

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 20 日～12 月 26 日

目錄

(一) 益安 搶發授權財	1
(二) 政策加持 新醫材概念股正旺	2
(三) 國家新創獎 醫材大出鋒頭	3
(四) 鏡鈦今年 EPS 挑戰 7 元	5
(五) 翁啟惠拚生技 打造人才鏈	6
(六) 創新連結國際 帶動醫材產業提升	7
(七) 培育生技人才 企業動起來	13
(八) 智慧護聯網 推健康照護創新服務	14
(九) 強強聯手 壯大版圖	15
(十) 豪展獲歐日單 旺到明年	16
(十一) 智科 代碼 7489 整合社群醫療	17
(十二) 曄世生技新竹總廠 落成	18
(十三) 醫材、食品加工業 爭取 TBT、TPP	20
(十四) 南緯智慧衣研發有成 後年量產	21
(十五) 生物經濟啟動 擬聘外籍顧問	23
(十六) 台灣 可打造東方賽瑞士	25
(十七) 拓璞：智慧醫療 3 年內成長 60%	27
(十八) 金屬中心植牙導引板 獲 Good Design 肯定	29

(一) 益安 搶發授權財

2015/12/26

經濟日報

記者高行報導

益安(6499)拚國際授權，旗下大口徑心導管術後止血裝置(IVC-C01)及大口徑心導管術後止血裝置(IVC-C01)進度順利，法人預期，明年上述產品中，至少有一項將獲國際授權，屆時至少賺進一個股本。

主攻高階微創手術器材的益安今年頻傳捷報，旗下大口徑心導管術後止血裝置(IVC-C01)在8月順利取得美國食品藥物管理局(FDA)510(k)產品上市許可；另大口徑心導管術後止血裝置(IVC-C01)在上月完成首次人體臨床試驗。法人指出，該公司開發產品鎖定為醫療需求尚未被滿足市場，許多國際大廠緊盯進度，預計明年至少有一項產品可獲國際授權。

由於醫材授權不同於新藥，在已知治療效果情況下，首筆簽約金即可達整筆授權金的8~9成，而新藥起初簽約金普遍僅占整體授權金約5%，後期里程碑則愈來愈高。法人預期，益安明年只要啟動一項國際授權，所獲簽約金可挹注一個股本起跳。

益安已持續進行授權對象洽談，益安總經理張有德過去曾表示，主要考慮授權對象條件，以威脅其現有產品的公司，或產品可形成互補，抑或有意進入新領域的公司作為優先考量。

益安內部也訂定「每年都至少有一項產品對外授權」的目標，期待每三年開發五個新品項，至少有二、三項產品成功授權，以持續性授權獲得研發資金活水，再進行創新研發，建立有效商轉模式。

益安另項產品為腹腔鏡影像清晰器材，已在國內和美進行多次大型動物實驗，目前正規畫生物相容性測試及可製造性審查。

(二) 政策加持 新醫材概念股正旺

2015/12/25

工商時報

記者杜蕙蓉報導

大陸十三五規劃醫療器械產業列為重點，明年總統大選後，生技被視為最具政策指標產業，預期法規將大舉鬆綁下，醫材概念股將成大贏家。其中，益安可望以授權氣勢領軍，環瑞醫、雅博以自有品牌取勝，聯合、華廣有大陸大廠合資題材，再加上新創獎廠商可望陸續登錄興櫃利多，法人認為 2016 年醫材股可望吸引資金潮。

已成為多頭指標的生醫類股，最近雖因新藥股漲多回檔，不過法人認為，目前的整理為健康現象。反倒是醫材股獲利穩定，且兩岸政府都有政策利多，加上市場預期益安開發的腹腔鏡影像清晰器材（LAP-A01）、腹腔鏡手術縫合器材（LAP-C01），有機會在明年第 1 季授權，創下醫材產業紀錄下，對類股行情將有激勵。

就政策面看，大陸十三五規劃重點支持發展的醫療器械產業領域，包括數位化診療設備、高端醫學影像產品、醫用生物材料方面及高端的植入性醫材；此舉將讓已在大陸布建通路、尋求在地化商機的聯合、華廣、F-金可、百略、太醫、F-合富、F-康聯等受青睞，其中，康聯也是私募基金關注對象。

國內政策部分，一般預期生技新藥產業適用條例將放寬為需要臨床的醫材公司，對雅博、環瑞醫、益安等公司有利。

(三) 國家新創獎 醫材大出鋒頭

2015/12/25

工商時報

記者杜蕙蓉報導

2015 年生醫業壓軸大戲國家新創獎昨(24)日舉行頒獎典禮，太景、順藥、生控、基亞疫苗、精華、安盛、晉弘、葡萄王等 56 家產、學、研企業機構界獲獎，品項改寫歷史新高，醫材更是大爆熱！評審團總召集人台大楊泮池校長表示，創新醫材接棒新藥能量濃厚，生醫藍圖逐步成熟。

獲新創獎的醫材公司		
公司	產品	進度
晉弘科技	手持式數位眼底攝影機	產品已行銷45國，在美國已佔有市佔率。
美盛醫電	Fresscan-無袖帶血壓計	全球首款，通過歐盟CE認證
安盛生技	結合智慧型手機的創新血糖量測系統	臨床驗證完成，準備出貨歐洲
創心醫電	輔助診斷心肺疾病的數位聽診系統及視覺化臟器音辨識技術	聲學已通過認證，演算法專利申請中
世基生醫	藥害基因檢測產品	開拓市場中，也獲中國上市許可
台灣電鏡儀器	Nereuscope桌上型流體螢光共顯電子顯微鏡	已取得多項專利布局
精華光學	帝康日拋晶球面軟性隱形眼鏡	合APP程式，進行創新消費者行銷模式
冠亞生技	康鉑頸椎/腰椎間盤融合器	已在澳洲上市，台灣取得核可
瑞德生技	瑞寶億諾瓦微創脊椎固定系統	去年9月獲准上市，已銷售1千多組

資料來源：生策會、採訪整理
製表：杜蕙蓉

獲新創獎的醫材公司

評審團透露，今年參與競賽的新藥、醫材、農技、新創服務、臨床創新和學研創新組別中，以醫材最為整齊，複審時完全刷不下來，最後包括晉弘、安盛、美盛醫、世基、精華等 9 家廠商全數過關。

楊泮池表示，今年得獎的醫材廠商，最特別的是產品都已能商轉，且有完整的專利，並有實力可行銷國際，顯見台灣的創新醫材已能接棒新藥產業。

業，因此，當務之急，是政府法規要快速鬆綁，幫助廠商打國際大賽。

生策會會長陳維昭會長表示，本屆新創獎令人驚艷的品項不少，New ideas、New solutions、New generations 都有新發現。

New idea，以新成分、新結構，研發臨床亟需解決的標的，例如順藥開發的低副作用的長效型止痛劑、生控子宮頸癌治療型疫苗等。

New solutions，則是探究市場的需求，結合 Big data 提出新方案，解決臨床應用之困擾，像是創心醫電的臟音辨識系統，解決臨床醫師因傳統聽診產生之誤差，提升醫療的便利性。

New generation，則具有效性、安全性、改變大家原來使用印象，例如測量血壓時以往需要把壓脈帶綁在手臂上，但美盛醫電開發只要利用脈波傳導時間原理，就可以測知血壓，測量血壓將無需壓脈帶，不僅不受手腕高度的影響，亦可連續測量，是國際間首創的發明。

楊泮池認為，在企業製藥組中，有 6 成比例在美國進行試驗，顯示台灣自主新藥開發日趨成熟。另外，醫材領域，產品已走向精緻化、視覺化、行動化，結合台灣 ICT 產業的優勢，具備跨領域關鍵技術整合的能力。

但目前學研普遍較難掌握市場現況，利基與產品定位較弱。藉由新創獎嚴謹的審查機制，綜合學研界、產業實務、臨床醫師和法規專業等專家建議，增加將科學研究成果轉化為產品或商業模式的機會。

(四) 鏡鈦今年 EPS 挑戰 7 元

2015/12/25

經濟日報

記者高行報導

微創手術器械廠鏡鈦（4163）受惠主力客戶嬌生（J&J）帶動，繼第 3 季稅後純益創新高後，第 4 季營運持續增溫。法人預期，全年每股稅後純益（EPS）有望挑戰 7 元，明年隨嬌生新專案開出，加上新投入的人工牙根產品發揮效益，業績將重新站回成長軌道。

占鏡鈦營收比重六成的微創手術器械業務，上半年受主力客戶嬌生調整庫存影響，業績表現不如預期，獲利表現較去年同期衰退逾三成；不過，隨嬌生重啟拉貨，加上新台幣貶值匯兌收益挹注，第 3 季 EPS 衝至 2.61 元，締造單季歷史新高，也一舉超越上半年總和的 2.58 元。

對第 4 季營運，公司表示，隨嬌生拉貨力道持續放大，整體出貨有望在當季來到全年高峰。鏡鈦 10 月和 11 月營收持續墊高；其中，11 月營收締造年增 28.6% 水準，第 4 季營收有望挑戰全年高峰。

鏡鈦股價昨（17）日收 130 元，上漲 3.5 元。

鏡鈦預期，今年第一代微波微創手術器械出貨持續暢旺，出貨量有望超過 20 萬支，較去年的 13 萬支成長逾五成；另毛利較高的第二代可彎曲式微創器械出貨將達 5 萬~5.5 萬支，明年有望持續成長，成為拉抬業績的主力引擎。

法人指出，微創手術蔚為醫界主流，全球微創手術將持續以每年 10% 速度成長，而新興市場更將以每年 20% 以上的速度成長，對鏡鈦長線發展形成有利因素。

占鏡鈦營收比重約一成的微波開關業務方面，今年來自蘋果訂單走緩，但由於新增華為等二家大陸客戶，法人預期將和去年業績持平。另新切入的人工牙根、脊椎醫材等新業務方面，其中人工牙根在 4 月取得對岸銷售執照，正積極進行通路布局，衝刺自有品牌「牙王」系列，明年有望挹注業績。

(五) 翁啟惠拚生技 打造人才鏈

2015/12/24

經濟日報

記者黃文奇報導

中研院院長翁啟惠揪企業，打造台灣生技「十年人才鏈」。翁啟惠所發起的台灣生技講座（TBF）昨（23）日宣布，將由翁啟惠領軍，每年繼續頒出四到八位研究獎座，每年由講座培育百位高階研究人才，未來十年可望打造千位產業中堅支柱。

TBF 生技講座由翁啟惠發起，2013 年成立財團法人台灣生技醫藥發展基金會，並受推舉為基金會董事長，該基金會由多位國內具有社會熱忱的企業家支持。

包括潤泰集團總裁尹衍樑、台新金控董事長吳東亮、富邦金控副董事長蔡明興、中天生技集團總裁路孔明、浩鼎生技董事長張念慈等，今年已經邁入第三年，共發出 15 位生技講座。

翁啟惠表示，這個講座目的在培養生技人才鏈，講座每年選出四到八位出色學者，每位講座學者每年都會帶八到 12 位不等的研究博士，十年內就可以形成千名高階人才的鏈帶。頂尖講座培養出來的人才更是出類拔萃，有了講座的資助，學者可以全心投入研究與帶領博士生聚焦技術探索，對人才養成非常重要。

「2015 年台灣生技講座」被業界譽為台灣生醫界的「小諾貝爾獎」，今年得獎人分別是中研院研究員吳漢忠、台灣大學兩位教授徐善慧、詹迺立，三個人分別獲得 TBF 獎助研究金，分十年給付，每人獲得總金額 2,500 萬元，換算每年可獲得 250 萬元の研究補助。

此次獎助由企業主動「認養」，包括富邦人壽副董事長蔡明興、台達電榮譽董事長鄭崇華及中天生技集團總裁路孔明均出資獎助生技人才講座。其中，台達電子是首度參與資助講座的電子公司。

據悉，台達電、富邦金爭相認養生技講座，鄭崇華對於生技領域的潛力與未來性十分看好，極力培養產業人才。

蔡明興更表示，只要有「沒人認養」的講座，他都願意資助。但翁啟惠表示，講座的性質是鼓勵與獎助，應該讓社會各界共襄盛舉，希望能匯集社會的力量，讓產業水漲船高。

(六) 創新連結國際 帶動醫材產業提升

2015/12/24

工業技術與資訊

文：魏茂國

過去 20 年來，從加強生物技術產業推動方案，到臺灣生技起飛鑽石行動方案、臺灣生技產業起飛行動方案等，不難看出我國對於生技產業的持續推動，同時也累積了相當不錯的基礎，而醫療電子與器材也一直是推動策略的重心之一。今（2015）年行政院更再提出「臺灣生物經濟發展方案」規劃，希望延續以往的發展成果，以因應產業轉型與社會需求，擴大生技產業的規模、促進經濟成長。

在相關的規畫下，醫療器材領域已成為不可或缺的要角，包括未被滿足的醫療需求，以及協助產業國際化等，都是重要的推動方向。「2015 醫療電子與器材國際高峰論壇」中，經濟部工業局局長吳明機表示，隨著全球醫材產業供應鏈的變化，已有愈來愈多醫材生產基地移往東亞地區；這不僅是臺灣應該抓住的商機，更要能夠建構堅實的國際夥伴關係，推動落實創新醫材技術，進而生產並行銷符合市場需求、成本合理的產品。

據國際商業觀察公司（Business Monitor International, BMI）的統計，2014 全球醫療器材市場規模約為 3,403 億美元，預估 2017 年將成長至 4,053 億美元；尤其過去歷經多次金融危機的衝擊，生技醫療反而是發展相對穩定的產業，也受到各國的重視，像是印度、馬來西亞、泰國、越南等亞太地區新興國家，醫療器材都有二位數以上的成長率。在我國生技產業中，醫療器材更是最大的次領域，於 2014 年創造了新臺幣 1,232 億元的營業額，占生技產業整體營業額的 42.7%。

工研院生醫與醫材研究所所長邵耀華指出，相對生技新藥開發風險高、耗時長，醫療器材所使用的電子、資訊等技術，不只是臺灣具有優勢的領域，再加上臺灣企業的經營模式與創新能量、對智慧財產權的保護，還有許多法人機構提供快速試製等服務，讓許多醫材的創新能在臺灣發展茁壯，也是臺灣醫材產業得以在國際上競爭的憑藉。因此現在臺灣的醫材產業，就要面對全球發展趨勢、找出市場與通路，更有效地爭取商機。

全球醫材市場趨勢

目前國際上的醫療器材發展趨勢中，其一就是「精準醫療」(Precision Medicine) 更加受到關注。今年初美國總統歐巴馬於國情咨文演講提出精準醫療計畫，並規劃投入 2.15 億美元於建立資料庫、研發癌症新藥等工作；這也就是要藉由病患的症狀與各種資料，找出最適合的個人化治療方式。

醫科達 (Elekta) 研發副總經理 Maarten Buijs 就以愈來愈高的癌症治療需求為例指出，常見的治療方法除了手術與化學治療外，就是該公司所積極投入的放射治療；尤其是可於體內局部針對腫瘤所進行的近接治療 (Brachytherapy)，透過先進的掃描、造影等技術與分析，可以更精確地辨識腫瘤的位置與形狀大小，並搭配精準控制放射能量來殺死癌細胞，同時避免傷害其他器官組織，也是以病患為中心的標靶治療方法。

Maarten Buijs 還提到，以影像來引導放射治療已成為相當重要的趨勢，像是該公司目前正推動的大西洋計畫 (Atlantic Project)，就是希望能藉由核磁造影技術，透過實時攝影更精確地掌握即時的腫瘤狀況，甚至是其他生理變化，以提高治療的正確性及有效性。他也強調這需要靠供應鏈的夥伴合作，才能在創新、品質、成本、風險控管等方面，達到更好的成長與效果。

另一項醫療器材的主要趨勢，則是因為高齡化社會的影響，造成醫療成本持續上升，也使得健康照護與相關器材設備在近年來備受矚目。像荷蘭的國家級計畫 IMDI (Innovative Medical Device Initiative, 創新醫療器材倡議)，目的就是要運用科技來塑造永續的健康照護，同時結合企業、學校、研究機構、醫療院所，從需求面來推動相關醫療技術的發展，並投入在造影、低入侵式技術、居家照護與復健治療等重點技術。

IMDI 執行秘書 Eras Draaijers 指出，永續的醫療照護應該要能夠提供高品質及安全，讓每個人都能夠負擔並使用，而且要能以更少人力、更低成本來達成；因此這就需要跨學科、跨領域、跨產業的合作，並且投資於創新，才能研發出對的科技產品，幫助人們獨立生活，在居家附近就能得到良好的醫療照護。例如對於冠狀動脈的非入侵式影像分析，就能減少不必要的心臟插管治療，這在荷蘭每年可節省 3,900 萬歐元的費用。

總部位於英國的康舒妥 (Tunstall) 公司，則是運用數位技術開發各種健康照護產品，並在世界各地與許多國家和機構合作，同時也有助於提升醫療健康的

環境與品質。例如在澳洲就有居家腎臟透析計畫，讓患者可以透過家中設備進行洗腎，並且結合了資訊網路與視訊會議、健康諮詢等支援功能，除了可以掌握病患狀況及生理數據、適時提供必要協助，還可減少需要前往醫院的次數，也提高的患者的接受度與壽命。

南太平洋康舒妥董事總經理 Lyn Davies 表示，在行動裝置、寬頻網路、雲端運算、地理資料等各種 ICT 相關技術的進步下，可為高齡者的健康照護帶來許多改變，也將病患、醫療院所、照護機構等連接起來。好比在家中就可利用各式感測裝置，建構一個聰明智慧的環境，並結合照護服務；或是透過穿戴式裝置來協助監控失智老人，避免意外發生；以及運用平板電腦、手機等設備，了解自己的健康管理計畫，或是健康照護的支援和資訊等，使高齡者能享有更好的生活品質。

國際化發展不可避免

在國內市場規模有限的情況下，臺灣的醫療器材業者雖然可就本地市場做為試驗場域，找出更好的解決方案及產品；但以追求經營獲利的企業目標，就勢必要走向國際市場，也是臺灣醫材業者必須要面對的挑戰。工研院生醫與醫材研究所副所長蔡秀娟指出，鏈結全球並打入國際市場是醫療器材產業持續成長的重要推手，許多廠商積極成功打遍天下，如臺灣醫療暨生技器材工業同業公會理事長黃啟宗，行銷遍及全球五大洲四十餘國；醫電論壇八年來廣邀全球大廠來臺爭取商機，期望促進創新技術產業化，進入商業模式及強化國際行銷的競爭力。

反觀許多跨國大廠的國際化發展趨勢，已從在地化進化為「全球在地化」(From Localization to Globalization)，以期加強對在地市場、供應鏈及產業價值鏈的掌控及經營。以嬌生 (Johnson & Johnson) 旗下專門經營手術醫療器材的子公司愛惜康 (Ethicon) 為例，就看到亞太地區市場的成長潛力，並於 2006 年前往中國大陸設立據點，目前在上海、蘇州、廣州等地各有負責不同產品的部門。

中國愛惜康公司研發長 Prasanna Malaviya 指出，許多醫療器材產品的生命週期都不超過五年，因此如何從產品開發過程中，結合病患與醫師的觀點及需求，並且經過市場分析、產品設計與驗證等以提供真正創新的產品，就顯得非常重要。而愛惜康為經營不同的亞太地區市場，就在印度等地嘗試從外包部分研發工作開始，使得產品更能夠在地化、降低成本，進而與區域內的優質供應商建立夥伴關係，除了溝通品質與技術以提升產品外，同時還收集各地市場的資訊；因此現在不只能夠掌握客戶的能力，更能針對市場需求提供產品，也有利於未來研發工作的持續創新。

羅氏 (Roche) 公司也早在 1974 年就進入亞太地區，並在 1979 年於新加坡設立亞太總部，其中更以體外診斷 (In-Vitro Diagnostic; IVD) 醫療器材與試劑為主。羅氏診斷 (Roche Diagnostics) 亞太區業務發展經理 Poh-Seng Lee 表示，相較於其他地區，亞太地區的成長確實最為顯著；同時在心臟疾病、癌症等非傳染疾病增加、病患期待提高，以及城鄉差距、貧富差距等挑戰下，羅氏診斷仍以持續改善檢測效果、發展高價值檢測技術為面對亞太地區市場的經營策略。

因此近來羅氏診斷在亞太地區不斷投資，包括在 2015 年七月於新加坡啟用的卓越中心，能提供亞太地區客戶更多的技術支援與產品訓練；另外也已在中國大陸蘇州工業園區規劃設立製造中心，以加強對亞太地區市場的供給及掌控。同時 Poh-Seng Lee 更提到，羅氏集團還將結合旗下的製藥及診斷業務，透過客製化型式尋求更多合作開發的機會，為醫療產業帶來更多創新。

另外，曾任日本醫療器材販賣業協會副會長的青木醫療器械公司執行長暨總裁青木幸生，也提到了日本醫療器材市場的狀況；過去以國內市場為主的日本醫療器材，現在也積極尋找出口海外銷售的機會。日本國內的醫療器材市場，主要是由醫療器材的販賣業者負責引進或代理後，銷售給各地的醫療機構；特別是受到地域影響，位於偏遠地區的醫療院所，更要靠這些販賣業者才能取得需要的醫材。

而且和德國、法國等歐洲國家相較，在日本除了是由醫療器材販賣業者負責銷售及配送器材設備，而不是由製造商直接配送外，更有很大一部分的工作是在於提供醫療機構的現場支援，例如在安裝心律調節器或人工關節的手術時，就是直接由醫材販賣業者直接操作設備，而不是由醫護人員來操作，甚至這些支援工作的相關成本比例可高達總營銷成本的 33%，也是醫材販賣業者的主要功能之一。

法規認證是重要挑戰

醫療器材業者在推動國際化時，無可避免地就要面對各個國家的法規認證，這也是醫材業者很重要的挑戰。巴西國家衛生監督局 (The Brazilian National Health Surveillance Agency; ANVISA) 在今年就因應國際醫療器材法規論壇 (International Medical Device Regulators Forum; IMDRF) 的討論及工作方向，進行相關法規的調整。

例如對於 GMP (Good Manufacturing Practice, 優良製造規範) 的認證, 經法規修訂後, 風險較低的第一及第二類醫療器材已不再需要取得, 技術文件則由製造商或進口商存留備查; 而第三與第四類的醫療器材 GMP 認證, 也可由第三方單位來稽查, 再由 ANVISA 認證即可。巴西 SQR 顧問公司法規事務顧問 Marcelo Antunes 認為, 這類簡化流程的法規調整, 對業者來說就更為便利, 也減少主管機關因工作量過多而影響業者推展業務的情形; 未來像是在將軟體視為醫療器材等概念上, 也可能會有相對應的法規修訂。

另外在中國大陸, 於 2014 年六月也開始實行新版的《醫療器械監督管理條例》, 同時還有許多相關配套法規的調整, 使得要在中國大陸市場銷售的醫療器材已有更完整的規範。廣東省醫療器械品質監督檢驗所副所長黃鴻新就指出, 新版條例除了對高風險產品的規範更為嚴格, 低風險產品則相對鬆綁外, 並鼓勵具有創新技術的醫材產品, 而且還加強醫療器材於使用中、使用後等監管, 另外也提高了產品註冊費用, 以提升審查的品質。

同時黃鴻新也提到, 2014 年中國大陸醫療器材市場的銷售規模, 約為 2,556 億元人民幣, 其中以進口醫材產品為主, 並估計 2015 年的銷售規模將增長為 3,400 億元人民幣; 但相較於醫藥與醫療器材的消費比例, 全球約為 1:0.7, 較注重預防保健的歐美先進國家更達到 1:0.2, 而中國則僅有 1:0.19, 顯見中國醫療器材市場的發展潛力還很大。因此在十三五計畫中, 中國大陸就針對資訊化診療設備、高階醫學影像產品、醫用生物材料、體外診斷醫療器材、智慧醫療等領域, 列為重點發展方向。

而在許多醫療器材業者紛紛搶進大陸市場的同時, 委託研發機構 (Contract Research Organization; CRO) 美商昆泰 (Quintile) 上海分部醫療器材臨床試驗事業處處長 Julia Yuan 也就臨床試驗的部分, 提醒醫材業者相關事項。例如要輸入中國大陸的醫材產品, 就必須要由中國國家食品藥品監督管理總局 (China Food and Drug Administration; CFDA) 所認可的 10 個國家級檢測中心來執行, 並且要選擇與各產品類別相關的檢測中心, 比如廣州中心就是以食品、藥品、化妝品類的檢驗為主。而像是對各種產品的臨床試驗指導原則, 以及針對醫療器材臨床試驗的質量管理規範、臨床試驗中心選擇指導原則、免臨床目錄等, 也都會陸續公布或更新, 業者就必須以最新的規範內容來運作。

臺灣醫材廠商的未來發展

從醫療器材的全球發展趨勢，到國內醫材業者面對國際化及各國法規認證的挑戰，邵耀華認為，藉由過去醫材及電子方面的發展成果，臺灣醫材廠商確實能在國際市場上爭取商機；但未來要如何運用優勢，並對經營國際醫材市場有正確認知、提高國際能見度，進而與國際廠商合作、打入全球供應鏈，就是要再努力的地方。

例如對於法規就不能以迴避方式看待，否則就會更容易對產品發展及企業成長造成損害。在產品規劃設計上，也不應該從低階產品切入，而是要從高階產品開始，注重有效、品質、精準，才有競爭優勢。

泰博科技董事長陳朝旺舉例，早期泰博科技以設計醫療 IC 為主時，很多醫材製造商都只以成本來考量，並不斷要求降低價格，後來轉以自行製造時，泰博科技就用更好的元件來提升產品，不只能夠達到更精準的效果，也能以更高的價格來銷售。而近年來透過購併策略建構國際市場，並不斷投入研發的環瑞醫集團策略長李典忠也表示，環瑞醫集團就是朝向高階醫療影像診斷設備發展，並且開發各式產品、形成產品鏈來滿足市場需求；未來也將往影像治療產品，並結合雲端等資訊應用，持續提升產品布局。

因此金屬工業研究發展中心副執行長林志隆認為，在醫療器材發展中，「創新」是有必要的，而且是結合臨床需求的創新；尤其臺灣的醫療器材廠商大部分都是中小企業，想要利用行銷打入市場的障礙其實相當高，反而是利用創新來滿足需求、創造利基，可以更容易地進入市場，也是臺灣醫材產業與廠商應該結合環境、人才、技術等，並且共同投入的發展方向。

(七) 培育生技人才 企業動起來

2015/12/24

工商時報

記者杜蕙蓉報導

扶持生醫產業，企業界全面動起來！台灣生技醫藥發展基金會（TBF）講座贊助人，也由原本的潤泰、中天、金控集團等延伸至科技業，並由台達電創辦人鄭崇華率先響應。中研院院長翁啟惠表示，期待人才培育機制發酵，開發年輕人的創意和創造就業機會。

翁啟惠表示，生技醫藥是台灣未來重要產業，人才的培養對國家長期發展有關鍵性影響，但卻是短期內不易看見成效的投資，因此需要有心人的支持，TBF能吸引生技業者和企業集團願意出資一起培育人才，這是很可喜的現象，也希望這個共識能滾動至其它產業。

除了唐獎外，應該是國內最大獎項的TBF講座，成立3年內，除了原本在生技布局就十分積極的中天和潤泰集團外，台新、玉山也都加入贊助行列，另外，浩鼎董事長張念慈、中天集團董事長路孔明和台達電創辦人鄭崇華的自掏腰包捐款，指標意義濃厚。

翁啟惠認為，國內生醫產業不管是在研發能量、藥證、資本市場都已逐步展現效益，TBF只是個推波的種子，希望這個種子能散播的更深更廣。

(八) 智慧護聯網 推健康照護創新服務

2015/12/24

工商時報

記者簡立宗報導

在經濟部技術處支持下，資策會大數據所發表自行研發的「智慧護聯網解決方案」，提供 B2B2C 智慧行動健康促進服務方案，加速產業設備整合與創新服務發展。並於 16 日舉辦「智慧分析大師講堂及生產力 4.0」國際論壇，邀請全球重量級專家學者分享全球前瞻觀點。

資策會大數據所所長林蔚君表示，資策會大數據所開發「智慧護聯網解決方案」，可為銀髮族打造安心可靠、專業諮詢的多元環境，主要藉由整合各式環境、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，對於長者、家庭、社交圈、照護者提供貼心服務。

目前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，包括國內外不同廠牌的環境與身體感測設備可介接達 200 多個；首波推出意外事件偵測通報、生活作息差異分析、行動照護等功能，期與健康照護服務機構以及環境/醫護/穿戴式類型裝置軟體、硬體開發商合作開發加值應用。

大數據所的關鍵服務技術為「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。

(九) 強強聯手 壯大版圖

2015/12/24

經濟日報

記者蕭君暉、何佩儒報導

明基昨(23)晚表示，此次引進盛弘醫藥投資明基南京與明基蘇州兩家醫院，主要是引進策略合作的投資夥伴，並非明基友達集團要退出醫院事業。預期在「強強聯手」的效應下，將壯大集團醫療產業布局。

明基友達集團旗下的明基醫材甫在 12 月 16 日掛牌，當天漲幅高達 170.8%。明基醫材董事長陳其宏表示，受惠大陸、印度等新興市場高速成長，2016 年集團整體醫療布局營收將挑戰百億元。

明基友達集團從 2005 年即規劃在南京及蘇州興建醫院，由南京明基醫院先行在 2008 年揭牌營運，2012 年明基蘇州醫院也跟進開業，投資金額達人民幣數十億元。

對於明基友達集團來說，醫院是長期投資，獲利也非一蹴可及，隨醫院規模的擴大，明基友達集團不僅持續增加新的醫療設備，也整合集團資源在軟體及管理上，持續進行投資。

明基友達集團除了明基醫院以外，在醫療的布局還包括佳世達擁有遠距健康照護管理解決方案、影像診斷醫療器材，以及明基醫、明基材、明基口腔醫材等。

陳其宏表示，明基醫主要布局大陸、印度市場，相關醫材需求成長可觀，集團在醫療的年營收約 60 億至 70 億元，後年目標要衝百億元。

(十) 豪展獲歐日單 旺到明年

2015/12/24

經濟日報

記者高行報導

體溫計及血壓計廠豪展(4735)近期接獲歐洲新增客戶訂單，加上為日系龍頭品牌代工訂單，同步在明年首季出貨，明年營運有望持續增溫。法人預期，豪展繼今年營收創新高後，明年續強，營收年增上看 15%。

豪展營運告捷，近期取得歐洲新客戶大型血壓計訂單，預計明年第 1 季出貨；另公司和日本龍頭品牌大廠的合作專案也在日前敲定，現正進行官方認證，計畫明年起將為其代工血壓計產品，也將在明年首季出貨。豪展股價昨(23)日收 34.35 元，下跌 0.75 元。

在主力測溫計產品方面，豪展積極和最大歐系客戶百靈，針對新一代非接觸式額溫槍進行洽商，預期該新產品明年下半年進行全球鋪貨。據了解，豪展先前代工百靈非接觸式額溫槍產品出貨強勁，為推升今年業績主要功臣，唯今年已進入全球鋪貨第二年，明年出貨預期下滑，需靠新一代產品帶動。

(十一) 智科 代碼 7489 整合社群醫療

2015/12/24

經濟日報

智能醫學科技專精於 IT 科技與醫療服務的整合，並以創新的服務模式，提供新一代個人化、社群化、科技化的整合健康照護服務。

智科成立於 2007 年，以發展智慧照護整合服務為營運主軸，將相關的醫療服務、資訊科技、照護模式、照護器材甚至穿戴裝置在照護平台上整合。目前營運的標的包括完整的遠距照護方案，公司團體的整體健康促進計畫，居家的健康照護整合以及目標族群的健康服務，歷年來除配合政府完成了從老齡居家遠距照護、老齡樂活照護，目前也持續經營國健署的孕產網路服務，未來將繼續以創新的精神，提供社群與個人的整合照護模式。

董事長楊弘仁表示，以「家庭病房，遠端管理」概念建立創新的智慧照護模式，讓病患在家裡也可獲得持續性遠距居家照護服務，加上醫院專業醫護團隊的健康關懷，達到「醫療照護無邊際」。

(十二) 暉世生技新竹總廠 落成

2015/12/24

旺報

記者戴慧瑀報導

成立於 2005 年底的暉世生物科技(4197)致力生物醫學產品之研究、創新、開發及製造，四大主軸產品，包括：血糖測試系統、皮膚保養品、菌種發酵、基因檢測均深具國際競爭優勢，暉世以豐沛的研發能量、優越的核心能力建構世界級產業地位，為台灣生技業實力展現於國際舞台邁出大步，以卓越的表現為創立 10 週年奠立新里程碑。

創立迄今已屆滿 10 年的暉世生技擁有堅強的經營團隊，研發與技術人員致力於品質、產率、製程、成本之改善與持續創新，以技術整合能力打造高性價比優勢，接單量在全球逐漸擴增，董事長戴鏗碩博士表示，該公司為產品多元化生技事業體，4 大支柱產品系列穩健發展，多項新產品逐步導入市場，為因應國內外訂單不斷湧入，經董事會決議購地自建新廠(新竹總廠)，新廠位於新竹市香山區中華路六段 335 號，環山面海矗立於二高香山交流道旁，交通極為便捷，外觀為挑高樓層之五層樓結構體，面積為舊廠 5 倍大，規畫成 GMP 及符合國際認證之醫療器材廠(ISO 13485)、化妝保養品廠(ISO 22716)、健康食品廠(HACCP)等，並導入高效率自動化生產線，歷經一年餘興建已完工落成，訂於本月 27 日舉辦「10 週年慶暨新竹總廠落成典禮」，投產後不僅產能倍增，且擁有相對於競爭者較低的生產成本，及產品線整合生產的優勢，整體獲利能力可望更為驚人。

學者出身的董事長戴鏗碩博士創立暉世生技時，公司僅僅 8 人，雖然公司規模不大但他卻展現創立永續事業雄心，用心擘劃短、中、長期營運計畫，一步步切入保養品、醫療器材、及生技製藥等領域，以自創品牌成功打進海外市場。

戴鏗碩強調，化妝保養品要能讓使用者感受至內心，才能與消費者建立長久關係，暉世化妝保養品之自創品牌「CoreSence」(感受至內心)便以此初衷應運而生！戴董指出，暉世研發團隊利用萃取自植物之功能性成分，配合專業配方，注入高科技生化技術，開發出適合肌膚之 CoreSence 化妝保養品，其獨特之處在於採用自行開發的天然原料「玉米黃素」，並以專業菌種發酵技術，開發出「Ollantein」，富含玉米黃素與皮膚滋養因子。玉米黃素可過濾包括藍光以上之高能光線、可抗氧化、可去自由基，具保護皮膚、防止皮膚老化之功能，暉世將此特殊具皮膚保養成份之 Ollantein 經專業之配方調和技術開發出獨特之化妝保養品。實力加上努力，暉世以高品質與高口碑讓自創品牌打響名號，藉由客製

化開發設計與研謹的製造品質深獲業界肯定，更以優異的製造能力使 ODM&OEM 代工客源穩定發展持續成長，未來更可藉由新廠增加一噸攪拌槽的產能及自動化生產效率，紓緩原本生產排程緊迫的現象。

醫療器材為暉世四大主軸產品之一，針對動脈硬化、高血壓、糖尿病、痛風等文明病，暉世積極開發多功能、微量、快速之居家生物感應檢測系統，且與同業間有著截然不同的做法：暉世堅持以自有品牌走國際通路，以血糖儀為例，暉世以 eB 系列（eBsensor、eBsugar、eBcarryon、eBwell、eBcare、eBfresh）自有品牌行銷國際，以「微量、快速、多功能、高品質、高精確度」的高性價比市場優勢讓自創品牌 eB 打響名號並行銷世界 30 餘國，深獲國際市場肯定。此外暉世在血糖藍牙傳輸檢測儀、血糖雲端遠距照護系統的發展步調更走在業界前端，以堅強的實力讓事業版圖擴大，帶動營收連年成長。

暉世公司產品線運用由淺入深、逐步導入市場的策略，不但創新生技產業經營模式，更是讓公司未來獲利趨於穩定的關鍵，玉米黃素之抗氧化、抗紫外線以及抗癌之生化特性除可朝化妝保養品發展，亦可朝向健康食品及生技製藥多元發展，更能與業界領導大廠策略聯盟打開市場，未來營收成長的表現可令人期待。

暉世生技最大的強項在於癌症基因檢測，在經歷無數次的癌細胞株之互補 DNA（complementary DNA; cDNA）測試，已確認癌細胞株之互補 DNA 可與暉世擁有淋巴癌專利之核酸探針結合，藉由反應訊號的產生可判定檢體是否有癌症基因，開發出癌症基因檢測生物晶片，除此該公司已著手開發癌症基因檢測試劑套組，直接取血液離心後處理即可擴增出具有特異基因的訊號。另值得一提的是美國麻省理工學院之科技評論評出的 2014 年度全球 50 家最聰明企業之第一名為基因公司（Illumina），威信在基因檢測領域擁有強大實力的暉世生技更有機會成為生技產業最閃亮的明日之星。

在戴董事長的帶領經營下，暉世從創立的第六年（2011）第四季即轉虧為盈，隔年開始獲利並配股回饋股東，迄今連續 4 年都有穩定獲利。該公司於 2013 年 10 月登錄興櫃規劃邁向上櫃，以全面精進內控、內稽健全經營體質，以管理提升績效、以品質拓展市場、以技術創造利潤，建構暉世成為永續經營事業體。雖然成立年資不長，但已建構無法取代的優勢，使其屢屢在各大展覽、採購洽談會等場合中，成功敲開歐盟各國、大陸、美國、南美洲通路，暉世董事長戴鏗碩表示，參展是公司每年最重要的計畫項目，他深信，跨出去才能擁抱全世界，有信心帶領暉世在國際舞台持續發光發熱。

(十三) 醫材、食品加工業 爭取 TBT、TPP

2015/12/23

旺報

記者戴慧瑀報導

經濟部工業局 22 日在台北舉辦「TPP 對台灣之影響及挑戰」食品與生技醫材產業座談會。雖然主談《跨太平洋夥伴協定》(TPP)，但兩大產業也都一併談到各自對兩岸貨貿的期待，生技醫材業爭取消弭非關稅貿易障礙(TBT)，食品加工業則力爭延長降稅並加強法規與國際接軌。

醫療暨生技器材公會理事長黃啟宗表示，目前台灣 75% 的醫材產品多外銷，普遍關稅都已經很低，現在就是卡在非關稅貿易障礙(TBT)的問題，像是在陸上市就得面臨繁瑣的審查流程；而秘魯、越南一些 TPP 成員國也都會施以相關手段。對此他盼能藉兩岸貨貿協商或加入 TPP 來解決。

至於食品加工業，面對目前我對陸管制的 300 多項食品加工品有可能開放，將使內需市場競爭更激烈。食品產業發展協會理事長詹岳霖跟黑松董事長張斌堂都坦言，確實對產業會有衝擊，但開放顯然是大勢所趨，除了產業得做好心理準備，也盼能談判能爭取延長降稅來因應。另外，不論是 TPP 或消費者關切的食安問題，詹岳霖也指相關法令應致力與國際接軌。

(十四) 南緯智慧衣研發有成 後年量產

2015/12/23

工商時報

記者袁延壽報導

南緯(1467)研發多年的智慧衣，將成為國內成衣業界第一家進入市場的產品；南緯子公司金鼎聯合科技纖維，已與經濟部工業局委託的財團法人資訊工業策進會，簽訂科技研究發展專案，以2年的時間，在醫療院所、老人照護院所，進行養老照護智慧服裝與系統的開發與量產計畫。



南緯預計，在2017年第3季，這些智慧衣產品就可量產，對外銷售。

而由於智慧衣是結合科技、醫療與紡織專業，法人預估，這些產品的毛利率比一般傳統、甚至機能性及運動型的服飾還高出數倍。

南緯指出，這項科專計畫執行期間，將致力提升養老照護智慧服裝與系統技術品質，可顯著強化南緯集團整體的競爭優勢、提升產品及服務差異化，暨增加附加價值。

更進一步，南緯強調，此計畫所開發出的產品將透過配合醫療院所進行適用評估做為改善精進的依據，未來可推廣到其他醫療院所或是年長者居家使用，可應用於因應國內老年化社會及國家發展醫療器材產業。

南緯也表示，這2年的科專計畫結束後，正好跟公司要投產的時間表可以銜接，因此，在2017年的9月，南緯就可把這些用於養老照護、醫療院所的產品量產，開始接單銷售。

目前產項仍以成衣71%、布料29%為主的南緯，正進入2年調整結構期，配合未來智慧衣、穿戴式產品，切入一貫作業生產系統，從成衣向中游面料強化

發展，培養以布料為核心產品，以驅動成衣價格。市場預期到 2017 年南緯營收、獲利將可爆量成長。

累計今年 1~11 月，南緯合併營收 66.3 億元，年衰退 2.16%。

也因為這是國內智慧衣第一次進行市場化應用試驗，法人認為，這對南緯未來智慧衣、穿戴式紡織產品在市場的領導性，有絕對的幫助，這也對南緯未來相關產品取得全球品牌客戶認可及訂單有加分。

南緯也不諱言，確實有多家全球知名品牌廠已與公司接觸，對智慧衣、穿戴式服飾有興趣；但基於雙方保密條款，不便透露目前洽談進度。

(十五) 生物經濟啟動 擬聘外籍顧問

2015/12/21

經濟日報

記者林安妮報導

行政院明年初將啟動九年期生物經濟發展方案，據了解，毛內閣有意仿效當年政府發展資通訊產業軌跡，對外延攬多位外籍生技顧問，此舉將有助台灣生物經濟產業發展，定軌在「國際航道」上。

依照行政院近期完成的生物經濟發展方案，生物經濟將是網路高科技產業之後下一個產業熱點。重要做法包括：精進產業化技術、充實人才、調適法規、完善資本環境，及規劃具有國際競爭力的推動措施，目標是讓目前約 2 兆元多產值，可在 2020 年跨越 3 兆元。

九年期生物經濟方案將在明年初接棒今年底到期的生技發展方案。未來台灣的生技產業範疇，將擴大到五大領域，包括，藥品及其服務、醫療器材及其服務、健康照護、食品與農業。政院官員說，待明年 1 月初政院再次召開科技會報後，

就可順勢啟動。



目標	作法
● 2020年生物產值跨越3兆元(2013年產值約2.1兆元) ● 因應人口老化需求，追求平衡產業發展	精進產業化技術、充實人才、調適法規、完善資本環境，及規劃具國際競爭力的推動措施
期程	領域
明年起九年，將分兩階段推動	藥品及服務、醫療器材及服務、健康照護、食品及農業

資料來源：採訪整理 經濟日報

圖 / 經濟日報提供

此外，政院上周已草擬好延攬外籍生技顧問辦法，近期將籌組遴選委員會，向閣揆毛治國推薦人選。相關官員說，外籍

顧問將鎖定諾貝爾獎得主或歐美等國家的政府科技顧問，這是榮譽職，人數不多，有事才諮詢，預估政府一年支出不會很大。

官員說，早年台灣發展高科技產業時，作為閣揆科技幕僚的「行政院科技顧問組」，也曾擁有多位深諳國際產業趨勢的外籍顧問，但這幾年政府組織再造，廢除了科顧組。明年初正逢台灣要大張旗鼓發展生物經濟，有外籍生技顧問助陣，台灣勝算會更高。據了解，今年 2 月中央研究院院長翁啟惠曾向毛揆建言，

盼恢復當年的科顧組，經過連月來的思索，毛揆決定先從生物經濟領域小規模恢復，此舉也是考量明年 2 月內閣將進入看守期，不宜大動作的權宜作法。

官員認為，未來遴選委員會成立後，翁啟惠將扮演要角，以其超然且專業的形象，相信未來新的執政政府也會認同選出來的外籍顧問。

(十六) 台灣 可打造東方賽瑞士

2015/12/21

工商時報

記者杜蕙蓉報導

前羅氏大藥廠全球技術營運總裁執行長，也是藥華醫藥獨立董事和行政院生技策略諮詢委員楊育民認為，台灣的人口規模是最優的（optimal），也有優質的人力，加上設計和生產製造的強項，應可扶持生技、綠能、智慧機械、航太、物聯網等產業，打造「東方賽瑞士」，創造台灣奇蹟。

楊育民 2 年前才從羅氏大藥廠全球技術營運總裁職位退休，他曾任職於 GE、默克、Genentech 等全球聞名的的大企業，在美國、瑞士住了 45 年，了解產業趨勢的脈動，也深入觀察體驗和感受西方民主與經濟發展。

他表示，台灣不應該認為自己是一個小國。台灣的人口是瑞士人口的 3 倍、愛爾蘭的 4.5 倍，甚至比澳大利亞還稍微多一些。人口規模是最優的（optimal）-不大，不小，恰到好處的大小。

以生技產業來看，就是應用台灣人的聰明、勤奮和優值的人力，創造終端到終端（end to end）的產品，打造從研究、開發、製造、到分銷和商業化的一條龍模式。

台灣有完整的電子資訊產業供應鏈，機械技術也不錯，我們應該把重點放在以知識為基礎的研發，投入生技、綠能、智慧機械、航太等產業，透過具備的設計和生產製造強項全力打世界盃，並創造年輕人的就業機會。

過去台灣在科技電子的發展，是以代工生產定位，但從生技產業已開始可以打台灣品牌，也開始在賺研發智慧財下，楊育民認為，這證明台灣是有實力以創造品質，效率，速度和創新的台灣品牌。

楊育民認為，台灣應該要成為一個和平但強大、工業發達但環境優美、富裕而有仁愛、社會繁榮而弱勢族群有良好照顧的「東方賽瑞士」。「賽」的意思是說比瑞士更進取，更快樂，更開放，更均富。賽過瑞士。

針對明年 1 月 16 日的總統大選，楊育民也寄予無比的期待。他表示，台灣目前內部最大的危機是浪費很多的精力在政治對抗和政治角力。我們的法律制度有時讓老百姓覺得不可靠，有時過於政治化，而不夠透明。

因此，台灣現階段最迫切需要的是強而有能力的最高領導人和有效率的國會，來帶動經濟成長，突破困境，並繼續向上提升台灣的民主成熟度，達到一個新的世界級的民主水平。

(十七) 拓璞：智慧醫療 3 年內成長 60%

2015/12/20

聯合晚報

記者鍾張涵報導

TrendForce 旗下拓璞產業研究所預估，隨著互聯網與物聯網持續發酵，智慧醫療相關產業明年將加速成長，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達 60%。

拓璞產業研究所物聯網分析師劉耕睿預期，醫療服務，機器人、雲端、醫材等相關產業將因智慧醫療的建置而受惠。

拓璞產業研究所指出，未來社會將出現「人口老化帶來沉重壓力」、「智慧醫療建置引領新興科技」及「醫療管理優化」3 大趨勢，但醫院會運用智慧化科技提升服務，從而推升雲端、機器人、醫材也成重點商機，個人化醫療及預防醫療將是智慧醫療的未來。

劉耕睿解釋，高齡社會已逐漸在台灣及許多國家成形，智慧化將改變既有醫療服務的樣貌，導入新興科技可加速實現智慧醫療，醫療雲端平台、照護機器人、高價值醫材成為醫療產業重要商機。

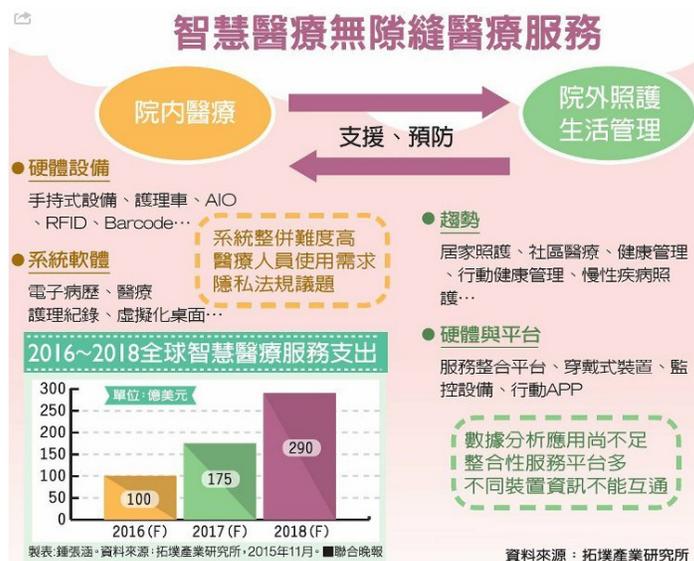


圖 / 聯合晚報提供

拓璞產業研究所指出，健康/醫療雲端平台包含醫療、保健、照護與防疫 4 大主軸，結合終端、資訊與通信科技技術，提升病人資訊管理、個人醫療紀錄及健康促進等醫療資訊服務；拓璞預估 2016 年健康/醫療雲端平台市場規模將逾 70 億美金。

照護型機器人也具備龐大商機，支援及陪伴溝通將是發展重點。醫療器材則

著重開發高階醫材，持續朝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；拓璞預估 2020 年台灣醫材市場規模將達 65 億美金。

醫療管理部分，劉耕睿說，在合乎法規情況下，資訊流通不僅給予醫療提供方更多工具可運用，病患也更能掌握自身資訊，有助實現預防醫療目標。

(十八) 金屬中心植牙導引板 獲 Good Design 肯定

2015/12/20

經濟日報

記者黃逢森報導

日本 Good Design Award 公布 2015 年得獎名單，金屬中心在 3,600 多件參賽作品中，以「牙科植牙導引板」脫穎而出，以應用性並結合優異的外型設計獲獎。

Good Design 評審委員指出，金屬中心「牙科植牙導引板」讓牙醫師可以根據電腦斷層掃描資料使用模板做植入手術，方便與縮短療程，減少患者的風險，為牙醫與患者同時設想的產品設計。

金屬中心表示，這次在日本 Good Design Award 獲評審一致好評，展現中心以科技研發帶動產業發展的一貫堅持，此次延續經濟部技術處所支持的科專計畫成果，研發設計「牙科植牙導引板」，提供精準快速的植牙設計以達到減少植牙病患的醫療負擔，往後將致力於技轉及專利授權之機會，為台灣產業創造競爭力及嶄新藍海。

「牙科植牙導引板」相較於現階段植牙治療，病患的醫療成本負擔降低了 60%，且植牙手術的時間縮短了 80%，適用於不同缺牙類型的患者，利用植牙導引板緊密貼付於缺牙位置及電腦斷層手術規畫方案，可精準定義植牙位置，透過植牙導引孔洞，引導牙醫師進行植牙手術，達到快速既安全手術目的。