



## 久裕企業 股份有限公司

### 公司簡介

久裕企業成立於 69 年 6 月 2 日，主要從事處方用藥、指示用藥及健康消費品等銷售推廣及醫藥品之經銷物流服務，為國內本土第一大之醫藥物流服務商。久裕企業於整體醫藥服務體系中，扮演上游國內外藥品原廠及下游醫療藥事機構間之溝通整合平台，全國客戶數近 10,000 家，包括各大醫學中心、區域醫院、地區醫院、診所、連鎖藥局及單點藥局等。公司之銷售推廣業務，係依各醫藥通路之需求，銷售醫藥用品予醫療藥事機構，主要代理銷售之原廠包括：輝瑞、嬌生、拜耳、日本塩野義、Besins、衛采製藥、諾華旗下的山德士藥廠及英維達等廠之部分處方用藥、指示用藥、健康消費品及保養品等，深耕婦產科及家醫泌尿科，在女性荷爾蒙黃體素產品市佔率為第二名，在家醫泌尿科治療男性勃起功能障礙領域之市佔率穩居第一。而經銷物流服務係提供藥品原廠符合醫藥規範之倉管及配送服務，並提供保稅進出口、查驗登記、醫院招標議價、客戶服務、臨床實驗藥品管理、管制藥品管理、倉儲管理、冷鏈藥品管理、運輸配送、應收帳款管理、資訊連結到藥價申報等整合服務，其專業藥品經銷物流服務深獲全球大藥廠之肯定，目前主要客戶包括輝瑞集團之輝瑞藥廠、美商惠氏、輝瑞

生技及嬌生集團旗下之楊森藥廠、拜耳藥廠、武田藥廠、輝凌及 TFDA 管制藥品廠等。

### 產業現況與發展

依據寰宇藥品資料管理(股)公司(IMS Health)統計資料顯示，台灣藥品市場於民國 101 年產值約達 1,410 億元，並推估民國 102 年至 104 年仍可維持年平均 4% 以上的成長率，至 103 年產值可達 1,533 億元。台灣藥品市場通路醫院約佔 78%，診所約佔 6%，藥局約佔 15%。雖然台灣藥品市場持續成長，但國際藥廠在健保藥價逐年調低之情況下，考量成本及維持利潤率，仍持續提高業務銷售推廣和經銷物流之委外作業。而因藥品銷售市場專業特性及高標準的倉儲和配送品質要件，國內目前有能力配合國際大藥廠品質者，除了久裕公司外，僅有 2 家外商公司。

### 競爭優勢

#### (1) 國際級倉儲管理系統及通路

久裕公司具有國際級醫藥品倉儲管理系統及通路配送服務，是國內除兩家瑞士商同業之外，唯一本土企業能承接藥廠龐大物流需求之通路服務商。因藥品儲存環境及通路專業要求門檻極高，

該公司擁有符合衛生署 cGMP 及國際藥廠標準之物流中心，全廠溫濕度控制，並成立冷鏈倉儲管理，針對需低溫控管之藥品全程溫度監控配送，提供原廠醫院招投標業務、客制化帳務管理及符合 cGMP 之加工服務，及協助原廠進行健保局藥價申報等作業。久裕公司超過 12,000 個據點，掌握資訊面及通路面籌碼，使藥廠對久裕有極深之依賴程度。

### (2) 集團資源整合

在資金面上，透過母公司佳醫公司之支持，使銀行額度由 97 年之 42 億元增加至 102 年之 63 億元，銀行短期信用額度及保證額度之增加，使公司有更充裕之資金及保證額度拓展經銷物流客戶及規模。在營運上，在近來物價不斷上漲的情況，透過集團聯合採購優勢，可降低採購成本。另外，由於佳醫集團在洗腎市場、醫美、眼科、牙科、長照中心等具有通路之優勢，藉助整體佳醫集團的資源，未來久裕銷售推廣之藥品可透過佳醫集團現有之通路進行銷售。

### (3) 大陸佈局

久裕公司於 91 年即與大陸國藥集團合作成立國藥物流，並協助國藥集團建立整體倉儲配送物流系統，透過協助其倉儲系統建置及物流人員之培訓，雙方已建立良好關係，目前對國藥物流之持股約 17%。未來在中國佈局方面，將複製台灣經營專科的成功經驗，藉由與國藥集團的長期合作及母公司佳醫集團近年在中國市場的佈局，取得具潛力之中小型藥廠或特殊藥品於中國之代理權，發展醫藥品審批、臨床試驗、銷售推廣，引進全球高品質的藥品進入中國市場，並與國際接軌。



本中心李啓賢總經理（右）致贈紀念品予久裕企業張俊仁董事長（左），恭賀上櫃掛牌成功。

### 未來展望

未來在整體銷售推廣業務發展上，除持續深化既有於婦產科及家醫泌尿科之耕耘外，亦將開發自有藥品許可證之代理品項，並複製原有專科經營之成功經驗，將觸角延伸至精神科及重症抗感染之用藥。此外，未來亦規劃借重母公司佳醫集團在中國醫療市場之佈局，及與中國國藥集團之長期合作，引進利基型藥品進入中國市場，於中國發展特定省市之藥品直營推廣業務，持續強化成長動能。在經銷物流業務方面，依據歐美發展經驗，美國前三大醫藥流通商的市場份額達 90% 以上，預期未來台灣醫藥流通業集中度也將逐步提升，久裕將不斷積極爭取新原廠之銷售推廣及經銷物流服務，提高市場佔有率，擴展亞太地區醫藥物流服務。