

出國報告(出國類別：訪問)

2024 年法德產業專家團

服務機關：經濟部投資促進司

姓名職稱：廖科員博雅

派赴國家/地區：法國巴黎、德國法蘭克福

出國期間：113 年 11 月 2 日至 10 日

報告日期：114 年 2 月 8 日

摘要

配合政府刻正積極推動五大信賴、大健康等關鍵產業及境內關外計畫，經濟部籌組「2024 年法德產業專家團」前往法國巴黎及德國法蘭克福拜會前述領域具投資潛力廠商，包含能源管理公司法商施耐德電機(Schneider Electric)、工業及醫療保健領域氣體供應商法商液空集團(Air Liquide)、船舶設計服務商法商 TTS、國際知名藥廠德商 STADA，推廣臺灣投資環境商機，加速外商來臺投資及產業合作；並拜會當地重要公協會及政府機構建立聯繫管道，包括法國健康照護協會(French Healthcare Association)、Station F 新創基地、德國 Baden-Baden 市經濟促進及氣候保護局與 Baden-Baden 溫泉觀光公司等。

透過此行的參訪交流順利加深跨國企業總部對臺灣產業能量及政府支持之信心，並順利促成後續德商 STADA 公司 12 月回訪，持續就擴大在臺投資及產業合作方向進行交流，另法國健康照護協會亦預計於 2025 年安排來臺參與我國醫療科技展，進一步探索臺法雙邊合作機會。

目次

壹、 訪團目的	4
貳、 過程	5
一、 法國施耐德電機(Schneider Electric).....	5
二、 法國液空集團(Air Liquide)	7
三、 法國Taiwan Tech Sovereign 公司(TTS).....	9
四、 French Healthcare Association.....	10
五、 法國Havas Startup Accelerator	12
六、 德國史達德大藥廠(STADA)	14
七、 德國Baden-Baden 市經濟促進及氣候保護局...	16
八、 德國Horiox 公司	18
九、 德國新創平台座談	19
參、 心得及建議	20

壹、 訪團目的

- 一、 法國、德國在半導體、高科技、醫療、綠能產業等領域，與臺灣具有高度互補性，爰本次經濟部籌組產業專家團赴法、德國拜會前述領域具投資潛力廠商，宣介臺灣最新產業政策動態，提升企業總部對臺灣產業能量與潛在商機之瞭解，並推洽潛在投資議題，促成來臺投資考察可能性，爭取在臺投資合作機會。
- 二、 另為本部境內關外政策，本次行程安排拜會當地重要公協會及政府機構建立聯繫管道，並促進渠等對臺灣高端消費市場環境及最新產業政策的認識，以推動來臺投資考察及雙邊合作。
- 三、 盼透過此次的參訪交流，促進我國與法、德國合作機會，並增加雙向投資與產業技術交流力道。

貳、 過程

一、 法國施耐德電機(Schneider Electric)

(一) 拜會時間：11/4(一) 10:00

(二) 公司出席人員：

Ida Wang, 施耐德電機總部 Innovation Hub 負責人

(三) 公司簡介：

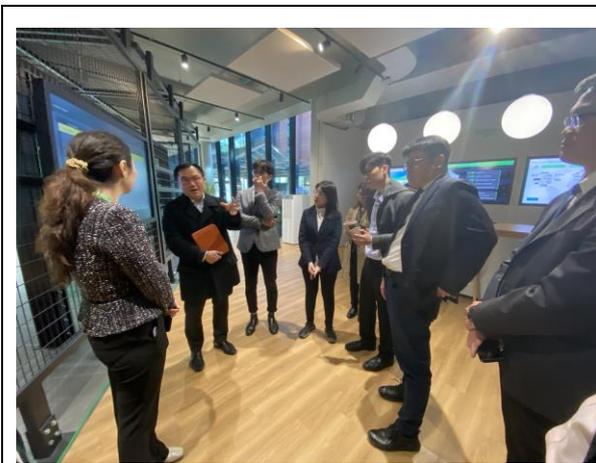
1. 成立於 1836 年，為全球能源管理與自動化領域的領導企業，總公司位於法國呂埃馬爾邁(Rueil-Malmaison)。全球據點遍布超過 100 個國家和地區，涵蓋歐洲、美洲、亞洲、中東與非洲，員工數約 13 萬名。
2. 專精於能源管理、工業自動化及數位化轉型，技術涵蓋電力配電、自動控制、工業軟體、樓宇管理、資料中心基礎設施及智慧電網等領域。這些核心技術應用於工業、基礎建設、建築、數據中心及住宅市場，為客戶提供智能化、互聯互通的解決方案。
3. 在臺投資概況：Schneider Electric 自 1986 年進入臺灣市場，致力於提供卓越的能源管理與自動化解決方案。目前在臺業務據點涵蓋台北總部、北部與南部售後服務中心、台中機械自動化中心及高雄分公司。此外，Schneider Electric 在臺擁有一座物流中心、一個研發中心，以及超過 40 個經銷據點，透過完整的服務網絡，為客戶提供高效且創新的解決方案。

(四) 會談要點：

1. Innovation Hub 負責人 Ida Wang 首先介紹施耐德電機自 2005 年專注於能源管理與工業自動化，截至 2023 年，全球 500 強企業中 40% 為其客戶，涵蓋數據中心、工業中心與樓宇市場。目前，數據中心市場已獨立運作，市占率預計將從 21% 提升至 25%~30%。此外，施耐德電機擁有近 100 年硬體開發經驗，包括全球首台可程式邏輯控制器 (PLC)，近年來亦積極收購軟體公司(如 AVEVA)，透過邊緣控制技術整合不同品牌硬體，提供客製化設備與軟體解決方案。
2. 我方產業專家金屬中心能源與精密系統設備處處長邱振璋指出，施耐德電機在收購硬體公司後，成功獨立開發第二代 PLC 程式語法，並持續主導全球 PLC 產品發展，目前亦已與我國學界（如勤益科技大學）展開產

學合作。此外，臺灣政府正致力推動提升功率與節能技術，未來金屬中心與施耐德電機可於電荷負載管理與能源效率提升方面深化合作。

3. 金屬中心醫材處副處長黃博偉表示，感測器為智慧電機的關鍵零組件，臺灣在該領域的技術研發具優勢地位，金屬中心可協助施耐德電機鏈結臺灣感測器廠商，強強聯手，強化施耐德電機的產品技術與市場競爭力。
4. 駐法國代表處經濟組簡任秘書吳嘯吟補充說明，目前臺灣在能源管理、感測器及充電樁產品市場競爭激烈，施耐德電機可善用市場利基，投入臺灣或法國南部的地震、火災監測市場，透過施耐德電機的配電技術，結合臺灣先進感測技術(如 ETC)與新創公司，促成雙邊互補合作，開拓更廣闊的市場機會。



總部 Innovation Hub 負責人介紹該公司主要產品及互動交流



施耐德電機總部 Innovation Hub (合影)

二、 法國液空集團(Air Liquide)

(一) 會談時間：11/4(一) 14:00

(二) 公司出席人員：

Maxime Lambert, Director Public Affairs - International affairs

(三) 公司簡介：

1. 成立於 1902 年，為全球領先的工業與醫療氣體供應商，總部位於法國巴黎，營業據點遍及 80 多個國家，擁有超過 6.6 萬名員工。致力於提供創新的氣體、技術與服務，業務涵蓋工業、電子、健康與環保等領域。
2. 公司主要專精於氧氣、氮氣、氫氣及稀有氣體的生產與應用，為製造業、化工業、能源、食品加工及醫療等產業提供關鍵解決方案。近年來，公司積極推動低碳能源轉型與氫能技術發展，致力於發展氫能經濟，支援潔淨能源的應用與減碳目標。
3. 在臺投資概況：於 1987 年與我商遠東新世紀集團合資成立亞東工業氣體股份有限公司(ALFE)，深耕臺灣市場超過 35 年，營業據點涵蓋台北總部、新竹、台中、台南及高雄，並設有多座氣體生產廠、氣體供應中心及研發實驗室，為我國半導體、電子、光電、精密製造、醫療及環保產業提供關鍵技術與服務。

(四) 會談要點：

1. L 總監說明 Air Liquide 目前業務遍及 80 個國家，營收超過 300 億歐元，自 1987 年進入臺灣市場，深耕工業氣體領域(如氧氣、氮氣等)已逾 30 年。該公司設廠策略以鄰近大型客戶為優先。目前臺灣市場約 80% 銷售量供應半導體產業，占 Air Liquide 全球業務約 10%。對於未來投資計畫，渠說明集團全球投資皆採長期合約模式，並需考量資本需求、土地取得、水資源基礎建設及低碳電力供應。另集團目前有意進一步投資 CCUS 領域，惟觀察到臺灣企業多數仍選擇繳納碳稅，後續公司將評估適合臺灣市場的應用解決方案。
2. 金屬中心能源與精密系統設備處邱處長表示，目前臺灣主要採用金屬有機框架材料(MOF)進行碳捕捉，但封存技術尚未成熟，僅能透過混凝土封存 CO₂。此外，高成本的 CO₂ 純化技術主要應用於半導體產業，未來可評估導入 Air Liquide 相關技術，以提升臺灣碳捕捉應用效益。

3. 金屬中心醫材處黃副處長建議，Air Liquide 在臺灣主要提供醫院氧氣管線服務。然而，Air Liquide 在歐洲透過旗下 VitalAire、Airgas 公司，已建立完整醫療氧氣配送及氧療設備租賃服務，此模式屬於醫療服務產業，患者透過醫師開立處方後，VitalAire 負責配送氧氣與設備，並提供護理指導，降低病患往返醫院的需求。鑒於臺灣醫療資源負擔較重，未來可評估引入此商業模式，並透過示範場域進行試點推動。
4. 駐法國代表處經濟組吳簡任秘書補充說明，經濟部對於 Air Liquide 目前在臺多項重大投資案皆致力提供相關協助及支持，並將持續推動氫能與 CCUS 發展，以促進該商持續擴大投資臺灣。此外，政府亦計畫推動居家照護產業，後續金屬中心專家將與 Air Liquide 進一步交流後續可能合作方向。



與液空集團座談(會議中)



與液空集團座談(合影)

三、 法國 Taiwan Tech Sovereign 公司(TTS)

(一) 會談時間：11/4(一) 15:00

(二) 公司出席人員：

David Reveillard, CEO

(三) 公司簡介：主要提供船舶相關之設計、測試以及技術研發服務，協助客戶優化設計、提升運營效率，確保符合國際標準，提升船舶的安全性、性能與環保效能。

(四) 會談要點：

1. R 執行長表示，該公司深耕船舶運輸產業已有 15 年，涵蓋商業運輸與軍用運輸。自 2017 年起投資臺灣市場，專注於船舶設備設計、維護、測試與組裝，並計畫推動設備製造在地化，導入綠色環保設計，爰目前有意在臺設立營運據點，並預計未來 5 年內，將逐步導入法國工程師來臺及培育本土工程師團隊，並以永續方式推動業務發展。
2. 金屬中心醫材處黃副處長回復，臺灣造船業成熟並享有「遊艇王國」美譽，倘 TTS 公司進駐高雄，可協助媒合當地遊艇廠商與船舶中心，及引薦相關大學(如高科大、成大造船系)等一同合作參與產學合作或教育部計畫，協助培養在地人才，以加速該商落地發展。
3. 金屬中心能源與精密系統設備處邱處長表示，目前金屬中心與臺商達明機器人合作開發船體自動化焊接技術，未來 TTS 公司可與金工中心協作，結合在地產業供應鏈發展，爭取政府資源。



與 TTS 座談(會議中)

四、 French Healthcare Association

(一) 會談時間：11/5(二) 10:00

(二) 公司出席人員：

Emile Jockey, Executive Director

(三) 協會簡介：

1. 為法國健康產業之非營利組織，旨在推動法國醫療創新產品、服務與技術拓展國際市場，提升法國醫療品牌知名度，會員廠商涵蓋醫療技術、數位健康、製藥、醫療設備、診斷工具、醫療服務及公共衛生等多元領域。
2. 協會並提供會員廠商市場分析與專業指導，協助企業於國際市場展示創新解決方案，並促進其參與國際醫療展會、會議及貿易活動，以拓展跨國合作機會，增強全球競爭力。
3. 目前聚焦可持續醫療發展與創新，積極推動遠端健康管理、智慧醫療等先進技術，以解決全球醫療挑戰。

(四) 會談要點：

1. 駐法國代表處經濟組陳高煌組長開場說明，2024 年 3 月臺法雙方成立部長級合作交流平臺，涵蓋能源、半導體及新創等產業領域。此外，目前政府亦積極推動大健康產業，期望未來與 French Healthcare Association 合作推動更緊密的臺法醫療產業合作關係。
2. 金屬中心醫材處黃副處長指出，臺灣具備強勁製造能力，可協助法國企業進行原型開發(prototyping)，建議後續交流合作方式包括：
 - (1) B2B 線上媒合。
 - (2) 邀請法方專家擔任「臺灣醫療科技展」論壇講師，並安排與臺灣生醫公協會及產業生態系交流。
 - (3) 倘 French Healthcare Association 會員企業有意進入臺灣市場，金屬中心可協助媒合政府資源進行產品推廣與驗證。
3. J 執行董事回復，該協會為半官方組織，並專注於推動法國醫療產業國際化，非常有意願深化臺法合作，惟因公務尚不克參與 2024 年度「臺灣醫療科技展」，將於 2025 年另擇合適時間訪臺。另表示法方專注於精準診斷技術（如分子診斷、體外診斷），可與臺灣 ODM/OEM 醫療電子廠商合

作，結合臺灣的精準投藥技術及血糖/血壓監測設備，推動臺法雙邊市場發展。此外，法方亦期待吸引臺灣醫療電子製造商赴法國投資。

4. 駐法國代表處經濟組吳簡任秘書回應，後續將伺機協助安排該協會與臺商企業交流，研商臺法產業合作商機。另臺灣政府刻正推動「境內關外」政策，擬吸引國際高級養生村及度假村進駐臺灣，建請 French Healthcare Association 協助引介旗下溫泉療養村等醫療設備與服務供應商，推動來臺考察。



與 French Healthcare Association 座談
(合影)



與 French Healthcare Association 座談
(會議中)

五、 法國 Havas Startup Accelerator

(一) 拜會時間：11/6(三) 10:00

(二) 拜會對象：

Weilin Ho, Head of Havas Startup Accelerator

(三) 公司簡介：

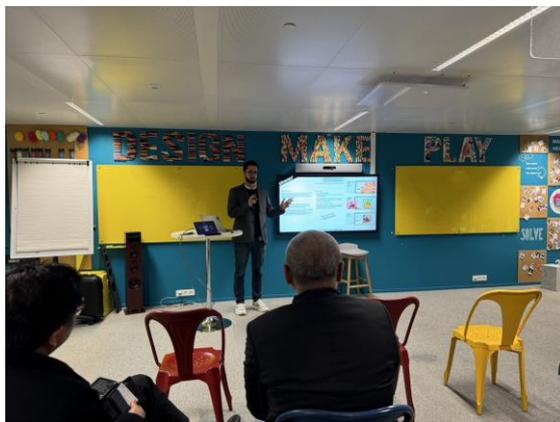
1. Havas Startup Accelerator 係全球前六大廣告與行銷集團 Havas Group 所創立的新創加速器，主要為專注於行銷、廣告與媒體科技的新創企業提供高價值支援，並透過 Havas Group 的全球網絡，協助新創企業拓展歐洲、美國、亞洲與新興市場，並與知名品牌建立合作關係。目前，該加速器已成功孵化數十家創新企業，並與 LVMH、Vivendi、Universal Music、Orange 等國際品牌合作，為行銷與廣告科技領域的新創企業提供獨特優勢。
2. 母公司為全球前 10 大媒體巨擘法商 Vivendi 集團，業務涵蓋音樂、電視與電影、出版、廣告、遊戲及數位媒體，旗下其他主要子公司尚包括 Universal Music Group (環球音樂)、Canal+ Group (法國最大付費電視與影視公司)、Editis (法國第二大出版集團) 等。
3. Havas Startup Accelerator 辦公室位於法國 Station F 新創基地，Station F 由法國電信富豪 Xavier Niel 投資逾 6,000 萬歐元打造，是全球最大數位新創孵化中心，每年吸引來自 60 國約 10,000 家新創企業申請，錄取率約 10%。

(四) 會談要點：

1. H 負責人首先介紹 Station F 新創基地的環境與運作機制，Station F 是全球最大的新創孵化中心，可提供大量的資源、專業指導、創業工作室等支持，吸引全球的初創企業來到此發展。目前該中心推行 30 項孵化計畫，其中「創始人計畫」與「客戶委託計畫」(如 TikTok) 專為早期新創提供支持，另 28 項計畫則由大型企業(如 Facebook、Microsoft、LINE)、學術機構及協會進駐，聚焦奢侈品、綠色科技等新興領域。此外，Station F 與商學院、工學院等合作成立「創業工作室」(Startup Studios)，並定期舉辦研討會或媒合活動(如 KFC 合作)，協助新創拓展市場。發展成

熟的新創可進入「落地區」接受 2-3 年輔導，後續可選擇留在 Station F「畢業區」或另尋辦公地點。

2. 具體而言，Station F 提供新創企業發展所需的基礎設施與創業支持，而 Havas Startup Accelerator 則為這些企業提供行銷指導、品牌塑造以及媒體聯繫等服務，兩者可以互補，通過不同的資源幫助新創公司成長，會中 H 負責人並邀請旗下孵化成功的新創企業(AI 技術應用相關業者)代表進行分享。
3. 駐法國代表處經濟組吳簡任秘書回應，此次會議時間有限，後續擬與 H 負責人多多交流後續合作之可能性及可行方式，如協助安排臺灣高科技、人工智慧、物聯網等領域之優秀新創公司與 Havas 對接交流，借重 Havas 在全球市場的影響力與行銷專業，推動臺灣新創企業國際化等。另外臺灣刻正推動境內關外政策，強化吸引國際名品業者來臺設點及投資合作，鑒於 Havas 與許多國際名品皆有合作，也希望後續有機會協助我方與國際品牌業者建立聯繫管道。



拜訪 Havas Startup Accelerator(簡報)



拜訪 Havas Startup Accelerator(合影)

六、 德國史達德大藥廠(STADA)

(一) 拜會時間：11/7(四) 10:00

(二) 拜會對象：

1. Frank Staud , 全球溝通行銷執行副總
2. Christian Goertz , 品牌溝通及政府事務主任

(三) 公司簡介：

成立於 1895 年，總部位於德國，係歐洲第四大消費者健康公司，該公司主要專注於消費者保健產品(Consumer Healthcare)、仿製藥(Generics)及特殊藥品(specialty pharmaceuticals)之開發、製造及銷售，其產品覆蓋全球約 115 個國家，旗下領導品牌有 Zoflora®、Snup®、Nizoral®和 Grippostad®等消費者保健產品。全球員工數近 12,000 人。

(四) 會談要點：

1. S 執行副總首先主動表示，該公司是德國學名藥、生物相似性藥品等產品大廠，涵蓋處方箋用藥及一般保健食品，且在全球許多國家設立據點。為因應各地不同文化，該公司拓展市場之方式除直接在當地設立以 STADA 為名之分公司外，也經常採取併購當地品牌或通路商模式進行投資。另該公司過去未曾在臺灣設立據點，惟考量中國大陸市場需求不振，且美中地緣政治角力日益嚴峻，該公司近日已在臺灣初步設立營業據點，並由臺籍人士擔任總經理以拓展當地市場。渠歡迎我國本次組團來訪，期盼能藉此建立聯繫管道，並協尋臺灣合適之通路或製造商，以利建立長期合作關係。
2. G 主任補充說明，過往 STADA 在越南設有工廠，但由於對亞洲區域的市場與文化不夠熟悉，未能深入開發。因此，STADA 決定將臺灣區獨立於其他亞洲市場，並設立專屬據點以更深入了解臺灣市場的需求。目前，STADA 的產品結構中，40%為學名藥，40%為保健食品，20%則專注於小眾市場，特別是罕見疾病藥物領域。過去 5 年，STADA 已將保健食品市場作為主要發展方向。
3. 駐法蘭克福辦事處經濟組洪組長敬庭復以，臺灣刻正積極推動健康產業，且盼在我國雄厚的高科技產業基礎上，切入精準醫療等領域之供應鏈，考量 STADA 公司作為歐洲領導藥廠之一，過去卻未曾於臺灣設有據點，

深具合作潛力，爰我方自 2023 年起即積極安排國內產業專家(金工中心)向 STADA 視訊拜會，簡介我國生技醫藥產業政策及市場概況，此次拜會欣聞 STADA 公司已在我國設立據點，令人深感鼓舞。

4. 會中續由金工中心介紹臺灣保健食品及藥品市場概況、臺商代工生產量能及投資臺灣獎勵措施等資訊供 STADA 進一步參考，雙方亦就臺灣人口、保健食品主要外商及市占率等議題交換意見。
5. S 執行副總感謝我方詳盡說明，允將轉陳該公司執行長，並表示該公司相當重視亞洲市場潛力，故 2025 年規劃將派遣高階幹部赴臺灣考察環境及拜會臺商尋求合作，渠未來也會安排適合時間親自訪臺，尋求更多合作機會。
6. 我方復以，倘該公司有具體出訪行程，我方很樂意提供相關協助。



拜訪史達德大藥廠(會議中)



拜訪史達德大藥廠(合影)

七、 德國 Baden-Baden 市經濟促進及氣候保護局

(一) 拜會時間：11/7(四) 15:00

(二) 拜會對象：

1. Katja Flann,全球行銷經理, Baden-Bade 溫泉觀光公司
2. Martin Lautenschlager,經濟促進專員, Baden-Baden 市經濟促進及氣候保護局

(三) 德國 Baden-Baden 市經濟促進及氣候保護局簡介：

主要負責 Baden-Baden 市的經濟發展、促進企業和投資機會、以及在可持續發展和環境保護方面的策略，主要業務介紹如下：

1. 經濟促進：協助創新型企業、初創公司以及當地商業領域的發展，並且致力於吸引國內外的投資。這包括為新企業提供基礎設施支持、指導以及政策建議。
2. 企業支持：提供各種創業和發展支援，特別是幫助企業進行市場拓展、尋找合作機會，並且協助在經濟困難時期重組或重建。
3. 氣候保護與可持續發展：專注於減少碳排放、推動可再生能源使用，並且促進綠色技術和環境保護措施。這可能涉及市內公共部門和私營部門的合作，推動可持續政策和綠色基建。
4. 研究與創新：該局也支持研究和創新活動，尤其是在綠色技術、節能技術以及環保領域，旨在提升城市的可持續發展和全球競爭力。

(四) 會談要點：

1. 駐法蘭克福辦事處經濟組洪組長首先表示，臺灣刻正推動境內關外政策及大健康產業，Baden-Baden 地區之觀光產業舉世聞名，盼能進一步了解其成功經驗。
2. L 專員說明，Baden-Baden 在千年前即以水療聞名，近年更獲聯合國認可為世界文化遺產，其成功要素有許多，例如與位於德法交界，且周圍有產業、學術、休閒、酒區等交織，歷來深獲名人青睞。然而其發展並非一帆風順，因為 1970 年代曾遭遇經濟危機，當時該市即認定要發展觀光產業需要有更大的視野，故除了傳統水療外，更需納入健康旅遊及商業化等要素，並與產業緊密結合，重點改革包含(1)優化水療及觀光基礎設施，(2)與巴登符騰堡邦之產業界合作，將許多健康概念延伸出商業化產品，例如溫泉水可以發展出護膚噴霧等商品。(3)整合商業資源，吸引國

際知名觀光旅館、知名品牌、餐廳等進駐，以形成完整聚落。其次，市政府主要負責招商及管理等事務，為提高國際行銷彈性，該市另成立觀光委員會，並設置企業型態之溫泉觀光公司專責招攬國際旅客，除與德國觀光局有充分聯繫掌握國際遊客喜好等趨勢外，另與巴登符騰堡邦政府及企業緊密聯繫，使其協助引薦到訪德國之國際旅客至 Baden-Baden 觀光消費。

3. F 經理補充說明 2024 年臺灣赴該市旅客約為 800 餘人，比前一年成長 30%，甚具成長潛力，故渠等刻正考慮 2025 年赴臺考察或參加觀光推廣活動之可能性。
4. 我方表示歡迎，將與渠等保持聯繫以提供相關協助。



拜會 Baden-Baden 市經濟促進及氣候保護局
(與全球行銷經理 Katja Flann 洽談)

八、 德國 Horiox 公司

(一) 會談時間：11/8(五) 10:00

(二) 會談對象：

Calvin Wu, 總經理

(三) 公司簡介：

Horiox 是一家位於德國的專業海外倉儲和物流服務公司，該公司致力於為客戶提供集中存儲、訂單管理、商品管理、包裝和配送等一系列服務，並利用現代化的信息技術和智能化的物流管理系統，確保服務的高效快捷。

(四) 會談要點：

1. 總經理 Calvin Wu 表示，Horiox 已在德國法蘭克福市場深耕 13 年，專注於協助臺灣廠商進行軟著陸(soft landing)。目前公司提供多項服務，包括倉庫管理、示範場地、會議室、數位行銷（如跨境電商及產品媒體價值包裝），以及協助臺灣廠商設立分公司，目的是促進臺德雙邊貿易的協同效應。此外，Horiox 也提供醫療器材通關代理服務，協助產品本地化，包括將產品導入德國政府健保採購清單並進行消費者教育與宣導等。
2. 金屬中心能源與精敏系統設備處邱處長回應，臺灣金屬相關製品，特別是手工具和水五金，具有領先的技術與競爭力，然而臺灣廠商普遍對於品牌形象包裝及國際行銷方面缺乏經驗，後續可引介金工中心服務廠商與 Horiox 對接交流可能的合作機會。



與 Horiox 公司座談(會議中)

九、 德國新創平台座談

(一) 會談時間：11/8(五) 15:00

(二) 會談對象：

姚尚賢，德國新創事業專家

(三) 會談要點：

1. 姚專家表示渠在德國默克(Merck)集團新創中心從事創投及育成十餘年，近年自行創業協助臺灣大型及新創企業媒合歐洲商機，且已有具體成功案例，例如醫療用機械手臂外層感應貼膜及安全控制系統等整合技術，並協助廠商與 ISO 認證專家及德國大廠在研發初期即進行交流，以確認客戶需求。
2. 我方表示，德國近年景氣雖然低迷，但醫療產業卻表現亮眼，吸引國際大廠前來投資。鑒於我國刻正推動精準醫療及大健康產業，且醫療用設備涉及認證及市場通路等門檻，雙方後續可持續就如何協助臺商布局德國市場及吸引德國當地先進醫療企業赴臺投資技術合作等議題進行交流。



參、心得及建議

一、 臺歐產業具高度互補性

本次訪團顯示法德市場對臺灣企業的技術與供應鏈能力高度認可，雙方在能源、半導體、生技醫療、智慧製造、新創等領域具高度互補性。後續應持續推動產業對接、人才交流與投資合作，透過雙邊產學研合作與官方對話，促進臺灣產業國際化，並吸引歐洲企業來臺投資，進一步強化臺灣在全球供應鏈的關鍵地位。

二、 獲拜訪潛力廠商正面評價

本次訪團在經濟部法人產業專家及駐外館處共同合作下一同拜會潛力合作廠商，針對個別洽訪廠商提供客製化招商投資說明，提升企業總部對臺灣產業能量與潛在商機之瞭解及深化對臺灣印象，獲廠商給予正面評價。

三、 推洽國際廠商展開投資合作

本次訪團順利促成後續德商 STADA 公司 12 月回訪，持續就擴大在臺投資及產業合作方向進行交流，另法國健康照護協會亦預計於 2025 年偕同旗下會員廠商組團來臺參與我國醫療科技展，進一步探索臺法雙邊合作機會。

四、 建議

未來海外訪團可依本次經驗，針對政府現行政策誘因及個別廠商關切議題，提供客製化資料及相關產業說帖，有助聚焦會談議題，加速廠商評估來臺投資。

返國後協調駐外單位持續與該等外商總部及公協會組織保持聯繫、適時回訪建立對話平台，並與國內法人單位合作，伺機邀請總部高層來臺投資考察，及安排雙邊訪問團，強化產學技術合作，確保此行招商動能得以延續。透過國、內外分頭推動，結合政府投資誘因，進一步推動法德企業來臺投資，補強我產業缺口及完善國內產業生態系。