



2023生醫合作交易白皮書

目錄

| | |
|-------------------------------|-----------|
| 序文 | 2 |
| 全球生醫產業合作交易綜覽 | 3 |
| 2022年全球生醫併購交易概況 | 4 |
| 2023年全球生醫併購交易趨勢展望 | 7 |
| 臺灣生醫產業合作交易綜覽 | 10 |
| 臺灣生醫產業併購/策略投資交易概況 | 11 |
| 臺灣生技製藥產業授權交易概況 | 13 |
| 專家觀點：生醫合作交易成功關鍵與營業秘密指南 | 14 |
| 生醫併購交易的關鍵考量因素 | 15 |
| 生醫業者應具備的營業秘密風險管理機制 | 17 |
| 參考資料 | 20 |
| 聯絡我們 | 21 |

序文

掌握致勝關鍵，創造生醫交易價值最大化

生醫的研發合作模式可分為併購、授權、合資、策略聯盟四大類別，其中併購被視為進入新市場與獲取新技術的捷徑，良性的合作交易，可帶動企業的擴張和轉型，生醫領域更是熱門的併購標的之一。臺灣隨著許多藥物研發進程開花結果，對外授權活動日漸活絡，近期多件指標性授權案件陸續出現，授權交易活動也為關注的議題。勤業眾信長期深耕於生技醫療產業，關注產業脈動及最新議題，而生醫合作交易研究已邁入第七年，本白皮書彙整 2022 年和 2023 年上半年已完成的全球生醫（製藥、醫療科技、診斷、醫療供應商、數位健康）合作交易狀況和重要趨勢，以及近年臺灣的併購與授權交易案件。

大型製藥企業由於面臨專利期屆滿的挑戰，以及潛在被併購方也開始接受目前較低的新市場估值，因此大型製藥企業從 2022 年下半年開始加速、加大併購力道，相較於 2022 年整體生醫併購活動下滑，預期 2023 年生醫併購交易活動將復甦，恢復往常水平。

勤業眾信以自身長期投入於生醫產業專業服務的經驗為基礎，本年度報告除彙整合作交易案件與趨勢外，更提供併購交易的關鍵考量因素和營業秘密上的風險管理機制，期望能作為生醫企業在擘畫智慧財產管理與策略方向時的參考，協助生醫企業降低在合作交易過程中面臨的風險，以及使交易流程更加順暢並將價值最大化，也非常歡迎您提供對報告內容的意見與回饋。

生技醫療產業負責人

虞成全 資深會計師 Robert Yu



財務顧問服務

潘家涓 營運長 Maggie Pan



全球生醫產業 合作交易綜覽



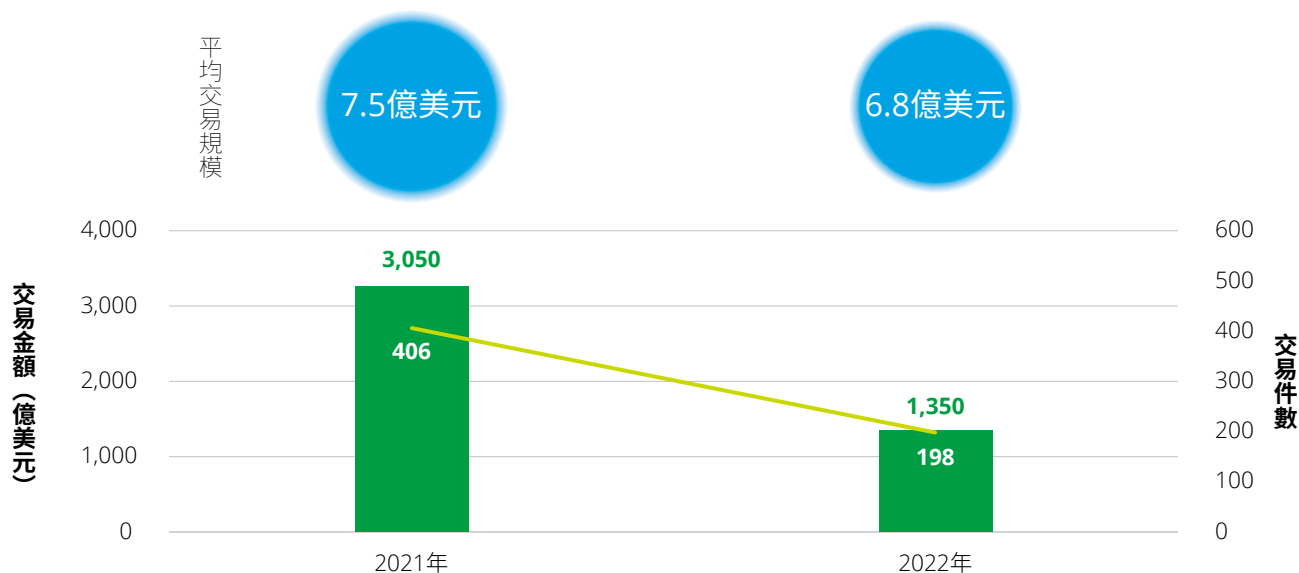
2022年全球生醫併購交易概況

根據 CapIQ 和 Crunchbase 數據統計，生技醫療領域（包含製藥、醫療科技 & 診斷、CRO/CDMO/醫療供應商和數位健康）之併購活動在 2022 年的總交易金額和交易量皆出現了明顯的下降趨勢，併購交易總金額從 2021 年的 3,050 億美元下降 56% 至 2022 年的 1,350 億美元。

相較 2021 年迎來的生醫領域併購活動歷史高峰，2022 年儘管許多生醫公司保持著堅韌的財務基礎，但經濟衰退和高利率抑制了企業對交易活動的熱情。從宏觀角

度來看，經濟上的壓力以及病患具選擇性（非緊急）之醫療照護需求的恢復進度緩慢導致了 2022 年併購交易額和數量皆較前一年有所減少。此外，平均交易規模也從 2021 年的每筆 0.75 億美元縮小到 2022 年的 0.68 億美元，此結果反映出企業在 2022 年採取更謹慎的交易策略或下調估值。另由於 2021 年初時資本市場大量注入的投資，讓小型企業短期而言不急需要大型收購者的資金，也是生醫併購交易下降的原因之一。

圖 1：2021 年和 2022 年全球生醫公司併購概況



資料來源：Deloitte analysis of CapIQ and Crunchbase

製藥併購交易多在已上市或後期產品

回顧 2022 年，製藥領域是整體生醫產業併購活動的重要推手，其併購金額占整體生醫產業的六成以上。製藥併購活動主要涵蓋兩種交易策略，其一是策略性收購創新商業或後期之產品線，二是透過企業合作在現有市場中實現規模經濟（尤其專注於學名藥、中樞神經系統或皮膚病學領域）。由於風險偏好和估值較低，2022 年不同於 2021 年的專注在研發前期產品之交易，近一半

的製藥交易是針對已有核准上市的治療藥物或研發後期產品之企業。Deloitte 預期 2023 年仍會看到許多併購交易出現在這些風險較低的晚期產品線上。

以疾病治療領域來看，腫瘤學和中樞神經系統是 2022 年的交易熱點，在 2022 年下半年，市場亦見證了擁有罕見疾病相關之上市產品與研發產品線的公司成為熱門的併購標的。如美國 Amgen 以近 280 億美元收購 Horizon Therapeutics，切入自體免疫疾病和發炎相



關之罕見疾病領域，以及 Pfizer 出資 41 億美元收購 Global Blood Therapeutics 的鐮狀細胞疾病藥物，強化 Pfizer 在罕見血液疾病領域的研發能量。

另一方面，Pfizer 由於 COVID-19 疫苗和口服藥的收入而累積需多資金，以及為了應付暢銷藥物即將專利到期所

帶來的衝擊，近年積極尋找投資標的增加產品組合，其在 2022 年除了收購 Global Blood Therapeutics 外，亦以 116 億美元併購偏頭痛藥物製造商 Biohaven，成為與 Amgen 收購 Horizon Therapeutics 一案，唯二於 2022 年製藥產業中，交易金額超過 100 億美元的併購案件。

表 1：2022 年全球前五大製藥併購案

| 併購企業 | 被併購企業 | 併購領域 | 交易金額 |
|-----------------------------|---------------------------|-----------|--------|
| Amgen | Horizon Therapeutics | 罕見疾病 | 278億美元 |
| Pfizer | Biohaven | 偏頭痛 | 116億美元 |
| Pfizer | Global Blood Therapeutics | 鐮狀細胞疾病 | 54億美元 |
| Bristol Myers Squibb | Turning Point | 肺癌 | 41億美元 |
| Amgen | Chemocentryx | 癌症、自體免疫疾病 | 37億美元 |

註：統計時間以完成日計算

資料來源：Biopharma and Medtech Review 2022, Evaluate Vantage

醫療科技併購交易規模呈增高趨勢

醫療科技和診斷在生醫併購交易中屬於第二大的子領域，相關併購交易額占總生醫併購交易額的 18%，而該領域卻同樣在經歷前幾年醫療科技的整合後，於 2022 年迎來了併購活動的減速。2022 年的醫療科技代表

併購案件為 Johnson & Johnson 以 166 億美元收購人工心臟製造商 Abiomed，是生醫產業中的第二大交易，僅次於 Amgen 以 278 億美元的金額收購 Horizon Therapeutics。然而，這種超過百億美元的交易在過去幾年於醫療科技併購案中並不常見。

表 2：2022 年全球前五大醫療科技併購案

| 併購企業 | 被併購企業 | 併購領域 | 交易金額 |
|-------------------|---|--------------------|--------|
| Johnson & Johnson | Abiomed | 人工心臟、心血管醫療科技設備 | 166億美元 |
| QuidelOrtho | Ortho-Clinical Diagnostics | 體外診斷醫療器材 | 60億美元 |
| Coloplast | Atos Medical | 耳鼻喉科醫療器材 | 24億美元 |
| ICU Medical | Smiths Medical, business of Smiths Group | 注射針筒、輸液設備、血液進出血管器材 | 24億美元 |
| Boston Scientific | Cardiology business of Baylis Medical Company | 心臟疾病相關醫材 | 18億美元 |

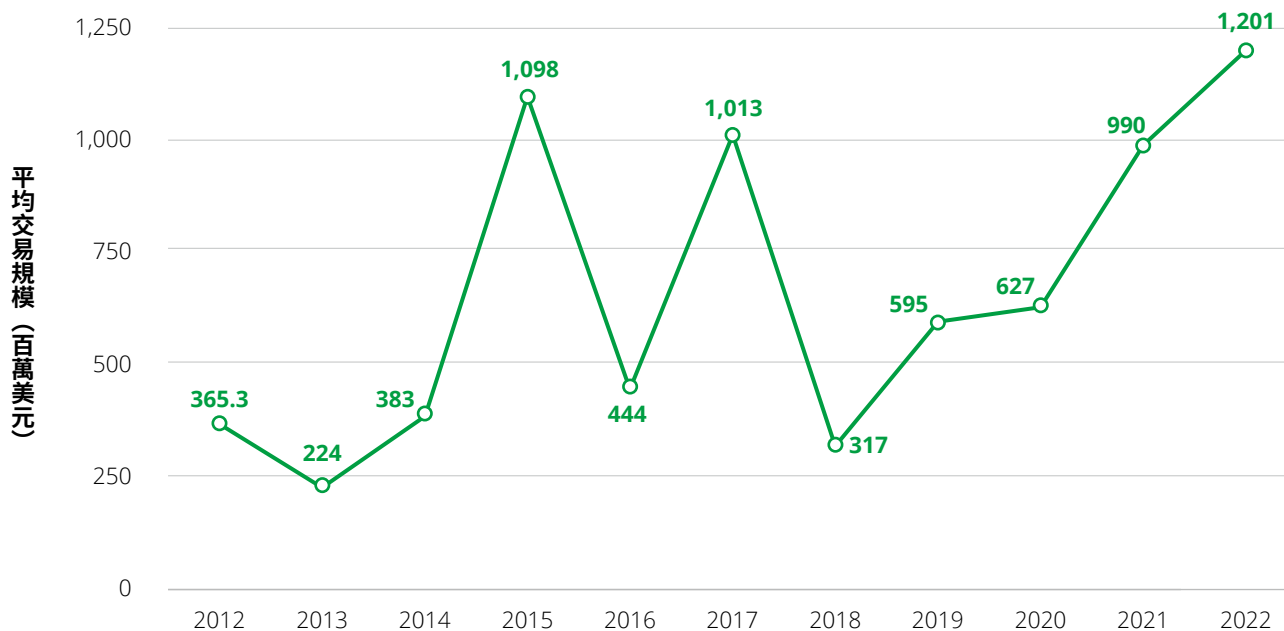
註：統計時間以完成日計算

資料來源：Biopharma and Medtech Review 2022, Evaluate Vantage

總體來看，除去 Johnson & Johnson 併購 Abiomed 之案件，根據 Evaluate Vantage 的統計顯示，自 2018 年以來併購交易數量已由 221 件減少至 2022 年的 68 件，但總交易金額卻增加。這說明了併購交易數量減少但交

易規模增大的趨勢，這樣的走向在過去幾年中已有所體現，並也預計整體醫療科技併購交易將繼續依照此趨勢發展。

圖 2：過去十年已完成交易之醫療科技併購案平均規模



註：僅包括已知金額之交易

資料來源：Evaluate Medtech

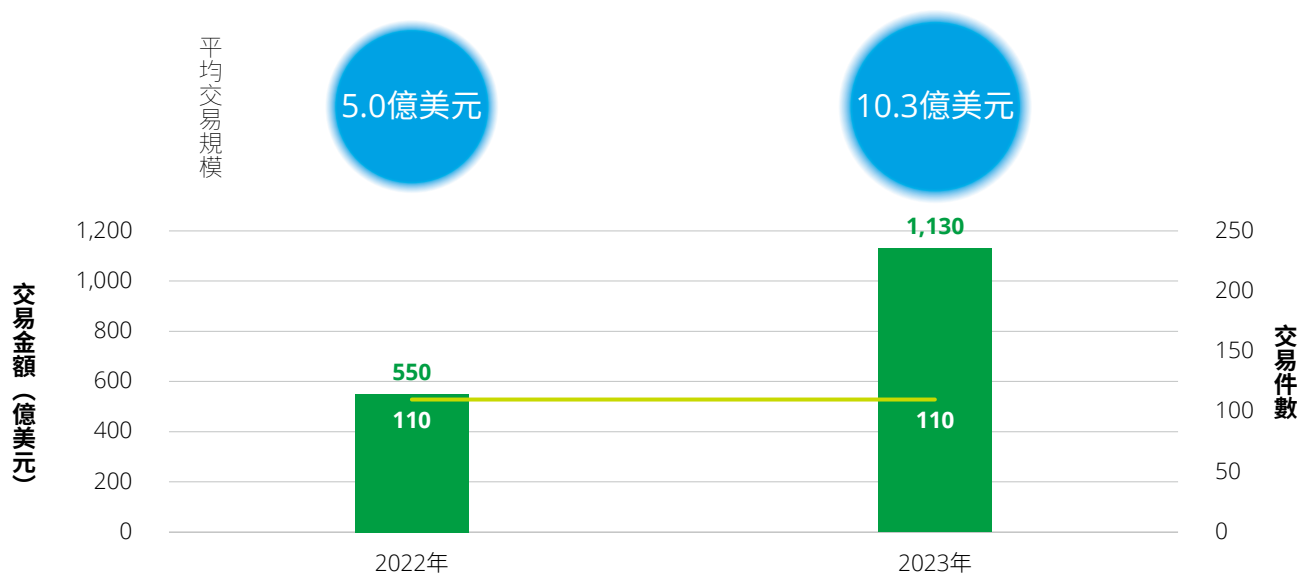
2023年全球生醫併購交易趨勢展望

2023 年上半年生醫併購案復甦

根據 Deloitte 於 2023 年初提出的報告預測，2023 年生醫併購活動將受到醫療科技產業的分割與重組、大型製藥公司為填補收入缺口而增加的製藥業併購而推動。觀察 2023 年上半年，雖然與前一年的同時間相比，併購交易量大致保持不變，但已出現了多家大型製藥公司的大型併購案件，包括 Pfizer 於 2023 年 3 月公告

以 430 億美元的價格收購癌症抗體療法公司 Seagen，成為 2023 年上半年度最大宗的併購交易，使得生醫產業整體的併購金額較 2022 年上半年增長 106%，交易金額達到 1,130 億美元。這也是自 2019 年美國生物技術公司 AbbVie 耗資 630 億美元收購愛爾蘭製藥商 Allergan 後，製藥領域最大的併購案。

圖 3：2022 年上半年和 2023 年上半年全球生醫公司併購概況

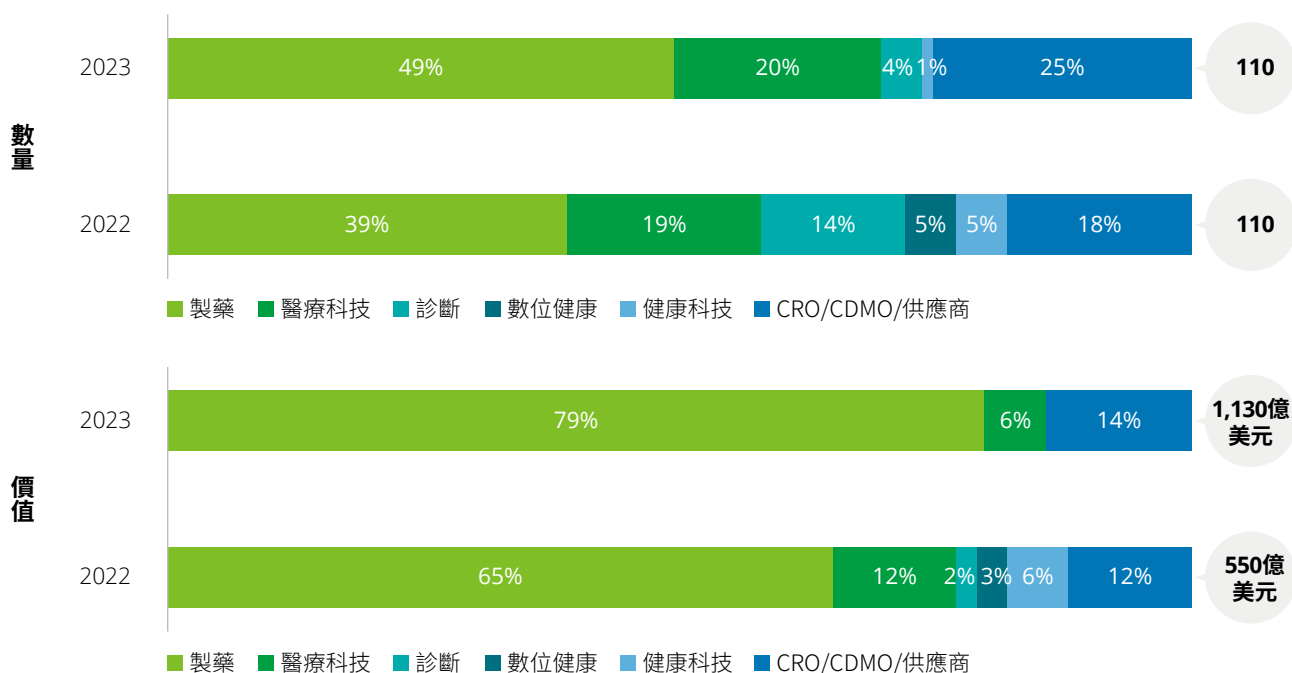


資料來源：Deloitte analysis of CapIQ and Crunchbase

以子領域來看，製藥領域的交易仍主導了 2023 年上半年的併購活動，占總體交易量的 49%，更占總交易金額的 79% (如圖 4)。而雖醫療科技和診斷併購案占總體

交易量的 24%，但總交易金額卻僅占 6%，可看出醫療科技的併購案大多為中小型的交易。

圖 4：2022 年和 2023 年上半年生醫併購數量與金額占比（依子領域劃分）



註：因數據計算採四捨五入之方式，故百分比總計可能不等於 100%

資料來源：Deloitte 針對 CapIQ 與 Crunchbase 上之數據分析

製藥併購案恢復往常水準

大型製藥公司正面臨即將到來的專利懸崖所帶來之銷售衝擊，據 Biopharma Dive 的報告顯示，在 2022 年至 2030 年，製藥公司將可能會累積損失超過 2,000 億美元的收入，類似於 2014 年至 2018 年間經歷的專利懸崖，因此也預計這些企業將透過併購來抵消此些衝擊。

觀察 2023 年上半年前兩大製藥併購交易，Pfizer 持續為因應 COVID-19 相關產品營收下滑和部分暢銷藥專利將到期，積極進行併購活動，3 月宣布以 430 億美元收

購抗體藥物複合體 (antibody-drug conjugates, ADCs) 癌症藥物開發商 Seagen，強化 Pfizer 現有的癌症藥物組合。而 Merck 則在 4 月宣布後，於 6 月以 108 億美元之金額完成收購免疫疾病藥物公司 Prometheus Biosciences，藉此將前景看好的免疫疾病治療產品納入其產品線，其中 Prometheus Biosciences 的第二期臨床試驗候選藥 PRA023，更具有潛力成為年銷售額達數十億美元的暢銷藥，預期將為 Merck 的營收注入新動能。

表 3：2023 年上半年全球前五大生技製藥併購案

| 併購企業 | 被併購企業 | 併購領域 | 交易金額 |
|----------|------------------------|--------------|--------|
| Pfizer | Seagen | 癌症抗體療法 | 430億美元 |
| Merck | Prometheus Biosciences | 免疫疾病治療 | 108億美元 |
| Astellas | Iveric Bio | 眼科疾病藥物 | 59億美元 |
| Novartis | Chinook Therapeutics | 腎臟疾病藥物 | 35億美元 |
| Sanofi | Provention Bio | 自體免疫疾病、糖尿病藥物 | 29億美元 |

資料來源：Evaluate Pharma、勤業眾信整理

醫療科技併購活動不如預期

在醫療科技和診斷領域方面，儘管 2023 年上半年度的併購交易金額比 2022 年上半年增長約 4%，達 78 億美元，但由於有幾筆分割計劃在 2022 年底和 2023 年初已宣布落地，故以整體來看，醫療科技產業的併購活動在 2023 上半年不僅沒有出現大幅反彈，反而與 2022 年的狀況相反，在大規模的併購活動上有所限制。而目前僅有一筆大型交易，即 Thermo Fisher 宣布與歐洲私募股權公司 Nordic Capital 達成協議，將以近 23 億英鎊（約 26 億美元）的金額收購總部位於英國伯明翰的診斷公司 The Binding Site Group。

以產品類別來看 2023 年上半年醫療科技併購趨勢，其中超過 80% 的併購集中在手術工具和植入性醫療器材。此外，機器人技術、手術室擴增實境 (Augmented Reality, AR) / 虛擬實境 (Virtual Reality, VR) 以及創新的介入治療產品領域亦皆具有發展潛力，雖然此部分發展可能尚未成熟，但未來兩年內將有望成為熱門併購目標。

展望未來，一些醫療科技公司因在 2022 年底和 2023 年初宣布了部門剝離，故預期在 2024 年初可能加速進行交易活動。但原先預計 2023 年下半年交易會有所回升的狀況，截至 9 月僅有 Globus Medical 和 Nuvasive 的 31 億美元合併案為大型案件，其餘尚沒有明顯跡象顯示在 2023 年下半年醫療科技和診斷領域的交易活動將有所增加。

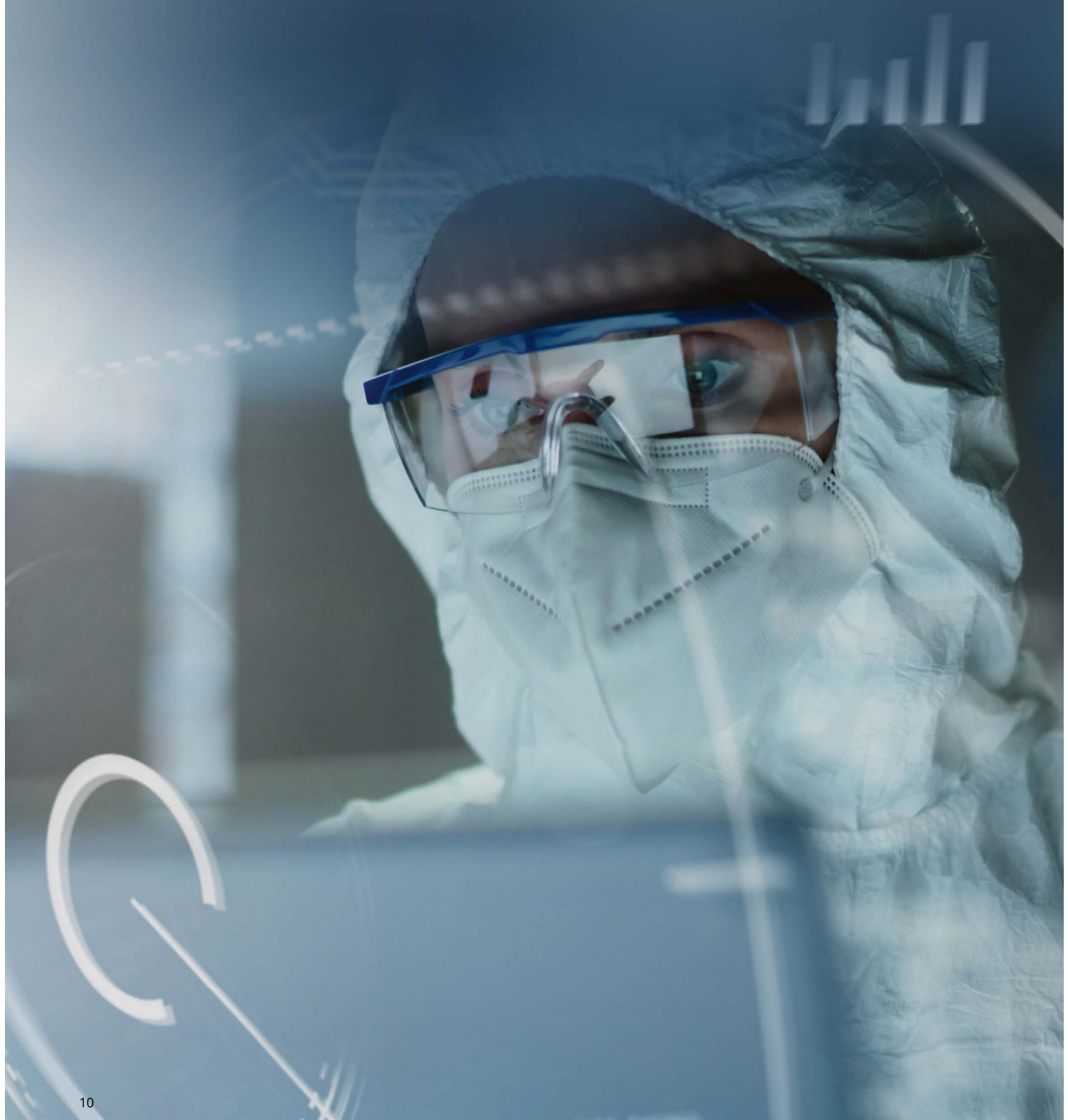
CDMO、CRO 併購案越趨增加

2023 年上半年委託開發暨製造服務 (Contract Development and Manufacturing Organization, CDMO)、受託研究機構 (Contract Research Organization, CRO) 和供應商領域的併購活動較 2022 年活躍，總交易金額成長率超過 140%，交易金額達到 162 億美元。隨著 CDMO 和 CRO 市場規模擴大並快速成長，私募股權基金亦看到其潛力，近幾年紛紛收購知名的 CDMO 和 CRO 資產。此外，併購是 CDMO 的重要成長策略之一，以此迅速擴張產能、得到新技術和延攬人才，因此，Deloitte 預測 CDMO 亦將成為未來幾年併購活動的一大趨勢標的，尤其在細胞治療、基因治療、mRNA 領域的交易競爭將更加激烈。

預期 2023 年整體生醫併購案將重返過往狀態

綜觀 2023 年上半年趨勢，雖市場尚存在高度不確定性，且醫療科技併購案表現相對保守，但整體生醫產業仍有多件資源整併和轉型的指標性案件出現。因此，Deloitte 預測 2023 年下半年生醫併購案的驅動動能和表現將與上半年相差不遠。儘管監管機構對大型併購交易的反壟斷審查趨嚴，但基於生醫企業還是會為長期成長目標而持續投入創新研發和轉型，併購將成為其達成目的的重要策略之一，故也預期 2023 年整體生醫產業併購活動將因此回歸正常水準。

臺灣生醫產業 合作交易綜覽



臺灣生醫產業併購/策略投資交易概況

相較於國際生醫市場，臺灣生醫產業的投資併購活動不如國際熱烈，規模亦較小，但近年看到台灣生醫公司的研究開發進度開始開花結果，不只透過國內外的併購壯大自身服務能量，亦受到國外企業和國內異業的關注，成為重要的策略投資合作夥伴。本報告彙整 2021 年到 2023 年 8 月 31 日，有揭露交易金額生技製藥企業的併購/策略投資案件 (表 4)，交易類型包括控制性股權交易、營業讓與性質之交易、合資案件及少數股權投資，並不包含簡易合併、合併、重組或母公司增設子公司、新創募資案等案件。近年台灣生醫產業併購/策略投資交易趨勢如下：

1 / 生醫資本市場企業結合國際私募基金下市

2021 年 7 月台灣微脂體股份有限公司 (台微體) 宣布，為了未來長期的進軍歐美市場策略，以及因應海外市場競爭加劇，相應風險增加以及需要龐大資金的緣故，與森投資進行股份轉換，由森投資取得台微體 100% 股份後，台微體將下市私有化，並進一步與新設的開曼群島控股公司 TLC BioSciences 進行組織重組。另外，2021 年 12 月金可國際股份有限公司 (金可) 被霸菱亞洲 (Baring Private Equity Asia) 以私募基金收購，金可期望在私有化後能採取更靈活的發展策略，其總交易金額達新台幣 272 億元，為近年台灣金額最大的併購交易案。

2 / 醫療零售通路併購潮興起

台灣人口老化快速，2018 年已達高齡社會，並推估將於 2025 年邁入超高齡社會，隨著老年人口比例攀升，慢性病的盛行率也急遽上升，相關醫藥保健需求亦隨之提高，其中藥局為高齡化社會中提供健康醫療照護服務的重要據點。近年，不管是製藥或醫療器材企業皆藉由併購切入連鎖藥局，強化其於下游醫療零售通路市場之布局。

2021 年承業生醫投資控股股份有限公司 (承業醫) 透過現金收購取得富康活力醫藥股份有限公司 (富康活力藥局) 51% 股權；佳世達科技股份有限公司 (佳世達) 繼在 2021 年由旗下明基三豐醫療器材股份有限公司 (明基醫) 代子公司明基健康生活股份有限公司公告現

金收購取得合躍生活廣場事業股份有限公司 (正光藥局) 約 60% 股權後，再於 2023 年參加私募及公開收購諾貝兒寶貝股份有限公司 (丁丁藥局) 28.5% 股權，承業醫和佳世達由醫療器材市場持續跨足藥局連鎖市場。此外，2023 年健喬信元股份有限公司 (健喬信元) 的子公司優良生技醫藥股份有限公司現金收購順儷健康事業股份有限公司 (順儷藥局) 70% 股權，藉此更直接掌握下游醫療零售通路，同時得以更加貼近蒐集消費者偏好和與藥師的關係。

3 / 製藥與醫材 CDMO 積極併購擴大營運規模

近年政府大力推動生技製藥 CDMO (Contract Development and Manufacturing Organization, 委託開發暨製造服務) 的發展，並在 2022 年公告施行的《生技醫藥產業發展條例》新增納入 CDMO 為租稅優惠獎勵對象，台灣企業也抓緊此波契機，積極發展。保瑞藥業股份有限公司 (保瑞) 為了強化 CDMO 的水平整合，於 2022 年子公司保瑞生技股份有限公司收購伊甸生醫 CDMO 業務在台資產後，再併購安成國際藥業股份有限公司 (安成藥業)；益安生醫股份有限公司 (益安) 旗下子公司益興生醫股份有限公司收購美國醫療器材廠 Second Source Medical 全數股權，取得 Second Source Medical 的高階醫療器材委託研發、快速打樣及量產服務能量，擴大其高階醫材 CDMO 版圖。

4 / 異業持續透過併購投資跨入生醫領域

台灣近年科技業大舉進軍生醫產業，鴻海集團旗下鴻準精密工業股份有限公司等參與台康生技股份有限公司私募，總計取得約 18.6% 股權；金屬機殼廠可成科技股份有限公司 (可成) 子公司可耀股份有限公司於 2021 年連續投資邦特生物科技股份有限公司和太平洋醫材股份有限公司，可成初期將此些投資定位於純財務投資，藉由投資進一步了解並切入高階醫療耗材代工。網通廠台聯電訊股份有限公司持續加碼對達亞國際股份有限公司的持股比例，目的為提升現金資產投資報酬率，以及透過投資組合分散投資風險，以建立資產之長期效益。

表 4：2021 年至 2023 年 8 月臺灣生醫產業併購 / 策略投資概況 (列舉)

單位：新台幣億元

| 標的企業 | 買方企業 | 取得股權比例 | 標的企業主要業務 | 交易金額 |
|--------------------------|------------------------|--------|---------------------------|---------|
| 2021 年 | | | | |
| 金可-KY | 霸菱亞洲私募基金 | 100.0% | 隱形眼鏡、藥水 | 約272.00 |
| Alvogen Emerging Markets | 冰島Aztig、泰國Innobic | 100.0% | 藥物研發、製造 | 約141.08 |
| 台灣微脂體 | 森投資 | 100.0% | 微脂體藥物傳輸系統 | 87.14 |
| 台康生技 | 鴻準精密工業、永齡資本控股、鉅維 | 18.6% | 生物相似性藥品、CDMO | 50.30 |
| 樂迦再生科技 | 三顧、台灣日立亞太等合資 | 100% | 再生醫療 | 20.00 |
| 美時化學製藥 | 泰國Innobic | 7.0% | 東南亞學名藥 | 約14.14 |
| 和康生技 | 大江生醫 | 18.4% | 生物高分子材料 | 3.71 |
| 富康活力 | 承業醫 | 51.0% | 藥局 | 3.35 |
| 邦特生物科技 | 可耀(可成科技子公司) | 4.2% | 醫療耗材 | 3.16 |
| 太平洋醫材 | 可耀(可成科技子公司) | 5.9% | 醫療耗材、醫療儀器設備、醫院氣體 | 3.09 |
| 和康生技 | 台塑生醫 | 9.8% | 生物高分子材料 | 2.47 |
| 康科特 | 明基三豐 | 40.0% | 醫院管理 | 1.90 |
| 合躍生活 | 明基健康生活(明基醫子公司) | 60.0% | 藥局(正光藥局) | 1.05 |
| 2022 年 | | | | |
| 安成藥業 | 保瑞 | 100.0% | 特殊學名藥 | 約60.00 |
| 永昕生物 | JCR Pharmaceuticals、晟德 | 24.4% | 生物製劑、CDMO | 16.25 |
| 伊甸生醫 | 保瑞 | 資產交易 | 生物相似性藥品CDMO營運資產與業務 | 約14.74 |
| 長春藤生命科學 | 台塑生醫 | 51.0% | 免疫細胞治療 | 7.55 |
| 大江基因醫學 | 佳世達 | 17.8% | 基因檢測 | 5.45 |
| Second Source Medical | 益興生醫(益安生醫子公司) | 100.0% | 醫療器材 | 約2.47 |
| 永悅健康 | 鴻準精密工業、威剛科技等投資人 | N/A | 數位健康平台 | 約2.40 |
| 明悅智醫 | 明基三豐、康科特合資 | 100.0% | 數位牙科 | 1.2 |
| 2023 年 | | | | |
| 諾貝兒寶貝 | 佳世達 | 28.5% | 藥局(丁丁藥局) | 18.00 |
| 達亞國際 | 台聯電訊等 | 27.8% | 醫療產品塑膠模具 | 14.85 |
| 韓國Changsung | 皇將科技 | 100.0% | 軟膠囊生產線設備 | 約5.33 |
| 大江生醫 | 和康 | 2.1% | 保健食品、保養品代工廠 | 4.99 |
| 順儷健康 | 優良生醫(健喬子公司) | 70.0% | 藥局(順儷藥局) | 1.14 |
| Wyzer Biosciences | 基米 | 16.0% | 美國基因定序 | 約0.89 |
| 開啟基因 | 光鼎生技 | 100.0% | 高階微量游離核酸純化試劑、全自動微量游離核酸純化儀 | 0.48 |

統計日期：2021 年 1 月至 2023 年 8 月 31 日有揭露交易金額之併購/策略投資案件

註：以換股併購之案件，若買方企業為上市櫃公司則交易金額以買方公告日之股價計算，如僅有標的企業為上市櫃公司，則交易金額以標的企業公告日之股價計算。

資料來源：Bloomberg、公開資訊觀測站、各公司官網、勤業眾信團隊整理

臺灣生技製藥產業授權交易概況

授權為臺灣生醫產業最常見的合作交易方式之一，也是早期新藥研發公司的資金來源之一，近年來臺灣已有多件生技製藥企業的海外授權成功案例，顯現臺灣生技製藥公司邁入另一成長階段。本報告彙整 2021 年到 2023 年 8 月間，有揭露交易金額生技製藥企業的授權案件，共計 15 件，其中有 7 件授權交易金額超過 1 億美元。授權區域以美國為主，以及亞太地區如中國大陸

(含香港、澳門)、南韓和東南亞地區。授權的藥物類別，從小分子藥品、抗體藥、生物相似性藥品，到疫苗都涵蓋其中，除藥物外，台灣企業也開始對外授權新藥開發和細胞培養等相關技術平台。授權藥物的疾病領域則擴及癌症用藥、多發性硬化症、新冠肺炎、止痛藥，以及甘迺迪氏症等罕見疾病用藥，顯現臺灣生技製藥企業研發項目成果越來越多元。

表 5：2021 年至 2023 年 8 月臺灣生技製藥企業對外授權交易案 (列舉)

| 公告時間 | 授權企業 | 被授權企業 | 授權標的 | 授權區域 | 授權金額(美元) |
|---------|----------------|------------------------|--------------------------------------|--------------|-------------------------------|
| 2022.06 | 台微體 | Endo International | 長效緩釋關節炎止痛藥TLC599 | 美國 | 6.70億 |
| 2023.03 | 安基 | Avenue | 甘迺迪氏症新藥AJ201 | 美國、歐洲 | 2.50億 |
| 2023.06 | 國邑 | Liquidia Technologies | PAH及PH-ILD ¹ 新藥L606 | 美國 | 2.25億 |
| 2021.03 | 逸達 | Intas Pharmaceutical | 前列腺癌新劑型新藥Camcevi | 美國 | 2.07億 |
| 2022.02 | 浩鼎 | 香港康騰浩諾 | Globo H主動免疫抗癌藥OBI-833、抗體藥物複合體OBI-999 | 中國大陸(含港澳) | 2.00億 |
| 2022.09 | 景凱 | Immune Therapeutics | 小分子新藥JKB-122 (TLR4長效拮抗劑) | 全球(亞洲外) | 1.22億以上 |
| 2023.06 | 藥華藥 | Pint-Pharma GmbH | 真性紅血球增多症新藥P1101 | 拉丁美洲地區7國 | 1.10億 |
| 2023.08 | 台新藥 | Eyenovia | 眼部術後發炎及疼痛新藥APP13007 | 美國 | 8,600萬 |
| 2022.03 | 漢達 | Cycle Pharmaceutical | 多發性硬化症新藥Tascenso | 美國 | 5,600萬 |
| 2022.03 | 台新藥 | 台康 | ADC乳癌生物相似性藥品TSY-0110 | N/A | 3,000萬 |
| 2022.11 | BNC Korea | 國鼎 | 新冠肺炎新藥Antroquinonol | 南韓、巴西、土耳其及印尼 | 1,500萬 |
| 2021.11 | 國光 | Enimmune Biotech | COVID-19疫苗AdimrSC-2f vaccine | 東南亞區域 | 約1,048萬(新台幣3億元) ² |
| 2021.07 | 友霖 | 中國大陸京新藥業 | 降血脂複方新藥 | 中國大陸 | 約404萬(人民幣2,800萬元) |
| 2023.07 | 水星生醫 | Sunward Pharmaceutical | StackDose新藥開發技術平台 ³ | 新加坡 | 100萬 |
| 2023.07 | 財團法人醫藥工業技術發展中心 | 宣捷幹細胞 | 神經修復功能性間質幹細胞培養製程技術 | 台灣 | 約65萬(新台幣2,000萬元) ⁴ |

統計日期與範圍：2021 年 1 月至 2023 年 8 月底有揭露交易金額之授權案件

註 1：PAH= pulmonary artery hypertension，第一類肺動脈高壓、PH-ILD= pulmonary hypertension associated with interstitial lung disease，第三類間質性肺病相關肺高壓

註 2：匯率：1 美元 = 新台幣 28.6359 元 (2021 年)


註 3：以 StackDose 新藥開發技術平台與 Sunward 共同開發免疫抑制劑、緩解過敏性鼻炎及普通感冒症狀、囊腫性纖維化之藥物，並依照三者開發時程，將由其中一項配方開發完成後執行本合約，其餘兩種藥物的開發進度、簽約金及里程碑金等將另行簽訂合約

註 4：匯率：1 美元 = 新台幣 30.6227 元 (2023 年)

資料來源：公開資訊觀測站、各公司官網、勤業眾信團隊整理

專家觀點：生醫合作 交易成功關鍵與營業 秘密指南

生醫併購交易的關鍵考量因素

 德勤財務顧問股份有限公司 賴柏勳資深副總經理

全球新冠疫情已暫告一段落，然而，在後疫情時代，免疫負債持續產生影響，同時伴隨區域衝突，包含烏克蘭戰爭和以巴衝突，以及全球經濟層面的不確定性及高利率時代等挑戰，使得生醫企業在營運及財務風險方面面臨更多風險，並對資金流動性造成壓力。

然而，這些困難同時也帶來轉機。生醫產業不斷應對多重挑戰下，也進一步推動全球供應鏈的調整和優化需求，促使跨行業的合作與連結，並推動業務向更具韌性的模式轉型。因此，儘管總體經濟和產業環境仍充滿不確定性，但生醫企業仍應積極應對變局，尋求機會。

歷經新冠疫情的衝擊後，目前生醫企業的併購策略，可區分為防禦型併購策略及積極型併購策略，防禦型之主軸為確保公司利潤，著重於降低風險、及消弭不確定性；而積極型之主軸則為推動公司高度成長，著重於加速變革、並佔據市場領導地位。勤業眾信團隊針對生醫併購合作需考量的關鍵策略因素，提供幾個面向探討分述如下：

防禦型併購策略 Defensive M&A strategy

1 / 消弭不確定性並建立具應變能力、彈性之公司

供應鏈整合

近幾年的全球危機包含新冠疫情、區域衝突等，顯示所有產業供應鏈的缺陷。生醫公司面臨著持續的物流及運輸問題，供應鏈的中斷更可能影響企業利潤或是對營運資金造成負面影響。為了消弭供應鏈風險，企業應具備彈性的供應鏈、及適應各種變化條件的策略，且藉由數據分析工具及物聯網應用，即時追蹤與預測原料及產品發貨狀況。此外，透過穩定上下游供應鏈，減少斷鏈風險。例如，皇將科技於 2023 年初宣布取得韓國軟

膠囊製造公司昌誠 100% 股權，昌誠為皇將科技的上游合作夥伴，預期達到垂直整合及市場互補性，產品線也將更完整，進一步強化供應鏈穩定度並增加醫藥包裝設備產業市占率。

資產重組及優化投資組合

生醫公司將重新評估及調整內部的資產組合，出售非核心資產，或透過分割方式，將不同屬性的業務部門切割成立新公司，並同時擴大主要發展業務之產品線，達到優化投資組合之目的，資金也能投入重點資產，使整體獲利提升。瑞士製藥大廠 Novartis 宣布將旗下學名藥龍頭 Sandoz 拆分獨立上市就是一個例子，Novartis 主要開發專利的新創藥物，Sandoz 則是學名藥及生物相似性藥品，拆分後可以專注各自優勢，制定符合自身業務的經營策略，使得 Novartis 及 Sandoz 皆達到價值最大化。

積極（進攻）型併購策略 Offensive M&A strategy

2 / 科技之應用

科技賦能

在當今快速發展的科技時代，數位轉型已成為生醫產業進步的重要一環。傳統的生醫產業已經不再僅僅依賴於製藥和醫療設備，透過數位化、AI、機器學習等跨界合作，將加速產業創新及智慧醫療進步。例如，影像醫學診斷利用 AI 技術幫助醫生做出準確診斷，而個人化治療則透過基因檢測和數據分析提供客製化的健康管理方案。科技的融入將使得生醫產業從研發、臨床試驗到商品化等方面實現全方位的革新。因此，生醫企業可考量透過併購合作來強化自身的數位化能力及 AI 技術，加速轉型。

3 / 解鎖新的生態系統價值

✓ 市場機會

隨著科技與生醫的結合，將衍生出新的商業機會，包含早期偵測、預防照護及健康監測等。疫情後，除了疫苗和免疫治療為預防疾病的重要手段外，透過基因檢測、生物標誌物分析、影像診斷等技術，可在疾病還未出現明顯症狀之前進行早期偵測，提高治療效果；同時透過數位化升級，可以提供個人化的健康管理方案，包括營養、運動、生活習慣等建議，幫助人們預防疾病的發生。以光鼎生技為例，其於 2023 年 6 月取得開啟基因 100% 股權，跨足癌症基因檢測市場，以應用在癌症預測、癌症診斷和癌症追蹤等領域，實現精準醫療。

4 / 改變遊戲


✓ 商模轉型

當藥廠的營運成本逐年增加，前端專利藥物的開發與後端製造生產，已造成藥廠不少的資金壓力，CDMO（委託開發暨製造服務）成為生醫醫療產業發展的新趨勢，製造相關的程序交由 CDMO，將可降低設備投資成本，藥廠則可專注在新藥研發，達到有效的資源配置與專業分工。永昕生醫近年來逐漸由生物相似性藥品廠轉型為 CDMO 公司，且於 2022 年透過私募引進其主要客戶日本藥廠 JCR Pharmaceuticals，使其持股達 20.48% 成為主要股東。JCR Pharmaceuticals 為兼具生物藥開發及生產能力的公司，近年 JCR Pharmaceuticals 積極投入資源於開發罕見疾病生物藥，有多項開發中的重組生物藥、細胞治療產品，故於未來產品的生產需求將急劇增加下，JCR Pharmaceuticals 入股永昕生醫，將可提前布局未來產品線需求，並強化彼此之間的營運優勢。

結語

自 2020 年爆發新冠疫情以來，生醫產業面臨著多重挑戰。儘管總體經濟和產業環境仍充滿不確定性，但仍存在著機會。透過縝密的投資前分析，瞭解公司之營運及財務現況優劣勢，並經由謹慎的全面性評估，考量供應鏈風險、跨生態系合作可能性、科技賦能、及商模轉型等面向後，擬定相對應的防禦型併購策略或積極型併購策略，再進行併購或合作交易，將有助於生醫企業在這個快速變遷與充滿不確定性的環境中，實現成功的併購或合作機會。

生醫業者應具備的營業秘密風險管理機制

 勤業眾信風險管理諮詢股份有限公司 **鄭淑芬**資深副總經理

全球的新冠疫情趨緩，生醫產業的併購、授權仍是現在進行式。近年來，我國從 5+2 產業創新政策，到推動六大核心戰略產業，期許打造台灣生醫新創研發樞紐的品牌形象。自民國 111 年起施行之《生技醫藥產業發展條例》可知，生技醫藥公司之適用範圍，擴大涵蓋至「再生醫療」、「精準醫療」、「數位醫療」、「專用於生技醫藥產業之創新技術平台」等獎勵項目，並將委託開發暨製造服務 (CDMO) 納入獎勵對象。

生技醫療前景看好，可望成為下一座「護國神山」

CDMO 堪稱生技醫療業的「晶圓代工」，常見形式包含純代工、藥廠兼營等模式。據 Grand View Research 統計，全球 CDMO 製藥市場預估將於 2030 年達到接近 2,326 億美元的規模。CDMO 廠商所經營的業務包含臨床試驗、原料藥供應等，皆屬於生技醫療價值鏈的重要環節，廠商的核心競爭力仍在產品/技術開發能力與價值鏈垂直整合能力。對大廠而言，可評估其需求以決定是否授權他人，以 CDMO 的模式進行代工，進而提升自身的產線效能、分攤鉅額成本。對中小型廠商而言，透過 CDMO 模式，也不無可能成功地跨足新市場。

以製藥業而言，新藥開發及生產的技術複雜度高，加上須符合本國及他國藥品審查或查驗登記上的要求，新藥上市往往需時十多年，所需上千萬、億元的資金也十分可觀。因此，保護研發成果是生技醫療廠商的重中之重。至於保護研發成果的方式，常見有兩種：其一是「專利」，專利保護對企業而言是最直觀的，且最能彰顯公司研發量能，近期許多大廠面臨「專利懸崖」，常見以併購中小廠為手段，以維護市場競爭優勢；其二是「營

業秘密」，不論產品或流程開發上的經驗累積、臨床數據，到操作實驗相關之 know-how 等，都是廠商潛在的營業秘密來源，建議生技醫療業者可先從辨識營業秘密風險來源開始著手，並建置至少涵蓋人員、設備、系統等三個面向的管理機制，強化既有的資安管控措施，以符合公司保護營業秘密之目的。



圖 5：營業秘密管理機制 - 示例



然而，產品開發本身即已存在極高的失敗率以及風險，包含重複開發造成的成本浪費、開發時程遲延所造成的營運風險等。當廠商遇有技術轉移、交叉授權等智財運用方式，應留意智財權歸屬條款、授權期間後被授權方是否繼續實施該技術，甚或被授權方有無將屬於授權方之機密文件銷毀等。企業如建立可追蹤、溯源的資安治理機制，以降低被控侵權風險。

建立機敏資料暨營業秘密管理機制，兼顧監管與創新需求

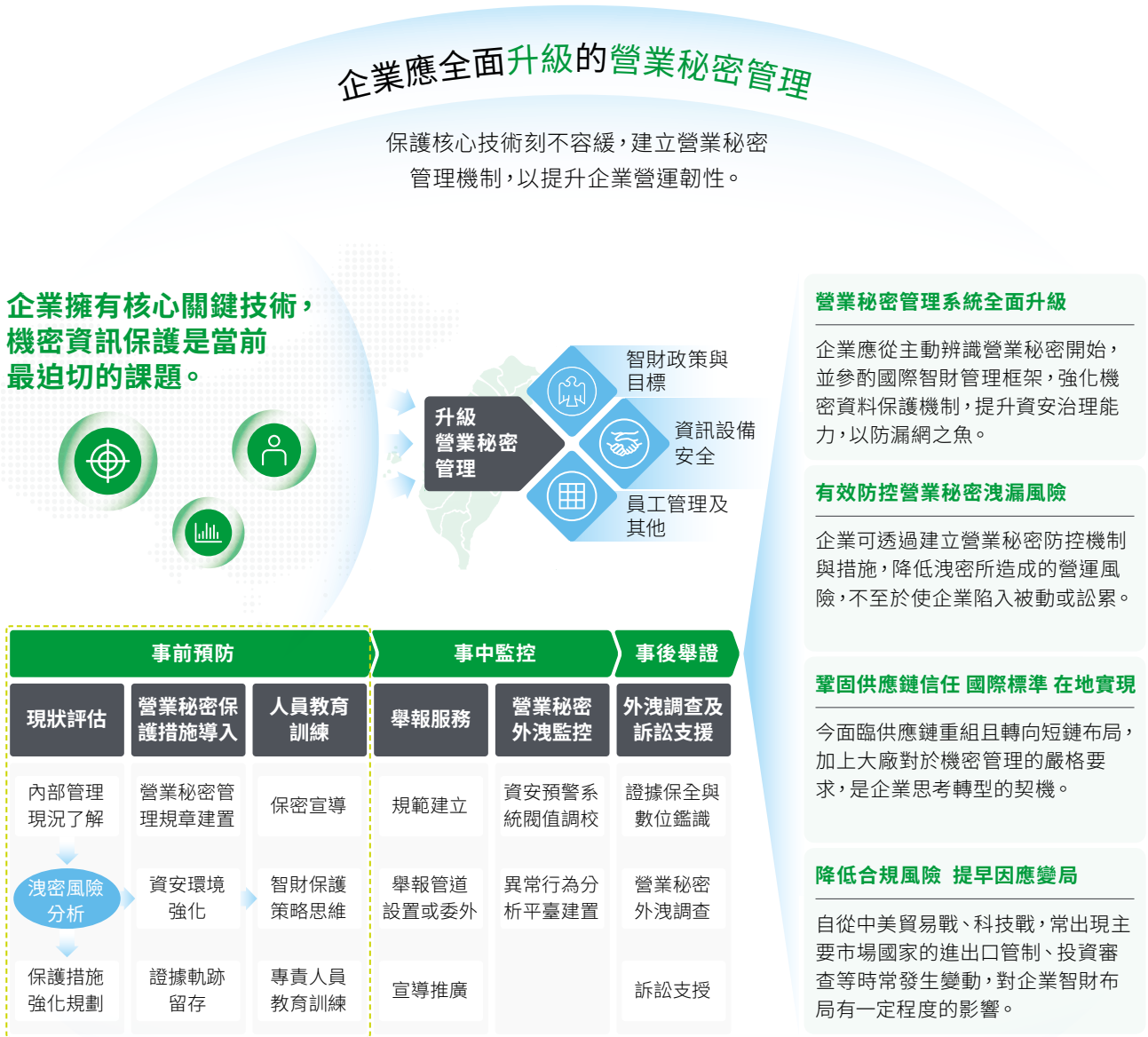
人工智慧時代的到來，生技醫療業者也紛紛投入智慧醫療的行列。以穿戴式裝置或是 APP 所蒐集的個人健康數據為例，透過演算法、影像處理等分析，提高診斷的精準度與裝置 / 軟體的使用率，進而達到廠商的營運目標。其中，廠商如有相當投入而得出的分析方法、參數、尚未公開的圖面設計、規格、客製化需求或程式等，應思考將該等資訊列入公司的營業秘密清冊，適度維護。

營業秘密侵害恐造成廠商鉅額損失，甚至導致公司下市，但最關鍵的往往還是機密資料的「秘密性」喪失，導致核心競爭力受損。營業秘密保護，除了法律面的營業秘密

三要件之外，關鍵仍回歸到「資安管控措施」。目前普遍各公司的管理現況，將內部文件區分機密等級、權限控管、資訊公開前審查機制、異常預警通知等，已是最基礎的防控措施。當地緣政治發展動盪、供應鏈不確定性增加時，營業秘密保護的議題也與國家安全、誠信等議題產生聯結。歐盟執委會 (European Commission) 於 2023 年 10 月公告從風險評估的角度，預計將「生物科技之相關技術」，列為「最敏感科技」之一，未來可能擴大監管的面向。反觀我國，最顯而易見的即是《國家安全法》的修法，其中值得注意的是，任何人為「境外等」敵對勢力「竊取」、「擅自重製」或以其他不正方法，造成營業秘密之侵害，一旦涉及經國科會認定的「國家關鍵核心技術」，最重可處有期徒刑 12 年。

新冠肺炎疫情漸漸邁入尾聲，生技醫療產業也迎來多元、新興的商業模式，加上政府政策大力支持，**企業應妥適保護智慧資產，尤其是營業秘密，參考國內外標準或指引 (如：TIPS、ISO 56005 等) 建構最適的智財創新管理系統，強化營業秘密保護機制與營運韌性，提升公司治理。**

圖 6：企業應從資安治理的角度切入，完善營業秘密管理機制



參考資料

1. Biopharma and Medtech Review 2022 (2023), Evaluate Vantage.
2. Bloomberg
3. Evaluate Medtech
4. Evaluate Pharma
5. Deloitte Global (2023), Life Science Outlook 2023 Consolidated.
6. Deloitte Global (2023), The path to thrive: M&A strategies for a brave new world.
7. Grand View Research (2023), Top 10 Contract Development and Manufacturing Organizations.
<https://www.genengnews.com/a-lists/top-10-contract-development-and-manufacturing-organizations/>
8. European Commission (2023), Commission recommends carrying out risk assessments on four critical technology areas: advanced semiconductors, artificial intelligence, quantum, biotechnologies.
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_4735
9. 勤業眾信聯合會計師事務所 (2022) ,2022 年生命科技產業展望。
10. 生醫公司之年報、重大訊息、新聞等公開資訊

聯絡我們

勤業眾信生技醫療產業

虞成全 資深會計師 Robert Yu
生技醫療產業負責人
royu@deloitte.com.tw

陳重成 資深會計師 Jackie Chen
生命科技產業負責人
junchen@deloitte.com.tw

林彥良 資深執行副總經理 Max Lin
醫療照護產業負責人
maxylin@deloitte.com.tw

許瑞軒 資深會計師 Stephen Hsu
農業生技產業負責人
stehsu@deloitte.com.tw

楊怡芳 執行副總經理 Kay Yang
財務顧問服務
kayiyang@deloitte.com.tw

陳威棋 資深執行副總經理 Ike Chen
風險諮詢服務
ikewchen@deloitte.com.tw

李裕民 執行副總經理 Francis Li
風險諮詢服務
francisli@deloitte.com.tw

許哲萌 資深執行副總經理 Jay Shu
管理顧問服務
jashu@deloitte.com.tw

陳盈蓁 合夥律師 Ingrid Chen
法律諮詢服務
ingridchen@deloitte.com.tw

熊誦梅 合夥律師 Sungmei Hsiung
法律諮詢服務
sungmei@deloitte.com.tw

專案聯絡

陳怡蓁 Gingin Chen
生技醫療產業專案經理
gingchen@deloitte.com.tw

劉沁 Lexie Liu
生技醫療產業專員
lexieliu@deloitte.com.tw



Deloitte 泛指 Deloitte Touche Tohmatsu Limited (簡稱"DTTL"), 以及其一家或多家會員所網絡及其相關實體 (統稱為"Deloitte 組織")。DTTL (也稱為"Deloitte 全球") 每一個會員所及其相關實體均為具有獨立法律地位之個別法律實體, 彼此之間不能就第三方承擔義務或進行約束。DTTL 每一個會員所及其相關實體僅對其自身的作為和疏失負責, 而不對其他行為承擔責任。DTTL 並不向客戶提供服務。更多相關資訊 www.deloitte.com/about 了解更多。

Deloitte 亞太 (Deloitte AP) 是一家私人擔保有限公司, 也是 DTTL 的一家會員所。Deloitte 亞太及其相關實體的成員, 皆為具有獨立法律地位之個別法律實體, 提供來自100多個城市的服務, 包括: 奧克蘭、曼谷、北京、邦加羅爾、河內、香港、雅加達、吉隆坡、馬尼拉、墨爾本、孟買、新德里、大阪、首爾、上海、新加坡、雪梨、台北和東京。

本出版物係依一般性資訊編寫而成, 僅供讀者參考之用。Deloitte 及其會員所與關聯機構不因本出版物而被視為對任何人提供專業意見或服務。在做成任何決定或採取任何有可能影響企業財務或企業本身的行動前, 請先諮詢專業顧問。對於本出版物中資料之正確性及完整性, 不作任何 (明示或暗示) 陳述、保證或承諾。DTTL、會員所、關聯機構、雇員或代理人均不對任何直接或間接因任何人依賴本通訊而產生的任何損失或損害承擔責任或保證 (明示或暗示)。DTTL 和每一個會員所及相關實體是法律上獨立的實體。

