

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：12 月 13 日～12 月 19 日

目錄

(一)	德瑪凱上市櫃輔導計畫 啟動.....	1
(二)	智慧護聯網 引領銀髮照護產業升級.....	2
(三)	明基醫上櫃 首日漲 170%.....	4
(四)	五鼎明年營收 挑戰新高.....	5
(五)	泰博 搶進雲端醫療商機.....	6
(六)	訊映光電 血糖監測系統贏家.....	7
(七)	英仁：明年 2 月就修生技法規	8
(八)	生技打亞洲盃 市值要百億美元.....	9
(九)	蔡英文：強化生技醫療 加入全球產業鏈.....	11
(十)	蔡英文：若執政 6 行動推動生技產業	12
(十一)	生醫引爆新一波中國設廠潮.....	14

(一) 德瑪凱上市櫃輔導計畫 啟動

2015/12/18

工商時報

記者王克庭報導

德瑪凱股份有限公司昨(17)日與康和綜合證券舉辦股票上市櫃輔導契約簽約儀式，由德瑪凱董事長郭銘秀與康和證券董事長葉公亮代表簽約，正式宣告德瑪凱啟動上市櫃輔導計畫。

德瑪凱創立於 2012 年，於 2014 年登錄櫃買中心創櫃板，初期以代理各式醫學美容儀器為主，近年積極轉型研發以及生產電刀機以及自動體外心臟電擊去顫器 (Automated External Defibrillator, AED)；手術電刀屬第二類醫材，由公司研發且自製，預計於 2016 年研發完成。

AED 方面，德瑪凱在經濟部政策支持下，與中原大學醫療器材科技轉譯中心進行產、官、學三方合作，自主研發台灣自有品牌的 AED，更輕巧且攜帶方便，預計 2016 年上半年通過審查後，即可量產問市。

德瑪凱設立南北兩個廠區，台北新店的研發中心以及南科組裝製造廠區，除了原本穩定的代理業務外，明年手術電刀以及 AED 等高階醫療儀器設備陸續上市後，將使德瑪凱獲得新的成長動能。

康和綜合證券近年積極拓展承銷業務，已獲得業界肯定與認同，成績亮眼，這次與德瑪凱簽訂輔導契約，後續將規畫送件時程，相信由董事長葉公亮以及副董事長鄭大宇帶領的承銷輔導團隊，生技醫療產業的明日之星指日可待。

(二) 智慧護聯網 引領銀髮照護產業升級

2015/12/18

經濟日報

記者劉美恩報導

智慧科技發展帶動了第四次工業革命，而競逐技術基礎則是「CPS 網實整合系統（Cyber Physical System）」跨界融合技術，除了可發展於智慧製造、未來工廠的應用外，更能運用於銀髮照顧的領域。

創新服務

加速設備整合

資策會大數據所發表自行研發的「智慧護聯網解決方案」，藉由 CPS 網實整合、巨量資料分析、智慧系統服務及雲端服務的整合，建構銀髮照護產業的示範應用。

資策會大數據所是在經濟部技術處支持下，日前於「智慧分析大師講堂及生產力 4.0」國際論壇中，發表這項「智慧護聯網解決方案」，提供 B2B2C 智慧行動健康促進服務方案，不僅促成硬體業者與照護服務業者（Call center）整合，更帶動產業升級，將過去單純硬體研發銷售業者，逐步轉型為「健康服務業者」，加速產業設備整合與創新服務發展。

經濟部技術處簡任技正林浩鉅在此次論壇中表示，我國已核定「行政院生產力 4.0 發展方案」，引領產業轉型能朝向智慧密集的方向發展，希望透過物聯網、CPS 網實整合系統、智慧機械、雲端運算等，以生產力 4.0 帶動台灣朝向高值化及高質化發展，促使產業發展全方位系統整合解決方案，引領台灣產業升級轉型。

貼心服務

導入安養機構

資策會大數據所所長林蔚君則在致詞時指出，CPS 是發展工業 4.0 下重要技術思維，透過此一技術可協助人、實體、資訊科技之間藉由網路協同運作，大數據智慧分析實現在各產業應用。而本次資策會大數據所藉由 CPS 網實整合、巨量資料分析、智慧系統服務、以及雲端服務等技術的整合，以銀髮照護為示範應用，期盼促進台灣走向智能產業，朝高加價值方向發展。

此次發表的「智慧護聯網解決方案」平台藉由整合各式環境、醫護、穿戴式裝置，運用人體活動分析技術，輔以彈性化控制流程設計，開發出解決方案，可為銀髮族打造安心可靠、專業諮詢的多元環境。透過包括意外事件偵測通報、生活作息差異分析、行動照護等功能，很適合健康照護服務機構以及環境／醫護／穿戴式類型裝置軟體、硬體開發商的加值應用，對於長者、家庭、社交圈、照護者提供貼心服務。

目前該平台已成功與國內知名安養機構合作，包括於聖若瑟失智老人養護中心、朱崙老人公寓等建置示範應用。在裝置方面已與國內設備大廠合作，包括仁寶、宏碁、華碩、商之器、緯創、天擎等，系統平台可支援符合 Continua、Human API、SmartThings 等三大國際標準，可介接 200 多個國內外不同廠牌的環境與身體感測設備。

大數據所在銀髮照護解決方案的關鍵服務技術為「智慧化活動辨識演算法」，可有效提升活動辨識之準確度，即時提供時間、空間、事件複雜運算與分析之服務功能，譬如可自動偵測老人是否發生意外跌倒，可即時通知家人前來，提升照顧安全與服務品質。

(三) 明基醫上櫃 首日漲 170%

2015/12/17

經濟日報

記者高行報導

明基友達集團旗下明基醫（4116）昨（16）日掛牌，上演蜜月行情，漲幅 170.8%。董事長陳其宏表示，受惠大陸、印度等新興市場高速成長，明年集團整體醫療布局營收將挑戰百億元，2017 年力拚突破百億元大關。

明基醫小檔案	
董事長	陳其宏
總經理	許棠隆
成立日期	1989年3月21日
資本額	3.83億元
主要產品	手術房設備、醫療耗材、超音波及植牙業務
前三季營收	6.76億元
前三季EPS	3.32元
資料來源：公開資訊觀測站 高行／製表	

明基醫昨天以 48 元上櫃掛牌，收 130 元、上漲 82 元。

陳其宏表示，公司主要布局大陸、印度等市場，相關醫材需求成長可觀，集團醫材布局包括明基醫、佳世達及明基材等三家公司，年營收總計 60 億至 70 億元，未來將全力衝刺海外市場，力拚明年營收高速成長，挑戰百億元，後年目標要衝破百億元。

陳其宏說，未來期望和國內中小企業結盟，藉集團品牌及資通訊優勢為平台，攜手進軍國際市場。

明基醫為明基友達集團轉投資事業，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，大陸則有千家醫院客戶，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。陳其宏表示，將朝急診及加護病房高階設備發展。在醫療耗材方面，以安全型輸液系統耗材為重點，包括輸液套、輸液延長管、免針輸液套等，已成功打開南歐、東南亞市場，近期打入大陸北京協和醫院，具有指標意義。

圖／經濟日報提供

(四) 五鼎明年營收 挑戰新高

2015/12/17

經濟日報

記者高行報導

五鼎（1733）血糖儀出貨飆，第4季旺季加持，預估全年出貨挑戰百萬台，同時帶動明年血糖試片成長，法人估計，明年營收有望呈「雙位數」成長，上看20億元，挑戰歷史新高水準。

五鼎受惠歐洲市場成長，前三季血糖儀出貨量達77.7萬台，超過去年全年總和77.2萬台，第4季向來為銷售旺季，估計全年出貨有望達100萬台，年增三成。

另血糖試片出貨前三季731萬組，預計第4季出貨229萬組，全年力拚960萬組。五鼎股價昨（16）日收46.4元，下跌0.3元。

法人預估，五鼎今年EPS上看2.4元，明年受惠血糖試片放量及遠距產品重啟出貨，總體營運轉強，營收可望挑戰雙位數成長，上看20億元，並有機會挑戰歷史新高。

(五) 泰博 搶進雲端醫療商機

2015/12/17

經濟日報

記者高行報導

因應手持式健康檢測裝置趨勢，醫材廠泰博（4736）積極和國內外電子大廠合作，搶攻遠距醫療的穿戴式檢測產品，預計近日將正式擠進南韓手機大廠 LG 的供應商名單，與國際大廠 Philips 合作也將開花結果，切入新一波雲端醫療的龐大商機。

韓系手機大廠 LG 相中泰博的研發能力，攜手合作開發遠距醫療產品，目前已確定進入 LG 的供應商名單後，續可望將泰博旗下血糖、體溫等檢測設備強項導入手機 APP 應用。泰博股價昨（16）日收 109 元，下跌 3.5 元。

除和 LG 合作外，泰博同時積極和國內外電子大廠和通路合作，合作對象包括研華、蘋果銷售通路 Studio 等，另和 Philips 的合作也在洽談中。公司表示，主要希望透過進入蘋果、醫院等通路，提高品牌知名度及信賴度，進一步強化品牌。

泰博今年品牌營收占比可望維持 4 成以上，目前歐洲市場佈局已完備，明年將擴大通路布建增加自有品牌占比，主要鎖定中南美、東南亞等市場布局，開拓新經銷商拉品牌產品銷售。

法人預估，泰博第 4 季營收可達 7 億元以上，每股稅後純益（EPS）1.5 至 2 元，全年營收則小增，EPS 上看 6.3 至 6.8 元。

(六) 訊映光電 血糖監測系統贏家

2015/12/16

工商時報

記者張秉鳳報導

興櫃生技醫療廠商訊映光電（4155）表現亮眼，11月營收1.01億元，創下兩年來單月營收新高，年增101.18%，累計前11月營收7.74億元，年增32.16%，符合預期目標，連續三季穩健成長的營運成績，揮別去年低迷的市況，回復到過去的正常成長軌道，再醞釀邁向新的成長里程。

自今年三月起至今，訊映單月營收幾乎都在七千萬元以上，單月營收年增率也都有二位數成長，與公司的預期，以及6月股東會現場賴家德總經理回應出席股東的答覆，大致維持了相同的內容與方向。

訊映總經理賴家德指出，去年受到美國歐巴馬總統健保補助政策的衝擊，造成主要市場的美國通路商客戶出貨減緩及庫存大增，因此導致去年營收大減四成，不過全年獲利仍維持EPS 1.4元的水準。歷經一年的庫存消化，今年三月起美國市場逐漸恢復正常出貨動能，而且近期出貨量有持續增加的走勢，加上積極布局全球二十多國海外市場，在舊客戶持續增加下單，新客戶也有新訂單挹注，今年血糖檢測產品出貨明顯成長，帶動單月營收持續穩健上揚。

賴家德說，除了營收回復到往年正常成長軌道，另外，值得一提的是，二年多來訊映的負債比從60%大幅降低至30%，二年半前以新台幣4.62億元投資美國通路商Prodigy Diabetes Care LLC公司45%股權，現在已全部清償銀行貸款，這些都是靠本業賺進的營運現金流來償還的，現在企業的財務結構相當健全，手上的現金部位超過一億元。

訊映光電以自有品牌OKmeter歐克血糖監測系統行銷國內外二十餘國，俗話說「十年磨一劍」，十一年來在訊映經營團隊的苦心經營下，不僅以OKmeter在國內外血糖檢測市場打造出很高的品牌知名度，同時也以雙品牌策略支援美國通路商貼牌銷售，創造雙方美國血糖監測市場的雙贏。

邁入企業的第二個十年，股票在興櫃掛牌即將進入第六年，2016年IPO上市計畫蓄勢待發之際，賴家德希望將OKmeter歐克血糖儀在消費者心目中建立的品牌知名度，延伸到訊映光電企業本身，強調「歐克血糖儀就是訊映光電」，未來訊映光電就是讓投資者安心的生技醫療類股標竿。

(七) 英仁：明年 2 月就修生技法規

2015/12/15

工商時報

記者杜蕙蓉報導

總統候選人蔡英文昨(14)日對生醫產業界祭出牛肉政策，宣示將以抓地力、創新生態系的觀念，推動 6 項行動與全球市場進行更緊密的連結；副手陳建仁也表示，若順利執政，明年 2 月國會改選後，就會對健保給付、人才、法規等進行全面盤點。

陳建仁表示，政府「制度性的圖利產業」是對的！為了扶持生技這種高風險高投資高報酬的產業，在政府給的獎勵、補助都應該容許失敗，因此，未來會有法條讓公務人員可以放心幫助產業研發創新。

蔡英文表示，生技產業價值鏈很長，需要投入很多資金，仰賴知識人才的參與，國內研發能量不錯，也有醫療體系，未來很有發展性。

不過，台灣型態是以中小企業為主的結構，也面臨資金不足、專利和臨床問題。如果明年能執政，將和全球市場更緊密的連結，並推動培育創新研發與產業經營高階領導人才、營造友善資本市場、降低生技募資門檻、強化智慧財產保護、提升技術轉移效能、推動國際法規標準協合、落實兩岸醫藥衛生合作協議、整合生醫核心設施與資源中心、支援生技產業創新研發和慎選醫藥產品研發主題、聚焦及掌握東亞疾病的特殊健康照護等 6 項行動。

她表示，產業要有抓地力、創新生態系的觀念，將在地能量發揮到最大，競選政策的「生技醫藥研發產業聚落」將可打造兆元產業的夢想。

另外，陳建仁和產業界龍頭的座談中則允諾，如果能夠當選執政，會從新的國會 2 月 1 日開始就會針對人才、健保、投資、輔導等面向做檢討，馬上修法，讓公務人員勇敢站出來，而不會等到 520。

(八) 生技打亞洲盃 市值要百億美元

2015/12/15

工商時報

記者杜蕙蓉報導

浩鼎董事長張念慈表示，台灣生醫公司打進世界盃，須有百億美元的市值規模和 5 億美元的現金；目前國發基金投資生技獲利上百億台幣，但那只是鎖在國庫「感覺良好」而已，應該要實現利潤，並把盈餘再投資生技產業，創造產業活水。

專家對生技產業的建言		
專家	頭銜	看 法
陳維昭	生策會會長	* 研修健保法 * 將醫材納入新藥產業發展條例
許照惠	OPKO創辦人	* 複製新加坡、以色列、愛爾蘭扶持生技產業經驗 * 讓年輕人有就業機會
張念慈	台灣浩鼎董事長	* 輔導上百億美元市值旗艦公司打世界盃 * 引國發基金盈餘持續投資生技產業
張有德	益安生醫總經理	* 修改不合理稅制，引進人才 * 讓世界最新選題來台
李祖德	環瑞醫董事長	* 鬆綁法規為王道 * 開放永續型基金掛牌上市
柯承恩	台大管理學院名譽教授	* 大國靠規模，小國靠靈活，政策要有彈性
資料來源：採訪整理		製表：杜蕙蓉
專家對生技產業的建言		

由生策會、中研院與公協會共同舉辦的「2016 契機與挑戰—生物經濟產業國際策略峰會」，昨日隆重登場，主題聚焦國際化之人才/市場/產業規模/創新研發等 4 個面向，除邀請民進黨總統候選人蔡英文進行專題演講外，其副手陳建仁也在生策會會長陳維昭主持下，與環瑞醫董事長李祖

德、OPKO 創辦人許照惠、浩鼎董事長張念慈、益安生醫總經理張有德、台大名譽教授柯承恩等大咖進行座談。

張念慈表示，台灣有很好的新藥及品牌題材，但目前與大型國際藥廠互動目前多採授權模式，應思考怎麼合作更有實際效果，讓海外企業、外資看到，並吸納更多人才。

益安生技總經理張有德認為，台灣的強項在研發及創新，但員工認股的稅制很不合理，以認股當天收盤價計算，馬上要繳綜所稅，根本是懲罰員工，建議法規重新檢討。

張有德表示，要發展創新，選題很重要，出國找題目的成本太高，建議透過法規的鬆綁，引進國外機構來台找資金、來台找病人臨床的模式，讓題目自己找上來。

陳維昭指出，生醫產業目前國際外銷量能不足，企業營收規模偏小，年營收超過 50 億元的約只有 7 家。相較於大陸從政策著力，推動產業轉型創新、銜接國際，其龐大市場誘因將形成磁吸效應。再則兩岸在 2010 年 12 月簽署的衛生合作協議，迄今 5 年雙方實際受惠為「零」，希望政府儘快重啟談判，否則國內創新研發都會被稀釋。

李祖德認為，鬆綁法規是王道，政府應制定目標讓資本市場總市值 5 年翻 1 倍，推動永續經營基金掛牌上市。柯承恩則建議政府不要怕利他，一定要有靈活的政策，集企業和國家的力量發展產業。

(九) 蔡英文：強化生技醫療 加入全球產業鏈

2015/12/14

台灣醒報

記者鄭國強報導

「生技醫療產業，是影響我很深的一個產業，我對它有一份特殊的感情，真的很希望它可以發展起來。」民進黨總統參選人蔡英文 14 日在生物經濟論壇上表示，這次邀請陳建仁副院長來擔任副手，就是希望借助他的力量，推動台灣的生技產業的發展，讓產業成為台灣下個階段經濟成長的動力，她也提出修法、建立大數據等政見。

蔡英文說，生技醫療產業的產品開發的週期很長，從基礎研究、轉譯、商品化到臨床、認證，這個過程裡面，需要投入相當的資金，也高度仰賴知識人才的參與。不過，台灣以中小企業為主的結構，加上國內市場有限，產品開發的過程面臨到資金不足、專利布局能力不夠、試驗能力有限等問題，因此她若當選，將會協同專家產業一起解決這些問題。

「最重要的工作，就是要吸引人才。」蔡英文指出，除了最基本的，強化產學之間的連結之外，會鼓勵研究人才參與新創公司；也會協助企業到海外尋找人才，合理化外籍人才的稅制和居留法規，以各地生技創新聚落作為據點，營造一個適合研究，也適合生活的環境。

再來是修法，蔡英文表示，當選後會擴大「科學技術基本法」和「生技新藥產業發展條例」的適用範圍。她認為，應該支持研發人才技術入股，而且，臨床前試驗、和臨床試驗的補助和獎勵也必須要加強，幫助企業分攤開發創新風險。還有修訂「醫療器材管理法」希望可以跟美國法規標準接軌。除此之外，也要落實兩岸醫藥協議，讓台灣新藥加快在中國大陸上市的效率。

另就研發主題選擇，蔡英文指出，必須有未來性、而且可以發揮台灣的優勢。例如結合 ICT 產業和物聯網的照護產品，或者是針對東亞疾病的預防和治療，都是有發展性的題目。

蔡英文指出，只生物資料庫要強化，也要建構台灣健康巨量資料庫，讓資訊可以進一步串連；同時法人平台的功能也要進一步發展，整合各地生醫的設施、產業界和 TCTC，也就是臨床試驗合作聯盟的資源，形成一個支持創新以及加速產品開發的環境。

(十) 蔡英文：若執政 6 行動推動生技產業

2015/12/14

中央社

記者葉素萍報導

民主進步黨總統參選人蔡英文今天說，若執政，會用 6 項行動，推動生技產業成長；生技醫療產業是影響她很深的一個產業，她對這產業有份特殊感情，真的很希望它可發展起來。

蔡英文今天由副總統參選人陳建仁陪同，出席「生物經濟產業國際策略峰會」專題演講。

她提到，這次邀請陳建仁擔任副手，其中一個原因，就是希望借助他的力量，推動台灣的生技產業的發展，讓產業成為台灣下個階段經濟成長的動力，也讓台灣人享受到更好的醫藥、健康和照護的品質。

蔡英文說，希望未來能夠更充分、透過「國家生技醫療產業策進會」這樣一個產、官、學、研交流的平台，提供政策制定的參考。

她提到，民進黨執政之後，會用 6 項行動，推動生技產業的成長。生技產業是一個知識密集的產業，要吸引人才；要打造對生技產業更友善的資本市場；保障智慧財產；法規環境必須重新整理，特別是要能夠接合國際標準。

蔡英文提到，主題選擇，要有未來性、而且可以發揮台灣的優勢；資源要整合，她希望把台灣的生醫產業，和美國的波士頓、加州灣區、聖地牙哥；以及歐洲的瑞士、比利時、瑞典、荷蘭等等國家連結起來，讓台灣加入全球主要生醫產業鏈。

她說，除了會幫助台灣連結國際，同時，也會提高「抓地力」，讓政府在制定產業政策的時候，用創新生態系的觀念，把在地的產業、研究資源整合在一起，讓在地的能量發揮到最大。

蔡英文指出，要打造對生技產業更友善的資本市場；會擴大「科學技術基本法」和「生技新藥產業發展條例」的適用範圍；應該支持研發人才技術入股，而且，臨床前試驗、和臨床試驗的補助和獎勵也必須要加強，幫助企業分攤開發創新風險。

她也提到，法規環境必須重新整理，特別是要能接合國際標準，例如，「醫療器材管理法」，就希望可以跟美國法規標準接軌。除此之外，兩岸醫藥協議也必須落實，讓台灣新藥加快在中國大陸上市的效率。

(十一) 生醫引爆新一波中國設廠潮

2015/12/13

理財周刊

記者李泰宏報導

中國規劃的衛生醫療服務目標	
時間	概要
十一五計畫(2010年)	實現城鄉地區醫療保健的全面普及，使中國成為具備全國性醫保系統的國家之一
十二五計畫(2015年)	中國醫療服務質量達到發展中國家的最高水準
十三五計畫(2020年)	使中國的醫療保健質量處於其他發展中國家前列，以及東部和中西部的部分城市醫療保健質量達到發達國家水準

資料來源：中國國務院

生醫引爆新一波中國設廠潮

面對「中國製造 2025」，生醫廠選擇直接到中國設廠，與中國廠商合資，布局中國較久的 F-康聯、F-康友、永信、國光、神隆、聯合骨科、邦特等，可望在「健康中國 2020」加持下受惠。

正當因為中國人工成本大幅上漲，包括台廠在內亟欲將生產基地從中國移走時，卻有一個產業逆勢崛起，因應在地化需求，廠商積極思考將產線擴大到中國地區，就是中國未來龐大的醫療內需市場。

根據統計，中國全國醫院中，有 85% 是屬於官方具有控制力的，換言之，醫院的採購都會依照中國官方的政策，而根據「中國製造 2025」計畫，其中包括生物化學醫藥及高性能醫療器械等，都屬於優先採購國產品牌產品的領域，為了避免訂單因為非在中國當地生產而被迫出局，就算中國人工成本仍持續不斷成長，廠商仍有到中國擴產的規劃。

法人指出，從 2001 年到 2015 年，中國醫療設備市場的年複合成長率為 22.7%，且目前仍維持強勁成長趨勢。其中，新型高階醫療設備及醫療服務需求旺盛，相關公司營收之快速成長。值得注意的是，中國政府官方也呼籲增強對本地廠商

的支持，要透過最大程度來實現醫療設備國產化，例如中國政府僅允許國內生產的蛋白質藥產品在中國銷售。

醫療設備國產化 優先用自有品牌

醫療器材廠環瑞醫(4198)表示，由於中國官方對於醫院仍有控制力，因此各家醫院高層在顧及自身利益下，沒有人會願意違反官方政策，率先採用國外進口品牌的醫療器材，就算其價格、品質都優於中國自有品牌，在外國品牌眼前就是有一道「看不到的天花板」。

中國官方要求醫院優先採用中國自有品牌醫療器材的另一個目的，其實就是提供中國醫療器材品牌有更大的試驗空間，因為唯有經過不斷的試驗，自然就能提升技術。廠商坦言，中國民眾對於醫療的要求還沒有那麼高，只要能把病治好，就算病患本身可能被醫院及廠商用來當作實驗的對象，負面反應其實也並不會像其他國家民眾那麼激烈。

為貫徹「中國製造 2025」的目標，也為了不能在中國市場缺席，近期不少台廠陸續跟中國廠商簽署合作備忘錄，像是主打自有品牌人工關節的醫材廠聯合骨科(4129)就宣布，與中國重量級醫療器材供應商山東新華集團達成協議，雙方在山東合資成立山東新華聯合骨科器材，聯合骨科董事長林延生表示，中國官方啟動「中國製造 2025」政策，內容明定重大技術設備，包括高性能醫療器材在內，例如骨科植入物，到了 2025 年國產自有率將達 70%，勢必衝擊進口商。

面對「中國製造 2025」，生醫廠只能選擇直接到中國設廠，而與中國廠商合資，就是台廠在面對中國政策下的應變方式。只不過，要到中國設廠也不是那麼容易，尤其生醫產業的要求更高，根據中國政府法令要求，新成立公司約需一年半到兩年才能取得生產資格，為了搶得先機，預料近期還會有更多廠商陸續宣布在中國擴產，或是與中國廠商合資設廠。

以聯合骨科的山東新華聯合骨科為例，預計最快也要到 2017 年才會開始投產，初期還是以代理聯合骨科的產品為主，等到山東新華聯合骨科產線通過審核可以開始自行生產後，才會並行代理 及自有品牌業務，其中高階產品將代理聯合骨科自有品牌，中低階則由山東新華聯合骨科自有品牌為主。

醫材廠就地生產 藥品廠結盟通路

就連即將在十二月十六日掛牌上櫃的醫療器材廠明基醫(4116)，儘管集團在中國已有包括明基蘇州及明基南京等兩家醫院，較其他醫材廠已相對有利，但明基醫仍計畫在佳世達(2352)蘇州廠區取得用地，用來生產醫療器材，以搶攻中國市場。明基醫表示，由於醫療產品進入門檻高，且產品週期長，再加上醫療採各國獨立認證相當耗時，因此就地生產也將成趨勢。

不只醫療器材廠亟思到中國設廠，就連藥品廠也陸續西進，與中國通路商進行策略合作，透過中國通路商的布局，搶食商機，包括健喬(4116)子公司益得(6461)也宣布跟中國醫藥行業第二大央企華潤賽科藥業簽訂策略聯盟合約，將益得的呼吸用藥帝舒滿 MDI(定量噴霧器)授權給華潤賽科中國獨家銷售，搶攻 PM2.5 商機。

而且不僅醫療器材認證時間長，外國藥品要取得中國藥證的時間也很久，華潤賽科藥業總經理吳文多就指出，中國對於藥品的審批時間大約需要三到四年，不過近期速度有變快，預估帝舒滿 MDI 有機會在二到三年就取得上市核可，2018 年應該就可以在中國上市。由此可見，到中國設廠已經成為台灣生醫廠必須要走的一條路了。

台灣神隆(1789)共同創辦人馬海怡表示，相較於其他產業，生醫產業是最具地區性的，由於每個國家都有自己的不同標準，因此要打入當地市場，基本上選擇就地生產已經逐漸成為趨勢，而且產線蓋好之後，認證時間又不一，對生醫廠來說，每到一個國家就等於重新開始。

目前台廠布局中國較久的生醫廠，包括 F-康聯(4144)、F-康友(6452)、永信(3705)、國光(4142)、神隆、聯合骨科、邦特(4107)等等，可望在「健康中國 2020」政策加持下受惠。

神隆常熟廠獲認證 F-康友稅率減免

台灣神隆中國常熟廠日前順利通過美國食品藥物管理局(FDA)查廠，並以零缺失(Zero Form 483)的表現獲得認證，包括軟、硬體設備均符合國際優良藥品製造(cGMP)規範。台灣神隆表示，常熟廠是中國國家食品藥品監督管理總局(CFDA)公布新版 GMP 之後，首批依循相關標準建造的原料藥廠，通過 FDA 認證後，未來歐美大藥廠需要在中國境內符合環安衛質量法規的代工夥伴，公司即可搶奪先機，並可扮演中國與歐美客戶之間的關鍵角色。

專攻中國大型輸液市場的 F-康友，其營運主體六安華源製藥經安徽省科技廳編列至高新技術企業初審及專家審查名單，日前已通過告示，並無人提出異議，

只要正式通過公文發送，即可確認從今年起，連續三年都享有高新企業稅率減免，稅率將由二五％降到一五％。另外 F-康友也積極擴充輸液生產線，預計將增加兩條軟袋輸液生產線，產能較目前增加一倍，同時也將新增四條塑瓶輸液生產線，塑瓶產能將可增加兩倍。