

# 人口結構轉變與移工經濟的新商機

## 摘要

台灣正同時面臨少子化、高齡化與移工經濟擴張三大人口結構轉變。2026 年 6 月新生兒僅 7,324 人，明顯低於同期死亡人數；加上育齡婦女人數自 2001 年起持續減少，推估至 2070 年將降至目前約一半，顯示少子化已由短期現象轉為難以逆轉的長期趨勢。另一方面，台灣已於 2025 年正式邁入超高齡社會，65 歲以上人口占比突破 20%，目前約由 3.6 名青壯年扶養 1 名長者，至 2070 年可能逼近 1 比 1，將加重家庭照護、社會福利及退休保障體系的負擔。此外，隨著工作年齡人口持續減少，國內勞動力缺口也日益擴大。國發會推估，台灣人口紅利將於 2028 年前後終結，2030 年人力缺口可能超過 40 萬人。目前已有 87.3 萬名合法移工投入製造業、營造業及家庭照護等領域，占本國受僱人數比重逾 5.5%；其每年在台可支配所得規模亦已突破新臺幣 1,000 億元，逐漸形成不可忽視的消費與金融客群。基於上述趨勢，本文將盤點少子化、高齡化與移工經濟的最新發展，並建議有興趣的企業未來可著力的商機方向：(1) 少子化下兒童消費將由「數量成長」轉向「單價與服務深化」；(2) 高齡化下由單一金融商品，轉向金融、居住、醫療與照護整合服務；(3) 移工經濟下由匯款與電信服務，升級為完整的財富累積與生活服務體系。

## 前言

台灣正同時面對三個相互牽動的人口結構轉變：出生數持續探底的少子化、老年人口占比快速攀升的高齡化，以及移工人口規模與功能雙雙擴大的「新移工經濟」。這三股力量看似分別屬於社會、財政與勞動議題，但對金融業而言，它們共同勾勒出未來十年最具確定性的一組客群變化與需求缺口。

據內政部戶政統計，台灣人口已連續30個月呈現負成長。截至2026年6月底，全台人口為2,324萬3,565人，較去年同期減少10萬3,176人，平均每天少約283人；單看6月，人口也比5月減少9,076人。雖然6月出生人數比5月略增，但仍只有7,324名新生兒，遠低於死亡人數1萬6,340人，自然減少達9,016人。與此同時，台灣已於2025年正式邁入超高齡社會，65歲以上人口占比突破20%，老化速度居全球前段班，僅花七年時間便從高齡社會邁入超高齡社會，這將對於財政、消費與投資動能形成長期壓力。

勞動力方面，國發會推估台灣2030年整體產業人力需求將達1,303萬人，但供給

僅1,263萬人，原推估2030年人力缺口約40萬人，近期相關估計則進一步上修至48萬人。這個缺口有很大程度上由移工填補。截至2026年3月底，在台合法移工人數已達87.3萬人，加計失聯者逼近百萬，占台灣常住人口逾5%，移工占本國受僱人數的比重已達5.55%且逐年攀升，顯示移工的角色已從「補充性勞動力」轉變為「結構性支柱」。

對企業界，尤其是金融機構而言，這三重轉變不應只被視為總體經濟的負面變數，更應被視為客群結構重組下的新商機來源：銀髮族累積的財富需要管理與傳承工具、長照需求創造保險與信託的新產品線，而規模突破千億元的移工可支配所得，則是一塊金融滲透率仍低的藍海市場。因此，本文將以此三大主軸盤點近期資料，並提出企業未來可著力的方向。

## 台灣人口結構轉變現況

根據國家發展委員會《中華民國人口推估（2024年至2070年）》，台灣15至64歲工作年齡人口占比於1990年首度超過三分之二，正式進入人口紅利階段。充足的勞動力與較低的扶養負擔，長期支撐經濟成長；但2015年工作年齡人口達1,737萬人、占總人口73.9%的高峰後便持續下降，象徵人口紅利逐步消退。

2019年台灣總人口達到2,360萬人的歷史高點，但自2020年起正式進入人口負成長。當年死亡人數首度超過出生人數，自然增加轉為負值；同時受疫情與戶籍遷出影響，社會增加也由正轉負，形成自然減少與社會減少同時發生的局面。

2023年人口雖一度回升，主要是疫情後國人返台恢復戶籍所造成的統計性反彈，並非出生人口增加。隨著恢復戶籍人數逐漸減少，2024年社會增加已不足以抵銷自然減少，總人口再次轉為下降。這也顯示，移民雖可延緩人口縮減，仍難以完全抵消少子化與高齡化造成的長期影響。

截至2026年6月底，台灣總人口約2,324萬人，已連續30個月負成長，較上年同期減少約10.3萬人，平均每天淨減少約283人。當前死亡人數約為出生人數的兩倍，反映人口自然減少情勢持續惡化。

人口減少亦呈現明顯的區域差異。桃園與新竹受惠於科技產業與就業機會，仍能吸引年輕人口及家庭移入；部分地區則持續面臨人口外流。未來台灣不僅要面對總人口縮減，也須處理人口、勞動力與經濟活動向少數都會區及產業聚落集中的區域失衡問題。

整體而言，人口收縮的重點已不在於是否發生，而在於其速度與幅度。未來政策除提高生育率與吸引移民外，也須同步調整勞動市場、社會福利、醫療照護、教育資

源、住宅規劃及區域發展策略，以降低人口結構轉變對經濟與社會造成的長期衝擊。

## 1. 少子化：生育率低，且「生育基數」本身在流失

國發會報告指出，台灣正面臨一項更為根本、且更難逆轉的結構性挑戰，即15至49歲育齡婦女人數本身正快速減少。這意味著，即使未來總生育率有所回升，出生人數也未必能同步增加。原因在於，具有生育可能性的婦女人數持續縮減，即使平均每名婦女的生育子女數提高，整體出生人數仍可能因育齡人口基礎縮小而持續下降。

從實際數據來看，台灣育齡婦女人數自2001年起便持續減少，2024年約為537萬人，占女性總人口45.2%；推估至2070年，將進一步降至176萬至220萬人，占比也將大幅縮減至23.3%至26.6%，幾乎只有目前的一半。造成這項變化的根本原因，在於1990年代以後出生的世代，人口規模原本就小於上一個世代。如今，這批人口陸續進入或已經進入育齡階段，使育齡婦女的人數基礎明顯縮小。換言之，當前少子化不只是生育意願降低的結果，也是上一輪少子化延續至下一個世代後所形成的連鎖效應，呈現出自強化、世代接力式擴大的特徵。

這也說明了為何國發會強調，即使未來總生育率回升至1.3人的高推估情境，2070年出生人數仍僅約8.1萬人，較2024年減少約四成；若總生育率持續下降至0.8人的低推估情境，出生人數更可能萎縮至3.8萬人，減幅接近七成。由此可見，影響未來出生人數的因素，不僅是每名婦女平均生育多少子女，更取決於育齡婦女的整體人數是否足以支撐一定規模的出生人口。

近期實際數據更顯示，台灣人口發展可能正逐步朝向較為悲觀的情境。2026年2月新生兒僅6,523人，創下歷史單月新低，也是統計以來首次單月出生人數跌破7,000人；3月出生8,798人，較上年同期減少6.28%；4月出生8,144人，年減6.22%。這些數字均明顯低於2024年平均每月約1.1萬名新生兒的水準，顯示實際出生人口的下降速度，可能快於國發會人口推估所設定的軌跡。

教育體系則是最早、也最直接感受到少子化衝擊的領域。國發會比較2012至2023學年度與2024至2035學年度各級教育平均入學年齡人口後發現，未來各教育階段的潛在生源將減少約一至三成。其中，6歲的國小入學年齡人口預估減少26.9%，意味著未來十年國小教育將面臨更明顯的減班、裁併校與教育資源重新配置壓力。

另一方面，18歲的大學入學年齡人口預估減少26.3%。報告並特別指出，2027年18歲人口將首度低於20萬人，象徵高等教育即將進入更嚴峻的生源收縮階段。對大專校院而言，不僅加劇招生競爭，也將直接衝擊學校收入、科系存續、師資配置及校務經營，尤其對高度依賴學費收入的私立大學而言，更是迫切且明確的財務永續警訊。

## 2. 高齡化：台灣正式邁入超高齡社會，且老化速度全球罕見

當出生人口持續減少、老年人口同步增加，人口結構老化速度將明顯加快，並對勞動市場、醫療照護、社會福利與家庭扶養形成全面性壓力。台灣於1993年進入高齡化社會，2018年邁入高齡社會，2025年65歲以上人口占比突破20%，正式成為超高齡社會。從高齡化社會發展至超高齡社會僅歷時32年，老化速度位居全球前列，顯示人口結構轉變既快速且幅度顯著。

截至2026年3月底，台灣65歲以上人口約472萬人，占總人口20.29%，已明顯高於0至14歲幼年人口的11.43%。事實上，老年人口自2017年起便超過幼年人口，代表人口老化早已成為長期趨勢，而2025年跨越20%的門檻，更使高齡化問題成為迫切的政策課題。

展望未來，國發會中推估顯示，65歲以上人口占比將由2024年的19.2%，上升至2070年的46.5%，屆時接近每兩人就有一名長者。高齡人口內部亦將進一步老化，85歲以上人口占老年人口的比率，預估由2024年的10.1%升至2070年的31.4%；85歲以上人口並將於2027年超過50萬人，2039年突破100萬人。

這意味著未來醫療與長照體系面對的，不只是老年人口增加，還包括失能、失智、慢性病及多重疾病人口同步擴張。隨著高齡者與家庭照顧者的年齡共同上升，「老老照顧」將更加普遍，家庭負擔、照護人力不足及服務品質等問題也將日益突出。

另一方面，支撐高齡人口的工作年齡人口正在快速縮減。台灣15至64歲人口於2015年達1,737萬人的高峰後持續下降，2024年減至1,617萬人，預估2070年僅剩697萬人。潛在支持比也將由2024年約3.6名工作年齡人口支持1名長者，下降至2070年接近1比1，使青壯年世代承受更沉重的稅賦、保險、醫療、長照及家庭扶養壓力。

此外，勞動力本身也逐漸高齡化。45至64歲人口占工作年齡人口的比率，預估將由2024年的44.8%升至2070年的53.0%。未來企業除面臨勞動力不足，也須處理人才斷層、接班困難、職務再設計及技能更新等問題；政府則須重新檢討退休制度、中高齡就業、終身學習與勞動參與政策。

整體而言，台灣高齡化並非單純的「老人增加」，而是老年人口成長、超高齡人口擴張、工作人口萎縮及勞動力老化等趨勢同時發生。未來政策除持續擴充長照服務外，亦須整合醫療與照護體系、促進中高齡就業、提升勞動生產力、延長健康工作年限，並強化社會安全制度的財務韌性，才能降低超高齡社會對經濟與財政造成的長期衝擊。

## 台灣移工現況

台灣自1989年因應重大公共工程人力需求，首次合法引進外籍移工，迄今已逾三十年。從歷年資料可以發現，在台移工人數並非呈現線性成長，而是與國內經濟景氣、產業結構調整，以及 COVID-19 疫情等重大外部衝擊高度連動。

據勞動部勞動力發展署之統計資料，自2013年底至2021年底，在台移工總人數由48.9萬人增加至67.0萬人，整體維持成長趨勢。期間唯一明顯例外發生於2021年底，受 COVID-19 疫情與邊境管制影響，移工人數較2020年底減少3.9萬人，減幅達5.5%，創下開放引進移工以來最大年度減幅，充分反映移工供給對跨境交通與國際人員流動的高度敏感性。

自2021年底至2025年底，隨著邊境解封、國際航班恢復，以及台灣半導體、AI 與相關供應鏈持續擴廠，企業缺工需求快速增加，移工人數亦呈現加速反彈。四年間，在台移工總數由67.0萬人增加至86.6萬人，累計增加近20萬人，年平均增幅超過6%，明顯高於疫情前的長期成長速度。

最新公開資料顯示，移工人數加速成長的趨勢延續至2026年。截至2026年3月底，在台合法移工已達87.3萬人；若再計入失聯移工，整體人數已逼近百萬，占台灣常住人口比重超過5%，約每26位在台人口中，就有1位是國際移工。此一變化顯示，移工早已不再只是補充性勞動力，而是逐漸成為台灣產業運作、基礎建設及家庭照護體系不可或缺的結構性支柱。

從工作類型觀察，產業移工與社福移工的發展方向呈現明顯差異。產業移工占全體移工比重由2013年底的57.0%，持續提高至2025年底的70.5%；相較之下，社福移工占比則逐步下降。這反映台灣移工政策的重心，已逐漸由早期以補充家庭照護人力為主，轉向以填補製造業、營建工程業及其他產業缺工為核心。其背後原因，除少子化使本國基層勞動力持續減少外，也與 AI、半導體及相關供應鏈擴張所帶來的大量新增人力需求密切相關。

### 1. 分行業別觀察

如表一所示，製造業長期是台灣聘僱移工人數最多的產業，移工人數由2013年底的26.6萬人增至2025年底的48.3萬人，十二年間成長81.6%，占全體移工比重長期維持在五至六成。進一步觀察各細分產業，可發現不同國籍移工已逐漸形成明確分工。

電子零組件製造業及電腦、電子產品與光學製品製造業，主要以菲律賓籍移工為主。2025年底，兩產業移工人數分別為8.4萬人及2.8萬人，其中菲律賓籍占比達82%與80%，可能與其英語溝通能力較佳、教育程度相對較高，且較能適應精密電子業的

標準化作業流程有關。

金屬製品、食品及飼品，以及機械設備製造業則以越南籍移工為主。金屬製品製造業移工達10.9萬人，為製造業細分產業中規模最大者，其中越南籍占52%；食品及飼品製造業移工約4.3萬人，越南籍占51%；機械設備製造業移工約3.9萬人，越南籍占56%。這些產業多具有勞力密集、輪班需求高等特性，加上近年 AI 伺服器、半導體設備及相關零組件需求擴張，進一步帶動基層生產與技術操作人力需求。

從2013年至2025年的變化來看，電腦、電子產品及光學製品製造業移工由1.1萬人增至2.8萬人，成長約142%；其他製造業由4,813人增至13,397人，成長約178%；汽車及其零件製造業則由6,201人增至16,314人，成長約163%。其成長趨勢與半導體、AI 及電動車供應鏈擴產大致相符，顯示移工需求與產業投資及生產規模密切相關。

在營建工程業方面，移工人數於2013年至2022年間大致維持在3,000人至1.4萬人的低檔，但自2023年起快速增加，由2023年底的2.1萬人增至2024年底的3.2萬人，2025年底進一步達3.4萬人，成長超過63%。這波成長正值半導體廠房、社會住宅、捷運、綠能設施及其他公共建設密集推進，反映營建業缺工已由長期結構性問題，轉變為影響工程進度與投資落實的重要課題。

在農林漁牧業方面，移工人數由2013年底的9,788人增至2025年底的23,371人，十二年間成長約139%。其中，多數增幅集中於近年，由2023年底的1.3萬人快速增至2025年底的2.3萬人，兩年間成長超過73%。主要原因包括政府擴大農業移工適用範圍與核配名額，以及農村人口老化、青年外移與季節性缺工日益嚴重。目前印尼籍與越南籍移工占比相近，尚未形成單一國籍明顯主導的格局。未來隨農業規模化、智慧農業發展及缺工持續，移工需求仍可能增加。

在社福領域方面，2025年底社福移工總數約22.6萬人，規模仍相當龐大，但整體成長已明顯趨緩。家庭看護工及家庭幫傭由2013年底的19.8萬人增至2025年底的20.9萬人，十二年間僅成長5.4%，部分年度更因疫情與邊境管制而減少，顯示家庭類移工可能逐漸接近現行制度下的成長上限。

相較之下，醫療保健及社會工作服務業中的機構看護移工，雖僅約1.6萬人，但十二年間成長38.3%，明顯高於家庭看護工。隨人口高齡化、長照需求增加及住宿式照護機構擴充，機構看護的重要性持續上升。整體而言，社福移工的成長重心正逐步由家庭聘僱延伸至機構照護，但家庭照護是否會被機構照護取代，仍取決於長照政策、家庭負擔能力及機構供給量能。

表一 台灣主要產業移工人數變化

| 行業別                         | 2013 年底人數<br>(比重)  | 2025 年底人數<br>(比重)  | 12 年人數成長           | 比重變化       |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------|
| 製造業                         | 265,741<br>(54.3%) | 482,608<br>(55.7%) | +81.6%             | +1.4 個百分點  |
| 營建工程業                       | 3,390<br>(0.7%)    | 34,305<br>(4.0%)   | +912%<br>(近 3 年暴增) | +3.3 個百分點  |
| 農林漁牧業                       | 9,788<br>(2.0%)    | 23,371<br>(2.7%)   | +138.8%            | +0.7 個百分點  |
| 社福 - 其他服務業(家庭<br>看護/幫傭)     | 198,380<br>(40.6%) | 209,180<br>(24.2%) | +5.4%<br>(相對平緩)    | -16.4 個百分點 |
| 社福 - 醫療保健及社會<br>工作服務業(機構看護) | 11,835<br>(2.4%)   | 16,370<br>(1.9%)   | +38.3%             | -0.5 個百分點  |

資料來源：勞動部、台經院整理

## 2. 分國籍別觀察

如表二所示，在印尼方面，2025年底印尼籍移工達32.6萬人，仍居四大來源國之首，較2013年底成長52.7%。雖然增幅可觀，但成長速度仍低於越南與菲律賓。印尼籍移工的優勢主要集中於社福領域。2025年底，家庭看護與家庭幫傭中的印尼籍移工達17.97萬人，占該業別20.9萬名移工的85.9%，已成為台灣家庭照護與長照體系最重要的人力來源，在高齡者照護、身心障礙者日常協助及家庭生活支持等工作中扮演關鍵角色。

不過，由於印尼籍移工在家庭照護市場的占比已相當高，而家庭看護工整體規模也逐漸接近成長瓶頸，加上其在製造業的占比僅約18.4%，因此整體成長動能不及以產業移工為主的越南籍移工。

在越南方面，2025年底越南籍移工達29.6萬人，較2013年底成長136.3%，為四大來源國中成長最快者，主要動能來自製造業、營建工程業及其他產業類工作需求。2025年底，越南籍產業移工達21.4萬人，占全部產業移工的39.6%，明顯高於印尼籍的10.9萬人；其中，越南籍製造業移工達19.3萬人，同樣居各國籍之首。其就業主要集中於金屬製品、食品及飼品、機械設備及其他傳統製造業，顯示越南籍移工在台灣基層產業人力市場的重要性持續提高。

然而，越南籍移工也是失聯問題最為突出的族群。失聯越南籍移工由2015年底的2.7萬人增加至2025年底的6.2萬人，十年間成長131%；占全體失聯移工比重也由

45.1%升至62.4%，亦即目前近三分之二的失聯移工為越南籍。此一現象可能與越南籍移工高度集中於產業類工作、轉換雇主限制較多，以及部分勞工赴台前需負擔較高仲介費用有關。當工作內容、薪資待遇或住宿環境與原先期待出現落差時，部分移工可能選擇離開原雇主，進入非法或非正式勞動市場。這也成為移工團體主張放寬轉換雇主限制、降低仲介費負擔及改善聘僱制度的重要背景。

在菲律賓方面，2025年底菲律賓籍移工達17.4萬人，較2013年底成長95.2%，增幅僅次於越南。其最明顯的特色，是高度集中於電子零組件、電腦、電子產品及光學製品等技術密集型製造業。由於菲律賓普遍採用英語教育，部分赴台移工具有較佳的英語溝通能力與教育背景，較容易適應電子業的標準作業流程、品質管理制度及跨國企業工作環境。因此，在需要閱讀英文操作說明、執行精密製程或配合國際化管理制度的產業中，菲律賓籍移工具有相對優勢。此外，菲律賓籍移工在機構看護及其他重視英語溝通能力的工作領域，也具有一定競爭力。整體而言，菲律賓籍移工已形成與越南籍偏重傳統製造業、印尼籍集中家庭照護不同的就業定位。

在泰國方面，2025年底泰國籍移工約7.1萬人，較2013年底僅成長15.4%，為四大來源國中增幅最低者。泰國籍移工的優勢仍集中於營建工程業，占該業別移工總數約42%，延續過去參與國道、捷運及大型公共工程所累積的施工技術與工班經驗。然而，隨著泰國經濟發展、薪資水準提高及國內就業機會增加，泰國勞工赴台工作的相對吸引力逐漸下降。與越南及印尼籍移工持續增加相比，泰國籍移工人數成長明顯停滯，顯示台灣在薪資待遇、工作環境及職涯發展方面，對泰國勞工的吸引力已不若以往。由於泰籍移工中不乏具備營建實務經驗的技術人才，若台灣未能持續改善其待遇、留任制度與工作條件，營建業可能同時面臨資深技術人力流失及新進人力不足的壓力。

表二 台灣移工現況之變化——分國籍別

| 國籍  | 2013 年底人數<br>(比重)  | 2025 年底人數<br>(比重)  | 12 年人數成長 | 比重變化      |
|-----|--------------------|--------------------|----------|-----------|
| 印尼  | 213,234<br>(43.6%) | 325,529<br>(37.6%) | +52.7%   | -6.0 個百分點 |
| 越南  | 125,162<br>(25.6%) | 295,719<br>(34.1%) | +136.3%  | +8.5 個百分點 |
| 菲律賓 | 89,024<br>(18.2%)  | 173,784<br>(20.1%) | +95.2%   | +1.9 個百分點 |
| 泰國  | 61,709<br>(12.6%)  | 71,241<br>(8.2%)   | +15.4%   | -4.4 個百分點 |

資料來源：勞動部、台經院整理

## 人口結構轉變之商機

官方數據呈現三個對產業規劃具關鍵意義的訊號：第一，出生數下滑速度快於原先預期，兒童相關產業必須加速從「數量成長」轉為「單價與服務深化」；第二，扶養比惡化速度明確，代表退休金融、長照與醫療需求將在未來10至15年內快速放大，而非遙遠的長期議題；第三，青壯年勞動力將於2028年後加速緊縮，對高度仰賴人力的服務業與製造業將形成實質營運壓力，同時也是自動化、智慧照護科技滲透率提升的關鍵驅動力。

### 1. 精緻親子與寵物經濟：少子化下的高值化與陪伴型消費

少子化雖使兒童人口持續減少，但兒童相關消費不一定會等比例萎縮。當家庭子女數減少，父母與祖父母往往會將更多資源集中於單一子女，使市場需求由大量、平價商品，逐漸轉向更重視安全、品質、品牌與個人化的高價值產品。精品童裝、高階嬰幼兒用品、雙語教育、才藝課程、親子旅遊及體驗式活動，因而仍具有發展空間。

國內婦幼用品通路卡多摩即是相關案例。該公司除導入數位化供應商與庫存管理平台，也發展嬰兒推車等二手商品交易服務。實務上，家長出售舊推車後，反而更有意願購買功能較完整、價格較高的新產品，顯示循環消費不必然排擠新品市場，亦可能成為帶動產品升級與會員回購的入口[註<sup>i</sup>]。

與此同時，單身、不婚、晚婚及空巢家庭增加，也推動寵物由一般飼養對象轉變為家庭成員。2026年台灣家犬與家貓數量已達約320萬隻，整體寵物產業產值估計約新臺幣800億元，消費範圍也從飼料與基本用品，擴大至醫療、保健、美容、住宿、旅遊、保險及善終服務。

國內企業布局也反映這項趨勢。統一企業於2025年投資新臺幣2.75億元，取得經營「寵物公園」等品牌的萬達寵物10%股權，合作範圍涵蓋門市、食品、物流配送、會員經營及亞洲市場拓展。萬達寵物當時在台已有約130家門市，顯示寵物市場正由分散的小型商店，逐漸走向連鎖化、平台化與大型零售集團整合[註<sup>ii</sup>]。

因此，親子與寵物市場的共同商機，在於提供「高信任、高品質及高互動」的整合服務。業者可將商品銷售進一步延伸至會員制、訂閱制、健康管理、保險與體驗活動。不過，兒童市場仍受到出生人口減少的總量限制，寵物市場也可能因競爭者快速增加而進入整併階段，企業必須依靠品牌差異化與持續性服務，提高顧客黏著度。

### 2. 銀髮金融與健康照護：由醫療需求延伸至高齡生活全週期服務

高齡化所帶來的商機，已不再侷限於疾病治療、藥品與看護服務，而是逐漸涵蓋

退休理財、財產安全、健康管理、休閒旅遊、住宅改造及日常生活支持。由於高齡者的健康狀況、家庭結構與資產條件差異很大，市場將由銷售單一產品，轉向提供跨金融、醫療、照護與生活服務的整合方案。

金融服務方面，安養信託是台灣已逐步發展的實際案例。臺灣企銀公開的案例中，一名82歲長者在丈夫及兒子相繼過世後，透過安養信託定期支付安養機構費用，並由社福團體擔任信託監察人、定期訪視，以確保資產真正用於本人生活與照護。此類安排顯示，高齡金融服務不只是追求投資報酬，更需結合費用支付、資產保全、防詐及照護品質監督。

金管會亦持續鼓勵金融機構發展高齡金融商品，並將金融服務與醫療、安養及照護機構資源結合。未來除了安養信託與長照保險外，以房養老、醫療預備金、退休現金流規劃及財富傳承信託，都可能成為銀行與保險業的重要產品線。

從實際數據也可以發現，如表三所示，商業型不動產逆向抵押貸款的核貸件數與額度持續增加，雖然年增幅有所波動，但整體仍呈穩定擴張趨勢。從件數與額度的比值可推算出平均每件核貸額度：2021年約570萬元，2026H1約596萬元，變化不大，顯示成長主要來自「量」的擴張（申辦人數增加），而非單純房價上漲推升額度——這意味著以房養老正在從少數特殊需求，逐漸變成一般退休族群的常態化理財選項。截至2026年6月底，累計核貸件數已達11,011件，核貸額度達656億元，均已高於2025年底水準，顯示以房養老業務仍持續擴張。

**表三 商業型不動產逆向抵押貸款業務**

| 年度     | 核貸件數   | 較前一年增幅    | 核貸額度（億元） | 較前一年增幅    |
|--------|--------|-----------|----------|-----------|
| 2021   | 5,626  | -         | 321      | -         |
| 2022   | 6,697  | +19.0%    | 378      | +17.8%    |
| 2023   | 7,838  | +17.0%    | 444      | +17.5%    |
| 2024   | 8,981  | +14.6%    | 509      | +14.6%    |
| 2025   | 10,340 | +15.1%    | 605      | +18.9%    |
| 2026H1 | 11,011 | +6.5%（半年） | 656      | +8.4%（半年） |

資料來源：金管會銀行局、台經院產經資料庫整理，2026年6月

### 3. 居住服務與智慧生活：從銷售住宅轉向經營生活場域

人口減少並不代表居住需求消失，而是需求型態逐漸改變。隨著家庭規模縮小與

高齡人口增加，高齡者更重視無障礙設計、安全監測及鄰里支持，青年則面臨租金負擔與異地居住等問題。因此，未來不動產市場的重點，將由增加住宅供給，轉向改造既有空間，並整合居住、照護、社交與生活服務。

台灣已出現青銀共居的實際案例。新北市先後於三峽北大及新店央北社會住宅推動跨世代共居計畫，透過公共空間、社區活動與生活互助，促進青年與長者交流，並結合長照及社區服務。這類模式不僅有助分攤居住成本，也能降低長者孤獨感，提升社區支持功能。

未來住宅價值將不再只取決於坪數與地段，更在於能否持續提供物業管理、健康監測、餐飲配送、交通接送、活動安排與照護媒合等服務，使不動產業者由一次性銷售，延伸至長期營運收入。若進一步導入智慧門鎖、跌倒偵測、遠距醫療、能源管理與緊急通報系統，銀髮宅、青銀共居及共生公寓可發展為智慧生活平台。不過，共居模式要長期運作，仍須建立住戶篩選、權責分工、隱私保護及衝突處理機制，不能只依賴空間設計或短期活動。

## 移工經濟之商機

### 1. 年逾千億元的可支配所得市場[註<sup>iii</sup>]

移工市場的消費潛力已有相當明確的量化基礎。根據《2024移工金融理財認知大調查》，移工平均月收入約為新臺幣24,280元，其中約半數所得會匯回母國，其餘則用於在台生活、交通、通訊、飲食、休閒及儲蓄。

依該調查當時的移工人數及平均所得估算，每年在台可支配金額約為1,075億元，已形成規模超過千億元的消費市場。更值得注意的是，近三年移工人口平均成長率約達6.62%，遠高於台灣整體人口的負成長趨勢。當本國消費人口逐漸減少時，持續增加的移工族群可望成為零售、金融、電信與生活服務業的重要新增客源。

不過，移工消費具有明顯的族群特性。由於多數移工仍以儲蓄及家庭匯款為主要財務目標，其消費通常較重視價格、便利性及實用性；同時也高度依賴母語服務、熟悉的家鄉品牌及社群口碑。因此，企業若只是將移工視為一般消費者，可能難以有效切入；反之，若能針對其語言、文化與生活情境設計服務，則有機會建立較高的顧客黏著度。

### 2. 企業布局由跨境匯款向多元服務延伸

目前企業對移工市場的布局，仍以跨境匯款、電信及支付服務最為積極。專營移工跨境匯款業務的統振興與東聯互動，受惠於在台移工人數增加及數位匯款需求成長，

2024年營收分別成長28.5%與27.3%，顯示移工金融服務已具備明確的商業規模。

銀行業亦逐步改善移工使用金融服務時的語言與操作障礙。例如，永豐銀行及台新銀行推出支援東南亞語言的自動化繳費或匯款設備，使移工得以使用母語完成繳費及匯款程序；全盈 + PAY 則開發移工專屬電子錢包，嘗試將匯款、支付、儲值及生活消費整合至單一平台。

電信業者也透過移工專屬預付卡、國際通話優惠、多語言客服及操作教學影片，爭取這群高度重視跨境通訊的消費者。由於移工需要頻繁與母國家人聯絡，電信服務具有高使用頻率及長期需求，若再與跨境匯款、電子支付或零售優惠結合，更有機會形成跨產業的服務生態圈。

此外，企業對移工的角色認知亦逐漸改變。專注移工教育與培力的非營利組織 One-Forty 觀察，部分企業已不再將移工單純視為短期基層勞動力，而是開始提供語言、技能與管理訓練，培養資深移工成為產線領班或基層主管。這顯示移工在台灣經濟中的定位，正由可替代性較高的勞動投入，逐步轉向可培養、可留任的人力資產。

### 3. 消費需求擴散至零售、電商與生活服務

隨著在台移工人口增加，其消費需求已由跨境匯款與國際通話，擴展至食品、日用品、服飾、交通、電商及休閒服務。移工聚集的工業區、車站與宿舍周邊，也逐漸形成以東南亞雜貨、餐飲、美容及生活服務為主的特色商圈。

面對市場成長，零售業者開始引進清真食品、東南亞調味料、泡麵、飲料及家鄉品牌商品，並延伸至多語言會員、節慶促銷、手機儲值與跨境物流等服務。電商平台則可透過母語介面、超商取貨、宿舍團購及社群直播，突破實體商圈的地域限制。由於移工消費高度受到同鄉社群與社群媒體影響，業者若能與社群領袖、仲介機構、雇主或非營利組織合作，將更有助於建立信任。

未來跨業整合將是移工市場的重要發展方向。例如，電信業者可結合銀行或匯款平台，提供國際通話與匯款優惠；零售通路可與電子支付業者合作，推出儲值回饋及家鄉商品折扣；電商平台則可整合跨境寄送、匯款與母國購物服務。移工經濟正由單純的勞務供給市場，逐步發展為涵蓋金融、零售、通訊與生活服務的消費生態圈。

政策調整也將影響市場規模。行政院於2026年4月通過《就業服務法》部分條文修正草案，規劃由製造業與漁撈業雇主逐步負擔海外招募及仲介費用，朝「移工零付費」方向推進。若制度正式實施，可望降低移工來台前的債務負擔，使薪資更早轉化為儲蓄與消費，並進一步帶動金融、零售及電信服務需求。

此外，印度移工引進計畫若逐步擴大，也可能改變現有移工市場結構，帶動南亞飲食、語言、宗教及跨境匯款等新需求，為相關產業創造另一波市場機會。

#### **4. 金融服務仍存在龐大滲透缺口**

儘管金融機構已開始布局移工市場，但目前服務仍高度集中於跨境匯款、薪資提領及保費代收等基礎功能。相較之下，移工在儲蓄、微型信貸、保險、退休準備及投資等進階金融商品的使用率仍然偏低。

這反映多數金融機構目前仍停留在「協助移工把錢匯回家」的服務階段，尚未進一步發展到「協助移工管理與累積財富」。由於移工在台工作年限可能長達十年以上，部分移工也有購買機車、支付醫療費用、進修、創業或返鄉置產等資金需求，因此具有發展目標儲蓄、小額保險、微型信貸與返鄉創業金融方案的潛力。

金融滲透率偏低的原因，首先是移工居留身分及工作年限具有不確定性，使銀行在授信審查上普遍較為保守，導致小額信貸與信用商品發展有限。其次，部分移工對台灣金融制度缺乏了解，過去亦曾發生雇主或仲介代扣工資、代管存摺與提款卡等爭議，使其傾向使用現金或非正式金融管道。

此外，現行金融行銷及理財教育大多仍以中文為主，即使部分銀行設有多語言介面或服務窗口，相關資訊仍不容易深入工廠、宿舍與移工社群。金融機構若能與雇主、仲介機構、One-Forty 等非營利組織及移工社群合作，發展母語金融教育、薪資帳戶、儲蓄計畫及小額保障商品，將有助於降低資訊落差並建立長期信任。

整體而言，移工經濟的商機不應僅被理解為跨境匯款或東南亞商品零售，而是一個同時涵蓋移工個人消費、金融需求、企業聘僱成本及家庭照護支出的複合型市場。隨在台移工人數持續增加、來源國逐步多元化，以及移工在台居留與工作時間延長，移工市場將由基礎交易服務，逐步走向長期金融關係、生活服務整合與人才培育。對金融、零售、電信及服務業而言，能否建立母語服務、文化理解及長期信任，將是能否掌握這片新興市場的關鍵。

### **結論與建議**

少子化、高齡化與移工人口增加，對企業而言不只是人口結構惡化所帶來的壓力，更代表未來十年消費客群、資產配置與服務需求將持續重組。相較於景氣循環，人口趨勢具有更強的延續性與可預測性，企業若能及早調整產品設計、通路與合作模式，反而有機會在市場尚未成熟前建立先行優勢。綜合前述分析，建議企業可從以下三個方向布局。

## 1. 少子化：兒童消費將由「數量成長」轉向「單價與服務深化」

台灣少子化不只是生育意願下降，更受到育齡婦女人數持續減少影響，未來兒童人口總量仍將長期收縮。因此，兒童相關產業若持續以擴大銷量、增加據點或價格競爭作為主要策略，將面臨市場規模縮小與營運成本上升的雙重壓力。

企業較可行的方向，是由「服務更多兒童」轉向「提高每名兒童與每個家庭的終身價值」。隨著家庭子女數減少，父母及祖父母更可能集中資源於單一子女，帶動高品質教育、健康管理、精品童裝、才藝課程、親子旅遊及兒童保險等需求。企業可透過會員制、訂閱制及依成長階段設計的服務，依兒童不同年齡提供連續性產品，例如從母嬰用品、教育課程延伸至健康檢查、金融帳戶與留學規劃，將一次性消費轉化為長期家庭關係。

此外，寵物經濟可作為少子化市場的延伸布局。寵物消費已由食品與用品擴大至醫療、保險、美容、住宿及善終服務，與親子市場同樣具有重視安全、健康與陪伴的特性。企業可整合親子與寵物會員資料，發展家庭生活平台及跨售服務。不過，兒童市場受到人口總量限制，寵物市場也可能因業者快速進入而加速整併，因此未來競爭關鍵不在商品種類多寡，而在品牌信任、服務品質與顧客黏著度。

## 2. 高齡化：由單一金融商品，轉向金融、居住、醫療與照護整合服務

高齡人口增加，使退休現金流、資產保全、醫療照護及居住安排逐漸由個別家庭問題，轉變為規模化市場。近年以房養老及安養信託申辦件數持續成長，顯示高齡者將不動產與金融資產轉換為穩定生活費用的需求，已逐步成為常態化的退休安排。

對金融機構而言，下一階段的競爭不應只停留在推出安養信託、以房養老或保險商品，而應整合生活費支付、醫療支出、長照費用、資產保全、防詐管理及財富傳承。業者可與醫院、長照機構、物業管理公司及社福團體建立合作機制，由金融機構負責資金管理與支付監控，照護機構提供生活服務，並透過信託監察人或第三方單位確認資金使用與照護品質，形成完整的高齡服務體系。

由於高齡者的資產、健康與家庭支持程度差異極大，企業亦應推動分眾經營。例如，高資產且家庭支持完整者，可著重財富傳承與稅務安排；有房產但現金流不足者，可結合以房養老與安養信託；獨居或失智風險較高者，則應強化防詐、代理支付與緊急聯繫功能。

居住服務也可沿此方向延伸。銀髮宅、樂齡住宅及青銀共居若能結合物業管理、健康監測、餐飲、交通與照護媒合，便可從一次性的房屋銷售或租賃收入，轉化為穩定的管理費與服務收入。但業者必須建立住戶篩選、照護責任、費用分攤及衝突處理

制度，才能避免共居模式僅停留在空間設計或短期示範階段。

### 3. 移工經濟：由匯款與電信服務，升級為完整的財富累積與生活服務體系

移工人口持續增加，是台灣內需市場中少數具明確成長性的客群。其消費與金融需求已不再侷限於跨境匯款、預付卡與薪資代收，而逐漸延伸至儲蓄、保險、交通工具、醫療、教育、返鄉置產及創業資金。企業若仍只將移工視為短期勞動人口，將低估其長期在台生活所形成的市場價值。

金融機構可將服務重心由「協助移工把錢匯回母國」，進一步轉向「協助移工在台累積資產」。可優先發展目標儲蓄帳戶、小額醫療與意外保險、薪資型微型信貸、機車貸款及返鄉創業金融方案，並依移工薪資入帳紀錄、工作穩定度與履約情形建立替代信用評分，降低傳統聯徵資料不足所造成的授信障礙。

不過，移工金融滲透率偏低的核心問題，往往不是缺乏需求，而是語言、信任與身分不確定性。金融機構應提供印尼語、越南語、菲律賓語及泰語等多語介面與客服，並與雇主、仲介機構及長期服務移工的非營利組織合作，推動母語金融教育、薪資帳戶及定期儲蓄計畫。相較於單純增加商品，建立可理解、可申訴且不受雇主或仲介不當控制的金融服務流程，更有助於形成長期信任。

零售、電信與電商業者也可進一步整合移工生活需求，例如電信門號結合匯款優惠，電子支付結合東南亞商店回饋，電商平台提供母國商品、跨境物流與返鄉送禮服務。若未來「移工零付費」政策降低其來台仲介債務，移工薪資將更早轉化為消費與儲蓄；印度移工引進規模若逐步擴大，也將新增南亞飲食、語言、宗教友善及跨境金融需求。企業應及早掌握來源國結構變化，避免對所有移工均採取相同產品與行銷模式。

---

<sup>i</sup> PwC Taiwan，〈卡多摩嬰童館打造供應商管理平台：以資訊共享創造雙贏，提升進銷存管理效率〉，網址：

<https://www.pwc.tw/zh/focus/digital-transformation/cases/tertiary-2024-30.html>

<sup>ii</sup> 侯思蘋（2025年7月16日），〈統一攻寵物食品 入股萬達，旗下凱友將取得10%股權、躍第二大股東〉，《經濟日報》。

<sup>iii</sup> 尤韻蓉（2025年7月1日），〈移工商機崛起！一年超過1,000億的可支配所得，業者該如何經營？〉，《經理人》。