

大陸生活水平不斷提高，月子會所越來越受歡迎。  
受訪者供圖



### 生財有道

「今年的目標就是在福建的泉州市和廈門市分別再開一家月子會所。」人稱「月子哥」的台商周文國滿懷信心地告訴大公報記者。對於去年大陸推出三孩政策，他說：「大陸人口基数大，社會經濟快速發展，隨着二孩、三孩政策的推出，將有助於發展月子（孕婦產後護理）產業。」有數據顯示，去年台灣產後護理機構超過一千家，但去年台灣新生兒僅十五萬，而大陸新生兒則超九百萬，月子會所市場規模超過二百億元。由此可見，大陸月子會所市場爆發力強勁。  
大公報記者 蔣煌基、張帆

# 大陸月子會所風生水起

## 台商掘金

### 三

### 孩

### 經

### 濟

月子會所在台灣地區相當普遍，但這些年台灣出生率低，少子化現象嚴重。反觀大陸，人口紅利巨大，月子會所發展空間廣闊。這正是台商周文國選擇登陸經營月子會所主要原因。

2015年3月，周文國與朋友合夥出資2000萬（人民幣，下同），在廈門開設靜憩軒月子會所。同年10月，大陸全面實施二孩政策。周文國隨後在泉州又開了一家月子會所。2021年大陸推出三孩政策，更堅定了周文國經營月子會所的信心。

#### 智能系統更便利

台式月子會所包括產婦服務、基礎護理、育嬰指導、心理輔導、嬰兒服務、巡房健診；衍生服務內容則有康復訓練、塑性以及嬰兒早教培訓等。一般採用群護模式，新生兒由專業醫護人員集中照顧，與傳統的月嫂一對一照顧不同。

在內部設施豪華如五星級酒店的靜憩軒，整面透明玻璃可看到新生兒在嬰兒室內護理情況。新生兒和媽媽在一起時，需要換尿布可直接呼叫護士，產婦想休息可把孩子交給護士。晚上10點後，孩子由護士統一看護，媽媽可睡個好覺。

最讓周文國得意的是會所內的智能系統。「每個房間門口的燈有八種顏色，每一種顏色代表不同狀態。媽媽一個人在裏面是藍色，嬰兒車推進去是粉紅色，系統同時自動記錄新生兒在媽媽身邊的時間。為了不誤傷新生兒，我們不允許工作人員胸前佩戴胸卡，工作人員進入母嬰室時，智能系統以人臉識別並通報來者姓名和身份。母嬰護理期間的所有數據都會由系

統記錄，甚至嬰兒車推動速度、搖晃強度等，也由系統實時監控。」周文國介紹說。

「我們沒有月嫂，全部採用專業護士。」據周文國介紹，按照台灣產後護理規範，月子會所配備小兒科、婦產科醫師，並根據產婦脈象調整飲食結構，並有專人根據抑鬱數值觀測產婦心理狀況。

#### 台商具經營優勢

人性化，是台式月子會所的一大特點。周文國告訴記者，月子會所從嬰兒出生開始記錄孩子每天的成長，並錄下爸爸愛的宣言。待舉行孩子滿月派對時，爸爸需飲下苦瓜茶，採取三種不同的姿勢抱自己的老婆，並與所有的親朋觀看孩子的成長記錄。寶貴的滿月證書是以「聖旨」的形式，用寶貴的小腳丫作為「玉璽」蓋章。

看好大陸月子會所市場的還有上海台商邱雋。十年前他已在台灣開設了數家月子會所，後來覺得大陸發展空間更大，於是把事業重心轉向大陸，而首站選擇了上海。

邱雋說，隨着大陸民眾生活水平不斷提高，對

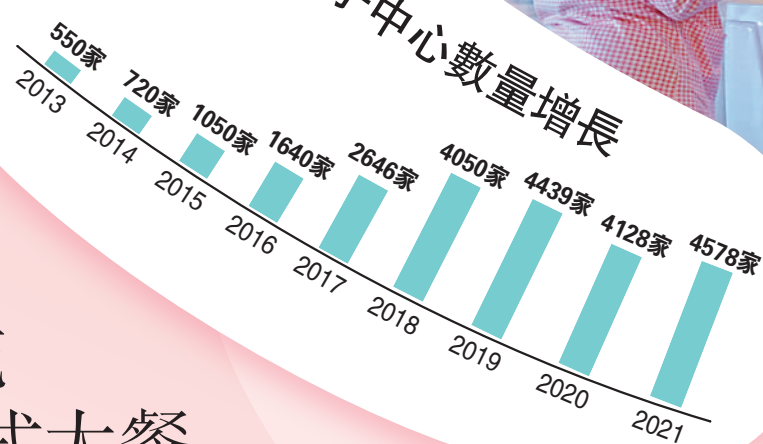
於生活品質的要求也不斷提升，尤其不少家庭願意花錢讓產婦和初生嬰兒入住月子會所，從而得到更好的照顧。經營月子會所，不僅依靠硬件裝修，更需要人性化的服務，如產婦的飲食搭配、心理建設、產後康復，嬰兒的日常護理、早期習慣培養等等。相對而言，台商在產婦護理這個領域有成熟的經營理念和經驗，有信心在大陸搶佔先機。而且近年大陸又先後開放了「二胎」、「三胎」，帶來了新一波生育高峰，投資月子會所已成為產業新潮流。

#### 市場規模逾百億

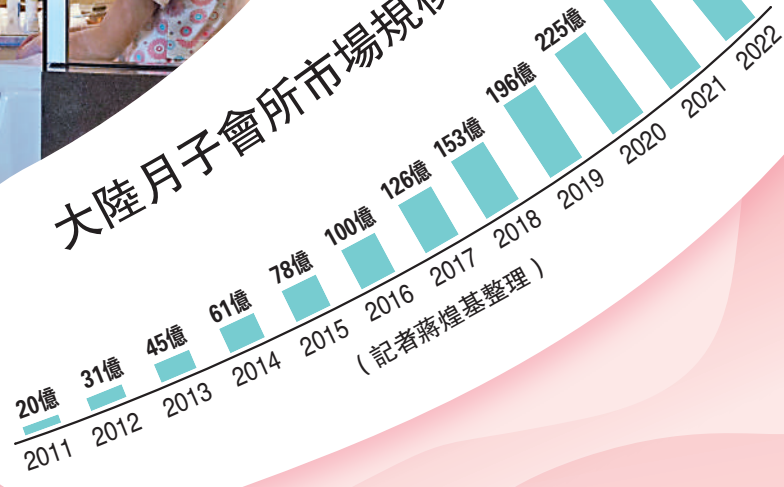
最近邱雋在廣東又開了一家新的月子會所。如今其業務遍布上海、蘇州、廣州、重慶、長春等市。近幾年月子會所產業的競爭者也越來越多，使邱雋不斷開拓新思路，提供差異化的產品和服務，以滿足不同地方顧客的需求。

有研究報告顯示，2019年大陸月子會所市場規模已突破百億，2020年達到126億元，年增長率達到13.3%。未來在消費升級、認知度提升等因素下，大陸的月子會所將會越來越普遍，驅動行業高速擴容。

#### 大陸月子中心數量增長



#### 大陸月子會所市場規模 (港元)



▲新生嬰兒在月子會所游泳館游泳，有助促進身心發育。  
蔣煌基攝

## 突破傳統 產婦坐月吃法式大餐

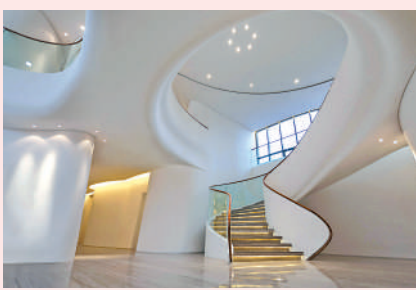
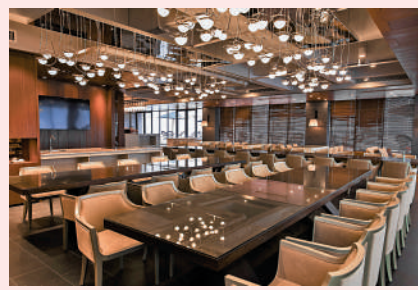
「我個人比較追求生活質量，也對吃很講究。為了能讓坐月子的媽媽吃上法式大餐，我會去法式餐廳試菜，然後引進他們的菜式。」台青蘇晉昇目前是廈門安寶醫院月子會所的負責人。他認為，法餐無論是視覺、嗅覺、味覺、觸感，以及用餐氛圍的精緻化，能夠給月子期間的媽媽帶來更舒心的享受。

今年26歲的蘇晉昇13歲就去了美國讀書，在美國生活了10多年。去年7月，因美國疫情嚴重，他決定離開美國，到中國大陸創業。他發現大陸的疫情管控很好，經濟發展之快也出乎他的意料，而且台胞在大陸的機遇更多，讓他覺得留在大陸打拚是正確的決定。

坐落在廈門島筭管湖畔的安寶

醫院，外觀乍一看並無特別，但進門後，一個奇特造型的樓梯相當吸睛。蘇晉昇介紹，大廳空間和樓梯其實是仿造子宮形狀，而內部的門廊布局則借助奇特造型讓人有曲徑通幽之感，以此達到保護隱私的效果。該建築獲得了相關建築設計大獎。

安寶醫院的月子會所延承了台灣現代月子會所的科學護理經驗，蘇晉昇則把自己在美國所學的「洋派管理」應用在月子會所。「其實我來之前也彷徨過，擔心自己一直生活在大陸，可能不適應中國大陸的管理文化，但到了之後他發現自己適應得很快，而秘笈之一就是「放權」，不要給員工太多的束縛，要調動員工的個人積極性，這樣企業才能活化。



▲為了讓產婦住得舒適安心，大陸不少月子會所的裝潢頗花心思。  
受訪者供圖

### 大陸月子會所發展過程

- 1 萌芽期 (1999-2005年)**  
大陸第一家產婦護理機構「北京新媽媽」月子會所於1999年在北京成立。該中心首次採用集中式護理模式，創始團隊多為資深醫護人員，服務內容以簡單的母嬰護理為主，主要在一線城市布局。
- 2 積極探索期 (2006-2015年)**  
隨着大陸生活水平提高，月子會所市場開始發展，競爭者不斷湧入，二線城市也出現了一批月子會所。2007年愛帝宮現代母嬰健康管理公司於深圳成立，成為中高級月子會所的領先代表。隨後直營和加盟的發展模式逐漸形成，開始出現連鎖品牌月子會所。但該階段服務內容以產後護理為主，暫未涉及產後康復內容，而市場上各家機構的服務同質化也較為嚴重。
- 3 快速發展期 (2016年-至今)**  
大陸月子會所行業逐漸形成直營和加盟兩種發展模式，規模不斷擴張，拓展至三、四線城市，形成連鎖品牌月子中心，服務也從原本的單一模式向母嬰護理服務全產業鏈模式邁進。這一階段大陸月子中心市場規模高速增长。  
(記者蔣煌基整理)

## 曾遇挫折 惠台措施助渡難關

在大陸開設多家月子會所的台商邱雋表示，這些年在大陸打拚並非一帆風順，也曾遭遇挫折。比如在上海就曾因物業租賃不當而蒙受逾千萬元的損失，就在最困難的時候，得到大陸方面的關懷和照顧，讓他非常感動。他說，近年來大陸不斷推出惠台政策，有助於台商的事業發展。各地政府對台胞很友好，有什麼困難都能找到人提供解決方案。而且大陸及時、有效地控制了新冠疫情，減少疫情對經濟帶來的負面影響。邱雋現經營的各地月子會所經營狀況穩定，業績超過了台灣地區的業務。

#### 見證大陸產業升級

面向未來，邱雋對於在大陸發展的前景充滿信心，不僅因為大陸開放「三胎」增加商機，還因為月子會所行業從最初的「野蠻生長」逐漸走向有序、合規和標準化。

邱雋說，從數量上來說，經過了多年的發展、洗牌、重整等，目前大陸的月子會所不到萬家，這與市場不斷增加的需求量還有差距。從質量上來說，這一行業正在慢慢走向成熟。月子中心的建設、運營已經與現代企業管理逐步掛鉤，就在2016年，他在上海交大參與創辦了大陸首家月子會所「總裁班」，並擔任講師。截至目前，已經成功舉辦了23期，累計培訓了超過500名業者。



▲台商看好大陸月子會所的市場前景。  
受訪者供圖