

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 26 日～08 月 01 日

目錄

(一)	精華本季 EPS 拚 8.01 元.....	1
(二)	普生自有品牌商品 亮眼.....	2
(三)	醫材公會公關組主委李宜勳：集結各界建言 公會為產業喉舌	3
(四)	醫材公會榮譽理事長郭義松：綜合討論議程 針砭兩岸醫材業困境.....	5
(五)	陳其宏 組聯合艦隊迎戰.....	6
(六)	助投資 政院急撥 5,000 億融資	7
(七)	歐美大廠拉貨 豪展吃補.....	9
(八)	金可掃陸障 下半年亮起來.....	10

(一) 精華本季 EPS 拚 8.01 元

2015/07/31

經濟日報

記者高行報導

隱形眼鏡龍頭精華光學（1565）進入第3季發貨旺季，受市場增溫及投入多焦點日拋片新產品等利多因素帶動，法人預估當季營運有望來到全年度高峰，營收和稅後純益分別為14.05億元及4.04億元，每股稅後純益（EPS）上看8.01元。

精華上半年受制日圓貶值，主要日系客戶調降代工價，加上日本隱形眼鏡市場彩片趨飽和等不利因素，整體營運僅能守成，無力締造先前高成長格局；不過，精華指出，第3季進入傳統出貨旺季，加上5月推出的多焦點日拋新產品展開效益，有助當季業績增溫。

第3季進入暑假，出遊潮加上銜接畢業季的求職潮，帶動隱形眼鏡需求大幅增溫。長期以來，精華業績高峰都落在第3季。法人指出，今年除受惠旺季效應，日圓貶值衝擊也在該季趨緩，預估精華當季營收14.05億元，稅後純益4.04億元，EPS為8.01元。

(二) 普生自有品牌商品 亮眼

2015/07/30

工商時報

記者陳又嘉報導

台灣生技月生物科技大展在南港展覽館圓滿落幕，專研預防醫療生技大廠普生公司領先業界，運用 P113 的低致敏性與無細胞毒性，推出自有品牌「凱莉絲朵」與「Mr.&Mrs.O」蛋白新藥應用系列相關產品，首度公開亮相成為生技業者與消費者最關注的焦點。

普生董事長林宗慶指出，2014 年取得全球獨家授權的 P113 蛋白藥物，是來自人體唾液的抗菌蛋白，由 12 個胺基酸組成之胜肽，屬於天然蛋白藥物。若以極低濃度的 P113 蛋白加入漱口水，能有效抑制牙周細菌中的轉糖鏈球菌與牙齦駱淋單胞菌。在美國已完成治療口腔白色念珠菌感染之臨床二期試驗，今年 7 月中也獲美國化妝品協會審查通過，正式列入國際化妝品成份表。

據牙醫師公會全國聯會的資料顯示，目前需要治療牙周炎的病患逾 400 萬人，顯見口腔治療與保健需求的市場商機龐大。普生為建立一套最適合個人化的醫療指標，與清華、台北醫學大學展開為期一年的合作，持續投入產學合作研究計畫，提出口腔菌群分子檢測用於牙周病監控診斷平台開發計畫，作為國人日常口腔保健、牙周病診斷與療程、抗生素治療與病患在植牙後追蹤調查的有效依據。

普生以自有品牌開發的口腔保健與醫療美容的抑菌蛋白系列商品(北衛粧字第 10310040 號)，包括抑菌漱口水、高效牙周防護噴劑、口氣清新噴霧。林宗慶表示，未來持續結合 P113+蛋白新藥應用產品，發展優質的醫用敷料、抗菌繃帶、牙周貼片、抗痘(瘡)凝膠等醫療級保健美容產品，為普生增加營收，開創成長動能。

(三) 醫材公會公關組主委李宜勳：集結各界建言 公會 為產業喉舌

2015/07/30

經濟日報

記者楊連基報導

台灣醫材公會公關組主委李宜勳彙整其他會員廠商提出的問題與建議，表達給與會的官員代表參考及討論：一、如同國貿局邱顧問講的，醫材業者要求的是一個公平的立足點。由於產業特性的關係，進入市場進入的稅率往往不是真的議題，問題在於技術性的非關稅貿易障礙、政府補貼與醫院招標上的政策歧視。希望我方政府在談判上能夠注意到這些關鍵。

二、林院長提到 ECFA 中的精神是走向國民待遇。對於業者來說，能弭平非關稅貿易障礙就是我們追求的目標，不過由於維護國民的健康是政府的重要職責，今天我們政府就算對於對岸中央級的藥監局合作過有信心，但對於省級的醫療監管單位核准的一、二類醫療器材的水準能有多少信心？兩岸對等性的走國民待遇來開放對岸的醫材到台灣可能嗎？

三、我們看到中國大陸政府利用醫院開標的資格限制及超高的非關稅進入障礙來保護自己醫療產業，誘使國外大廠在中國設廠生產帶動醫療器械產業群聚與技術導入，請問經濟部工業局與衛服部能否也利用這些工具來協助國內醫療產業的發展？

四、目前我們確實能夠利用勞力密集優勢的大陸零配件，結合台灣品牌的價值與加工能力來創造台灣產品的優勢，但是目前衛服部 TFDA 對於自用原料從大陸進口的部分管制非常嚴密，使得我方業者的彈性生產快速交貨的優勢無法發揮，希望 TFDA 能夠協助。

五、非關稅貿易障礙與進口產品的不合理嚴密審查，往往是剽竊技術並扶植其國內業者的方式，業者發現目前韓國政府與大陸政府有類似不光明磊落的作法打擊國外競爭者，希望政府在談判時也能注意此狀況。

關於鵬琳企業王董事長所提的問題與建議事項如下：(一) 目前各國 MOH 對醫療器材都有 I / II / III 等級的分類，再依分類等級收取註冊登記費，及登記有效期，各國都有不同的規定。建議：為保護本國醫材產業，建議政府對進口醫材

也得按分類等級向國外廠商徵收註冊登記費，但對本國產業則免費或酌收工本費。(二) 為降低服貿貨貿對台灣醫材產業影響的建議：對大陸醫材產業半成品或醫材配件有條件准許開放進口。為讓醫療產業有生機有競爭，積極贏回海外的市場，建議開放高耗費人工等之外部件可自大陸進口，然後在台灣自有工廠再細加工，或與自有生產主要配件予以組裝，檢測提高產品的附加價值。

(四) 醫材公會榮譽理事長郭義松：綜合討論議程 針砭

兩岸醫材業困境

2015/07/30

經濟日報

記者楊連基報導

此次論壇活動行程特別安排綜合討論時間，提供在場的各界人士發表相關的問題與建議，與各官員代表交流討論。台灣醫材公會榮譽理事長郭義松表示，談到醫材產業，全世界約有 3,000 億美金的產值，大陸市場也只不過是約占 7%，而兩岸之間確實因為醫材產業引發了很多的糾葛問題，台灣與大陸之間的醫材，稅率不是問題所在，而是人為障礙的問題。大陸市場是我國出超的重要市場，約占 40%，但對於醫材而言並不是，目前仍是入超情形，自簽訂 ECFA 以來，並無明顯的成長，這是一個現象。

另外的一個現象是，我們拿到的並不是「進」字號，大陸的經貿政策對於培植一個產業的策略是相當明顯，經常有所謂的法規的調整，以該公司為例，所拿到的法規已經第三年，要準備繳費，因為四年一次。而該公司產品屬於第二類（2B），延續簽證約新台幣 21 萬元，如果是重新申請，約需新台幣 110 萬元，這種策略對於台灣的將來發展一定造成嚴重的衝擊，希望我們的政府能正視這項問題。

(五) 陳其宏 組聯合艦隊迎戰

2015/07/29

經濟日報

記者何佩儒報導

佳世達總經理陳其宏昨(28)日表示，在物聯網時代，業者應從過去的單打獨鬥變成相互整合，互通有無，像組成聯合艦隊一樣，透過互利分享，才能快速掌握機會一起成長。

陳其宏昨天以「擁抱物聯網-機會與挑戰」為題演講，佳世達近年積極轉型，依六個場域—智慧零售、製造、企業、能源、教育、醫療，架構起物聯網商業模式，廣邀企業一起參與。

陳其宏指出，物聯網的產業架構有很多層面，光是從感知層來說，要有很多感測器，如測心跳、血壓等，其餘還有網路層、應用層與裝置層，沒有一家公司可以全部都做到，因此要合作。

(六) 助投資 政院急撥 5,000 億融資

2015/07/28

工商時報

記者呂雪慧報導

行政院昨（27）日宣布提供 5,000 億元融資額度，搭配信用保證工具，做為中大型企業擴大投資的銀彈奧援，希望誘發投資綠能、生技醫療、智慧城市等潛力標的，最快 1 周內上路。

同時，國發基金也計劃與民間成立逾百億規模併購基金，提供民間併購資金來源，工具機業者已表達有併購意願，而政院並首度研議成立主權基金。

行政院昨天針對改善出口與提振投資研提短期作法與長期扎根對策，從產業升級、出口拓展及投資促進三路並進，端出 27 項措施強化經濟體質。

杜紫軍在記者會上表示，台灣經濟應會在第 3 季落底、第 4 季是產業旺季出口會反彈，全年經濟成長率「保三」審慎樂觀。他說，這次是政府現行方案的期中檢討與補強，不在解決今年「保三」課題，期藉此解決台灣經濟結構問題。

國內超額儲蓄甚大，為鼓勵民間投資，政院宣布從金融機構自有資金提撥 5,000 億元融資額度，供中大型企業購買機械設備，取得營運及資本性支出融資。

杜紫軍說，有些企業沒有保留盈餘，需週轉金，可利用這筆融資額度，政府將成立平台及信用保證工具，未來企業出口可能是系統服務，未必是中間財，需專案性融資，因此政府提供中大型企業轉型資金。

杜紫軍說，不論國內或外人來台直接投資，將引導投資具潛力標的，例如電動機車與電動大巴、離岸風電、生技醫療、智慧城市及大型公建，提高擁有關鍵技術外商來台意願。至中小企業，104 年度金管會協調各行庫增加放款至 2,400 億元。

政院也宣布國發基金與民間在年底前合組併購基金。杜紫軍說，國外常利用私募基金併購，未來希望由國人主導，透過併購基金協助產業轉型升級，取得技術、人才、擴大規模等，協助企業轉型，脫胎換骨。

他說，國發基金視個案搭配投資民間企業約 30~40%，併購基金專作企業體質改善及併購之用，規模多大視產業需求而定，已有工具機產業表達申請意願，年底前會有併購案例出爐。

此外，政院決研議成立主權基金，杜紫軍說，將參考國外作法，不一定動用外匯存底，將就組織法制、資金籌措、人事制度、薪資結構等層面研究。資金來源，外界建議自國發基金、公股釋股、菸酒稅、退撫郵儲基金籌措。

政院也同意成立五大退休保險基金整合運用平台，藉橫向聯繫，提升基金營運效率及投資績效，將由勞退基金統籌協調，以不違反證交法為原則。

(七) 歐美大廠拉貨 豪展吃補

2015/07/27

經濟日報

記者高行報導

體溫及血壓計廠豪展（4735）受惠主力客戶德國百靈（Braun）強勁拉貨力道，上半年營收年增近七成，繳出亮麗成績。法人指出，下半年百靈第二代非接觸額溫槍接棒出貨，加上血壓計產品卡位美國醫療院所及新添日系客戶訂單助陣，下半年營運續衝，全年每股稅後純益（EPS）上看 1.7 元，締造六年來最佳獲利紀錄。

豪展主力代工客戶百靈年初啟動非接觸額溫槍全球鋪貨，豪展原本預期拉貨力道在完成階段性鋪貨後減弱，但由於全球銷售暢旺，補貨力道出乎預期，第 2 季續維持每月 4-5 萬台訂單量，帶動公司上半年營收 4.72 億元，年增高達 68.28%。

豪展自 2011 年來連續虧損三年，去年起成為百靈非接觸額溫槍的主力供應商，業績旋之虧轉盈，每股稅後純益 0.91 元，去年來自於百靈第一代非接觸額溫槍的營收約貢獻 2 億元，而今年上半年即達同樣水準。展望下半年，由於百靈新一代額溫槍機型再次啟動全球鋪貨，拉升訂單透明度，豪展營收有望延續上半年續強。

除主力產品體溫計外，豪展另延伸產品線，成功爭取到美大型通路商進行合作，旗下醫療級血壓計將首度打進美國高端醫療體系，由於醫療級血壓計產品售價高，有助推升目前約 20% 的毛利率，計劃下半年陸續出貨。

豪展在新客戶擴展也大有斬獲，公司表示，目前已和日系品牌龍頭簽約，順利切入品質要求嚴格的日本市場，下半年為該客戶代工的血壓計正式出貨，估計每月約萬支數量。

法人指出，豪展首季受大陸廠良率較低及庫存去化等因素，使得單季獲利不如預期，每股稅後純益僅 0.25 元；不過，有鑑於第 2 季產品組合較佳、生產效率提升及毛利率升溫，每股稅後純益有機會較前季翻倍，來到 0.5 元水準。

下半年則因百靈第二代非接觸額溫槍接棒鋪貨，加上高毛利醫療級血壓計產品及重量級日系客戶加入，營運有望更上層樓，全年每股稅後純益上看 1.7 元，站上六年來新高。

(八) 金可掃陸障 下半年亮起來

2015/07/27

經濟日報

記者高行報導

大陸隱形眼鏡龍頭 F-金可 (8406) 受大陸官方緊縮通路銷售證照影響，上半年營收陷停滯，但董事長蔡國洲對下半年營運深具信心，指 8 月起將重組產品組合，並進行一波漲價，推升毛利恢復成長動能。法人預估，第 3 季及第 4 季營收年增站上雙位數，分別成長 16.1% 及 27.5%。

大陸官方上半年對配鏡行的銷售證照管理趨嚴，導致金可在當地三至五線城市零售通路受阻，營收僅 14.63 億元，年增 1.09%，成長出現停滯。蔡國洲表示，旗下通路已在 5 月起陸續取得證照，受法規影響的最壞情況已過，通路已恢復拉貨動能，下半年將不再受此不利因素干擾。

金可第 3 季也對產品策略做出重大調整，6、7 月停止出售舊款的海昌長拋彩片，計畫 8 月在大陸推出自台灣進口的高價短拋彩片，且大陸生產的長拋彩片同步推出漲價的新款取代，藉由改款提高產品單價。

蔡國洲說，8 月改款後，產品單價最高漲幅可達 20%，屆時高單價產品營收占比將拉高至一成以上，平均毛利率也受拉動，促使全年獲利有高成長機會，而明年旗下高單價產品營收占比更將提高至二成，將使毛利率推向新高峰。金可 24 日股價以 293.5 元平盤做收。

金可也積極衝刺短周期產品及電商通路布局。首季短周期產品及電商通路分別占公司營收比重 14% 及 25.6%，法人預估年底該兩項比重將提高至 19% 及 38%。