

台灣口腔生物科技暨醫療器材產業發展促進協會

2014 年電子週報

日期：06 月 22 日～06 月 28 日

(一) 鈦和 開啟台灣植體新局

2014/06/22

經濟日報

記者廖翊報導

鈦和健康科技公司董事長呂元凱醫師，畢業於台北醫學大學牙醫系，1987年前往美國波士頓大學進修專科醫師，其間機緣接觸 Nobel Pharmacy（Nobel biocare 前身）而踏進人工植牙領域，回國後和多位植牙界前輩學習觀摩，就此展開人工植牙臨床生涯。多年投入與參與，萌生從 End User（客戶端）角度進行設計研發「讓新手易上手、老手更順手」的牙科植體系統，心裡種下要造就台灣牙醫界在國際植體市場上發光發熱的宏願，2007年成立鈦和健康科技牙科人工植體研發團隊，開始積極地投入市場研發及開創。

多樣植體 滿足臨床需求

鈦和研發團隊是由一群基層臨床牙醫師組成，斥資巨額添購的高精密度加工設備、微精密電腦控制表面處理、全自動超音波洗淨、無塵室設備及醫療級滅菌包材、珈瑪(γ)滅菌照射，均符合世界級醫療器材規範要求，核心產品及零配件皆為台灣製造。投入研發、製造、行銷與臨床教育訓練，希望藉由與第一線植牙醫師臨床經驗討論回饋，促使牙科人工植體設計優質化，手術器械創新變革貼心化，行銷服務團隊標準化，經由紮實臨床標準流程（SOP）教育訓練，爭取更多臨床牙醫師認同跟參與，把台灣推向國際的焦點，並且造就無與倫比的新台灣植體世代。

鈦和健康科技公司的牙科植體產品皆已通過各項生物相容性測試、機械疲勞強度測試及動物植入試驗等，為無毒、無害、高生物相容性及高強度的醫療器材產品，其中包括數項獨家自創的專利，多樣化的牙科植體形式，可供選擇適應不同骨量骨質複雜的臨床需要，讓植牙醫師有全方位的選擇，以符合臨床上不同病患的個案需求。

嚴謹品管 細節成就完美

1、Four Types In One Kit：鈦和人工牙根系統涵蓋 Bone Level（TS）、Tissue Level（OS）、One Piece（OP）、Ultra Wide（UW）四類植體設計，滿足牙醫師臨床植牙案例手術需求，難得的是鈦和研發團隊將其整合成一個簡單的手術器械盒，可以提供四類植體的臨床使用。

2、RBM 表面處理：RBM 表面處理方法在市場應用多年，鈦和研發獨一、特殊的生物相容性極佳的表面處理製程，經實際植體的掃描電子顯微鏡顯示極佳表面粗糙形態，有利骨細胞生長。

3、三段式螺紋設計：鈦和植體齒頸部 Micro-thread 設計，增加困難案例的初期穩定度取得，讓牙醫師更容易處理複雜的臨床案例。中央梯形螺紋與海棉骨達到最大的骨整合接觸面積，形成強大抗垂直水平咬合力。三道切割刀的儲骨槽、自攻牙設計，即時達到初期穩定度，縮小最後 Final Drill 尺寸，保留更多骨質。

4、End User 觀點：創造台灣品牌從 end user 觀點切入，貼心的器械盒規劃，簡易的 Stopper 設計，讓初學者容易上手，系統中含蓋四種 Type 植體，三段式螺紋設計能夠完整解決所有臨床案例，讓更多醫師方便使用，以達「新手好上手、老手更順手」的目標。

5、Design In Taiwan，Made in Taiwan：鈦和五優勢：（1）創造台灣品牌，不斷推出新產品，永續經營，避免醫師成為植體孤兒。（2）成立自己的產品設計與研發計畫團隊，嚴謹品管的製造 GMP 廠。（3）成立自己的臨床服務團隊，快速反應市場需求，垂直整合臨床服務模式。（4）自產自銷重視品管，Cost down 價格，讓更多病患享受人工植牙科技福音。（5）多樣化的產品研發，多角化的產業經營，垂直整合的臨床服務模式。

鈦和健康科技股份有限公司電話（02）8227-7106；地址：新北市中和區建康路 158 號 2 樓。

(二) 「台灣醫療產業政策 須戰略思維」

2014/06/22

聯合報

記者林上祚報導

從服貿協議到自由經濟示範區，反對論述主張，開放將造成醫護人力外流與健保資源稀釋，台北醫學大學董事長李祖德強調，醫療專業會為自己生涯做最好選擇，不去示範區，也可能去別的地方，例如醫美診所、新加坡，台灣應該從戰略角度，思考國際醫療專區功能。

近來，醫療人才外流現象逐漸受到關注，新加坡到台灣挖角醫護人員，台大醫師柯文哲也表示，台灣醫師到大陸醫院開刀的「假日飛刀手」現象。

「台灣在生技製藥、醫材與醫療服務，都頗具競爭力，台灣生技製藥研發能力很強，但母國市場太小，透過兩岸醫療協議，讓新藥最後階段的人體試驗移到中國大陸做，讓前段的新藥研發根留台灣」。他很擔心，在政府缺乏具體政策下，相關人才只會逕行出走，甚至是整個公司技術往外移。

有鑑於台灣經濟政策，常常因民粹轉彎，李祖德這段期間常常投書媒體，早在去年七月就在日報投書「由新鮮人投資自己 看服貿協議」，「當時我已經預見服貿議題，會在大學生裡面發酵，服貿議題當初若好好去面對，我相信今天不會這樣」李祖德感嘆。

李祖德說，台灣的醫療輸出，不能只是醫療人力的輸出，他曾在國家生技會議上主張，台灣醫療產業輸出，必須結合醫療管理與資訊系統，「醫管是建置平台，出去要與當地業者合作，但我的意見有很多人反對，然而，台灣短視莫此為甚！」

李祖德說，台灣產業政策「沒有戰略，只有戰術」，不強調舞台，只專注技術，但沒有舞台，技術是無效的，醫護人員技術就像三大男高音一樣，必須有好的舞台，否則唱野台戲也唱不好。

(三) 醫師出走？柯反醫療商品化

2014/06/23

聯合晚報

記者陳麗婷報導

各界對自由經濟示範區中的國際醫療專區設置有不同意見，台北市長參選人柯文哲表示，醫療若商品化，好醫師都往高營利地方靠，可能導致醫療品質下降，因此，他已與多位醫師組成「反醫療商品化聯盟」，監督示範區條例進度。衛福部次長林奏延則表示，專區中床數僅規畫 200 床，且所有醫師至專區服務均須遵守院外服務時數限制，不致影響國內醫師人力。

第四屆海峽兩岸醫療政策暨醫院管理論壇今天舉行，受邀出席的柯文哲說，要探討國際醫療前，台灣的醫療人力架構應重整，避免主治醫師做住院醫師工作，住院醫師做實習醫師工作等狀況一再發生，且醫療絕不能商品化。

台灣海峽兩岸醫事交流協會秘書長張朝凱則表示，日本、韓國等國軍積極發展國際醫療，而台灣腹地小、市場規模較小，但擁有高水準醫療，因此，也應積極發展國際醫療。

張朝凱說，國際醫療專區應是吸引國外及大陸患者來台就醫，目前不應開放大陸籍醫師進駐，國外醫師則可以學術等交流名義前來。國內目前赴大陸領有醫師資格證者約 3000 名，真正執業者僅約一成，若發展國際醫療專區，不但可以吸引國外民眾來台就醫，也可讓醫師留在台灣。

外界擔心醫師至國際醫療專區服務，是否影響國內醫院人力，衛福部次長林奏延表示，專區中床數僅規劃 200 床，且所有醫師至專區服務均須遵守院外服務時數限制，每位醫師院外服務需報備且不超過 20 小時。

他說，目前規畫專區主要提供醫療服務包括關節置換、人工生殖、顯微手術、顱顏重建手術及醫美、健檢等，更希望醫療能帶動藥物、醫療器材等產業發展。至於設置何區？林奏延說，現在已有桃園、台中、高雄等表達意願。

(四) 高階醫材躡紅 矽谷商登台覓金主

2014/06/23

工商時報

記者杜蕙蓉報導

新藥展現蓬勃活力，高階醫材緊跟發光，美國矽谷知名醫療器材育成公司 Shifamed 來台募資，預計合計將募集 6,600 萬美元（合新台幣 19.8 億元）育成基金和 Shifamed 基金旗下二家心律不整電燒術高階醫材公司，由於之前 Shifamed 已有子公司被收購，18 個月回報率 20 倍成功案例，吸引科技、金控、創投 A 咖爭相投資。

Shifamed 創辦人、執行長 Amr Salahieh 表示，台灣已累積深厚的半導體與電子基礎，不排除在台灣投資，將 Shifamed 旗下育成的創新產品在台灣生產，讓台灣與矽谷經驗結合。

創立於 2009 年的 Shifamed，是以開發創新高階醫材為主，標的選擇是以經過科學驗證的產品，該公司因成功育成子公司 Maya Medical，開發治療惡性高血壓醫材，從公司成立到被 Covidien 以 2 億 3 千萬美元併購，僅 18 個月，且回報率高達 20 倍，而聲名大噪。

引薦 Shifamed 到台灣的浩鼎董事長張念慈表示，國內的新藥展現能量，但高階醫材的力道較為薄弱，Shifamed 有成功開發產品上市經驗，且願意來台投資，將有助於台灣高階醫材的扎根。

Amr Salahieh 表示，目前已規劃將募集 5 千萬美元 Shifamed 醫療器材育成基金，而 Shifamed 旗下也有二家公司，由於產品較成熟，也規劃合計募集 1,600 萬美元，推動產品上市。

其中，進度最快的 Kalila Medical 公司，開發的心律不整電燒術的血管鞘，已獲得歐盟 CE、美國 FDA 認證，產品將於 2 個月後上市，目前預計要募資 4 百萬美元。

另外，Apama Medical 公司，開發的下一代心律不整電燒術治療系統，預計明年啟動人體臨床，產品預計 2017 年在歐洲上市，已規劃募資 1 千 2 百萬美元，俾以順利完成產品開發與取得歐盟認證。

Amr Salahieh 表示，將募集的 5 千萬美元的 Shifamed 醫療器材育成基金，

是天使基金的模式，除了投資 Kalila Medical 和 Apama Medical 公司外，還有約 4 家公司規劃中。

不同於新藥開發長達 10 年的時程，醫材由於開發期短，且成功率高，加上國內有完整的電子產業供應鏈，未來有機會將 Shifamed 旗下產品導入台灣生產下，包括科技、金控、創投和財團也爭相入股，預期近期將有合作佳音。

(五) 國際醫療四展 商機滾滾

2014/06/23

工商時報

記者張佩芬報導

亞洲唯一以人生全程照護為主題的—2014 年台灣國際醫療四展昨（22）日圓滿閉幕，商機估達上億美元。外貿協會副秘書長葉明水指出，這次活動很難得的爭取到國際老人福祉科技學會的世界年會來台同期舉行，接續本月 26 日亞太地區國際醫療旅遊會議也將來台舉行，證明我國醫療競爭力獲得國際肯定。

展出前三日即吸引超過 5 萬人次參觀，現場創造商機預估超過 7 千萬美元，後續商機更可望突破 1 億美元。貿協邀來德、日、印度、土耳其、羅馬尼亞、尼加拉瓜、西班牙、印尼、保加利亞等 9 國 13 家大型買主，安排與台灣廠商進行 103 場一對一洽談。

葉明水指出，我國推廣國際觀光醫療，短短 3 年，各國來台就醫人數從 3 萬人增為 21 萬人，有 7 倍的增長，目前國內已有 12 家醫療院所取得美國 JCI 醫療認證。在美國換膝關節要花 5 萬美元，台灣僅收 1.5 萬美元，約 45 萬台幣，本國人則收費 11 萬台幣，增加的收入可以改善我國醫療設施與醫護人員收入，經濟效益非常高。

今年「台灣國際醫療展覽會」「台灣國際銀髮族暨健康照護產業展」、「台灣國際中草藥暨機能性食品展」及「台灣國際親子產業展」四展由經濟部國際貿易局主辦，外貿協會執行，共計 541 家參展廠商使用 963 個攤位，廠商數及攤位數規模都創新高。

同期首次來台舉辦的「第九屆國際老人福祉科技學會世界年會」，是 3 年前由外貿協會與元智大學老人福祉中心合作，以會、展搭配的優勢取得主辦權，會上探討有關科技應用、遠距照護以及銀髮休閒促進議題，邀集來自超過 30 國 200 位專家齊聚。

另 2014 亞太地區國際醫療旅遊會議接續將於本月 26 至 27 日舉行，這項會議過去 3 年分別在拉斯維加斯、邁阿密與芝加哥舉行，是國際指標性醫療旅遊會議，將有來自全球的學者、醫師、行銷人員與管理階級約 800 人與會，並規劃有約 220 場次的一對一合作洽談會。

(六) 國際醫療展 成果豐碩

2014/06/24

經濟日報

台北訊

2014 國際醫療、銀髮、中草藥及親子產業等四大展覽，日前圓滿落幕。

根據主辦單位統計，展期 4 天，總共吸引了超過 5 萬人次參觀，現場展出商機預估超過 7 千萬美元，後續商機將突破 1 億美元，成果豐碩。

據了解，首次參展的體育用品大廠東庚，新產品「ZINGER」電動車，在展覽的第一天即吸引了日本的買主南下總公司商討相關合作事宜，成功跨足醫療器材產業。

此外，貿協洽邀全球 13 家大型買主，在展期間進行 103 場次洽談，其中中藥大廠莊松榮，與德國及羅馬尼亞買主洽談頗具成效，也為該公司成功開啟外銷歐洲之門。

還有像是世大化成發表的「安心床墊」，也獲得歐美買主爭取代理與技術的合作。專精醫療遠距照護系統的真茂科技則表示，展期間有多家安養機構詢問病歷整合及健康管理系統開發，商機可期。

明（2015）年該四展將於 6 月 18 日至 21 日展出，今年 10 月開放報名，查詢網址 <http://www.medicaretaiwan.com/>。

(七) 羅昇與 PARKER 攜手 為醫材產業灌注新動能

2014/06/24

工商時報

記者陳逸格報導

因應高齡化社會來臨，羅昇企業（8374）跨足醫材產業，旗下新增代理國際級的 PARKER、SONY、CKD 等醫材相關零組件，上周正式在國際醫療展露臉，獲得國內微創、微整設備業者青睞，美國 PARKER 亞太區業務開發經理 Dan Schimelman 並親臨到場力挺羅昇，雙方一致對台灣醫材市場深感信心。

羅昇總經理林志誠表示，參展雖是試水溫，但看好醫療醫材為經濟起飛各國遍及中產階級的龐大市場潛力，因此很確定這是要走的路。羅昇 30 年磨一劍，才走出整合性自動化一條路；因此新的醫材佈局，他也抱持至少要 3 年來固樁的心態。就 PARKER 的市場優勢，林志誠指出，醫療器材用零組件要取得國際認證的門檻高，PARKER 有許多產品已通過 FDA 認證指出，不論微創、微整領域，都有很多的機會。

對應醫材市場，近月 PARKER 有兩大題材，一是 X-ValveR 微小型氣動電磁閥，X-Valve 的小巧輕便且低功耗，特別適合運用在受限於空間和電源的攜帶式產品上，以及用在攜帶式設備如 血壓計、負壓傷口治療儀、氣體與氧氣傳送等相關產品。其二是 PARKER 僅 13.5mm 寬的微小型 T2-05 泵浦，安全且符合 RoHS 環保規章，能達到儀器小型化目的，主用途為：「需配合患者移動的可攜式相關醫療產品」，例如，生命監測儀、二氧化碳監測儀、NPWT 負壓傷口治療儀器。

(八) 科技廠 瘋血糖穿戴檢測

2014/06/24

經濟日報

編譯葉亭均

科技巨擘蘋果、三星與 Google 競相研發應用程式，讓智慧表與手環等穿戴式科技產品可監測血糖。

許多糖尿病患者每天需要 10 多次針刺手指測量血液中的葡萄糖濃度。相形之下，矽谷公司正砸錢研發非侵入性的檢測技術，例如用電流或超音波自皮膚引出葡萄糖進行檢測，或靠光照皮膚，讓光譜儀檢測葡萄糖。

Google 已公開表示正研發可檢測血糖的智慧隱形眼鏡，利用超小晶片與感應器測量眼淚中的葡萄糖濃度，可透過閃爍小燈警告血糖太高或太低，預期數年後才會量產。

蘋果則把火力集中在智慧手表 iWatch。iWatch 據傳 10 月上市，目前還不清楚是否會結合葡萄糖追蹤感測器，不過蘋果已自多家醫療大廠挖角主管與生物感測器工程師，其中多位是葡萄糖檢測專家。

三星正與新創公司合作，要在未來的 Galaxy Gear 智慧手表嵌入「紅綠燈系統」，能閃爍血糖警示訊息。

(九) 口腔掃描+3D 列印 植牙「穩答答」

2014/06/25

聯合報

記者吳淑玲報導

奇美醫學中心口腔顎復科主治醫師鄭智文昨天表示，數位化整合性治療，讓假牙製作更精密，從治療到假牙完成，完全以數位化製作，國內近來引進最新的口腔掃描機，加上 3D 印表機製成牙齒模型，可增加模型準確度及提升病人舒適度。

鄭智文說，人工植牙的設計要先將人工植體植入顎骨中，再接上植牙支台，最後將假牙用鎖的或黏著方式接在支台上，顎骨的高度與寬度等條件就很重要。

植牙手術前，大多會以電腦斷層評估骨頭的條件，避免植牙手術侵犯重要的口腔組織。但電腦斷層只能幫助手術醫師確認神經走向、上顎竇位置等，實際手術時仍需靠醫師本身的經驗與判斷，來降低手術風險，將植體植入正確位置。

他表示，最近技術以數位化取代傳統電腦斷層掃描後，可利用數位軟體在電腦斷層影像上模擬手術，將植體放在正確位置上，避開重要的神經與血管組織。再利用 3D 印表機將規畫好的植體電腦斷層影像，製成植牙手術模板，醫師就可輕易將植體植入正確位置，大大降低手術風險，提升後續假牙製作的品質與美觀。

鄭智文說，近年來牙科開始以口內掃描取代傳統印模，將口腔狀況轉成 3D 數位影像，再以 3D 印表機轉印出牙齒模型，增加模型準確度也提升病人的舒適度，奇美醫學中心預定年底採購口內掃描機，但數位化治療的費用較昂貴。鄭智文也提醒，不同品牌的植牙系統套件不能互用，一旦發生問題很難解決，成為「植牙孤兒」，要慎選值得信賴的醫療院所，並長期追蹤。

(十) 生醫採購洽談 27 日登場

2014/06/25

經濟日報

台北訊

為協助臺北市廠商拓展海外，臺北市政府產發局委由外貿協會 27 日在臺北國際會議中心舉辦「生技醫療採購商機日」，邀請來自全球 17 國 23 位買主來臺採購，凡臺北市生技醫療相關業者可免費報名參加。

外貿協會表示，台灣已逐漸邁入高齡化社會，因此生技醫療、養生保健、居家照護等相關產業商機不容小覷。此次來臺買主將採購個人護理設備、中草藥、天然物生技應用產品、銀髮族長照醫療器材及一次性醫療用品等。洽談會現場還設置「臺北市廠商商品展示區」，展示臺北市廠商優質產品，協助廠商提升出口拓銷金額。

凡有興趣報名者，請上官網 http://isourcing.taiwantrade.com.tw/internet/case_detail.aspx?id=82edb41d-145e-4220-b676-4e29662d2ee2。電話（02）2725-5200 轉分機 1963、1946。（高敏惠）

(十一) 範美 今年營收拚 1.4 億

2014/06/25

工商時報

記者張秉鳳報導

範美高氧生醫科技公司日前股東會通過承認 102 年度決算表冊，去年營收 9,437 萬元，毛利 2,172 萬元，年增率皆翻倍成長，EPS 1.25 元，展望今年在 570 萬股現增資金挹注下，加碼國內外高壓氧艙市場布局，力拚 1.4 億元營收目標。

範美表示，高壓氧治療艙多面向銷售策略奏效，攜手醫美及抗衰老診所，小家電及健康食品等銷售有成，去年營運數字較前 1 年翻倍成長，呈現明顯轉機。

範美公司深耕美、加高壓氧治療艙領域 10 年有成，PAHI 品牌擠身美國第 2 大高壓氧艙供應商，建立良好口碑，各式高壓氧艙銷售實績近 200 台。近年來範美高壓氧艙達到經濟規模，脫離消耗虧損期，跨入下一個垂直整合「參與營運」階段，將帶動企業加速壯大，獲取穩建與長期可觀獲利。

範美董事長蔡啟聖指出，今年美國高壓氧治療艙市場需求回到金融海嘯前的成長軌道，市場趨勢也十分有利於範美多面向銷售計畫推展，預料銷售再創歷史新高可期。

蔡啟聖表示，美國即將開辦全民健保，納入人數超過 15% 原來沒有保險而最需要醫療照護的老人、低收入邊緣戶與弱勢青少年，預計新增 2 成立即而持續性擴張的市場需求。

近年來高壓氧治療應用與適應症範圍日廣，美國除了糖尿病傷口等 10 多樣適應症納入保險給付，目前普遍運用高壓氧治療的中風、腦性麻痺、抗衰老醫學、美容、性功能、運動醫學等，未來有部分將開放保險給付。以目前美國高壓氧治療保險給付，一個療程 20 次收費達 8 千美元以上，高利潤帶動高壓氧艙購置，租賃或合作營運的龐大商機。

蔡啟聖說，近年範美高壓氧艙站穩美、加市場，朝向更多元化及跨國際方向發展，今年具爆發力的可攜式防霾製氧機、不用電正壓呼吸器等新產品問世，加上醫美、健康食品開拓利基市場下，營收將逐季穩定成長；在全體股東大力支持 1.33 億現增募資計畫下，將加速上市櫃前的市場布局，未來團隊將盡力為股東謀求最大利益，共享企業快速成長的果實。

(十二) 整併熱潮起 生技醫療基金活躍

2014/06/26

工商時報

記者孫彬訓報導

近期併購傳聞四起，帶動全球生技醫療類股持續走揚，MSCI 全球醫療保健指數續創歷史新高，NBI 那斯達克生技指數也在權值股 Celgene 宣布股票分割消息支撐下，突破 2,600 點關卡，帶動生技醫療基金績效亮眼，法人指出，最近可留意相關基金走勢。

ING 全球生技醫療基金經理人黃靜怡表示，今年製藥業先後提出 11 件併購活動，熱絡度遠超過去年同期的 4 件，近期市場傳言愛爾蘭希爾製藥（Shire）不斷收到收購邀約；此外，美國醫療設備大廠美敦力（Medtronic）同意以 429 億美元併購 Covidien，併購消息眾多讓生技醫療類股股價活蹦亂跳。

黃靜怡指出，產業利多頻頻，生技類股自 5 月波段低點展開反彈，年初至今累積漲幅已再度超越美股大盤的 S&P 500 指數，雖然現階段資金流向已有改善，但流入幅度仍偏舊保守，以 EPFR 統計的資金流向，過去 3 周雖轉為淨流入，但幅度非常有限，顯示投資信心並未全然復甦，未來三個月走向以盤整偏多看待，有待併購消息點燃股價火花。

群益全球關鍵生技基金經理人沈宏達指出，近年來生技產業併購消息不斷，過去為緩解專利到期帶來的影響，大型藥廠紛紛透過併購來增加產品線，預期未來的併購熱度依然不減。此外，也看好美、英及日本等生技醫療產業發達國家的相關類股，如大型製藥、生技製藥與醫療照顧等。

摩根環球醫療科技基金經理人瑪登（Anne Marden）指出，隨著全球景氣升溫，帶動投資氣氛樂觀，加上美歐大型企業資產負債表上資金充裕，國際大藥廠吹起一波整併熱潮。

全球前十大併購案中，有 4 件就屬於醫療生技產業。具有創新技術或利基藥品的中小型醫療生技公司可望受惠於此波全球併購風潮，估值也有提升空間。

富蘭克林坦伯頓生技領航基金經理人依凡·麥可羅表示，考量 2014～2015 年為藥物專利到期密集期，在近期大型藥廠率先啟動併購扳機後，生技醫療產業購併題材有望再次熱絡，其中擁有創新技術或潛力產品的中小型生技公司有望成為併購的主要目標。

(十三) 醫療旅遊會議 商機燙

2014/06/28

經濟日報

記者黃文奇報導

衛生福利部、外貿協會及美國觀光醫療協會攜手合作辦理的「2014年亞太地區醫療旅遊會議」昨(27)日閉幕，兩天會議共吸引包括醫療院所、生物科技產業、旅遊業等近900人次與會。

貿協表示，會議由來自美國、台灣、日本、印尼、新加坡、香港與中國大陸的專家擔任講師，計十國20名講師及台灣十名講師專家，共30位國際講師齊聚一堂。

美國觀光醫療協會表示，該會即將於今年9月20日至24日於美國華盛頓辦理醫療旅遊會議。

衛生福利部表示，本屆醫療旅遊會議是歷來台灣主辦最具規模的國際觀光醫療會議。外貿協會秘書長黃文榮表示，配合本次會議活動邀請日本及美國生技醫療服務相關買主，成功安排逾200場次一對一洽談。

為協助生技廠商爭取商機，拓展海外市場，由台北市政府產業發展局主辦，外貿協會執行的首場貿易洽談會「生技醫療採購商機日」於醫療旅遊會議期間辦理，共有歐、美、亞及中國大陸16國22家買主來台採購，共創造2,000萬美元採購商機。

據統計，台灣全民健保涵蓋高達99%，健康照護支出計160億美元，約占總國民所得6.6%，每人每年平均約1,350美元，與其他先進國家仍有一段距離，例如澳洲健康照護每人每年支出平均約6,140美元。

(十四) 生醫採購商機日 成果豐碩

2014/06/28

經濟日報

台北訊

協助生技業者拓銷海外，臺北市政府產業局委由外貿協會在昨（27）日辦理「生技醫療採購商機日」，邀請 16 國 22 家買主與臺北市廠商進行洽談，採購醫療設備、中草藥生技應用產品、銀髮族長照器材等產品，現場創造 2,000 萬美元採購商機，成果豐碩。

外貿協會副秘書長王熙蒙表示，健康產業已是全球成長最快的產業之一，根據世界衛生組織（WHO）預估資料顯示，2022 年健康相關產業將成為世界上最大的產業，其次是觀光旅遊業，二者產值合計將占全球 GDP 總額的 22%。

臺北市政府產業局副局長吳欣珮表示，生技產業是臺北市政府積極推動的產業，今年共規畫辦理 4 場「採購洽談會」及「商機媒合會」，選定生技醫療、連鎖加盟、百貨通路及電子商務以及電子產業，包括 7 月即將舉辦的「兩岸百貨通路及電子商務商機媒合會」、9 月「2014 臺灣世界連鎖加盟大展」，以及 10 月的「電子產業視訊採購商機週」，希望藉此貿易平台的建立，為臺北市廠商開創更多國際行銷通路，拓展海外商機。

參與此次洽談的業者在會後皆表示，在產業局及貿協的大力協助支持下，對拓展生技醫療市場極具信心，商機可期。

7 月登場的「兩岸百貨通路及電子商務商機媒合會」，有意參加的臺北市廠商皆可報名，洽詢電話（02）2725-5200 轉分機 1963、1946。

(十五) 美國生技展 台灣館創意吸睛

2014/06/28

工商時報

記者杜蕙蓉報導

全球規模最大的年度生技界盛事—BIO2014 北美生技展，美國時間 6 月 23 日在聖地牙哥市登場，台灣館以「創新生醫，園區起航」吸睛，預期創造與國際生技社群技術與商業合作機會。

生技中心董事長李鍾熙表示，台灣代表團在北美生技展展會期間也舉辦一系列活動，包括「台灣生技商機論壇」、「Breakout Session」及國際洽商媒合會議等，藉此國際年度盛事，促進我國生技業與國際生技社群連結，展現台灣學術及產業的研發與臨床開發能量，開創國際商機。

本屆台灣生技代表團與會人數逾 127 位，由行政院蔣丙煌政務委員擔任團長，團員包括科技部錢宗良次長、衛福部食品藥物管理署葉明功署長、生技中心李鍾熙董事長、工研院生醫所邵耀華所長、外貿協會、金屬中心、台灣生技整合育成中心等。

此次台灣館以「創新生醫，園區起航」為主題，由政府單位、生醫園區業者及生醫獎項績優得獎者組成，參展廠商有藥華醫藥、泉盛、善笙、健永、浩鼎、合一、台灣景凱、普生、台微體、雙美、益生、臺萃、慕德、台灣福蝦實業等 14 家，希透彰顯我國生技醫藥研發成果，吸引國際廠商進駐生技園區，並促進與國際生技社群之技術與商業合作機會。

(十六) 醫療影像市場年複合成長率 4%

2014/06/28

中央社

（中央社記者潘智義台北 2014 年 6 月 28 日電）光電協進會（PIDA）指出，2013 年全球醫療影像市場為 984 億美元，預計 2016 年將到達 1140 億美元，複合年成長率為 4%。

光電協進會表示，全球醫療影像主要領導的廠商為西門子、飛利浦、奇異、強生。雖然近 3 年 4 大醫用影像龍頭廠商的營收持平，或些微衰退，但因屬高毛利、高附加價值的醫療市場，仍吸引其他領域廠商相繼投入，整體年複合成長率仍保有 4% 的成長。

台灣醫療影像產業方面，行政院經濟建設委員會統計，2010 年台灣高齡人口占比已達 11%，預計 2060 年將達 39%，居全球第 2，僅次卡達的 41%。

面對人口結構老年化問題，台灣提出許多相關的因應政策，包含醫療健保專案執行、生醫研發中心推動等；將帶動醫療產業商機、醫療器材需求提升。

光電協進會分析，生醫光電產業大致可分為生醫感測、醫學影像、光學治療 3 大領域；其中透過醫學影像的呈現，以非侵入方式透視人體診斷組織病灶，是最直接，且有效的方法。

在激烈的競爭之下，光電協進會認為，國際醫療大廠所採取策略呈現兩大取向，一為以收併，或合作，擴大公司經營多樣化，可減少產品開發與安全認證時間，降低成本整合。

另外，為專攻原有技術，並投入更多研發能量，加強其競爭也是重要可行方向。

(十七) 北美生技展 力推台灣生醫園區平台

2014/06/28

中央社

（中央社記者羅秀文台北 2014 年 6 月 28 日電）全球最大的北美生技展 22 日起在美國聖地牙哥舉行，行政院政務委員蔣丙煌表示，希望透過展覽向國際大廠招手，藉由台灣完整的生醫園區平台，攜手進軍生技市場。

工研院發布新聞稿轉述，蔣丙煌指出，台灣生技產業已站穩腳步，製藥品質更大幅領先日本和韓國，加上國際生技製藥大廠看好華人生技市場，台灣成為國際大廠的重要合作夥伴。

他表示，生物經濟將在台灣經濟發展中扮演重要角色，行政院科技會報等單位盤點出「生物技術」或「生物經濟資源」，為台灣生物經濟尋找出新的成長動能。

蔣丙煌說，未來生物經濟資源將在北、中、南生醫園區進行培育，透過北美生技展(2014 BIO International Convention)，廣邀國際大廠在台灣生醫園區設立研發中心，將研發成果經由生醫園區內的標準 GMP 廠房、醫院進行臨床驗證，協助他們快速進入華人生技市場。

工研院生醫所所長邵耀華表示，工研院近年在竹北生醫園區內投入多元化的布局，有多家自工研院衍生出的新創公司陸續進駐，如台灣微創醫療器材、台灣生醫材料及竟天生技、萊錫醫材，逐步形成一個創新生醫產業聚落。

邵耀華表示，在科技部支持下，工研院未來將從新創公司的需求及經驗中，於竹北生醫園區成立雛型品服務中心(Portable Service Center, PSC)及快速試製中心(Rapid Product Center, RPC)，提供藥品及醫材快速產品化，有效縮短生技產品上市的流程。

工研院生醫所表示，台灣生技產業在政府大力支持下，已逐步開花結果，為增加生技產業國際能見度，今年台灣代表團特別邀請由工研院衍生的新藥新創公司景凱參展，藉由現身說法，讓國際業者充分了解進駐台灣生醫園區，藉由園區全方位的資源，協助公司快速成長。