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 22 日～11 月 28 日

目錄

(一) 明基醫 強攻海外市場.....1
(二) 愛派司 與國際大廠一爭雄長.....2
(三) 智慧醫療旺 PC 三雄壓對寶.....4
(四) 搶醫電商機 產業蓄積才力.....5
(五) 《科技》智慧醫療業躥起，2018 年全球商機上看 300 億美元.....6
(六) 產業金三角就位 前景亮.....8
(七) 陸內需起飛 金可精華受惠.....9
(八) 邦特接單旺 Q4 業績衝高.....10
(九) 尹衍樑、林榮錦 生技寶圖收成.....11
(十) 醫材廠突圍 搶十三五商機.....13

(一) 明基醫 強攻海外市場

2015/11/27

工商時報

記者王姿琳報導

明基友達集團孵金雞，旗下主攻醫材設備的明基醫（4116）預計 12 月 16 日上櫃，董事長陳其宏表示，公司具備集團品牌及資通訊技術的雄厚資源，將全力衝刺海外布局，力拚明年營運高速成長。

明基醫昨（26）日舉辦上櫃前業績說明會，該公司為佳世達集團轉投資事業，集團持股 68.6%，資本額 3.8 億元，主攻手術房設備、醫療耗材、超音波儀器及植牙等四大領域；其中，手術房設備進駐國內 240 家醫院，覆蓋率達八成，大陸則擁有千家醫院客戶，其中 3 甲級達 232 家，另印度、中東、南美也是主要銷售市場。

明基醫手術房設備產品線完整，涵蓋各式手術燈、手術檯及數位化整合產品，在集團光學及電子技術支援下，掌握關鍵性技術及國際性安規認證，營運呈逐年成長態勢。

陳其宏表示，未來將朝急診及加護病房高階設備發展。

醫療耗材方面，則以安全型輸液系統耗材為發展重點，包括輸液套、輸液延長管、免針（needle free）輸液套等，目前已成功打開南歐、東南亞市場，近期打入對岸北京協和醫院，有助大陸擴展。

明基醫去年營收 10.15 億元，每股純益逐年成長，2014 年為 2.06 元，年增 26%。目前尚未敲定掛牌價，券商和公司暫定承銷價為每股 26~30 元。

(二) 愛派司 與國際大廠一爭雄長

2015/11/24

聯合線上企劃

亞洲勢力抬頭，過去醫療器材必須屈就於歐美一貫規格的劣勢也逐漸改變，越來越多亞洲消費者希望能使用為亞洲人量身訂製的產品，愛派司生技（Aplus）看準了這樣的市場新趨勢，乘勢而起。

2009 年，羅翔煒、黃勝隆兩位創辦人，為了開發符合亞洲人生理特性的骨板產品，創立了愛派司（Aplus）生技，短短兩、三年間，豐沛的研發成果廣受各界矚目，2012 年更一舉在「臺北生技獎」眾多大廠的激烈競逐中，憑藉適合亞洲人骨骼曲率的骨板和骨釘，拿下最大獎，進而成為亞洲骨材的翹楚。

愛派司成立之初便設下目標，就是要跟歐美大廠一決雌雄。羅翔煒、黃勝隆深知，為達成夢想，除了技術，在品牌行銷上也必須更上層樓，因而決定找出從前的老長官—在全球骨材領導大廠 Zimmer 主掌大中華市場的吳開興出馬擔任總裁。

產、學、醫、研 無縫接軌

吳開興是業界的傳奇人物，33 歲當上 Zimmer 台灣區的總經理，代表美商與衛生署、健保局協商法規與價格體系，之後更執掌大中華區，開發了中國大陸這塊潛力市場。進入愛派司，吳開興憑藉在外商多年操盤的經驗，鑽研出一套中西合璧的心法，一方面借鏡歐美大廠全球營運、品牌打造、通路布局的方法；一方面結合亞洲市場的文化差異，讓愛派司的市占率逐步攀升，更在中國大陸的知名度迅速展開。

其中最具代表性的成就之一，莫過於整合產、學、醫、研，讓醫學教育到研發設計無縫接軌。由愛派司主導成立的「亞洲創傷俱樂部」，讓醫材的使用者——醫生，投入產品的共同研發當中，以求做出更符合患者需求的產品，另一方面更透過醫生的專業論文提報，讓公司產品提前打開國際知名度，如此具有遠見的投入，實為國內廠商中少見。

參與政府計畫 企業發展事半功倍

吳開興認為，現在是臺灣生技產業最好的時機，企業絕不能繼續滿足於低附加價值的精密加工，而是配合政府政策，打造屬於自己的產品，否則產業勢難避

免走向空洞化。他指出，「生技產業是一個必須整合各種面向的產業，尤其是政策面，所以愛派司積極參與並善用國家對生技產業的鼓勵計畫，能讓企業發展事半功倍。」

善於串連整合各方資源，讓愛派司在短時間內打造出足以與國際品牌一爭高下的基礎，這發展模式或許將啟發更多同業，讓生技產業成為下一個推動全國產業發展的強力引擎。

(三) 智慧醫療旺 PC 三雄壓對寶

2015/11/24

經濟日報

記者吳佳汾報導

根據研調單位預估，未來 3 年全球智慧醫療支出的年複合成長率（CAGR）將達 60%，2018 年產值上看 300 億美元（約新台幣 1.2 兆）。近期台灣 ODM 廠也對此商機躍躍欲試，像仁寶正與儒鴻、聚陽研發智慧衣，英業達本季就會出貨減肥手環 Fitbit，廣達則與 MIT 共同開發 QOCA 智慧診療機台。

TrendForce 旗下的拓墣產業研究所指出，受到互聯網（Internet）與物聯網（IoT）的發酵與帶動，智慧醫療將從明年起飛、成長力道也在加速。預估到了 2018 年，包含遠端監測、診斷設備、生活輔助、生理數據監測的服務支出，總產值將達 300 億美元，未來 3 年的 CAGR 為 60%。

TrendForce 特別指出，在智慧醫療的眾多領域裡，又以「健康／醫療雲端平台」與「智慧醫材」最具商機，前者明年的產值超過 70 億美元（約新台幣 2100 億元），後者則預估到了 2020 年，光是在台灣的產值就有 65 億美元（約新台幣 2000 億元）。

以明年將成立「健康醫療事業部」的仁寶為例，其正與「成衣雙雄」儒鴻、聚陽共造智慧衣，預計明年第 3 季出貨，產品訴求能把運動行為量化，後年的第二代智慧衣，則會加入心電偵測、汗液分析等功能。

另一大廠英業達，也在稍早打入智慧手環商 Fitbit 的供應鏈，預計這兩個月就會出貨首款 JDM（共同設計與製造）產品。

筆電代工龍頭廣達，則選擇與 MIT 共同開發的 QOCA 雲端醫療平台，硬體方面更推出「QOCA SPT 智慧床邊照護系統」與「QOCA HOME 遠端健康照護系統」，瞄準醫療院所商機。其中，QOCA SPT 系列先前已有中國醫藥大學附屬醫院、亞洲大學附屬醫院在做測試。

(四) 搶醫電商機 產業蓄積才力

2015/11/24

經濟日報

記者吳佳汾報導

經濟部工業局長吳明機日前在「2015 醫療電子與器材國際高峰論壇」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為 3,403 億美元，預估 2017 年將可成長至 4,053 億美元。

近年來，全球人口老化的速度加劇，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。

工研院生醫所所長邵耀華也表示，未來 10 年的醫電商機，將以高齡化議題及個人化醫療息息相關，智慧醫療、穿戴式裝置將是另一波的產業新動力。值得注意的是，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。

台灣醫電發展契機來自於 ICT 產業的多年的製造經驗與技術，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。

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藍海。

傳統產業、科技業紛紛跨足生醫領域，牽動國內中小企業供應鏈，也必須升級投入，刻不容緩，懂生醫與電子的管理人才，急迫需要，相關課程規劃，因應產業需求，走向國際化。

(五) 《科技》智慧醫療業躥起，2018 年全球商機上看 300 億美元

2015/11/23

時報資訊

記者任珮云報導

隨著互聯網與物聯網持續發酵與帶動，智慧醫療相關產業將在 2016 年加速成長。TrendForce 旗下拓墣產業研究所預估 2018 年全球智慧醫療服務支出，如遠端監測、診斷設備、生活輔助、生理數據監測等，將達 300 億美元，2016~2018 年全球智慧醫療服務支出複合成長率約 60%。

拓墣產業研究所物聯網分析師劉耕睿表示，除了醫療服務，機器人、雲端、醫材等相關產業也將因智慧醫療的建置而受惠，利用各種新技術的導入，讓醫療服務品質能夠持續提升。

2016 年智慧醫療市場趨勢分析如下：一、人口老化帶來沉重壓力 ，運用智慧化科技提升服務與降低照護負擔。高齡甚至超高齡社會已經逐漸在台灣與許多國家成形，對於整個社會而言，不只是人口結構的變化，更影響整體醫療服務結構。劉耕睿表示，智慧化將改變既有醫療服務的樣貌，地域性(院內與院外)與主權性(醫病關係)將會有所轉移，醫療服務將會更加具有彈性與開放，而電子病歷與疾病資訊平台的建立，有助實現醫院無紙化以及資訊相容。

二、智慧醫療建置引領新興科技，雲端、機器人、醫材成重點商機。新興科技的導入可加速智慧醫療的實現，醫療雲端平台、照護機器人、高價值醫材成為醫療產業的重要商機。健康/醫療雲端平台包含了醫療、保健、照護與防疫等四大主軸，結合終端、資訊與通信科技技術，達到病人資訊管理、個人醫療紀錄以及健康促進等醫療資訊服務的整體提升，拓墣預估 2016 年健康/醫療雲端平台市場規模超過 70 億美金。照護型機器人在醫療照護提升方面也成為主要商機之一，支援以及陪伴溝通功能將會是之後的發展重點功能。醫療器材則著重於高階醫材的開發，而後持續朝向零組件及關鍵材料自主化、軟硬體整合發展，並以系統整合、商業模式革新與品牌服務為目標邁進。拓墣預估 2020 年台灣醫材市場規模將達到 65 億美金。

三、醫療管理優化、個人化醫療及預防醫療是智慧醫療的未來。利用各種資通訊科技技術加上大數據分析，讓傳統醫療服務擁有更多的資訊以及服務方式，

在合乎法規情況下進行資訊的適度開放與流通，對於跨院、跨區域的醫療管理系統互通更顯重要。資訊流通不僅給予醫療提供方更多工具可運用，醫療服務的接受者對於自身醫療資訊的掌握度也能有所提升，當醫療機構及個人對醫療資訊都能充分掌握，更為客製及個人化的醫療服務就有機會實行，有助於實現預防醫療的目標。

(六) 產業金三角就位 前景亮

2015/11/23

經濟日報

記者黃文奇報導

生技大咖黃金陣容成形，台灣生技孵金雞。台灣生技在政策領域陸續「解禁」，而該領域的多位大師也陸續「就位」，包括中央研究院院長翁啟惠擔任生技整合育成中心總召集人、浩鼎董事長張念慈與益安總經理張有德分別擔任該中心在新藥、醫材領域的召集人，這黃金鐵三角可望為台灣生技與產學連結，貢獻大能量。

翁啟惠的中研院院長職務明年將屆滿，他表示，退下後要專心做研究。不過，生技產業大力推舉他出任 Si2C 總召集人，未來，南港生醫園區在明年下半年正式啟動後，也可望由他主持大局。

今年 10 月間，行政院 2015 年生技產業策略諮議委員會議（BTC）上，翁啟惠代表 BTC 委員們向行政院提出建議，應擴大生技產業資本市場規模，目標是三年總市值由目前 7,200 億元提升至 1.1 兆元，五年內要增一倍，總市值要達到 1.4 兆。業界認為，這個期待在此氛圍下，應該不難達成，甚至有機會提前達陣。

此外，當時生技諮議委員也建議，希望讓永續型生技創投基金上市掛牌，透過資本市場加強對生技產業的投資；同時，協調國發基金、國營事業或是公股行庫共同參與生技產業創投基金。

(七) 陸內需起飛 金可精華受惠

2015/11/23

經濟日報

記者高行報導

大陸經濟成長走緩，但受銀髮浪潮席捲及官方加速醫改推波，醫材產業逆勢高飛，機構指出，對岸醫材市場規模去年衝至人民幣 2,556 億元（約新台幣 1.3 兆元），未來五年年均成長上看 20%，特別是近期出爐的「十三五」計畫將「健康中國」上升至國家戰略，包括金可、精華、聯合、合富等搭上大陸醫療內需市場起飛列車，將高度受惠。

大陸人均所得持續提升，隱形眼鏡滲透率由大型城市向城鎮擴散，預計每年市場成長 14%。法人指出，金可目前在陸市占雄踞第一，超越博士倫等國際龍頭，特別是金可被官方視為「民族品牌」，後續將持續受惠大陸醫材國產化的政策紅利。

精華上半年大幅受惠對岸新增大型通路客戶訂單加持，大陸營收占比自原先 4%倍增至 8%，第 3 季該客戶拉貨力道停滯，但不排除年底前追單，重啟大陸代工成長力道。

聯合骨科今年搶攻美國和歐洲市場有成，大陸則是首度拿下北京三甲醫院訂單，明年與對岸成立合資公司正式啟動，將藉合資夥伴山東新華集團雄厚實力，進一步擴展大型醫療院所通路，預期將展現突破性成長。

合富近期獲得大陸衛計委支持，旗下乾眼症檢測及治療儀器搶進對岸 26 家大型醫療院所，在各區域布局完成後治療效益擴散，預期明年將掀起拉貨潮，未來成長態勢明確。

(八) 邦特接單旺 Q4 業績衝高

2015/11/23

經濟日報

記者高行報導

高階醫療耗材廠邦特（4107）受惠菲律賓新廠產能穩步開出，加上洗腎導管及高階 TPU 體內導管接單持續暢旺，第 4 季營收有望持續創高。法人預期，明年在菲律賓廠產能進一步擴大帶動，業績成長上看近二成。

邦特旗下菲律賓廠年中正式出貨，該新廠陸續取得歐盟 CE 及及菲律賓 PFDA 認證，外銷歐洲、印度、土耳其等市場，現正積極申請的 FSC（自由銷售許可）及 CPR（產品銷售登記）預計年底完成，屆時將擴大搶攻全球新興市場。邦特股價 20 日以 142 元平盤作收。

邦特菲廠現階段產能僅開出一成，但帶動效益大，第 3 季營收 3.04 億元，締造單季新高，年增 4.8%；毛利率 42.75%，加上 2,000 餘萬元匯兌收益挹注，單季稅後純益首度突破億元大關，達 1.02 億元，年增 36%，每股稅後純益（EPS）1.45 元。累計前三季營收 9.19 億元，年增 11.8%；稅後純益 2.5 億元，年增 19.6%；EPS 3.11 元。

邦特策略為洗腎用導管及穿刺針逐步轉移至菲廠生產，台灣廠空下產能則用作生產高階 TPU 體內導管，預計每月產能將由目前 2.8 萬條擴充至 5 萬條以上，藥用軟袋也可彈性擴充 15%產能，由於二項產品毛利高，有助獲利持續點火。

法人預期，隨菲廠產能持續擴大，對營運貢獻穩步提升，加上訂單能見度高，第 4 季營收可望再創歷史新高，全年 EPS 站穩 5 元，且明年稅後純益更上層樓，年增上看 19.5%。

(九) 尹衍樑、林榮錦 生技寶圖收成

2015/11/23

工商時報

記者杜蕙蓉報導

新藥能量四射的生醫產業，繼林榮錦投資的智擎安能得取得台、美藥證後，中裕新藥也將於今（23）日以 115 元承銷價上櫃，大股東潤泰集團董事長尹衍樑將出席加持掛牌典禮，顯示兩位生技產業的靈魂人物，布局的生技藏寶圖也將逐步收割。

被認為改變台灣生技業生命密碼的尹衍樑，幾乎網羅了美國華人圈中聞名的生技專家，他壓寶的大咖，包括張念慈、許照惠、趙宇天，都有輝煌的創業成功戰績，而中裕最高顧問何大一，則是以雞尾酒療法治療愛滋病聞名全球。

另外，他和中天集團、台新、玉山等金融機構合資的鑽石生技創投，投資的標的最為膾炙人口的就是中研院技轉的醣基，醣基相關的醣分子技術和系列晶片檢測都是來自於中研院院長翁啟惠的發明。

尹衍樑投資國內生醫公司中，最快進入收割的是中裕。中裕開發第一代愛滋病單株抗體 TMB-355，靜脈及皮下/肌肉注射劑型，目標是在明年第 3 季與後年第 3 季前獲美 FDA 藥證，並上市開賣，且預計明年首季敲定行銷授權夥伴。由於 TMB-355 已取得孤兒藥與突破性療法資格，未來的銷售實力被視為長期營運爆點。

另外，浩鼎的乳癌新藥預計明年 2 月底前解盲，該新藥是全球第 1 個治療乳癌的醣體免疫療法，指標性意義濃厚。

不同於尹衍樑的大器作法，晟德集團董事長林榮錦則是以土法煉鋼方式創造利基。他投資的公司中，除了張有德是頂著國際知名醫材授權王光環，雙方合資的益安可能在明年第 1 季前授權腔鏡影像清晰器材（LAP-A01）、腹腔鏡手術縫合器材（LAP-C01）外，葉常菁領軍的智擎已率先打了一場勝仗。

此外，林榮錦以小而美方式布局的生技公司，目前也正朝小兵立大功方向前進，順藥的長效止痛新藥 LT1001 已向食藥署（TFDA）提出新藥上市許可（NDA）申請，現已開始啟動授權中；而以益生菌為主，在中國大爆單的豐華，接獲以色列大藥廠細胞株開發專案的金樺，都有想像空間。

(十) 醫材廠突圍 搶十三五商機

2015/11/23

經濟日報

記者高行報導

大陸敲定「十三五」規畫，力推「中國製造2025」，擬打破高階醫材遭國外進口產品壟斷現狀，以本土製造進行「進口替代」。面對新一波紅色供應鏈崛起，聯合骨科、合富醫療、華廣等國內廠商出招突圍，卡位對岸醫材年均成長20%的潛力商機。

近期大陸半導體業動作頻頻，積極向聯發科等國內產業巨頭招親，而醫材業也受到不小壓力，特別是以大陸內需為主要市場的業者指出，大陸官方啟動「中國製造2025」計畫，戰略定調明年起逐步提高本土產品自製率，至2025年國產品占有率需達70%，先期作法將國產品納入公營醫院優先採購清單，對進口品採取技術性阻擋。

醫材廠突圍策略

公司	主力產品	「中國製造2025」因應策略
聯合骨科	人工膝、髖關節、脊椎及創傷產品	攜手大陸醫材龍頭山東新華集團成立合資公司，在大陸當地設廠生產「國產品」，有利競標
合富醫療	檢驗試劑及眼科治療儀器代理	引進國際醫療設備廠進入大陸生產，縮短審查流程，優先進入採購名單
華廣	血糖儀及血糖檢測試紙	引進大陸胰島素龍頭通化東寶藥業為策略投資人，藉其通路優勢搶占市場

資料來源：採訪整理　經濟日報

為因應新一波紅潮席捲，主攻高階人工關節的聯合骨科採取「搶先加入紅色供應鏈」策略，本月初公司董事會通過和對岸醫材龍頭山東新華集團共組合資公司，明年年初新公司正式運作，初期代理聯合骨科在台灣製造的品牌產品，預計2018年在當地設廠，以「國產品」的姿態在陸銷售。

聯合骨科董事長林延生表示，過去受限庫存與應收帳款管理，拓展對岸市場較保守，但成立合資公司後獲得更多進攻籌碼，特別是在陸設廠，更有利擴大內銷市占。

面對大陸醫材國產國造浪潮，主攻檢驗試劑和高階醫材代理的合富，也啟動「引進國外高階醫材在陸製造」計畫，目前正在上海總部周邊積極尋覓設廠土地，爭取國際大型醫材廠合作製造組裝，有利後續搶進大型醫療院所市場。

合富董事長王瓊芝指出，根據以往經驗，高階醫材取得大陸官方銷售核准曠日廢時，往往導致市場商機延誤；不過，若順應大陸「國產化」趨勢，預期可取得銷售許可時程大幅縮減，有利擴大產品線布局。

血糖儀和試片廠華廣第 3 季以私募方式引進對岸通化東寶藥業為策略投資人，預計明年第 1 季資金到位，通化東寶股權占比 17.8%，全權代理華廣產品在陸銷售。