

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：08 月 02 日～08 月 08 日

目錄

(一)	鈺緯上月營收 大增 47%.....	1
(二)	創櫃版民德生醫 獲台灣金根獎	2
(三)	磁量生技 推早期阿茲海默症篩檢器.....	3
(四)	金可 Q2 獲利創新高 股價站上 300 元.....	4
(五)	經部拓東南亞市場 擬攜手日商	5
(六)	五鼎 下半年估績增 20%.....	6
(七)	快速試製媒合中心	7
(八)	北醫攜手西門子 打造醫療影像服務.....	8
(九)	生物經濟產值 五年後衝 3 兆	9
(十)	業者：生技界合併 才能與國際競爭.....	10
(十一)	開拓藍海商機 佰鴻跨足醫美 LED	11
(十二)	聿新科射雙箭 下半年豐收	12
(十三)	生物經濟方案 催生 4 兆產值	14

(一) 鈺緯上月營收 大增 47%

2015/08/07

經濟日報

記者高行報導

高階醫療顯示器廠鈺緯 (4153) 受惠客戶的滲透率提高及新客戶增加，7 月合併營收 1.37 億元，年增 47.92%，持續締造新高紀錄。公司指出，年底前將續添多家重量級客戶，業績將持續穩在高成長軌道。

鈺緯昨 (6) 日表示，7 月營收為成立來最佳月營收表現，前七月合併營收 7.89 億元，年增 53.09%，展現強力成長勁道，主因指向旗下產品持續滲透到內視鏡用、手術用及診斷用領域，新推出的高解析顯示器更搶進複合式手術房市場，以獨門利基攻占國際醫療院所，另轉投資富動科技業績也回穩。

鈺緯主力市場涵蓋美洲、歐洲及日本知名品牌的醫材設備商，下半年將增加多家重量級客戶。

根據了解，鈺緯客戶通常要求持續供應五年以上的生命周期及二至五年的售後維修服務，出貨期長且供貨關係不易撼動。同時，鈺緯正鎖定美國重量級通路商進行併購，搶進品牌和通路衝刺毛利。

法人指出，鈺緯平均毛利率目前站上 33%，由於持續向高端產品及通路端靠攏，促使下半年還有衝刺空間，在新客戶持續加入帶動之下，營收站穩高成長軌道無虞，而獲利成長更優於營收成長。

(二) 創櫃版民德生醫 獲台灣金根獎

2015/08/07

經濟日報

記者謝昇珀報導

創櫃公司民德生醫科技（7465），在政府大醫材計畫的支持下，進駐生醫產業聚落，MIT 植體擁有骨內植體、軟組織植體、單件式植體、矯正螺釘及骨釘完整產品樣式，產品品質領先日、韓，同時也是世界爭相學習的對相，2015 獲得台灣金根獎，是台灣產業未來領先全球的技術產業之一。

民德生醫在國內牙科權威的董事長張正宜醫師帶領下，其植體擁有骨內植體、軟組織植體、單件式植體、矯正螺釘及骨釘完整產品樣式，讓消費者可一站購足，其競爭力大大提升。

他強調，公司提供臨床醫師及技工，並運用 MIT 系統零組件資料，藉此讓應用者，可以迅速有效找到他所須應用的配件及系統資訊，可以達到有效而節約庫存的能量，加上先進製程，產出高質化產品。

因此，從去年下半年訂單已滿載、供不應求，市占率居國產廠之冠，短時間內已達損益兩平，預估其 104 年盈收可達正成長，這在一般市場經營下實屬不易。

目前，公司產品適合臨床各種樣式需求，更運用變化性植體生物螺紋，提供植體臨床初期的良好穩定性及長久的骨整合高成功率，並應用內接式細菌密封設計，減少植體周圍細菌堆積，有效減少植體發炎的發生率，提升了缺牙復健患者更好的生活品質與美麗健康人生。

(三) 磁量生技 推早期阿茲海默症篩檢器

2015/08/07

工商時報

記者陳又嘉報導

面對全球有 4-5% 早發性的阿茲海默症患者，為減輕患者家人的精神壓力及財務重負，國內專業整合高端磁性奈米、超導、及生醫檢測技術的磁量生技，在日前落幕的台灣生技月展，結合產、學、研等單位，合作展出全球首例能檢測早期阿茲海默症篩檢儀器及檢測試劑套組，此一重大發明的相關技術取得逾 50 件北美、日本、歐盟、中國大陸及台灣等國的專利。

磁量生技總經理楊謝樂博士表示，目前醫療院所診斷阿茲海默症，皆是使用脊髓穿刺、或利用腦部正子造影(PET)來檢查，因造成病患的痛楚及輻射危險性，導致無法成功向民眾推廣早期檢測阿茲海默症的觀念。

磁量生技的研發團隊經歷 4 年的研發，透過抽血與磁減量免疫檢驗，能快速協助臨床醫師在 5 個小時內檢測出血液中阿茲海默症生物標記含量，判斷可能罹患阿茲海默症的客觀依據，讓患者能早期檢測且接受治療。

磁量生技的阿茲海默症磁減量血液檢測套組，已率先獲得歐盟體外診斷醫療器材上市許可，該產品獲得美國哈佛大學醫學院等學者的重視，歐、美、日醫藥大廠也爭相與該公司進行臨床研究以及商業合作。今年參加法國及美國全球阿茲海默症年度大會，成果豐碩。

楊謝樂指出，磁量生技今年已與台大、雙和、仁愛及恩主公醫院進行臨床試驗，並積極規劃 2016 年至美國進行大規模臨床試驗，2017 正式量產。高通量及外型精巧的第二代檢測儀器也預計於 2016 年推出，並著手研發帕金森氏症等相關腦神經退化性疾病的產品。

(四) 金可 Q2 獲利創新高 股價站上 300 元

2015/08/07

中央社

記者羅秀文報導

隱形眼鏡廠商 F-金可(8406)第 2 季獲利創新高，季增 25%，EPS 4.54 元，激勵股價走高，今天盤中來到 302 元，漲幅超過 9%，站上 5 日線和月線。

金可上半半年財報出爐，第 2 季合併營收新台幣 14.63 億元，季增 6.5%，受惠拋棄式鏡片及電商通路銷售增溫，推升淨利率比第 1 季增加 5 個百分點，來到 29%。

金可第 2 季獲利 4.2 億元，季增 25%，創下單季新高，每股稅後盈餘(EPS) 4.54 元。上半年 EPS 8.2 元，也刷新歷史同期新高。

展望下半年，新品上市拉高營收、毛利，金可看好獲利將維持成長趨勢。

金可表示，8 月起在大陸三到五級城市推出新款長拋彩片來取代舊款，6、7 月適逢新舊款彩片交替期，上市已 3 年的舊款彩片訂單決定不再出貨，讓市場全面換新，8 月後台灣生產的拋棄式進口彩片也要全面鋪貨，大陸長拋加進口短拋雙引擎，將帶動營收恢復成長動能。

由產品組合來看，金可上半年進口鏡片佔營收 3%，預計年底將衝到 10%。上半年拋棄式鏡片佔比已經衝到歷史新高水準，來到 45%，反映出金可在拋棄片市場持續攻城掠地，電商佔比也攀高到 15%。

金可指出，拋棄式和電商通路產品雖然毛利不高，但費用率也低，因此第 2 季及上半年的營業利益率仍高達 33%及 32%，下半年一旦高毛利的長拋彩片及進口產品組合大幅增加，營業利益也將隨之攀高。

電商方面，金可旗下品牌海儷恩雖然落後博士倫、海昌及強生三大老品牌，但 7 月仍呈現倍數成長，穩居天貓銷售第 4 名，金可的雙品牌將持續進攻線上線下市場，夾擊全球品牌。

(五) 經部拓東南亞市場 擬攜手日商

2015/08/06

工商時報

記者呂雪慧報導

經濟部今天將在行政院會報告「系統整合藍海出口推動作法」，決成立跨部會平台，複製成功模式，將 ETC、YouBike、醫療管理等整廠輸出案例輸出海外，經部並建議對單一企業融資上限檢討鬆綁，以利大型整廠輸出。

經濟部昨（5）日向行政院長毛治國報告拓展東南亞新興市場的策略作法，據了解，經部擬結合已在東南亞市場建立基地的日本大貿易商合作，提供我國平價優質商品拓銷。官員說，東南亞在亞太地區經濟地位日漸重要，且有很多高端及中產階級客層的龐大市場潛力，值得拓展，且台日間有互補空間，可共同合作開拓東南亞市場。

經濟部表示，我國上半年前 12 大對東南亞的投資，有 3 件為金融業，前所未見，包括國泰人壽在印尼及菲律賓的投資；凱基證券在新加坡投資。

金管會主委曾銘宗表示，這是金管會積極推動打亞洲盃，鼓勵金融業進軍東南亞市場布局，未來可與當地市場金融業合作，協助出口業融資及整廠輸出的融資需求。

經部已盤點 ETC、YouBike、LED、太陽能廠、石化廠或者醫療管理系統等十項旗艦產業整廠輸出，將複製成功模式，以套裝方式輸出海外，透過駐外經貿單位及外交部等，舉辦海外商展方式推廣出去。

此外，針對軟+硬+服務的「整體解決方案」，將建立孵育機制，在智慧城市、雲端應用、物聯網、大數據，及生產力 4.0 領域，帶領中小企業建立產業聯盟，將產業供應鏈系統整合輸出海外。

為協助整廠輸出大型出口案件，財政部將結合輸銀與泛官股銀行籌組聯貸平台，俟輸銀增資完成，對單一客戶的無擔保金金額將由 9 億元提高至 16 億元。但經部建議檢討鬆綁對單一企業授信融資上限，目前有擔保加無擔保上限為 15 %。

(六) 五鼎 下半年估績增 20%

2015/08/05

經濟日報

記者高行報導

血糖儀及試片大廠五鼎（1733）下半年主力客戶訂單增溫，首度切入大陸代工市場也預計追加訂單，另包括糖化血色素檢測儀、動物血糖檢測及牛隻酮酸檢測等也將放量出貨，法人估第3季營收將顯著優於第2季，帶動下半年營收較上半年成長二成。

五鼎血糖儀產品第3季進入傳統旺季，旗下最大客戶 Medicare 持續追加訂單，另歐洲客戶訂單也穩定擴大，雙方並開發新款產品搶市。上述客戶占整體營收比逾三成，在手訂單看到第4季，確保下半年的成長動能。五鼎股價昨（4）日收 39.1 元，下跌 0.5 元。

五鼎今年首度切入大陸代工市場，5月起試單出貨，第3季底放量。

五鼎指出，大陸代工客戶銷售暢旺，期待雙方進一步合資設廠，卡位大陸官方力推「2025 中國製造」的重大商機，目前正積極評估。

(七) 快速試製媒合中心

2015/08/05

工商時報

記者呂雪慧報導

經濟部昨天向行政院報喜指出，台灣快速試製媒合中心成功媒合兩件物聯網應用案例，一為媒合美鈦試製釀酒感測器雛型品，讓新創公司在美國矽谷募資平台募資；另一為新創企業生產居家復健系統的物聯網載具，媒合緯創作 ODM 供應鏈。

行政院昨天召開創新創業政策會報，由副院長張善政主持，會中聽取創新快速製媒合中心進度。經濟部表示，3 月底快製中心掛牌後，已成功媒合兩件以新創概念的物聯網應用案件，與國內緯創及美鈦合作。

其一案源，經濟部從聯發科舉辦「2014 Mobileheros 聯發科技穿戴式暨物聯網裝置創意競賽」中挖掘，主動與冠軍交大團隊成立的德心公司聯繫。

交大冠軍團隊以「BREWER 智慧釀造師」為題，活用 LinkIt 平台周邊感測器的擴充性與物聯網特性，從原料開始指導使用者在家完成釀酒，並利用 App 來告知使用者釀酒進度、溫濕度等注意事項。

官員說，德心年底將在美國矽谷龍頭的群眾募資平台 Kickstarter 募資，經部促成美鈦國際為其生產釀酒瓶及瓶蓋上物聯網感測器等雛型品，利用感測器傳輸釀造過程至手機，並開發智慧釀酒 APP 軟體，提供釀酒食譜。

另一案例是龍骨王新創公司，生產體感復健系統感測器原型機，利用物聯網偵測技術及雲端技術，將收集復健的資訊傳輸至醫療院所。

經濟部表示，快製中心成立快製聯盟已有近 300 家會員，其中大型業者佔 12~13%，包括緯創、台達電、友達等皆是。快製中心爭取全球創業家的夢想訂單，鎖定穿戴式裝置、物聯網、先進製造、先進醫療器材、先進材料等 5 大領域，也有意建立台灣 SI 系統整合的生態體系，預計年底前引介 100 件。

(八) 北醫攜手西門子 打造醫療影像服務

2015/08/05

經濟日報

記者金萊萊報導

為適應醫療產業高速的變化及發展，提升未來健康照護品質，近日臺北醫學大學附設醫院與西門子（Siemens）簽署合作意向書，攜手打造醫療影像及診斷中心，未來雙方將結合北醫專業的醫療團隊及西門子創新的醫療解決方案，從預防、早期檢測、診斷到治療和後期護理，一站式的新型醫療模式，共同打造出高規格醫學影像檢測環境，積極應對應對各項疾病挑戰。

臺灣西門子總裁暨執行長艾偉（Erdal Elver）表示，相信這樣的夥伴關係能為台灣民眾帶來更好的醫療品質。北醫與西門子將計畫引進西門子磁振暨正子掃描同步整合型系統 Biograph mMR（PET-MR）等高階醫療設備，將先進的高科技醫學設備應用於疾病篩檢及預防。

尤其對於目前人類健康威脅最大的癌症與腦、心血管疾病，進行早期診斷與治療，減少患病機率、降低罹病後的病情嚴重程度和所受的痛苦，滿足民眾健康診療需求，提供及時精準、舒適的檢查技術，持續提升病患整體醫療照護品質。希望透過雙方的合作，將這一創新的醫療合作模式為臺灣醫療健康產業開闢新的方向與未來。

(九) 生物經濟產值 五年後衝 3 兆

2015/08/04

經濟日報

記者詹建富、周小仙報導

囊括健康醫療、環保、食品等領域的生物經濟，可望成為台灣下一波新興產業，並輸出國際華人社會。中研院院長翁啟惠表示，台灣生物經濟總產值已高達 2 兆元，每年還以 5.2% 成長，預計到 2020 年，產值將高達 3 兆元，他認為，創意和國家的穩定是台灣發展生技產業的利基。

生物經濟廣義來說，包含健康醫療、農業、環保、食品等領域，將技術、人材、法規、基礎建設與投資彼此串聯，不僅攸關經濟發展，也與個人健康密不可分。長年關注生技產業發展，翁啟惠今年主導標竿生技著作，他說「很驚訝」，在整理全球百大生技醫療領域的資料時發現，台灣占了 14 項之多，包括微創手術、肝癌醫治、生殖醫療領域，成績傲人，過去鮮為外界所知。

翁啟惠認為，新藥與醫材過去在生技領域相對較弱，現在不一樣了，接下來的這兩年，路會愈走愈清楚。

目前生技新藥的國際研發趨勢，均朝精準醫學發展，新藥臨床試驗的進程被無數的癌末患者、罕病患者視為救命新藥。浩鼎董事長張念慈、智擎生技執行長葉常菁就坦言，經常有病患打電話向他們打聽新藥研發的進度，或期盼盡早使用試驗新藥（即恩慈療法），其中很遺憾也發生癌末病患等不及的情況。

(十) 業者：生技界合併 才能與國際競爭

2015/08/04

聯合報

記者周小仙報導

「台灣藥品及醫材一定要透過併購，培養幾棵『大樹』，才能與國際競爭！」台灣浩鼎董事長張念慈及環瑞醫董事長李祖德，語重心長提出對生技業發展的建言。

新藥研發時間動輒十年起跳，張念慈認為，台灣應透過企業合併，發展自己的新藥品牌；李祖德表示，從生技業正開始蓬勃發展的現況來看，「台灣絕對有生技產業需要的土壤（人才），更何況我們有機械、ICT 人才，但現在這片土壤只長出草本植物，還看不到能結出果實的大樹。」

資本市場對生技業的支持，也是相當重要的一環，但因為民眾了解不深，甚至誤以為生技股只愛炒股吸金，對產業發展也是一種傷害。

智擎生技執行長葉常菁解釋，新藥開發本來就有風險，即使進入三期臨床試驗，成功率也只有六成左右。因此，投資人一定要慎選公司，不能只看財經節目就盲目投資，「新藥若能成功，日後獲利回收絕對是非常的大，這不是本夢比，而是可觀的本益比。」

另外，老闆領導公司的思維也該轉變，李祖德直言，光從醫材業來看，不論學院或產業，都還停留在舊式代工思維，「台灣靠代工創造大量財富的時代已經過去了，更別說以代工來做醫材業根本是致命傷。」

李祖德表示，產業發展主要分成「技術、系統、系統介面、產品、通路、品牌」六大階段，台灣一直停留在發展初階的技術面。

(十一) 開拓藍海商機 佰鴻跨足醫美 LED

2015/08/03

工商時報

記者李淑惠報導

老牌 LED 廠佰鴻（3031）積極尋找 LED 新藍海，公司已經跨足醫美、手術室等利基 LED 市場，避開 LED 價格的殺戮戰場，同時佰鴻也近年也擴大轉型，將不可見光營收比重提升至 44%。

佰鴻資本額為 19.67 億元，為老牌 LED 大廠，去年獲利達 9,000 萬元，每股稅後純益 0.46 元，為轉虧為盈以來新高水準，公司近年跨出 LED 鴻海，開發多元市場。近幾年佰鴻已從加工廠轉型為外資廠，並準備好廠房及生產線，準備透過大陸當地經銷的管道進入市場。

佰鴻表示，現階段已經開始接觸醫美領域，醫療機構可提出需求，例如何種特定波長、波形的光，佰鴻將其製造出來供客戶使用。除此之外，手術台上的「無影燈」、「無塵燈具」也是利基市場，雖然需求量不如普通照明燈具般龐大，但因高單價的因素，也是佰鴻近年前進方向之一。

此外，佰鴻近年也積極轉型，將不可見光的產品營收提高至 44%，不可見光 LED 除使用於遙控器外，更搶下智能電表、水表及瓦斯表的商機，而早先已切入的掃地機器人紅外線模組，今年也有新款產品。佰鴻上半年營收達 10.41 億元，年減約 15.92%。

LED 產業近年來在大陸三安光電加入戰局之後，售價直直落，甚至被指為慘業之一，佰鴻認為，LED 並不只是製造業，可以說是「創意產業」，是個變化非常大的產業。

大多數 LED 廠商在對岸大多遭受到不公平的競爭，因為當地政府資助大陸廠商，也想盡辦法挖腳各地人才，等到有一定規模後才開放外商進駐，此時，外商已無太多優勢，然而大陸每個市場都有自己的運作模式，佰鴻因此改變銷售策略，在大陸北上廣深幾個沿海大城市以高貨為主，而二線城市便以當地所可以接受之價格提供相符合之產品。

(十二) 聿新科射雙箭 下半年豐收

2015/08/03

經濟日報

記者高行報導

居家醫材檢測廠聿新科雙箭齊發，在國內推出可測血糖、血壓及膽固醇的「三高機」，中國大陸則布局血糖、尿酸及膽固醇的「三合一」機款搶市，預期下半年進入收成期。

法人預期，受新產品銷售帶動，聿新科全年營收成長有望達雙位數；另旗下蝦紅素的開發技術臻成熟，將成明年營運亮點。

血糖、血壓等居家檢測市場趨白熱化，為擺脫紅海廝殺，以血糖儀起家的聿新科積極開發多功能檢測儀器，開創獨特利基，相關複合式檢測產品預計下半年進入收成期。

聿新科針對國內市場主推可測血糖、血壓及膽固醇的「三高機」，在中國大陸則血糖、尿酸及膽固醇的「三合一」機款，預期國內出貨穩健，首度進軍的大陸市場則特別值得期待。

公司指出，針對大陸的「三合一」機款 2 月試出小量至當地醫院，反應不錯，下半年瞄準二甲級醫院銷售。在南美洲市場方面，也攜手當地經銷商合作銷售，將成為今年主要成長動能。

聿新科大陸布局已針對六款機種申請銷售許可證並陸續取得中，未來在陸產品線將更加完整。台灣研發方面則正積極研發檢測血糖、血壓、血脂、血紅素、尿酸及膽固醇的「六合一」新機種。

聿新科在蝦紅素布局也有機會成為明年亮點，旗下子公司威旺生醫投入於農業生技、天然蝦紅素及綠能產業開發，現階段取自福壽螺卵萃取的天然蝦紅素技術逐漸成熟，可望搶攻保健食品及水產飼料添加劑市場。

2014 年全球蝦紅素市場逾 134 億元，年複合成長率預估 16.2%，整體市場至 2020 將達 330 億元，加上消費者食安意識逐漸增溫，市場對天然蝦紅素的需求大幅增長，終端市場成長力道強勁。

據了解，聿新科以福壽螺卵液為原料，養殖成本較低，加上以專利創新的分離技術進行蝦紅素萃取，生產效率較一般實驗室環境培養或工業用的藻液萃取法高出兩倍以上。

(十三) 生物經濟方案 催生 4 兆產值

2015/08/03

經濟日報

記者林安妮報導

迎大生技時代 政院下月召開策略發展會議 將推五年期計畫 瞄準五大領域 拚明年實施

行政院近期將積極催生台版五年期「生物經濟產業發展方案」，爭取明年實施。相較過往生技方案，新方案旨在從需求端推動供給，創造符合台灣高齡化社會並可對華人社會做輸出的「大生技方案」。

政院預估，在生物經濟的加值效應帶動下，2020 年時，生物經濟對台灣 GDP 貢獻將達 14%，2021 年整體生物經濟產值，更將上看 4 兆元。

行政院敲定 9 月 7、8、9 日將邀產官學界舉辦「生物經濟策略發展會議」(SRB)，會議期間還將邀國內外生技委員召開年度「生技產業策略諮議委員會」(BTC)，兩大盛事併案舉行，目標是及早敲定台版生物經濟方案。

科技政委顏鴻森表示，2009 年起政府為了發展生技產業，接連推出「生技起飛鑽石行動方案」及「生技產業行動方案」，後者將在今年底到期，明年起，將改由更大範疇的「生物經濟方案」接棒，標誌台灣生技產業邁入大生技時代。

生物經濟，一般是指運用生物資源及生物技術，發展出各種產品的一種經濟型態。生物經濟強調走出生技領域，擴大應用到農業、工業、健康等領域。近年，包括美國、歐盟、日本都積極擘畫生物經濟藍圖，期盼帶動經濟成長。

依照政院目標，即將出爐的生物經濟方案，有五大核心應用領域，包括生技製藥、醫材、醫療照護、食品與農業。五年期計畫最大目標是建立有國際競爭力的生物經濟生態系統，讓技術、人材、法規、基礎建設與投資可彼此串聯。

經濟部官員解釋，生物經濟與傳統生技最大不同，除了應用層面更廣外，也強調為需求者，如醫院、病人或健康人等消費者，設計出一連串彼此相關的產品與服務，打破以往「不管業者開發什麼，消費者都得照單全收」的概念。

跨領域跨單位接軌…最大瓶頸

跟進歐、美步伐，我國明年起將邁入生物經濟時代。不過，政院官員表示，台灣發展生物經濟最大瓶頸，不在技術，而是要讓跨領域、跨單位做到無縫接軌，就連法規、基礎建設、人才養成與投資，都要一併跟上。

科技政委顏鴻森日前才剛到南部考察台灣發展生物經濟的基礎環境。

他表示，從個別技術看，台灣要發展單項的醫材、藥品，都沒問題，就連農業科技也是一流的，這點看看台灣的蘭花、觀賞魚產業就知道。

不過，若要綜合各家之長發展生物經濟，就有許多挑戰，舉例來說，台灣的農企業規模不夠大，要大家長年投入研發不容易，而台灣不少績優醫材業者，做代工沒問題，但在發展品牌上，就非一蹴可幾，這些都需要政府幫忙。

他提及，生物經濟是台灣必走之路，有助台灣產業提升附加價值，舉例來說，靠近路竹生醫基地的岡山，過去是秤重賣螺絲，但是現在為了幫路竹業者做植牙用的螺絲，變成一顆顆賣，價格高出不少。

政院官員也說，生物經濟時代強調產品與服務結合，創造附加價值，但問題是誰來幫消費者串起這麼多產業，而台灣法令對於醫藥、醫材甚至是醫院可販售那些東西，都有嚴格規定，以後該怎麼鬆綁，讓產業有發展空間，也是難題。