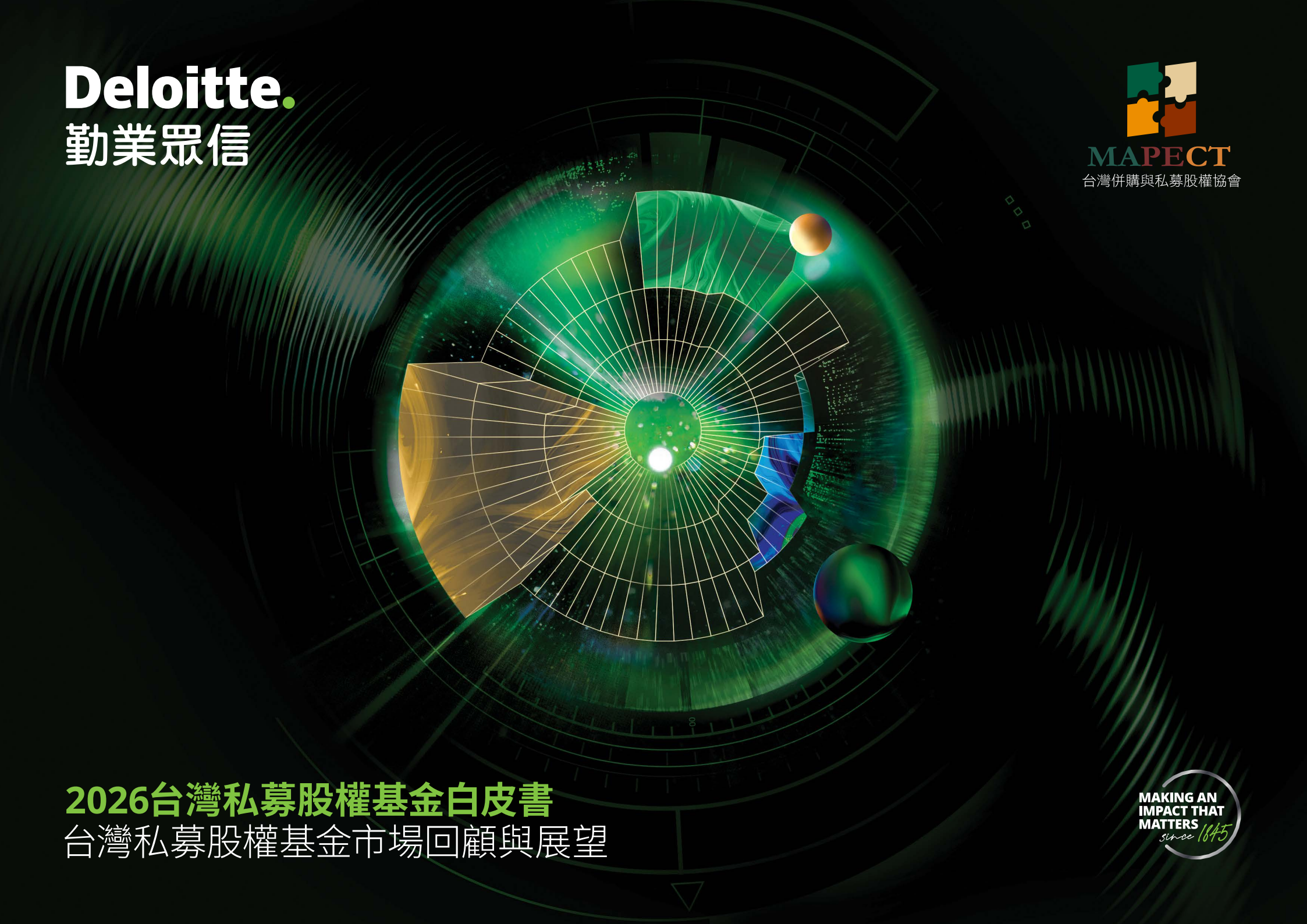
Deloitte.
勤業眾信

MAPECT
台灣併購與私募股權協會



2026台灣私募股權基金白皮書

台灣私募股權基金市場回顧與展望

MAKING AN IMPACT THAT MATTERS since 1845



目錄

01
序文
04

02
2025全球私募股權基金發展趨勢及發現
05

03
私募股權基金近期在台灣之活動及發現
20

04
私募股權基金在台灣之熱門議題
27

亞洲資產管理中心啟動：
從「留財引資」到長期資本，有機會成為台灣私募股權市場的新引擎 28

私募股權如企業都更：
台灣家族企業傳承與重組的下一波解方 31

家族辦公室×PE：
從基金投資走向策略合作 34

金控PE陪伴企業成長之路：
價值創造者的轉型 36

多元資本時代：
Secondary Fund與CVCaaS的興起 39



05
總結與展望
46

06
附錄
48

01
序文

2025年全球受到關稅政策變化、區域衝突延續及地緣政治風險影響，跨境投資與企業決策的不確定性持續升高；另一方面，全球主要央行貨幣政策逐步由緊縮轉向寬鬆，惟整體利率水準仍未回到過去低利率時期，全球私募股權市場的募資與出場節奏明顯放緩，基金持有期間拉長，流動性管理成為各大機構的核心考量。與此同時，台灣公開股票市場表現相對強勢，總市值躍升至全球前列，吸引大量機構資金流入，在公開市場表現亮眼的映襯下，傳統私募股權基金的募資與投資步調顯得格外審慎。然而，私募股權市場的表面放緩，並不代表產業需求的停滯，私募股權、家族資本、金融機構及企業資本之間的合作型態正逐步擴展，隨著亞洲資產管理中心政策推動、高資產業務發展及家族辦公室服務逐步成熟，家族傳承與資產管理專業化，也為台灣私募股權市場帶來新的合作可能，並成為本年度觀察的重要切入點。

本次私募股權基金在台灣的熱門議題，首先從亞洲資產管理中心相關政策逐步落地，持續關注私募股權在台灣資產管理及資本配置中所扮演的角色。透過與李長榮集團總裁的專訪，進一步呈現企業傳承、長期資本與價值重塑的觀點。同時，高資產家族在財富管理及投資決策上日益專業化，家族辦公室與私募股權間的合作，可望由資金提供進一步延伸至共同投資及跨境布局；另一方面，大型金控旗下PE亦逐步從財務投資延伸至企業價值創造，透過資本、治理及產業資源支持企業成長。最後，隨著資本來源及投資模式日益多元，Secondary Fund與CVCaaS等模式逐步受到市場關注，其在基金權益流動、企業投資能力建置與創新布局方面所能提供的功能，為台灣私募市場拓展更多元的資本運作途徑。

在台灣併購與私募股權協會的支持下，本次勤業眾信聯合會計師事務所/勤業眾信策略與財務顧問股份有限公司拜訪包含私募股權基金之經驗人士、產業界與學術界專家以及相關主管機關等，透過與上述專業人士之訪談，希望能提供社會各界更多關於台灣私募股權基金的不同面向觀察及觀點。

感謝參與訪談的各界專業人士分享其觀察及實務經驗，台灣併購與私募股權協會及勤業眾信聯合會計師事務所/勤業眾信策略與財務顧問股份有限公司期待藉由此白皮書的推出，使社會各界能更了解台灣私募股權基金的發展現況及其對於企業經營可能提供的助力，在變動的總體環境、世代交替與國際化布局的關鍵交叉點，創造私募股權基金及台灣企業雙贏之局面。

02

2025全球私募股權基金發展趨勢及發現



2025年全球私募股權基金之募資活動及觀察

募資市場持續調整，資金向大型基金集中趨勢更加明顯

全球私募股權基金募資活動於2021年創下約1.19兆美元高峰後，自2022年起受高利率、退出市場低迷及流動性不足影響，募資活動持續降溫。2025年全球共完成3,371檔基金募集，較2024年下降16.1%；募資總額約8,397億美元，較2024年下降6.9%。基金數量降幅明顯高於募資總額降幅，顯示資金持續向大型基金集中，投資人對新基金配置仍保持審慎態度。

Bain及McKinsey研究指出，在流動性壓力及募資競爭加劇的環境下，有限合夥人（LP）資金持續集中於具規模優勢、優異績效紀錄及穩定資本回收能力的大型普通合夥人（GP），中小型及首次募集基金則面臨較大募資挑戰。此趨勢亦體現在基金規模與募資結構變化上，平均基金規模由2021年的2.01億美元增至2025年的3.06億美元，2026年截至目前進一步提升至3.19億美元。另一方面，McKinsey研究顯示，規模逾50億美元基金之募資金額占比已由2021年的28%提升至2025年的35%；相較之下，規模低於5億美元基金的占比則由2020年的17%下降至2025年的13%，反映LP資金持續向大型基金集中。

儘管募資環境尚未重返疫情後高峰，2026年截至六月已募集約4,551億美元，約達2025年全年規模的79%。隨著利率環境較過去兩年有所改善，併購、投資及退出交易活動已較2023至2024年間低點逐步回升，私募股權市場已出現改善訊號；惟整體出場規模仍低於歷史平均水準，募資市場持續面臨流動性壓力。雖然LP對私募股權仍維持正向配置態度，2025年有30%的LP表示未來12個月將增加私募股權配置，高於計畫減少配置的16%，但受資本回收速度偏慢及流動性壓力影響，部分LP可再配置資金仍受到限制，進而影響新基金承諾與投資節奏。因此，退出市場能否持續改善，已成為影響未來募資活動復甦速度的重要因素。

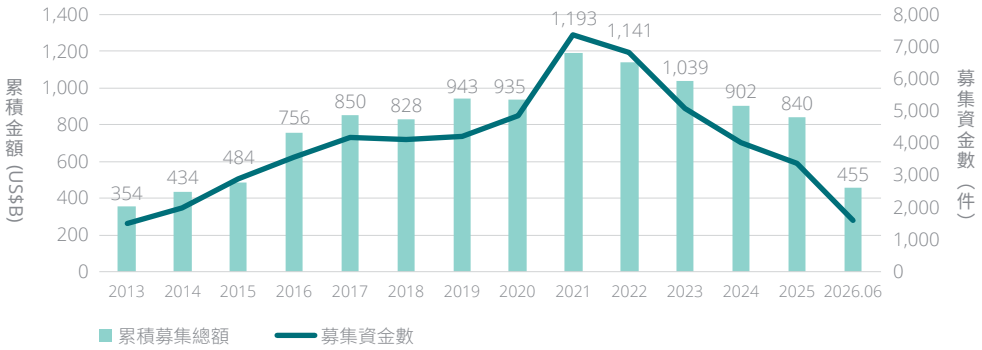
可支配資金高位回落，市場重心轉向資本部署

全球私募股權基金可支配資金（Dry Powder）於2023年達3.09兆美元高點後，2024年維持於相近水準，並於2025年降至2.87兆美元，2026年6月進一步降至2.81兆美元。雖然整體規模仍處歷史高位，但資金累積速度已明顯放緩。根據Bain觀察，隨著投資及出場活動逐步回升，基金管理機構開始加快資本部署，使市場累積已久的Dry Powder逐步獲得消化。從資金結構來看，併購（Buyout）基金仍為最主要的資金配置方向，截至2026年6月，其可支配資金規模達1.22兆美元，占整體可支配資金約43%。除併購（Buyout）外，成長型資本（Growth）、創投（VC）及母基金（Fund of Funds）亦為主要資金配置方向，合計可支配資金約9,700億美元，占整體市場約34%，顯示資金仍主要集中於市場規模較大且具代表性的私募股權市場投資策略。

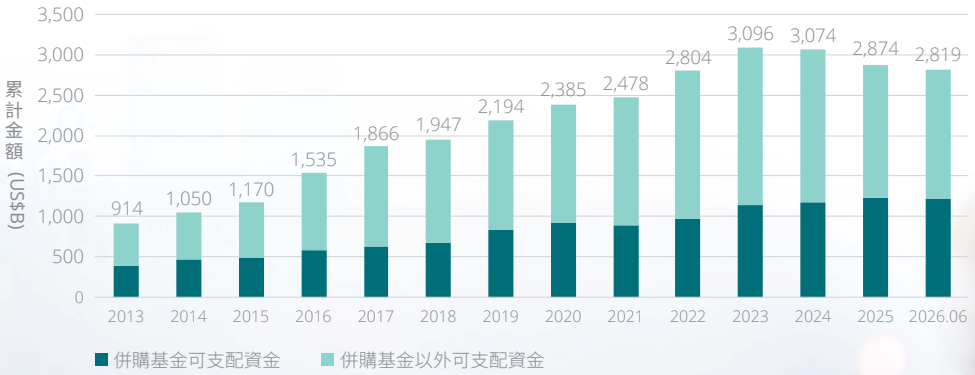
整體而言，私募股權市場仍持有充裕的可支配資金，但相較於過去以資金累積為主的階段，市場重心已逐步轉向交易執行與資本部署。可支配資金自高位緩步回落，亦反映產業正由資本儲備階段逐漸轉向投資執行階段。

2025年全球私募股權基金之募資活動及觀察（續）

全球私募股權募資金額與件數



全球私募股權可支配資金



資料來源：Bain & Co., McKinsey, Preqin, 勤業眾信整理
註1：Preqin 資料庫會隨著各基金募資的進度而進行動態調整，故與前期資料相比有所差異
註2：可支配總金額除併購基金，亦包含VC、Growth、Fund of funds、Co-Investment、Secondaries等項目。



2025年全球私募股權基金之募資活動及觀察（續）

投資人持續聚焦大型管理機構，募資活動高度集中

全球私募股權募資市場自2022年以來持續調整，大型基金的募資能力仍展現相對韌性。Bain及McKinsey指出，在流動性壓力升高、退出市場復甦緩慢及募資競爭加劇的環境下，LP資金持續向具品牌優勢、成熟投資能力及穩定資本回收紀錄的大型基金管理機構集中。此趨勢亦反映在2025年至2026年6月全球大型私募股權基金募資案件中。根據Preqin資料，募資規模居前的基金多由Ardian、Thoma Bravo、Blackstone、Veritas Capital、Bain Capital及Insight Partners等大型管理機構主導。其中，Ardian旗下ASF IX以300億美元完成募集，成為近年規模最大的Secondaries基金；Thoma Bravo Fund XVI及Blackstone Capital Partners IX則分別募集243億美元及211億美元，顯示大型GP仍持續獲得LP支持。

從基金策略觀察，前十大募資案件主要集中於併購（Buyout）及次級市場基金（Secondaries）兩大類別。除傳統大型併購基金持續吸引資金外，次級市場基金基金亦占有顯著比重，包括ASF IX、AlpInvest Secondaries Program VIII及ICG Strategic Equity V等大型基金均成功完成募集，反映在流動性需求增加及退出市場尚未完全恢復的背景下，次級市場策略的重要性持續提升。同時，大型管理機構在募資規模排名中占據主導地位，進一步印證市場資金仍持續向具規模優勢、專業能力及長期績效紀錄的GP集中。

募資週期持續拉長，但基金仍具備良好募資能力

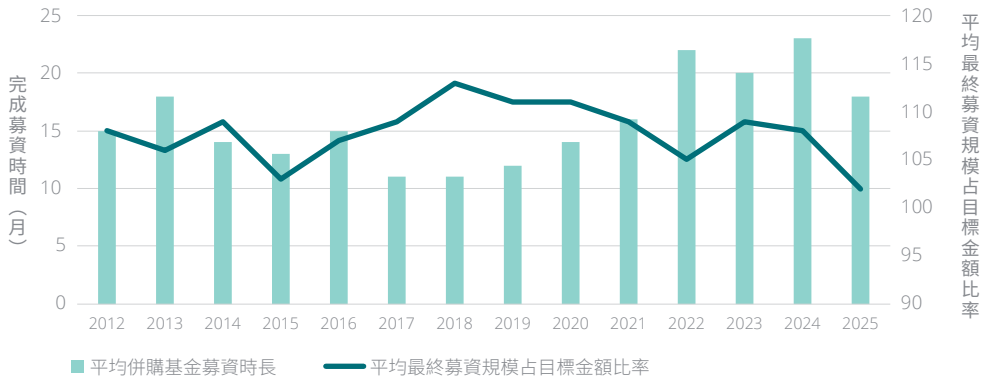
Preqin資料顯示，全球併購基金平均完成最終募集所需時間由2018年的11個月逐步增加至2024年的23個月，2026年截至9月仍達22個月。顯示在流動性壓力仍存及LP配置趨於審慎的背景下，基金管理機構完成募集所需時間明顯增加，整體募資環境仍具挑戰性。

然而，基金最終募資規模占目標金額比率仍維持高於100%的水準。2024年平均達成率為108%，2025年為102%，2026年截至9月回升至123%，顯示具競爭力的基金仍具備達成募資目標的能力。整體而言，目前市場呈現「募資時間延長但資金持續向優質基金集中」的特徵，反映LP在資金配置上更加重視基金管理機構的投資績效、產業專長及價值創造能力，而非單純追求資產類別配置。

2025年全球大型私募股權基金募集之指標性案件

募集基金	募資規模(US$B)	類型	區域
ASF IX	30.0	Secondaries	歐洲
Thoma Bravo Fund XVI	24.3	Buyout	北美
Blackstone Capital Partners IX	21.1	Buyout	北美
AlpInvest Secondaries Program VIII	20.2	Secondaries	北美
Veritas Capital Fund IX	15.3	Buyout	美國
Bain Capital Fund XIV	14.0	Buyout	北美
Insight Partners Fund XIII Growth Buyout Fund	12.5	Buyout	北美
Insight Partners XIII	11.5	Growth	北美
Stone Point Fund X	11.5	Buyout	北美
ICG Strategic Equity V	11.0	Secondaries	歐洲

全球併購基金募資完成時間與金額達成率



資料來源：Bain & Co., McKinsey, Preqin, 勤業眾信整理

2025年全球私募股權基金之投資概況

超大型交易 (Megadeal) 重新主導市場復甦

2025年私募股權市場投資活動逐步回溫，但復甦動能主要來自大型交易。全球私募股權投資金額由2024年的8,622億美元增至2025年的1,075兆美元，年增約25%，而投資件數則幾乎持平，由10,144件微增至10,158件。在交易數量未顯著增加的情況下，平均交易規模由2024年4.62億美元提升至2025年6.30億美元，成長約36%，顯示2025年市場成長主要來自大型交易帶動，而非整體交易活動普遍擴張。另一方面，2026年上半年累積投資金額已達9280億美元，僅六個月即佔2025全年交易金額的86%，平均交易規模更進一步攀升至12.46億美元，反映超大型交易（Megadeals）對市場的帶動效果持續增強。Cherry Bekaert更將2025年稱為「Megadeal Era」，指出美國規模超過10億美元的私募股權交易共完成150件，總交易金額達5,678億美元並創下歷史新高，並成為推升整體交易規模的重要動能。

此趨勢反映在高利率及市場不確定性仍存的背景下，私募股權機構更傾向投資具市場領導地位、穩定現金流及規模優勢的大型企業，以降低投資風險並提升價值創造空間。代表性案例包括由Silver Lake主導的Electronic Arts (EA)私有化交易，規模達566億美元，為2025年公告出最具代表性的大型私有化交易之一；此外，Sycamore Partners私有化Walgreens Boots Alliance，以及Thoma Bravo收購Boeing Digital Aviation Solutions等大型交易，亦顯示私募股權機構正積極透過超大型交易部署資本並追求規模化投資機會。

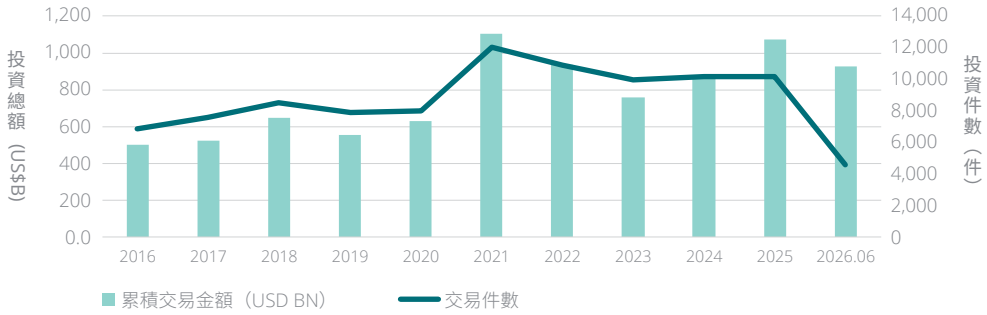
次級市場 (Secondaries) 重要性提升，成為關鍵流動性解決方案

流動性不足已成為當前私募股權產業面臨的核心挑戰之一。受高利率環境、估值落差及退出市場低迷影響，大量投資標的無法透過IPO或併購順利出場，導致基金持有期間持續延長。McKinsey指出，全球併購 (Buyout) 投資組合平均持有期間已由過去20年平均的5.7年延長至2025年的6.6年；同時，待出場企業數量已達約16,000家，占整體併購基金投資組合超過五成，反映資本回收壓力仍然存在。

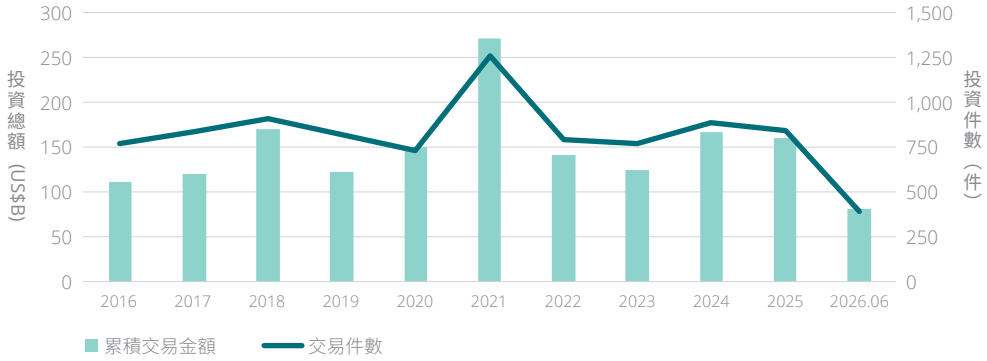
在此背景下，次級市場 (Secondaries) 已逐漸成為私募股權產業重要的流動性解決方案。當傳統IPO及併購出場管道受限時，投資人與基金管理機構可透過次級市場出售基金權益或投資組合資產，以取得流動性、加速資本回收及調整投資組合配置。因此，次級市場在私募股權生態系中的角色已由過去的輔助交易市場，逐漸轉變為重要的資本循環機制。

Preqin資料顯示，全球次級收購 (Secondary Buyout) 累積交易總額由2023年的1,245億美元增加至2024年的1,665億美元，2025年雖小幅回落至1,523億美元，但平均交易規模由2023年的6.55億美元提升至2025年的10.48億美元，首次突破10億美元。2026年上半年累計交易金額已達814億美元，共完成392筆交易，平均交易規模進一步提升至11.79億美元，顯示資金與交易活動正逐步向大型資產及大型投資組合集中。在未出場資產持續累積及流動性需求升溫的背景下，大型基金間透過次級收購進行資產轉手與流動性管理的活動持續增加，使次級市場的重要性進一步提升。

全球私募股權投資金額與件數



全球Secondary Buyout交易規模與交易件數



資料來源：Bain & Co., McKinsey, Dechert, S&P Global, Cherry Bekaert, Preqin, 勤業眾信整理

2025年全球私募股權基金之投資概況（續）

科技熱潮延續，大型交易版圖重塑

從全球私募股權基金交易金額觀察，高科技、媒體及電信產業（TMT）仍為市場規模最大的投資領域，交易金額由2024年的1,885億美元增加至2025年的2,174億美元，成長約15%。延續2024年趨勢，AI、企業軟體、雲端服務及數位基礎設施仍是全球私募資本配置的重要方向。在生成式AI發展及資料中心需求成長帶動下，科技相關投資持續吸引大型基金參與，使TMT產業維持全球私募股權市場最重要的交易來源。除科技產業外，工業能源資源產業（ERI）及生技醫療產業（LSHC）亦展現強勁成長動能。ERI交易金額由2024年的1,258億美元增加至2025年的1,914億美元，成長約52%；LSHC則由787億美元增至1,240億美元，成長約58%，為主要產業中增幅最高者之一，顯示能源轉型、基礎設施建設、醫療保健服務及生命科學相關領域持續受到市場關注。整體而言，私募資本除持續布局科技產業外，亦積極投入具長期需求支撐及較高產業進入門檻的成長領域。

進一步觀察大型私募股權併購交易（Megadeals）之產業分布，則可發現市場資金配置呈現不同特徵。超大型交易主要集中於醫療保健、消費服務及具穩定現金流特性的實體資產相關產業。其中，生技醫療產業（LSHC）2025年交易金額較前一年成長約58%，同期亦出現多筆百億美元級交易。此現象顯示，雖然TMT透過大量中大型交易維持最高交易規模，但超大型私募股權併購案更傾向聚焦於獲利能力穩定、市場地位明確且具長期成長性的企業，反映大型基金在高利率及經濟不確定性環境下，更加重視現金流穩定度、產業進入障礙及長期價值創造能力。

01

Walgreens Boots Alliance收購案：Sycamore Partners於2025年完成收購全球藥局及醫療零售龍頭Walgreens Boots Alliance，交易規模約437億美元，為本次統計期間全球最大之私募股權併購交易。Walgreens擁有遍布北美市場之藥局通路及醫療服務網絡，反映投資人看好醫療零售及基層醫療需求長期成長所帶來的穩定現金流。

02

Hologic收購案：Blackstone、TPG、GIC及Abu Dhabi Investment Authority（ADIA）於2026年完成收購醫療科技公司Hologic，交易規模約206億美元。Hologic專注於女性健康、分子診斷及醫療影像設備領域，此案顯示大型基金持續布局高附加價值醫療科技市場，以掌握精準醫療及健康照護產業成長機會。

除醫療保健產業外，具穩定現金流及實體資產支撐的產業亦持續吸引大型機構資本投入。2025年至2026年上半年期間，多筆大型交易集中於航空租賃、物流基礎設施及包裝材料等資本密集型產業，顯示大型基金除追求成長機會外，亦重視具實體資產支撐、較高產業進入門檻及穩定現金流的投資標的。

01

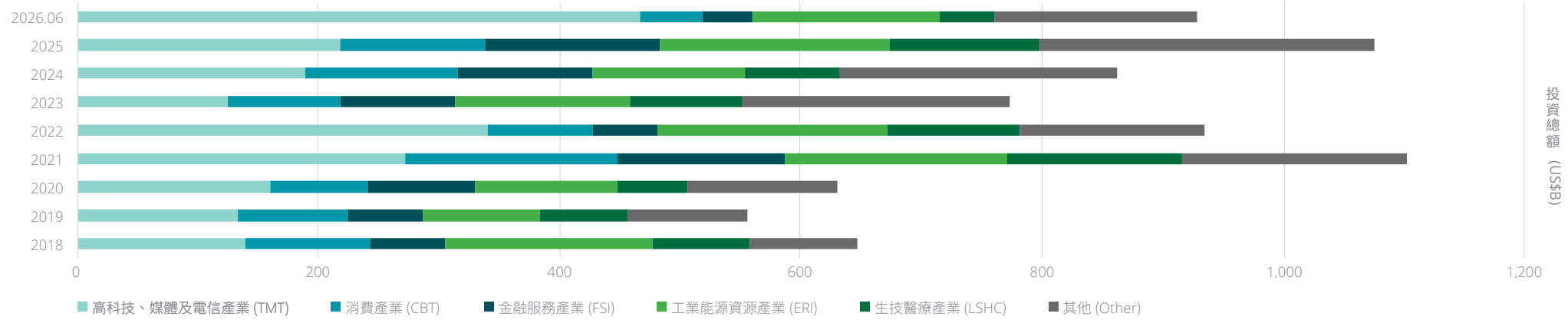
Air Lease Corp收購案：Apollo、Brookfield及相關投資機構於2026年完成收購航空租賃公司Air Lease Corp，現已更名為Sumisho Air Lease，交易規模約278億美元。Air Lease Corp為全球主要航空器租賃業者之一，在全球航空客運需求復甦及機隊汰舊換新趨勢帶動下，持續吸引大型投資機構投入資本。

02

ESR Group私有化案：Warburg Pincus及其他投資人於2025年完成ESR Group私有化交易，交易規模約108億美元。ESR為亞洲地區領先之物流地產與供應鏈基礎設施營運商，在電子商務持續成長及物流倉儲需求提升的背景下，反映大型基金持續看好亞洲物流基礎設施市場之長期發展潛力。

2025年全球私募股權基金之投資概況（續）

全球私募股權基金交易額（依產業別分類）



註1：依產業別分類之交易金額中，Preqin部分交易未完整歸類至特定產業，致產業別加總低於整體市場規模；本文將相關差額統一歸入「其他（Other）」類別，以確保各年度產業別加總與總交易金額一致。

2025-2026年6月全球私募股權基金已完成之指標性併購案例

交易目標	私募股權基金	產業	交易金額(US$B)
Walgreens Boots Alliance	Sycamore Partners	醫藥零售	43.7
Air Lease Corp (現名：Sumisho Air Lease)	Apollo、Brookfield 等	航空租賃	27.8
Hologic	Blackstone、TPG、GIC、ADIA	醫療科技	20.6
WME Group	Silver Lake	娛樂媒體	19.8
Nord Anglia Education	EQT、CPP等	教育	14.5
Dayforce	Thoma Bravo、ADIA	軟體	12.8
Skechers	3G Capital	消費品牌	12.5
Opella Healthcare	CD&R	消費保健	10.8
ESR Group	Warburg Pincus 等	物流地產	10.8
Sealed Air Corporation	CD&R	包裝材料	10.6

資料來源：Capital IQ, Preqin, Mergermarket, 勤業眾信整理

2025年全球私募股權基金之出場活動及觀察

出場市場復甦，但未出場資產仍創新高

2025年全球私募股權基金出場市場持續復甦，全年出場交易總金額達5,339億美元，較2024年的4,390億美元成長約22%，仍低於2021年高峰，但已較近三年明顯回升。從交易類型觀察，策略性出售（Trade Sale）仍為最主要出場方式，2025年出場金額達3,443億美元，占當年度整體出場金額約64%，共1,238筆交易，其次為二次出售予其他私募股權基金（Secondary Buyout）出場金額為1,593億美元，共839筆交易；相較之下，IPO市場持續低迷，全年僅56筆交易，顯示公開市場退出環境仍未完全恢復。根據Preqin統計，2025年前三季全球前20大私募股權基金出場交易皆由策略性出售與二次出售所構成，反映當前市場仍偏好更具確定性的出場策略，透過併購及基金間交易實現出場，降低公開市場上市的繁瑣與不確定性。

儘管出場活動已逐步改善，私募股權基金仍面臨龐大的未出場資產壓力。全球併購（Buyout）基金未實現價值（Unrealized Value）由2019年的1.42兆美元增加至2025年的3.23兆美元，六年間累計成長約127%，年複合成長率（CAGR）約14.7%。未實現價值較2019年增加約1.81兆美元，反映未出場資產規模持續累積，資本回收壓力仍然存在。Preqin指出，全球私募股權市場累積的未出售投資組合企業（Unsold Portfolio Companies）於價值及數量上已接近二十年高點，加上資產持有期間持續延長，以及買賣雙方估值認知差距尚未完全收斂，使部分大型資產仍難以順利完成出場。

2025年大型出場交易包括：

01 Aligned Data Centers出售案：

Macquarie Asset Management於於2025年宣布出售旗下資料中心營運商Aligned Data Centers，由BlackRock領導之投資團隊收購，交易價值約400億美元，已於2026年7月完成交易。Aligned為北美主要超大型資料中心業者，受惠於AI運算及雲端服務需求快速成長。此案為年度最大私募股權基金出場交易之一，反映數位基礎設施資產持續受到大型機構投資人青睞。

02 Calpine出售案：

Energy Capital Partners於2025年出售美國電力公司Calpine予Constellation Energy，交易價值約294億美元。Calpine為美國最大的天然氣發電業者之一，擁有龐大發電資產及穩定現金流。在AI帶動電力需求成長及能源轉型趨勢下，此案凸顯能源基礎設施資產仍為大型基金重要出場標的。

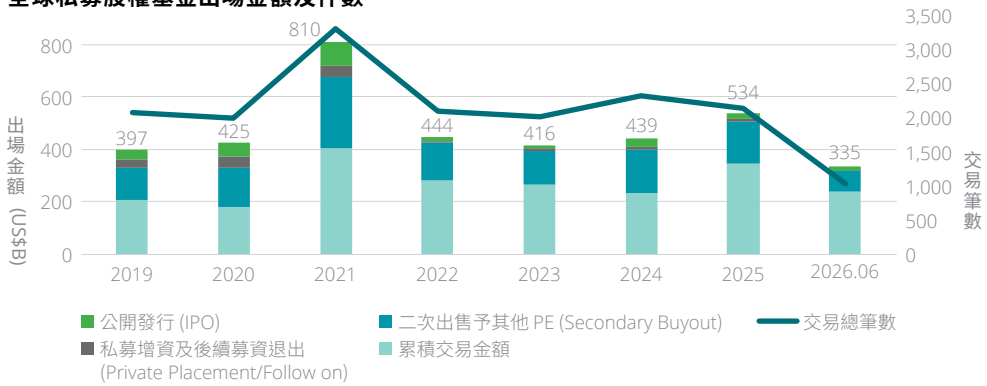
03 Worldpay出售案：

GTCR於2024年2月自FIS取得Worldpay控制權後，透過管理團隊重整、技術升級及產品創新等措施推動企業轉型，並於2025年將Worldpay出售予Global Payments，交易價值約242.5億美元。Worldpay為全球最大的支付處理服務商之一，涵蓋電子商務、商戶收單及企業支付等業務領域。GTCR僅持有約兩年即完成出場，反映在出場市場逐步回暖的環境下，私募基金更傾向把握具吸引力的策略性併購機會，加速資本回收並實現投資價值。同時，該交易亦顯示大型策略買家持續透過併購擴大支付生態系、提升規模經濟及強化金融科技競爭力。

2025年全球私募股權基金之出場活動及觀察（續）

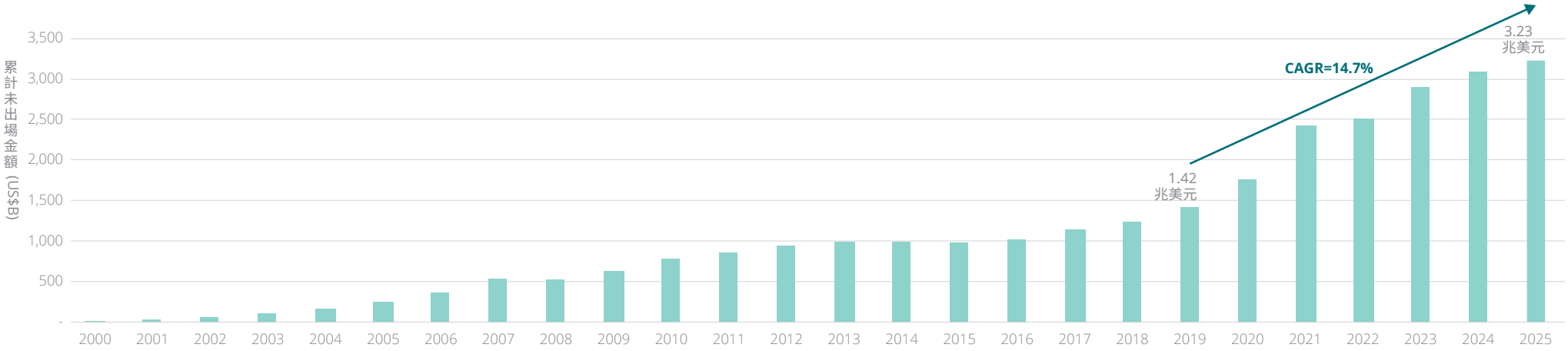
整體而言，2025年全球私募股權市場已逐步走出2022至2023年的出場低潮，全年出場交易金額回升至5,339億美元，反映交易活動與市場流動性均有所改善。然而，相較於3.82兆美元的未出場資產規模，出場活動復甦速度仍不足以有效消化歷年累積的投資部位。未來隨著併購市場活動回升、資本市場環境逐步復甦，以及次級市場持續發展，退出活動有望進一步改善；惟提高出場效率、加速資本回收及降低未出場資產庫存，仍將是全球私募股權產業未來數年的核心課題。

全球私募股權基金出場金額及件數



資料來源：Bain & Co., Capital IQ, Mergermarket, Preqin, 勤業眾信整理

全球私募股權基金累計未出場金額



2025年私募股權基金在亞太地區之活動及觀察

募資探底、投資趨慎，亞太PE出場動能回升

募資是2025年亞太私募股權市場相對疲弱的環節，Bain指出，亞太導向的基金全年募得580億美元，較2024年下降37%，創12年新低，完成最終關帳的基金數量亦下降44%。資金與全球市場趨勢一致，同時加速向大型及具成熟績效紀錄的管理人集中，2025年前20大基金占全年募資總額超過50%，首次募資基金（First-time funds）則僅占4%，創近十年最低，完成關帳的基金平均低於原訂目標9.2%，也創下過去十年最大的募資目標落差。不過，即使如此，MBK Partners、JIC、ChrysCapital等成熟管理人仍完成大型募資，整體而言，LP對管理人的篩選日益嚴格，具備規模、穩定退出紀錄及差異化策略的GP仍能吸引資金，首次募資或缺乏已實現報酬紀錄的管理人則面臨更大壓力。

2025年全球企業M&A與大型交易表現強勁，但亞太PE並未同步出現全面反彈，全年交易件數雖增加5.4%，然投資總額較2024年下降14.1%，資金部署更為謹慎，交易重心逐步轉向規模較小、風險較可控的標的。

退出市場依然是亞太私募股權產業最大的挑戰。2025年亞太地區整替出場件數較前一年下降17.5%，出場金額下降27.8%至806億美元。從出場管道來看，2025年亞太私募股權市場明顯由私人交易（Private Exit）主導，其中策略性出售（Trade Sale）為最主要的出場方式，日本、中國、印度及韓國等主要市場在亞太地區策略性出售之占比相對較高，其中日本及中國策略買家貢獻的出場金額占比更超過60%。次級收購（Secondary Buyout）則為第二大出場管道，其次為IPO，相關活動主要集中於中國、印度及日本，亞太其他市場的公開資本市場僅有限度重新開放，持續落後於私人市場退出管道。

隨著傳統出場管道受限，市場開始發展更多替代流動性工具。其中最具代表性的是延續基金（Continuation Fund），GP將原本基金持有的優質資產出售給新成立的基金工具，在提供LP現金回收的同時，延長對具成長潛力資產的持有期間。此外，出售部分股權（Minority Stake Sale）亦愈加普遍，此皆反映市場正積極尋找傳統出售及IPO以外的流動性解決方案。

大型交易退潮，中型併購（Buyout）、附加收購（Bolt-on）成為主要部署方向

2025年亞太私募股權基金明顯降低對大型收購的依賴。Bain指出，亞太併購基金（Buyout）交易平均規模由2024年的6.30億美元降至4.38億美元，創五年新低，超過10億美元的大型併購交易（Megadeals）也由25筆降至22筆。交易規模雖然縮小，資產估值卻沒有同步下降。亞太基金參與的M&A交易中位EV／EBITDA倍數由11.9倍回升至13.4倍，接近2022年高點。

在高估值與政策不確定性環境下，中型市場與附加收購（Bolt-on）因所需資金較低、監管關注度較小，也能利用GP對既有產業及投資組合公司的了解，降低盡職調查與整合風險，成為更具可執行性的投資方向。企業資產剝離（Carve-out）亦持續為亞太私募股權市場提供重要投資標的，2025年亞太前20大Buyout交易中，有15筆來自企業出售非核心事業、區域子公司或獨立業務單位，從而提高資本效率，如2025年Bain Capital以約53億美元收購日本企業Seven & I旗下超市與專賣店業務 York Holdings，即為企業集團透過資產剝離引入PE資本，將業務獨立營運並推動後續價值提升，為亞太市場當年度代表案例之一。

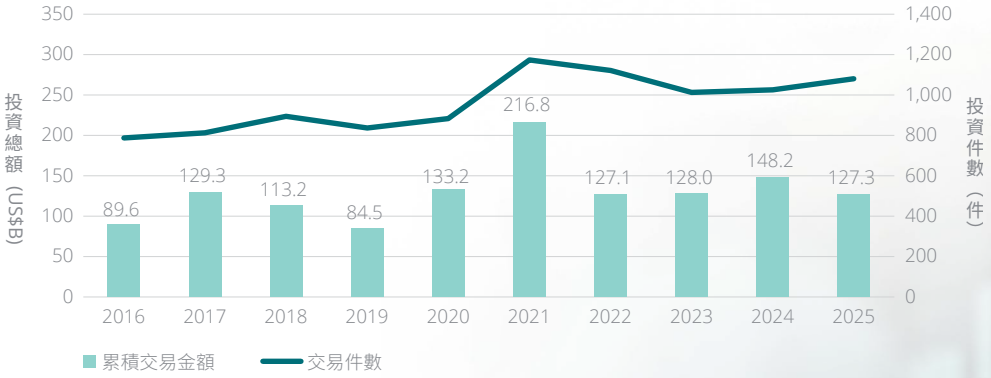
由於新交易估值仍處於高位，使得未來更難以單純依靠估值倍數擴張來創造報酬，GP必須重新提高既有投資組合的價值。2025年持有超過五年的亞太投資組合公司數量較前一年增加18%，平均持有年限亦由3.7年升至4.0年。尤其2020至2022年高估值時期收購的資產，超過三分之一表現低於預期，導致部分資產退出週期拉長，使GP面臨日益增加的投資組合管理及價值創造壓力。然而報酬來源也隨之變化，據Bain調查結果，五年前有67%的GP將倍數擴張列為主要報酬來源，目前只剩23%，相較之下，成本改善與資本效率、營收成長分別獲56%與51%的GP列為重要來源，未來五年，M&A對投資報酬的重要性預計由 27% 升至 40%，顯示GP將更加重視透過併購進行非有機成長（Inorganic Growth），其中附加收購收購有望成為擴大規模與創造價值的重要工具。

2025年私募股權基金在亞太地區之活動及觀察（續）

2025亞太地區大型私募股權基金募集之指標性案件

募資開始年分	募集基金	募資規模(US$m)	類型	專注地區
2025	MBK Partners Fund VI	5,500	Buyout	亞太
2024	JIC PE Fund II	3,898	Buyout	日本
2025	Suzhou Kuanyu Equity Investment Fund	3,124	Venture (General)	中國
2025	OQCI Fund	2,500	Buyout	日本
2024	ChrysCapital X	2,200	Growth	印度
2025	Pacific Equity Partners Fund VII	2,065	Buyout	澳洲、紐西蘭
2025	Bain Capital Japan Middle Market Fund II	2,000	Buyout	日本
2023	Yibin Harmonious Green Industry Development Equity Investment Partnership Enterprise	1,441	Growth	中國
2024	Dana Pemacu	1,419	Fund of funds	馬來西亞
2023	Trustar Capital Partners V	1,300	Buyout	中國
2025	JIC PE Co-Investment Fund II	1,299	Co-Investment	日本
2025	Glenwood PE Blind Fund III	1,176	Buyout	韓國

亞太地區私募股權收購投資趨勢（2016–2025年）



資料來源：Bain & Co., Preqin, 2026 Deloitte亞太私募股權基金年鑑

2025年私募股權基金在亞太地區主要國家之活動及觀察

亞太投資重心轉向日本，中國市場走向小型化與本土化

亞太私募股權基金募資規模占全球私募資本的比重由2021年的12%降至2025年的5%，隨著北美、歐洲及其他成熟市場在全球LP配置中取得更大份額，亞太基金爭取海外資金的難度明顯提高。另一方面，留在亞太的資金則集中流向大型全球平台、具穩定出場紀錄的成熟GP，以及在日本、印度、澳洲與韓國等市場具備在地投資網路與差異化策略優勢的專業經理人。2025年亞太私募股權市場最大的變化為投資重心由中國逐漸轉向日本。根據Deloitte亞太私募股權基金年鑑，日本以334億美元投資金額成為亞太最大市場，並包辦亞太前十大交易中的七筆，中國則呈現交易件數增加、但平均交易規模下降的特徵。

2025年亞太地區10億美元以上交易占總投資金額比重由2024年的59%下降至46%，若排除日本市場，全年超過20億美元的交易僅剩4筆，基金逐漸降低對大型交易的依賴，更傾向透過附加收購Bolt-on擴大既有投資組合。

印度

2025年印度私募股權市場延續近年成長趨勢，全年Buyout投資金額約160億美元，高於2024年的133億美元，成為亞太第四大市場，占區域投資總額約13%，然而交易件數由137件降至126件，與市場原先期待的爆發性成長有所落差，部分原因來自2025年印度面臨多項不利因素，包括持續進口俄羅斯石油而面臨西方國家施加懲罰性關稅、印度盧比維持相對弱勢，以及與巴基斯坦間的地緣政治緊張局勢升溫等因素，使投資決策趨於謹慎。

儘管如此，印度仍是國際私募股權機構最看好的亞洲市場之一。印度2025年的特色在於平台型投資與Bolt-on逐漸成為主流策略。同時隨著愈來愈多跨國企業將印度視為重要生產與消費市場，部分集團開始調整組織架構或引入外部資金，企業資產剝離及跨國企業印度業務投資機會增加，為私募股權基金帶來新的交易來源。此外，印度本土募資市場亦持續成熟。2025年ChrysCapital完成22億美元的Fund X募資，成為印度歷來規模最大的本土私募股權基金。家族辦公室、保險公司及金融機構在PE資產配置中的角色持續增加，逐步降低對海外資金的依賴。

與投資市場相比，出場市場較為冷清。2025年出場金額達148億美元，但出場件數僅46件，遠低於近年接近100件的水準。其中Schneider Electric India約64億美元交易案即占全年出場金額超過四成，主要由少數大型交易支撐。



資料來源：Bain & Co., Preqin, 勤業眾信整理

2025年私募股權基金在亞太地區主要國家之活動及觀察（續）

中國

2025年中國私募股權交易件數由2024年的169件大幅增加至293件，成為2025年亞太地區交易件數最多的市場，投資金額由2024年的第一名降至第二名，僅次於日本的334億美元，出現明顯的量增、額減，交易更加集中於規模較小的收購、追加投資及附加收購，與日本由大型公開市場私有化交易帶動投資金額攀升的情況形成對比。

中國市場持續朝本土化發展。2025年前十大PE投資中有六項由本土機構主導，國際基金則多以共同投資或少數股權形式參與。部分全球資金雖降低中國曝險，但中東主權財富基金等新資金來源開始補位，如QIA與TPG共同投資杭州康基醫療器械，大型交易逐漸轉向本土與區域資本共同主導。

跨國企業出售中國業務也成為2025年重要的交易來源。代表案例如Boyu Capital取得Starbucks China約60%股權，交易規模約40億美元，Starbucks仍保留重要持股，透過引進本土PE投資人，強化產品、行銷及營運決策的在地化，同時降低單獨經營中國市場的資本與管理負擔。惟不少出售程序截至2025年底仍未完成，也反映品牌授權、治理權安排、估值及監管審批仍可能拉長交易時程。

中國市場另一個值得關注的現象是出場活動相對活躍，2025年出場金額約174億美元，居亞太第一，超過六成出場由企業或策略買家承接。



澳洲

澳洲私募股權市場在2025年仍維持亞太區穩定的成熟市場之一。全年Buyout投資金額約219億美元，雖低於2024年的317億美元，主要受2024年AirTrunk等超大型交易墊高基期所致，交易件數反而由190件增加至197件。

2025年澳洲市場最明顯的變化是從大型交易轉向中型市場投資，且附加收購明顯增加。Preqin指出，自2020年以來，澳洲約占亞太區Bolt-on交易量的四分之一，是區域內最活躍的市場之一。

澳洲成熟市場的特徵也反映在資產流動性上，TPG收購Kinetic Group以及GIC、淡馬錫與TPG共同投資Novotech等案件顯示，成熟企業更傾向透過Secondary Buyout完成資產轉手，已形成相對成熟的PE生態系。



資料來源：Bain & Co., Preqin, 勤業眾信整理

2025年私募股權基金在亞太地區主要國家之活動及觀察（續）

南韓

過去幾年韓國一直被視為亞洲最成熟的PE市場之一，但2025年並非強勁成長的一年。全年Buyout投資金額約143億美元，低於2024年的187億美元，交易件數也由113件下降至98件，受到美國關稅政策與韓國總統選舉影響，上半年市場明顯觀望，直到6月選舉結束後投資信心才逐漸回升，下半年交易動能顯著優於上半年。

相較於過去以大型私有化及財團控制權交易為主的市場特徵，2025年韓國PE市場最顯著的變化是企業分拆與資產重組交易增加。代表性案例包括Glenwood PE收購LG Chem Water Solutions Division、Brookfield收購SK Airplus工業氣體業務，以及KKR收購SK ecoplant旗下環保事業，韓國大型企業正透過出售非核心資產來提升資本效率，而PE則成為企業重組的重要合作夥伴。

2025年也是韓國PE市場明顯的出場年，全年出場金額約147億美元，甚至略高於投資金額143億美元。DIG Airgas出售予Air Liquide及Hyundai LNG Shipping出售予Frontier Resources等大型交易，反映基金管理人現階段更重視流動性管理與資金回收，希望加快向LP返還資本。

此外，Homeplus事件成為2025年韓國PE市場的重要轉折點。由於Homeplus長期由PE持有，破產風波引發市場開始質疑高槓桿操作與短期獲利導向對企業永續經營的影響，也使大型收購案面臨更高的監管與輿論壓力。

日本

日本全年私募股權Buyout金額達334億美元，較2024年的184億美元接近倍增，占亞太地區交易總額約26%，排名由2024年的第四位升至第一位，全年交易件數則為281件，包辦亞太地區前十大私募股權投資中的七筆。

日本市場的活躍主要受惠於低估值企業與企業治理改革。截至2025年底，TOPIX 500企業中約39.3%的股價仍低於帳面價值，部分企業存在資本效率不足及資產價值未被充分反映的情況。東京證券交易所推動提升資本效率與股東價值，經濟產業省亦完善併購相關指引，帶動公開市場私有化交易增加，2025年前三季，日本約占亞太地區公開市場私有化交易件數的75%。

此外，日圓走弱及低融資成本進一步吸引國際PE進入日本市場。即使日本銀行逐步結束超寬鬆貨幣政策，日本融資成本相較其他已開發市場仍具競爭力。人口高齡化及接班需求亦成為重要成長動能，許多企業開始引進PE作為新股東，引進專業經理人、數位化能力及海外拓展資源。

出場方面，日本2025年的PE出場件數居亞太市場之首，達98件，而2025年全球PE出場金額雖明顯回升，但成長主要集中於大型、高品質及具策略價值的標的，較弱資產仍面臨估值落差與持有期間延長的問題。因此，日本PE除積極尋找新投資外，也須提早規劃產業買家、二次收購或IPO等出場選項。

相較全球2025年的交易復甦高度集中於少數美國超大型交易，日本的特色在於政策改革、企業治理及產業結構共同形成較為持續的交易來源，市場吸引力上升促使國際與日本本土GP擴大團隊，Advent International、Warburg Pincus及HSG等機構均加強東京布局，進一步成為全球PE資產配置的重要市場。

資料來源：Bain & Co., Preqin, 勤業眾信整理

2025年私募股權基金在亞太地區主要國家之活動及觀察（續）

東南亞國家協會（ASEAN）

東南亞是亞太主要市場中表現較疲弱的區域之一。2025年Buyout投資金額下降至約61億美元，較2024年明顯下滑，交易件數也由74件減少至55件，整體復甦力道明顯落後於日本、韓國及澳洲等主要市場。

相較於2020至2022年憑藉數位經濟與電商發展吸引大量國際資金，2025年基金更加重視獲利能力與現金流，許多過去依賴高估值支撐的新經濟與科技企業面臨更大的募資與出場壓力。過去以東協整合市場為核心的投資邏輯也逐漸轉變，在供應鏈重組與地緣政治風險升高下，投資人開始更重視各國本身的內需成長與獨立發展潛力。此外，東南亞缺乏足夠規模的策略買家與成熟出場機制，使基金持有期間普遍拉長，也進一步影響新投資的積極程度。



資料來源：Bain & Co., Preqin, 勤業眾信整理

03

私募股權基金近期在台灣之活動及發現



私募股權基金在台灣之投資概況及分析

流動性轉向公開市場，私募投資動能放緩

2025年台灣私募股權投資市場與亞太地區大致相近，併購市場復甦幅度均不如年初預期樂觀。在地緣政治不確定性逐漸成為市場常態的背景下，加上台灣央行自2024年3月將重貼現率調升至2%後維持至今，借款及交易融資成本依舊居高不下，整體融資環境未見寬鬆。受此影響，2025年台灣市場私募股權投資案件數並未明顯增加，惟受少數大型交易帶動，投資金額較前一年成長，顯示市場整體維持審慎的投資步調。

高盛集團（Goldman Sachs）指出，近年私募市場除了持續受到高利率環境影響、交易融資成本升高，進而導致基金退出節奏放緩、標的持有期間延長、基金對投資人整體利潤分配（Distribution）減少，使得既有資金循環面臨較大的壓力。另一方面，又因近兩年公開股票市場表現強勁，影響機構投資人資產配置偏好，使資金逐漸轉向公開市場，間接導致私募市場資金募集面臨不少挑戰。

相較於其他亞太市場，台灣公開股票市場表現尤為突出，機構投資人更傾向增加上市股票部位，進而降低對私募股權基金的配置意願，使募資環境持續承受壓力。依據台灣證券交易所公布資料，台灣資本市場於2025年展現強勁韌性與成長動能，全球市值超越多國股市，排名躍升至第八名。2026年初受惠於AI熱潮帶動，市場總市值逼近新台幣百兆規模，排名進一步攀升至第七名，反映公開市場投資吸引力持續提升。

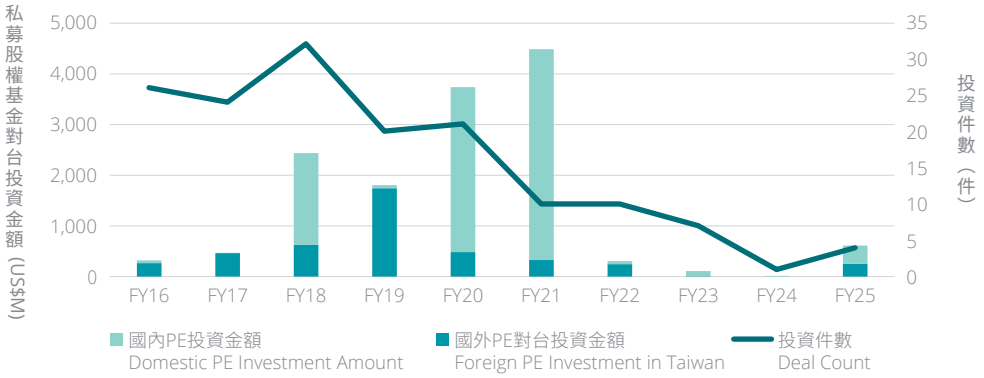
在投資型態方面，台灣市場延續前一年度的結構，新增投資案件仍由創業投資基金（VC）及企業創投（CVC）主導，交易型態以中小型資本投資為主，大型收購及槓桿收購交易占比偏低。2025年至2026年上半年，本土投資主要聚焦醫療大健康產業，涵蓋智慧醫療、臨床檢測及新藥研發等領域，惟投資規模普遍較小，多數案件金額低於500萬美元，例如中經合集團投資AI醫療新創公司采風智匯，以及集富集團投資腦波檢測中心易思腦。

市場不確定性升高下的防禦型投資策略

在募資環境趨緊、高融資成本及出場不確定性仍高的背景下，私募股權投資人的投資偏好逐步由追求高成長的擴張型策略，轉向聚焦具備需求韌性、穩定現金流及資產支持（Asset-backed）等特性的防禦型產業，主要包括消費、運輸與物流及醫療保健等領域。此一趨勢亦逐漸自亞太市場延伸至台灣市場。

其中最具代表性的防禦型產業投資案，為2025年5月由新昕資本接手日本三越伊勢丹集團持有的新光三越21.5%股權一案，該交易總額高達新台幣106億元（約美金3.3億元），為當年度台灣重大併購投資案件之一。本案不僅為海外策略投資人成功退場的代表性案例，亦凸顯防禦型零售資產具備穩健的投資價值，同時反映台灣大型零售資產逐步回歸本土資本主導的走向。

私募股權基金在台灣地區投資金額及件數[註] (2016 - 2025)



資料來源：Capital IQ, Mergermarket, Preqin, 勤業眾信整理
註1：採Capital IQ, Mergermarket, Preqin資料庫中所有私募股權基金投資案件，並以投資完成年度為基準，如多個投資者中有台灣投資人則計為國內投資案件，包含對海外標的的投資（以私募股權基金為主體）。
註2：投資金額及件數僅包含股權收購與併購案；投資件數僅計入有揭露投資人的Domestic與Inbound交易計數（以標的為主體）
註3：部分投資案件未揭露交易金額，該等交易包含於上圖之交易件數統計，但未包含於交易金額合計數。

近期私募股權基金在台灣之投資及出場案例及觀察

承接國外私募基金資產，驅動全球與在地成長動能

近年來，隨著國外私募基金持續進行資本循環，台灣企業積極承接具策略價值的成熟資產。此類交易不僅有助於企業快速取得優質資產，更可依據標的特性，加速海外市場拓展，或透過資源整合帶動台灣在地業務成長。

雲豹能源於2026年5月向BlackRock旗下基礎建設投資平台Global Infrastructure Partners收購合計裝置容量187MW、共42座已商轉的太陽光電案場，該交易除有助於提升集團既有營運規模與收益穩定性外，預期將大幅提升其綠電轉供能力，進一步鞏固其在台灣之再生能源市場布局。此案例反映台灣企業透過承接國際私募基金釋出之資產，持續拓展成長動能與市場影響力之發展趨勢。

2025年10月初，台達電自企業創投及其他投資人手中取得癌症基因檢測公司ACT Genomics（行動基因），此跨領域收購案交易總額高達7,178萬美元。此次收購為台達電自2010年成立醫療研發部門及發展達爾生技以來，再次擴大投入精準醫療領域，聚焦高齡化趨勢下癌症檢測與治療市場的發展機會。根據Grand View Research市場研究報告預估，全球精準醫療市場將於2033年成長至近4,051億美元規模，年複合成長率約17%，其中基因檢測正是該領域中應用最為普及的項目之一。若此次整合能發揮效益，台達電有望結合行動基因的生技專業與自身既有的製造能量，發展出跨界的新商業模式，為其亞太醫療科技布局增添助益。

同月底，環球水泥亦宣布透過子公司利永環球，以逾1,600萬美元向美國私募基金Artemis Capital Partners，收購美國壓力感測器品牌Tekscan, Inc.之全數股權。該交易可望整合雙方於製造、產品開發及海外通路等面向的優勢，發揮營運綜效，完善產品線，並強化彼此在工業、醫療及自動控制等領域於北美市場的業務發展。目前，利永環球高雄廠亦已開始為Tekscan既有客戶生產產品，顯示雙方整合效益正逐步落實。

2025年2月，宏碁向Esquarre Capital等私募股權基金及相關股東收購Enrich Investment Inc. 25.6%及Embedded City Ltd. 100%股權。此次策略收購使宏碁間接取得振樺電子約29%股權，強化宏碁集團於AIoT（人工智慧物聯網）領域之市場地位，並提升其B2B業務營運能力。2026年初，宏碁攜手在嵌入式運算市場具深厚經驗的Esquarre Capital子公司，於日本共同投資自動識別與資料擷取（AIDC）系統製造解決方案商Opticon。進一步深化合作關係，充分借助其專業優勢，持續推動人工智慧物聯網相關業務成長。



近期私募股權基金在台灣之投資及出場案例及觀察（續）

2025年至2026年最近期私募股權基金在台灣之指標性投資案件

投資年份	投資標的	投資基金[註1]	產業	交易金額(US$M)	交易類型
2025年	Fengmiao I 離岸風電	哥本哈根基礎建設基金（CIP）	再生能源	$3,100.0	專案融資
2025年	新光三越	新昕資本[註2]	消費產業	$335.0	收購股權
2025年	Formosa 2 International Investment Co Ltd	Stonepeak Partners LP; Synera Renewable Energy Group[註3]	再生能源	$255.5	收購股權[註3]
2025年	圖睿科技	中國信託創投	科技硬體設備	$30.0	增資
2025年	慧康生活科技	台杉資本	醫療科技	$20.0	增資
2025年	翔評互動	中華開發跨境創新基金	軟體業	N/A	增資
2025年	FRND Limited	龍丞資本	消費產業	N/A	收購股權
2026年	恆月控股	210K Capital, LP	電信業	$23.4	收購股權
2026年	生華生物科技	GEM Global Emerging Markets	醫療科技	$15.8	增資
2026年	奧丁丁集團	Lind Global Asset Management	金融科技	$10.0	增資

資料來源：Capital IQ, Mergermarket, Preqin, 勤業眾信整理
註1：投資基金僅列示領投基金
註2：新昕資本為SPV公司
註3：Stonepeak Partners Lpe及Synera Renewable Energy Group行使優先承購權收購標的

近期私募股權基金在台灣之投資及出場案例及觀察（續）

2025年至2026年最近期私募股權基金在台灣之指標性出場案件

出場年份	出場標的	買家	賣家	標的產業	交易金額(US$M)	交易類型
2025年	Pioneer Corporation	CarUX （群創）	EQT	電子零組件	$1,100.0 (JPY 1,636億元)	出售
2025年	珀韻集團	鴻富香港 （偉訓）	CDIB NexGen Buyout Partners Fund I	電子零組件	$150.0	出售
2025年	行動基因	台達電	Prenetics Global Limited、Aflac Corporate Ventures LLC	醫療生技	$71.7	出售
2025年	MWT Holdings Co., Ltd.	美律實業	J-STAR No.3 SS, LP	電子零組件	$69.2	出售
2025年	Tekscan, Inc.	利永環球（環球水泥）	Artemis Capital Partners	製造業	$16.0	出售
2025年	VS Technology Corporation	閎鼎資本	Ant Capital Partners Co., Ltd.	光學製造	N/A	出售
2026年	187MW Operational Solar Portfolio in Taiwan	雲豹能源	Global Infrastructure Management, LLC（貝萊德）	再生能源	N/A	出售

資料來源：Capital IQ, Mergermarket, Preqin, 勤業眾信整理

私募股權基金與創投基金之投資標的企業生命週期分布

從文化創意到深度科技：多元產業基金的興起與布局

「台灣閎鼎亞洲參有限合夥」於2026年6月設立，為閎鼎資本繼「台灣閎鼎亞洲貳有限合夥」後推出的最新私募股權基金。閎鼎資本長期專注於台日科技領域投資，投資範圍涵蓋半導體、先進製造、企業軟體及科技賦能服務等產業。同月，聯陽亦宣布以新台幣4.5億元參與認購，反映私募股權基金及有限合夥架構於企業投資市場日益普及。

2025年11月，遠傳攜手文策院成立「遠樂文創基金」，聚焦投資台灣原創內容的開發、製作及行銷推廣；同時，遠傳亦與韓國娛樂傳媒集團CJ ENM、文策院及TVBS等合作夥伴共同成立「台韓娛樂文化內容基金」，專注於台韓影視合製及跨境發行。兩檔基金結合政府、企業及國際產業資源，為文化內容產業引入長期資本，並整合內容製作、平台及投資機構等資源，加速台灣影視與原創內容拓展國際市場，同時為創投基金創造更多元的收益來源與成長機會。

「台大校友一號創投」於2025年9月設立，為台灣首個以院校校友生態系為核心的創投基金，由國立臺灣大學、校友及產業投資人共同發起設立。該基金呼應國發會政策，推動台灣創新創業發展並吸引優秀人才留台。國發會後續將追加投資，整合校園人才、研發成果、校友網絡及創投資源，協助具創新技術與成長潛力的新創企業取得早期發展所需的資金與策略支持，加速科研成果商品化與產業化。未來，國發會亦規劃以此模式為典範，鼓勵並推動國內其他大學跟進設立校友創投基金，進一步完善台灣創新創產業生態系。

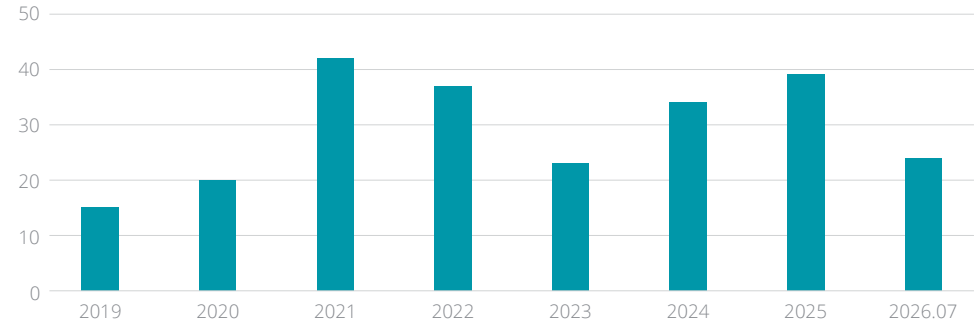
為響應台灣2050淨零排放及中長期能源轉型政策，安橋資本於2025年5月發起「晶橋一號綠能基金」，並獲中美矽晶參與投資。此基金聚焦投資台灣再生能源發電，以長期持有並創造穩定現金流為目標，投資標的均以基礎建設為主。著重於具穩定發電績效、長期售電契約及可預測收益之綠能資產。透過資本投入協助擴大綠能設施建置規模，更為綠電融資市場拓展新的資金管道。

「水木開發基金」係由中華開發資本與水木資本於2025年1月共同發起及管理的創投基金，其累積規模逾新台幣33億元，且主要聚焦於台灣及美國矽谷半導體之新創投資機會。其投資業務涵蓋半導體製程、Deep Tech（深度科技）、高效能運算、等軟體及技術服務領域，旨在透過跨境產業資源整合與策略投資協助企業成長。

近年台灣新設立之代表性私募股權與創投基金

設立年度	募集基金
2026	台灣閎鼎亞洲參有限合夥
2026	台韓娛樂文化有限合夥
2026	國泰永續基礎建設有限合夥
2026	中華數位文創有限合夥
2025	遠樂文創有限合夥
2025	台大校友一號創業投資有限合夥
2025	晶橋一號綠能有限合夥
2025	水木開發創業投資有限合夥
2025	新創一零一創業投資有限合夥
2025	圖靈二號併購投資有限合夥
2025	中國信託私募股權股份有限公司
2025	台企再造壹私募股權投資有限合夥
2024	中華開發跨境創新基金
2024	開鴻能源股份有限公司
2024	群創開發貳創業投資有限合夥

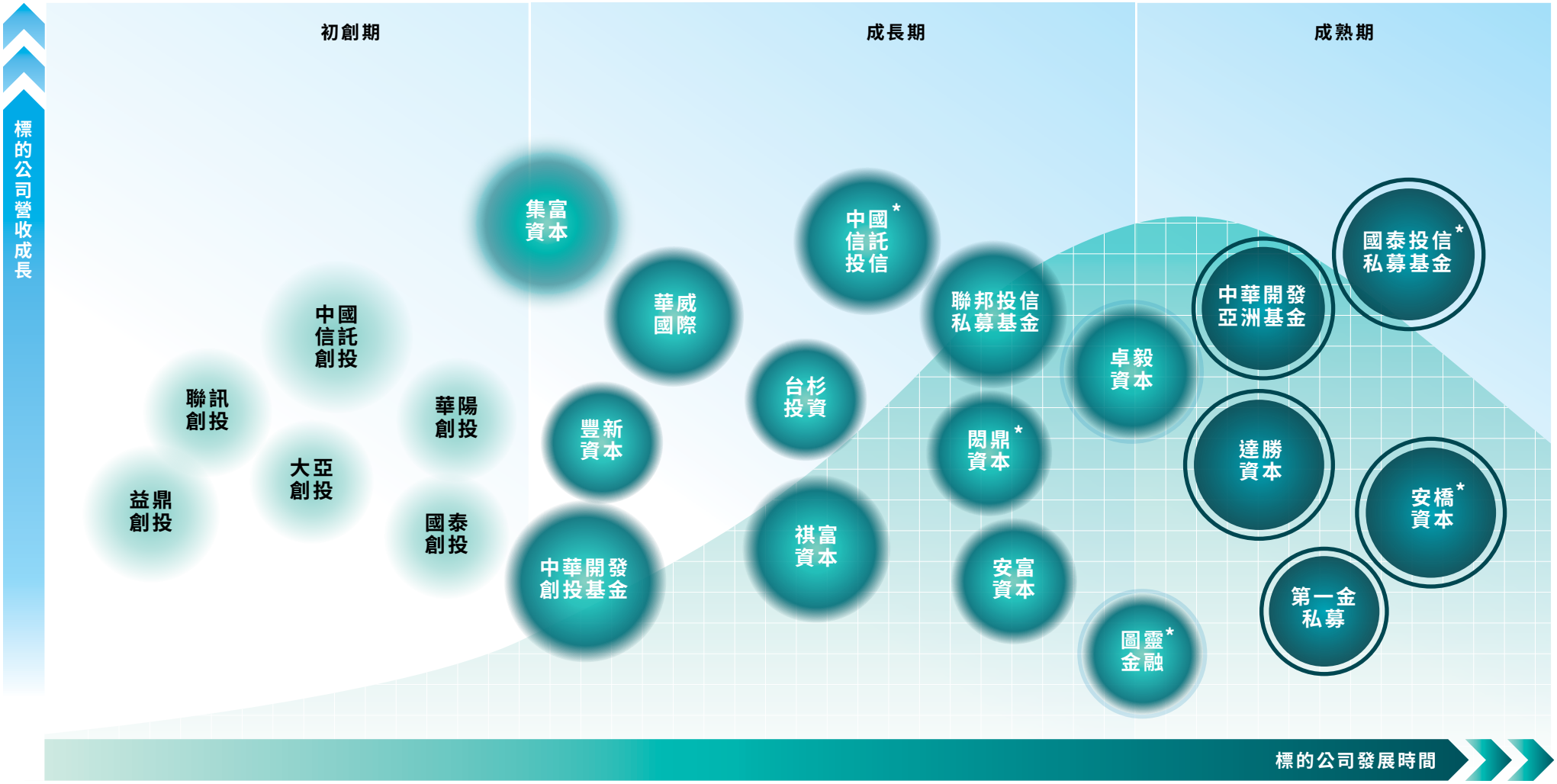
近年台灣新設立之有限合夥數量 (2019~2026.07)



資料來源：商工登記公示資料查詢服務，勤業眾信整理

私募股權基金與創投基金之投資標的企業生命週期分布（續）

國內私募股權基金分布與創投公司分布圖



註1: 上圖僅列示部分基金
註2: 列有*者為2025~2026/07有募集新基金的機構
資料來源：商工登記公示資料查詢服務，勤業眾信整理

04

私募股權基金在台灣之熱門議題



亞洲資產管理中心啟動：
從「留財引資」到長期資本，有機會成為台灣私募股權市場的新引擎

長期以來，台灣民間累積龐大財富，金融市場與產業基礎成熟，但資產配置仍以股票、債券及基金等公開市場商品為主，高資產與家族資本等長期資本參與未上市企業成長與產業轉型的比例相對有限。2024年9月，金管會公布「亞洲資產管理中心 (Asian Asset Management Center)」（以下稱「亞資中心」）政策，以「留財引資並重」及「支持台灣產業發展」為兩大推動方向，期望透過制度開放、法規鬆綁及金融創新，吸引國內外資金在台管理，全面提升台灣金融業的國際競爭力，引導長期資金投入在地產業發展。同時，透過推動五大計畫及16項策略，從投資人服務、商品供給、金融機構通路，以及保險與家族資本運用等面向進行改革。

對PE市場而言，此一政策除了重新盤點資產管理規模（AUM）與金融機構進駐成果，五大計畫中的財富管理促進計畫預期將擴大潛在LP基礎，及壯大資產管理計畫有機會拓展管理人、產品與配置通路，亦預期將「資產留台管理」轉為「長期資本投入台灣企業」，並建構完整的資產管理生態系，為台灣PE市場帶來新的潛力。

亞資中心五大計畫概覽

五大計畫項目	16項推動策略內容	主要推動成果
財富管理促進計畫	1.全面推動私人銀行業務 2.推動家族辦公室 3.增進OBU財富管理業務	辦理高資產業務銀行家數增至21家、高資產客戶AUM累計2.55兆元；家族辦公室顧問業務累計服務189家；確立「台灣傳承信託」制度架構，存續期間可達100年，完善跨世代資產傳承
壯大資產管理計畫	1.壯大本國資產管理規模 2.擴大外國資產管理業投資 3.設立地方資產管理專區	開放30檔主動式ETF；正式啟動高雄資產管理專區，吸引58家金融機構進駐；8家外資投信在台設立區域中心
擴大投資台灣計畫	1.擴大投資創投與新創 2.壯大資本市場計畫 3.資本市場國際合作、跨國雙掛牌	擴大保險業投資私募股權基金範圍、調降創投投資風險係數；推動「亞洲創新籌資平臺」計畫
資金投入公建計畫	1.公建與商品開發規劃專案 2.推動公共建設投資 3.推動策略性投資項目 4.REIT推動專案	配合國發會「兆元投資」計畫，放寬投資公共建設之風險係數、提高保險業投資公共建設比重上限至15%，引導保險業資金投入公共建設；開放基金型REITs
普惠永續融合計畫	1.建立臺版TISA制度 2.推動永續綠色金融商品 3.培訓資產管理人才	25家投信提供TISA級別基金，吸引16.4萬人開戶、帳戶資產規模達173.23億元；增加台灣相關永續債券發行；與政大等院校合作，將專業課程納入學程以培養資管人才

資料來源：亞資中心官網；亞洲資產管理中心推動成果報告，2026年6月。

就PE市場而言，財富管理促進計畫著重高資產客戶服務、家族辦公室發展及財富傳承規劃等措施，提高資產留台管理的誘因，可能形成新的潛在LP基礎；壯大資產管理計畫則透過擴充管理人、另類投資產品及銷售通路，降低家族資本配置PE的制度與作業門檻，增加資金進入私募市場的管道。至於擴大投資台灣、資金投入公共建設及制度鬆綁等措施，與PE市場亦有間接連結。本議題則聚焦「潛在資金來源」與「資產配置通路」兩條較直接的政策路徑。

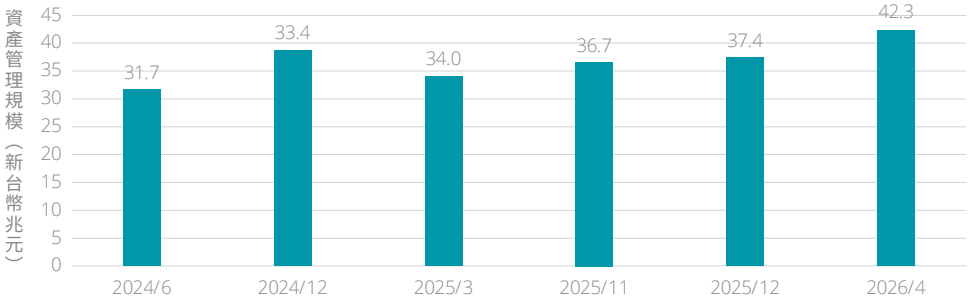


亞洲資產管理中心啟動：
從「留財引資」到長期資本，有機會成為台灣私募股權市場的新引擎（續）

財富管理計畫帶動制度開放與AUM規模，值得關注資金結構轉變對PE的影響

亞洲資產管理中心相關措施推動後，截至2026年4月底，金管會已累計完成52項法規調適，涵蓋開放主動式ETF、擴大REITs制度發展、私人銀行與高資產財富管理、家族辦公室、境外基金多通路、保險資金投資限制等面向。整體金融業AUM較2024年6月增加新台幣10.62兆元，達新台幣42.3兆元，整體規模已提前超越金管會所設定「兩年增加4兆元」的階段目標；綜觀AUM目前呈現穩定成長，此一變化值得PE關注後續如何引導資金投入PE市場。

台灣金融業資產管理規模



資料來源：金管會公布，截至2026/4

高雄專區落地：資產管理產品與配置通路逐步開放

金管會與高雄市政府於2025年7月22日正式啟動「亞洲資產管理中心高雄專區」（以下稱「高雄專區」），作為壯大資產管理計畫的重要試驗場域。從長久發展角度來看，高雄專區的價值不僅在於增加金融商品種類，更在於建立高資產客戶接觸另類投資的制度化入口。

根據金管會統計，截止至2026年6月底，高雄專區內已有21家銀行、13家證券商、17家投信投顧、6家保險公司及國際會計師事務所進駐。銀行已於專區服務逾6,200名高資產客戶，AUM逾7,000億元；家族辦公室顧問業務累計服務約190家，受託管理資產近915億元。上述數據顯示專區已具初步聚集效應，對PE產業而言，高雄專區雖非直接鼓勵投資私募基金的政策，但其所建立的產品平台與資產配置環境，有助於降低高資產客戶參與私募市場的門檻，進而擴大潛在LP基礎，並有機會成為台灣私募資本市場的重要資金入口之一。

下表彙整高雄專區開放前後主要商品與服務差異：

商品/服務	開放前	開放後
多元投資商品	以股票、債券及境內外基金等公開市場商品為主，部分境外或另類商品如私募股權在銷售管道及上架程序上受到限制	擴大境外及另類投資商品的銷售，並開放金融機構引介高資產客戶投資私募股權基金
高資產客戶專屬與客製商品	既有私人銀行服務仍受商品上架、信託及內部審查程序限制，客製化程度有限	符合資格的高資產客戶，可透過信託指定購買未上架金融商品，並依試辦規定簡化部分上架前審查程序
融資與資產活化服務	自益特定金錢信託受益權質借的貸放成數原則受限於五成，且不得再質借	擴大保單融資、保費融資、質借及金融資產組合融資（Lombard Lending），提高資產流動性及資金運用彈性
跨境及一站式財富管理	跨機構與跨境服務串聯有限，部分境外分行服務仍須客戶親赴海外辦理	優化OBU、OSU及OIU開戶流程，共同推廣交易及跨境服務，打造OAMU一站式境外資產管理服務
家族辦公室資產管理	偏向單項財富管理為主，未有完整的家族辦公室服務架構，較難整合傳承、治理等複合需求	擴大家辦服務範圍，銀行可結合外部專業機構，提供財富傳承、接班培育、家族治理及慈善規劃等整合服務

資料來源：金管會官網及亞資中心官網，勤業眾信整理

高雄專區主要從產品、通路與服務三方面降低資產配置門檻：擴大境外及非公開市場商品的可取得性、串聯金融機構的跨境服務通路，並延伸高資產與家族辦公室顧問服務。然而，制度開放主要提供可配置的選項；資產能否實際轉化為PE長期資金，仍取決於家族與機構投資人的配置策略、合適產品的供給及在地投資機會。在此背景下，兼具資產配置與長期治理功能的家族辦公室，成為下一個值得觀察的對象。

亞洲資產管理中心啟動：
從「留財引資」到長期資本，有機會成為台灣私募股權市場的新引擎（續）

家族辦公室能否成為台灣PE市場的長期資金來源

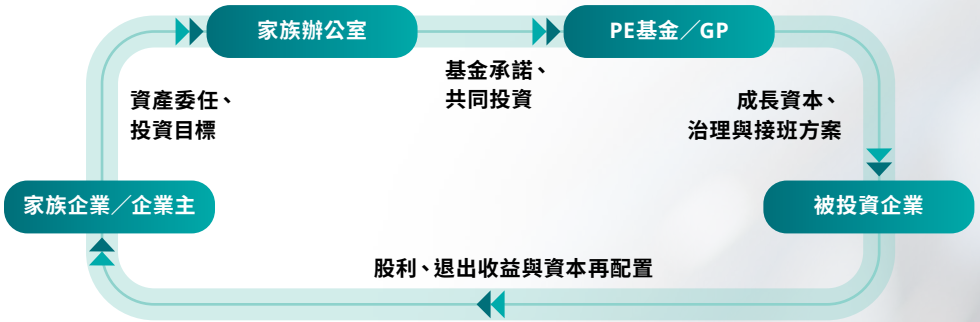
高雄專區已逐步擴大高資產客戶可取得的非公開市場商品與家族辦公室顧問服務，使家族資本配置PE具備更明確的制度與通路入口。然而，通路開放並不代表資金已形成長期承諾；其能否轉化為台灣PE的穩定資金來源，仍取決於家族辦公室的資產配置、合適產品的供給及在地投資機會。

近年亞太地區家族辦公室市場快速成長，據勤業眾信估計，單一家族辦公室(SFO)家數將由2019年的1,790家增加至2030年的3,200家，增幅約78%，占全球SFO的比重預計維持約三成。

除家數增加外，家族辦公室對另類投資的配置需求亦受到關注。根據UBS發布之Global Family Office Report 2026，受訪亞太地區家族辦公室2025年投資組合中，私募股權平均配置約13%，低於全球受訪者的17%，顯示尚有成長空間。

穩定且多元的LP，是PE市場擴張的必要條件之一。就市場實務觀察，台灣PE資金來源過去多以法人機構及專案投資人為主，高資產個人與家族資本透過在地架構參與的程度仍有限。隨家族需求由單一商品延伸至資產配置、家族治理、跨境稅務及投資管理，家族辦公室可望成為連結家族資本與私募股權市場的重要媒介，並提高本地基金募資及資本循環能力。

家族辦公室連結家族資本與PE市場之資本循環示意圖



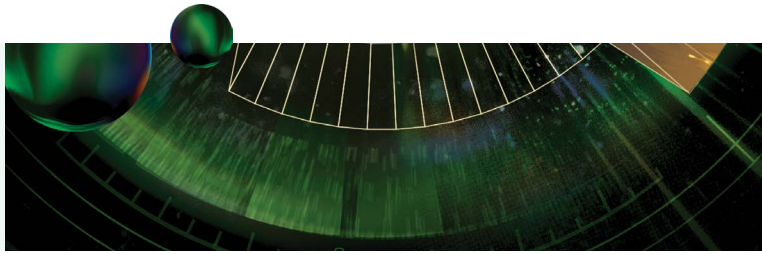
資料來源：勤業眾信整理

整體而言，亞資中心下一階段的關鍵不只在擴大AUM，而在能否形成穩定且多元的長期資金來源。其中，具備長期配置及跨世代規劃特性之家族辦公室，將成為挹注PE市場及成為新興LP來源之一的重要潛力。

目前亞資中心已逐步建立資產在台管理與配置的相關制度，下一階段將關注如何從「資產留台管理」進一步跨入「資本投入台灣企業」。未來應持續觀察家族資本是否能轉化為對PE的穩定承諾、在地GP是否具備承接資金與價值創造能力，以及投資能否透過強化公司治理、推動跨境整合及多元退出機制，打造健全的資本循環生態，此將決定亞資中心能否真正連結資金與在地產業發展需求。

私募股權如企業都更：
台灣家族企業傳承與重組的下一波解方

> PE就像都更。老房子地點很好，但原來的屋主沒有心力與資源處理，PE進來，就是把它重新做起來。
>
> — **李長榮集團總裁 李謀偉，2026年8月專訪**



一、 台灣私募基金（PE）的下一波機會，正從「接班」走向「重組」

台灣私募股權市場下一階段的交易來源，未必只在最熱門的科技題材，而更可能來自一批經營成熟、具有競爭力，卻面臨股權、治理與成長模式重新安排的企業。台灣董事學會《2025華人家族企業關鍵報告》指出，家族企業占台股市值比重已由2012年的64%降至2025年的32%；另一方面，企業主世代更迭、下一代生涯選擇更多元，使「由子女直接接任經營者」不再是唯一劇本。對PE而言，這意味著傳承型交易、集團分拆與產業整併，將逐漸成為更具台灣特色的交易來源。

李謀偉總裁在專訪中提到，國外許多家族企業到了第三代、最晚第四代，已逐步交由專業經理人經營。這個觀察的重點，不在於家族是否退出，而在於所有權、治理權與經營權可以拆開安排。下一代可以是股東、董事、投資人或創業者，不必然要成為CEO；而當家族願意把「誰擁有公司」與「誰最適合經營公司」分開思考，PE才有機會從單純的資金提供者，轉化為協助企業重新配置股權、人才、治理與成長資源的合作夥伴。

二、 把PE看成「企業都更」，重點不在買下公司，而在重做價值創造

李謀偉用「都更」形容PE：一棟老房子，地點很好，但原來的屋主沒有心力與資源再投入，真正的問題不是房子值不值得留下，而是誰能把它重新做起來。這個比喻也點出台灣企業看待PE時最需要改變的視角——PE的核心，不只是交易完成時的價格，而是交易之後，企業能不能被重新組織、重新投資，並建立下一階段的成長能力。

從李謀偉的觀點來看，PE的價值創造方式也一路演進：早期著重槓桿與現金流紀律，之後進入管理現代化、ERP、效率提升與非核心事業調整；再進一步，是在分散市場中做規模整合；今天則加入AI、數位工具與資料能力，直接改變營運流程與決策方式。這條演進路徑對台灣尤其重要，因為許多企業真正缺少的並非資金，而是把願景、策略、人才、財務與執行整合起來的能力。好的PE，價值就在於把這些能力帶進公司，並以股東身分持續推動。

資料來源：
1. 台灣董事學會，《2025 華人家族企業關鍵報告》，2025。
2. 李謀偉總裁專訪逐字稿，台灣併購與私募股權協會白皮書訪談，2026年8月19日。
3. 金融監督管理委員會，亞洲資產管理中心及高雄資產管理專區相關公開資料，2026。

私募股權如企業都更：台灣家族企業傳承與重組的下一波解方（續）

三、台灣最值得PE關注的三類交易

李謀偉在訪談中反覆提到三種適合PE發揮的交易情境。它們共同的特徵，是企業本身往往並不「性感」，卻存在清楚而可執行的價值創造空間。對台灣市場而言，這三類機會也比追逐單一熱門產業更貼近本地企業結構。

交易類型	台灣常見情境	PE可創造的價值
傳承轉型	家族股東需要流動性，企業本身仍具競爭力	透過股權重組、專業經理人制度與治理升級，讓企業與家族各自取得下一階段的選擇權
集團分拆	非核心事業在大型集團內資源與管理注意力不足	業務分拆後獨立治理、聚焦資本投入，讓原本被低估的事業重新建立成長曲線
分散產業整併	同業市占分散、規模經濟尚未形成	以平台公司連續收購，整合品牌、系統、採購與通路，建立更具規模的競爭位置

第一類是傳承轉型中的家族企業。企業仍有競爭力，但股東世代、風險偏好與流動性需求已不同；PE可以把「公司要不要繼續」與「原股東要不要繼續持有」拆成兩道題來處理。第二類是業務分拆：大型集團裡與主策略不一致、卻有獨立價值的事業，分拆後反而更容易取得資源與管理注意力。第三類是分散市場的整併平台：當市場高度分散、單一企業市占有限，PE可透過連續收購與營運整合，把分散的市場做成具規模優勢的平台。

這三類交易對台灣的啟示很直接：真正適合PE的，不一定是市場最熱門、估值最高的公司，而是「還有事情可以做」的公司。企業若存在接班斷層、資源錯置、規模不足或管理系統尚未升級，PE才有發揮空間。對企業主而言，與其先問「PE願意出多少錢」，更重要的是先問：「如果引進這個股東，五年後公司會變成什麼樣子？」

四、家族資本要進入PE，最稀缺的不是錢，而是接觸管道與判斷力

從家族辦公室的角度，李謀偉的經驗指出另一個現實：真正優秀的基金管理人往往不缺資金。好的基金募資速度很快，新投資人若不是既有的基金投資人，未必有機會參與。因此，家辦配置PE的第一項能力，不是熟悉多少金融名詞，而是能否長期建立可信任的關係、取得優質管理人的接觸管道，並形成自己的投資判斷。

在管理人選擇上，他特別重視「專精」：是否真正理解特定產業、是否有一套可重複的價值創造方法、是否具備投後管理能力。這個觀點對台灣家族資本尤其重要。家辦不必一開始就追求直接投資或主導交易，而可以從基金投資人（LP）、共同投資與策略合作逐步建立能力；重要的是知道自己能做什麼、不能做什麼，並把產業經驗與專業投資能力區分開來。

至於產業家族自己下場做基金管理人（GP），李謀偉的態度相當審慎。他把這件事視為至少二十年的承諾，一檔基金七到十年，市場信用必須經過多個投資年份（vintage）才能累積。產業經驗不等於基金管理能力，募資、交易執行、投後管理、人才留任與投資人溝通，都是另一套專業。對多數家族而言，較務實的路徑，是先成為有紀律的LP與共同投資人，再思考是否與成熟基金管理人共組平台，而不是因為「懂產業」就直接跨進基金管理。

資料來源：
1. 台灣董事學會，《2025 華人家族企業關鍵報告》，2025。
2. 李謀偉總裁專訪逐字稿，台灣併購與私募股權協會白皮書訪談，2026年8月19日。
3. 金融監督管理委員會，亞洲資產管理中心及高雄資產管理專區相關公開資料，2026。

私募股權如企業都更：
台灣家族企業傳承與重組的下一波解方（續）

五、 台灣真正需要的，是讓長期資本敢進來、專業資本能留下

台灣家族並不缺乏資本，但要把資金轉化為PE市場的長期供給，關鍵仍在制度與生態系。金管會推動亞洲資產管理中心後，高雄資產管理專區已形成家族辦公室服務的初步規模；下一階段的重點，不只是家辦「能不能設」，而是家辦能否在清楚、可預期的規則下參與私募基金、共同投資與跨境交易。對承諾七年、十年甚至更久的資本而言，法規與稅務的可預期性，本身就是投資條件的一部分。

同樣重要的是專業生態系。李謀偉在訪談中多次強調，美國PE市場之所以成熟，不只是資金多，而是律師、會計師、顧問、產業經理人與資本市場共同形成長期累積的專業基礎。台灣若要讓家族資本與PE真正形成合作市場，也需要讓這些角色有機會參與交易、累積案例與人才。PE不是一種單一金融產品，而是一套由資本、治理、人才與執行共同支撐的產業能力。

因此，台灣PE市場下一階段最值得期待的，不是把國外模式原封不動搬進來，而是建立更符合本地產業結構的合作方式：家族保有長期視角與產業知識，PE帶入治理、人才、併購與執行能力，家辦則成為能跨越世代配置資本的長期股東。對許多成熟企業而言，真正需要解決的不是「要不要賣公司」，而是「下一個十年，要由誰和我一起把公司做得更好」。當這個問題被問對，PE才不只是交易的買方，而可能成為企業下一階段的共同建設者。



資料來源：
1. 台灣董事學會，《2025 華人家族企業關鍵報告》，2025。
2. 李謀偉總裁專訪逐字稿，台灣併購與私募股權協會白皮書訪談，2026年8月。
3. 金融監督管理委員會，亞洲資產管理中心及高雄資產管理專區相關公開資料，2026。

家族辦公室×PE：從基金投資走向策略合作

安富資本以豐沛資源、前瞻性投資視角及洞見，從事具長期價值的策略投資為核心，聚焦AI科技與生命科學驅動產業的布局。除提供資金支持，亦透過產業資源、營運參與及策略協作，陪伴被投資企業推動成長、強化治理並接軌資本市場，逐步形成以資本投入、營運策略與專業能力的投資優勢。該資本所募基金之核心投資人涵蓋壽險、家族辦公室及高資產客戶，近期擬透過安富亞灣一號基金布局AI算力相關投資機會，基金規模預計突破百億元，反映市場對AI基礎設施發展趨勢的關注。

此外，安富資本與家族辦公室長期密切合作，家辦既是基金LP，也是策略夥伴；家族辦公室投資決策普遍更重視長期投資報酬、GP績效、風險管理能力、預期退出機制等面向，並傾向與GP建立長期合作關係，以兼顧資產成長及跨世代傳承目標。

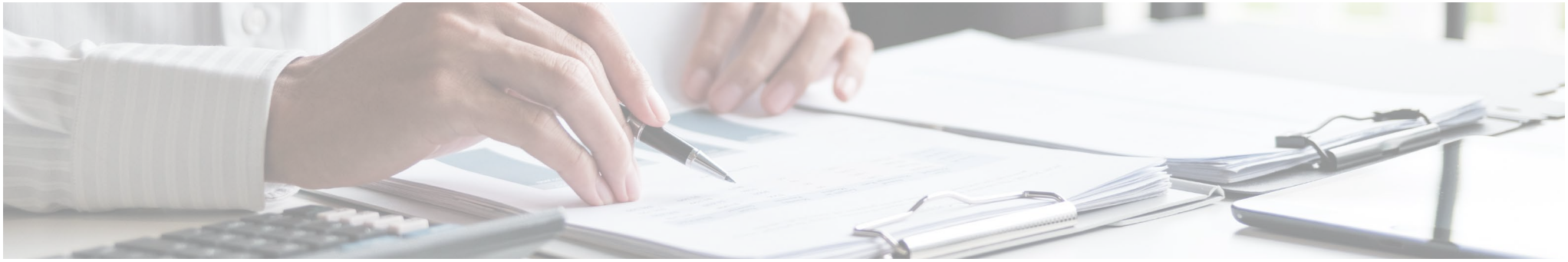
聚焦AI科技與生醫產業，安富資本以長期陪伴推動企業成長

安富資本（Affinity Capital）成立於2022年，是台灣本土私募股權投資機構，團隊主要由多位具有資本市場、資產管理、豐富的高科技生技醫療產業經驗、法律等專業能力經驗的資深金融、產業及專業人士帶領。安富資本主要聚焦在創新AI科技及生命科學驅動之產業，旗下私募基金則涵蓋健康生醫領域及創新科技領域的成長型企業，例如全福生技（6885）、漢康-KY（7827）、安立璽榮-KY（7871）及凌嘉科技（3644）。

安富資本致力發掘具市場潛力與核心競爭力的成長型企業， 安富資本除提供資金支持外，亦深度參與被投資企業的營運、決策及長期規劃，陪伴被投資企業推進研發、強化治理並接軌資本市場。舉例來說，過去1至2年內，安富資本已透過旗下「安富大健康一號及二號」私募基金，積極參與漢康-KY（7827）A+輪及B輪募資，並擔任法人董事。安富資本透過參與公司治理、資源整合及資本市場經驗等多元協助下，陪伴該公司逐步於2025年6月及2026年5月完成興櫃及創新板上市里程碑，自公司A+輪至今，市值已成長3倍以上。

此外，安富資本亦透過「安富大健康二號」私募基金參與安立璽榮-KY（7871）pre-B輪募資，並曾透過董事會參與，提供營運與策略建議、協助規劃資本市場，陪伴公司推進新藥研發及進入資本市場，並於2026年1月成功登上興櫃，自公司pre-B輪至今，市值已成長6倍以上。

在投資人方面，安富資本旗下私募基金的核心投資人主要包含國內大型壽險公司、家族辦公室以及高資產客戶。近期，安富資本以AI算力中心建設「亞灣超算」為核心投資標的，籌設「安富亞灣一號基金」，預計成為台灣第一個募資金額超過百億的私募基金。該基金將積極協助亞灣超算（鴻海（2317）子公司）打造全台唯一大型AI超級算力中心，並持續擴大AI算力布局，鴻海亦於2026年2月公告斥資10億元成為基石LP。



安富深化與家族辦公室的策略合作，共同聚焦長期投資回報

安富資本長期與家族辦公室維持密切合作，過往旗下基金亦有家族辦公室以LP身分參與。除資金合作外，家族辦公室更是安富資本重要的策略夥伴；在投資布局上，安富資本亦會優先分享合適的投資機會，並依家族辦公室的需求，提供基金投資、共同投資及直接投資等具彈性的參與方式。

相較於壽險公司偏重基金的穩定固定收益與配息機制、高資產客戶重視投資門檻及資金彈性，家族辦公室在選擇私募基金時，較偏好長遠獲利的基金，且更注重私募基金GP的經驗、過往績效、投資策略、產業熟悉度、被投資產業的成長性、預期的IRR（內部報酬率）及退出時的MOIC（資本回報倍數）。在綜合評估投資期限、資金要求及相關風險後，家族辦公室針對具備產業資源或具高度潛力極具競爭力的投資標的，亦會爭取共同投資或直接投資等機會，以提升長期報酬。

目前家族辦公室普遍看好AI、半導體及應用服務的成長機會，但面對估值偏高、技術快速迭代及商業模式仍待驗證等問題，投資態度已轉向審慎篩選，並著重於技術護城河、實際營收與現金流、管理團隊及明確退出機制。整體而言，家族辦公室對私募基金的配置仍具興趣，投資方式則朝專業化、分散化及共同投資發展，偏好具有深厚產業資源、且能參與治理的GP，以兼顧長期報酬及資產配置。

展望未來，私募基金可結合專業投資能力與產業資源，家族辦公室則提供具長期投資視角的資本與治理參與。雙方透過策略合作、共同投資及資源整合，不僅追求穩健回報，更能支持企業轉型成長，接軌資本市場，促進長期價值累積與跨世代資產傳承。

金控PE陪伴企業成長之路：價值創造者的轉型

近年來，已有數家金控集團逐步加大私募股權基金（金控PE）領域的布局。雖目前尚未成為市場主流，但隨著金融機構從傳統資金提供者，逐步延伸至企業成長與價值創造的合作夥伴，金控參與PE市場的發展已日益受到關注，此一趨勢也與近年亞資中心設立與開放的發展節奏相互呼應。隨著另類投資工具日益多元，透過資本、產業資源與專業管理能力的結合，金控PE除了追求投資回報，也能協助企業擴大營運規模、推動轉型升級及拓展國際市場，為企業長期成長注入新的動能。

深耕資產管理業務，中華開發資本以長期陪伴思維推動產業升級

在眾多金控PE團隊中，中華開發資本的發展歷程相對悠久，前身為中華開發信託，是台灣最早以「直接投資」與「企業融資」為主要業務的民營信託機構。歷經中華開發工業銀行時期，於2017年改制為中華開發資本股份有限公司，業務重心轉向私募股權及債權、創投投資管理，現為凱基金控旗下的投資管理平台。該公司累積逾六十年直接投資經驗，主要業務為募集與管理股權投資基金，投資範疇涵蓋成長型資本、醫療保健、併購及共同投資等領域。截至2025年底，超過六成資金來自大型機構與高資產客戶等第三方投資人。

中華開發資本的投資策略除財務報酬外，亦涵蓋協助台灣中小企業進行升級轉型，透過資源整合、策略諮詢及國際市場對接等方式，參與被投資企業的成長過程，且中華開發資本在被投資公司掛牌上市後，仍持續擔任董事一職。

在產品面，中華開發資本除持續優化海外投資產品線外，亦致力於將私募股權產品客製化為更貼近台灣投資人風險與投報偏好的投資商品，強化其作為專業金融服務提供者的市場定位。在投資後階段，該公司亦積極參與被投資企業的治理強化及資本市場對接。以下將透過幾個具體案例，說明該團隊在實際投資操作上的策略布局與成果：

與World Gym Taiwan攜手打造全台最大健身品牌

01

- 2017年，中華開發資本看準健身產業的市場韌性與長期成長潛力，鎖定全台最大的連鎖健身品牌World Gym Taiwan。於同年5月透過所管理基金以7,000萬美元取得該公司約兩成股份，成為其首位私募基金投資人。
- 中華開發資本透過為World Gym Taiwan量身打造的投資策略及價值創造模式，在策略部署上串聯集團資源，包括盤點集團自有不動產並促成租賃合作，以支持其潛力據點開發；向集團員工推廣企業會員計畫，協助擴增會員基礎；以及媒合關係企業緯來體育頻道推動品牌與內容合作，提升市場能見度。在上述策略協助及World Gym Taiwan團隊的努力下，World Gym Taiwan的營運據點自2017年的46間成長至目前近150間。
- 資本解決及公司治理方面，協助World Gym Taiwan建立穩健的財務管理機制，並引介專業投資銀行顧問，依發展階段提供客製化融資方案與上市規劃。中華開發資本亦透過董事會參與及經營團隊協作，完善內控制度、深化ESG理念，並強化風險管理與上市規範的相關準備，為順利進入資本市場奠定基礎。
- 在中華開發資本的陪伴下，World Gym Taiwan持續擴大營運規模，推動數位轉型及OMO布局，並於2024年1月成功在台灣掛牌上市。同年底，World Gym Taiwan以900萬美元收購美國World Gym International（WGI）品牌的全球經營權與加盟系統，從亞太區加盟營運商躍升為全球品牌所有人。此舉不僅取得品牌及加盟體系的控制權，更建立未來全球化發展平台，使公司得以透過海外展店、策略聯盟、加盟合作及跨境併購等多元方式擴張版圖，同時開創品牌授權收入來源，提升策略彈性，進一步強化企業成長潛力及國際競爭力，寫下台灣健身產業邁向國際化經營與資本市場的重要里程碑。
- 展望未來，中華開發資本將協助World Gym在穩健發展既有業務的基礎上，積極開拓具高度成長潛力且滲透率較低的分眾市場，例如銀髮樂齡及高所得族群。透過分析客群需求、場域規劃、設備配置及教練專業能力，發展更具差異化的產品與服務，精準掌握潛在市場機會。海外布局方面，將在亞太地區及美國等具成長潛力市場，複製台灣成功的營運模式。亦將透過與海外當地投資銀行合作，積極尋求策略聯盟夥伴、潛在併購標的及資本市場發展機會，推動區域整合與國際化發展。

金控PE陪伴企業成長之路：價值創造者的轉型（續）

半導體產業成長軌跡中的早期投資，發掘本土企業成長動能

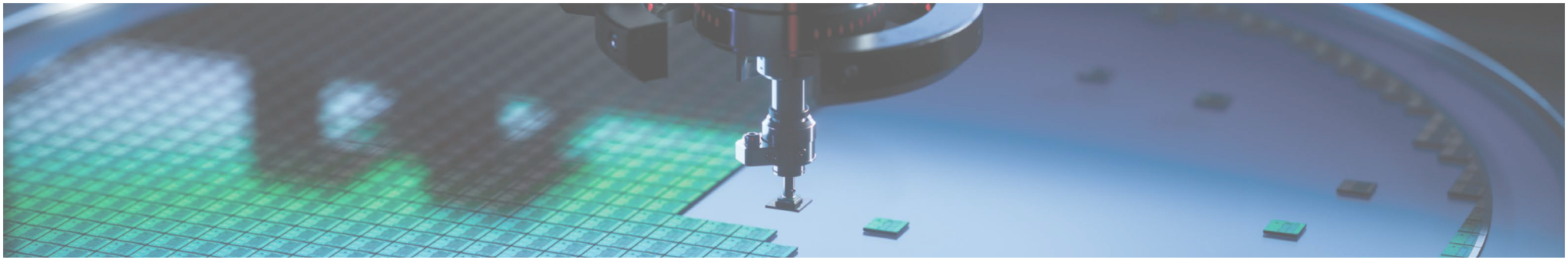
近年來，中華開發資本的投資布局進一步聚焦台灣產業升級、全球供應鏈重組、人工智慧發展及能源轉型等主題。半導體領域亦為該公司長期深耕的重點之一，憑藉對產業脈動的敏銳掌握，團隊得以在關鍵時點切入，並持續陪伴相關企業提升技術實力與市場地位。

01

- 汎銓科技早年以傳統半導體材料分析（MA）及失效分析（FA）起家，扮演製程的研發夥伴。2019年，汎銓成功開發低溫原子層鍍膜技術（LT-ALD），奠定其公司在先進製程研發領域之地位，中華開發資本於同年入股，成為主要股東之一，並擔任一席董事。2020年該技術取得專利並獲業界肯定，汎銓分別於2021年7月登錄興櫃，後續於2022年8月掛牌上市。
- 在全球半導體產業鏈重組與各國積極扶植在地化企業的背景下，AI與高效能運算帶動先進製程研發及封裝需求持續提升。汎銓看準趨勢於2025年間分別於日本及美國成立海外分析實驗室，搶佔美日市場。並深耕矽光子「光損偵測裝置」技術，已獲台美日韓4國發明專利。展望未來，公司計畫整合分析服務、矽光子偵測設備銷售與專利授權，三管齊下推動營運成長，掌握半導體產業升級帶來的成長機會。

02

- 中華開發資本於2022年成為半導體設備商天虹科技（Skytech）的領投者，天虹科技也逐漸成長為集團投資組合中的「金雞」之一。天虹成立於2002年，早期以半導體設備陶瓷零件銷售、維修與耗材改善為主要業務。
- 自2017年起，天虹投入半導體設備自主研發，陸續開發出多種前端製程與先進封裝常用的關鍵機台（PVD、ALD及EUV檢測設備等），成功打造自有品牌國產機台，同時成為台灣少數具備自主研發能力的本土設備大廠，該公司產品應用範疇橫跨先進製程、先進封裝、化合物半導體與光電產業。天虹更將零組件「自製率」視為重要指標，為不受制於進口零組件供應，設備零配件高達七成在台製造，充分回應全球半導體供應鏈在地化與自主化的發展浪潮。
- 在中華開發資本投資與協助下，天虹打入國內化合物體半導體大廠，透過快速客製化、在地化並貼近市場需求等優勢，成為台灣先進半導體設備開發的先驅，後於2023年12月掛牌上市後。為進軍日本半導體市場，天虹更於2025年底設立日本子公司，邁向更具規模與國際競爭力的發展階段。



金控PE陪伴企業成長之路：價值創造者的轉型（續）

攜手大健康產業夥伴，推動數位病理、布局精準醫療

01

- 過去三年來，從中華開發資本公布的投資組合可見，生技新藥及高階醫材等醫療產業占總投資組合的比重持續提升。2024年2月及7月，中華開發資本與同集團的凱基創投分別擔任腫瘤藥物開發公司安邦生技A輪及A+輪的主要投資人，兩輪募資主要用於支持標靶藥物ABT-101與抗癌新藥ABT-301等精準腫瘤候選藥物之臨床開發。其中，ABT-301的新藥臨床試驗申請（IND）已於2025年8月獲美國FDA核准啟動，象徵其臨床開發已符合國際監管機構的相關標準。

- 此外，安邦生技於2026年4月與國際投資機構Global Emerging Markets旗下GEM YIELD BAHAMAS LIMITED簽署合作備忘錄（MOU），擬提供最高1.5億美元的策略投資額度，支持安邦生技深化產品線布局，進一步強化其在產業鏈中的競爭力，安邦生技更於2026年5月成功登錄興櫃。中華開發資本亦透過旗下中華開發貳生醫創業投資有限合夥持股並參與董事會，陪伴公司強化治理架構、推進研發進度，逐步達成臨床開發與資本市場里程碑，為後續全球臨床布局及商業化奠定良好基礎。

02

- 繼安邦生技投資案後，中華開發資本又於2024年6月參與雲象科技B輪募資，攜手廣達電腦等投資人，共同完成新台幣7.65億元之注資。該筆資金主要用於深化醫療影像AI技術研發、強化數位病理軟硬體整合能力，並拓展日本、德國等海外市場。2024年11月底，雲象科技順利登錄興櫃，完成進入公開資本市場的重要階段。

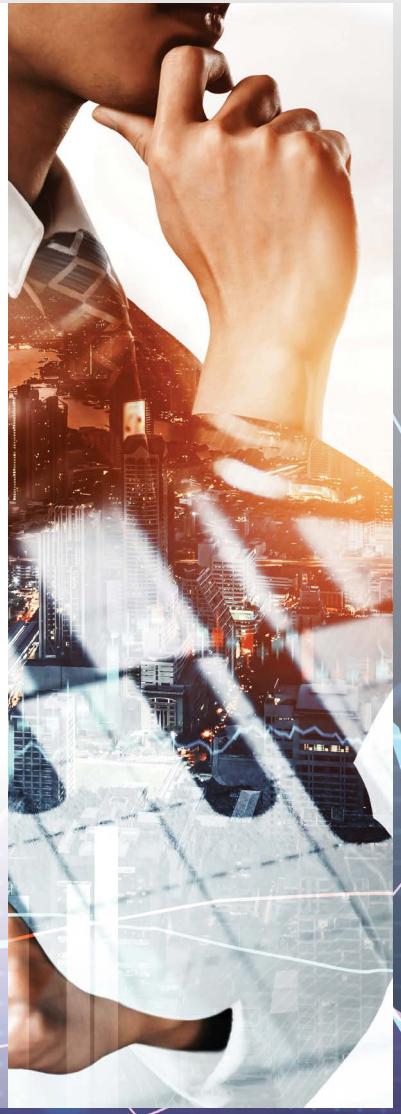
- 受惠於全球數位病理及智慧醫療需求快速成長，雲象科技核心產品市場滲透率持續提升，該公司2025年合併營收較前一年成長91%，其中海外市場營收占比達四成，顯示其海外布局已見成效。2026年3月，雲象於北美具指標性的病理學術年會USCAP 2026上，發表與達明機器人、濱松光學的跨界合作成果，展示全自動化的病理科影像掃描作業流程。此為台灣醫療AI企業首度以完整軟硬整合方案，於全球最具代表性的病理學術年會亮相，雲象科技亦於2026年5月底正式於台灣證券交易所創新板掛牌上市。



多元資本時代：
Secondary Fund與CVCaaS的興起

全球變化、創新發展與企業傳承趨勢，驅動新型資本模式興起

長久以來，私募股權市場上多是為期七至十年的封閉式基金，然而近年來，私募資本的運作形式已逐步多元化，不再受到「募資、投資、持有、出場」的傳統線性模式限制。隨著全球總體經濟情勢多變，以及受到近年高利率的影響，IPO及退出市場時程不確定升高，驅使二級市場（Secondary Fund）交易量上升；此外，常青型與半流動性基金規模亦在成長，其將家族辦公室與高資產客戶資金導入私募市場；而以「經營者」而非「資產」為起點的搜尋型基金（Search Fund），根據西班牙納瓦拉大學商學院（IESE）追蹤的國際檔數，自2018年的83檔增至2025年底的503檔，並在日本中小企業事業承接中活躍應用。私募信貸、資產淨值融資（NAV Financing）、獨立發起人（Independent Sponsor）與企業創投即服務（CVCaaS），則各自回應不同的資金或需求缺口。多元資本的發展趨勢使資本的持有、交易與管理方式出現更多選項，本次議題則將聚焦近年Secondary Fund及CVCaaS之發展觀察。



多元資本時代：Secondary Fund與CVCaaS的興起（續）

Secondary Fund

Secondary Fund使既有私募資產重新取得配置彈性

對LP而言，普遍透過靈活調整的策略以符合整體資產配置的占比需求，在碰到IPO延宕或企業出售延遲的情境下，將無法滿足特定期間內的資金回收需求。另一方面基金管理人對表現良好的資產，也未必願意在既有基金存續期屆滿時被迫出售，這兩股力量同時作用，使「持有」本身成為需要被主動管理的狀態，而非募資與出場之間的被動空檔。在此趨勢帶動下，Secondary Fund市場快速成長。

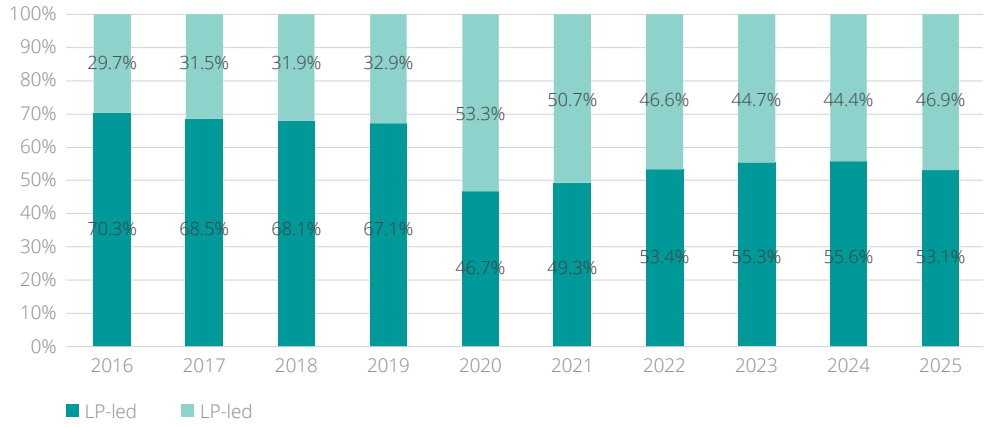
Secondary Fund的核心角色為向原有投資人購買現有的私募股權資產、緩解流動性壓力。全球二級市場近年快速擴張，交易金額在2016年至2025年間由約370億美元成長至2,260億美元，年複合成長率約22%。Secondary Fund市場也由早期以LP主導交易為主，進一步發展至GP主導交易及直接二級交易（Secondary Direct）等多元策略，成為全球私募股權市場中成長最快且最具流動性的領域之一。Secondary Fund除了提供長期資本市場流動性外，還另外為二級市場提供了私募資產的外部價格訊號，過去只能依賴GP自評的NAV，現在有了成交價格可供對照，另一方面也讓DPI（已分配資本倍數）從被動結果變成可主動管理的變數。

Secondary Fund的價值創造邏輯

Secondary Fund承接的交易大致可分為LP主導交易（LP-led Secondaries）、GP主導交易（GP-led Secondaries）與直接二級交易（Secondary Direct）。LP主導交易由原LP出售基金份額，用於調整配置或取得現金，近年來此模式已漸由釋放財務壓力導向轉為主動的組合管理。GP主導交易最常見的形式為設立接續型基金（Continuation Vehicle, CV），亞洲市場的GP主導交易，常以部分變現的形式出現。2025年TPG NewQuest主導一筆2.3億美元的部分比例出售（Strip Sale），承接Navis Capital Partners第八號基金旗下三家東南亞教育事業各50%的權益，原基金保留其餘50%。在亞洲出場管道相對有限、企業併購與上市時點難以掌握的條件下，此一架構讓原基金得以向其投資人提供部分現金分配，同時保留一半的後續增值空間，資產亦仍由熟悉標的之原團隊管理。直接二級交易則是向標的公司的既有股東購買股權。

此種投資形式通常能以折價買入資產、縮短投資等待期，且在投資前已能觀察標的公司的實際表現，因此相較於傳統PE投資具有較高的可預測性與較快的現金回收速度。整體而言，Secondary Fund富有彈性的交易設計對持有優質但尚未到達合適出場時點資產的私募股權基金，為一值得關注的實務做法。

次級市場交易佔比



資料來源：
Evercore-PCA-2025-Secondary-Market-Report, 勤業眾信整理

多元資本時代：Secondary Fund與CVCaaS的興起（續）

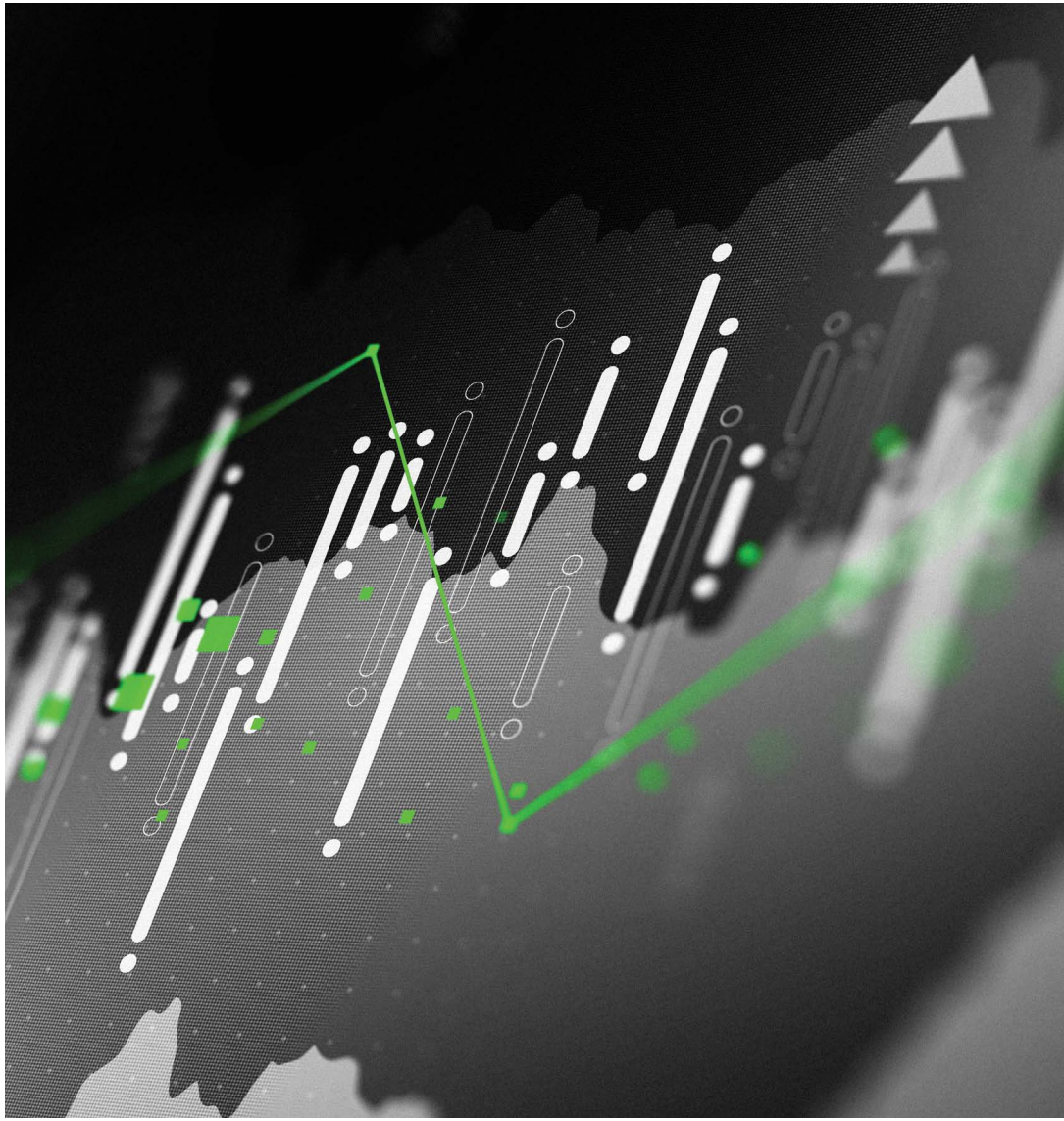
Secondary Fund

深耕亞洲私募股權二級市場，安橋／安新資產管理以價值投資策略發掘成熟資產

安橋資產管理（AB Value Capital Partners）成立於2003年，為亞洲最早投入私募股權二級市場的資產管理機構之一，累計募資規模超過9億美元。其投資人主要包括國內大型壽險公司、上市企業，以及國際私募基金、家族辦公室與退休基金等機構投資人。

AB Value專注於亞洲中小規模投資機會，布局科技、半導體、企業軟體、醫療保健及金融服務等產業，並透過LP-led、GP-led及Secondary Direct等策略，收購具有流動性需求的私募股權資產。私募股權資產過去普遍被認為缺乏流動性，但憑藉長期深耕亞洲市場累積的產業經驗、廣泛的GP與LP網絡，以及對資產價值與流動性需求的深入理解，AB Value善於從中發掘具吸引力的投資機會。

近年具代表性的Secondary Market交易，包括以淨資產價值折價方式收購醫療保健創投基金，以及透過GP-led流動性方案投資高品質資產組合。藉由布局成熟資產及具較明確退出路徑的投資機會，AB Value得以兼顧現金流與投資回報。截至2025年底，兩項投資的內部報酬率（IRR）皆優於業界水準，展現Secondary PE在近幾年整體經濟多變的環境下，提供GP及LP流動性解決方案以獲取相應投資報酬的特色。



多元資本時代：
Secondary Fund與CVCaaS的興起（續）

CVCaaS

聚焦策略性投資，企業創投由市場雷達走向創新引擎

過去企業創投的主要任務在於建立市場雷達，透過投資大量新創以掌握技術發展與產業趨勢。在AI、半導體及數位基礎建設快速演進的環境下，企業已逐漸從廣泛投資走向精準配置。另2025全年統計全球亦有超過3,000家企業活躍參與新創投資，且每五筆新創募資即有一筆包含企業投資人參與，不僅代表企業創投（CVC）已逐漸成為全球創新生態系的重要組成，更顯示企業已從追求投資覆蓋率轉向追求產業影響力，CVC將自身定位為協助企業創新與商業化的重要工具。

雖然CVC能提供場域驗證、供應鏈與客戶關係，在新創選擇投資人的順序上占有優勢。然而，多數企業建立CVC後，仍常受限於既有策略方向與組織資源配置，使投資活動圍繞核心事業展開，較難持續掌握跨產業或非核心領域的創新機會。且CVC的組織穩定性向來不佳，過去數年間全球約有三分之一的活躍CVC被關閉或凍結，數據亦顯示僅逾六成的CVC單位能存活超過三年。CVC的存續高度依賴企業經營層更替與景氣循環，這與新創投資所需的長週期本質衝突。對大型企業的CVC來說，其瓶頸更是已從資金問題轉向能力問題，普遍面臨缺乏投資人才、技術洞察、全球創投網絡、Deal Flow與生態系連結能力。

突破組織與人才限制，CVCaaS建立持續創新的外部引擎

面對市場上傳統CVC受限於企業既有組織規劃、長期穩定性與投資人才不足的問題，CVCaaS近年來漸漸興起，透過外部專業管理機構協助企業建立持續接軌外部創新的能力。其模式由該機構為企業設立並管理專屬基金或投資帳戶，負責投資策略制定、案源開發、篩選、盡職調查、交易執行、投後管理及策略協作。企業在雙方治理安排下，給予全部或部分資金承諾，但得以保留投資決策權，且不需要在內部維持完整的投資團隊。CVCaaS的價值亦不僅限於協助企業執行創投功能，相較於傳統創投著重財務回報，或企業創投聚焦單一企業策略需求，CVCaaS透過整合產業網路、技術趨勢與投資資源，建立跨企業、跨產業的合作平台，使創新技術獲得更多驗證。在此趨勢下，企業競爭也逐漸從單一企業競爭走向生態系競爭。企業需要的已不只是投資能力，而是持續取得新技術、產業洞察與合作夥伴的能力。

多元資本時代：
Secondary Fund與CVCaaS的興起（續）

CVCaaS

建構產業資本平台，祺富資本 (NEXUS CVC Partners) 串聯策略投資與科技布局

若自台灣市場的發展先驅觀察，祺富資本NEXUS CVC Partners規劃「產業資本平台」，依企業特定目標與企業策略深度結合、支援投資發展，達成財務成長、技術布局、策略併購及企業轉型等不同目標。祺富資本將自我定位為根基台灣的投資管理事業，與台灣科技產業具有高度連結，合作網絡涵蓋上游半導體、關鍵零組件與模組，以及下游系統組裝產業，其投資標的以具有台灣產業優勢及全球發展潛力的項目為主，包括人工智慧與數位轉型、環境友善技術、節能、安全及永續科技等。

推動產業協作與跨境連結，祺富資本拓展創新生態系價值

祺富資本作為台灣具代表性的CVCaaS實踐者之一，不僅投資成長期企業，更積極串聯產業資源，促成技術合作、策略投資及生態系共創。例如推動金居與恆勁科技的策略合作，展現透過資本促成產業鏈協同與價值共創的能力，並促成奧義賽博受讓萬里雲股份，投資總額不超過新台幣2,990萬元，雙方規畫在AI安全解決方案、資安代管服務 (MSSP) 升級、雲端安全合規加速，以及東南亞市場共同拓展等面向展開業務綜效討論，切入東南亞金融、政府等市場的AI導入與資安治理需求，為第一支箭XCockpit生態圈補上關鍵一塊拼圖。此外，祺富資本亦與台杉投資、SBI Investment、SMBC Capital Partners及Daiwa Securities Group等亞洲大型機構共同參與Rakuten Medical 2026年F輪募資，顯示其投資網路已逐步連結台灣、日本及國際資本市場。祺富資本所代表的 CVCaaS模式，也正反映企業由投資職能逐步走向創新能力平台化的發展方向。



多元資本時代：
Secondary Fund與CVCaaS的興起（續）

對台灣企業與投資市場的意涵

就私募股權二級市場而言，近期台灣買方的參與機會，因金管會於2026第一季公布的政策受到較多鼓勵與刺激。依亞資中心公開資訊，2026年2月已調整保險業投資風險係數，整體保險業投資創業投資事業於新台幣500億元額度內，適用風險係數由33.75%調降為17.25%，並自2025年3月起分階段擴大保險業投資國內私募股權基金的範圍。對保險資金、金融機構與家族辦公室而言，海外Secondary Fund具有現金流可見度較高、投資期間相對較短的特性，與長期負債配置具一定契合度。至於本地資產的二級交易，則仍受三項條件限制：

01 **台灣創投長期以公司型設立，有限合夥運用相對有限，基金份額的標準化轉讓缺乏成熟的法律與稅務路徑**

02 **未上市股權的公允價值評價實務與第三方評價機構仍在累積**

03 **接續型基金所涉關係人交易，尚無對應的實務指引。**

就CVCaaS而言，台灣的需求基礎相對明確。相較於已具規模、傾向內部化的大型集團，較可能受益於此一模式的，是具備明確技術缺口、需要接觸海外新創與前瞻技術，但難以負擔常設投資團隊固定成本的中型企業，以及首次建立企業創投能力、希望先以共同管理方式驗證投資主題者。對本地創投機構而言，受託管理企業專屬基金，亦可能是募資環境緊縮下的一條實務路徑。



多元資本時代：
Secondary Fund與CVCaaS的興起（續）

結語

多元資本時代的意義，不在於資金總量變多，而在於資金的持有方式、交易方式與管理方式出現了更多選項。整體而言，多元化資本模式的推動，標誌著台灣私募股權產業從單一工具邁向結構化創新的關鍵轉折，已逐步由單純資金，擴及流動性、專業管理與產業網絡。面對退場週期拉長的大環境，二級市場、接續型基金與CVCaaS等靈活機制的引入，為市場注入了新的流動性，也實質驅動了產業核心能力的全面升級，惟其在台灣的實際發展，仍取決於載體形式、評價基礎的標準與獨立第三方意見的治理規範能否同步到位，以及建立明確的策略對齊機制，精準對接企業資本與成長型企業的資源需求。

多元化資本的模式不僅是一場靈活應變的資本實踐，更是推動台灣私募股權市場制度化與專業化的新興動力。隨著評價架構、治理機制與資訊揭露配套日益完備，多元資本模式將從突破週期的創新工具，逐步沉澱為推動產業長期穩健發展的關鍵基礎。

05

總結與展望



總結與展望

回顧2025年，全球私募股權市場仍處於不確定的投資環境之中，關稅政策變化、區域衝突及地緣政治風險持續影響跨境投資決策；儘管各國主要央行逐步由緊縮轉向寬鬆，整體資金成本仍未回到過去低利率時期的水準。台灣私募股權市場看似面臨募資與退出的挑戰。然而，若將觀察視角進一步延伸至資金來源與市場參與者，可以發現台灣私募股權市場正迎來市場制度化與專業化的重要轉折點，台灣私募股權的下一步，在於如何針對本地企業結構，建構一套長期讓資本進入並留下的合作生態系。

本年度白皮書核心洞察不僅是交易的趨勢與變化，更具焦資本來源多元化的制度成型。隨著亞資中心相關政策持續推動，未來鏈結家族資本、金融機構資金與企業資本進入私募市場的管道正逐漸增加。台灣擁有相當規模的民間財富與金融資產，市場發展的關鍵在於如何建立適當的投資管道與治理機制，使資金得以轉化為能夠長期承擔風險的股權資本。從企業需求端來看，當成熟企業面臨傳承與轉型挑戰時，如李謀偉總裁分享的企業都更觀點，能將傳承危機轉化為重組契機，在此過程中，私募股權基金所能扮演的角色逐步由資金提供延伸至治理、資源整合與價值重塑的長期夥伴。同時，金融機構及企業資本的投入，使台灣私募股權市場的參與者更加多元，大型金控旗下PE逐步強化企業價值創造功能，此外，Secondary Fund及CVCaaS等新興資本運作模式，回應私募市場的流動性需求與企業投資能力建置需求，為投資人及企業提供更多資本配置與合作選項。

台灣具備深厚的產業基礎，企業亦持續面對轉型與傳承需求，因此，如何促進私募股權基金、家族資本、金融機構及企業資本間的合作，並使不同類型的資本與企業需求形成更有效的連結，將是下一階段值得持續觀察的課題。私募股權在台灣所扮演的角色，也可望從資金提供者，進一步成為連結資本與企業長期發展的重要橋梁。



06

附錄一：
亞太私募股權年鑑概覽



2026 Deloitte亞太私募股權基金年鑑

亞太私募股權市場震盪後回穩的一年

2025年對亞太私募股權基金而言，是「開局樂觀、中途急凍、年底翻身」的一年。2024年底，通膨疑慮緩解、政策利率見頂、全球逾70場大選陸續落幕，加上可支配資金仍處歷史高位，市場對2025年的交易動能普遍抱持樂觀預期。然而，4月2日美國宣布「解放日」(Liberation Day) 關稅及各國相應的反制措施，讓交易評價瞬間失去定錨基準，導致市場許多投資案暫緩，亞太私募股權交易金額在第二季較第一季驟降37%，創下2020年以來最疲弱的單季表現。所幸市場快速適應不確定性，第三季起交易動能明顯回補，全年約61%的交易金額集中在下半年，第三及第四季合計約占全年退場金額之65%。

市場不確定性增加，政府參與市場漸趨積極

綜觀2025年，美國關稅政策及各國反制措施引發市場劇烈波動。即便關稅變動對企業營收與成本的影響大多可以量化，對併購活動的直接影響相對有限；但政策方向上缺乏可預測性，則成為影響交易推進的關鍵。

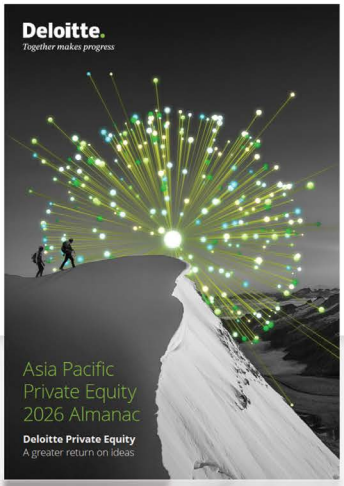
除了貿易政策之外，2025年亞太地區亦面臨多起地緣政治事件，包括印巴間的軍事衝突、泰柬邊境戰事，以及中日關係緊張升溫等，進一步增加了市場的不確定定。

除此之外，各國政府正逐漸由市場監管者轉變為直接影響交易結果的重要參與者。從白宮介入TikTok競標、公開表態華納兄弟併購案，到印尼政府透過iPhone 16銷售禁令爭取Apple承諾投資1.6億美元，以及美中政府對於巴拿馬運河及港口交易的不同看法，均反映出政府政策目標已深度介入商業交易決策。此趨勢進一步提升包括私募股權基金等企業執行交易的複雜度。

大型交易漸少，營運價值創造成為新動能

雖2025年亞太地區整體併購市場仍出現多宗大型交易，但同時間，亞太PE對大額交易的投資意願明顯下降，10億美元以上交易佔總交易金額的比重由前一年的59%降至46%，投資活動逐漸轉向規模較小的中型市場及補強型收購，並偏好內需導向、較不易受全球貿易波動影響的投資標的，以及偏好需求韌性強、現金流穩定的防禦型產業，如醫療保健、運輸物流，以及資料中心等支撐AI發展的基礎建設，而非直接押注不確定性高的標的。這股轉向的背後，是報酬來源的根本位移，當市場成長紅利與估值倍數成長所帶來的回報逐漸受限，GP已無法再仰賴「買進等漲」獲利，轉而以經營長期事業的方式管理投資組合公司，透過提升財務與營運效率、成本優化、導入新興技術等方式創造價值。隨著亞太市場成熟、更多創辦人面臨世代交替，導入專業經理人並推動實質變革的空間逐漸打開。然而，許多長期以成長型投資為主的基金，過去較少直接參與企業營運改善，因此在人才招募上，將更加重視具備Buy-out與營運實務經驗的人才。此一趨勢預期將延續，並進一步整合不同被投資公司的資源，例如共用後勤資源，以提升效率並創造綜效。

2026 Deloitte亞太私募股權基金年鑑



企業成為交易核心，退出管道日趨多元

在私募股權基金主導的退出市場低迷的環境下，企業已成為當前併購市場最重要的買方與案件來源。亞太前20大買斷交易中有15筆涉及企業賣方，涵蓋公開轉私有、企業分拆與企業主導出售之交易型態。另一方面，企業買家佔投資組合公司出售案件的比重已達55%，遠高於2020年的32%。由於企業買家在交易程序拉長時有更充裕的時間完成盡職調查，加上長期策略需求驅動，使其在市場波動環境下更傾向持續推進交易。因此，在「交易確定性優於執行速度」的市場環境中，企業買家相較於財務投資人更具競爭優勢。私募股權基金逐漸被視為企業處理非核心資產、在地分拆與企業轉型的策略夥伴。與此同時，面對退出金額持續低迷，GP的流動性策略明顯多元化，延續型基金讓GP得以延長持有最佳資產並滿足LP的資本回收需求，向主權財富基金等出售少數股權可在保留控制權的同時引進新資本，而將表現轉弱的資產以折價賣回原業主的「賣方賣權」，則成為降低投資組合管理負擔的務實解方。

募資寒冬延續，LP版圖位移

2025年亞太私募股權募資持續低迷，募資總額與基金檔數雙雙創下2021年高峰以來的週期新低，買斷與創投基金皆明顯萎縮，反映LP選擇性提高、退出遲滯導致可再配置資金減少，以及持續偏好對既有管理人加碼。資本形成因而高度集中於少數大型且成熟的管理人，即使是知名基金，亦普遍面臨募集規模設限，或未能達成原定募集目標的情況。一方面，機構LP正將資金集中於少數精英GP，並轉向具明確績效紀錄的管理人。具有代表性的案例包括2025年6月耶魯大學校務基金宣布史上首次出售私募股權投資組合。另一方面，全球監管機構對散戶資金投入私募基金的態度明顯轉趨開放，新加坡、香港、美國與歐盟均釋出鬆綁訊號，機構投資人預期至2027年散戶將驅動私募市場逾半的資金流入。多數GP目前並不具備觸及此一新族群的能力，正積極尋求具資金募集渠道的合作夥伴，並同步調整投資人關係、報告揭露與流動性設計，半流動性與常青基金因而日漸普及。可以預期，主權財富基金與散戶資金的份額將持續上升，而承接LP權益的二級市場基金需求亦隨之攀高。

亞太家族資本趨向專業化，同時成為私募股權的資金來源與交易對手

在LP版圖位移的同時，亞太地區另一股資本力量正在成形。家族辦公室近年加速轉型為更專業化與制度化的財富治理平台，超過四成計畫增聘具專業背景的非家族成員，比例高於全球平均，治理重心也隨之從「挑選標的」擴展到「建立制度」，投資風險管理與估值政策逐漸成為多數家族辦公室的策略核心。與此同時，亞太家族資本長期偏重股票、不動產與固定收益的配置慣性正在鬆動，減碼現金、增持私募資產與收益型資產的意向已相當明確，顯示配置邏輯正由觀望與保值轉向成長與多元化，惟約七成投資仍留在亞太，分散布局的空間依然可觀。真正推動這股轉型的力量來自世代交替，相當比例的亞太家族預計在未來十年內完成傳承，但多數家族尚未完成領導人接班安排。這些變化與私募股權市場的關聯遠比表面上更直接，家族辦公室的專業化與治理升級，正是其得以長期參與私募股權這類週期長、仰賴專業判斷之資產類別的前提，而家族事業本身的接班需求，又恰好對應企業賣方主導案源、創辦人世代交替釋出優質標的等現象。換言之，亞太家族辦公室既可能是私募股權下一波重要的資金來源，也可能是交易的另一端，當其競爭力由「掌握資產」轉向「治理能力與專業執行」，與私募股權市場的交集也將愈來愈深。

資料來源：Deloitte <Asia Pacific Private Equity 2026 Almanac>、Deloitte <家族辦公室洞察系列：亞太區視角>，勤業眾信整理

06

附錄二：
資料來源



資料來源

訪談成員	• 針對本報告內容，勤業眾信聯合會計師事務所/勤業眾信策略與財務顧問股份有限公司訪談包含私募股權基金與企業界有力人士，惟鑑於相關從業人員保密性之要求，暫不公開訪談成員 • 李長榮集團 - 李謀偉總裁
資料庫	• Capital IQ • Mergermarket • Preqin • 經濟部商工登記公示資料查詢系統
專業調研報告	• Dechert LLP, 2026 Global Private Equity Outlook: Signs of a Gradual Thaw • Preqin, Private equity in 2026 • Bain & Company, Global Private Equity Report 2026 • Cherry Bekaert, PRIVATE EQUITY'S 2025 SURGE AND 2026 OUTLOOK: The Trillion-dollar Rebound • S&P Global Market Intelligence, 2026 Private Equity and Venture Capital Outlook: Uncovering the data behind the deal flow • Mckinsey & Company, McKinsey Global Private Markets Report 2026: Clearer view, tougher terrain • Bain & Company, Global Private Equity Report 2026 • Preqin, APAC Private Markets in 2026 • Deloitte Private Equity, Asia Pacific Private Equity 2026 Almanac • Grand View Research, Precision Medicine Market (2026 - 2033) • Deloitte Private, The Family Office Insights Series - Global Edition: The Top 10 Family Office Trend 2024 • Deloitte Private, The Family Office Insights Series - Global Edition: Defining the Family Office Landscape 2024 • Evercore, 2025 Secondary Market Report • Stanford Graduate School of Business, 2024 Search Fund Study Research Overview • Stanford Graduate School of Business, 2026 Search Fund Study Selected Observations • Aranca Research, Corporate Venture Capital Deal Analysis | Q1 2025 • Aranca Research, Corporate Venture Capital Deal Analysis | Q2 2025 • Aranca Research, Corporate Venture Capital Deal Analysis | Q3 2025 • Aranca Research, Corporate Venture Capital Deal Analysis | Q4 2025 • Aranca Research, Corporate Venture Capital Deal Analysis | Q1 2026 • Silicon Valley Bank & Counterpart Ventures, State of CVC 2025: A Deep Dive Into the Dynamics of the Corporate Venture Captial (CVC) Ecosystem • Search Fund Japan, Search Fund Market in Japan, 2025 Observations

資料來源

政府公開資訊	• 台灣證券交易所：2025年成果綻放，迎向2026年再創高峰 • 台灣創新版：從基因檢測到精準醫療：全球產業發展趨勢與台灣機會 • 國家發展委員會：國發會和台大聯手，成立台灣第一個校友VC投資基金 • 金融監督管理委員會-亞洲資產管理中心成果報告 • 亞洲資產管理中心AAMC • 台灣金融研訓院金融研究所：打造台灣成為亞洲資產管理中心 • 香港金融管理局 • Monetary Authority of Singapore" • 中華民國證券投資信託暨顧問商業同業公會 • 金融監督管理委員會：立足台灣、布局亞洲 亞資中心兩年有感 • 台灣證券交易所：新上市公司：天虹(6937) • 金融監督管理委員會：金管會開放保險業投資五大信賴產業，擴大國內投資管道
公司網站	• Goldman Sachs • 雲豹能源 • Acer Inc. • 群益期貨 • 凱基金融控股 • 中華開發資本 • World Gym Taiwan • 雲象科技（Aether AI） • AB Value • Search Fund Japan, Inc.

資料來源

公開媒體資訊

- 文策院雙基金規模逾15億　攜CJ ENM、遠傳、TVBS共推台灣影視接軌國際 | 中央廣播電臺 | 2025/11
- 深化國際影視合製、注入資本動能與推動IP開發 台韓、遠樂雙基金、集集創造正式成立 | 文化內容策進院 | 2025/11
- 遠傳偕文策院、CJ ENM、TVBS成立影視雙基金 規模逾15億 | 工商時報 | 2025/11
- 台大校友創投公司 臺大持股45% | 工商時報 | 2025/06
- 籌備近一年 「晶橋一號綠能基金」正式啟動募集 | 工商時報 | 2025/05
- 中華開發資本攜手水木資本 33億「水木開發基金」聚焦台灣與矽谷深科技投資 | 工商時報 | 2026/02
- 新光三越變天？大股東三越伊勢丹賣股 吳東昇主導新昕資本以120億拿下 | 工商時報 | 2025/06
- 三越伊勢丹降低持股 經營權展開角力賽 新光三越副董之爭 揭新光吳家茶壺風暴 | Yahoo股市 | 2025/10
- Acer斥資34.5億元收購AIoT業務，擴大智慧物聯網版圖 | Investing.com | 2025/02
- 水泥業拚轉骨2》從水泥到機器人感測　環泥第二曲線浮出檯面 | 民報 | 2026/05
- 環泥旗下利永環球併購美商Tekscan，投入機器人電子皮膚感測領域 | Yahoo股市 | 2025/10
- 持股超過9成！台達電砸21億併購行動基因 衝刺精準醫療 | 工商時報 | 2025/06
- 台達砸21億收購行動基因，進軍精準醫療市場 | GeneOnline | 2025/06
- 《電零組》收購AIP助攻 偉訓強攻漲停 | 元大證券 | 2025/06
- 亞資中心週年2》58家業者聚富2.8兆元！家族辦公室、私人銀行生態系逐步成形 | 財訊 | 2026/07
- 私募基金99人限制 亞資中心高雄專區鬆綁 | 工商時報 | 2026/07
- 投信投顧去年財報比一比 元大淨利王 安聯EPS王 | 經濟日報 | 2026/04
- 中華開發資本國際公司所管理的亞洲基金 入股World Gym | 中時新聞網 | 2018/03
- World Gym申請IPO 明年首季掛牌 | 工商時報 | 2023/09
- World Gym「每股132元」上市！7大重點認識健身房霸主 | 數位時代 | 2024/01
- 《動休閒》砸2.88億元收購全球經營權 World Gym成台灣品牌 | 豐雲學堂 | 2024/10
- 「創投之星」卓越投資獎－中華開發資本管理顧問股份有限公司 創造穩健的回報 生態圈共創多贏 | 今周刊 | 2025/01
- 汎銓營收／5月2.17億元、年增19.42% 矽光子檢測布局成形 | 經濟日報 | 2026/06
- 材料分析供不應求 汎銓估下半年營運跳躍式成長 | 鉅亨網 | 2021/08
- 需求旺+人力足 汎銓柳紀綸：H2營運拚向上 | 中時新聞網 | 2022/07
- 天虹完成全球首台CoPoS面板級PVD設備交機 搶攻先進封裝Panel化商機 | 財報狗 | 2026/02
- 國際資本瘋搶！安邦生技獲1.5億美元投資 這款抗癌藥潛力驚人 | 三立iNEWS | 2026/05
- 安邦1250萬美元A輪完募！前NRPB計畫2亮點腫瘤藥穩推臨床 | 環球生技月刊 | 2024/02
- 安邦生技再創里程碑：ABT-301三聯療法獲美FDA核准執行，鎖定晚期大腸直腸癌冷腫瘤龐大市場 | 國家新創獎 | 2025/08
- 【雲象科技法說會重點內容備忘錄】未來展望趨勢 20260424 | 富果 | 2026/04
- 全球領先數位病理AI醫療概念股 雲象科技(7803)創新板掛牌上市 提供全球病理科數位轉型軟硬整合顧問服務 成長動能蓄勢待發 | Genet觀點 | 2026/05
- 雲象科技5／20創新板上市 雙國際認證助攻歐美版圖 | 工商時報 | 2026/05
- 雲象科技整合軟硬體做大利基市場，策略合作打出國際通路 | 今周刊 | 2026/06

資料來源

公開媒體資訊	• The Ascendance and Implications of Evergreen Funds in Private Markets | MSCI | 2026/03 • Search Fund Market Analysis Report (Statistics, Financial Performance Data, Demographics, Target Industries, and ETA Adoption in 2026) | CapitalPad | 2026/01 • Navis closes education-themed GP-led secondary, eyes healthcare follow-up | ION ANALYTICS | 2025/05 • 2025 Global Secondary Market Review: Another Record-Breaking Year | Jefferies | 2026/02 • Growth at a Discount: Opportunities Abound in the APAC Secondaries Market | Jefferies | 2026/04 • These CVC Units Didn't Make It to 2025 and the Reasons Aren't Always Easy to Understand | Global Corporate Venturing | 2024/12 • 台灣創投圈大洗牌！企業創投主宰逾7成資金，傳統創投面臨看得到吃不到危機？ | 數位時代 | 2025/12 • Steer Clear of Corporate Venture Capital Pitfalls | MIT Sloan Management Review | 2024/03 • Continuation Vehicles in the Age of Zombie Funds: Legal Strategies for Sponsors and LP Protections | Robinson Bradshaw | 2026/03 • Client Alert- Continuation Funds Come of Age: Process, Conflicts, and the First Wave of Disputes | Quinn Emanuel | 2026/08

編輯團隊



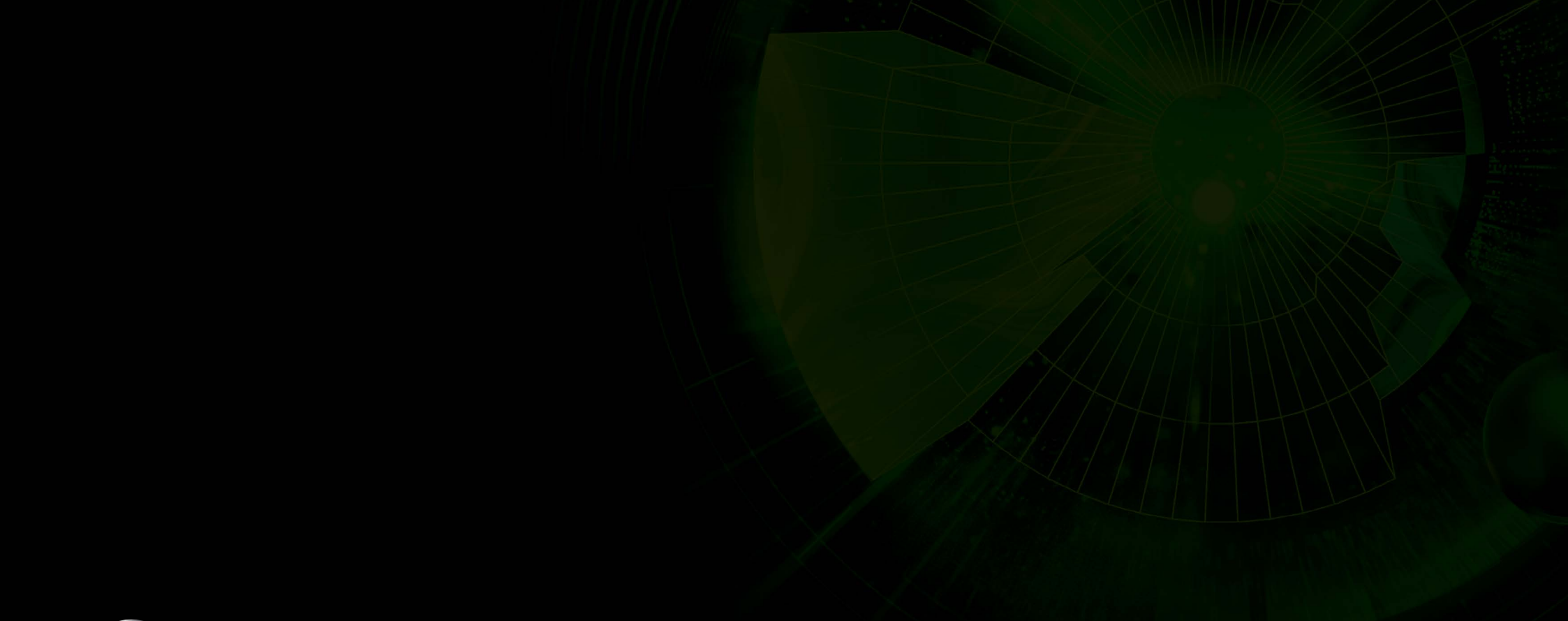
潘家涓 Maggie Pan
總經理
mpan@deloitte.com.tw



賴柏勳 Nash Lai
執行副總經理
nashplai@deloitte.com.tw

路嘯白 Pai Lu
協理
paihlu@deloitte.com.tw

黃齡潔 Andrea Huang
資深經理
andrealhuang@deloitte.com.tw



MAKING AN IMPACT THAT MATTERS since 1845

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。

© 2026 勤業眾信版權所有 保留一切權利
Designed by CoRe Creative Services. RITM2590538