

台灣口腔生物科技暨醫療器材產業發展促進協會

2015 年電子週報

日期：10 月 25 日～10 月 31 日

目錄

(一)	鈺緯 前三季 EPS 衝 3.3 元	1
(二)	和鑫穿透式 X 光管 具優勢	2
(三)	合富攻大陸眼科 傳利多	3
(四)	合富旗下合璽 將登新三板	5
(五)	張念慈：生技業...山上水姑娘 該露面了	6
(六)	生技育成中心 張念慈挑樑	7
(七)	世展科技 醫療紡織品 通過專利	9
(八)	蔡英文提生醫政策 生醫業產值 10 年拚增 5 倍	10
(九)	龔明鑫：藉台歐雙認證 加速切入大陸	12
(十)	拚生技 蔡英文：發揮台灣優勢	13
(十一)	蔡英文挺生醫打造亞太中心	14
(十二)	泰博 Q3 EPS 賺贏上半年	15
(十三)	隱形冠軍—台灣微創 打入高階植入醫材	16
(十四)	新保發展 3 方向 智慧家、照護、機器人	18
(十五)	GDP 顛簸中的穩健亮點	19
(十六)	台北國際發明展 金屬中心奪 1 金 1 銀	21
(十七)	金屬中心 發明展獲金銀獎	22
(十八)	德瑪凱 AED 下月亮相	23
(十九)	生技族群唱紅 鎂鈦奔漲停	25
(二十)	陸推動健康中國 醫療類股飆漲	26
(二十一)	陸互聯網巨頭 線上醫療拚場	27
(二十二)	雅博攻傷口治療 推獨門利器	29
(二十三)	百度攻醫療 組互聯網聯盟	30
(二十四)	擺脫紅海 李永川堅持打品牌	31
(二十五)	戴顯像眼鏡 靜脈注射一針見血	32

(一) 鈺緯 前三季 EPS 衝 3.3 元

2015/10/30

經濟日報

記者高行報導

鈺緯（4153）昨（29）日公布財報，累計前三季稅後純益 1.23 億元，年增 44%，每股稅後純益（EPS）3.3 元，大幅超越去年同期的 2.71 元。

主要新客戶加入、市場滲透率提高以及市場成長等三大動力帶動，同時，併購電子教材廠富動科技也展現效益。

鈺緯前三季營運繳出亮麗成績單，累計營收 10.1 億元，年增 49%；合併毛利 2.96 億元，年增 43%；稅後純益 1.23 億元，年增 44%；每股稅後純益 3.3 元，年增 22%。鈺緯股價昨收 84.8 元，下跌 1.6 元。

鈺緯指出，今年業績大幅成長，主要是旗下醫療顯示器產品陸續打進國際龍頭品牌供應鏈，客戶拉貨力道旺盛。

展望第 4 季，積極開發的八家新客戶將會大量出貨，另外，新跨足美國專業醫療市場，已接獲當地大型醫院手術房用顯示器新訂單，預期對業績將產生顯著效益。

(二) 和鑫穿透式 X 光管 具優勢

2015/10/30

工商時報

許多國際研究顯示「輻射劑量增加，與罹患實質固態瘤的風險有明顯關聯性」。為避免因持續曝露輻射環境，可能增加的罹癌風險，建議每人每年吸收輻射劑量應有上限。在接受必要的醫療診斷時，使用低輻射劑量 X 光檢驗機或電腦斷層設備，對病患將會更有保障。一般醫療電腦斷層拍攝時，人體大約會吸收 1,200~3,300 微西弗 (μSv) 的劑量。市面上標榜最低劑量的牙科專用電腦斷層設備拍攝時，人體吸收劑量則為 25~60 微西弗 (μSv)。若以使用和鑫生技穿透式 X 光模組的牙科電腦斷層設備拍攝時，人體吸收劑量幾乎等同於數位全口 X 光片，大約只有 4.7~14.5 微西弗 (μSv)。

和鑫生技是台灣唯一的穿透式 X 光管製造廠商，目前正與國內外牙科電腦斷層設備廠商合作，預計於今年年底推出超低輻射劑量的牙科電腦斷層設備。直接從輻射產生源頭的 X 光管改善輻射劑量問題，不同於一般牙科電腦斷層設備是藉由軟體校正來降低輻射強度，因此相較於市面上現有設備可降低高達 95% 的人體吸收輻射劑量。

和鑫生技穿透式 X 光管技術曾在 2013 年 2 月的 SPIE (為國際最大最知名的專業光學工程學會) 發表論文，獲得公開認證，闡明具有大量降低人體的輻射吸收劑量的競爭優勢。

使用超低輻射劑量牙科電腦斷層拍攝以保障患者健康，將成為牙科醫用市場新趨勢。和鑫生技目前正積極投入市場推廣並持續徵求世界知名系統廠商共同開發牙科電腦斷層設備 (Dental CT)。

(三) 合富攻大陸眼科 傳利多

2015/10/29

經濟日報

記者高行報導

大陸醫材代理龍頭 F-合富（4745）布局大陸眼科市場有成，近期獲大陸衛計委支持，旗下最新乾眼症檢測及治療儀器搶進大陸 26 家大型醫療院所。董事長王瓊芝表示，該項結合官方資源的策略具指標意義，有利完成市場全覆蓋，促使眼科業務出貨進入起飛期。

合富年初首度切入眼科領域，獨家代理美國 Tear Science 乾眼症檢測及治療儀器，搶攻兩岸市場；其中，檢測儀器已獲兩岸銷售許可，治療儀器部分僅獲台灣許可，大陸許可預計明年取得。

不過，由於近期獲得大陸衛計委支持，治療儀器以臨床研究名義順利打進當地 26 家權威眼科醫院，已啟動實質銷售。



王瓊芝表示，供對岸醫療院所臨床試驗使用的乾眼症檢測及治療儀器總計出貨 26 套，其中七套 9 月底前已出貨完畢，預計第 4 季出貨 10 套以上，剩餘九套預計明年第 1 季出貨。

法人預估，對岸眼科業務對合富第 4 季貢獻近 5,000 萬元；明年出貨持續放大，將挑戰 2 億元規模。合富股價昨（28）日收

77.5 元，上漲 1.7 元。

王瓊芝指出，乾眼症為現代人文明病，除公司獨家代理的治療儀器外，並無妥善治療方式，因此獲得大陸衛計委高度支持，頒布「睑板腺功能障礙臨床診治多中心研究計畫」，以大陸權威眼科同仁醫院為首，總計 26 家知名醫院共同參與，有助將乾眼症治療推廣至大陸各區域，有利對岸市場的全覆蓋。

合富最大營收來源檢驗試劑方面，今年大陸反腐雷厲風行，儘管導致各大醫院層峰統包代理簽約遞延，但整體營收將維持小幅成長。公司表示，今年統包標案將遞延到明年，客戶陸續恢復簽約後，將帶動業績回復雙位數成長。

法人預估，合富由於第 4 季眼科業務大幅進帳，營收表現可望較第 3 季佳，檢驗試劑也有持穩表現，全年 EPS 力拚 4 元以上。

(四) 合富旗下合璽 將登新三板

2015/10/29

經濟日報

記者高行報導

F-合富(4745)昨(28)日宣布旗下子公司合璽醫療獲櫃買中心許可，規劃明年底前在大陸「全國中小企業股份轉讓系統」(新三板，相當於台灣的興櫃市場)上市，預計明年底前正式登板，後續擬進一步登擠進主板的創業板市場。

合富旗下合璽若順利掛牌，將創下國內F股先例。合富董事長王瓊芝表示，這項作法主要為創造股東及集團最大利益，由於對岸新三板本益比高達30倍，將合璽拉上對岸上市，不但取得相對便宜資金，合富本身股權不致膨脹而影響既有股東權益。

王瓊芝指出，合璽登板取得資金將作為擴充營運用途，集團計畫將引進國外高階醫材赴大陸生產製造，大幅縮短申請銷售許可時程，結合代理、製造、銷售進行垂直整合；同時計畫擴充手頭銀彈，積極併購同業。

合璽為合富旗下全資子公司，資本額550萬美元(約新台幣1.78億元)，主攻集團最新切入的乾眼症檢測和醫療業務，業務量占集團營收7%，明年營收初估2億元。

據了解，新三板為大陸針對高新中小企業設立的股權交易平台，以法人大宗交易為主，合富子公司在陸掛牌後，由於大陸資本市場享有較台股更高本益比，預期對集團在台股價產生比價效應。

(五) 張念慈：生技業…山上水姑娘 該露面了

2015/10/29

經濟日報

記者黃文奇報導

台灣生技產業還在發展初期，而兩岸新藥產品在全球的能見度差距仍大，Si2C 新藥召集人張念慈比喻，台灣生技業與大陸相較，「像是漂亮的姑娘躲在山上的茅屋，該是時候出來與世界見面了」。

張念慈說，台灣生技產業有競爭力，具備實力的創新公司現階段至少幾十家，但能見度太低，他願意接下 Si2C 前首席顧問蘇懷仁留下的棒子，協助產業往前走。他坦言，這工作雖然是當「義工」，實際上也能為自己的公司加分，一舉多得。

說到能見度，張念慈說，台灣生技還沒真正浮出檯面，他才會找國際知名的專家，如趙宇天、孔繁建、陳培哲、楊泮池一起來加值，把台灣的美麗姑娘打扮一下，推到國際舞台上去選美。

不過，要聘請專家不容易，張念慈指出，這些專家如果真正用商業標準來聘請，恐怕沒有幾百萬美元的年薪是請不來的，台灣應該珍惜這個機會，一起加把勁。

相對於大陸生技業的發展，張念慈憂心，台灣不僅能見度低、進度也太慢，大陸許多小公司經過幾次整併已經大起來，即使是浩鼎目前的市值高達 21.5 億美元（約新台幣 680 億元），要與國際公司競爭仍差十倍以上，台灣還有一大段成長空間、還有一段路要走。

(六) 生技育成中心 張念慈挑樑

2015/10/29

工商時報

記者李水蓮報導

行政院生技整合育成中心（Si2C）啟動大改組，延攬浩鼎生技董事長張念慈出任新藥召集人。張念慈昨（28）日表示，Si2C將「重新啟動、主動出擊」，規劃遴選逾十個新藥題材、廣納國際菁英、籌組生技小聯盟，打造台灣成為亞洲生技中心。

全新Si2C四財規畫				
領域	 題材	 人才	 智財	 錢財
重點	選取具備國際上競爭力的產品	邀請最頂尖的委員與人才	協助公司完成有利的專利布局	整合國內外生技創投注資
規畫	已經遴選十多家具潛力的公司	邀請趙宇天、孔繁建、楊泮池、陳培哲等加入委員會	協助公司避免誤陷專利陷阱	先找上智、華威等公司討論投資規畫
預期結果	期待創造百億美元市值的生技巨擘	尋求更多的國際專家	讓產品具備全球獨占性	攜手民間創投共同「創利」
資料來源：採訪整理				 經濟日報

圖／經濟日報提供

張念慈將召集國內指標生技創投公司，共同參與早期重點個案注資，題材聚焦抗癌、代謝、中樞神經、抗感染四大領域，今年內完成首階段投資案，四年內孵育國際重點生技公司，希望創造百億美元市值的創新公司。

Si2C現由中央研究院院長翁啟惠兼任總召集人，一般認為，張念慈具備新藥開發能力與經驗並有國際視野，出任召集人應是翁啟惠、行政院副院長張善政等人的推薦，加上生技界的共識，特別具有指標意義。

張念慈表示，醫材領域召集人由益安生技總經理張有德出任。他擔任新藥召集人後，將化被動為主動，以鞏固生技的「四財」，即題材、人才、智財與錢財。

題材方面，張念慈說，他引領團隊近期完成十多個國內外個案遴選，國內占比較多，主要來自學研界，部分已進入臨床，都是極具潛力的個案，要找錢不是問題。

至於人才，張念慈第一個委員鎖定素有生技天王之稱的華生製藥創辦人、泰福生技董事長趙宇天；肺癌領域延請台大校長楊泮池；肝病領域則是中研院院士陳培哲；投資選案也有維梧創投共同合夥人孔繁建。

(七) 世展科技 醫療紡織品 通過專利

2015/10/29

工商時報

記者李水蓮報導

以甲殼素天然高分子素材為原料，享譽國內生技醫療業的世展科技公司，於 2001 年正式量產水溶性甲殼素基礎原料，並推出甲殼素應用產品。近年來更研製成功抗「超級細菌 MRSA」的醫療及健康照護用紡織品，已通過美國專利(Patent US 8,899,277 B2) 及中華民國發明專利(發明第 I 495646 號)，供應國內外各大醫院及健康照護用。

世展科技公司總經理邱明弘表示，世展科技水溶性甲殼素，曾榮獲 2001 年國家生技醫療品質獎。2012 年更以抗 MRSA (超級細菌) 跨入醫療紡織領域，其抗菌功能類似銀離子 (NH₃⁺，胺基正電)，可生產醫療級抗菌布、抗菌醫師服及護士服，具有長效型天然抗菌效益。近年來與台化技術合作，運用奈米技術，以甲殼素原料(抗菌劑) 添加入 HWM 粘液中，經紡絲及切棉等成功推出優適纖-F (SETOSAN-F)，係國內第一品牌之純天然甲殼素抗菌高濕係數螺縲纖維。

值得一提的是，今年夏天，由世展 ODM (技術、設計、生產等一次到位服務)，成功推出的「好舒爽四季被」，具有內、外層布(甲殼素天然抗菌)、棉胎(遠紅外線)等雙功能，市場反應不錯。該款涼被，目前接單暢旺已接到 2016 第一季。

世展科技於 2011 年跨入居家紡織品領域，採用「奈米微粒技術」，生產以「Jes 傑適達」註冊商標的毛浴巾、仕女內衣褲、襪子等居家抗菌產品，由傑適達公司負責規畫行銷，在國內美安、內科及世貿等網站銷售。

(八) 蔡英文提生醫政策 生醫業產值 10 年拚增 5 倍

2015/10/28

經濟日報

記者郭建志報導

民進黨總統參選人蔡英文昨（27）日宣布生技醫藥政策，擬以南港為軸心打造 4 大生技聚落，接著要鬆綁法規，制定技術入股留才辦法，整合巨量醫療資料以接軌國際，並與對岸合作，盼讓台灣生醫產業在 10 年內躍升 5 倍，達 1.5 兆元以上，占有國際市場 1 至 2%。

蔡英文昨在台大醫學院名譽教授鄧哲明、前衛生署副署長陳時中、前金管會主委施俊吉陪同下宣布生醫政策，並由台經院副院長龔明鑫報告。蔡英文最快下周公布「智慧機械」政策。

蔡英文表示，在國內，要以中研院所在的南港為軸心，包括國家生技研究園區、南港生技園區、內湖科技園區與新北產業園區，連結竹北醫材園區、中科、南科成為產業廊帶，強化生技研發、扶植新創、整合資通訊（ICT）及精機資源。

在國外，則要接軌歐美等生技醫藥研發重鎮，打造台灣成為「亞太生技醫藥研發產業中心」。

龔明鑫說明，全球生技製藥市場目前約 1.2 兆美元，年成長 6%，醫材 3,680 億美元，年成長 5%，生物製劑 2,900 億美元，年成長更可達 9%。然而台灣去年生醫產業營業額約台幣 2,886 億元，較 102 年僅增 4.2%，增幅較國際「慢了點」，且多集中在回收期較短的醫材領域。

龔明鑫說，因此規畫六大行動方案。第一，培育研發轉譯、產業經營人才，並促成合作團隊。第二，為引進資金，應擴大「科技基本法、生技新藥條例」適用範圍，制定研發人才技術入股獎勵辦法，促進生技公司合併。鄧哲明說，要用國家資金催生一、兩家旗艦級公司，才能帶動民間投資。

第三，強化專利布局及智財保護，鄧哲明認為，技術所有權現在雖然下放給學術單位及發明人，但在招標法限制下，程序繁冗，盼未來調整法規，例如將大學招標 10 萬元上限增至百萬，並讓生技博士論文產出時同步申請「臨時專利」，避免見光死，一兩年後再正式申請專利，提高保護力道。

龔明鑫表示，其他包含：接軌國際法規，讓台灣健康巨量資料庫可以充分運用，還有慎選醫藥研發主題，讓台灣聚焦東亞疾病的特殊照護等，都是行動方案重要內容。

對於未來產值，龔明鑫認為，未來 10 年全球生醫產值可達到 5、6 兆美元，只要執行前述方案，10 年內產值至少可達 500 億美元、1.5 兆元台幣以上。

(九) 龔明鑫：藉台歐雙認證 加速切入大陸

2015/10/28

工商時報

記者郭建志報導

瞄準大陸生醫市場，衛福部昨（27）日表示，目前正向對岸爭取雙方認可臨床實驗數據，盼縮減台灣藥品到大陸市場的審查時間。台經院副院長龔明鑫認為，兩岸未來可針對華人合作特有的新藥研發，並透過「台灣加歐盟」的雙認證方式，加速台灣藥在對岸的審查。

台灣與中國大陸於民國 99 年簽署「兩岸醫藥衛生合作協議」，衛福部表示，共分為中藥研發、中藥管理、西藥、緊急醫療、傳染病防治等五組，各組每年兩次開會交流意見。

龔明鑫認為，對於和大陸的醫藥合作，未來可持續協商台灣醫藥產品進入大陸醫療院所，另外在新藥開發上，若是屬於亞洲人或華人特有的疾病，在開發之後，可由台灣進行二期臨床實驗以前的階段，但後續工作或是切入華人市場等事務，兩岸就有合作空間。

衛福部表示，兩岸簽署醫藥協議後，同意雙方標準儘量遵照「國際醫藥品法規協會（ICH）」規範，若有取得先進國家核可，在實務審查有加分效果，但陸方還是會進行藥品審查、臨床實驗，目前正爭取雙方相互認可對方的臨床實驗數據，盼加速廠商上市速度。

但龔明鑫透露，雖台灣爭取對岸直接認可台灣食藥署（FDA）審核，但陸方不答應，且陸方對於有取得美國 FDA 通過的藥品「很敏感」，因此未來或許可朝著「台灣加上歐洲藥物管理局（EMA）」的雙認證方式，取得陸方信任。

(十) 拚生技 蔡英文：發揮台灣優勢

2015/10/28

聯合報

記者郭瓊俐報導

民進黨總統參選人蔡英文昨天公布「亞太生技醫藥研發產業中心」政策，強調連結未來、國際、在地三大主軸，以提升人才、資金、智慧財產、法規環境、整合資源、慎選主題六大方案，規劃南港、竹北、中科和南科四個生技醫藥創新聚落。

四個聚落分別以中研院所在的南港為軸心，強化生技研發活動、扶植新藥新創公司，提升台灣在新藥、新疫苗、新試劑領域的創新能量；竹北醫材研究園區著重高階醫材的創新研發及製造生物製劑；中科研發醫學精密儀器及檢驗醫材；南科聚焦骨科與牙科的精密醫材研發。

蔡英文公布生技政策的時間恰巧是宇昌案民事宣判，她表示，生技政策發表是本來就排好的行程，她是這一、兩天前才知道法院要判決。蔡提到，生物科技的發展，她有親身經驗，之前在政府服務時，她也做了一些努力，「可惜這些努力，後來成為政治鬥爭的素材」。

蔡英文指出，將整合核心設施與資源中心、支援產業創新研發、建構台灣健康巨量資料庫、增進臨床前試驗的效率和效能；積極培育創新研發人才和產業經營高階領導人，加強國際合作包括美國三大生技醫藥研發重鎮波士頓、加州灣區、聖地牙哥，歐洲新藥研發國家瑞士、比利時、瑞典、荷蘭等；推動國際法規標準的協合，落實兩岸醫藥衛生合作協議。

蔡英文說，相較生醫產業先進國家，台灣優勢是充分掌握東方人特定遺傳基因、生活習慣及地理環境，有充分條件做為亞太生技醫藥產業的先期市場和試驗基地。

蔡辦產業小組召集人龔明鑫表示，兩岸有幾個合作方向，例如台灣產品到中國大陸醫療院所的協商不會停止；例如屬於亞洲人或華人特有的新藥開發要一、二期臨床實驗，這在台灣沒問題，如果要放大到華人市場的話，和大陸有合作空間。

(十一) 蔡英文挺生醫打造亞太中心

2015/10/28

工商時報

記者郭建志報導

民進黨總統參選人蔡英文昨（27）日發表「亞太生技醫藥研發產業中心」政策，宣示將強化全球連結、整合在地創新群聚，選定台北、新竹、中科及南科形成帶狀的「生技醫藥研發產業聚落」。

蔡英文競選辦公室產業小組召集人龔明鑫表示，目前全世界醫材產值約3,000多億美元，而台灣僅新台幣500多億元，未來十年全球生醫產值將可達五、六兆美元，但台灣僅新台幣2,800多億元。他認為，落實蔡英文的生技政策計畫，台灣生醫產值可占全球1至2個百分點，產值可以破兆元。

蔡英文昨天在產業小組召集人龔明鑫、經濟群顧問施俊吉、醫療小組召集人陳時中、競選辦公室政策執行長張景森、台大醫學院名譽教授鄧哲明陪同下，出席「亞太生技醫藥研發產業中心」政策發表記者會。

蔡英文說，相較於生醫產業的先進國家，台灣的優勢是充分掌握東方人特定的遺傳基因、生活習慣及地理環境，台灣有充分條件可做為亞太生技醫藥產業的先期市場和試驗基地，先因應在地需求，再進一步推到國際市場；從南港生技園區一直到台南科學園區，這一個線狀的聚落分布，是台灣的優勢。

她表示，未來選定台北南港、新竹竹北、中科及南科，形成帶狀的「生技醫藥研發產業聚落」；台北以中研院所在的南港為軸心，涵蓋國家生技研究園區、南港生技園區、內湖科技園區與新北產業園區，重點設定在強化生技研發活動、扶植新藥新創公司，提升台灣在新藥、新疫苗、新試劑領域的創新能量。

她指出，台灣要加強國際合作，和先進國家的生技醫藥核心區域接軌；具體做法，是針對生技新藥、設備、材料等領域，啟動跨國研發合作及臨床試驗計畫。同時也要建立人才交流及延攬機制，推動企業相互投資、以及創投及私募基金的合作。

落實兩岸醫藥衛生協議方面，龔明鑫解釋，兩岸有幾個合作方向，例如台灣產品到中國醫療院所的協商可繼續，不會停止。兩岸還有一些合作空間，例如屬於亞洲人或華人特有的新藥開發，要一、二期臨床實驗，這在台灣沒問題，如果要放大到華人市場，可和中國有合作空間。

(十二) 泰博 Q3 EPS 賺贏上半年

2015/10/28

經濟日報

記者高行報導

血糖儀及測試片廠泰博（4736）受惠旺季效應出貨增溫，第3季因新台幣貶值促使上半年匯損回沖後還攤匯兌收益，法人估第3季每股稅後純益（EPS）3元，為2010年來最佳成績。

泰博第3季進入歐美感恩節和耶誕節出貨旺季，公司指出，主力產品血糖儀及測試片出貨暢旺，血糖儀每月出貨達15萬台以上，試片組亦超過120萬盒水準，特別是歐洲市場成長力道強勁，帶動營收動能增溫。

泰博自有品牌第3季因代工出貨暢旺，自有品牌出貨占比小幅下滑，但由於調整產品具提高毛利效用，促使當季毛利維持在44%左右，表現和第2季相當。泰博股價昨（27）日收93.2元，上漲0.2元。

美國市場受主要客戶財務問題影響，表現相對不佳，但公司已在第2季引進當地重量級醫材通路商的新客戶，預期將逐漸展現拉貨力道。另新布局的亞太市場儘管營收占比仍低，但成長力道十足，第4季出貨預期維持第3季高檔格局。

泰博上半年業績受制於匯率因素，特別是首季因歐元重貶，承受7,400萬元匯損，導致當季稅後純益年減85%，大幅縮水；不過，第3季歐元和美元同步轉強，加上新台幣走貶，法人預估，以公司手頭應收帳款及現金15億元計算，當季匯兌利益達8,000萬元，上半年匯損一舉回沖，還會有匯兌收益進帳。

法人預估，泰博第3季業外匯兌收益對EPS貢獻度約1元，加上出貨旺盛，毛利率維持高檔，當季EPS上看3元，賺贏上半年總和1.62元，並創下自2010年來單季新高水準。

展望明年，法人指出，泰博與歐洲大藥廠合作研發的金屬電極血糖測試片現已小量出貨，預計明年首季放量投產，由於搭配該歐洲藥廠胰島素進行全球鋪貨，具備爆發性成長力道。

(十三) 隱形冠軍－台灣微創 打入高階植入醫材

2015/10/28

中時電子報

記者龍益雲報導

台灣微創醫療器材挾工研院研發以及鎢鈦科技製造兩大優勢，以自有品牌打入高階植入醫材市場，其可吸收性人工骨材市場占有率約兩成，總經理梁晃千並宣示，明年還有全球獨家產品將上市。

梁晃千表示，隨著人口老化，植入醫材已是外科重要的解決方案，而過去仰賴國外大廠的高階植入醫材，目前台灣也有自製能量；像台灣微創醫材成立以來，就專注開發高階植入式醫療器材，包括人工骨材、脊椎椎間融合器與固定器、創傷骨固定器、牙科骨粉，也持續開發手術過程所需要的微創器械。

台灣微創目前已有許多項高階植入式醫材產品獲得國際證照，例如歐盟屬第3類產品的可吸收性人工骨材、第2類微創脊椎固定系統與微創椎間融合系統等，梁晃千說，台灣微創近6年來，致力將台灣製造（MIT）自有品牌的醫療器材產品推向國際市場。

梁晃千指出，台灣微創可吸收性人工骨材等既有產品，在台灣의市占率約20%，已居國產第2；尤其源自工研院技術移轉的「熱塑性骨材」，結合生醫材料與微創骨材傳輸器械，是全世界唯一的高階骨材產品，預計明年底可上市。

回首成立初期，梁晃千說，以前完全不會看財務報表，到現在要負責資金運轉，也從埋首實驗室到與商場老手談判合作，開始創業後，才知道團隊把一切想得太簡單了。

梁晃千並指出，產品上市之前，也必須經過一次又一次的臨床實驗、取得認證，完全無法速成，所幸關關難過關關過，至今已獲得許多醫師的青睞採用。

他解釋，在產品技術的研發過程中，要經過設計開發與試製、物化性測試、生物相容性的分析以及大型動物的功效性驗證，並導入工廠優良製造標準，縮短產品的開發時程，才能做出真正符合臨床需求的產品。

台灣微創除有工研院骨材技術團隊成員，梁晃千也強調具有與鎢鈦科技合作的優勢，並在結合資深臨床醫師的經驗，所開發椎間融合與脊椎固定器，已經能以微創方式進行脊椎手術，利用專利設計產品，醫師能夠更精準地將植入物植入

正確部位，還能縮小病人的手術傷、大幅減少失血量，明顯降低老年人的手術風險，如今已完成數例逾 90 歲病患的脊椎手術。

梁晃千說：「讓臨床醫師降低手術的風險、減少手術所產生的傷害，這是台灣微創醫材的企圖心與願景。」而除了技術優勢，他也明確指出台灣微創不只要做創新產品還要打自有品牌，這才是長遠之路。

(十四) 新保發展 3 方向 智慧家、照護、機器人

2015/10/28

工商時報

記者袁延壽報導

配合雲端、物聯網及大數據分析技術，新光保全董事長林伯峰昨（27）日表示，「智慧家」服務系統、健康照護與機器人，是新保未來業務發展三大方向，希望透過這些產品的推展，把現有家庭保全戶數比，在三年後翻一番。新保目前家庭保全戶數約有 1 萬多戶，占總客戶數的 15% 左右。

林伯峰指出，「新保智慧家」是整合新保現有各項系統、設備，讓使用者透過智慧型手機、行動裝置、APP、雲端運算軟體進行遠端操控，並經由大數據分析結果，讓使用者可以獲得最適合自己的服務。

這些服務內容包含居家安全、影像監控、智慧防災、環保節能、情境控制、健康照護、商店管理、遠端監控，讓用戶可以隨意翻轉、打造專屬的智慧生活。

至於健康照護，則是結合新光集團人壽、醫源及自有的保全資源，推出 care u 雲端照護服務，投入銀髮商品及服務。新光金控董事長吳東進昨日在參加「智慧家」生活服務發表會時指出，銀髮族商機無限大！集團已整合人壽、醫院、保全系統，全力推動「老人健康住宅」。

據了解，第一家、位於板橋 200 戶規模的基地年底就要動工，預計 2017 年落成。另外，新光醫院旁的新光會館也將改建為含醫療、膳食在內的老人健康住宅，戶數也是 200 戶上下。吳東進說，他也在學習、摸索老人照護及銀髮族相關的內容。

至於機器人的市場，吳東進要求新保所推出的機器人是屬「居家照護型」、「生活服務型」。新光保全開發的新一代機器人「新保 6S」將在今年年底前量產上市；林伯峰表示，此機器人除了長者、幼兒、寵物的居家照護，還可以與「Care u 雲端照護系統」及「iHome 智慧居家系統」相互搭配，可為民眾打造最全面安心的智慧居家生活；新保指出，年底此機器人將有 3 千台上市，每個約在 150 元美元上下。

新保表示，新保目前家庭保全客戶數約占保全戶的 15%，約有 1 萬多客戶，隨著「新保智慧家」等業務的啟用，預估每年可對家庭客戶數以 2 位數的成長。

(十五) GDP 顛簸中的穩健亮點

2015/10/28

工商時報

記者周文凱報導

中國大陸國家統計局 19 日公布今年第 3 季國內生產毛額（GDP）年成長為 6.9%，失守經濟成長率 7% 的大關，深究其原因主要受到工業、投資下滑，出口低迷所拖累；但實際上中國大陸內需市場消費仍然穩健，尤其是高齡化趨勢下所帶動的醫療器材產業，仍是不可小覷的經濟亮點。

中國大陸高齡化現象越趨嚴重，目前 65 歲以上人口占總人口數達 9.1%，預期到 2020 年高齡人口占比將增加到 11.7%，並持續朝高齡社會演進，相關慢性疾病罹患比例也逐漸攀升，上述因素皆對於整體醫療器材市場均有正向推動力。根據 BMI Espicom 的資料顯示，中國大陸 2014 年醫療器材市場規模為 187.5 億美元，年成長率為 16.3%，為全球第四大醫療器材市場，在亞洲是僅次於日本的第二大醫療器材市場。

在近年醫療器械推動政策的驅使下，中國大陸的醫療器材科技與產業已具備一定的基礎，但是目前仍有城鄉醫療資源分布不均、醫療效益不高及高階醫療器械設備依賴國外進口等問題。2015 年 3 月中國生物醫學工程學會理事長在發表的「十三五醫療器械戰略初探」中指出，2016 年至 2020 年將繼續推動醫療器材的發展，把高性能醫療器械及生物醫藥納入重點發展領域，重點發展遠距醫療、互聯網等智慧化科技，尤其於穿戴式健康照護裝備的應用，將透過大數據的分析打造健康監測與評估的平台來提升醫療效益並改善醫療資源分布問題。

十三五規劃中，詳列重點發展的醫療器械領域，包括將以健康、養老與障礙人士為中心，開發相關的分子診斷儀器及試劑、組織修復與再生材料、人工器官與生命支持設備、健康檢測等數位化診療設備。另將重點自主開發國產化的高階影像設備結合放射治療的診療一體化設備等。

也值得注意的是，中國大陸民眾生活飲食習慣變化導致肥胖人口大幅增加，加上國民高吸菸率，心血管疾病已成為中國大陸嚴重的公共衛生問題，根據 2013 年中國大陸國家心血管病中心的調查研究中顯示，心血管病患估計約有 2.9 億人口，平均每五名成人當中就有一人患有心血管相關疾病，且為總死亡原因首位。血壓計的市場相當明顯，根據 BMI Espicom 的預估，2017 年可達 2.5 億美元。

伴隨著中國大陸中產家庭數上升，消費者對於醫療照護的需求逐漸提升。但不難發現中國大陸，期望透過鼓勵國內廠商自主研發與生產高階醫療器械為目標，藉由技術及模式創新來發展數位化、智慧化及高精度重要醫療設備的國產化的能力，提升國產品替代進口品比例；並加以利用政產學研等各方面的力量，推動新材料、新技術等醫療器材產業重大轉型升級等。

放眼全球，中國大陸是目前全球醫療器材市場成長最快速的國家，估計 2017 年市場規模將達 283.7 億美元，2018 年還可望將超越德國成為全球第三大醫療器材市場。面對中國大陸崛起中醫療器材商機，臺灣廠商在布局時，宜透過優質平價商品切入國外高階商品及大陸低價國產商品的缺口，以售價略低於高階產品並提供完整的技術支援及售後服務以增加產品附加價值，並以建立品牌、區隔市場價格及產品差異的方式，避免與當地廠商削價競爭，才有利於在此波醫療器材產業建設的亮點中取得先機。

(十六) 台北國際發明展 金屬中心奪 1 金 1 銀

2015/10/27

中時電子報

記者葉圳轍報導

「2015 台北國際發明暨技術交易展」已於日前閉幕，金屬中心以「斷裂骨之固定植體」與「檢驗試管整備裝置」，分別奪得金牌獎及銀牌獎，展現前瞻創新的研發能量。

「斷裂骨之固定植體」技術，由金屬中心與多位骨科臨床醫師共同研發，為國內首創採錐狀同心圓環設計，可改善傳統固定植體設計及手術缺點，幫助髖骨斷裂患者，減少骨刺穿及萎縮情形，並降低避免感染情形與手術風險。該技術目前已獲得台、中與美等設計及製程技術專利，並有多家廠商進行技轉詢問與評估。

另外，「檢驗試管整備裝置」為國內首創，由金屬中心與高雄醫學大學、高雄市立小港醫院共同合作開發；該裝置可改善目前醫檢試管黏貼條碼由人工貼取的方式，減輕醫護人員的負擔。該裝置主要是備管內容除可搭載不同尺寸試管與健康檢查常用之尿管，以滿足各家廠牌之規格需求，並與醫院資訊系統連結，可達到自動備管、貼標、列印報到單與問卷方式；該裝置後續已將規畫於國內各大醫療體系院所推廣及應用。

金屬中心表示，該中心深耕各項技術，更力求研發技術商品化，期許能讓更多產業實際受惠於該中心的有感技術。

(十七) 金屬中心 發明展獲金銀獎

2015/10/27

經濟日報

記者黃逢森報導

「2015 台北國際發明暨技術交易展」已於日前畫下完美句點。為期 3 天的展覽活動，吸引各界人士到場參觀，金屬中心展出技術包括精微成形、生技保健、醫療及科技美學領域等展品，其中，金屬中心以「斷裂骨之固定植體」與「檢驗試管整備裝置」，奪得 2015 年技術交易展之發明競賽金牌獎及銀牌獎，展現前瞻創新的科技能量。

「斷裂骨之固定植體」技術，可幫助髌骨斷裂患者，減少骨刺穿及萎縮情形，並降低避免感染情形與手術風險。該固定植體為金屬中心與多位骨科臨床醫師共同研發，國內首創採錐狀同心圓環設計，改善傳統固定植體設計及手術缺點；此外，該固定植體可視病患股骨外型尺寸，進而改變錐狀角度，因此可適合不同骨質條件患者使用，並簡化手術流程，且微創手術只有小傷口，提高術後美觀性及術後復原速度，並降低國內醫材製造商生產成本，為國內相關業者帶來福音。

金屬中心近年來深耕各項技術，以造福產業及民眾為出發點，在提升國內研發能量的同時，金屬中心將一秉初衷，繼續為台灣產業努力。

(十八) 德瑪凱 AED 下月亮相

2015/10/27

工商時報

記者張秉鳳報導

台灣第一台自主研发的自動體外心臟電擊去顫器(Automated External Defibrillator ; AED) 或簡稱「傻瓜電擊器」將於 11 月亮相。

在經濟部支持下，中原大學醫療器材科技轉譯中心與創櫃公司德瑪凱(7429)產學合作開發的急救設備 AED 正緊鑼密鼓作最後實驗測試，預計 11 月上旬正式對外發表，明年上半年通過衛福部 TFDA 第三類醫療器材查驗登記證後，搶攻國內數十億元市場大餅。

以醫美儀器設備代理銷售起家的德瑪凱公司，近年積極轉型升級朝向自主研发、製造、銷售高附加價值醫療儀器設備，一年來陸續推出多款醫美雷射、微創電刀手術設備及固定式 AED 等原型機，預計明年上半年各新產品陸續完成 TFDA 查驗登記，將推出上市販售，其中以 AED 最為重要、最具爆發成長潛力。

AED 是一台能夠自動偵測患者心率，並施以電擊使心臟恢復正常運作的醫療設備儀器，有別於醫院中專業醫護人員使用的手動電擊器，AED 操作上非常簡單，一般民眾都透過看圖或是語音導引操作使用。

過去社會新聞上時有所聞，某名人因心肌梗塞、心律不整隨即發生休克，由於無法在黃金救援時間六分鐘內電擊+CPR 搶救，因此屢屢造成不幸喪命的憾事。

2012 年 5 月行政院衛福部頒布自動體外心臟電擊去顫器 AED 設置規定及相關法規，立法推行強制安裝，舉凡交通要衝、長距離交通工具、觀光旅遊區、學校、大型集會場所、商場、旅館飯店等八大類公共場所必須依法裝設 AED，國家政策帶動台灣 AED 市場商機。根據衛福部法規估算，全台 AED 市場規模約四至五萬台，合計金額約 40 億元。

業者樂觀分析，相較於日本 AED 使用量每十萬人約有 270 台，去年台灣 10 萬人僅有 15.2 台，至 2015 年底實際裝設量約有一萬台，平均每十萬人 43.5 台，2016 年後仍有三萬台以上首次安裝需求，未來市場仍有數倍成長空間，規模上看 4 萬台以上；此外，AED 生命週期約五至六年，未來每年 AED 汰舊更新商機十分穩健可觀。

德瑪凱表示，明年第一台國人自主研發、製造的固定式 AED 生命方舟 ARK 上市，在高品質、價格優勢下，將一舉打破外商壟斷台灣市場的局面。並與中原大學積極合作開發推出更新一代攜帶式 AED 生命方舟 ARK PLUS，三至五年力拼成為台灣 AED 第一大，並將陸續申請 CE 及 CFDA 著眼東協及中國大陸市場，成為台灣醫療器材之光。

(十九) 生技族群唱紅 鏡鈦奔漲停

2015/10/27

聯合晚報

記者嚴雅芳報導

「台灣生物經濟發展方案」本月底前將報行政院定案，醫材股買盤先動。上櫃股鏡鈦（4163）早盤股價攻頂來到 115.5 元，收盤也鎖在漲停價位，主要反映市場看好鏡鈦微創手術器械第 4 季進入出貨高峰，另外，包括上市股雅博（4106）、上櫃股盛弘（8403）等醫材股也各挾題材，買盤出現增溫，早盤漲幅皆逾 3%，上櫃股邦特（4107）盤中股價漲幅亦達 4%。

生技股可望獲政策送暖，市場看好，「台灣生物經濟發展方案」將在本周定案，生技產業可望獲政策大力支持，包括新藥與醫材都有利多可期；另一方面，民進黨總統參選人蔡英文與生技業淵源頗深，生技股被視為「蔡英文概念股」，也激勵買盤信心持續回籠。

鏡鈦今年前 3 季因反應美國景氣不如預期強勁，客戶拉貨力道趨緩，前三季營收僅較去年同期小幅成長 3.41%，成長幅度不如往年表現，不過，隨著第二代可彎曲式產品出貨增加，以及今年的訂單遞延效應，法人估，鏡鈦 10 月營收將有機會創下今年高點，並挑戰去年同期的新高，整體第 4 季營運可期。另外，鏡鈦切入人工牙根、骨科醫材等領域，以自有品牌牙王推出相關產品的效益可望在明年下半年顯現，由於自有品牌基期仍低，業績成長動能有機會倍增，並有利於毛利率表現。

雅博因「立補負壓傷口治療器」將於今年底正式上市，且立補 NPWT 的敷料和集液袋都已取得台灣健保給付，具備利多題材。而盛弘則在日前引進最新一代白內障手術重裝設備，與桃園敏盛醫院合作成立「無刀飛秒雷射白內障治療中心」，正式進軍專科醫療市場。明年將進一步於大台北地區成立眼科專業診所。

(二十) 陸推動健康中國 醫療類股飆漲

2015/10/26

工商時報

記者吳瑞達報導

大陸「十三五」期間，「健康中國」政策將成為重點施政目標，有關醫療健康產業可望突破 10 兆元人民幣（下同）市場規模。受消息面利多激勵，醫療類股 23 日股價大漲，逾 40 檔個股收漲停。

證券日報報導，繼 2012 年中共「十八大」提出建設「美麗中國」之後，如今「健康中國」政策也呼之欲出。報導稱，「健康中國」可望寫入中共中央相關文件。

市場人士指出，隨著「健康中國」策略的實施，「十三五」期間圍繞大健康、大衛生與大醫學的醫療健康產業，可望突破 10 兆元市場規模。

從證券市場角度看，在推動「健康中國」策略規畫後，整個醫療衛生產業以及大健康產業，將進入蓬勃發展期。細分領域中的養老產業、醫療服務及互聯網醫療等為首的上市公司，將率先受益。

受此利多鼓舞，醫療類股及相關的概念族群 23 日都呈現長紅走勢。其中，醫療類股整體上漲 4.36%，表現優於兩市大盤漲幅，178 檔交易個股中，有 169 檔收紅，並有超過 40 檔個股漲停。

在相關概念股方面，PM2.5 概念股漲幅最大，達 7.81%，健康產業概念股漲幅 6.78% 居次；另外，包括獨家藥品、中藥、醫療器材、生物疫苗等，漲幅都超過 4%，是市場的多頭指標。

報導指出，大陸的「健康中國」策略已醞釀多年，早在 2007 年中國科協年會上，時任大陸衛生部部長陳竺即公布「健康護小康，小康看健康」的 3 步驟策略。

2012 年 8 月，大陸衛生部召集數百名專家討論，最後形成「健康中國 2020」策略研究報告，提出到 2020 年，健全覆蓋城鄉民眾的基本醫療衛生制度，落實人人享有基本醫療衛生服務，城鄉人民健康差異進一步縮小，國民健康水準達到中等發達國家水準。

(二十一) 陸互聯網巨頭 線上醫療拚場

2015/10/26

工商時報

記者賴湘茹報導

中國互聯網三巨頭百度、阿里、騰訊的競逐戰場逐漸擴圈，近期三方在「互聯網＋醫療」的競爭態勢越演越烈。10月，百度宣布建立「互聯網＋醫療」生態聯盟；騰訊則與高瓴資本、高盛集團等共同投資微醫集團（掛號網）1億美元，再次刷新業界紀錄。

外界分析，讓騰訊短期內在醫療領域豪擲千金、百度積極聯手飛利浦與中國平安等多家行業代表性企業加入生態聯盟，主要關鍵來自競爭對手阿里巴巴。

今年4月，阿里巴巴宣布推出「未來醫院」計劃，打造「阿里雲＋阿里健康＋支付寶」鐵三角互利生態。

按分工，阿里雲負責提供底層的雲計算與大數據分析，並整合阿里巴巴資源，為互聯網醫療的藥品、行動支付等提供支持；支付寶為醫院提供診療、掛號、支付和信用服務；阿里健康則為醫院、第三方健康機構和藥品提供數據生態服務體系。

21世紀經濟報導指出，近2年阿里在醫療行業布局突飛猛進，目前阿里雲客戶已超過100萬，醫療行業成為其中最大客戶群之一。騰訊方面，自2011年底開通微博預約掛號以來，近年積極以「微信」累積的龐大線上用戶為基礎，積極擴張「互聯網＋醫療」版圖。

去年上線的微信智慧醫院，便以「公眾號＋微信支付」為基礎，結合微信的行動電商入口，整合醫生、醫院、患者及醫療設備間的連接能力。

今年4月，騰訊更將合作對象擴至政府，先後與河南、重慶、長沙、無錫、大連、常州等10多個地區簽署戰略框架合作協議，進行全面「互聯網+」合作，透過和地方政府合作，積極推進醫療、政務、交通等一系列服務。

最新數據顯示，目前全中國已有近100家醫院上線微信全流程就診，支持微信掛號的醫院已超過1,200家。

至於百度，將醫療列為「連接 3600 行」戰略中最重要的垂直領域之一。今年初百度提出醫患雙選平台「百度醫生」，利用百度的定位、搜索及機器學習精確匹配技術，幫助病患找到最適合自己的醫生。

百度方面消息稱，目前「百度醫生」上已開通醫院近 2,000 家，入駐醫生超過 13 萬人，日均預約量超過 2 萬人次，預計今年底將成國內最大的號源平台。

(二十二) 雅博攻傷口治療 推獨門利器

2015/10/26

經濟日報

記者高行報導

醫療氣墊床龍頭雅博跨入傷口治療的新藍海，旗下由工研院技轉，歷時六年研發的行動式負壓傷口治療器預定年底在國內上市，計畫三年內打進 50 家主要傷口治療醫院。

雅博負壓傷口治療器耗材已確定獲健保給付，加上具備行動性及高性價比優勢，預計明年起對業績挹注明顯發酵，成為公司新一波成長引擎。雅博的行動式負壓傷口治療器，重量 300 克，體積僅國際大廠的三分之一，使用較方便。

雅博總經理李永川看好其市場潛力，由於負壓傷口治療器全球市場規模達 20 億美元，如全球糖尿病患者近 4 億人口，其中約二成會得到足部潰瘍，應用領域廣泛。

再者，全球醫療資源日趨有限，減少住院天數，讓病患做居家傷口護理成為必然趨勢，雅博研發產品具備行動式優點，不但適合院內治療，也可朝居家照護市場發展，是獨門競爭利基。

全球傷口治療器市場以國際大廠 KCI 為龍頭，占全球七成市占，英國品牌史耐輝占 15%，以大型機台為主，儘管也出行動式產品，但機器本身採全拋棄式，而雅博產品可循環使用，售價親民，競爭優勢明顯勝出一籌。

雅博前三季受制於歐元貶值，加上強攻自有品牌，導致部分 ODM 客戶出現掉單情況，業績不如預期；不過，基於歐元匯率走穩，不少出走客戶因找不到替代廠商陸續回流，法人預期第 4 季有望重新站回成長軌道。

李永川表示，占營收比六成的醫療氣墊床方面，將持續衝刺品牌，特別是歐洲市場布局將更為深入；另占營收比二成左右的呼吸治療器業務，去年與龍頭 Resmed 的專利訴訟達成全球和解，旗下新一代產品已重返美國市場，並積極衝刺澳洲市場，引進進篩孔式高頻震盪噴霧治療器等系列產品，建構完整的產品線。

雅博新一代負壓傷口治療器預計年底在國內上市，目標為三年內搶下三成市占，同步提供居家租賃服務，發展居家持續治療回醫院門診換藥的新營運模式。

(二十三) 百度攻醫療 組互聯網聯盟

2015/10/26

經濟日報

記者林宸誼報導

百度總裁張亞勤昨（25）日宣布，啟動「醫療+互聯網生態聯盟」，作為百度重點投入的垂直領域之一，將以更智慧化的方式滿足人們需求，建成全面開放的行動網路生態圈。

中新社報導，張亞勤是在 2015 百度世界大會醫療分論壇上表示，百度抱著開放的心態，希望能與各行業領域內的夥伴努力，百度的「開放」決不是空談，而是會開放數據與技術，期盼能為所有用戶提供網路服務。

他進一步解釋，未來的醫療+互聯網生態聯盟，將包括預約掛號、金融保險、醫藥製造、可穿戴健康設備、健康服務、醫院系統、硬體服務、營運商等多個環節，而打通這些環節，將彼此連接起來的就是網路。

目前，已有飛利浦、平安、健康之路、樂約科技、北大醫信等多家行業代表性企業加入聯盟。

醫療是當前百度「連接 3600 行」戰略中最重要垂直領域之一，今年年初百度推出了醫患雙選平台「百度醫生」App，利用百度的定位技術，以及機器學習精確匹配的技術，讓每個人都可以找到最適合自己的醫生。

目前百度醫生上已經開通醫院近 2,000 家，入駐醫生超過 13 萬人，每日平均預約量超過 2 萬人次，預計到今年底就可以成為最大的平台。

騰訊科技報導，2014 年初，阿里巴巴集團聯手雲鋒基金認購中信 21 世紀（現已改名為阿里健康）44.23 億股股份，聯合實現控股。同年 9 月，騰訊以 7,000 萬美元投資丁香園，10 月又領投掛號網 1.6 億美元 C 輪融資。

BAT（百度、阿里巴巴、騰訊首字母縮寫）三巨頭中，百度對線上醫療的投資步伐相對遲緩，但出手同樣大方。今年 2 月，百度數千萬美元戰略投資醫護網，9 月又領投趣醫網 4,000 萬美元 B 輪融資。

(二十四) 擺脫紅海 李永川堅持打品牌

2015/10/26

經濟日報

記者高行報導

雅博為國內少數進軍國際品牌的醫材廠，在總經理李永川領軍下，近年以積極的併購策略大幅提升自有品牌比重至七成以上，卻也遭逢品牌和代工的衝突，業績成長受衝擊。李永川選擇「最難的一條路」，他表示，唯有堅持走品牌，才能擺脫代工的紅海宿命，站上微笑曲線兩端。

雅博前三季業績成長遇亂流，主因指向在歐美設立子公司並收購同業，強攻自有品牌，其代工業務和現有品牌客戶產生衝突，導致客戶抽單。李永川對此強調，品牌和代工的衝突可以預見，短期陣痛可以彈性調整可解決，但發展品牌為公司長期目標，絕對會堅持這條難走的路。

李永川近期重新設定品牌與代工的區域與策略，舉例而言，歐洲自設子公司的區域全力專攻自有品牌，未設子公司的地區，則與客戶重新協商代工條件與交易模式，預期第4季起客戶抽單問題將逐步緩解。

雅博衝刺品牌的腳步未曾停歇，近期完成英國 Westmeria 收購後，將繼續打通泛亞太地區品牌絲路，將全系列氣墊床及呼吸照護產品引進澳洲市場，在當地成立子公司深度布局。

另外，在東南亞及中東地區也擬設立子公司，其中泰國子公司作為北東協市場的區域營運中心，這是繼上半年建置印度子公司作為南亞營運中心後，再向東協市場插旗。

(二十五) 戴顯像眼鏡 靜脈注射一針見血

2015/10/26

經濟日報

記者黃文奇報導

打針、抽血是許多醫護人員天天都在做的事，但包括老人、小孩、或膚色較深、肥胖者找血管，對護理師都是一大挑戰。除了要花很多時間找血管，還可能因扎錯針讓病患「哀哀叫」，更有知名藝人痛到想要踹醫生。

現在只要戴上工研院「皮下靜脈顯像用眼鏡裝置」，無論血管再薄或膚色深，全身靜脈一照就「全都露」，讓護理師「一針就見血」，大家打針再也免受找不到血管、受針扎之苦。「皮下靜脈顯像用眼鏡裝置」是利用近紅外光源與感測技術，再透過影像對比增強處理，立即顯現靜脈的位置。針對某些血管難尋的族群來說，護理人員只要戴上工研院的「皮下靜脈顯像用眼鏡裝置」，就可馬上解決這個問題。例如老年人因為血管彈性差、針頭易滑動，穿刺時不可用力過猛，以免穿透靜脈；而需長期靜脈給藥或重症患者，穿刺部位也需從小靜脈開始逐漸向上，才能增加血管使用次數，每扎針一次就會痛一次。

不僅如此，現今對嬰兒的醫療行為，仍多採頸外靜脈或頭皮靜脈穿刺，因頭皮靜脈管壁回縮能力差，若處置不當，較常出現穿刺後的皮下血腫；還有膚色黝黑或體型較肥胖的民眾，也因為血管顏色與膚色難以分辨、或是血管下沉、位置不易判定，常常要花許多時間拍打找血管，甚至三番兩次扎錯針，讓病患平白遭受皮肉痛。

發明「皮下靜脈顯像用眼鏡裝置」的推手，是工研院生醫所生醫光機電整合技術部經理林俊全。他回憶，十多年前因為自己年幼的孩子發燒不退、赴醫院急診，但因為幼小孩童血管太細、護理人員一再重複扎針，就是找不到血管，不但痛的寶寶哇哇大哭，爸媽也相當心疼無奈。由於對小朋友痛苦扎針的印象太深刻，林俊全埋下了研發的種子。

近年來醫院幾乎都使用固定式的照射血管投影儀，大致的原理是取得抽血部位的血管影像，再投射回到扎針部位，讓醫護人員循血管下針，但由於是一比一的尺寸投影放大，因此對於顯示細小血管的部分仍有極限。

固定式照射血管投射儀也因體積龐大、無法帶著趴趴走，僅能放置在固定的抽血站或檢測點，得病患去「遷就」機器。去年起林俊全率工研院研發團隊，進

行不同波長的可見光和不可見光實驗，後來無意中發現，血管對某些不可見光波長的光線吸收能力非常好，反射回顯像裝置上，即可馬上清楚看到一條條黑色的血管，「皮下靜脈顯像用眼鏡裝置」因而誕生。

現在無論面對什麼患者，只要戴上顯影裝置，立刻在眼前清楚顯現血管的位置，無論末梢的血薄再薄、或是血管再難找的患者，全身靜脈馬上「全都露」、「一針就見血」。

不過林俊全還不滿足，雖「皮下靜脈顯像用眼鏡裝置」能解決找不到血管的頭大問題，但是仍無法顯示血管的「深度」，醫護人員究竟一針下去要扎多深，才能推平針頭抽到血或是靜脈注射給藥，這也是研究團隊仍要積極解決的問題。

除了持續研究血管深度問題，團隊也欲從動靜脈不同的含氧量，試圖分辨動、靜脈差異，希望可以在一年至兩年提升「皮下靜脈顯像用眼鏡裝置」的附加價值。此外，針對許多癌症患者都已在進行的標靶治療。

研究團隊希望下一步要找出癌組織與正常組織吸收顯影劑的差別，再利用顯影劑對紅外光不同波段的吸收能力，分辨出正常細胞與癌細胞、或癌細胞的正確病灶與範圍，即可幫助外科醫生進行手術切除更精準，減緩病人痛苦。