

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：05 月 31 日～06 月 06 日

目錄

(一)	巴西血糖檢測 BOT 厚美德拿到手!.....	1
(二)	麗臺研發偵貼心 11 月亮相.....	3
(三)	原相攜手聯發科 心律感測器看俏.....	4
(四)	臺南生技綠能展 創新生技、綠能永續.....	5
(五)	政院推生產力 4.0 7 產業領航.....	6
(六)	百略殺手級血壓計 出貨飆.....	7
(七)	專家觀點／醫材業瘋併購 攻防有眉角.....	8

(一) 巴西血糖檢測 BOT 厚美德拿到手!

2015/06/04

工商時報

記者江富滿報導

厚美德生技與巴西國營企業 IQUEGO 公司今（5）日假新竹喜來登飯店舉行厚美德取得巴西血糖檢測系統 BOT 案記者會，厚美德將協助巴西國營研究所 IQUEGO 建立血糖檢測產品的生產線，並以 IQUEGO—HMD 共品牌的商業模式，供應巴西公家醫療體系每年超過 10 億片血糖試片。

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。這是巴西糖尿病防治最重要的政策與成果，也是台灣醫療產業參與國際 BOT 案的首例，極具指標性，其成果也將影響台灣產業在國際上的商譽與發展。

翟永萍指出，厚美德生技（HMD）與巴西戈亞斯（GOIAS）州政府簽訂血糖檢測系統 BOT 合約，獲得該政府為期五年的血糖儀及試片大單，預計今年第 3 季起開始出貨，營收、獲利將大步向前走。這是本土眾多血糖試片同業中首家在中南美洲告捷的業者，厚美德將以全新的行銷策略，以 IQUEGO—HMD 共品牌的操作模式，供應巴西公家醫療機構，這也是國產品牌由他國醫療主管機關全力推廣行銷的先例，象徵台灣醫療產業正式走出代工模式，發展自有品牌的成功案例。

根據巴西糖尿病協會 2013 年統計，巴西現在有超過 1,340 萬糖尿病患，每年公共市場血糖試片需求估計約 12 億片，並且逐年成長。厚美德總經理徐添財指出，與 IQUEGO 展開為期 5 年的合作計畫，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附近的土地 10 萬平方公尺予厚美德設立工廠，將有助於厚美德貼近當地市場，拓展中南美市場。

IQUEGO 成立於 1962 年，是巴西戈亞斯州最大公營健康醫療研究機構，透過統一衛生系統（SUS）提供基本衛生保健藥物。該機構生產的藥物包括愛滋病、結核病、麻風病、消化道、高血壓、糖尿病、化療和抗生素治療，此外 IQUEGO 也是巴西最重要的 AIDS 防治藥物供應機構。

厚美德總經理徐添財表示，IQUEGO 的角色相當於台灣之工研院，但又比工研院多出肩負策略性藥物生產之重任；IQUEGO 透過與厚美德的合作，將成為全巴西唯一的血糖檢測產品生產基地，在糖尿病監控的國家戰略目標中扮演重要角色。

IQUEGO 總裁 Andrea Vecchi 表示：『IQUEGO 擁有銷售這些產品到其他公家機構的優勢』。她指出，這也是 IQUEGO 首次實現的公民營合作合約，該單位將是第一家在巴西生產血糖檢測產品的公司，並與厚美德以共品牌模式精耕巴西市場。

厚美德與 IQUEGO 以共品牌行銷策略，結合國營企業稅賦上的優惠，IQUEGO 預估在本 BOT 案中，將可達每年 2 億巴幣（約新台幣 20 億）的銷售目標，對合作雙方獲利貢獻毛利可達 40% 以上。預估未來，厚美德以靈活的行銷策略，藉由 MERCOSUL（南美共同市場）的貿易協定，將品牌推廣到所有會員國的市場。

巴西人口是全球第 5 大的國家，厚美德採共品牌模式透過與巴西州政府策略行銷，厚美德品牌可望在巴西建立極高的知名度，帶領台灣醫療產業真正站上國際舞台。徐添財強調，在站穩巴西市場後，將陸續引進多元化的醫療產品，並以厚美德自有品牌搶食南美市場，達到綜效極大化的目標。

相較於國內生產血糖檢測產品的其他同業，厚美德一開始即積極建構自有品牌與通路，挾其厚實的研發實力，在競爭激烈的全球市場中脫穎而出，已連續 5 年都獲利，後發先至態勢益顯。徐添財樂觀的說，有了巴西訂單，將可大幅推升公司營收與獲利表現。而且為因應市場需求，目前正積極拓展營運規模，其設立於青島的工廠已進入量產階段，在巴西亦著手籌備生產基地，並積極規畫上市櫃目標。

(二) 麗臺研發偵貼心 11 月亮相

2015/06/03

工商時報

記者陳昌博報導

麗臺科技近年投身醫療生技產業成績亮眼，與雅柏迪科技共同研發的穿戴式醫療裝置「偵貼心」及自行研發的心率健身記錄器「愛相隨 amor H1」兩項強棒商品，將於 11 月 26～28 日在高雄展覽館舉行的「亞洲樂齡智慧生活展(ECA)」亮相。麗臺相當看好這項台灣最具規模的樂齡與抗齡大型展覽，期望藉此一醫療照護產業最佳行銷平台，推廣自我健康照護與使用預防性醫療器材的重要性，並爭取全球合作商機。

「我躺在病床上都在想怎麼設計產品，才能幫助使用者做好自我健康狀態的檢測...」，生了一場大病後重生的麗臺科技董事長盧崑山，兩年前因急性心肌梗塞，在鬼門關前走一遭，醫生告知左心室已完全停止運作，須立刻緊急手術裝上支架，盧崑山表示，他這才明白平時做好心臟檢測有多重要。因此康復後一手催生與雅柏迪科技合作推出「偵貼心」穿戴式醫療裝置，獨步全球結合心音心電同軸檢測技術，將心電和心音的監測合一，讓心血管疾病患者隨時掌握健康訊號，並提前得到警示，爭取救命黃金時刻。產品設計符合人體工學，可 24 小時連續配戴，預計第四季取得上市許可。

另一項新產品-心率健身記錄器「愛相隨 amor H1」升級版將於 6 月份推出，是藉由心率變化來檢視自律神經活性，透視生理年齡，讓消費者隨時關注自己的自律神經活性與精神五力。

(三) 原相攜手聯發科 心律感測器看俏

2015/06/03

中央社

記者張建中報導

感測晶片廠原相(3227)心律感測器與聯發科(2454)合作成功打進中國大陸龍旗旗下 37 度手環供應鏈，下半年出貨可望攀高。

中國大陸智慧手環市場急遽升溫，小米手環單月銷量已突破 100 萬支，龍旗集團也自創 37 度手環品牌搶進智慧手環市場。

37 度手環單價人民幣 99 元，可量測包括心率、呼吸頻率、疲勞、睡眠、運動計步及情緒，主要採用聯發科專為物聯網設計的系統單晶片 MT2502，同時搭配原相的心律感測器。

原相心律感測器除支援聯發科平台外，同時可支援高通(Qualcomm)平台，隨著市場需求升溫，原相心律感測器下半年出貨可望攀高。

除心律感測器出貨成長外，第 3 季滑鼠晶片需求可望回溫，遊戲感測產品又步入傳統出貨旺季，法人看好，原相第 3 季整體業績應可順利攀高。

(四) 臺南生技綠能展 創新生技、綠能永續

2015/06/02

中時電子報

記者陳昌博報導

由臺南市政府主辦的「2015 臺南國際生技綠能展」，以「創新生技•綠能永續」為展示主軸，訂9月18-21日在臺南市南紡世貿展覽中心舉辦。這項由臺南市政府經濟發展局主辦及本報承辦的展會，今年已邁入第五屆，在臺南市政府大力推動下，匯聚生技綠能之產業聚落地緣優勢，透過展會打造技術和商機交流平台，期將臺南打造為臺灣生技綠能產業的科技城市與低碳城市。

此展展區規畫包括：政府形象區、創新產學研區、國際產業專區、生技區與綠能區。國際產業專區的特點如：以色列獨步全球的水資源科技和節水技術，以及先進的農業生技與及再生能源科技；美國愛達荷州具特色的綠能與防蟲/隔熱/隔音環保建材；比利時生技製藥及綠能產業發展資訊。此外，奧地利商務代表辦事處與法國在台協會商務處將展出各自國家相關廠商產品技術。電路保護裝置大廠美商 Littelfuse 展出最新綠能應用解決方案。

生技區規劃醫療器材專區：復健器材、治療器材、一般醫療輔具診斷器材、醫用檢測器材等。美容保養區：在地化之美容、保養產品、健身、按摩椅；以及食品保健區：保健食品、養生食品等。綠能區規畫六大區塊與室內電動二輪車試乘體驗區，七大區塊含政府形象區：公部門機關、綠色科技聯盟等。創新學研專區：國家研究機構及各學校機關等。陽光屋頂百萬座專區：太陽能發電躉售系統商與相關廠商等。太陽光電專區：太陽能光電系統、電池及模組、熱泵、家用太陽能板及熱水器等。節能專區：LED 照明產品及應用、ESCO 能源技術服務、節能家電、各項節能產品與綠色產品等。綠建築專區：綠建材、水質淨化、廢棄物處理、環境綠化、空調設備等。電動車專區：電動巴士、電動汽車、機車、自行車、輔助自行車全車及零組件、氫能與燃料電池等。

(五) 政院推生產力 4.0 7 產業領航

2015/06/01

經濟日報

記者高行報導

行政院舉辦「生產力 4.0」科技發展策略會議周四（6/4 日）登場，行政院初步挑選 3C、工具機、金屬加工、食品、物流、醫療、農業等七大重點領域帶頭示範，導入物聯網、大數據、機器人等關鍵元素，至 2024 年製造業拚人均產值超過 1,000 萬元。

「生產力 4.0」科技發展策略會議週四召開，科技政委顏鴻森表示，毛揆周五將宣示催生我國首部「生產力 4.0 科技發展方案」重大政策方向，由政府引導產業走向智慧化自動生產。

行政院邀請曾任美網通（3Com）公司總裁、矽谷「鬼才」的王崇智，70 年代推動我國自動化第一人的劉中鴻等八位海外大咖專家返國獻策。西門子工具機事業部亞洲區負責人鄭智峰將以「德國工業 4.0：台灣邁向未來製造」為題進行專題演講。

美國、德國，大陸分別推出「美國先進製造合作夥伴計畫」（AMP）、「工業 4.0 計畫」，「中國製造 2025」。顏鴻森說，台灣也要宣示催生「生產力 4.0」科技發展方案。行動計畫盼明後年啟動，執行至 2024 年約 9 年。

顏鴻森說，生產力 4.0 就是導入物聯網、大數據、機器人等關鍵元素智慧自動化技術，只要能連上網以大數據分析的各行各業，不限製造業，服務業、農業皆可運用。

政府將挹注國家資源協助產業邁向 4.0 的「智動化」生產，並在教育體系引導大學開辦跨領域學程，產學合作培植生產力 4.0 應用所需人才。顏鴻森認為，未來一定從金字塔頂端產業開始導入工業 4.0。

經濟部生產力 4.0 將選定中堅企業優先協助，有策略有計畫帶領示範產業起帶頭作用。最終效益，至 2024 年盼製造業人均產值，由目前 611 萬元向「超過 1,000 萬元」挑戰。

工業局長吳明機說，生產力 4.0 發展方案不是以機器完全取代人力，人力也要訓練或升級成即時線上監測的「多能工」，或成為大數據、物聯網新興管理企業的系統整合人力。

工業局金屬機電組長沈維正說，德國西門子 Amberg 廠設立 25 年，導入工業 4.0，人力一人未減卻提高七倍產值，且從高端產品擴展至中間市場產品，台灣不導入 4.0 技術，前有大山（德）後有追兵（大陸），勢必面臨生存競爭危機。

(六) 百略殺手級血壓計 出貨飆

2015/06/01

經濟日報

記者高行報導

血壓計龍頭百略進入下半年旺季，副董事長許盛信指出，旺季效應將帶動心房顫動血壓計全年出貨年增 10%~20%，電毯也有 10% 的成長力道。法人預估，該公司今年總體營收及獲利將呈現雙位數成長，每股稅後純益（EPS）看到 6 元以上，締造 15 年來最佳水準。

上半年向來是百略淡季，主因指向占公司營收比重四成的血壓計產品，其銷售節奏和 3C 電子產品一致，另占公司營收比重三成的電毯產品，也因季節因素集中下半年出貨。許盛信表示，隨時序進入第 4 季電子消費旺季，歐美客戶拉貨潮湧現，下半年在手訂單無虞，訂單能見度看到年底。

特別是百略旗下毛利高達 50% 的心房顫動血壓計，去年首度全球鋪貨創下 40 萬台佳績，今年下半年追單力道強勁，許盛信預估，今年出貨有望創下 44~48 萬台的新高紀錄，由於毛利較傳統血壓計高出許多，對獲利挹注的效果更為明顯。

據了解，百略心房顫動血壓計可有效提示民眾心肌梗塞（中風）風險，全球銷售爆量，近期有國際龍頭大廠緊跟打出「偵測心房顫動」的宣傳招牌，但都被百略以專利權擋住，可說獨家掌握全球市場的銷售權。

百略獨門技術在於建立心律規則模型偵測心律不整情況，預警心肌梗塞風險，被市場視為新一代「殺手級」居家檢測產品。

占百略營收三成比重的電毯，基於冬季需求，目前客戶開始啟動首波拉貨潮。今年百略主打無電磁波電毯，加上在材質美觀上進一步改良，產品力十足，預計全年出貨將有 10% 的成長力度；另體溫計產品出貨則持穩。

法人表示，在新產品帶動下，百略下半年旺季出貨展望佳，全年營運倒吃甘蔗。

(七) 專家觀點／醫材業瘋併購 攻防有眉角

2015/06/01

經濟日報

記者吳俊英報導

醫材產業併購熱潮自 21 世紀起持續增溫，單 2014 年全球醫材併購金額就超過 800 億美元，盛況空前。

麥肯錫顧問針對 1999 年至 2014 年間醫材併購案例的研究發現，醫材產業大型併購案表現欠佳，併購後兩年內以 EBITDA margin 僅提高 1.5%，整體淨利竟是負 33 億美元，對股東整體報酬率則幾無貢獻。其中，Boston Scientific Corp. (BSC) 收購 Guidant 後即陷入長期虧損與訟累，直到 2015 年初才以和解從併購衍生訴訟中脫身，此案例值得細究。

心血管支架市場自 1990 年代以來便由 Johnson & Johnson (J&J)、Medtronic、BSC、Guidant、Abbott 等大廠盤據，競爭激烈，BSC 與 J&J 也迭有專利訴訟。在藥物釋放型支架 (DES) 領域，BSC 與 J&J 專利布局領先，但 J&J 的 DES 產品較早獲得 FDA 許可。

J&J 與 BSC 的營收成長至 2004 年皆顯露疲態，而 Guidant 仍有 20% 的年成長率。J&J 看上 Guidant 的 DES 及其他產品潛力，便展開收購協商；雙方於 2004 年底談定每股 76 美元、總計 254 億美元的收購方案。

該案涉及競爭事業結合，須經美國聯邦貿易委員會 (FTC) 批准，J&J 於是主動找 Abbott 協商，約定 J&J 收購 Guidant 後，將部分 DES 相關專利給予 Abbott 非專屬授權，以通過反托拉斯法審查。然而，J&J 與其律師疏未設法防止 Abbott 介入該併購案，因此埋下變數。檯面下，BSC 悄悄進行代號「曼哈頓專案」，競逐收購 Guidant。

2005 年中，Guidant 的植入性心臟去顫器 (ICD) 爆發產品瑕疵致死案例，Guidant 被迫召回產品，J&J 隨即主張該事件對併購案購成重大負面影響，宣布暫停交易，Guidant 則反駁指責 J&J 違約。雙方於 2005 年 11 月達成妥協，將收購價格降至每股 63 美元；若有第三人提出較佳的併購要約，Guidant 得接受之，但須付給 J&J 數億美元的終止合約費用。併購協議另規定 Guidant 於交易完成前不得主動尋求其他併購要約。BSC 抓準時機，主動對 Guidant 提出每股 72 美元的公開收購；J&J 不甘拱手讓人，決定提高出價，雙方展開激烈競價。

BSC 秘密找上 Abbott 合作，約定併購後將 Guidant 的血管介入治療事業以 38 億美元賣給 Abbott，以使 BSC 對 Guidant 的收購案通過 FTC 審查，並增加併購銀彈；Abbott 同意先提供 7 億美元融資，競價白熱化時，Abbott 更同意融資提高為 9 億美元、血管介入治療事業收購價加至 41 億美元，並認購 14 億美元的 BSC

股份，提供 BSC 資金奧援。

BSC 遂大膽拉高出價至每股 80 美元(對價中的 48%以 BSC 股份支付)，較 J&J 最後一次出價每股 71 美元高出許多；BSC 更同意承擔所有反托拉斯或其他審批延遲的風險。至此，J&J 放棄加碼。

2006 年 1 月，Guidant 決定接受 BSC 的收購提案，並依約支付逾 7 億美元的「分手費」給 J&J。然而，併購後數月內，Guidant 產品爭議持續延燒，Guidant 疑早於 2002 年即已知悉其 ICD 與心律調節器瑕疵，卻未通知醫病且持續銷售。BSC 只好宣布產品風險示警並黯然擴大召回 Guidant 產品，造成 BSC 當年度蒙受 36 億美元淨損。

2006 年 9 月，J&J 向紐約聯邦地院提告，主張 Guidant 違反併購協議不得主動要約條款、BSC 與 Abbott 不法介入 J&J 與 Guidant 交易，訴請賠償 55 億美元。對已焦頭爛額的 BSC 而言，無異雪上加霜。經過漫長爭訟，J&J 終於在 2015 年 2 月同意和解，條件是 BSC 支付 6 億美元和解金、撤銷所有對 J&J 專利訴訟、且未來不得對 J&J 提出任何專利訴訟，形同繳械，此損失難以估計；多年爭訟耗費，更不在話下。

BSC 為此併購案付出慘痛代價：BSC 收購 Guidant 前股價約 24 美元、EPS 為 0.76 美元；收購 Guidant 後，股價一度跌到僅剩 1/5，經過近十年後股價才回到併購前的 70%左右。2006 年起 BSC 幾乎年年虧損，2014 年全年仍淨虧 1.2 億美元，整頓復甦仍是長路漫漫。

企業進行併購案，須謹慎進行各層面查核評估，企業高層更須明白併購過程常伴隨著盲目狂熱，團隊中需有敢於提出不同意見者；評估、議約、執行過程，亦需有能縱觀全局的法律專業引導與細膩操盤，避免賠了夫人又折兵。(作者是世博國際商業法律事務所副總經理)