

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：07 月 19 日～07 月 25 日

目錄

(一)	中租 跨足對岸牙科市場.....	1
(二)	生技聯盟 資源整合創優勢.....	2
(三)	基因定序 打造精準醫療基礎.....	3
(四)	華宇子宮頸癌基因檢測 獲多國專利.....	4
(五)	跳脫代工思維 生醫 3 年將再起.....	5
(六)	可快速連接手機 普元血糖機 精準輕便.....	6
(七)	兩岸生技合作 創投看好台 3 強項.....	7
(八)	70 億美元創投銀彈 瞄準生技.....	8
(九)	安克超音波 新技術突破.....	9
(十)	新創公司打先鋒 搶智慧健康 3 大商機.....	10
(十一)	Taiwan Healthcare 平台上路 明年插旗世界 3 大醫療展.....	13
(十二)	亞果生醫 出任務告捷.....	15
(十三)	買隱形眼鏡要處方 衝擊台廠.....	16
(十四)	非侵入式量測遠距傳輸 新藍海.....	17
(十五)	五鼎血糖儀攻陸 營收逐季揚.....	18
(十六)	以醫療與製造業優勢 創造我 ICT 產業新能量.....	19

(一) 中租 跨足對岸牙科市場

2015/07/24

經濟日報

記者韓化宇報導

中租企業跨足生技產業出現突破性進展，昨（23）日宣布與國內大型連鎖牙醫「維育牙醫診所」簽署策略聯盟協議，計劃與維育牙醫診所院長曾育弘領導的興櫃公司正揚生醫科技合作，跨足中國大陸二、三線城市的牙科市場。

為積極跨足生技領域，中租企業今年初成立中租生技創業投資公司。中租企業總裁辜仲立表示，中租控股長期經營機械設備租賃業務，觀察到醫療設備市場需求持續擴大，於 2012 年倍數成長，更在 2014 年創下逾 14 億元的契約金額。同時，也看好生技醫療產業的長期發展，因此中租企業成立中租生技創投公司，長期投入生技相關產業的投資。

中租生技創投公董事長賴文垚表示，公司同時執行兩項策略，一方面聚焦於醫療器材產業，以策略聯盟等互利互惠的方式，找尋適合的合作對象。另一項策略，則是投資於製藥及醫療器材等產業，引進資金投入，提供發展資源。

賴文垚指出，中租生技創投謹慎跨出第一步，選擇與台灣發展悠久、服務架構完善的維育牙醫診所策略聯盟。具體的合作方式，是由中租生技創投提供高階醫療器材設備，維育提供專業人士，跨足大陸二、三線城市，逐步建構牙醫診所服務網點，他認為，切入技術門檻高的專業領域，是期待開啟醫療服務的新藍圖與亮點。

(二) 生技聯盟 資源整合創優勢

2015/07/23

工商時報

記者郭文正報導

社團法人台灣生技產業聯盟，成立於 2010 年 2 月，成立宗旨在於整合產、學、研資源，強化台灣生技產業發展，建立一個完整支援體系，進而強化生技廠商與學研單位合作的機制，目前擁有聯盟團體會員 75 家，會員人數共 234 人，聯盟理事長現由南臺科大校長戴謙擔任，因此得以結合南臺科大生技中心及相關資源增加聯盟廠商能量，而且除了聯盟應有的全方位服務之外，近幾年更以聯盟主題館形式參展逐漸在國內生技領域打響名號，也為生技聯盟廠商累積更多競爭優勢。

生技聯盟理事長戴謙表示，該聯盟提供會員包括「國內外參展」及「政府資源申請」等服務，參展部分除國內台北及台南生技展外，2015 年聯盟參與「馬來西亞 MIHAS」國際清真展與「上海 FiA」中國保健食品展，共 16 家廠商參與，預期接單金額將超過 300 萬美元。

生技聯盟積極協助聯盟廠商布建實體通路，如導入臺南文創園區以及引進多家跨境電商的虛擬通路，更舉辦專業網路行銷課程，進一步了解如何透過網路行銷獲取訂單及提升企業品牌，此外，更同時就各策略市場地區，包括如中國大陸以及東南亞地區，從市場與法規面向著手，舉辦研討會議，就廠商市場布局策略與實務上，完整且深入地提供協助。

生技聯盟已建立「生技聯合檢測平台」與「生技產業市場拓銷平台」等資源平台，提供十大項目檢測類別。未來生技聯盟將強化會員間之跨領域整合聯繫，為聯盟會員提供永續發展與服務。

(三) 基因定序 打造精準醫療基礎

2015/07/23

工商時報

記者杜蕙蓉報導

精準醫療引領新風潮，生技專家昨日在 BBA 論壇中樂觀認為，精準醫療第一步的個人基因定序，會像遊戲產業一樣蓬勃，台灣需要建立「精準醫療產業生態系」，才能趕搭此波浪潮。

而為搶攻全球精準醫療商機，昨日 BBA 論壇也邀請國內廠商包括行動基因、華聯、奎克和賽亞基因等進行專題演講，他們分別代表基因定序、微陣列晶片、qPCR 和一物資計分析等四大基因檢測工具。

其中，賽亞基因將和中美冠科結盟，兩家公司亦都可望在第四季登錄興櫃；另外，行動基因也與國際藥廠合作，合作投入新藥開發。

生物產業協會名譽理事長李鍾熙表示，精準醫學個人化概念會從癌症治療出發，擴至所有疾病，領域包含基因組學、數據科學及病患合作等，這對醫療環境先進的台灣生技而言，是很有優勢的發展領域。

在 2013 年被全球最大基因服務集團華大基因（BGI）併購的 Complete Genomics 創辦人 Radoje Drmanac 指出，基因體定序技術是精準醫療的根本基礎，每個國家都應該發展基因體定序的基礎建設，並鼓勵個人參與全基因定序。但市場教育也需要產業、醫師和民眾不斷溝通，未來個人基因定序會像「遊戲產業」一樣蓬勃。

全球著名醫材創業家 Peter J. Fitzgerald 則認為，從矽谷到全球資訊科技與醫藥科技結合趨勢及資金熱浪，將為精準醫療產業帶來整合及革新，創造更有效率的醫療。而台灣 ICT 生醫人才及技術雖正興勃，且是非常的先導基地，但產業代工導向心態若無法改變，將無法促成產業創新，而錯過大好機會。

(四) 華宇子宮頸癌基因檢測 獲多國專利

2015/07/23

工商時報

記者程鏡明報導

Onko-Sure DR 70 在 2003 年於取得歐盟認證，2006 年取得台灣衛福部核准使用於癌症篩檢，目前已於國內各大醫學中心採用。圖／業者提供

華宇藥品公司將在今年生技展（攤位號碼：M719A）首度展出 Cervi-M 子宮頸癌甲基化基因檢測，該檢測已於 2013 年獲得 TFDA 許可證，並取得 GMP 和 ISO 17025 證書，目前已獲得美國、台灣及中國專利核准，另外歐盟、加拿大、日本、巴西等 16 國專利申請中。

Cervi-M 由雙和醫院婦產部賴鴻政副院長研究團隊，找到關鍵性的 PAX1 甲基化基因。經研究發現在子宮頸癌癌前病變及子宮頸癌患者抹片細胞可偵測到高度甲基化基因表現，只需抹片剩餘細胞即可檢測。研究歷時十年，國內甲基化成果終於得以應用於臨床，證實抹片結合甲基化基因檢測有 93% 的靈敏度，臨床證實可輔助抹片篩檢之不足，目前已經獲得國內 3 所醫學中心採用，未來將全面在醫院、診所銷售。

華宇藥品另在 2013 年 7 月自美國技術轉移引進台灣製造生產的腫瘤標記檢測產品：Onko-Sure DR 70 ELISA 檢測試劑，台灣 TFDA 查驗登記已於 2014 第三季取得上市許可；該檢測試劑是於 2008 年獲得美國 FDA 核准使用，也是美國 FDA 自 1985 年來唯一核可使用於大腸直腸癌的腫瘤標記。

Onko-Sure DR 70 ELISA 檢測試劑是藉由連續監測血清中的纖維蛋白/纖維蛋白原降解產物，用於評估治療成效以及大腸直腸癌的病程發展，由於準確度極高，在世界各地已造福許多癌症病患。

華宇藥品成立於 1998 年，行銷代理國際知名藥廠之醫療診斷、藥品、醫療器材，其中醫療診斷涵蓋癌症及疾病診斷，主要科別包括大腸直腸外科、婦產科、骨科、神經內科、麻醉科及心臟內科等。在代理及自有產品雙雙站穩腳步下，華宇藥品預計 2016 年第 3 季公開發行。

(五) 跳脫代工思維 生醫 3 年將再起

2015/07/23

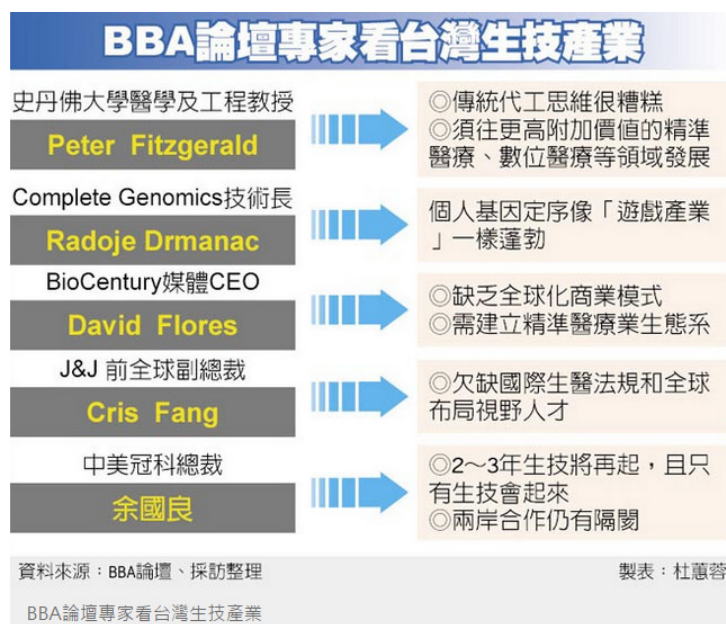
工商時報

記者杜蕙蓉報導

亞洲生技商機高峰論壇（BBA）昨（22）日揭幕，國內、外專家認為，兩岸生醫產業都還處於「Story」（故事題材面）階段，未來五年台灣產業發展可預見的選擇不多，但生醫業肯定有機會，預計未來二至三年生技產業會再風生水起。

不過，與台灣相交逾 20 年，為台灣培養不少優秀創新醫材人才的史丹佛大學教授 Peter Fitzgerald 表示，台灣企業家在 IT 時代建立的代工思維很糟糕，導致產業陷入低毛利的窘境，現在一定要靠創新改變，營運模式也要從市場大、但毛利

利低的傳統 IT 作法，轉型進軍市場相對小但高毛利的生醫市場。



BBA 論壇昨主題聚焦精準醫療，而在媒體座談會上，與會專家則對台灣生醫產業提出不少建言。國際權威生技媒體 BioCentury 執行長 David Flores 表示，臺灣生技產業缺乏全球化商業模式，應積極卡位國際合作；而精準醫療在未來五年、十年一定會發展，但需政府

府從政策、法規持續推動與支持，建議政策應以病人為中心，才能真正健全產業發展的基礎建設。

中美冠科總裁余國良直言，台灣生醫公司還處於孤立在做的階段，未建立整體的 Ecosystem（生態系統），很難抵擋單一事件對產業的衝擊！其實 2000 年時，美國也曾發生過生物科技的 bubble（泡沫化），但現已發展出全球首度有很紮實的生醫市場，「踩也踩不下去」，整個產業的發展已經從過去講故事階段發展到 Real（真實）的階段。

余國良認為，兩岸生醫產業現在還是在說故事的作夢階段，一碰到壞消息，就把整個產業帶下來，不過，未來五年台灣產業發展可預見的選擇不多，生醫業還是具備機會，二至三年後將會再起。

(六) 可快速連接手機 普元血糖機 精準輕便

2015/07/23

工商時報

記者楊智強報導



普元生技開發出多款CP值超高的醫療器材。圖 / 業者提供

由於 MERS 疫情造成世界的恐慌，呼吸系統疾病也更加受到正視。國內從事篩網技術噴霧治療器、雲端血糖機等研發製造的普元生技，擁有醫療器材 GMP 認證工廠，除主打自有品牌「Pu Yuan」外，也採客製化合作模式，滿足客戶所需。

普元生技雲端血糖機擁有多元傳輸模式，目前市面上產品多採藍芽傳輸，Pu Yuan 推出傳統式耳機孔直接傳輸資料，並能搭配客戶需求改良各種傳輸方式，獲得國內外品牌客戶青睞，正密切洽談合作細節。此外，與市面血糖機相較，普元血糖機重量輕、體積小，方便攜帶且可快速連接手機，提供消費者更精準輕便的醫療器材。

另市面上傳統型(幫浦式及超聲波式)醫療用噴霧治療器有其使用上的缺點(噪音過大及耗電等)，經過普元不斷的改良，透過篩網技術改良後的第三代產品，成功提高吸收效果，並降低耗材成本，提供消費者清洗篩孔阻塞的解決方式，為市面 CP 值最高的醫用噴霧治療器。

(七) 兩岸生技合作 創投看好台 3 強項

2015/07/22

工商時報

記者杜蕙蓉報導

亞太生技投資論壇聚焦兩岸生醫產業合作，君聯資本董事總經理歐陽翔宇看好穿戴式裝置、基因商機，中國平安創投總經理張江認為，台灣醫管有輸出實力，此三大產業的結盟，將可帶動台灣和大陸生醫公司「贏進國際」。

此外，摩根士丹利亞洲公司高級顧問童牧知表示，台灣有很多優秀的生醫人才，過去在美國的製藥業也累積不少成功經驗，很多美國知名的學名藥（仿製藥）都是由台灣人建立的。隨著中國有機會成為最大醫療需求市場，在中國仿製藥高速發展、並期許進入國際市場下，台灣應有不少國際化的經驗與人才得以交流傳承。

歐陽翔宇表示，台灣擁有完整 ICT 產業供應鏈，技術也是領先，在精準醫療、互聯網醫療時代來臨中，穿戴式裝置領域的傳感器，或是基因相關的生物科技，都因台灣具備 ICT 技術背景與國際人才的優勢，足以成為兩岸可以合作的重點，並有機會共創世界級公司。

另外，張江則認為台灣的醫療服務管理能力有輸出實力的優勢。他說，以前大陸醫院管理者都是專家型，而台灣的實務經驗搭配醫療水準很值得學習，兩岸將有很多合作機會。

張江舉以色列為例表示，過去很多業者是到美國找資金，現在越來越多公司到中國，而以色列的企業具主動性、組織性，常常是一起組織到大陸參訪，產業鏈完整且具技術能量，因此，如果台灣的技術達到以色列相同水準，一定會吸引更多創投或生醫公司來台尋求合作，他自己也會想更深入認識台灣企業。

至於應該如何合作、進軍大陸？童牧知認為，首要是取得信任，尋找能保護智財專利的公司，另外，就是本地化，如果能透過併購，把產品、技術甚至合作夥伴都本地化，在大陸發展茁壯，也是很好的模式。

鑽石生技投資副總裁湯竣鈞表示，兩岸生醫技術的接軌，將有實力可共創國際級生醫企業。而要前進中國，除了公司要有差異性外，也要在中國尋找具有產業優勢的合作夥伴。另外，就是政策掌握度和通路端的布建，只要方向明確，就能加快進入市場速度。

(八) 70 億美元創投銀彈 瞄準生技

2015/07/22

中國時報

記者黃天如、唐玉麟報導

為提供生技產業與投資界媒合平台，生策會與鑽石生技投資昨天舉辦「亞太生技投資論壇」，集結新台幣 350 億元的生技投資能量，堪稱「金光閃閃」。鑽石生技指出，今年全球生技創投募資金額可望達 70 億美元，創歷史記錄；另過去兩年中國生技創投募資金額較過去成長 3 倍，未來可望成為全球最大市場。

國發會主委杜紫軍表示，經過 10 多年的努力耕耘，台灣生技產業已漸漸開花結果。放眼未來，因應高齡社會來臨，醫療服務產業將結合物聯網及大數據等科技，大量投注於長期照護產業；此外，透過可攜式穿戴裝置，研發符合個人化需求的醫療產業，也是一大趨勢。

投資生技產業總金額累計已逾新台幣 80 億元的鑽石生技投資總裁路孔明表示，國際生技產業終端市場目前仍是國際藥廠的天下，新興國家欲占一席之地，就一定要創新。以台灣為例，近年許多學研單位的醣分子新藥、適體新藥研發，在全球都居領先地位，若再加上產業資金協助，便能如虎添翼。

另為拚經濟，經濟部工業局長吳明機率領「台美產業合作與商機訪問團」昨與美國愛達荷州商務廳簽署合作備忘錄，雙方對綠能、半導體、航太、創新產業化等 4 項產業領域擴大合作，總計將促進 550 億元以上投資與潛在效益。

(九) 安克超音波 新技術突破

2015/07/21

工商時報

記者陳純郁報導

上櫃生技股安克生醫（4188）今表示，該公司已突破超音波特徵量化及視覺化的計算時間瓶頸，成功研發即時的超音波特徵成像技術，將改變目前醫用超音波因規格大同小異而競爭激烈的態勢。

安克鑽研醫用超音波的功能升級，總經理陳正剛博士表示，超音波從黑白影像到彩色多普勒、再進展到彈性超音波，現今各家大廠硬體配備相近。安克獨創的專利演算法，將超音波影像特徵量化及視覺化，協助醫師提高判讀超音波影像的準確率。並突破相關技術瓶頸，研發進階版的智慧型超音波系統，可即時成像，打造新世代醫用超音波系統。

(十) 新創公司打先鋒 搶智慧健康 3 大商機

2015/07/21

工商時報

記者陳純郁報導

全球智慧健康應用商機搶手，是全球政府、電信商、科技大廠爭相布局與發展領域之一，更是新創公司紛紛搶進標的，未來硬體做得好，只能達到競爭的最低門檻，軟體及運算能力才是真正的決勝關鍵。

行動通訊技術進化，促使智慧城市、物聯網持續發展，其中，智慧健康（涵蓋數位健康與行動健康）應用，是全球政府、電信商、科技大廠爭相布局與發展領域之一，更是新創公司。

由於醫療健康領域專業性高且系統封閉，進入障礙與成本高，布局已屬不易，加上獲利模式未明，使許多應用未能永續發展。

近期明顯案例為美國電信商 Verizon，於 2014 年 6 月推出虛擬看診（Virtual Visit）服務，未達半年即予以終止。

許多國家或地方政府提出資金，鼓勵試行創新營運模式，希望找到可自給自足的營運系統，然目前為止多數僅處於概念驗證階段（prove of concept）。

相對於政府、電信商、科技大廠的束手無策，智慧健康新創公司卻是蓬勃發展，募集資金快速成長，自 2010 年的 12 億美元，增至 2014 年的 69 億美元。

根據 Angellist 資料，截至 2015 年 7 月共有 8,744 家智慧健康新創公司，投資者多達 25,727 位，為所有領域第二多。這不僅表示智慧健康應用市場前景佳，更重要的是，其獲利能力逐漸受到投資人認可。

投資額最高的三大應用

根據 Startup Health 平台統計，2015 年投資額前 3 高次應用是：

應用 1. 保健服務

例如，ClassPass 提供消費者隨選健身服務，用戶每月支付 99 美元，就可以在美國 3,000 多家健身中心選擇喜愛的健身課程。

應用 2. 病人／消費者體驗

例如，FirstLine App 提供隨選醫療服務，消費者可在 APP 取得簡單醫療諮詢、遠距看診、預約醫生到府看診服務。

應用 3. 大數據分析

例如，Bio. Diaspora 結合地理資訊系統（GIS）與全球航班起降、地球表面溫度與濕度等數據，進行分析追蹤並繪製疾病傳播地圖。

除了前景看好的新創公司，另值得觀察的是，進行首次公開募股（以下簡稱 IPO）的公司，從新創公司發展到首次公開募股，需經無數次失敗與修正的過程，商品與營運模式也淬煉到幾近成熟，以下就 2015 年進行 IPO 的兩家公司 Evolent Health、Fitbit 的產品與獲利模式來分析。

創於 2011 年的 Evolent Health，位於美國維吉尼亞州，洞見美國醫療改革影響，積極布局醫療機構轉型需求商機，2012～2014 年營收年複合成長率為 128.83%，從創立到 IPO 僅短短 4 年。

Evolent Health 主要提供顧問服務及整合雲端平台，此平台整合全美醫療保健人口統計、財務狀況、治療、醫療保險等資料，結合個別醫院管理、診斷資料，提供分析與建議。

Evolent Health 創立於美國主要醫療保險改革法案通過（2010 年）的隔年，美國醫改的重點之一，為改進醫療品質與降低醫療成本，並從醫療給付機制改革做起，欲將過往依服務數量收費機制，改變為依服務品質收費，如此醫院及醫生必須避免過度且重複的檢查與治療，迫使醫療機構需要更具效率的營運，更精準的提供服務。

成為受矚目的 IPO 生力軍

為因應醫療改革將造成的營運與營收影響，醫院相當願意付費改善醫院管理與服務流程，使 Evolent Health 的解決方案受到採用。

Evolent Health 於 2015 年 6 月 5 日正式 IPO，共募得 2.09 億美元，2015 年 6 月 29 日當天市值為 11.5 億美元。

布局個人健康管理商機、製造穿戴式裝置的 Fitbit，創立於 2007 年、位於美國舊金山，於 2015 年 6 月 18 日 IPO，募得 19 億美元，6 月 29 日當天市值為 78.8 億美元。

Fitbit 於 2011 年營收為 1.45 千萬美元，2014 年成長至 7.45 億美元，獲利 1.32 億美元。至 2015 年 3 月已賣出 2,080 萬隻穿戴式裝置產品，Fitbit 將產品定位為健身追蹤器，讓使用者可隨時隨地追蹤其走路步數、消耗卡路里、睡眠長度等，如同貼身健康秘書，因此打入一般消費者市場。

Fitbit 得以自競爭激烈的消費性穿戴式裝置市場脫穎而出，主要因素為產品如同直覺般易用，Fitbit 的 IPO 也證明了消費者會為了自我健康管理而付費，代表消費者自主健康管理時代來臨。

美國醫療保險改革政策牽涉層面廣泛，涵蓋醫療機構、醫護人員、病人、保

險公司，乃至一般消費者，此次改革將對美國整個醫療體系帶來改變，也因此帶來巨大商機。

綜觀全球智慧健康新創公司，不論是販售硬體或服務，軟體及運算能力為多數公司真正的核心價值，未來硬體做得好僅達到競爭的最低門檻，軟體及運算能力才是真正的決勝關鍵。（本文作者為資策會 MIC 執行 ITIS 計畫產業分析師）

(十一) Taiwan Healthcare 平台上路 明年插旗世界 3

大醫療展

2015/07/21

工商時報

記者杜蕙蓉報導

生策會欽選30家標竿企業

產 業	公 司
營運標竿(13家)	
原料藥	神隆、台耀、旭富
製藥	永信、東洋、生達、杏輝、友華
醫材	百略、雅博、泰博、精華
保健食品	葡萄王
研發標竿(17家)	
生物製藥/蛋白質製藥	中裕、醣基、浩鼎、泉盛、聯亞
新成份新藥NCE	智擎、太景、杏國
植物新藥	中天/合一
新劑型新藥	友霖、台微體、因華
高階醫材	環瑞醫、聯合骨科、益安
農業生技	瑞寶、尖端
資料來源：生策會	
製表：杜蕙蓉	

台灣首創集合線上生技、醫療產業最大規模的「Taiwan Healthcare」入口平台，昨（20）日正式上路！行政院長毛治國表示，此平台將作為對接國際市場的主力艦隊；生策會會長陳維昭則宣告 Taiwan Healthcare，明年將進軍全球知名的杜拜、美國和日本 3 大生技醫療展。

陳維昭表示，一反過去國內產業都是以單打獨鬥方式前進國海外，Taiwan Healthcare 平台第 1 階段是以 30 家「標竿企業」和 42 個頂尖的「TOP 醫療」團隊作為主力部隊；接著在第 2 階段整合跨部會資源，建置完善功能機制，在國際場域繼續強化推波我國生醫能量，打造台灣優勢國際品牌；第 3 階段則透過國際連線機制，開發更多創新服務模式，成為台灣生醫國際合作及商機中心，以擴大產業資源的整合並串接全球合作夥伴。

熱鬧登場的 Taiwan Healthcare 平台發表會，昨日邀請澳洲、韓國、加拿大、俄羅斯等 15 國駐台大使和商貿代表等共襄盛舉，現場也透過平台國際連線，邀請到德國巴伐利亞生技園區的 CEO Horst Domdey 和全球知名美國梅約診所整形外科權威 Dr.Samir Mardini 現身與會，向國際媒體展現「零時差」的對接和交流。

為了傳遞台灣醫療軟實力和生醫產業的研發能量，今年 5 月間生策會就率領杏輝、友華、中天、雅博、聲博等廠商和在實驗階段的 Taiwan Healthcare 平台參加越南河內的醫療藥品展，而在主力部隊架構完成後，明年則將以 Taiwan Healthcare 出發，進軍杜拜國際醫院設備藥品展（ARBA）、美國生技展、日本國際醫藥品展。

中研院院長翁啟惠表示，生技醫療產業已成全球重要新興產業，台灣生技產業逐步成熟，下一步挑戰的是如何進軍國際市場，此次是盤點 342 家生醫公司，欽選包括有醣分子旗艦企業、行銷多國的人工關節大廠以及已開發出全球性新藥的國際藥企等 30 家標竿企業。

另外，TOP 醫療則評選出 12 個專科共計 42 個團隊，包括領先國際的台北榮總心房顫動電燒術、中國附醫顯微重建、高雄長庚活體肝臟移植等醫療團隊，未來都能透過 Taiwan Healthcare 平台，讓世界看得見台灣，創造生醫產業商機。

(十二) 亞果生醫 出任務告捷

2015/07/20

經濟日報

記者吳國棟報導

生醫級膠原蛋白醫療器材的新星-亞果生醫，再傳捷報，六月中參加美國費城北美生技大展，該公司的人工眼角膜離型產品技術，獲得當地媒體大力推薦；緊接著參加7月初的中國上海國際醫療器械展，又即將在23日台北國際生技展登場，不斷有新產品亮相，展現出該公司雄厚的研發實力。

亞果生醫執行長謝達仁表示，此次展出除了原有膠原蛋白燒燙傷敷料，膠原蛋白牙科生物膜、骨科骨填充料、牙科骨填充料以及人工眼角膜等產品，更加碼展出最新研發的「仿生型醫學美容微整型皮膚填補劑」離型產品，有別於過去市售膠原蛋白皮膚填補劑使用純化之膠原蛋白原料，再經過纖維誘導重組形成膏狀注射劑，由於純化過程膠原蛋白結構已經遭受破壞，因此注射入消費者臉部皺紋後效期通常只能維持3-6個月的時間。

亞果生醫利用特殊製程將SPF豬皮進行科技脫細胞，並且將脫細胞真皮微米化充填至無菌注射針筒，此種取材自天然真皮層膠原蛋白支架結構的皮膚填補劑，預估將可在人體皮下維持12-18個月。

亞果生醫已著手該製程台灣及國際專利的撰寫，此產品問世後，將顛覆整個醫學美容微整型領域再次回歸以膠原蛋白皮膚填補劑為主力產品的年代。

此外，亞果生醫之獨家技術不須在膠原蛋白皮膚填補劑中添加化學交聯劑，因此不會有目前市售產品容易引起過敏的不良反應。亞果生醫建置於高雄科學園區符合衛福部醫療器材GMP及國際ISO13485的廠房，已於6月份通過檢核取得工廠登記證，即將進入試量產。

亞果生醫於6月底的股東會中通過朝股票公開發行及上市櫃的時程邁進。在此次股東會改選董監事過程中，加入了重量級的董事全威國際控股公司董事長王祿閻，以及監察人勁耘科技總經理陳志士。使得公司未來在經營管理上更加健全。

(十三) 買隱形眼鏡要處方 衝擊台廠

2015/07/20

經濟日報

記者黃文奇報導

買隱形眼鏡要處方箋，國內品牌大廠恐受害。台北市衛生局公布，未來民眾須提供六個月內有效醫師處方箋，才能取得隱形眼鏡；擁有國內大品牌帝康的精華光學表示，這法規其實是很「老」的規定，若果真要全面執行，恐讓整個產業都受到影響。

業界指出，國內目前擁有品牌的隱形眼鏡大廠，除了精華光學，還包括金可（海昌）、明基材（美若康）、星歐與晶碩光學等，若將來消費者買隱形眼鏡要全面稽查，第一個受害的一定是台廠，這明顯與政府扶植產業的用意相違背。

根據北市衛生局表示，若業者未依眼科醫師處方販售隱形眼鏡，就違反消保法第36條規定，可罰6萬至150萬元，北市預計一個月後開始稽核眼鏡行、相關醫材行。但北市衛生局官員表示，無法阻擋消費者購買，只是希望民眾更了解配戴隱形眼鏡的風險。

目前，隱形眼鏡仍屬國內醫材出口的大宗產品，而部分隱形眼鏡製造商，在國內也擁有自有品牌，其中，銷售量最大的國內品牌是精華光學的帝康，過去國內銷售比重占總營收約三成。另外，金可旗下的品牌海昌，在國內銷售也有一定的成績，受到年輕人的愛用。

此外，國內近年由電子業轉投資的隱形眼鏡品牌也極為蓬勃，如大立光轉投資的星歐、和碩轉投資的晶碩，還有明基材轉投資的美若康等，都陸續搶進國內隱形眼鏡市場，也有擁有一定的市占率。

衛生福利部公關室主任王哲超表示，這是個行之有年的法規，但過去確實沒有落實執行，站在政府的立場並不希望「擾民」或看到產業受影響，最終仍希望達到雙贏，不過執行端在地方衛生單位，是否檢討修法，還需要進一步討論。

王哲超說，隱形眼鏡屬於管制性的二級醫材，與處方箋用藥一樣，必須要醫師開立證明才能向通路購買，而看到處方箋後，提供藥物或有關產品的通路也才能賣給消費者，否則都屬違法。

不過，這個法令行之有年，要落實確實有其難度，站在衛福部的立場，仍以宣導為主。

另外，食藥署則指出，台北市衛生局這次嚴格規範，食藥署樂觀其成，也希望各縣市能加強稽查，未來將製作標語公告，要求業者貼在店內明顯處。

(十四) 非侵入式量測遠距傳輸 新藍海

2015/07/20

經濟日報

記者高行報導

全球糖尿病人口逐年擴增為血糖檢測產業帶來機會，但全球業者爭相投入，也導致競爭日趨激烈。

國內素有「血糖儀教父」稱號的五鼎董事長沈燕士認為，非侵入式量測、遠距傳輸及糖化血色素檢測技術為大勢所趨，掌握技術的業者有更大勝算。

沈燕士表示，居家血糖計價格便宜，使用方便，為目前糖尿病患主要採用的監測方式，但居家監測醫材的市場競爭強度高，且各國政府採取降低居家血糖監測給付的制度，促使業者需另闢蹊徑，發展具藍海特性的利基產品增加獲利機會。

沈燕士強調，糖尿病疾病管理趨勢觀察，隨身量測、傳送數據的需求愈益殷切，具遠距傳輸功能的血糖計模組產品提供較佳操作便利，有助產品在激烈競爭市場的區隔；再者，非侵入式的量測技術也是未來的發展重點之一。

五鼎力推的糖化血色素套組用於定點醫療照護市場做專業的醫療診斷，沈燕士表示，相關產品多具備可攜式或系統微小化的特性，可以手持或是置於一般桌面，由於應用廣泛、需求強度高、技術也較創新成熟，除血糖檢驗外，還可運用在抗凝血、藥物濫用、感染病等檢驗，具龐大成長潛力。

(十五) 五鼎血糖儀攻陸 營收逐季揚

2015/07/20

經濟日報

記者高行報導

血糖儀大廠五鼎旗下無線傳輸血糖儀及糖化血色素檢測儀等產品多箭齊發，加上首度切入對岸大型通路，下半年營運有望逐季增溫。五鼎董事長沈燕士對達成全年營收 20 億元目標深具信心，今年血糖儀出貨預期從去年 77 萬台增至百萬台規模，血糖試片自去年 9.6 億片調升至 12 億片。

五鼎年初啟動無線血糖儀、糖化血紅素檢測儀及寵物血糖儀等三大新產品全球鋪貨，首季底展現衝刺營收成效；不過，5 月及 6 月營收衰退，意外偏離市場預期的成長軌道。

五鼎指出，營收連二月衰退主要是主力美系客戶調整代工品項，由原本半成品追加為成品，導致產品線進入轉換調節空窗；另則是公司嚴控風險，對特定客戶改採收款交貨政策，導致出貨受一定程度制約。

但法人認為，五鼎第 2 季遭遇「短暫性亂流」，客戶調整訂單及風險控管可說「短空長多」，預期營收 7 月即可回神，而第 2 季營收儘管預期遜於首季表現，但因產品結構優化，加上新台幣走貶降低匯損壓力，獲利方面有機會較第 1 季提升。

展望下半年營運，五鼎定出「穩固美國，拓展歐洲和大陸等新興市場」基調，主要成長力道將來自歐洲及大陸等新興市場。公司表示，歐洲新增客戶情況符合預期，單價較高的無線傳輸產品出貨將穩步拉高，中南美洲出貨出現強勁成長力道。

五鼎大陸市場大有斬獲，上半年首度接獲當地大型通路代工訂單，第 2 季起血糖測試設備出貨逐月增溫，現階段進入各省鋪貨期。公司指出，該通路客戶主攻大型醫療院所，後續有機會進行更深度合作，攜手搶攻對岸市場。

五鼎新一代糖化血紅素檢測儀繼搶進東南亞、印度及中南美等地中小型診所後，下半年將集中火力搶攻大陸及歐洲市場，追求新一波成長動力；另在寵物健康檢測市場初試啼聲，最新寵物用血糖儀第 2 季啟動全球鋪貨，搶攻投入廠商有限的利基市場。

五鼎前六月累計營收 8.97 億元，年增 3.65%，法人指出，上半年受產品轉換等因素干擾，上半年營收、獲利將維持小幅成長格局，下半年因產品進入收成期，加上匯損風險降低，營運有望大幅超越上半年表現，帶動全年營收兩位數成長。

(十六) 以醫療與製造業優勢 創造我 ICT 產業新能量

2015/07/19

工商時報

記者唐震寰報導

面對物聯網所帶來的機會，台灣從科技產業到企業界甚至新創公司，都在思考如何利用物聯網浪潮，開創新商機。事實上，台灣可以善用資通訊供應鏈硬體製造優勢，以及在華人圈優異的領域專家知識（domain knowledge），整合出軟、硬體結合的應用服務系統，從台灣內需市場出發，建立典範場域，從中優化軟體、硬體以及服務流程，打造出一套成熟的物聯網應用服務。而健康照護、工業（生產力）4.0，應是值得台灣業者積極耕耘的兩大物聯網應用領域。

以健康照護為例，台灣擁有全球華人地區最先進的健康醫療服務文化，國內不少醫療院所在科技化導入與應用上也都走的非常快，因此科技廠商與醫療院所之間的合作如果更緊密，勢必可以發展出具備價值創造的醫療健康與照護物聯網相關應用，除贏得推動服務的商機之外，同時也為硬體製造帶來商機。

放眼全球，全世界共同面臨人口結構老化的挑戰；硬體方面，則有不少大廠在開發可監測生理數據的穿戴式裝置，全球供應鏈成熟；平台方面，Google、蘋果雙雄都在發展健康應用平台。換言之，需求、硬體、國際平台萬事俱備，只要台灣拿得出一套創新好用的健康照護物聯網應用解決方案與服務，就有機會借著國際之勢，以整案輸出或服務化產品（product as a service）的商業模式，搭上全球健康照護大餅的列車。

以工研院所發展的「遠端運動促進健康服務系統」解決方案為例，結合穿戴式裝置（例如智慧手表、心跳帶）、運動指引技術及相關專業領域知識，有效應用於心臟病患居家自我復健、慢性關節炎居家運動復健，及高血壓前期患者之體適能促進等服務。於研發過程中，除了曾於基隆長庚醫院心臟強健中心進行臨床實驗之外，也在新竹香山區完成社區場域驗證。本系統結合台灣產業優勢與優異的華人醫療領域專業知識，為工研院開發健康照護物聯網應用服務之典範案例。目前已育成兩家新創事業，並促成 ICT 產業從製造業升級或轉型為解決方案提供者，擴大台灣業者在市場的影響力。

在工業 4.0 方面，台灣工具機、PCB 與 3C 產品的製造能力在全球居領先之列。為因應物聯網時代來臨，如何應用感測器與智慧裝置，結合創新服務與營運模式，讓我國從低附加價值之產品製造或代工角色，躍升為服務化產品的提供者，新增系統整合、製程規畫與維修等服務收入，提升所製造或代工產品之附加價值，則是工業 4.0 時代智慧自動化，相關產業所關注的重點。

當然，除了既有軟硬體廠商可以從物聯網趨勢中創造新的機會之外，由於物

聯網需要非常多元的創新應用，因此也正為全球新創公司帶來成功的契機。於此之際，台灣旺盛的創新創業能量，也應該迎合這股物聯網大浪潮，積極以物聯網創新應用，搭上蘋果、Google 等國際巨頭的平台，尋找站在巨人肩膀上開創全球市場的機會，或是與國內科技大廠如華碩、宏碁等，一同從國內市場出發，進而跨足全球市場，都是可行的方向之一。

綜觀而論，全球製造與 IT 大廠都競相投入分食物聯網市場大餅，在主導業者尚未出現之際，整個市場呈現出小廠急創新、大廠忙併購的熱鬧態勢。而台灣在應用過去硬體製造能力優勢之際，必須擺脫硬體製造思維，在軟體與服務上下更大的功夫，打造整合硬體＋軟體＋服務的全方位解決方案能力，同時也憑藉台灣擁有深厚華人圈的文化、藝術與優質生活底韻，能創造出具備競爭力的物聯網創新應用服務，進而在全球物聯網服務鏈中扮演要角，藉此擺脫台灣 ICT 產業的製造代工命運，創造我國 ICT 產業的第 2 條 S 成長曲線，開創更大的市場商機。