

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：11 月 01 日～11 月 07 日

## 目錄

(一)	超音波影像系統 臨床診斷正確性 UP.....	1
(二)	環瑞醫新品 進軍美國市場.....	2
(三)	吳明機 高齡化 推升需求.....	3
(四)	台廠整軍 醫材產值攻 2,000 億.....	4
(五)	邵耀華 跨國合作 創新局.....	6
(六)	精準醫療大餅 工研院帶頭爭食.....	7
(七)	工研院：醫電團體戰搶商機.....	9
(八)	聯合骨科 搶陸醫材商機.....	10
(九)	金可砸 50 億 建生產基地.....	11
(十)	2020 年醫材產值 經濟部喊 2 千億.....	12
(十一)	研華牽泰博 推雲端醫療平台.....	13
(十二)	神基醫療平板 亮相.....	14
(十三)	抓住大陸十三五內需商機.....	15
(十四)	物聯網整合醫療 MIT 做到了.....	17
(十五)	易威合併全歲攻生物性敷料 新布局明年陸續發酵.....	18
(十六)	生技業 促拿掉資金緊箍咒.....	20
(十七)	鎂鈦進入高峰期 營運喊衝.....	21

## (一) 超音波影像系統 臨床診斷正確性 UP

2015/11/07

經濟日報

記者楊連基報導

應用於組織微結構特性分析的「超音波散射訊息影像系統」，由長庚大學醫學影像暨放射科學系副教授崔博翔與馬祥洋博士共同負責理論與實務的開發。傳統超音波僅能觀察器官的結構，對組織的特性難以提供定量性的判讀；透過該系統對影像計算以獲得客觀數據提供醫生參考，可增加診斷的正確性。

崔博翔表示，由於超音波的臨床影像多由醫生依其判讀經驗及對影像的視覺感受而決定診斷結果。而超音波散射訊息影像系統的最大不同處，是透過影像數據計算的方式，僅需要基本的超音波影像平台便可獲得相關數據，協助醫生在臨床診斷時取得客觀評估，增加診斷的正確性。此外，透過影像計算方式的好處是，即使採用平價的超音波醫材設備，只要搭配適當的影像計算方法，就可具備高階醫材的功能，讓平價醫材更能普及於偏鄉地區。

一般平價超音波設備搭配此系統的計算方式，即可反應出微結構的特性。以乳房腫瘤為例，良性腫瘤其內部有纖維的增生，而惡性腫瘤更有顯著的鈣化與血管新生的現象，其結構會變得複雜，導致超音波訊號分布的複雜度增加，所以訊號複雜度的概念，與腫瘤或組織的特性是息息相關的。此系統的計算方式，是依訊號複雜度的不同程度所呈現的高、低數據線索，來判斷結構的狀態是屬於良性或是有病變的可能性。

對於該系統的市場應用，崔博翔指出，未來將計畫推廣至肝臟的診斷，因為綜觀全球的肝癌發生率，亞洲國家的盛行率居冠，要避免肝癌的發生，須靠肝纖維化的早期診斷，而纖維化是一種組織結構性的改變，此部分可與該系統的技術配合。現階段，研發團隊正與長庚、台大兩家醫院合作，測試該系統技術對於評估肝臟纖維化的準確性，目前正進行臨床試驗。

馬祥洋表示，未來的市場行銷發展，將與平價超音波結合，發展為專科超音波，針對不同的疾病有其專用的設備，並與深具市場潛力的健檢搭配，更期許該系統的數據分析技術，能對於普遍缺乏高階超音波的偏遠鄉鎮，提升醫材水準，改善醫療品質。

## (二) 環瑞醫新品 進軍美國市場

2015/11/06

經濟日報

記者杜蕙蓉報導

環瑞醫(4198)繼引進科技富爸爸台達電為大股東後，也卯勁布局國際市場！策略長李典忠表示，將在 11 月 29 日登場的北美放射醫學年會（RSNA）中，推出大型醫院使用的 X 光機等 3 款新品，宣告進軍美國市場。

李典忠表示，除了利用這次的 RSNA 推出健檢型立柱單軌 X 光機、手術用 X 光機和體脂肪檢測儀器三款新品參展外，目前也加入美國醫材採購聯盟（GPO），透過此聯盟組織，拓展市場。

環瑞醫今年前 3 季營收 4.84 億元，年增 13.6%；上半年每股淨損 2.16 元。

法人認為，環瑞醫隨著大陸和新興市場的業慢慢放大，積極布局的歐美市場亦可望貢獻營收，加上引資台達電後，未來將藉由台達電的生產基地進行產品組裝，有機會創造屬地生產關稅減免，讓環瑞醫營運後市相對樂觀。

### (三) 吳明機 高齡化 推升需求

2015/11/05

經濟日報

記者李珣瑛報導

經濟部工業局局長吳明機表示，近年來，全球人口老化的速度加劇，邁向高齡化已是無法抵擋的趨勢。隨著慢性病人口攀升，整體醫療費用驟增，醫療照護的需求也隨之增加，這都顯示高齡化趨勢下，醫療器材產業將扮演愈來愈重要的角色。

根據 BMI 統計，2014 年全球醫療器材市場規模約為 3,403 億美元，估 2017 年可成長至 4,053 億美元。

經濟部近年積極推動醫療器材產業發展，並聚焦在「串聯台灣醫材產業的產品發展價值鏈，由區域市場走向全球」方向，今年的醫電高峰論壇中，也希望能整合醫療相關資源，協助廠商厚植實力，讓全球經濟即使不景氣，仍能繳出亮麗成績單。

吳明機指出，醫療器材為我國生技產業最大次領域，2014 年營業額為 1,232 億元，占生技產業營業額的 42.7%。

## (四) 台廠整軍 醫材產值攻 2,000 億

2015/11/05

經濟日報

記者李珣瑛報導

在經濟部工業局大力支持下，「2015 醫療電子與器材國際高峰論壇」於 3 日登場，邀請英國家庭遠距照護大廠 Tunstall 的澳洲首席顧問 Lyn Davies，分析亞太地區醫療器材如何從在地化到國際化；瑞典 Elekta 集團研發副總 Maarten Buijs 針對癌症看護服務和治療腦部障礙，分析亞太精準醫療趨勢與市場商機。

與會廠商包含國際領導廠商如醫藥及保健用品大廠嬌生 (Johnson & Johnson) 旗下手術器材廠 Ethicon、荷蘭 IMDI (Innovative Medical Device Initiative)，多家國內醫電廠商，共同研商全球醫電產業發展的趨勢與策略方向，並創造台灣與全球商機媒合與交流機會。

經濟部工業局局長吳明機指出，根據國際商業觀察公司 (BMI, Business Monitor International) 統計，2014 年全球醫療器材市場規模約 3,403 億美元，預估 2017 年將可成長至 4,053 億美元。醫材為我國生技產業最大的次領域，近年即使全球經濟不景氣，仍繳出亮麗成績單。

根據 2015 生技產業白皮書統計，2014 年我國醫療保健器材產業營業額達到新台幣 1,232 億元，年增 6%，占生技產業營業額的 42.7%。

今年聚焦在「串聯台灣醫材產業的產品發展價值鏈，由區域市場走向全球」，整合醫療相關資源，協助廠商拓展國際市場，用台灣的特色快速將先進設計變成產品，並將產品推向國際市場，希望 2020 年時產值能上看 2,000 億元。

工研院生醫所所長邵耀華表示，未來十年的醫電商機，將以高齡化議題及個人化醫療息息相關，尤其在智慧醫療、穿戴式裝置將是另一波的產業新動力。

台灣醫電已經累積了多年的跨領域整合能量，及 ICT 產業的製造經驗與技術，並成功地為台廠開啟高階醫療電子器材新市場，包括華碩、佳世達、鴻海、廣達等業者，都積極投入高階穿戴式照護裝置，並打入全球市場。

目前全球供應鏈已往東亞地區移動，未來若能善用當前的資通訊軟硬體技術，聚焦在地化市場，並與國際大廠策略合作，才能打造永續經營的商業模式。

「醫療電子與器材國際高峰論壇」舉辦八年來，年年都創造出許多商機與合作機會，如 2012 年基因泰克(Genentech)與國內廠商簽訂技轉合作協議，創造超過百萬美元訂單；2013 年協助台廠與飛利浦、美國通用電氣公司等國際大廠達成合作共識。

論壇除協助業者提供國際大廠優質產品與服務，打入世界大廠供應鏈之外，也扮演橋樑的角色，促成國際大廠跟國廠媒合商機，協助通路商與研發者進行策略聯盟，取得技術規格上的優先權與資格，共同布建通路市場。4 日登場的媒合會，包括荷蘭也首度組成代表團參加 MEDiT，希望藉由此平台，引領台灣業者創雙贏、搶占商機。

## (五) 邵耀華 跨國合作 創新局

2015/11/05

經濟日報

記者李珣瑛報導

工研院生醫所所長邵耀華表示，全球產業正由歐美市場逐漸轉移到亞洲新興市場，醫療器材產業也步上這波潮流。希望透過工研院承辦醫療電子國際高峰論壇，能促成台灣醫療器材產業與全球更緊密的串聯，創造更多跨國產業合作交流的契機。

邵耀華指出，醫療電子與器材技術為增進人類福祉的新興科技，對於人類的疾病治療與預防，提供新的解決對策，成為各國集中資源，大力推動的新興產業項目。

邵耀華表示，台灣醫療器材的研發，結合優勢的資通訊科技、基礎精密機械加工技術、材料應用技術等，已經發展出許多高附加價值的產品。

近年政府大力推動台灣生技起飛等計畫，異業廠商投入意願提高，台灣電子大廠，也以電子相關的醫療器材進行布局，希望為低毛利的電子業開創另一片新藍海。

## (六) 精準醫療大餅 工研院帶頭爭食

2015/11/05

工商時報

記者袁穎庭報導

精準醫療引爆新商機，預期全球基因檢測產值約 200 億美元，吸引國內數十家生醫廠商搶商機。工研院生醫所長邵耀華表示，過去以比較普及化、大眾化的醫療器材為主，但今年歐巴馬將精準醫療訂為焦點，欲建置完整的個人化基因資訊，邁向精準化的治療與趨勢，個人化的健康管理與高風險疾病治療成為未來趨勢。

由工業局支持的「2015 醫電高峰論壇」昨日順利落幕，邵耀華觀察指出，目前包括影像引導、智慧標靶、放射精準等個人化的精準醫學，都是國際趨勢，相信未來十年的醫電商機，一定也與高齡化議題及個人化醫療息息相關，尤其在智慧醫療、穿戴式裝置領域，將是另一波的產業新動力。

邵耀華認為，台灣過去的醫療器材都是以家用型為主，並以價錢優勢來打市場，如今台灣醫電已累積多年的跨領域整合能量，在 ICT 產業、光學與軟體產業，也都有豐富的製造經驗與技術；若能以這些優勢為基礎，再結合醫學的應用，可望成功為台廠開啟高階醫療電子器材新市場。

工研院在高階醫療電子技術深耕多年，除與國內業者合作，對國外市場與通路的布局也相當重要。邵耀華說明，由於台灣廠商不像美國生技業者，擁有大品牌或大規模產業，不可能在同一個地方死守多年，以中國大陸龐大市場來看，若能先深入了解單一市場的商業模式與消費者習慣，並同時尋找有利的策略夥伴，逐步從大城市往城鄉布局，將可增強產品實力。

邵耀華也鼓勵在不同產業間，可運用不同產業合作策略，例如簽署合作 MOU，或以併購的方式補足單一產業的不足，才能發揮綜效。他指出，近年來外國通路商到台灣採購時，已非以往「單一、零碎」的模式，而是希望可以一次購足。台灣廠商可積極進行產業、通路結盟，讓國際大廠能夠在台灣一次購足，甚至未來應深入在地化市場、佈局全球商機。

工研院已連續 8 年都透過「醫電高峰論壇」，促進國內外產業交流媒合。呼籲政府要適度鬆綁法規制度，像日本細胞治療的方式，就是先鬆綁法規，展品初

步通過基本法規認證後即可進入市場，再透過醫療人員使用醫療產品設備，給予最專業與即時的回饋。

## (七) 工研院：醫電團體戰搶商機

2015/11/04

經濟日報

記者李珣瑛報導

個人化健康管理與高風險疾病治療已成為醫材發展的二大趨勢。工研院生醫所長邵耀華昨(3)日表示，台灣若能站穩高階醫療產品優勢，並以產業、通路結盟的方式，提供一次滿足買家所有需求的服務，將可深入在地化市場、布局全球商機。

「2015 醫療電子與器材國際高峰論壇」昨天登場，各國醫電大廠齊聚，包括英國家庭遠距照護大廠 Tunstall、瑞典 Elekta 集團、嬌生旗下手術器材廠 Ethicon；國內有廣達、泰博、雅博、永齡等業者。

經濟部工業局長吳明機致詞時表示，若能善用台灣產業特色，將先進設計變成產品並推向國際市場，期望醫療保健器材在 2020 年時產值上看 2,000 億元。

環瑞醫策略長李典忠、泰博科技董事長陳朝旺、金屬工業研究發展中心副執行長林志隆等人表示，希望善用台灣 ICT 產業優勢，打入全球供應鏈。

邵耀華指出，智慧醫療、穿戴式裝置將是產業新動力。台灣醫電累積多年的跨領域整合能量，以及 ICT 產業的製造經驗與技術，成功為台廠開啟高階醫療電子器材新市場，佳世達、鴻海、廣達等都積極投入。

他觀察，台廠應積極進行產業、通路結盟，以「一個貨櫃就達成買方採購所有產品」的策略，一次滿足國外買主的需求。

陳朝旺認為，在生醫領域中，精準醫療是基本的要求，隨著科技發展，民眾對正確診斷與治療品質要求愈來愈高。泰博看到此趨勢，專注在升級轉型、確保品質，現已打入全球市場供應鏈。

## (八) 聯合骨科 搶陸醫材商機

2015/11/04

經濟日報

記者高行報導

聯合骨科(4129)昨(3)日公告指出,該公司董事會通過與山東新華醫療器械及山東新華健康產業簽訂合作協議,三方將在對岸成立山東新華聯合骨科器材。

聯合骨科董事長林延生表示,該項合資案將加速公司在大陸以國產產品上市以及銷售通路擴充,有助擴大市場占有率。

聯合骨科在7月上旬和山東新華健康產業公司簽訂合作備忘錄(MOU),當初已達成成立合資公司共識,此次正式簽訂合作協議為進一步落實先前共識,三方合資公司資本額訂人民幣3億元(約合新台幣15.3億元),首期註冊資本人民幣2億元(約合新台幣10.2億元),將視實際營運需求再分階段投入資金;其中,聯合骨科投資比例49%,首期出資包含技術作價15%。

聯合骨科旗下聯合醫療儀器、聯貿醫療用品技術及聯陸科貿等三家大陸子公司,也將以今年底計算淨值為轉移價格,在明年1月1日併入新成立的合資公司。聯合骨科股價昨收82元,上漲0.5元。

## (九) 金可砸 50 億 建生產基地

2015/11/04

經濟日報

記者宋健生報導

F-金可(8406)董事長蔡國洲昨(3)日宣布，金可將加碼投資台灣，新取得的主新德中科廠房，預計投資 50 億元、分二期建立國內最大隱形眼鏡生產基地，新廠至少可滿足未來五年集團成長需求。

蔡國洲表示，新購入的廠房土地，距離金可中科總部很近，未來將藉此提高台灣製(MIT)的比重。去年底，金可開始在中科廠生產 MIT 的藍片，今年上半年比重僅約 5%，9 月起彩片也開始投產，預計年底比重將挑戰 10%目標。

金可今年前九月合併營收累計 44.88 億元，年增約 3%；其中受台灣製短拋彩片及新款長拋彩片啟動鋪貨，產品單價提高 15%至 20%帶動下，9 月營收年增 13.2%，創單月歷史新高。

法人指出，金可新產品是支撐下半年業績的主要動能，預估集團全年合併營收上看 60 億元新高；至於獲利部分，由於有匯兌損失及投資費用利息支出增加等變數，研判應與去年相當。金可昨天股價以 359.5 元、上漲 3 元作收。

金可係以集團旗下子公司永勝光學與主新德簽約購地，這塊位於中科台中園區科雅二路約 3,889 坪的廠房土地，總交易金額 4.6 億餘元。已登錄興櫃的磨床大廠主新德，處分利益約 1.28 億元；雙方預計年底完成點交。

蔡國洲表示，目前集團在中國大陸的生產基地布局日趨完整，後續建廠主力將回到台灣。

## (十) 2020 年醫材產值 經濟部喊 2 千億

2015/11/03

中央社

記者黃巧雯報導

(中央社記者黃巧雯台北 2015 年 11 月 3 日電)看好醫療電子與器材潛力，經濟部工業局長吳明機今天表示，未來若能善用台灣產業特色，快速將先進設計變成產品，推向國際市場，希望醫療保健器材 2020 年產值上看 2000 億元。

在工業局大力支持下，2015 醫療電子與器材國際高峰論壇今天登場，聚焦個人化精準醫療趨勢與高階長照醫材 2 大主軸。

吳明機指出，根據國際商業觀察公司(BMI)統計，2014 年全球醫療器材市場規模約 3403 億美元，預估 2017 年將成長至 4053 億美元。

由於醫材為台灣生技產業最大的次領域，近年即使全球經濟不景氣，仍繳出亮麗成績單，吳明機進一步引述 2015 生技產業白皮書統計，2014 年台灣醫療保健器材產業營業額達新台幣 1232 億元，年增 6%，占生技產業營業額的 42.7%。

吳明機認為，在整合醫療相關資源、協助廠商拓展國際市場下，未來若能善用台灣產業特色，快速將先進設計變成產品，並將產品推向國際市場，希望在 2020 年產值上看 2000 億元。

## (十一) 研華牽泰博 推雲端醫療平台

2015/11/03

聯合晚報

記者鍾張涵報導

工業電腦大廠研華科技(2395)今宣布，子公司研華智能與醫療設備大廠泰博(4736)攜手推出「即時生理數據平台」解決方案，將整合泰博五合一的生理監測儀、研華的醫療平板電腦、行動護理車及電子白板觸控電腦，打造全球第一座百分百 Made in Taiwan 的即時醫療生理量測解決方案，搶攻醫療救護市場需求。

「即時生理數據平台」目前已針對台灣醫學中心等級醫院推廣試用，預計年底前陸續在中國及亞太市場上市，進一步為研華業績添溫。

研華智能副總經理余金樹說，研華與泰博鑑於市面上相關解決方案供應商多為外國業者，決定攜手推出從軟體到硬體皆為台灣製造的「即時生理數據平台」，讓病患資料能儲存在台灣機房，滿足台灣醫院對資料安全、病患隱私防護的需求。

余金樹說，研華積極投入智慧醫療領域研發，希望透過智能化醫療解決方案，降低醫院經營成本、護士工作量與病患風險。「即時生理數據平台」的一站式解決方案，不僅融合研華智能化、物聯網、醫療電腦、軟體整合技術，更結合泰博醫療器材領域的經驗。

泰博董事長陳朝旺則說，「即時生理數據平台」不僅協助帶動台灣醫療院所對本土醫療器材的需求，更幫助醫療院所改善作業效率，提升醫療評鑑結果。

「即時生理數據平台」在護理人員量測血壓、體溫、心跳等生理資訊時，就自動上傳至後端管理系統，同步呈現在平板電腦、行動護理車等裝置上，減少人工抄寫的風險，且醫護人員能透過現有裝置掌握病患生理資訊。

## (十二) 神基醫療平板 亮相

2015/11/03

工商時報

記者侯良儒報導

強固電腦廠神基（3005）近日發表首款醫療平板 RX10H，為今年出貨量年 50% 的平板事業再添柴火。展望近期營運，法人分析，神基 10 月強固電腦出貨轉強，需求有望持續至年底，第 4 季營收上看 50 億元，將改寫近 5 年新高記錄。

台灣微軟昨（2）日在三創舉辦「Win10 裝置與應用博覽會」，神基應邀出席站台，並在現場展示 10 月下旬才發表、首款聚焦醫療應用的平板電腦 RX10H。神基副總陳偉誠表示，該產品鎖定歐美市場，價位約在 2000 美元，比一般強固平板貴上 10%。

鎖定醫院內使用情境的 RX10H，除了內建二維條碼掃描器外，還搭載 RFID 接收晶片，可讓醫護人員迅速讀取如健保卡、病歷卡的資料，目前產品已通過 EN/IEC 60601-1 醫療電子器材安規認證，隨時可以對醫療單位出貨。

陳偉誠表示，醫療是神基未來最具成長性的領域，去年還拿下北美前 3 大居家照護業者的訂單，只是當時對其出貨，仍然以一般的強固平板與筆電為主。而如今 RX10H 推出後，將在既有客戶基礎上，將新產品推廣出去。

受益平板需求往專業化靠攏，擅長軍規、工規平板製造的神基，今年迄今平板出貨量已較去年成長約 50%，就平板占整體強固電腦出貨量來看，占比也近半。陳偉誠說，神基對平板持續下「重兵」，明年會看到除了醫療外，更多針對單一產業打造的產品。

展望第 4 季，法人分析，隨全球 PC 市場在下半年升溫，神基不僅 10 月強固電腦出貨轉強，且有望持續至 11 月、12 月，預估第 4 季在強固電腦拉尾盤帶動下，單季營收上看 50 億元，有望創 2010 年第 1 季以來最佳單季記錄。

## (十三) 抓住大陸十三五內需商機

2015/11/02

中國時報

記者譚瑾瑜報導

中共十八屆五中全會日前通過《中共中央關於制定國民經濟和社會發展第十三個五年規畫的建議》，作為 2016 至 2020 年中國大陸經濟發展的依據。雖未明訂經濟成長目標，然而在 2020 年達成實現全面建成小康社會的目標之下，在當前全球經濟復甦時機不明之際，未來 5 年擴大內需推動成長的能量，將有助於實現 2020 年國內生產總值和城鄉居民人均收入比 2010 年翻一番的目標。

從中共已公布的五中全會公報內容分析，透過貫徹創新、協調、綠色、開放、共用五大發展理念擴大內需的政策商機無窮，將是台商未來 5 年應掌握的機遇。

首先，十三五規畫關注到大陸一胎政策所衍生的人口老化及削弱經濟成長的負面影響，因此全面開放二孩，此政策的實行，將帶動母嬰相關產業的蓬勃發展。在經濟的考量之下，此波新嬰兒潮的父母將會以經濟較具基礎的中高收入者為主，對於母嬰產品品質及相對應的服務要求較高，可增加對台商高品質產品及服務的需求，對於台灣母嬰產業的發展有利。

在此過渡期間，除了嬰兒潮紅利之外，既有的銀髮商機亦是台商應掌握的市場。大陸 60 歲以上的老齡人口超過 2 億人，占總人口的 16%，十三五規畫將推進「健康中國」建設，在社保及醫療建設方面進行改革。

台灣醫療相關產業及品質有目共睹，未來 5 年將是醫療產業進軍大陸市場的黃金期。除了赴大陸設立醫院服務台商之外，亦可結合台灣資通訊產業優勢，發展醫療器材、健康產品、生醫及製藥產業等，並有機會跨足到健康管理服務領域，並可在智慧建築及智慧家庭、便利高齡者生活和健康照護方面，找尋銀髮商機。

其次，為了達成 2020 年小康社會的目標，《公報》提出十三五規畫將推進「美麗中國」建設，降低污染產業，可建構永續發展環境，台灣可透過大陸在追求符合環保意識的生態文明建設過程中，找尋綠色商機。

再者，大陸將推進一帶一路建設，台灣可以研議合作策略。除了可藉由沿線交通運輸建設的重要節點進行商業合作之外，台商亦可從一帶一路的政策中尋求與大陸周邊國家的商機，從兩岸產業合作拓展至雙方國際合作的可能。

十三五規畫除了是大陸調結構關鍵期，也是台灣服務業及新業態搶進大陸市場的決勝期，在持續擴大內需以確保實踐小康社會之下，將有許多商機值得台商把握。政府應協助台商掌握此波新商機，提出協助業者擴展大陸內需市場的具體措施。

## (十四) 物聯網整合醫療 MIT 做到了

2015/11/02

中央社

記者田裕斌報導

研華科技旗下研華智能宣布，與醫療設備大廠泰博科技攜手推出「即時生理數據平台」解決方案，這套即時醫療生理量測解決方案，全部是 MIT，並將在醫學中心推廣。

研華智能副總經理余金樹表示，隨著物聯網時代的到來，藉由物聯網技術整合生理資訊量測資訊已是必然趨勢，然而目前市面上相關解決方案供應商多為外國業者，研華與泰博決定攜手合作，推出從軟體到硬體皆為台灣製造的「即時生理數據平台」，讓所有病患資料能夠儲存在台灣機房，滿足台灣醫院對於資料安全、病患隱私防護的需求。

余金樹指出，研華近年來積極投入在智慧醫療領域的研發，希望透過智能化醫療解決方案，降低醫院經營成本、護士工作量與病患風險，此次與泰博推出的「即時生理數據平台」一站式解決方案，不僅融合研華在智能化、物聯網、醫療電腦、軟體整合上的技術，更能結合泰博在醫療器材領域的豐富經驗，做到台灣醫療器材具備等同於國外大廠的品質。

研華與泰博合作的「即時生理數據平台」是一套完整解決方案，突破傳統生理量測的作業模式，在護理人員量測血壓、體溫、心跳等生理資訊的同時，就自動上傳至後端管理系統，並同步呈現在平板電腦、行動護理車、與電子白板等不同裝置上，一來減少人工抄寫或輸入資料的工作負擔，與伴隨人工作業而來的出錯風險，二來無論醫護人員置身何處，都能透過現有裝置即時掌握病患生理資訊，了解病患當下身體狀態，即早避免可能風險。

研華表示，「即時生理數據平台」已針對台灣醫學中心等級醫院進行推廣試用，預計年底陸續於中國大陸、亞太市場上市。

## (十五) 易威合併全歲攻生物性敷料 新布局明年陸續發

### 酵

2015/11/02

MoneyDJ



記者陳怡潔報導

易威(1799)繼去年第三季合併美國 Magnifica，跨入藥物銷售和研發後，再宣布併購主攻高階生物性敷料及新劑型新藥帕金森氏症貼片的全歲生技；另外，易威開發中的 RX-to-OTC 學名藥，首支藥物預計年底前申請藥證，未來將與 Walmart、

Costco 等通路合作銷售，易威預期，藥物開發等新布局將在明年陸續發酵，而在美國新建的 GMP 藥廠也預計將在年底完工，最快明年初 FDA 查廠通過後即可量產。

原名紅電醫的易威自生技創投界名人、華威國際科技合夥人李世仁博士(圖左二)於 2013 年入主擔任董事長以來，持續強化競爭力，積極調整產品組合及新增客戶，除開發醫療器材新品項貢獻業績陸續發酵，該公司並於 2014 年第三季併購美國 Magnifica 公司，跨入藥物銷售及研發領域。在原有醫材產業基礎下，經營團隊整合國內外經驗與資源，挑戰新劑型藥物開發事業，目標市場鎖定美國。目前該公司主要營收來自原料藥買賣和醫材，上半年原料藥佔營收比重已來到約七成。

在併購 Magnifica 和跨入原料藥買賣的帶動下，易威今年營收大幅躍升，且易威也再度出手擴張版圖，該公司在 2014 年 6 月已經參加過全歲生技的現金增資案，目前持有全歲生技股權 14%，上周則宣布收購全歲生技全部股權，主要是著眼於該公司所研發高階生物性敷料，以及新劑型新藥帕金森氏症貼片。

易威指出，全歲生技的高階生物性敷料技術，是由瑞士 Elanix 公司獨家授權，該技術利用 12-16 周自然流產的胎兒皮膚細胞進行培養，再與膠原蛋白等載體結合，置放在傷口上促進癒合，目前經過 24 位病人的臨床試驗，不管是燒燙傷或慢性傷口的癒合時間，都較傳統方式好，且疤痕也較不明顯，由於全球傷口癒合市場產值超過 200 億美元，未來成長潛力龐大。

而全歲的另一項主力產品是新劑型的帕金森氏症貼片開發，易威指出，過去帕金森氏症藥物多為膠囊或藥丸，患者很容易忘記是否已經服藥過，而貼片使用方式簡單，患者也不會忘記用藥，而目前所使用的是專利已經過期的藥品，安全性也沒有問題，可以大幅提高患者用藥品質。

另外，易威的藥物開發也鎖定 RX-to-OTC，RX-to-OTC 指的是處方藥在專利到期後，原廠選擇將該藥物轉為不須處方的 OTC、藥房等通路銷售，由於歐巴馬醫保政策和各國不斷緊縮醫療保險給付，RX-to-OTC 市場持續攀升。易威目前正在開發四種 RX-to-OTC 學名藥，包括長效型咳嗽藥和腸胃藥，都是劑型難度高、競爭者少、且每項產品僅美國市場就超過 1 億美元的利基型產品。

易威表示，目前進度最快的 RX-to-OTC 為長效咳嗽藥，將在年底前申請藥證，因現在所開發的藥物都已經是客戶指定，一但產品取得藥證，即可透過既有通路夥伴如 Costco、Walmart、Walgreen 等銷售，後市可期，而其他三項藥品也預計將在 2016 申請藥證。此外，公司亦正全力開發兩項中樞神經疾病 505(b)(2) 新藥，並將與現有的策略夥伴如 Pfizer 等藥廠洽談合作；新布局將在明年陸續發酵。

法人預期，在原料藥和體溫量測出貨均佳帶動下，易威今年營收將可超過原先預期的 5 億元水準，而上看 6-7 億元。不過，因投入藥物開發的效益仍需時間發酵，今年料仍難擺脫虧損，不過虧損幅度料較上年大幅縮減，但明年將有機會轉盈。

## (十六) 生技業 促拿掉資金緊箍咒

2015/11/02

經濟日報

記者黃文奇報導

1 月立法院將決戰證所稅，生技股蓄勢待發。業界指出，證所稅對於未上市、興櫃股影響最大，其中，尤以生技股受創最嚴重，如果能在 11 月拿掉緊箍咒，生技業的資金管道將大幅放寬，有助產業發展，幫產業打造資金水庫。

業界認為，生技是具備創新性的產業，發展初期亟需資金挹注，但證所稅規定未上市賣出需要課稅、興櫃賣出逾百張也要課稅，在無量則無價的邏輯之下，未上市、興櫃的公司除了擁有「富爸爸」的幸運兒外，其他公司要在市場上籌資是極其不易。

近期，即使國民黨總統參選人朱立倫，也批評證所稅是個「錯誤的政策」，另外，即使當初最支持證所稅的財政部長張盛和，最近也鬆口承認，證所稅確實有爭議，政府應該把不確定因素消除，稅制穩定有助於股市健全發展，並希望能在 11 月通過。

除了證所稅的傷害，財金文化董事長謝金河近期也在臉書上為文指出，歷年來的執政者從來沒有善待資本市場，甚至把股市當成賭場看待，資本市場萎縮，也讓企業喪失後勤支援，國家競爭力，人民的信心也跌盪到谷底。

## (十七) 鏡鈦進入高峰期 營運喊衝

2015/11/02

經濟日報

記者高行報導

微創手術器械廠鏡鈦受主力客戶嬌生 (J&J) 拉貨驅動，預期第 4 季出貨達全年高峰，帶動旗下第一代產品全年成長逾五成，高毛利的第二代產品也加速衝刺；另一項利基產品微波開關也因新增大陸二家龍頭客戶，全年出貨較去年成長，全年業績看俏。

鏡鈦旗下微創手術器械占營收比重約 50%，主要出貨美國龍頭品牌嬌生，由於嬌生年初起陸續重整產品組合及調整庫存，導致鏡鈦上半年儘管營收年增 12.5%，而稅後純益卻年減逾三成；其中，第 2 季稅後純益更較去年同期衰退逾五成。

鏡鈦上半年業績表現不如預期，加上當時與主要醫材客戶的新專案亦未敲定，法人圈憂心其下半年持續受客戶調整庫存影響，訂單能見度有偏低疑慮，全年營運恐怕呈走緩態勢。

不過，鏡鈦指出，上半年嬌生調整庫存將使訂單遞延到下半年，促使下半年出貨急起直追；其中，第一代微創手術產品出貨第 3 季已見回溫，第 4 季將達出貨高峰，預計全年出貨 20 萬支，較去年的 13 萬支成長 54%。同時，第二代可彎曲式產品去年進行首度全球鋪貨，也由於訂單遞延因素，第 4 季將大量出貨，帶動全年上看 5.5 萬支。

據了解，嬌生第二代可彎曲式產品為微創手術最新趨勢，明年拉貨力道將更為強勁，並由於單價較前一代產品高出許多，有利鏡鈦推升毛利率。鏡鈦為衝刺微創手術市場，傾力研發的脊椎微創手術導航系統已進入完成階段，預計明年取得美國和台灣認證，並於 2017 年啟動銷售。

鏡鈦旗下資通訊利基產品微波開關，今年新增大陸二大龍頭及客戶，預期今年該項營收將較去年增加。

公司表示，基地台未來將日趨微小化，主要用在手機訊號測試設備的微波開關，市場需求將持續增溫。