

出國報告(出國類別：其他)

2019 華南國際口腔展參展 行程報告

服務機關：科技部南部科學工業園區管理局

姓名職稱：郭本正科長

派赴國家：大陸地區廣州

出國時間：中華民國 108 年 03 月 01 日至 03 月 06 日

報告日期：108 年 05 月

公務出國報告摘要

出國報告名稱：2019 華南國際口腔展參展行程

頁數 20 頁 含附件：否

出國人員姓名/服務機關/單位/職稱

郭本正 科技部南部科學工業園區管理局 科長

出國類別： 1.考察 2.進修 3.研究 4.實習 ●5.其他

出國地區：大陸地區廣州

出國日期：108 年 03 月 01 日至 03 月 06 日

報告日期：108 年 05 月 16 日

關鍵詞：醫療器材，口腔展覽，廣州

摘要

科技部南部科學工業園區管理局(以下簡稱南科管理局)自 98 年起全力推動「南部智慧生醫產業聚落推動計畫」，在南科園區孕育最具產業競爭力的醫療器材產業聚落；南科積極引進生技醫材產業，截至 108 年 3 月底止，生醫聚落有效廠商 76 家(台南 39 家、高雄 37 家)，投資額達 267.862 億元(台南 214.37 億元、高雄 53.492 億元)，聚落產值 107 年營業額 91 億 5,205 萬元(台南 78 億 7,457 萬元、高雄 12 億 7,748 萬元)。就業數 2962 人(台南 2081 人，高雄 881 人)。

南部智慧生醫產業聚落在政府的政策引導下，第一階段已成功協助傳統產業技術升級，吸引廠商進駐園區並投資設廠，已逐步形成產業聚落；而南科管理局除了持續招商、吸引具發展潛力之醫療器材廠商進駐南科並投資設廠外，另一方面將加強環境支援及整合平台建置，透過申請設立 GMP 廠、ISO13485 等，協助已核准進入園區之廠商落地生根；並提供國內外法規諮詢、產品驗證檢測服務、產業人才培育訓練，協助廠商申請國內外市場醫療器材執照(包括：衛生署查驗登記、FDA、CE 等)，以縮短產品當地上市銷售時程；此外，在產品取得上市許可後，需要佈局行銷通路，則透過國際展銷平台是普遍認為最具效益方式之一，而華南國際口腔展經過調查也是園區廠商最想參與國際展會之一。

目前在南科園區所推動的智慧生醫產業聚落以牙科廠商最多，而為增加聚落之國際能見

度，同時協助園區生技醫療器材廠商參與國際性牙科器材展會，進行產品拓銷。本次由南科管理局與南部智慧生醫產業聚落計畫平台，帶領皇亮生醫、亞果、光宇、醫百、科頂、普生、喜樂、東昕等園區廠商，推廣「MIT 台灣製造」的精品形象，以南科主題館方式呈現，透過產品一站式方案意象，展現出國產優質產品氣勢，吸引更多國際買主、代理商、醫師洽談，並協助廠商媒合、開發新客源，成功營造出國產牙科產品國際品質與技術能力，促進南科醫材產品進入當地市場之機會。展期間同時拜訪東莞醫百公司、上海聯植公司等，針對南科智慧生醫產業聚落作深入的介紹，交換在地市場與通路拓銷經驗，期能促成領頭廠商組成拓銷團隊，發展出更具服務能量與營運效益的模式，讓廠商順利接軌國際市場並開拓國際通路，爭取國際訂單產值躍升。

關鍵詞：醫療器材，口腔展覽，廣州

目 次

壹、出國目的.....	4
貳、過程.....	5
一、 2019 華南國際口腔展參展情形.....	5
二、 廠商拜訪	15
三、 參展效益追蹤.....	18
參、心得與建議事項.....	19

壹、出國目的

科技部南部科學工業園區管理局(以下簡稱南科管理局)自 98 年起全力推動「南部智慧生醫產業聚落推動計畫」，在南科園區孕育最具產業競爭力的醫療器材產業聚落；南科積極引進生技醫材產業，截至 108 年 3 月底止，生醫聚落有效廠商 76 家(台南 39 家、高雄 37 家)，投資額達 267.862 億元(台南 214.37 億元、高雄 53.492 億元)，聚落產值 107 年營業額 91 億 5,205 萬元(台南 78 億 7,457 萬元、高雄 12 億 7,748 萬元)。就業數 2962 人(台南 2081 人，高雄 881 人)。

南部智慧生醫產業聚落在政府的政策引導與支持下，第一階段已成功協助南部必區傳統產業技術升級，吸引廠商陸續進駐園區並投資設廠，已逐步形成上下游產業聚落；而南科管理局不僅持續積極招商、吸引具發展潛力之醫療器材廠商進駐，投資設廠帶動地方產業升級，另一方面加強聚落生態環境支援及整合平台建置，協助已核准進入園區之廠商落地生根，透過申請設立 GMP 廠、ISO13485 等，深入紮根；並提供國內外法規諮詢、產品驗證檢測服務、產業人才培育訓練，協助申請廠商國內外醫療器材執照(包括：衛生署查驗登記、FDA、CE 等)，以縮短產品申請上市的時程，提升我國生醫領域產品之市場接受度；在提升醫院信賴與使用率，協助醫院及學校建置體驗診線及教育訓練中心，協助廠商深入醫院及國際醫療院所；另外，在產品取得上市許可後，於行銷通路方面，則透過國際推廣平台，辦理聚落廠商集體行銷，包含協助園區生技醫療器材廠商參與國際醫療展會及新興國家醫療展會，進行產品拓銷，同時增加聚落之國際能見度，爭取海外訂單，提升聚落產值。

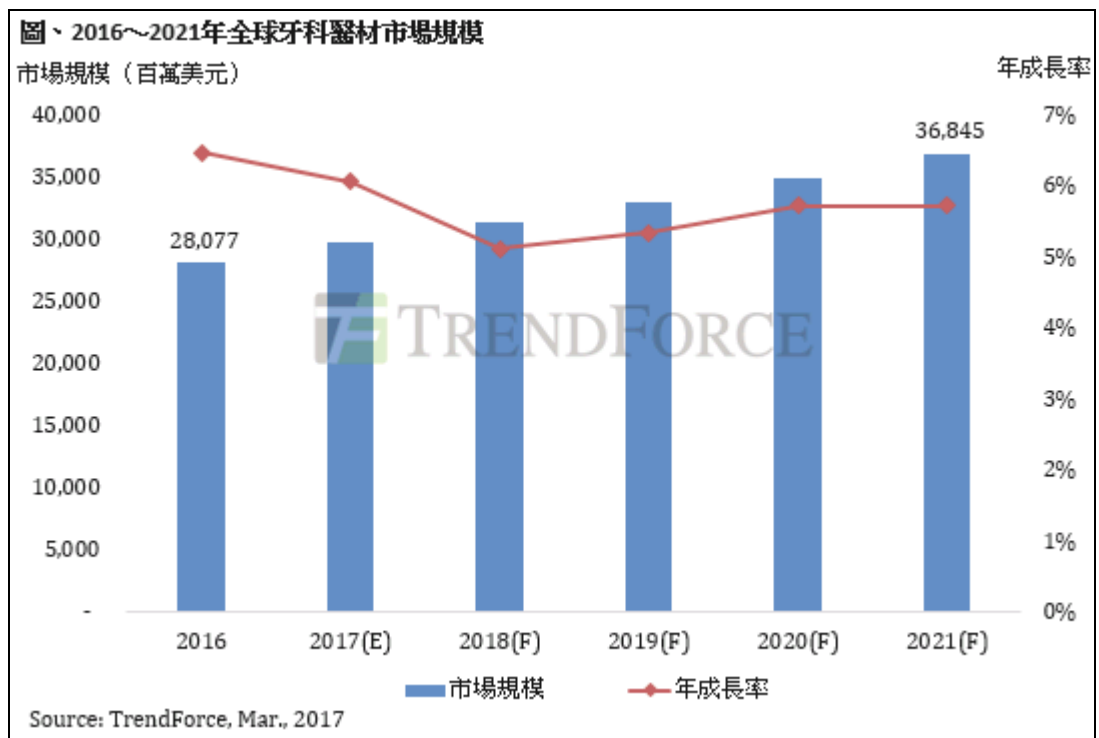
2019 華南國際口腔展(以下簡稱華南口腔展)是大陸及東亞地區規模最大展會之一，計有 90 多個國家地區近千家參展商，達 19 萬參觀人次，展會面積 5 萬 7,000 平方公尺，且廠商表達極高參展意願，因次本次協助園區廠商參展，透過南部智慧生醫產業聚落推動計畫平台提供此一服務，組成行銷團隊參與展會，提升南科醫材產品國際能見度與知名度，促進廠商間彼此合作與國際交流，同時也拜訪當地經營廠商，瞭解在地市場發展趨勢、經營取證、拓銷推廣等狀況。

貳、過程

一、2019 華南國際口腔展參展情形

(一)市場現況

受全球人口高齡化及口腔健康意識抬頭的驅動，全球牙科醫材市場將逐年成長，TrendForce 預估，2016~2021 年全球牙科醫材市場複合成長率為 5.6%。2016 年全球牙科醫材市場規模約 281 億美元，2021 年可成長至 368 億美元，2016~2021 年年複合成長率（CAGR）為 5.6%，其中以人工植牙市場的發展最為快速。現階段植牙技術與植體材料發展趨於成熟，植牙醫療人力的擴充、植牙成本也降低，病患對植牙接受度更逐日提高，因此驅動全球植牙市場持續成長，人工牙根及植牙相關設備也漸成為全球牙科醫材廠商開發焦點。目前園區在人工植牙領域已有相當投入，部分廠商積極建立自有品牌搶攻市場。包含開發人工牙根的廠商如台灣植體、全球安聯(Anker)、皇亮生醫(TIS)、鴻君科技(Ti-One101)等，而開發植牙手術導航系統者有醫百科技、台灣植體、巧醫生技等。台灣牙科醫材市場規模小且人工植牙產業發展較歐美及韓國慢，園區廠商需透過外銷和併購策略來擴大營運規模。



從全球的數位牙科器材廠商來看，Sirona 是市佔率最大的廠商，全球數位牙科器材產品的市佔率約為 16%，同時也是 CAD/CAM 產品市佔率最大的廠商(CAD/CAM 市

佔率高達 7 成)，以及數位 X 光影像的第二大廠商。Dentsply 是數位 X 光影像最大的生產廠商(數位 X 光影像市佔率達 30%)，同時也是全球數位牙科器材產品的第二大廠商，市佔率為 14%。瑞典 Ratos 公司的子公司 Vidar Systems 公司是數位掃描器(Digital Dental Scanners)最大生產廠商(數位掃描器市佔率達 8 成)，是全球數位牙科器材產品的第三大廠商，市佔率約 11%左右；但在 2012 年 1 月，Vidar 已被著名的 3D 列印廠商--3D Systems 公司以 1.35 億美元收購。Kavo 是數位牙科雷射設備最大的生產廠商，在數位雷射設備市佔率高達 68%。

觀察國外知名植體大廠可發現，國外植體廠商不僅只做植體與手術器械開發，其皆已開始往其它周邊輔助設備做開發或策略合作。有研究報告指出全球人工植牙目前由五大廠牌所佔領，市占率達三分之二，其中 Straumann 以 19%位居第一，其次 Nobel Biocare、Dentsply/Astra、Biomet/3i、Zimmer 分別以 18%、14%、8%、6%分佔其市場，其餘三分之一則分佈於許多分散製造商。

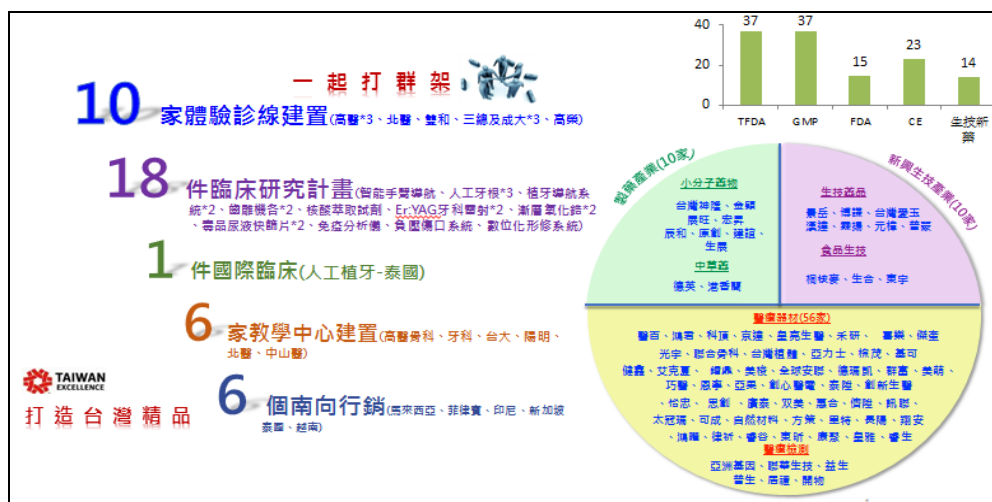
依據 2018 醫療器材產業年鑑，2017 年中國大陸醫療支出達 7,230.7 億美元，較 2016 年成長 9.0%，2017 年中國大陸共有 25,151 家醫院，其中公立醫院有 10,909 家，民營醫院有 14,242 家，整體病床數達到 540.7 萬床，每千人平均病床數為 3.84，均較 2016 年有所成長。隨著中國大陸對於醫療政策改革及相關醫療資源的投入，促使整體醫療市場各產業的內需市場持續擴大，也帶動醫療器材產業的成長。

目前中國大陸為全球第四大醫療器材市場，在亞洲則是僅次於日本的第二大醫療器材市場。2017 年中國大陸醫療器材市場 215.2 億美元，較 2016 年成長 12.0%；以人民幣計價的話，2016 年中國大陸醫療器材市場規模達 1,454 億人民幣，較 2016 年成長 13.0%，呈穩定成長態勢。在中國大陸政策的鼓勵支持與龐大內需市場的支撐下，2020 年中國大陸醫療器材市場規模可達 315.9 億美元，2017-2020 年複合成長率可達 13.7%。

(二)南科園區醫材展業聚落說明

截至 108 年 3 月底止，生醫聚落有效廠商 76 家(台南 39 家、高雄 37 家)，而高雄園區之生技醫療產業聚落，在近 10 年來的積極經營下，以牙科產業廠商最多最為

完整，人工牙科植體產量達國內 75%，牙科專科診所使用產品 85% 南科廠商都能供應。南部智慧生醫產業聚落發展計畫的階段性目標達成，但除了引進廠商進駐園區，更重要的，是將台灣醫材產業及產品推廣至世界舞台這個重大任務。因此，為了提升台灣醫材產業之國際能見度，加強國際行銷，帶領園區廠商參加 2019 華南國際口腔展，增進與國際廠商間的交流，行銷聚落廠商及提高醫療器材產業國際能見度。



(三) 華南國際口腔展介紹

2019 華南口腔展展覽面積達 5 萬 7,000 平方公尺，接近 3 千個展位，吸引來自中國大陸和香港、台灣，以及日本，韓國，以色列，新加坡，馬來西亞，巴基斯坦，印度，土耳其，美國，巴西，加拿大，德國，瑞士，法國，意大利，芬蘭，列支敦士登，奧地利，丹麥，俄羅斯，斯洛文尼亞，荷蘭等多國和地區的 999 家參展商在本屆展會上展示公司形象、新產品、新技術與服務；更有來自德國、美國、韓國、台灣與中國佛山南海五大專業展團同台亮相，作為大陸地區乃至亞洲口腔醫療行業風向標，華南國際口腔展是每年參展商們展示新品新技術的首發站。國內外頂尖口腔醫療器械企業通過現場的產品展示、臨床操作演示等方式，向全球觀眾展示牙科市場的行業水平和潮流趨勢的各類高端科技產品，如各類激光齒科治療儀、數字牙科 3D 打印機、口腔錐形束 CT、種植系統、CAD/CAM 系統、牙科器械、工具、材料、牙科綜合治療台、義齒產品、壓縮空氣系統、掃描系統及殺菌、消毒產品等。在本屆展會上，知名品牌士卓曼展出的創新種植體鈦鎳合金種植體-RoxolidR 瑞鎳、AK-LASER 推出 3W Dental

Soft Tissue Laser、西諾德推出的高端齒科設備、W&H 推出的口腔手術與種植產品等均受到了觀眾的青睞。

本展除展示豐富的牙科展品外，每年展會同時邀請國內外知名口腔專家 100 多人進行專題演講，舉辦 30 個專題以上、超過 60 場次的高水準技術研討會。此學術研討會一直以其權威性、學術性、前瞻性、實用性在業界享有盛譽。而自 2009 年起，華南國際口腔展開始和東盟各國牙科學會合作，聯合組織東盟五國的口腔醫學學術會議，每年吸引為數眾多的牙科醫生、專家、製造商參與。

2019 年 3 月 3~6 日於廣州廣交會琶洲展館 C 區展開為期 4 天的展覽，本年度台灣館位置位於 2 樓 15.2 館，攤位號碼 A10-1~8，由南科管理局率領皇亮生醫、亞果、光宇、醫百、科頂、普生、喜樂及東昕共 8 家廠商，以台灣形象館方式聯合參展，吸引國際經銷商、通路商與醫師媒合洽談。

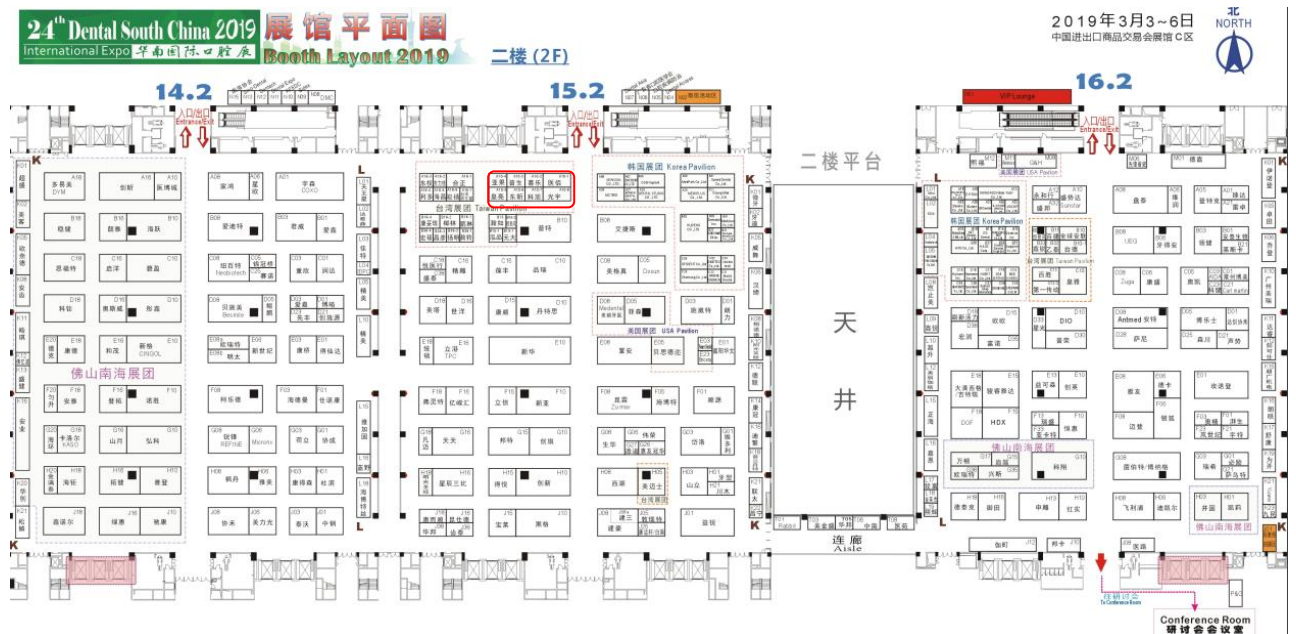
(四) 展館平面圖(中國進出口商品交易會展館 C 區)



(五) 展場位置



(六) 攤位平面圖



(七) 台灣館攤位配置圖

光宇 A10-8	科頂 A10-7	東昕 A10-6	皇亮 A10-5
醫百 A10-1	喜樂 A10-2	普生 A10-3	亞果 A10-4

(八) 參展廠商及主要展品

廠商名稱	主要展品
皇亮生醫科技股份有限公司	人工牙根、矯正釘、GBR-S
光宇醫療儀器股份有限公司	牙科治療椅
醫百科技股份有限公司	植牙臨床導航系統
喜樂醫療器材股份有限公司	鈣基骨取代物、骨水泥
亞果生醫股份有限公司	膠原蛋白生物膜、牙科骨填料
科頂科技工業股份有限公司	高/低速牙科手機及其附件
普生股份有限公司	口腔菌群分子檢測服務、口腔照護產品
東昕精密科技股份有限公司	3D 齒雕機及周邊耗材

(九) 台灣館裝潢示意圖



(十) 參展行程規劃

日期	時間	行程
3/1 (五)	全日	高雄→香港 15:10 起飛 香港→廣州 20:00 起飛
3/2 (六)	全日	08:30-17:00 參加 2019 華南國際口腔展 全日佈展
3/3 (日)	全日	08:30-17:00 參加 2019 華南國際口腔展 全日參展 - 10:00 拜訪牙科製造商東莞醫佰醫療科技有限公司 - 14:00 拜訪牙科製造商上海聯植醫療器械有限公司
3/4 (一)	上午	08:30-17:00 全日參加 2019 華南國際口腔展
3/5 (二)	全日	08:30-17:00 全日參加 2019 華南國際口腔展
3/6 (三)	上午	參觀展會 撤展 廣州→高雄 11:05 起飛

(十一) 團員名單

No	公司名稱	姓名	職稱
1	科技部南部科學工業園區管理局	郭本正	科長
2	金屬工業研究發展中心	薛瞬傑	經理
3	醫百科技股份有限公司	黃大可	董事長
4	醫百科技股份有限公司	王維正	經理
5	光宇醫療儀器股份有限公司	黃啟明	董事長
6	光宇醫療儀器股份有限公司	李凌浩	特助
7	皇亮生醫科技股份有限公司	陳婉玲	特助
8	亞果生醫股份有限公司	謝達仁	執行長
9	亞果生醫股份有限公司	郭哲成	財務長
10	科頂科技工業股份有限公司	方怡清	副總經理
11	科頂科技工業股份有限公司	廖軍憲	副總經理
12	普生股份有限公司	施欣沂	業務專員
13	普生股份有限公司	許珮綺	副研究員
14	東昕精密製造股份有限公司	蔡嘉程	總經理
15	東昕精密製造股份有限公司	何雅芬	特助
16	喜樂醫療儀器股份有限公司	陳瑾惠	副總經理
17	喜樂醫療儀器股份有限公司	朱建平	副總經理

(十二) 參展過程



與廠商大合照



參加開幕活動



與普生公司合照



與科頂公司合照



與亞果公司合照



與喜樂公司合照



與皇亮公司合照



與駐外單位合照



參展入場情形



醫百公司介紹產品

二、廠商拜訪

(一)東莞醫佰醫療科技有限公司

拜訪日期	2019 年 3 月 3 日 10:00
公司地址	廣東省東莞市松山湖松科苑 8 棟 404,406,408,409 室
廠商類別	牙科導航系統廠商
接待人	東莞醫百科技 高榮嶽總經理
公司簡介	醫百科技股份有限公司自 2007 年成立以來，陸續獲得 2008 年之「生技醫療星光大道先鋒獎」、2009 年之「破殼而出中小企業創新育成中心培育優質企業獎」、2015 年「台灣精品獎」、2016 年「信息月百大創新金質獎」肯定。經過不斷的努力，醫百科技也已分別取得 ISO13485 以及醫療器材 GMP 質量管理認證，植牙導航系統並已取得歐盟 CE 認證、台灣 TFDA 第二類醫材認證，以及中國大陸 CFDA 第三類醫材認證。 2017 年落地松山湖，成立大陸子公司，設立初期將會以牙科臨床考核導引系統(DDS-100)以及植牙臨床導引系統(IRIS-100)為主要產品，初始配合現有的北、中、南區域銷售代理商渠道。未來將會開發大陸西部及西南區域的銷售通路，不定期配合各區域經銷商舉辦營銷活動及參加各大展覽會，擴大產品在大陸的普及率。售後服務方面，醫百將訓練各經銷商的工程師，以提供顧客更好的服務，並更能夠從顧客方獲得的反饋中不斷求進步。
與會人員	南科管理局 郭本正科長 金屬中心 薛瞬傑 經理
拜訪目的與會議重點	1.東莞醫百為目前園區廠商在大陸設子公司，藉由本次華南國際口腔展拜訪該公司，該公司在中國大陸屬於第三類醫療器械，而中國大陸在臨床試驗規定申請第二類、第三類醫療器械註冊，應提交臨床試驗資料。業者需依照《醫療器械臨床試驗規定》進行臨床試驗，準備申請醫療器械註冊所需之醫療器械臨床試驗資料。承擔醫療器械臨床試驗的醫療機構，必須為經過國務院食品藥品監督管理部門

	會同國務院衛生行政部門認定的藥品臨床試驗基地。 2. 能夠取得大陸醫療器械註冊證書在中國大陸需要花很多人力及物力，而目前中國大陸 醫療器械還在改版，針對未來重新註冊部分，中國大陸也尚未定案，造成廠商之間的恐慌，擔心需花更多經費及人力在取證上(SFDA 發給醫療器械註冊證書，有效期 4 年，有效期屆滿前 6 個月內，申請到期重新註冊)，希望政府能夠多留意法規發展限制及輔導協助，以提升在當地市場競爭力，提升海外行銷產值。
參訪照片	

(二) 上海聯植醫療器械有限公司

拜訪日期	2019 年 3 月 3 日 14:00
公司地址	上海市徐匯區桂平路 333 號 6 號樓 506 室
廠商類別	醫材製造商
接待人	上海聯植醫療器械有限公司 陳俊呈總經理
公司簡介	上海聯植醫療器械有限公司是園區廠商-全球安聯科技股份有限公司位於上海的分公司，自有品牌『Anker』人工牙根系統，除通過食品藥物管理署查驗登記核可，並於 2013 年取得美國 FDA510K 核可，獲在美銷售許可，更於 2014 年通過中國 CFDA 認證，為全台第一家通過中國 CFDA 認證之人工牙根廠商，正式進軍中國市場！全球安聯與國立成功大學，高雄醫學大學，高雄第一科技大學，台北醫學大學等台灣一流大學進行產學合作研究，並在多家醫學中心的協助下進行動物實驗。該公司為目前台灣全製程規劃設備最完善的人工牙根及醫療器材專業製造廠，製程規劃包含設計，機械加工，磁力研磨，電解拋光，電解鈍化，陽極發色，

	檢驗與檢測分析，高階表面處理，無塵室清洗與包裝，滅菌確效實驗。
與會人員	南科管理局 郭本正科長 金屬中心 薛瞬傑 經理
拜訪目的與會議重點	上海聯植是早期進入中國牙科市場的台灣自有品牌製造商之一，透過本次參訪瞭解台灣廠商在大陸設廠所遭遇到的困難與實際狀況，以協助未來有機會進入大陸的園區廠商能夠快速進入市場。 會議重點 1. 中國大陸醫療器材取證不易，全球安聯更是園區第一家取得大陸 CFDA 認證的人工牙根廠商，經營大陸市場商不容易，當深入訪談了解台商在當地牙科市場的經營策略及市場營運機制，上來除了地價跟物價都比台灣來得高，相對的支出也都比一般都高，未來希望能夠結合在地台商的力量分享通路共同在大陸開創新的市場。 2. 上海聯植身為園區廠商分公司的一員，願意分享其在中國的動力，也希望其他廠商能夠共同分享通路，讓園區醫材產品成為南科的 A 隊，先行打入大陸國家醫院，後續進入大陸的廠商，可以透過這些通路管道，快速進入大陸市場。 3. 面對韓國廠商的積極行銷策略，台灣廠商更應更團結，可透過國內在當地設立醫院的醫師，藉由設立示範教育中心或促進異業結合或聯合行銷之「One-Stop Shopping」共效，將台灣廠商的產品整體整合推廣。
參訪照片	

三、參展效益追蹤

世界新興國家成長幅度快速，經濟成長率超越領導全球經濟先進大國，成為國際市場的重要話題之一，大陸地區潛力更是十足，市場前景看好，因此可作為海外拓銷重點之一。本次，經由園區廠商問卷調查，本展為所有園區醫材廠商參展意願票選得票數最高之展會，本年度亦已是連續第 7 年參展，廠商參與度及參展的效益皆有不錯的成績。

本次的參展行程，是南科醫療產業聚落逐漸成形之後，重要國際拓銷活動之一，為園區廠商打入新興國家市場重要的一步，向國際舞台展現台灣醫療器材產業之實力與能量。大陸地區市場在數年來的佈局耕耘下，包含全球安聯、皇亮生醫、光宇及醫百已取得當地市場 CFDA 認證，後續廠商亦將開始與通路商合作、代理、接單，未來將促成產業聚落間合作、行銷的一站式服務能力。

經過追蹤本次參展廠商接獲的訂單與效益也打破以往，主要彙整如下：

- ★現場成交及接單量超過新台幣 800 萬以上(科頂、皇亮、普生、光宇)，現場洽談超過 1,000 人次。
- ★廠商取得超過 100 家以上當地通路商/代理商資料，以及超過 200 位以上當地醫師資料。
- ★促成光宇、科頂、皇亮、亞力士、全球安聯、普生、醫百廠商接獲訂單，預估後續訂單金額可望突破新台幣 2,000 萬元。

參、心得與建議事項

- 一、**形象建立與印象累積：**2019 華南國際口腔展為大型牙科器材專業展，目前園區醫材廠商以牙科產品最多，專業展更能聚焦吸引到相關專業人士，對牙科廠商跨入國際市場效益最佳，近年持續以台灣形象館方式參展，希望能將此一形象深入人心，誘發產品研發、試製、代工、供應等洽商機，同時，也可透過轉介，將相關產業一併帶進國際市場，促進不同產品項合作結盟或打入國際供應鏈；惟展會期間也發現有其他廠商模仿台灣形象館意象方式進行展區佈置，也是未來參展時需要留意與因應之處。
- 二、**增加醫院信賴度與使用率：**由於醫療產品需要經過醫療服務介面，才能到消費者手上，而此關鍵就是掌握醫療器材使用專科醫師；為增加醫師信賴度，將持續鼓勵醫院醫師使用聚落產品，臨床醫師數據收集與發表，可與當地醫療機構合作，並配合展會期間發表，建立臨床使用信心；另外，亦希望聚落廠商能組成產業聯盟，發展出符合市場期待商業模式，確實打進國內外牙科診所或醫院，利用堅實臨床使用數據，作為國外市場拓展行銷利器。
- 三、**聯合各部會參展資源可有效提升聚落知名度與能見度：**展會期間，台灣廠商主要競爭對手韓國，採國家隊方式整體行銷佈展，呈現形象清楚鮮明，未來佈展仍可持續結合國內其他單位資源，例如：外貿協會、經濟部之國外參展計畫，以整個台灣醫療領域的產品形象參展，發展聯合行銷機制，針對國際醫療展會，辦理行銷說明會，促進廠商掌握行銷重點與方式，加速醫療聚落產值提升。
- 四、**加強園區發展牙科產業數位化：**牙科產業在醫療資訊數位化、科技整合系統化、行銷服務品牌化的高度整合與應用下，正加速整合中，除傳統牙科診所醫療服務外，必須加入企業管理之經營管理手法，透過導入數位科技的整合服務與經營管理，降低牙科產業供應鏈中無形成本，提供專科醫院更佳服務與經管模式，才能夠持續性地保有競爭優勢。
- 五、**產業結盟籌組服務團隊(以大帶小)：**中國大陸醫療資源分布不均，除了大城市多以採購大廠產品為主之外，鄉村醫療處於相對不均且不足，因此在十二五規劃政

策驅動下，未來將增加鄉村醫療建設，相關醫療院所醫療器材採購數量也可望持續增加，帶動醫療器材市場發展。透過此次訪廠了解，目前在大陸經營相當競爭且取證限制越趨嚴格，需要利用廠商彼此結盟的方式，共同分享通路，逐步提高在地信賴及市佔率。也可利用在當地發展不錯的醫師與廠商通路，共同合作整體行銷，並思考當地設立營運銷售據點，再運用電子商務、人工智慧、大數據、雲端計算等技術增強服務競爭力，逐步深耕拓展市場，而國內規模較大的醫材廠，則可透過併購在地廠商方式進入此市場，降低初期進入市場的門檻與時間。

六、推動國際間相互認證制度：醫療器材與一般消費性產品不同，需經相關法規認證才能製造與銷售，園區已加強輔導廠商檢測實驗室認證、醫材法規與國際驗證機構的鏈結，協助醫材業者儘快進入歐美日先進國家及鄰近的大陸地區、韓國、東南亞地區，未來可規劃鏈結國際醫材大廠供應鏈，加速園區醫材產值躍升。此外，推動國際間相互認證制度，以及國際標準一致性等部分，亦可有效加速國內醫材產品進入國際市場。

七、國內在地化推動：大陸地區開始透過檢測認證之門檻調高來限制進口醫材產品，扶植在地產業，未來政府亦可思考透過健保給付或醫院採購等政策面，間接提升優良國產醫材產品在國內市占率。