

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：06 月 07 日～06 月 13 日

目錄

(一)	亞光攜手日商 搶攻醫材.....	1
(二)	台醫療器材讚 東京辦展招商.....	2
(三)	台灣優質醫療器材 東京參展.....	3
(四)	亞光跨足生醫 瞄準大陸市場.....	4
(五)	震旦行 3D 列印 攻兩岸醫療.....	5
(六)	紅電醫鈺緯猛.....	6
(七)	厚美德生技獲巴西 BOT Q3 出貨.....	7
(八)	政委顏鴻森 9 日訪美 拚生物經濟.....	8
(九)	承業醫大併購 營運發威.....	9
(十)	博晶體力計 抓住運動商機.....	10

(一) 亞光攜手日商 搶攻醫材

2015/06/12

經濟日報

記者詹惠珠報導

光學元件廠亞洲光學（3019）跨足家庭用醫療器材領域，董事長賴以仁與日本志成株式會社共同開發「家庭用動脈硬化血壓計」，並搶攻人口逐步老齡化的中國大陸市場，預估到在 2020 年的營收貢獻可望達 60 億元。

亞光積極轉型，賴以仁表示，今年在運動攝影機、醫療及手機相機等產品將有較大貢獻；雷射、車用及軍用等領域都可穩定成長。亞光最壞的時期是第 1 季，未來可望逐季走高，下半年優於上半年，今年營運有轉機。

賴以仁（11）日在「新創事業發表會」記者會指出，健康管理漸受到重視，亞光推出「家庭用動脈硬化血壓計」，具備傳統血壓計功能，並運用獨特專利技術，能在 2 分鐘內簡易、方便且準確的量測動脈血管硬度，無須到大醫院檢查才能得知。

他說，對近年流行的動脈硬化衍生疾病，如腦中風、心肌梗塞等，將能達到即時示警、提前預防的效果，可望取代過去家庭用血壓計一年約 300 萬台的市場。亞光將在今年底、明年初在大陸銷售。

賴以仁強調，目前大陸中高階血壓計一年銷售量約 180 萬台，亞光計劃在大陸成立公司負責銷售，並授權當地代理商。根據未來的銷售目標，計劃 2016 年銷售 10 萬台，市占率約 0.5%，2017 年市占率 1.5%，2020 年銷售量可達 160 萬台，市占率約 8%，若以每台訂價 299 美元估算，2020 年可望貢獻營收 60 億元。

亞光除積極跨入生醫領域，投資事業也計劃在大陸股市掛牌，例如亞光位於菲律賓的廠區以生產「光學瞄準鏡」為主，專攻「軍事」和「運動」領域，營收規模占集團的 20%至 25%，每年獲利成績亮麗。

(二) 台醫療器材讚 東京辦展招商

2015/06/12

中央社

記者楊明珠報導

台灣貿易中心東京事務所昨天在東京首度舉辦「台灣醫療、牙科及照護產品發表暨招商會」，因日本的成長戰略鼓勵發展健康及醫療產業，這項發表會備受重視。

台灣貿易中心東京事務所所長吳俊澤表示，以前台灣醫療器材都是參與台灣商品的展覽會，這次是首度在日本舉辦「台灣醫療、牙科及照護產品發表暨招商會」，邀請研華科技、科頂、醫百科技、台灣維順工業、上銀科技等 10 家榮獲「台灣精品」獎的企業參展，盼有助於拓展全球商機。

這場產品發表暨招商會約有 50 家廠商、近百人參與。還有 10 多家台日媒體前來採訪。中華民國駐日副代表余吉政應邀致詞。台灣區醫療暨生技器材工業同業公會的榮譽理事長陳濱介紹台灣醫療照護產業的現況及趨勢。

陳濱表示，醫療器材市場需求量上升，預測到了 2016 年，全球醫療器材的需求量將達到 3487 億美元。台灣醫療器材在 2 年前市值達到約 38.8 億美元，這幾年質量提升，像是電子血壓計、血糖計、輪椅、電動代步車、體溫計、電毯產量是世界第一。隱形眼鏡也數一數二。

陳濱介紹台灣醫療器材產業指出，台灣的優勢是很有韌性，在製造、品質管理方面能力強。弱點是市場太小、品牌無法建立、經濟規模無法達成。但台灣有機會，因為隨著全球人口高齡化，醫療器材需求增。

他分析醫療器材的趨勢表示，台灣從西元 2000 年起生產體溫計等附加價值低的產品開始，漸漸提升到製造高階產品，預估 2020 年產值達 2300 億元，還要運用 ICT（資訊通信）技術，達成附加價值服務化的商業模式。

他指出，生物科技慢慢走到生物經濟，利用生物科技的方法再擴充，建立產業鏈、包括服務、醫療照護、農業經濟、農業生技。生物經濟到 2020 年全球產值可能達 15 兆美元。台灣在這領域目前名列第 14，新加坡居第 1、日本第 20 名，他期待台日一同加油。

他還介紹了台灣新的醫療器材，包括全自動血液適合性實驗遠心機、全球品質最好的 PRP 用離心機、可攜式的生理監測器、密閉式的口罩等。

(三) 台灣優質醫療器材 東京參展

2015/06/12

聯合報

記者雷光涵報導



台灣醫療暨生技器材工業同業公會前理事長陳濱十一日在東京表示，台灣市場太小，須進軍國際或與日本等聯手進軍中國大陸市場。東京記者雷光涵/攝影

台灣與日本間的醫療器材貿易呈現逆差狀態，台灣經濟部國貿局領軍把十項優良醫療器材帶到東京，讓日本人見識台灣的產品競爭力。

台灣的血糖機、血壓計、隱形眼鏡等出口產量占世界第一、二位，但高端器材、耗材仍從日本等國進口。台灣醫療暨生技器材工業同業公會前理事長陳濱十一日在東京演講時說，「台灣的ICT（資訊通信技術）、製造能力及管理能力皆佳，特別台灣人的韌性強，是我們的優勢。弱點在國內市場太小、政治因素致市場通路打開不易。」

這次在東京舉行的醫療產品發表會有十家台灣廠商參與，發表醫療平板電腦、植牙引導系統、磨牙手機等得到「台灣精品」認證的產品。陳濱說，「希望藉這次機會讓日媒、廠商了解台灣醫療器材的優點，台日合作，向其他國家拓展。」他還說，台灣產品的價格很有競爭力，比如血型檢測儀，台灣品牌只要美國品牌的十分之一，日本品牌也太貴，且不適用於台灣醫療文化。



十一日在東京的「台灣醫療新產品」說明會，有十家台灣優良企業到日本招商。東京記者雷光涵/攝影

(四) 亞光跨足生醫 瞄準大陸市場

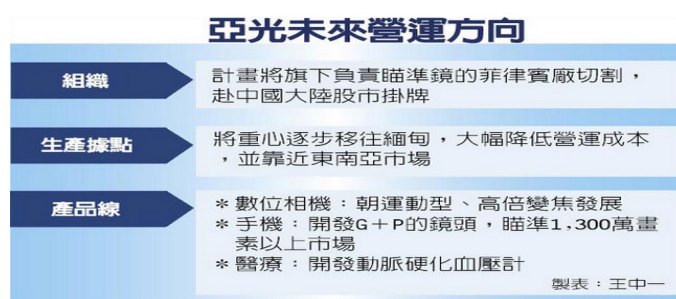
2015/06/12

工商時報

記者王中一報導

亞洲光學(3019)昨(11)日舉行「家庭用動脈硬化血壓計」的新品發表會，正式跨足生醫儀器市場。亞光董事長賴以仁表示，未來除了由該公司的深圳廠負責生產之外，還將在中國大陸成立銷售公司，搶攻當地龐大的醫療內需市場。他預估明年度出貨可達10萬台、市占率約0.5%，5年之內可拉高到160萬台，營收貢獻度拉高至60億元。

光學廠商陸續跨入生醫領域，除了大立光(3008)推出自有品牌的隱形眼鏡，並投入大腸鏡的研發之外，華晶科(3059)數年前就開始替品牌大廠羅氏代工血糖機，而新一代合作開發的產品也會在明年下半年陸續出貨。法人指出，光學廠



投入生醫領域，雖然現階段的營收、獲利貢獻仍有限，但著眼於未來人口老化的發展趨勢，仍得提前卡位布局。

亞光投入血壓計領域，是與日本志成株式會

社攜手。賴以仁指出，醫院等級的產品已從去年底開始銷售，儘管每台的單價超過150萬日圓（約新台幣40萬元），但年銷售量並不高、大約在100~200台。因此，該公司會將重心鎖定在家庭市場，並以中國大陸作為主打市場。

賴以仁指出，未來的製造將在該公司的深圳廠區，此外還將成立銷售點，預計明年就會正式推出，第一年預計有10萬台的銷售量、市占率約0.5%，隔年進步到1.5%，來到30萬台，第5年（也就是2020年）則達到8%市占率、銷售量160萬台的目標，以每台訂價約299美元估算，屆時的營收貢獻度約在新台幣60億元。

賴以仁說，傳統的血壓計相當普及，但該公司的產品運用獨特專利技術，能在2分鐘內偵測動脈硬化的程度，完全不需要到大型醫院檢查才能得知。若以全球家庭用血壓計一年約3,000萬台的規模來看，若能打開市場知名度，帶動替換效果，則市場潛力相當驚人。

從規格來看，亞光這次推出的「家庭用動脈硬化血壓計」可透過WiFi將個人的測量數據，傳輸到家庭醫師以及個人行動裝置，有助於個人與家庭的健康管理。

(五) 震旦行 3D 列印 攻兩岸醫療

2015/06/11

經濟日報

記者何佩儒報導

震旦行(2373)昨(10)日舉行股東會，通過每股配發現金股利 3 元，由於日前已買回震旦電信持股，今年將致力降低震旦電信虧損，明年希望震旦電信能夠打平；另外，今年該公司將積極拓展 3D 列印市場。

震旦行去年營收 110 億元，年增 3%，稅後純益 10.8 億元，每股稅後純益 3.46 元，於昨天股東會通過每股配發現金 3 元，以昨日收盤價 53.3 元計算，殖利率 5.6%。震旦行同時公告 5 月營收 11.3 億元，月減 3%，年增 23%。

震旦行在 2012 年將震旦電信 57%股權賣給燦坤，希望發揮 3C 通路與電信通路的整合綜效，不過近年營運表現不如預期，因此震旦行已將震旦電信股權全數買回，目前震旦行 100%持有震旦電信股權。震旦行表示，今年目標是降低震旦電信虧損，提升通路價值，明年希望震旦電信能夠打平。

另外，震旦行在新事業營運部分，旗下的通業技研為國際 3D 領導大廠 Stratasys 台灣代理商，未來將整合兩岸的醫療專家成立「3D 醫療聯盟」。通業技研服務範疇包括醫療、航太工業、汽車、鞋品、電子消費品、運動品等產業。

法人預估，震旦行今年 3D 列印事業營收目標將超過 3 億元，較去年成長五成，將挹注震旦行業績。

(六) 紅電醫鈺緯猛

2015/06/11

經濟日報

記者高行報導

醫材股 5 月營收出爐，按年增率為指標，體溫計廠紅電醫（1799）、高階醫療顯示器廠鈺緯及輔具廠必翔跑出爆發成長佳績，年增分別為 470.7%、95%及 51.8%；另血壓計廠百略、管材廠邦特也因訂單暢旺，繳出亮麗成績單。

紅電醫 5 月營收 2,828 萬元，年增 470.7%，推特殊功能體溫計搶市外，最主要是公司轉型搶攻新劑型開發業務，鎖定市售過敏、氣喘、感冒等「難做劑型」成藥，進軍美國 Costco、Wal-Mart 等連鎖藥局通路，前五月營收年增 630.8%。

鈺緯 5 月營收 1.17 億元，年增 95.4%，主要受惠產品對客戶的滲透率提高及新客戶加入，旗下搭配自主研發解決方案的顯示器產品搶進內視鏡用、手術用及診斷用領域，下半年預計再併購美一家重量級通路商。

(七) 厚美德生技獲巴西 BOT Q3 出貨

2015/06/10

工商時報

記者江富滿報導

厚美德生技日前正式對外公開取得巴西血糖檢測系統 BOT 案，獲得巴西政府為期五年的血糖儀及試片訂單，預計今年第 3 季開始出貨。

厚美德生技董事長翟永萍表示，依據合約要求，將由厚美德技術移轉予巴西國營企業 IQUEGO，並透過 IQUEGO 在巴西公家醫療體系的既有通路優勢，從戈亞斯州出發，逐步擴展至巴西全國市場。

厚美德生技總經理徐添財指出，與 IQUEGO 展開為期 5 年的合作計畫，雙方將以共品牌方式供應市場，前 2 年由 IQUEGO 進口銷售厚美德所生產的血糖檢測產品，同時進行技轉作業；自第 3 年起，IQUEGO 開始自主生產，並且為滿足公共市場需求，州政府也提供巴西首都巴西利亞（Brasilia）附近的土地 10 萬平方公尺予厚美德設立工廠，此將有助於厚美德貼近當地市場，並以此為據點，拓展中南美市場。

(八) 政委顏鴻森 9 日訪美 拚生物經濟

2015/06/08

經濟日報

記者林安妮報導

科技政委顏鴻森明(9)晚將率團訪美，他此行最大任務是，出席 15 日在費城登場的北美生技展，他將爭取海外生技大廠來台投資，還要為政院 9 月召開的生物經濟產業策略會議(SRB)預作暖身。

9 月登場的生物經濟 SRB 會議，將以藥品、醫療器材、醫療管理、健康照護與農業生技為核心領域，訂定 12 年期計畫，盼 2020 年前，能讓台灣生技產值突破 2.8 兆元。

顏鴻森昨天表示，此行訪美有多重目的，除了北美生技展外，他還會拜訪美東、美西專家，為政院催生中的科技政綱、生物經濟 SRB 會議，廣泛蒐集意見。19 日他還會在矽谷，參加台灣創新創業中心開幕。

北美生技展是全球生技圈知名盛事，過去科技政委都會大陣仗率團參加，今年，台灣館將以「BioTaiwan for Better Life」為題，邀太景生技、亞果生醫、合一生技等大廠參出，15 日還將登場「台灣生技商機論壇」。

政院官員表示，多年來政府主要是以生技方案來帶動生技產業發展，不過，這幾年包括歐美日韓等國家，都擴大生技領域，以不同名稱發展「生物經濟」。

目前政院敲定我國生物經濟範疇，除了傳統的藥品、醫材與醫療管理外，還將延伸到健康照護與農業生技。官員形容，以前的政策是點狀發展生技，現在要以產業鏈觀點，延伸到農業生技與健康照護，串起台灣的核心領域。

(九) 承業醫大併購 營運發威

2015/06/08

經濟日報

記者黃文奇報導

承業醫（4164）表示，公司今年以來持續拓展版圖，併購醫管領域上下游，成果陸續顯現，營收發威。法人預估，承業今年第2季營運可望漸入佳境，下半年將迎來旺季。

承業醫本季受惠銷售放射腫瘤醫療設備及周邊產品，5月營收衝到約2.5億元，月增率高達79.56%，年增率達18.67%，前5月營收6.92億元，雖仍呈現年減達7.13%，不過業績已經明顯回溫。

承業醫表示，5月營收成長主要來自今年所新簽的合約，接下來6月、第3季及第4季營運逐步進入旺季，而其他新簽訂的合約可望陸續發酵，樂觀看待今年業績表現，法人認為，承業醫今年營收可望達雙位數的成長。

合作方面，承業今年元月宣布與印尼力寶集團（Lippo）簽署醫療合作協議，雙方將於印尼雅加達合資成立醫療管理公司，搶攻印尼醫療改革商機，最受矚目。

另外，承業醫近期斥資12.55億元、以每股36元價位，買下十陸100%股權，持續擴展醫療通路與業務。法人認為，承業與力寶、十陸的合作所帶來的利益，今年將會持續顯現，貢獻公司營運。

承業與印尼前三大集團力寶的合作，是合資成立醫療管理公司，建構台印醫療平台，負責對印尼輸出醫管、藥品、醫材等，雙方未來共享印尼醫療改革商機。

據悉，力寶是印尼前三大企業集團，業務橫跨醫療、金融、地產、營建、能源、百貨與零售等，旗下企業在香港、新加坡、菲律賓、印尼等地掛牌上市。

該集團在印尼乃至於東協擁有廣大資源與人脈，在印尼有19家醫療院所，希望引進台灣醫療管理知識與平台，因應印尼對高階醫療的需求，預期三年內要擴充至70家以上，因此包括印尼在內的東協市場，有望奠定承業未來十年成長動能。

此外，近期承業也為了拓展集團營運，斥資新台幣12.55億元，透過子公司杏霖醫管買下十陸公司100%股權，參與十陸3億元現金增資，其中，十陸公司主要業務以出租不動產、設備及醫藥批發為主，並同時持有怡仁綜合醫院部分股權。

(十) 博晶體力計 抓住運動商機

2015/06/08

經濟日報

記者高行報導

可用心電感測算出乳酸堆積 協助選手激發體內潛能 獲群創、新普注資 將推上天下海級進階產品

新創公司博晶醫電去（2014）年10月自交大育成中心「畢業」，以獨家開發的體力測量技術揮軍運動領域，不但其測量技術獲美國頂尖運動機構青睞，上月首批量產的穿戴式體力計「Go More」進行全球鋪貨，準備在國際市場一試身手。該公司執行長郭信甫表示，後續緊接推出「上天下海」的進階款產品，朝更專業的運動市場邁進。

博晶醫電的研發團隊衍生自交大和中國醫藥大學合作的「u-華佗無線近身網路關鍵技術計畫」，後以100萬元起家，進駐交大育成中心，原本朝穿戴的微型心電裝置發展，但努力研發出成品後，卻叫好不叫座，因此轉向運動領域發展。

郭信甫指出，公司自2013年起從頭來過，儘管先前發展微型心電圖累積轉譯身理信號的經驗，但轉向測量「運動量」，仍著實費了番工夫。他指著團隊費心研發的體力計說，主要的原理是利用心電感測推導出乳酸堆積趨勢，藉以判斷運動者的剩餘體力，進而讓運動者獲得最佳的體力配比。

過去對體力的消耗計算是依據乳酸堆積量。激烈運動時，肌肉組織會產生局部酸痛感的乳酸，促使身體減緩運動量，避免因過度運動造成對器官組織的損壞，許多運動人士都希望找出乳酸大量堆積的轉折點，維持最大效率的運動量能在比賽勝出或自我挑戰。

不過，乳酸測試需精密儀器和長期測量，屬頂尖運動員的專利，而博晶的獨門技術就是從心電波形轉譯成乳酸堆積趨勢，使一般人藉由輕薄短小的穿戴裝置，發揮最大的運動效能。郭信甫表示，這套專利轉譯的演算法不但被群創、新普等電子大廠相中，獲其2,000萬元的天使投資，美國頂尖運動研究機構也找上門要求合作，待研究論文出爐，將應用在職業或奧運選手訓練程式。

博晶首代產品主打慢跑、馬拉松、自行車等耐力運動市場，預計在9月進行Pre A輪募資，擬募集8,000萬元資金用於研發和擴展國際通路，郭信甫笑著說，下一代產品將加入運算游泳體力的新功能。



博晶醫電小檔案

執行長	郭信甫
創辦人暨研發長	程士恒
主要股東	群聯電子、新普電子
主營業務	量測體力穿戴式裝置研發和製造
獲獎紀錄	APEC加速器網路高峰論壇暨創業挑戰賽獎
募資計畫	9月進行Pre A輪8,000萬元募資

資料來源：採訪整理 經濟日報提供

計算體能 找出獨家利基

博晶醫電在運動領域找到獨家利基，創辦人程士恒扮演靈魂角色，原本從事IC設計的他擬打造全世界最小的心電圖。

不過，在團隊開發出總重僅 20 公克的心電感測器後，興沖沖地參加國際醫材展，不幸都遭廠商打槍，「客戶要的不是縮小版的心電圖，要的是完整的系統」。

程士恒所領導的團隊沒有因此氣餒，偶然在維基百科發現「體能」一詞到現在還沒有明確的科學定義，因此靈光一閃，「若找到科學方法計算體能，就可能找到生理信號感測的新市場。」

博晶團隊就此加緊投入運動行為研究，發現市面上運動穿戴裝置僅能紀錄心跳、血氧、速度、時間、距離等項目，林林總總的數據經過一定時間累積和交叉分析後才能反映使用者的體能狀態，僅適用於一般休閒運動者，對專業運動員幫助極為有限。

在深度研究各種類型的運動者後，博晶團隊終於發現「乳酸堆積」的突破口，也藉由過去在對心電信號量測的技術累積，發展出更精確的體能量測技術，促使在穿戴裝置滿天下的市場中，發展出本身獨特的利基和市場定位。

除在產品利基和市場區隔摸索出道路，博晶醫電執行長郭信甫指出，當初研發團隊在裝置上秀出乳酸堆積曲線圖給客戶，得到反應都是有看沒懂，後改以震動作提示才打開市場，足見穿戴裝置須走向直覺式反應，呈現上愈簡單愈好。