中國大陸市場具開發潛力

慢性病患激增 洗腎市場飛速成長

全球嬰兒潮世代邁入高齡，加上新興國家罹患慢性疾病人口增加，讓英國《經濟學人》以「飛快成長」的洗腎市場來形容產業前景，其中最具商機的，當屬上游的血液透析機及下游的洗腎中心。

◎撰文／孫慶龍 圖片提供／法新社、達志影像

第二次世界大戰結束後的戰後嬰兒潮人口，陸續在2011～2029年間邁入65歲以上，因此全球不僅即將進入高齡化的社會結構，同時，老年人口罹患高血壓、高血糖、高血脂等慢性疾病的較高機率，也將帶動未來全球慢性病患照護需求，相關經費支出預估也將逐年攀升。

隨著現代人習慣食用速食、精緻甜食、油炸食物、少運動、抽菸、喝酒、熬夜以及暴飲暴食等生活型態與飲食習慣的影響下，罹患慢性疾病早已不是老年人的專利，近年來更出現年輕化的趨勢。

因此，在社會結構老年化與慢性疾病年輕化等兩大趨勢下，世界衛生組織已發出警訊，目前全球每年因慢性疾病造成的死亡人數已達1,700萬人，未來10年內將會呈直線上升態勢，慢性疾病預估會再奪走全球3.5億個生命。

再者，由於慢性疾病中的高血壓、糖尿病都是引發「腎衰竭」的高危險群，約占73%的來源比重，因此治療腎衰竭的「透析治療」（俗稱洗腎）醫療行為及相關產業，順勢成長。

治療腎臟衰竭 血液透析為全球主流

三軍總醫院腎臟內科主治醫師吳家兆指出，當腎臟受慢性疾病侵襲或其他因素導致器官功能失常，無法將體內的廢物或多餘水分有效排除時，就會造成體內水分的電解質不平衡，如果不立即接受治療，將可能引發致命的危險。

他進一步解釋，治療腎臟衰竭有3種方式，分別為：腎臟移植、腹膜透析與血液透析。雖然目前換腎手術已經可以達到90%的成功率，但在醫療實務上由於願意捐腎的人不多，因此在腎臟移植的來源不足下，絕大多數的患者仍是透過洗腎的方式來進行治療。

「洗腎可分在醫院『血液透析』，與在家『腹膜透析』等兩種，國內目前僅一成患者採腹膜透析。」吳家兆表示。「腹膜透析」俗稱「洗肚子」，優點是可在家操作，時間較彈性，也不用擔心感染病毒的風險，但由於長期使用會有損壞人體腹膜的風險，因此全球多數國家採用此一

血液透析（俗稱洗腎）由於在醫院進行，能使病患獲得完善的護理照顧、提高存活率，為目前治療腎臟衰竭的主要方式。

治療方式的比例皆在個位數，僅亞洲的香港由於房地產昂貴，血液透析中心設置成本過高，因此香港醫院管理局才不得不將腹膜透析治療列為第一優先選擇，占比高達8成以上。

除了「腹膜透析」之外，另一種透析治療就是「血液透析」。血液透析也是目前全球最主要治療腎臟衰竭病患的方式，因為治療的場所皆在醫院或血液透析中心，因此病患不僅能獲得更完善的護理照顧，同時也大幅提升病患的存活率。

雖然接受洗腎治療，能有效降低病患的死亡率，但由於治療過程中涉及龐大的醫療支出，因此各國罹患腎臟衰竭病患的治療率也不盡相同。整體而言，國民所得較高與醫療保險制度較完善的國家，可達到較高的治療率，例如美國政府每年編列240億美元的支出，提供每位病人平均每年7萬美元的洗腎治療，因此整體的治療率可超過82%。同樣擁有較高國民所得與醫療保險制度的西歐、日本甚至香港、台灣，腎衰竭的治療率也分別可達到80%、甚至90%以上的水準。

血液透析市場快速成長 吸引各界投資

英國《經濟學人》以飛快成長的洗腎市場，來形容整個產業的未來前景，全球市場規模預計將從2009年時的633億美元，成長到2013年836億美元，而罹患慢性腎衰竭的病患也將從目前的200萬人，倍增到2020年時的400萬人口，其中新增人口大多為新興國家的病患，主因在於新興國家近幾年國民所得與生活飲食獲得明顯的提升與改善所致。

飛快成長的洗腎市場，也吸引國際投資大師巴菲特的青睞，繼2011年以每股71美元買進全美最大腎臟透析服務商DaVita（DaVita Healthcare Partners, Inc）之後，2012年再以107.82美元的價格，向上加碼買進，不僅將持股比重一舉提高到10.8%，也成為該公司最大的單一股東，巴菲特持續加碼的背後，正透露全球洗腎產業，已經出現了不容忽視的成長力道。

綜觀全球洗腎產業的供應鏈，最有利潤的業務包含兩個部分：最上游的血液透析機及下游的洗腎中心。首先，血液透析機是絕對寡占的市場，進入門檻非常高，以台灣為例，目前仍無廠商擁有自行研發製造的能力，需全數自國外進口。目前全球市占率以德國醫療用品大廠FMC（Fresenius Medical Care）擁有超過50%以上最高，瑞典的Gambro則排名第二。

其次，下游的洗腎中心，以美國為例，最大的兩家連鎖集團FMC與DaVita，在全美各地擁有超過1,000家的洗腎中心，而巴菲特此次所加碼的DaVita，正是位處於產業鏈中最有利可圖的下游洗腎中心。

在過去10年，DaVita的每股營收與獲利分別以18.6%與17.8%的年增率成長，展望未來的6年，

現代人飲食西化，喜愛速食、精緻食物，再加上不良生活型態，導致罹患慢性疾病的年齡層下降，也增加罹患腎臟疾病的風險。

巴菲特甚至樂觀預估，公司獲利的年增率至少可維持在12.3%的水準，而主要的成長來源，是這幾年DaVita在東南亞、歐洲與中東地區的多項購併與擴張計畫。

錯誤用藥習慣 台灣成為洗腎王國

台灣身處於產業成長快速的亞洲市場，早是全球公認的洗腎王國。雖然台灣受惠於完善的健保制度，讓每100個病患中，就有超過90位以上可以接受洗腎治療，高治療率位居世界前茅，但台灣洗腎人口占總人口的比例（盛行率）及年增率，同樣也是世界第一。

根據工研院（IEK）的研究資料顯示，目前台灣長期接受洗腎治療的患者已達到5萬名，一年總體洗腎的次數高達750萬人次，而新增的洗腎人口每年皆以6%～10%的速度增加，除此之外，單是健保局每年就編列超過新台幣300億元的預算負擔相關的費用，平均每人每月健保給付金額便高達新台幣50,400元。

台灣會有如此高的盛行率，除了高血壓、糖尿病和人口老化等問題，所引發的腎衰竭之外，其中最為人所詬病的，就是台灣人愛服用成藥的習慣，許多來路不明的中藥或西藥，都可能因成分中含有高濃度的重金屬（鉛、鎘）與馬兜鈴酸，而嚴重損害腎臟的功能。

特殊的社會文化背景，雖然讓台灣蒙受「洗腎王國」的惡名，但也發展出完整綿密的醫療體系，根據健保局的統計數據顯示，台灣目前的血液透析醫療院一共有562家，其中21家為醫學中心、239家為相關醫院、302家為基層診所。

另外，血液透析治療使用的儀器、材料，例如血液透析機、人工腎臟、血液迴路管、導管、穿刺針、藥粉、透析液、動靜脈血管通路、血液幫浦、生理食鹽水及保護罩等，也提供台灣相關廠商的發展契機，包括上游廠商的濟生製藥與台鹽生技、中游製造商的邦特生技，以及下游代理商的佳醫集團。

擁有超過50年歷史的濟生化學製藥，將近7成的營收比重來自於血液透析的濃縮液產品，2012年受到下游客戶大量訂單的挹注，全年營收成長不僅超過3成，獲利更創下公司成立以來的新高。

此外，由於看好中國大陸未來洗腎市場的前景，濟生也計畫擴大生產線，將斥資800萬美元，擴建用於生產血液透析濃縮液等洗腎相關產品的產能，預計在2013年年底完工之後，可望進一步帶動公司營運。

看好中國市場 國內外大廠積極布局

濟生看好中國大陸未來洗腎市場發展的觀點，同樣也獲得台

鹽的認同。「台灣洗腎人口約5萬人，一年約需要3,200萬桶洗腎液，中國大陸則更為驚人，未來有300萬潛在洗腎人口，約為台灣的60倍，對洗腎液需求約1.92億桶，是全球最大市場。」2011年才跨入洗腎產業，就與中國大陸最大洗腎液廠商禾研科技策略聯盟的台鹽董事長洪璽曜說。

他進一步表示，與禾研科技的策略聯盟，是一項結合雙方優勢的互利合作，台鹽擁有符合cGMP規範的藥廠，可確保用於洗腎液生產製造的醫藥用鹽，從原料、製程到最後成品，都可通過歐美國家的製藥審查標準，而禾研科技則透過台鹽所提供的醫藥用鹽，讓洗腎液的研發與生產製造更具市場競爭力。

血液透析為治療腎臟衰竭的主要方式，帶動相關醫療儀器及耗材廠商的發展契機。

除了台灣廠商積極布局中國大陸市場之外，全球最大的洗腎集團德國FMC，近年為了縮短進軍中國大陸與亞洲市場的時間，也選擇與擁有技術與品牌價值的台灣廠商邦特生技合作，一方面買下邦特在中國大陸的生產基地，另一方面則取得邦特在台灣、日本與韓國的經銷代理權，2012年7月更進一步在附加價值更高的「球囊導管」產品上合作開發。

「球囊導管」是血液透析治療中產品單價最高的耗材，毛利率可達60%～70%，產品使用的目的，是為了確保病患在洗腎的過程中，周邊的血管不會產生阻塞的風險，血液得以暢流無阻。「我們是FMC進軍亞洲市場最好的策略夥伴。」邦特生技副總經理林進隆語帶驕傲地表示。

不管是國際大廠或是台灣與中國大陸廠商，近年來不約而同地加快在中國市場布局腳步的背後，看中的都是未來快速成長的潛力，而主要驅使成長的2個來源為龐大洗腎人口與目前偏低的治療率。

目前中國大陸需要洗腎的人口已達150萬人，預估未來10年將會成長至250～300萬人之間，除此之外，由於目前在中國大陸血液透析治療的費用昂貴，一年要價6~10萬人民幣，因此在一般患者無力負擔下，長期治療率僅有17.9%，遠低於香港與台灣平均90%以上的水準。

然而，隨著中國人民所得普遍提高，加上中國政府推動總金額高達8,500億元人民幣的醫改政策，讓血液透析治療適用在醫療保險的補助範圍之後，預估將可大幅提升治療率。總結而論，中國大陸市場的快速崛起，將可將帶動全球洗腎產業，進入飛快成長的階段。■