

出國報告：出國類別(其他)

拓展醫療器產業行銷及南向海外聯合營  
運服務據點  
出國報告

服務機關：科技部南部科學園區管理局

姓名職稱：鄭秀絨副局長

郭本正科長

鄭旭峰科技秘書

派赴國家：越南(胡志明)、馬來西亞(吉隆坡)

出國期間：108年11月13日至11月20日

報告日期：109年2月5日

## 摘要

為落實政府新南向政策及行政院生技產業策略諮議委員會(Bio Taiwan Committee, BTC)方向，提升及推廣南科智慧醫療器材聚落廠商及其產品在國際市場能見度與鏈結力，輔以多元推廣模式，加速國產醫療器材產品進入當地醫療市場，邁向深耕國際市場之目標，本局率團參加越南胡志明市立口腔醫院牙科技術研討會暨專業牙科展覽會，與中華民國牙醫師公會全國聯合會合作，於研討會及展覽會中向越南醫界置入性行銷南科牙材產品，現場示範操作廠商產品，推廣行銷我國醫療器材產品，提升產品印象。

為深耕新南向國家市場，南科首度結合馬來西亞吉隆坡當地知名牙科診所，建置南科醫療器材聯合營運據點，導入體驗行銷、專業聯盟及一站式服務概念，直接針對當地使用者(醫師)、經銷商、通路商及專業醫療院校進行服務。此營運據點結合本產品銷售展示及教育訓練中心，透過定期辦理各項專業醫療技術課程或工作坊方式，由國內廠商派遣公司訓練講師及服務專員或合作醫師前往進行市場建立開拓。該場域具多元功能，提供南科醫療器材廠商商品展示、教育訓練、商務洽談、售後服務及人員派駐綜合營運空間，為園區廠商拓展國產醫療器材產業於東南亞國際市場發展增添重要利器。

# 目次

	頁碼
摘要.....	I
壹、出國目的.....	01
一、緣起.....	01
二、目的.....	04
貳、活動過程.....	10
一、參加胡志明市立口腔醫院醫療技術研討會暨展覽會.....	10
二、馬來西亞吉隆坡南科醫療器材聯合營運據點開幕儀式.....	14
三、參加馬來亞大學 ICDSECD 研討會暨展覽會.....	20
四、廠商拜訪.....	24
(一)越南大醫 DAIY 醫院及 CIREM MEDICAL 通路商.....	24
(二)拜訪越南醫材通路商 THUY AN Biotech Joint Stock Co., Ltd.....	25
(三)拜訪 KLIDC 牙科診所.....	27
(四)拜訪拜訪馬來西亞牙業商會(Malaysian Dental Dealers Association, MDDA).....	30
參、參訪心得與建議.....	32
一、參訪心得.....	32
二、建議.....	32

# 壹、出國目的

## 一、緣起

依據總統於 105 年 8 月 16 日召開對外經貿戰略會談通過之「新南向政策」政策綱領，擬定新南向政策推動計畫。市場鎖定在東協十國、南亞六國及澳洲、紐西蘭。目標設定包含軟實力連結、供應鏈連結、區域市場連結、人和人連結、充實及培育南向人才、推動雙邊和多邊制度化合作、積極參與國際合作、全面強化協商對話機制等。「2016 生技產業策略諮議委員會議」(BTC) 中決議，強化我國既有產品群組，組成系統產品國家隊，整合醫療產品服務行銷，透過區域市場上市輔導，促成產業高值化，提升產值及外銷比重。

醫療器材屬於特許行業，通路有別於其他商品的限制，大部份醫療器材不能在一般零售店和網路販售。目前臺灣特定醫療器材產品的製造廠商，仍普遍利用自身有限的行銷資源來推廣產品或是單獨參加國際展會，缺乏整合供應鏈上下游廠商，使得銷售通路無法順利擴展，導致臺灣的醫材產品在國內外曝光率過低。南科管理局於 106 年委託拓璞產業研究院針對園區醫療器材廠商進行需求調查，經問卷分析結果顯示：1 廠商之行銷需求在「國外產業市場與競爭分析」、「協助拓銷新興市場」、「進入東南亞市場評估與策略建議」及「建立企業品牌發展策略」達 90%以上。2.以外銷市場項目分析，廠商面臨的困難以「新興市場開拓不易」達 78%、「海外佈局變化之影響」及「與國際大廠合作不易」達 66%。

行銷需求	0-50 %	51-89 %	90 %以上	外銷市場	0-30 %	31-59 %	60 %以上
國內外產業市場與競爭分析			93%	新興市場開拓不易			78%
協助拓銷新興市場			90%	海外佈局變化之影響			66%
進入東南亞新興市場評估與策略建議			90%	與國際大廠合作不易			66%
建立企業品牌發展策略			90%	兩岸經貿政策之影響			54%
進入中國大陸市場評估與策略建議			81%	區域性經貿政策影響			48%
國外通路及代理商外			81%	國際原物料價格變動之影響			33%
建立公司成長策略			72%	美國經濟局勢變化之影響			30%

圖 1、針對園區廠商進行需求調查分析結果

臺灣醫材產品外銷地區目前仍是以歐美地區為主，但隨著歐美經濟弛緩，已開發國家需求產生變動，進而影響到臺灣醫材產業的出口與營收表現，因此積極開拓新興市場，降低對單一市場或地區的依存度，是相當重要的策略方向。根據統計，新南向國家進口醫療器材高達 80%，而我國海關資料顯示，2017-2018 年臺灣醫衛產品(包含藥品及醫材)出口至東南亞新南向國家成長率分析，臺灣醫療器材南向出口國家菲律賓(14%)、緬甸(38%)、馬來西亞(10%)、泰國(12%)、越南(12%)。2018 年醫療器材出口值約 955 億新台幣，新南向 10 國家約 95 億，約佔臺灣醫材出口值之 10%，顯示尚有很大成長空間。

馬來西亞及越南等醫療器材市場近年成長率逐步成長，此二國為臺灣在當地深耕較久的市場，並在臺灣的留學生、在當地的臺商數均較多。臺灣醫療體系及醫衛產品與越南、大馬均已多年交流，對於強化與臺灣的醫衛交流、合作有高度意願，而衛生福利部 107 年為了推動新南向相關政策，藉由臺灣優良醫衛實力帶領相關醫衛產業走出臺灣，啟動「一國一中心新南向衛生醫療合作計畫」，一國家由一家醫院負責統籌，並推動醫衛人才培訓、醫衛產業搭橋、相關產業之法規及市場調查等，都為臺灣醫療器材開啟通路大門。

根據統計，東協十國及南亞六國近年平均每年經濟成長率高於全球經濟成長率。東協國家以柬埔寨、寮國、越南與緬甸等國家成長速度最大，平均每年經濟成長率突破 6%；南亞國家中的印度亦高達 7.7%。此外，以東協十國為主的東協經濟共同體(ASEAN Economic Community, AEC)也預估，至 2020 年整體 GDP 將增至 4.7 兆美元，可望成為比歐盟更大的重要經濟體。透過觀察東協各國醫療環境與現況，普遍發現醫療資源不均，基礎建設待提升，因此各國皆透過醫療改革計畫，增加醫療基礎建設以及提高醫療保健覆蓋率作為因應策略。而主要東協六國政策，皆有「智慧健康醫療」相關倡議與推動規劃的頒布，彰顯了各國政府積極主導驅動國內醫療單位進行「智慧資訊化系統」的導入，勢必增加國外高階醫療導入與升級的機會。綜合以上所述，在新南向政策支持下，我國輸出東南亞醫療器材市場會是重要的契機。

表 1、2017-2018 年臺灣醫材器材產品出口新南向五國情形

單位：千美元；%

國家項目	菲律賓			緬甸			馬來西亞		
	2017 年	2018 年	成長率	2017 年	2018 年	成長率	2017 年	2018 年	成長率
醫材加總	9,403	10,743	14.25%	2,720	3,753	37.95%	12,305	13,472	9.48%
國家項目	泰國			越南					
	2017 年	2018 年	成長率	2017 年	2018 年	成長率			
醫材加總	15,276	16,860	10.37%	14,866	16,680	12.20%			

根據工研院 IEK 資料指出，東南亞國協 ASEAN 積極進行醫療器材法規調和，並於 1992 年成立東南亞國協-醫療器材品質及標準小組-諮詢委員會(簡稱 ACCSQ-MDPWG)，目前該區域醫療器材法規調和工作，大多由新加坡及馬來西亞所主導。而進入新南向國家取得醫療器材上市販售許可證，相對比其他鄰近國家較為簡易，申請的主要條件包含：1.需具有歐盟 CE 或美國 FDA 認證、2.於當地具有代理商或經銷商，便可向當地申請進口許可證，故近年南科管理局積極協助園區廠商與當地 CRO 公司或代理商鏈結。

南科生醫聚落發展 10 年，園區生醫廠商製造產品擁有高品質水準，近幾年漸受國內醫師青睞。自 107 年起「南部智慧醫產業聚落推動計畫」，鼓勵國內設有醫學院及醫學中心等醫療機構建置建置國產品教育訓練中心(以下簡稱教育訓練中心)，以姊妹校鏈結，培育國內外醫學生與醫技人才，提高使用率及臨床信賴度。教育訓練中心有五大功能包含：1. MIT 品牌整合行銷 2.國內外師資教育訓練 3.學研交流 4.新南向醫療服務輸出 5.IRB 示範場域，目前國內已有台大、陽明、北醫、中山醫及高醫等五所牙醫學院建置牙科教育訓練中心，除了以教育深耕的方式增加對 MIT 產品的信賴度，亦是培育未來的採購決策者。再者邀請當地醫師之合作，對於產品使用操作上有任何意見回饋，能夠及時進行完整直接的溝通，依使用者(醫師)的需求加以改善，以符合當地醫師的使用習慣。

此外，南科管理局結合牙醫師公會全國聯合會及園區廠商組成南向 KOL 拓銷團，

透過體驗行銷與信賴行銷機制，將園區廠商產品於胡志明口腔醫院研討會暨展覽及馬來亞大學 ICDSECD 研討會暨展覽中推廣行銷，同時搭配園區廠商產品體驗以及攤位產品展示，進行置入推廣。

## 二、目的

據前述市場、法規及廠商需求等面向顯示，越南及馬來西亞因 GDP 趨於穩定成長，當地醫療水準逐年提高，為國內外醫療器材產品進軍之首選地。本次代表團透過與牙醫師全聯會鏈結如胡志明市立口腔醫院及馬來亞大學及其附設醫院，皆為二國指標性醫學中心，由臺灣臨床醫師擔任園區產品 KOL，於研討會發表臺灣醫療器材產品臨床報告，使當地醫療機構進一步了解臺灣頂尖品質醫療器材，執行方式如下：

- (一)、 參加胡志明市立口腔醫院牙科技術研討會暨展覽會，於會中將我國醫療器材產品推廣行銷，搭配廠商產品進行體驗行銷及攤位展示，爭取訂單。
- (二)、 籌設馬來西亞吉隆坡「南科醫療器材聯合營運據點」，辦理開幕典禮，拓展臺灣生技醫療器材產業之國際形象與研發成果，同時提升廠商產品技術形象，以期將國產優質產品行銷至馬來西亞甚至擴大至其他國家市場。
- (三)、 參加國立馬來亞大學舉辦之臨床研討會，帶領廠商參與當地交流論壇及產品體驗實作課程，讓馬來西亞 13 所醫學院校之醫師及學生更了解臺灣優質平價產品，另拜訪當地相關公協會，串連國內廠商與當地通路。
- (四)、 赴越南及馬來西亞行程簡表(2019 年 11 月 13 日至 11 月 20 日)

天數	日期	時間	行程內容
1	11/13 (三)	上午	高雄小港 KHH→越南胡志明 SGN 搭乘班機：越南航空 VN 581
		下午	拜訪越南 DAIV 大醫醫院及 CIREM MEDICAL 通路商，洽談採購臺灣醫療器材機會、見證全聯會與大醫簽 MOU 接待人：大醫張忠霖總經理
2	11/14 (四)	上午	園區廠商參加胡志明市立醫院數位醫療技術研討會、醫材展覽

天數	日期	時間	行程內容
		下午	拜訪越南醫材通路商-THUY AN Biotech Joint Stock Co., Ltd. 血液透析通路商 接待人：Samuel Liang, President
3	11/15 (五)	上午	參加胡志明市立醫院數位醫療技術研討會 新光醫院林世榮醫師 workshop 演講，結合推廣臺灣醫療器材 會晤駐胡志明辦事處經濟組 接待人：經濟組 龔榮男組長等
		下午	越南胡志明機場 SGN→馬來西亞吉隆坡 KUL 搭乘班機：馬來西亞航空 MH767
4	11/16 (六)	上午	拜訪吉隆坡 KLIDC 醫院，洽談採購臺灣醫療器材 接待人：劉書發執行長/醫師
		下午	馬來西亞營運據點開幕佈置及採排
5	11/17 (日)	上午	舉辦馬來西亞南科醫療器材聯合營運據點開幕典禮暨工作坊 課程 地址：2nd Floor, 33, Jalan Yap Kwan Seng, Kampung Baru, 50450 Kuala Lumpur, Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur
		下午	馬來亞大學 ICDSECD 醫材展覽佈展
6	11/18 (一)	上午	馬來亞大學—成大週(NCKU Week)開幕式 參加馬來亞大學 ICDSECD 研討會暨展覽，與馬來亞大學醫學院 進行交流 地點：Institute of Research Management & Services, University of Malaya 馬來亞大學研究管理與服務中心
		下午	拜訪駐馬來西亞臺北經濟文化代表處 接待人：尹公使新垣等
7	11/19 (二)	上午	參加馬來亞大學研討會暨展覽、辦理臺灣醫材 Workshop，由 臺灣江濤醫師進行演講 地點：Institute of Research Management & Services, University of Malaya 馬來亞大學研究管理與服務中心
		下午	拜訪馬來西亞牙業商會，未來將升級為全面性醫療器材進口/ 代理商會， Malaysian Dental Dealers Association(MDDA) 接待人：Ding Sing Leong 理事長、張運發副理事長
8	11/20 (三)	下午	馬來西亞吉隆坡 KUL→臺灣桃園 TPE 搭乘班機：中華航空 CI722

(五)、關於規劃建置海外營運據點，說明如下：

1、馬來西亞吉隆坡地點選定



- (1). 馬來西亞地處新南向國家之中心地帶，與印尼同為我國新南向布局重點國家。
- (2). 馬來西亞吉隆坡是重要的穆斯林金融中心，未來可將成功切入穆斯林市場之經驗進一步複製到印尼、印度、阿拉伯等以穆斯林為主之國家。
- (3). 馬國政府持續推動醫療體系發展，相關醫療法規為新南向中相對較健全。
- (4). 馬來西亞當地牙科發展較慢，診所或醫院目前仍以傳統方式治療，植牙技術及數位系統尚未建立，可透過新產品導入及當地直接教育訓練有效推廣產品。
- (5). 馬來亞大學為馬來西亞指標性醫學研究機構，與我國國立成功大學共同辦理國際研討會，並與我國牙醫師公會全國聯合會定期合作，關係密切。

## 2、營運據點週邊介紹

營運據點之設立地點位於馬來西亞吉隆坡市區，距離吉隆坡知名雙子塔直線距離僅 600 公尺，步行僅需 10 分鐘，地處商業金融及觀光旅遊中心地帶，週邊商辦及商業興盛，人潮眾多，交通便利容易抵達，具地利之便，利於廠商拜訪、商務洽談及活動辦理。該營運據點隔壁緊臨 KLIDC(Kuala Lumpur International Dental Centre)牙科診所，未來規劃與該診所合作辦理專業牙科教育訓練課程與講座，並委託該診所於當地辦理醫學院學生報名參與課程事宜。



圖 2、馬來西亞營運據點地理位置示意圖

馬來西亞當地公私立大專院校有 13 所設立牙科醫學院，而營運據點除作為園區產品展示中心外，亦結合教育訓練中心以導入體驗及教育的行銷概念，直接針對當地使用者(醫師)、經銷商、通路商及專業醫療大專院校，定期辦理各項專業課程，並由臺灣廠商直接派公司講師及專員進駐據點進行市場開拓，該營運據點供南部科學園區醫療器材產業之廠商之產品於當地展示、辦理教育訓練、商務洽談及人員派駐辦公使用，期待共同活絡我國醫療器材產業於國際市場之發展，並將成功案例快速複製至其他新南向國家。

(六)、 團員名單

1.南科管理局

NO.	姓名	機構	職稱
1	鄭秀絨	科技部南部科學園區管理局	副局長
2	郭本正	科技部南部科學園區管理局	科長
3	鄭旭峰	科技部南部科學園區管理局	科技秘書

2.牙醫師全聯會

NO.	姓名	機構	職稱
1	黃啟祥	中華民國牙醫師公會全國聯合會	主委
2	蔡政峰	中華民國牙醫師公會全國聯合會	產業執行長
3	林世榮	中華民國牙醫師公會全國聯合會	醫師
4	陳欽章	中華民國牙醫師公會全國聯合會	醫師
5	石家璧	中華民國牙醫師公會全國聯合會	醫師

3.金屬中心

NO.	姓名	機構	職稱
1	林志隆	金屬工業研究發展中心	副執行長
2	黃博偉	金屬工業研究發展中心	組長
4	呂姝嬋	金屬工業研究發展中心	專案經理
5	夏慈羚	金屬工業研究發展中心	專案經理
6	楊庭鈞	金屬工業研究發展中心	專員

4.園區廠商

(1)越南展團

NO.	姓名	機關名稱	職稱
1	鍾淑華	京達醫材科技股份有限公司	經理

2	鮑宜寧	京達醫材科技股份有限公司	業務
3	陳敏麗	皇亮生醫科技股份有限公司	經理
4	陳琬玲	皇亮生醫科技股份有限公司	業務
5	經銷商	光宇醫療儀器股份有限公司	經銷商
6	張忠霖	瑞登生物科技有限公司	董事長

(2)馬來西亞展團

NO.	姓名	機關名稱	職稱
1	鍾淑華	京達醫材科技股份有限公司	經理
2	鮑宜寧	京達醫材科技股份有限公司	業務
3	江濤	京達醫材科技股份有限公司	醫師
4	陳敏麗	皇亮生醫科技股份有限公司	經理
5	陳琬玲	皇亮生醫科技股份有限公司	業務
6	黃亮軒	臺灣植體科技股份有限公司	經理
7	謝政勳	臺灣植體科技股份有限公司	業務
8	黃大可	醫百科技股份有限公司	董事長
9	王維正	醫百科技股份有限公司	經理
10	經銷商	光宇醫療儀器股份有限公司	經銷商
11	廖振文	全球安聯科技股份有限公司	業務

## 貳、活動過程

### 一、參加胡志明市立口腔醫院醫療技術研討會暨展覽會

(一)日期：2019 年 11 月 14-15 日

(二)地點：Windsor Plaza 7 樓

(三)參訪照片及內容

越南近年 GDP 成長皆超過 6%，國民收入年益提升，成為全球醫療器材需求成長最快的地區之一。本局配合新南向政策，協助廠商拓展越南牙科市場，與牙醫師全聯會合作率領南科園區廠商包括皇亮生醫(人工牙根)、光宇醫療(牙科治療台)及京達(人工牙根)等廠商，參加胡志明口腔醫院所舉辦之牙科技術研討會暨展覽，越南駐河內科技組曾文隆秘書與代表團同行，並協助代表團於胡志明全程行程。

胡志明口腔醫院是越南最具影響力之醫療機構之一，具醫材設備採購及標準制定主導權。據悉越南全國約有 7 千多位牙醫師，胡志明地區即佔 3 千位。南科代表團於展覽現場設有臺灣牙材專區，於展覽首日(2019 年 11 月 14 日)舉辦 Corner Speech 吸引上百位越南牙醫師前來聆聽，越南全國最大之胡志明中央口腔醫院院長 Dr. Le Trung Chanh 本人亦出席瞭解臺灣牙科產品，越方皆推崇臺灣產品傑出的品質。

2019 年 11 月 15 日新光醫院牙科部林世榮醫師於研討會中，以園區廠商牙科產品臨床使用案例進行分享，同時講述臺灣數位牙科醫療技術發展概況。園區牙科產品線達診所可使用 85%(以牙科全產品線 100%，臺灣涵蓋率 92%，南科涵蓋率 85%)，並已逐步轉型為數位牙科，將園區產品系統整合，如光宇(牙科治療椅)整合醫百(植牙導航技術)、東昕(數位 CAD/CAM)、科頂(牙科手機)等，以診間系統輸出方式，並透過牙醫師全聯會以教育訓練模式推廣，吸引國際採購。



圖 1、胡志明市立口腔醫院醫療技術研討會暨展覽會開幕式



圖 2、胡志明市立口腔醫院 Dr. Le Trung Chanh 參觀臺灣展區(皇亮公司)



圖 3、越南通路商體驗光宇公司牙科治療椅



圖 4、臺灣展團於現場合影



圖 5、新光醫院林世榮醫師講述數位牙科應用於植牙手術



圖 6、本局鄭秀絨局長及胡志明辦事處經濟組龔榮男組長與參展廠商合影



## 二、馬來西亞吉隆坡南科醫療器材聯合營運據點開幕儀式

(一)日期：2019 年 11 月 17 日

(二)地點：2nd Floor, 33, Jalan Yap Kwan Seng, Kampung Baru, 50450 Kuala Lumpur, Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur, 馬來西亞

(三)剪綵貴賓：馬來西亞宜必思酒店拿督陳榮洲先生、科技部南部科學園區管理局鄭秀絨副局長、臺灣駐馬來西亞經濟文化代表處經濟組徐大衛組長、金屬工業研究發展中心林志隆副執行長、吉隆坡臺灣貿易中心蕭春雁主任等。

(四)活動重點

本局為協助臺灣醫療器材產品拓銷至東南亞地區，首度結合廠商產品在馬來西亞吉隆坡建立「南科醫療器材聯合營運據點」。開幕儀式於 108 年 11 月 17 日（星期日）隆重登場，貴賓雲集，馬國陳榮洲拿督蒞臨現場致詞，表達力挺臺灣優質醫療器材；當天出席者有醫療器材通路商、吉隆坡國際牙科中心(Kuala Lumpur International Dental Center, KLIDC)、當地頂尖牙科學院、吉隆坡臺灣貿易中心以及從臺灣遠道而來相挺的中華民國牙醫師公會全國聯合會、國立成功大學及臺北醫學大學醫師、教授等。

馬來西亞經濟穩步發展，吉隆坡為東南亞經濟貿易中心，成為本次選定建立南向海外聯合營運服務及拓銷前哨站，同時也是臺灣醫材教育訓練、業務洽談與服務中心。該營運據點將有廠商的業務人員常駐服務，於第壹章節說明，該營運中心比鄰於當地頂尖國際牙科診所 KLIDC，能充分結合馬來亞大學、馬來西亞國際醫藥大學(IMU)及 MAHSA 大學之牙醫學院等校之資源，讓醫師更容易使用臺灣優質醫材產品作為教材，深耕當地牙醫培訓教育，提升信賴度及使用度。未來可進一步複製此模式到其他市場，協助南科更多高品質醫材業者爭取東南亞國際訂單。

營運據點目前已進駐 12 家南科園區廠商，包含醫百科技(植牙導航系統)、皇亮(人工牙根)、昆霖(牙科治療台)、京達(人工牙根)、泰陞(傷口敷料)、普生(口腔菌群檢測試劑)、美梭(傷口敷料)、全球安聯(人工牙根)、双美(膠原蛋白骨填料)、臺灣創新生醫(3D 列印牙冠系統)、台植科(人工牙根)及美萌(齒顎矯正系統)，其中已取得馬來西亞上市許

可證者為双美、普生、台植科、昆霖及美萌等 5 家，於 11 月 17 日聯合營運據點開幕當日在現場展示產品及進行牙科技術工作坊，吸引當地醫師及通路商。昆霖於馬來西亞當地經銷商在會後與 KLIDC 經營者陳榮洲拿督已口頭達成訂單預計購買 80 檯牙科治療椅做為日後於檳城所建立之醫院牙科部門使用，醫百科技則透過當地 CRO 公司協助申請上市許可證等後續效益逐步發酵。在前述內容中提到，園區牙科產品線達診所可使用 85%，並已逐步轉型為數位牙科，本次協助園區產品系統整合籌組產業聯盟建置馬來西亞營運據點，對於當地需開立牙科診所的醫師，能一次購足所短採購時間，便能提高醫師的採購意願。

陳榮洲拿督係臺北醫學大學的校友，對於臺灣有深厚情感，表示臺灣擁有高品質醫療水準、臨床技術及醫事服務；他同時身為吉隆坡國際牙科中心經營者，期望透過雙方密切的合作，使營運據點集合展示、訓練、教學、業務、銷售及臨床等功能，成為南科頂尖醫材產品進軍馬來西亞及東南亞市場的強力後盾。

本局在過去 10 年間積極推動醫療器材產業聚落，透過平台服務及研發補助，鼓勵廠商技術創新，取得不錯的成果。但醫材行銷及品牌建立所需投入的金額是研發端的數倍以上，對於國內較小規模的醫療器材廠商是非常沈重的負擔。因此，透過海外營運據點可將南科園區及臺灣優質醫療器材產品推入馬來西亞、東南亞甚至全球市場，創造臺馬雙贏的局面。

當日開幕式活動媒體曝光包含：馬來西亞大紀元時報 P17 全版 2019 年 11 月 17 日，中央社 CAN 及馬來西亞國家新聞社 Bernama News 亦於開幕當日前來採訪，馬新社是馬來西亞政府旗下官方通訊社，依《1967 年國會法令》而成立，於 1968 年 5 月 20 日開始運作，是馬來西亞新聞部轄下的自治機構。藉由當地新聞社曝光，更能加速擴散宣傳效益。相關報導網址如下：

1. <http://www.epochtimes.com/b5/19/11/18/n11663206.htm> (大紀元)
2. <https://www.cna.com.tw/news/afe/201911170151.aspx> (中央社)
3. <https://www.facebook.com/167047123315520/posts/2777897798897093?sfns=mo> (馬新社報導)



圖 7、馬來西亞大紀元 2019 年 11 月 17 日營運據點開幕報導



圖 8、馬來西亞國家新聞社 Bernama News 報導



圖 9、南科醫療器材產品推廣及營運中心-現場照 1



圖 10、馬來西亞醫療器材產品推廣及營運中心-現場照 2



圖 11、本局鄭秀絨副局長致詞



圖 12、馬國陳榮洲拿督致詞



圖 13、臺灣醫療器材馬來西亞吉隆坡行銷營運中心開幕合影



圖 14、醫百科技進行植牙導航 workshop 課程



圖 15、臺灣馬來西亞醫療器材產品推廣及營運中心開幕賓客雲集

### 三、參加馬來亞大學 ICDSECD 研討會暨展覽會

(一)日期：2019 年 11 月 18-19 日

(二)地點：Institute of Research Management & Services, University of Malaya

(三)參加貴賓：國立成功大學蘇慧貞校長，馬來亞大學口腔衛生學院院長 Ms. Hayaty。

(四)活動內容及照片

馬來亞大學（University of Malaya，簡稱：「馬大」或「UM」），是馬來西亞歷史最悠久和最著名的大學。馬大的前身是 1905 年成立的愛德華七世王學院（Kolej King Edward VII）和 1929 年成立的萊佛士學院（Kolej Raffles）。總校區位於首都吉隆坡的班底谷（Lembah Pantai），下設多所學院、學術中心、研究院及文體中心等等，提供超過 100 多種學士學位、碩士學位和博士學位課程。

馬大的學術水平廣受世界承認，被英國 QS 列為 5 星大學（5-Star University Ratings）和泰晤士報世界前 200 大學。馬來亞大學在 2020 年 QS 全球大學排行榜中位居第 70 位，國內排名第 1 位，亞洲排名第 19 位，東南亞排名第 3 位，僅次於新加坡國立大學和南

洋理工大學。

成大-馬大週（NCKU-UM Week）於 11 月 18 至 19 日在馬來西亞吉隆坡舉辦，由成大與馬大共同籌劃，邀集馬來西亞國立大學(The National University of Malaysia)、美國華盛頓大學(University of Washington)的學者，以及臺灣中租迪和、醫百科技業界代表，馬來西亞衛生部副部長(YB Dr. Lee Boon Chye, Deputy Minister of health of Malaysia)也一起共襄盛舉，接力進行 58 場講座及研討活動，國內外參與的學術及產業代表達 300 人次與會。

成大-馬大週同時邀請到馬來西亞衛生部副部長李文材，他在開幕致詞中提及兩校藉由本次活動不只增進校際交流，也將口腔醫學的層次提升至數位化的 3D 時代。以高科技人工智慧，輔助牙醫進行更有效率的診治，是研究落實於臨床治療的成功典範。

成大在 2019 新增牙醫學系，密切與南部科學園區醫療器材廠商密切合作，這次前進東南亞，由成大、南科管理局與馬來亞大學合辦第一屆數位口腔醫學國際研討會(ICDSECD)，導入數位新概念與技術，展現口腔醫學教育、跨牙醫力學、材料學以及 3D 模擬軟體的頂尖研究成果。同時邀請馬來西亞全國 13 所牙醫學院與成大共同主辦，以及美、泰、菲、港、星及我國牙科學院院長擔任講師並學習觀摩。本局率領醫百科技(植牙導航系統)、皇亮(人工牙根)、京達(人工牙根)、台植科(人工牙根)等園區廠商參加本局與馬來亞大學、國立成功大學舉辦 ICDSECD 研討會暨展覽、工作坊(人工牙根、植牙導航、牙科教育訓練)等活動，利用講師帶入南科產品置入性行銷，深入當地教育系統，透過成大週的平台共同展現臺灣學術與產業緊密的合作關係以及深厚的科技研發、運用與創新底蘊。





圖 16、馬來亞大學 ICDSECD 研討會開幕式



圖 17、與參展廠商臺灣植體科技公司合影



圖 18、馬來亞大學醫學生與京達科技洽談植體產品

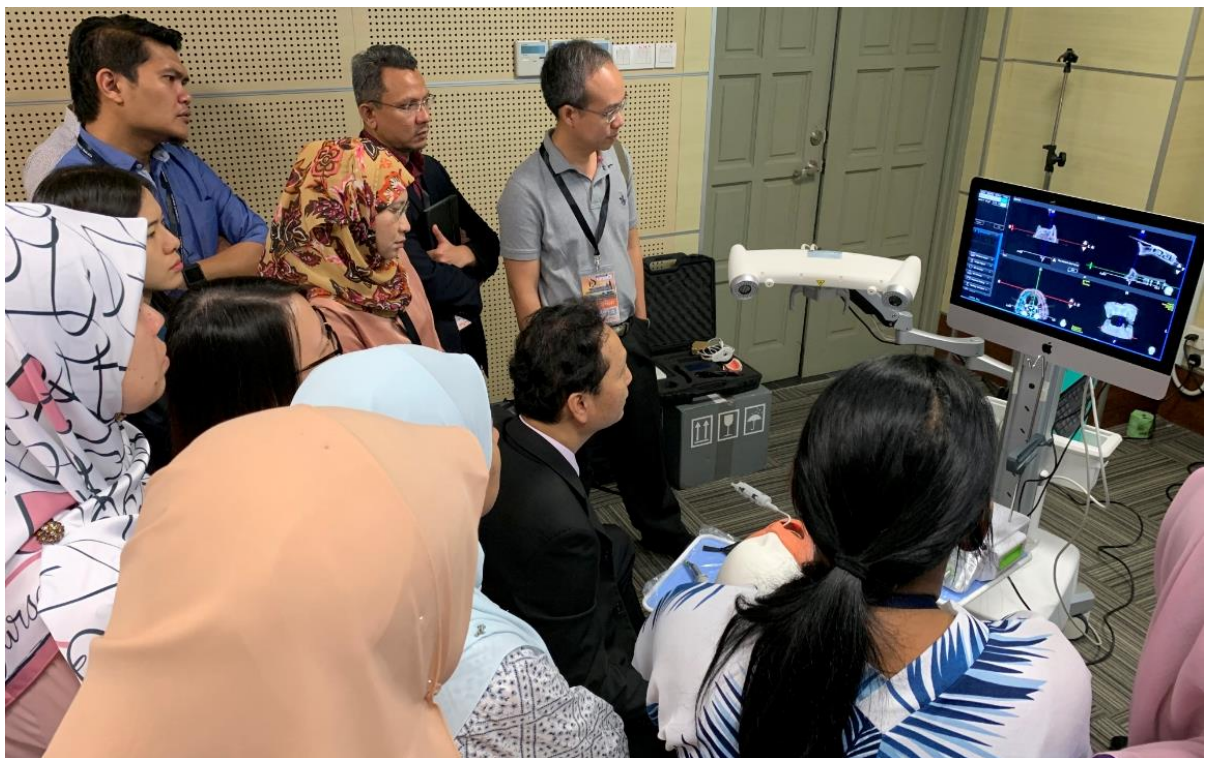


圖 19、參展廠商 Workshop 活動：醫百科技

## 四、廠商拜訪

### (一)越南大醫 DAIY 醫院及 CIREM MEDICAL 通路商

1.日期：2019 年 11 月 13 日

2.地點：274 Hải Thượng Lãn Ông, phường 14, Quận 5, Hồ Chí Minh

3.接待人員：張忠霖總經理、方尹羸院長

4.參訪照片及內容

(1)大醫醫院介紹：該醫院為胡志明市之國際醫院，由越南臺商在當地投資設立，除了越南當地醫師以外，還有畢業自德國及臺灣等國家的牙醫和護士。醫療項目涵蓋耳鼻喉口、婦科及牙科等，服務範圍完整。

(2)CIREM MEDICAL 通路商介紹：經營大醫醫院張忠霖總經理同時身為越南牙科產品通路商，並引進臺灣醫療器材產品至大醫診所、協助在當地取證及市場佈局。

11 月 13 日於本局鄭秀絨副局長見證下，中華民國牙醫師公會全國聯合會代表黃啟祥主委與胡志明市之大醫醫院代表方尹羸院長簽訂合作備忘錄，方院長表示未來會持續採購臺灣牙科醫材，協助臺灣廠商在越南當地行銷及牙材產品的應用。

黃啟祥主委指出，大醫醫院內牙科部目前已使用如昆霖(牙科治療台)、全球安聯(人工牙根)及亞果(膠原蛋白再生膜)等南科園區產品。本次與臺灣牙醫師全聯會簽訂合作備忘錄之後，未來該醫院將優先採購臺灣牙科醫材產品。



圖 17、合作備忘錄簽約儀式前排左起牙醫全聯會黃啟祥主委、本局鄭秀絨副局長、大醫醫院方尹羸院長及張忠霖董事

## (二)拜訪越南醫材通路商 THUY AN Biotech Joint Stock Co., Ltd.

- 1.日期：2019 年 11 月 14 日
- 2.地點：32, Duong so 7, KDC Cityland center hills, Phuong 7, Q.Go Vap, HCMC
- 3.接待人：Samuel Liang, President
- 4.參訪照片及內容

Thuy An 集團是越南臺商所開設的醫療器材通路公司，業務範圍遍及越南、寮國及柬埔寨，在越南已經營 13 年，主要業務範圍是血液透析、血液儲存、基因學領域，其中在血液透析方面是越南前五大之廠商；另外關係企業 Cirem 公司則是以牙材通路為主，近年更成立了 Maxiwell 進行醫材組裝及製造，現正在申請 ISO 及 GMP 中。

目前代理之台灣廠商產品列表	<b>Dental Device</b>		<b>Blood Purification</b>	
	手機保養油	Taiwan	A.V. Fistula Needle	Taiwan / Malaysia
	Irrigation set for implant	Taiwan	Hemodialysis Catheter	Taiwan / China
	Repair Service for hand pieces	Taiwan	<b>Blood Banking</b>	
	<b>ICU</b>		Leukocyte Reduction Filter	Taiwan
	Closed Suction Catheter	Taiwan	Transfusion Set	Taiwan
	Manual Resuscitator	Taiwan	<b>Genomics</b>	
			NIPS	Taiwan

圖 18、Thuy An 集團目前代理臺灣醫療器材產品

Thuy An 集團的服務對象包括公私立醫院、牙科診所、醫材零售商及電商平臺，在北越有 8 個銷售據點，在中越則有 3 個，總公司設於胡志明市。透過本次拜會 Thuy An 集團，可協助臺灣醫療器材廠商申請越南醫材認證，目前已代理許多臺灣廠商之醫材產品至越南，亦可協助有需求之廠商申請越南認證並代理產品。



圖 19、瑞安 Samuel Liang 總經理簡介公司業務範圍



圖 20、拜訪瑞安公司合影

### (三)拜訪 KLIDC 牙科診所

1.日期：2019 年 11 月 16 日

2.地點：2nd Floor, 33, Jalan Yap Kwan Seng, Kampung Baru, 50450 Kuala Lumpur, Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur, 馬來西亞

3.接待人：劉書發執行長/院長

4.參訪照片及內容

KLIDC 經營者為北醫校友陳榮洲拿督，提供全方位的牙科服務，包含一般牙科、矯正、植牙、牙齒美白、根管治療及牙科雷射等，診所內設有植牙服務中心，為吉隆坡大多數國際病患與高端消費者的優先選擇。KLIDC 亦擁有自己的牙技中心，可現場製作假牙，提供一站式牙科服務，節省病患等待時間。

本局 108 年度與 KLIDC 合作設立營運據點，109 年度將與 KLIDC 合作辦理國產品

教學課程，從教學開始建立產品信賴度，往後若其有需要採購牙科相關產品甚至是擴展到醫美產品，將以園區廠商產品作為優先採購對象。



圖 21、KLIDC 診所內導覽與參觀 - 入口處



圖 22、KLIDC 診所內導覽與參觀 - 診療空間



圖 23、KLIDC 診所內導覽與參觀 - 多功能教室



圖 24、南科代表團及劉書發院長於 KLIDC 診所前合影



#### (四)拜訪拜訪馬來西亞牙業商會(Malaysian Dental Dealers Association, MDDA)

1.日期：2019 年 11 月 19 日

2.地點：C/O Amedix Sdn. Bhd., Lot 7, Jalan Pengacara U1/48, Termasya Industrial Park, 40150  
Shah Alam, Selangor

3.接待人員：Ding Sing Leong 理事長、張運發副理事長

4.參訪照片及內容

馬來西亞牙業商會(MDDA)是馬來西亞牙科器械相關企業所組成的全國性協會，集結馬來西亞全國牙科產品和設備的製造商和供應商，從消耗性用品(如手套和牙科填補材料)到創新的牙科植入物(如氧化鋯植體)、高科技設備(如牙科雷射和 CBCT 成像設備)等。除了牙材產品之經銷，會員公司亦為口腔保健專業人員提供必要的教育和培訓。

於訪談中，雙方就臺灣牙科產業及馬來西亞牙科市場狀況進行分享及交流，該商會 Ding Sing Leong 理事長說明馬來西亞牙科市場雖不比其他科別來的高(牙科市場約占 10%)，但在馬來西亞政府的近年亦開始提高患者獲得醫療保健的機會，同時包括醫療保健設施設備的升級，而私人醫療保健需求在當地成階梯成長趨勢，理事長提及想進入當地國立牙醫學院就讀，多保留名額給馬來西亞本國籍，華僑多就讀私立或至臺灣等亞洲地區留學，並其學成後約有 45%的牙醫在私立部門從業或開立私人診所，因此也非常贊同臺灣用教育的方式讓牙醫學生對臺灣產品產生信賴感，未來也會多加利用本局馬來西亞營運據點辦理相關活動。

張運發副理事長提到，MDDA 已通過會員大會同意，2020 年將成為全方位的醫療器材商會，除牙科醫材外，另也加入其科別醫材。臺灣醫療器材業者普遍認為取得馬國醫療器材上市許可證法規複雜，且一定須由當地代理商協助申請，是進入當地市場的瓶頸；因為當地代理/通路以取得獨家代理權為首要條件，因此造成我國廠商無法多方代理授權。MDDA 提供在馬國取得醫療器材上市許可證，在當地有龐大的醫療網絡，未來可成為臺灣醫療器材踏入馬國市場的對接點。



圖 25、南科代表團與馬來西亞牙業商會討論未來合作事宜



圖 26、南科代表團及馬來西亞牙業商會代表團體合影

## 叁、參訪心得與建議

### 一、參訪心得

- (一) 臺灣醫療器材進入東南市場雖然起步較晚，但在當地臺商的支持下，已有初步的販售成果，如越南由當地臺商開設醫院，直接選用臺灣產品，透過醫院與醫院之間的鏈結，更能使當地醫師了解臺灣醫療器材品質。此外在當地舉行教育訓練課程亦有助於臨床醫師直接使用，產生信賴度。
- (二) 越南及馬來西亞 GDP 穩定成長，醫療水準逐年提高。因醫療保險制度尚不健全，其當地人民多選擇公立醫院治療；故本次鏈結如胡志明市立醫院、馬來亞大學附設醫院，透過研討會的方式報告臺灣醫療器材產品之臨床報告，使當地醫療機構更進一步了解臺灣頂尖品質醫療器材。

### 二、建議

近來東協與南亞等新興經濟體已成為全球經濟成長的重要動能，其在全球經濟發展所扮演的角色與影響力日益重要；這些新興市場消費者渴望獲得優質平價的產品，趨動「平價奢華、高貴不貴、物超所值」的龐大市場商機。

為使國產醫材升級、使用率提高及鏈結國際市場，在全球經濟重心逐漸東移中佔據產業鏈關鍵地位，南科刻正推動智慧生醫聚落，協助產品加值升級，以雲端軟體帶動所有硬體系統，籌組 Total solution 醫材聯盟並建置體驗示範場域，再以整場輸出進行整合行銷切入新南向市場，利用 MIT 優質平價商品，訴求價格負擔得起且品質、功能為新興中產階級所接受。運用姐妹校機制推動，透過產品研發合作、教育訓練等機制，增加國內醫材產品曝光度及使用率，提升產品銷售潛能。藉由 KOL 行銷代言機制及教學中心，大廠帶小廠產品線整合之策略與建構之通路，贏取消費者之信任。

東協與南亞等屬於新興醫療器材市場，產業鏈並不健全；高階醫材組裝需要較深技術與人力資源，進入障礙相對較高。藉由本次參訪觀察提出以下幾點建議：

- (一) 結合台商及當地知名醫療單位拓展營運模式布局越南市場

越南公立醫療機構是佔全國約 82.5% 達 1,091 家，前三大口腔醫院分別為河內中

央口腔醫院、胡志明中央口腔醫院及胡志明市立口腔醫院，並具醫材設備採購及標準制定主導權。

本次透過我國牙醫師全聯會共同帶領廠商至越南拓銷，由 KOL 鏈結當地知名醫院，並於研討會中發表 MIT 醫材臨床數據，使越南當地牙醫師產生信賴感。為突顯台灣醫材優勢，未來可藉由籌組產業聯盟的行銷模式，由廠商以大帶小將園區牙科產品系統整合，如光宇(牙科治療椅)整合醫百(植牙導航技術)、東昕(數位 CAD/CAM)、科頂(牙科手機)等，以診間系統輸出方式，並透過國內牙醫師全聯會以教育訓練模式推廣，與越南當地醫師及學員進行交流，進而吸引國際採購。

根據資料指出越南為東協第三大醫療器材市場，預估至 2020 年醫材市場規模可望達 14 億美元，預期平均年增率 9.3%。而當地醫療器材主要以進口為主，佔比高達 94.4%。臺灣牙科產品品質優良及價格實惠，臺灣業者可運用此優勢進入其市場。另外，近年在越投資的臺商為就近照顧員工，紛紛開設華文醫院或小型診所，將臺灣醫師聘請至當地看診，新開設的醫院或診所將採購大批醫療器材，這也是臺灣醫療器材進入越南市場的新契機。

## (二) 整合行銷聯盟提供一站式多元行銷服務由馬來西亞出發加速布局東南亞市場

- 1、行銷推廣策略：本次所建立的馬來西亞南科醫療器材營運中心位於吉隆坡市中心，將推動未來我國醫材業者多加利用此營運場地；該營運據點比鄰 KLIDC 牙科診所，可結合 Workshop(工作坊)及 Lecture(案例發表)兩種醫材推廣策略，對於醫療器材而言都是重要的行銷推廣策略，且符合體驗經濟及信賴經濟的需求，對於國內產品於臨床的使用，建產品立信賴度有很大幫助。
- 2、整合園區牙科產業系統性輸出：以數位化導入當地市場，現今運用軟體進行醫療設備的儀器控制與訊號處理的產品與日俱增，需整合各種不同品牌介面、應用程式與各種需求的醫療資訊系統，更能符合醫師端的需求，有能保有產品的競爭優勢。
- 3、行銷營運夥伴：南科醫療器材營運中心位處國外，由國內遠端管理不易，需覓得當地可靠夥伴。KLIDC 診所是馬國極具聲望之醫療機構，後面連結東南亞頂

端消費力族群與華人社群，以及新設醫療體系的採購系統，辦理各項活動可透過與 KLIDC 合作推動，邀請馬來西亞牙業商會(MDDA)加入；另一方面可考慮與已建立關係之當地牙醫學院教授及醫學生進行互動，不僅可輔助國內業者推廣行銷醫材產品，由臨床醫師提出產品改善需求，開發更符合當地甚至是東南亞地區所使用的醫材。

- 4、營運長程目標：南科醫療器材營運中心先由官方發起，號召園區廠商加入，藉由廠商擴大參與多元營運模式，逐漸朝向由廠商自行主導之商業行銷場域，並思考複製成功經驗至其他城市與國家。