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：04 月 12 日～04 月 18 日

(一) 高階醫材三雄 報佳音

2015/04/18

經濟時報

記者黃文奇報導

台灣高階醫材，今年可望出頭天。高階醫材三雄鏡鈦（4163）、環瑞醫、益安上半年將陸續報佳音，其中益安醫材產品的國際談判逐漸進入收尾階段，本季有機會完成授權。

環瑞醫今年手推式 Cruze 設備出貨有機會放大，大陸客戶採購的 X 光機產品，也將持續成長，加上埃及政府 300 萬美元訂單可望在第 2 季入帳，上半年月營收可望改寫新紀錄。

微創器械大廠鏡鈦，上半年受惠微波開關出貨優於預期，微波微創手術器械持續成長。法人看好，今年鏡鈦微波器械出貨續旺，營運繼續衝高。

益安近期持續充實營運資金，以支應腹腔鏡與高階心導管微創手術相關醫材的開發，本季將完成。益安近期將完成腹腔鏡影像清晰器材（LAP-A01）與腹腔鏡手術縫合器材（LAP-C01）兩項產品的動物實驗，並向美國食品藥物管理局（FDA）提出醫材 510（k）核准申請。展望今年，則是完成大口徑心導管術後止血裝置（IVC-C01）的動物實驗與前期人體臨床試驗（Feasibility Study），有機會搶攻全球微創手術醫材市場龐大商機。

益安致力於第二、三類醫療器材開發，產品開發方向以微創手術（Minimally Invasive Surgery）為主軸，開發流程類似新藥，需要進行動物實驗、人體試驗，因此開發時間長且研發費用高，公司規劃以現金增資方式籌資 7 億元資金，將鎖定腹腔鏡與高階心導管微創手術為主要研發領域。

鏡鈦方面，公司生產的微波開關已打入華為等陸系電子廠，為嬌生代工的第二代微波微創手術器械，今年出貨成長可望上看 15%。

今年環瑞醫開發中產品 baby X-ray 原型機年初已陸續完成，加上今年技術移轉台灣，精簡費用，營運成本可望大幅改善。

(二) 安克新技術突破

2015/04/18

聯合晚報

記者徐睦鈞報導

上櫃生技股安克生醫(4188)今宣布，該公司研發的超音波系統有重大突破，繼全球唯一經美國 FDA 核准的甲狀腺超音波電腦輔助偵診軟體(CAD)上市後，現正研發即時成像的「智慧型超音波」，提供影像判別和異常警示，協助醫師判讀，更快取得正確檢測報告，可望讓超音波成為醫師的第二個聽診器。

安克生醫總經理陳正剛表示，安克生醫優越的軟體技術可有效提升超音波硬體功能。除已上市甲狀腺腫瘤偵診利器「安克甲狀偵」已獲美國、歐盟及台灣上市外，現正積極研發進階版的智慧型超音波系統。

董事長李成家表示，根據統計，2014 年全球超音波系統市場規模高達 67 億美元，安克以軟硬體技術整合、國際授權為目標，以期早日進入市場。

(三) 亞果生醫參加華南口腔展 吸睛

2015/04/15

工商時報

記者周榮發報導

以研發生醫級膠原蛋白及推動材料多元應用為營運主軸的亞果生醫，日前在財團法人金屬工業技術中心帶團下，與台灣多家牙科醫療器材公司參加中國大陸廣州的華南口腔展，由於該公司所提供的生醫級膠原蛋白材料契合該產業應用需求，除引起展場業界高度關注外，更吸引眾多國際買家的目光，成為該展最吸睛的生技廠商。

曾經是上櫃公司雙美生技總經理、目前是亞果生醫執行長的謝達仁博士表示，亞果生醫是一家整合國內產、官、學、研並重視實務導向的生醫材料創新公司，此次參展，除呈現亞果生醫於膠原蛋白的亮麗研發成果，並宣示將與大陸合作夥伴策略聯盟布局兩岸牙科市場。

事實上，亞果生醫是展場中極少數的生醫材料類公司，此次展出的產品包括膠原蛋白牙科生物膜、膠原蛋白牙科骨填充料以及膠原蛋白牙科傷口敷料三項牙科相關醫療器材。

謝達仁強調，與膠原蛋白材料同質性產品在中國合法銷售證照為數甚少，而中國大陸又是極具規模的利基市場，因此積極布局兩岸牙科市場。

目前開發成功的醫療器材產品有膠原蛋白牙科生物膜、膠原蛋白牙科骨填充料以及膠原蛋白牙科傷口敷料，並同時積極開發眼角膜移植彌補物以及醫學美容相關醫療器材，預計5月份正式進入量產並進行相關測試，明年第1季取得TFDA銷售許可，第2季取得歐盟CE認證，而中國大陸CFDA註冊審批以及美國FDA510K也將同步進行取證，屆時將可進軍國際市場大放異彩。

謝達仁同時也指出，亞果生醫於生醫級膠原蛋白材料的優異表現，吸引各地通路代理商、牙醫師以及醫療單位的高度關注，紛紛尋求未來長期的市場合作；另在國際通路市場策略，將與各國代理商或通路商簽訂代工生產合約以加速產品推廣，目前已經表達意願的國家有越南、澳大利亞、俄國、印度、中國、伊朗以及土耳其等國家。

亞果生醫除了積極布建國際市場外，同時內部已著手建置ERP系統及內稽內控管理制度，加速公開發行及上市櫃的時程。

(四) 鴻海 布局醫療藍海

2015/04/15

工商時報

記者周榮發報導

鴻海集團的生醫佈局，即將跨進對岸！昨（14）日鴻海保健業務集團總經理吳良襄(Leonard Wu)證實，鴻海正在與總部位於美國加州的 Varian Medical Systems 討論在中國銷售放射治療設備的事宜，隨後，Varian Medical Systems 也確認此事。

看好生醫前景，鴻海去年收購位於聖達戈的醫療設備初創公司 Sotera Wireless Inc.的部分股權，完成收購後，鴻海順理成章成了 Sotera 醫療設備的感測器和電池主要供應商，連帶也拿下 Sotera 在華人地區的獨家銷售代理權，成功拿下醫療設備進軍大陸的入場券。

透過購併，鴻海集團在生醫的布局愈來愈綿密，鴻海保健業務集團總經理吳良襄大膽預估去年營收才 2 千萬美元的鴻海保健業務集團，到 2020 年，則可望一躍來到 2 億美元。

吳良襄強調，雖然這僅占鴻海集團年營收 1,300 億美元的一小部分，卻是鴻海精密醫療業務的一大步。

吳良襄指出，不單是中國醫療保健需求不斷在成長，全球醫療需求成長速度也不容小覷，也連帶帶動全球醫療設備代工市場蓬勃發展。

根據諮詢公司 PA Consulting Group 估計，2016 年全球醫療設備代工市場的收入將成長 52%，從 2013 年的 230 億美元，成長至 350 億美元，增幅明顯高於同期消費電子產品代工市場 17%的預期營收增幅。

法人指出，鴻海集團之所以快速向生醫市場靠攏，其來有自，最主要原因來自 iPhone 的產品生命週期通常不到 3 年，但醫療市場由於有嚴格的監管規定，再加上競爭門檻高，相對競爭者也比較少，也連帶拉長醫療設備的生命週期，最多甚至可達近 20 年。另就代工毛利相較，醫療設備的代工毛利率 23%-25%，也明顯優於消費電子產品的 4%-7%。若鴻海可以在醫療設備 市場再開一扇窗，對集團未來的發展前景，還是有相當挹注。

(五) IBM 與蘋果、嬌生 成立健康事業

2015/04/15

聯合晚報

記者陳澄和報導

IBM 將與蘋果、嬌生、Medtronic 合作，創立一個名為「華特森健康雲端」的運算平台，新設的健康事業將利用蘋果裝置搜集來的健康資訊，由嬌生、Medtronic 整合成資訊服務，再轉售給健診業者。

IBM 的聲明表示，新事業部設在波士頓，至少雇用 2000 位專業人士，其中包括 75 位醫療從業人員；IBM 並宣布收購 Explorys 和 Phytel 兩家健康科技公司，以增添健康資料分析領域的技術。

由於傳統的硬體和服務需求下滑，IBM 正積極拓展資訊分析和雲端運算等新領域的成長空間，而且愈來愈仰賴與專業公司結盟，以協助提振銷售，新成立的健康資訊事業就是明顯的例子。

IBM 解決方案組合與研究部副總裁凱利說：「這是 IBM 的一大賭注，我們在探尋高成長的領域，希望我們的參與能帶來重大改變，並扮演舉足輕重的地位，我們幾家公司對健診業的現況都不滿意。」

(六) 雅博攻歐印告捷 揮軍東協

2015/04/13

經濟日報

記者高行報導

醫療氣墊床品牌大廠雅博卡位歐洲和印度市場奏效，3月營收一掃前二月衰退陰霾，衝到2.21億元，年增率亦隨轉正。雅博總經理李永川表示，後續將在泰國設立子公司拓展東協市場，計畫五年內達成全球氣墊床前五大及亞洲醫院通路第一的雙目標。

雅博印度布局奏效，年初展開滅菌鍋、氣墊床、呼吸器等交叉行銷策略，促使3月業績揮別前二月衰退情況，一舉站上2.21億元水準。李永川樂觀表示，不僅印度市場起飛，歐洲、中南美及中東等區域業績3月起明顯好轉，加上和美商Resmed專利訴訟達成全球和解，擺脫認列訴訟費用包袱，預計第2季業績將迎頭趕上，全年營收、獲利將優於去年。

雅博去年第4季揮軍印度，以自有品牌醫療氣墊床、呼吸器結合旗下子公司新駿生產的滅菌鍋進行交叉行銷，3月起擴大出貨予當地醫療市場，進度超預期。

主攻氣墊床租賃的英國子公司表現亮眼，去年業績成長達50%，毛利高達七成之譜。李永川表示，8月底將增持該公司35%股權至百分百持有，並運用現有業務團隊優勢把行銷網從倫敦覆蓋至全英國，業績拚五年內翻倍。

走向全球化的雅博也將複製在西班牙成功模式，著手在法國設立子公司揮軍當地醫療市場；同時，為避免業務高度集中在歐洲風險，公司也啟動前進東協策略，預計下半年在泰國成立子公司作為前進基地，揮軍東南亞市場。

雅博先前歷經代工轉換至品牌的陣痛期，由於力推自有品牌和原本代工的品牌客戶產生相互競爭衝突，導致代工訂單有所縮減，營收也跟著下滑；不過，目前占比已達七成的品牌效益持續發威，勢必推升毛利衝高。

法人指出，雅博去年自有品牌占營收比拉到七成，今年將上看八成，原本46.4%的毛利也將進一步衝刺，特別是今年不再提列訴訟費用，預估全年營收有望創下十年新高，獲利亦大幅優於去年，每股稅後純益（EPS）上看3.5元。

(七) 晟德攜益安 設醫材育成基金

2015/04/13

經濟日報

記者黃文奇報導

林榮錦、張有德再合璧，密籌高階醫材育成基金。晟德生技集團董事長林榮錦，近期與益安生醫總經理張有德達成共識，將秘密籌劃高階醫材創投、育成基金，規模約 30 億元，放眼全球高階醫材市場。

林榮錦說，這個基金最快明年將陸續完成投資，近期開始篩選案件，雖然以全球高階醫材技術為投資重點，但仍將「育成」的重點放在台灣，希望協助台灣有心、有技術的年輕人，跨入全球市場。

據悉，該創投、育成基金投資主體未來將仍由益安主導，林榮錦表示，希望利用張有德博士在全球醫材的投資、開發經驗，未來將鎖定「未被滿足的醫療需求」(unmet medical need) 領域，協助台灣在這個領域快速起飛。

2012 年政府主導台灣生技創投基金 (TMF)，原有意請張有德籌組，卻因政治因素而胎死腹中，張有德因此絕望離台，在此前一刻被林榮錦留下，雙方僅談十分鐘，即有相見恨晚之感，後即攜手成立益安生醫，開啟成功的序曲。

張有德過去數十年在高階醫材領域享譽全球，曾經成功的開發、投資經驗超過 40 件案源，每件交易金額動輒上億美元起跳，他也曾經是名滿全球的 The Vertical Group 創投公司執行合夥人，但在與林榮錦合作益安後，張有德即辭去其他職務，專心投入台灣醫療器材領域。

對於兩人在生醫領域再譜新樂章，林榮錦表示，其實「在看到張有德第一天就已經在想這件事(指成立創投基金)」，不過，當時因雙方都沒有合作共事經驗，所以還有些保留，但經過益安的成功模式後，更確定未來「要一起走下去」，他向張有德提起這樣的構想後，張也認同。

其實，在此之前林榮錦與張有德已經陸續「投資」國內創新醫材公司，目前較被看好的案例就是做智慧血糖測試平台的安盛生醫 (iXensor)。

林榮錦表示，像投資這一類的公司，他與張有德的想法都是「幫助年輕人」，賺錢不是目的，育成才是重點。

下一步投資台灣方面，林榮錦說，已經開始篩選有潛力的公司，重點在於幫助台灣的年輕人成功，雖然初期投資的金額不會太大，但是在經驗、人脈、市場方面，可以給年輕人「做顧問、給方向」，提供他們成功的火種。

(八) 合富跨足醫材 年底開花結果

2015/04/13

經濟日報

記者周克威報導

F-合富(4745)因中國大陸將嚴打醫藥產品的價差進入醫生及醫院口袋與數家檢驗試劑客戶，將在今年上半年進行換約，相關因素將影響今年業績表現；法人機構認為，檢驗試劑已占合富營收比重達80%，在大陸相關方面的動作中，業績可能面臨成長壓力。

合富積極找尋新的高階治療設備代理，目前確定有 View Ray 的顯像放療系統及 TearScience 的乾眼症檢測及治療儀器。在 View Ray 方面，一台設備約 850 萬美元（約新台幣 2.66 億元），淨利超過新台幣 7,000 萬元；TearScience 每台單價約 15 萬美元，台灣的銷售會找次級代理，今年預估銷售 40 台，貢獻營收 1.8 億元，而大陸的銷售會從明年開始。

合富透過合資的方式跨入醫材研發製造，目前已簽約數家業者，由於一般簽完合約至成立公司、註冊完約需六個月，預計這幾家合作對象今年底可望開始貢獻營收，金額約 4,200 萬元，目前尚有六家在洽談，未來每年以新增六家為目標。

(九) 貿協 籌組美加拓銷

2015/04/13

工商時報

記者陳宗慶報導

經濟部國際貿易局委由外貿協會籌組「美加潛力產品拓銷團」，將於9月27日至10月8日前往加拿大溫哥華、美國洛杉磯及紐約三大華人聚集地辦理「臺灣產品日」。歡迎生活用品、食品、美容美妝、健康照護及專利用品等擬打入美、加超市的業者參加。名額有限，報名從速。

該拓銷團以展示產品及一對一貿易洽談會為主，與當地進口商、代理商及亞洲產品超市代表進行商機洽談。

華人在北美地區人口逐年成長，消費能力驚人，當地美加市場均看好華人市場，可由超市增設亞洲食品區及電視廣告增聘華人明星代言窺見一二。貿協此番規畫於美加華人聚集地點辦理「臺灣產品日」，即看好該區未來市場潛力，拓銷團將於溫哥華邀請大統華、T&T、國華貿易、Fairway Supermarket、Six Canda 六福、Overwaitea 集團等大型超市。報名請上網 (goo.gl/Qm9aSX) 查詢。