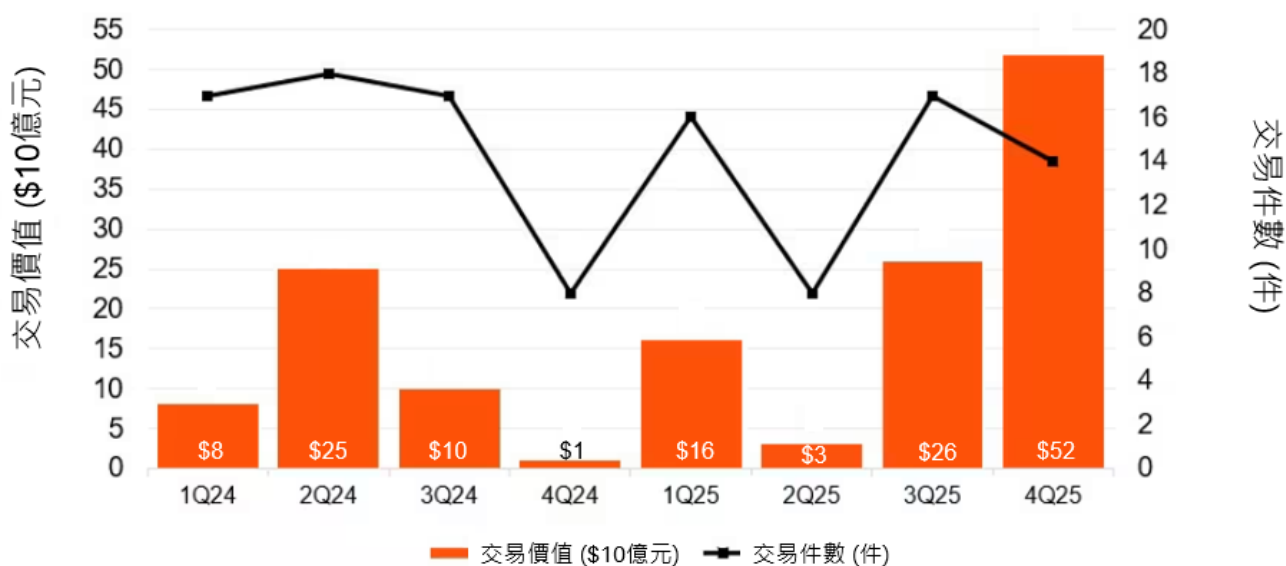


醫療器材領域 Medtech

2026年醫療器材併購市場展望

2025年醫療器材市場雖然整體交易數量有限，但交易金額卻高達976億美元，創下逾十年來最高水準。其中，前十大交易案中¹，Abbott Laboratories、Blackstone Inc.以及Waters Corporation三家公司的併購案共占約600億美元，約占全年交易總額的六成，顯示大型、具策略意義的交易在資本集中及市場走向中扮演關鍵角色。這種「鉅額交易主導市場」的特徵反映出買方正專注於具備顯著影響力與長期成長潛力的標的。另外同樣對應這股以策略型併購主導的趨勢，2025全年的交易量及交易金額也較為浮動，並沒有趨勢型的上升或下降¹。面對政策不確定性及全球經濟波動，2026年預期聚焦加速數位轉型與技術創新，透過資本重組與精準併購，推動企業持續擴張與價值提升，私募股權和策略投資者將進一步深化合作，為市場注入活力與彈性。

圖表3 | 醫療器材領域2025年併購活動



資料來源：“US Deals 2026 outlook Medtech” PwC 分析；“2025 S&P Global Market Intelligence”，統計至2025/12/31

圖表4 | 2025年醫療器材領域的前10大併購案

交易對象	收購者	針對疾病領域	交易價值 (\$10億美金)
1 Exact Sciences Corporation	Abbott Laboratories	分子檢驗技術	23.5
2 Hologic, Inc.	Blackstone Inc.	婦科健康	20.5
3 Biosciences and Diagnostics Solutions Business of Becton Dickinson and Company	Waters Corporation	免疫檢驗技術/分子檢驗技術	17.5
4 Inari Medical, Inc.	Stryker Corporation	周邊血管	4.9
5 Purification Business of Solvntum Corporation	Thermo Fisher Scientific Inc.	其他	4.0
6 Intelerad Medical Systems Inc.	GE HealthCare Technologies	成像軟體	2.3
7 HistoSonics, Inc.	Investor consortium	超音波治療	2.3
8 Nova Biomedical Corporation	Advanced Instruments, LLC	定點照護檢驗	2.2
9 Teleflex Medical OEM LLC	Montagu Private Equity LLP; Kohlberg & Company, LLC	其他手術技術/器官灌流技術	1.5
10 OrganOx Limited	Terumo Corporation	其他手術技術/ 器官灌流技術	1.5

資料來源：“US Deals 2026 outlook Medtech”；PwC分析，資料統計至2025/12/31 (僅統計2025公佈者)

PwC觀察到，2026年醫療器材產業仍將以最新科技為主要焦點，包括人工智慧驅動的數據分析、機器人平台以及雲端互聯式照護等領域。企業組合重整將進一步加劇，公司會持續精簡營運並將資本集中於具備差異化優勢且成長快速的程序領域，如運動醫學、心血管及神經刺激等，重新佈局資本以提升投資效益。而整體趨勢主要可以觀察私募股權、資本市場、及政策監管3個方向。

首先從**私募股權**的角度來看，2026年預計將發生更多且規模更大的交易。傳統的平台收購會持續進行，但結構性資本方案如「建後購買 (build-to-buy)」的模式，會繼續成為主流，因為醫療器材公司需要靈活的融資方式來加速創新與成長。私募股權能承擔複雜且具價值創造計畫的融資角色，因此在高成長領域將與策略性買家競爭。

資本市場方面，雖然出現初步好轉的跡象，但**2026年**整體環境仍然謹慎。部分首次公開募股可能會推進，主要是診斷和微創技術領域中具備明確商業價值的公司，但投資人依然保持高度挑剔。許多新興創新企業依舊傾向透過併購、結構化合作或策略投資途徑進行擴張，使併購成為未來主流。

政策變動與監管審查，如美國**232**條款調查，加上持續的地緣政治和宏觀經濟不確定性，將持續影響**2026年**交易執行。這些挑戰可能使盡職調查時間延長，跨境供應鏈評估更加複雜，並強化對協同效益、數據安全與製造整合的審查。因此買家在評估標的時，會更加關注營運韌性、合規嚴謹度及供應鏈多元化。

2026年醫療器材領域的併購活動將持續增強，市場動能顯著加速。交易將主要聚焦於具體能力建設導向的標的，買方在資金配置上更加精準，優先投資於數位創新、人工智慧應用及差異化技術平台所驅動的成長機會，尤其集中於診斷技術、手術機器人及心血管領域，以及促進雲端互聯和數據驅動照護的相關領域。

“

隨著**2026年**來臨，醫療器材公司正更加精準地運用資本，透過併購與資產切割來強化自身能力，為實現持續且長遠的成長奠定穩固基礎，整體市場動能也因此加速提升。

--- **James Woods** PwC US 醫材領域主持人

私募股權在市場中的角色日益重要，不僅是資本來源，也成為營運夥伴。私募資金將繼續積極參與切割非核心資產、少數股權投資及與長期醫療趨勢相符的平台收購，並且與策略性買方合作。這種融合金融彈性與產業專業的合作模式，正逐漸改變創新技術的擴展、融資與商業化過程。同時，投資者將把資本集中於成長性與創新力更強的領域。儘管近期新的投資者行動較少，但將持續推動頻繁的投資組合檢視與資產優化決策。

另一方面，關稅政策與貿易環境的不確定性依然是併購的重要挑戰，影響交易的時機、估值及跨境整合。貿易動態的變化及地區經濟波動促使交易方採用多情境盡職調查與靈活整合策略。企業因此更加重視營運模式的彈性、監管準備與價值實現計畫，以降低潛在的營運中斷及風險。

儘管面對上述挑戰，醫療器材產業的基本面依然堅實，穩定的手術需求及持續的投資興趣支撐著市場。個人化照護創新、微創治療與數位平台的發展均擴大市場機遇，強化行業成長的信心。併購將繼續作為企業擴展新技術、加速創新與優化產品組合的核心策略，以驅動長期穩健成長。

隨著政策、監管與資本市場持續演變，併購者必須結合前瞻性策略與嚴謹執行，建立促進創新規模化的夥伴關係。在日益複雜的全球環境中，創新導向且謹慎的併購將成為推動成長與維持競爭優勢的關鍵手段。

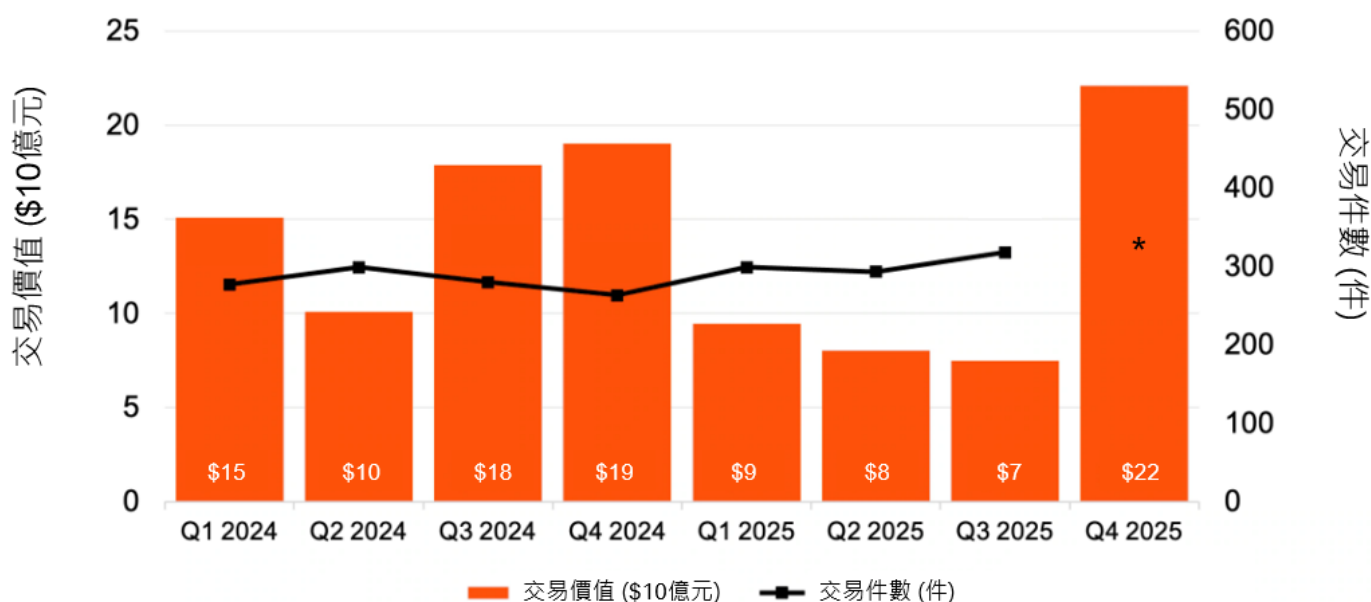
最後，呼應整體預期的併購趨勢，2026年的1月也隨即迎來當年度第一筆醫療器材領域的大型併購案，波士頓科學公司 (Boston Scientific) 宣布將以每股374美元、總共約145億美元的金額，採現金與換股混合方式收購血管介入及神經血管治療設備領導廠商帕倫布拉公司 (Penumbra)。波士頓科學的做法展現出針對型策略併購，為2026年醫療器材領域的趨勢樹立典範，強調以創新技術和差異化產品驅動成長，同時透過精準資本配置與協同效益最大化，提升企業競爭力與長期價值。

健康服務領域 Health Services

2026年健康服務併購市場展望

健康服務領域的併購金額與交易量將在2026年隨著資產品質提升及科技應用加強而雙雙成長，吸引更多策略性與財務買家，同時也受益於較為有利的市場環境。儘管2025年整體併購活動稍有降溫^{6 7}，但健康服務市場在交易金額與數量方面於2026年將回穩增長。美國監管與給付環境依然存在不確定性將成為主要挑戰，但投資者將受惠於高品質且現金流穩定、給付路徑明確的細分行業，而這類資產也將陸續上市。

圖表5 | 健康服務領域2025年併購活動



資料來源： “US Deals 2026 outlook Health Services”; “LevinPro and its affiliates, as applicable” PwC 分析,資料統計至2025/11/30
* 資料彙整至2025/11/30，尚未完成統計交易件數

策略性收購者與私募股權基金持續偏好加碼收購 (bolt-on) 較小型公司，以及切割出售 (carve-out) 業務中具穩定收益及可量化營運提升空間的資產，同時迴避受監管與給付政策影響較劇烈的領域。

6 PwC Medical Cost Trend: Behind the Numbers 2026
7 2025 LevinPro and its affiliates, as applicable

2025年中期出現並預期持續到2026年的趨勢包括：



私募股權投資者持續從給付 (reimbursement) 與監管風險高的領域撤出，轉而投資支持醫療服務交付的軟體及服務平台，如人工智慧遠距醫療平台、營收循環管理工具、人力資源優化及會員管理等方案獲得廣泛關注。



藥品物流商持續尋求與醫師診所的合作或併購機會，強化醫療整合與患者用藥通路，此類模式著重於整合性提供服務 (coordinated delivery)、供應鏈效率及提升複雜專科醫療的成果。



來自健康系統及多元化企業**的非核心切割出售 (carve-out)** 激增，賣方追求流動性與策略聚焦。常見切割標的包括實驗室、居家健康與週期性營收單位。雖然運營管理複雜，但切割出售有助管理層集中精力、推動現代化改造及創造價值，同時讓賣方重新聚焦核心臨床及關鍵業務。

2025年第三季整體交易公告的平均估值有所下滑，主要受監管阻力與利率壓力影響，但某些高成長子行業（如門診手術中心、居家輸注服務及行為健康平台）卻因具可擴展性及有利給付方向，仍獲得較高估值倍數。

健康服務企業的首次公開募股（IPO）窗口逐步重啟。私募股權持有大量高品質資產待上市，加上市場條件改善（股價估值提升、市場穩定度增強及利率展望改善），為公開市場活動創造機會。隨著市場信心回升，預計2026年將有更多健康服務組織重新考慮通過資本市場籌資，支持成長與流動性需求。



8.5%

的醫療成本趨勢增長預計將持續從2025年延續至2026年⁶。成本上升趨勢推動健康服務領域加速進行跨域型（transformative deals）併購，旨在緩解利潤壓力並實現成本改善。

健康服務的轉折點： 引領併購決策的趨勢

資本重置及政策不確定性

隨著監管和政治審查日益嚴格，尤其針對私募股權整合、醫師診所合併及跨市場健康系統併購，買方的合規遵循要求將顯著提升。在更嚴格的政策和給付限制下，資本的使用變得更加謹慎，企業會更注重透過合作夥伴關係、合資企業以及有針對性的資產調整來推動成長。這種轉變反映出投資者採取更務實的策略，不再追求廣泛擴張，而是優先聚焦關鍵成長領域。

AI驅動的價值創造

人工智慧（AI）正成為健康服務併購中的真正差異化因素。除了自動化營收週期管理、臨床文件處理和人力資源優化外，人工智慧正在改變買方評估及擴展資產的方式。對於私募股權和策略性買家而言，持續創造價值的關鍵在於將人工智慧能力整合進企業，以推動可衡量的生產力提升。雖然初期成果具差異，但人工智慧在盡職調查和投資組合策略中的影響力正迅速擴大。



健康服務領域中，率先結合政策前瞻與人工智慧驅動執行的先行者，將引領2026年整個行業的併購節奏。

--- Daniel Farrell PwC 健康服務產業併購主持人

更快速的適應密集的政策變動

政策變動日益加快，PwC認為產業需要積極的收購方提前佈局，以搶占競爭先機。美國聯邦政府加強監管，使得進行跨領域型交易（transformative transactions）的時間窗口變得更加有限。以2025年關於地點中立給付政策（site-neutral reimbursement）的例子而言，市場討論提及醫院和門診營運商受政策影響而必須提前調整資產組合與成本結構，為可能的價格政策變革做好準備。這在政策更密集變動的未來將會是投資者需要注意的方向。

更多變的資本結構及退場機制

隨著IPO市場動能回升，醫療投資者在邁向2026年之際將迎來更多元退場機制。與此同時，中型市場的併購者面臨來自資本雄厚、願意承擔較高風險以追求更高回報的大型私募股權基金的激烈競爭。這些實力堅強的參與者帶來更大的價格壓力並加快交易節奏，迫使傳統的中型市場投資者必須提升來源策略，並藉由專注於特定領域的深度洞察與營運價值創造實現差異化，特別是在行為健康、醫師服務及科技驅動的照護提供領域。

健康服務領域的轉折契機

未來一年很可能成為健康服務併購的轉折點，市場準備重拾活力。將有越來越多投資者將人工智慧（AI）視為推升利潤和營收的核心動力，而非附加功能，這將使得已成功運用實際數據的平台獲得更高的估值溢價。以科技驅動的照護、行為健康與醫師專科平台等領域，因為能在無需增加人力的情況下擴展規模，有望吸引多年來最積極的資本流入。退出市場（exit option）環境的明顯改善，包括中型市場IPO的回歸與新興市場參與者的加入，也將擴大交易渠道。隨著大型基金重新展開攻勢，高品質資產的競爭將更加激烈。PwC認為2026年的贏家將屬於以精準的資本佈局、將AI嵌入價值創造的每一階段，並在政策與價格調整迫使改變之前，提前重塑組合的投資者。

台灣觀點

回顧2025年，台灣生技醫療產業併購活動雖以中小型交易為主，但仍有多起具代表性的重大事件，奠定產業未來發展基礎。美時製藥於2025年下半年斥資6.6億美元成功收購美國專科製藥公司Alvogen US⁸，不僅使美時躋身全球前20大專科製藥公司，也成為市場焦點，預計其併購效益將在2026年明顯反映於營運表現，為台灣生技產業創造重要里程碑。

PwC觀察發現跨業投資亦有上升的趨勢，如台達電於2025年6月宣布收購行動基因⁹，展現看好高齡化社會及癌症需求增長之策略，透過切入精準醫療市場完善其生醫領域佈局。此外公司也針對專業技術領域積極進行策略性資產組合調整與優化，例如佳世達及旗下諾貝兒於2025年1月參與視航生醫私募⁸，展現其從更多元的投資角度佈局生醫產業，及未來企業併購與投資組合將融合跨領域且更加多元化。台寶生醫則於2025年5月收購美國TRACT Therapeutics⁹，藉由拓展美國市場，加強其於國際及專業領域的佈局。2025年6月，德國卡爾蔡司宣布以54.4億元收購亨泰光⁹，成為台灣醫療器材產業被國際巨頭全資掌控的代表性案例，凸顯台灣醫療器材產業在特定利基領域的國際競爭力提升。

整體而言，2025年的併購案顯示出台灣生技醫療產業逐步透過供應鏈與技術整合、不斷擴大海外佈局以及加強跨域合作，推動產業升級與國際化。展望2026年，隨著全球供應鏈重整及數位轉型加速，台灣企業將持續利用併購強化技術能力與市場佈局，尤其在人工智慧、遠距醫療和智慧醫療器材等新興領域，結合本地研發與國際合作，台灣有望在2026年迎來亞洲健康醫療重要樞紐的轉折。

8 PwC 彙整公開資訊

9 PwC Taiwan 2025台灣生醫併購白皮書

結語

綜觀全球及台灣生技醫療產業併購與策略佈局，全球生物製藥領域活躍，尤其大型企業如Johnson & Johnson持續透過併購強化研發管線，面對專利到期壓力，積極佈局差異化療法。醫療器材市場則創十年來最高交易額，資本集中於AI分析、機器人平台與雲端互聯式照護等數位轉型領域，私募股權加速參與並推動市場整合與創新。健康服務領域雖略有回落，但高品質資產及科技應用持續吸引資本，IPO市場活絡也顯示資本與創新活力並存。

台灣方面，美時收購Alvogen US彰顯企業邁向國際舞台的重要里程碑；台達電、佳世達及諾貝兒等則藉由參與新興生醫標的和跨域策略投資，展現多元佈局及資產組合重整。德國卡爾蔡司收購亨泰光，更反映出台灣醫療器材產業在國際競爭力上的提升。

PwC認為全球與本土市場均強調以人工智慧驅動的技術創新及數位轉型為核心，這不僅提升工作效率，也成為併購估值的重要考量。其次，跨領域與跨國合作日益重要，企業正透過多元投資和資產組合重整，加強競爭力與抗風險能力。第三，監管嚴格性與保險給付政策之變化成為企業不可忽視的挑戰，促使資本佈局與營運策略須更具靈活性與前瞻性。最後，地緣政治風險及全球供應鏈重組亦帶來不確定性，企業更應具備快速調整策略的能力。

展望2026年，企業與投資者須善用過去一年的成功案例，積極整合AI及大數據應用，提高盡職調查與價值創造效率。面對政策與市場的多重挑戰，PwC建議強化監管遵循，靈活因應給付政策及市場變化，並透過多元化投資組合分散風險。同時應深化跨域合作，擴大全球佈局，提升技術與市場適應力。私募股權等受過專業訓練的資本提供者，亦將持續成為成長推手，並引領併購結構與策略創新。

2025年的大型併購案與趨勢鋪陳了2026年的成長與調整路徑，唯有敏銳掌握技術革新、政策風向與市場動態，並靈活調整策略與資本佈局，企業與投資者才能在充滿變數的環境中穩健前行，持續創造並深化市場領先優勢。



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



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



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



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



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



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



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



翁麗俐 **Lily Wong**

普華國際財務顧問公司執行董事
專長企業併購諮詢及財務顧問服務，包括投資/籌資策略規劃、財務盡職調查、企業價值評估及分析、市場機會分析、市場規模評估等顧問服務

lily.wong@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

劉士瑋 **William Liu**

資誠生醫服務組副總經理

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



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

