

出國報告（出國類別：業務洽談）

2024 德國 Medica 醫療器材展暨國際 參訪活動

服務機關：國家科學及技術委員會新竹科學園區管理局

姓名職稱：游靜秋主任秘書、李淑美組長、翁淑婷科員

派赴國家：德國

出國期間：113.11.06-113.11.18

報告日期：114.01.8

目 錄

壹、	目的及摘要.....	- 3 -
貳、	過程.....	- 5 -
參、	心得及建議.....	- 23 -

壹、目的及摘要

竹科因既有ICT產業優勢，輔以新竹生醫園區設立及台大醫院新竹生醫園區分院進駐，以帶動相關廠商投入精準健康產業，進軍國際市場。為協助廠商於後疫情時代鏈結國際產業鏈、強化國際合作，本計畫以歐洲德國杜塞道夫國際醫療器材展(MEDICA)為標的，帶領竹科相關精準健康產業具潛力之廠商/團隊，透過參加國際展會，以及與國際園區、政商產學研機構、公協會或工商協會、醫療機構團體等進行交流洽談，提升竹科精準健康產業廠商能見度，加速鏈結全球商機，開拓國際市場。

由於先進國家的人口高齡化以及新興國家對於醫療產業的需求提高，政府積極推動醫療保健工業成為國內新興工業，因此，生醫產業聚落應運而生，期望能夠藉由周邊產業的合作與互動，逐漸形成醫療器材產業的供應鏈體系，並透過將既有產品持續擴充相關應用，達到醫療器材產品線完整之目的。

基於協助竹科廠商了解國外市場趨勢及爭取國際合作機會，進而開拓國際市場，於 2024 年 11 月 6 日與 5 家竹科廠商(元健大和直販事業股份有限公司、能資國際股份有限公司、旺北科技股份有限公司、迅易醫材股份有限公司、鈦隼生物科技股份有限公司)一同前進德國，展開國際交流活動。本次出國成果摘要如下：

一、 辦理國際交流活動

本次規劃安排計 5 家竹科廠商(包含元健大和直販事業股份有限公司、能資國際股份有限公司、旺北科技股份有限公司、迅易醫材股份有限公司、鈦隼生物科技股份有限公司)至歐洲德國西門子醫療股份有限公司、紐倫堡 Medical Valley、德國萊因 TÜV 共計 3 家國外廠商進行國際交流，另為協助業者掌握歐盟法規需求，於 Medica 展會期間安排荷蘭 Lunamed 法規專家與竹科廠商於現場攤位進行法規交流，藉此協助竹科業者於商機拓展外更了解法規等要求。

二、 參與國際展會

1. 新竹科學園區管理局遴選參與 2024 德國 MEDICA 竹科科學事業廠商，正取 6

家廠商包括：元健大和直販事業股份有限公司（雲端數位式微電腦助聽器）、能資國際股份有限公司（手持式 X 光設備）、旺北科技股份有限公司（生理監控系統）、倍利科技股份有限公司（肺部影像輔助判讀軟體）、瑞愛生醫股份有限公司（血尿檢測儀器設備）、迅易醫材股份有限公司（超音波系統及探頭）。

2. 2024 年 11 月 11 日至 14 日率領 6 家廠商參加德國杜塞道夫 Medica 展會，並於 16 館 C12 攤位建置竹科展示館。

三、 辦理竹科廠商 MEDICA 交流會

德國 MEDICA 醫療器材展是全球規模最大且最具指標性的醫療器材展覽，今年度新竹科學園區廠商共計有 34 家廠商參與 Medica 展會，為強化園區廠商鏈接，於 2024 年 11 月 10 日假杜賽道夫 Radisson Blu Conference Hotel 辦理本次交流會，共計有 17 家廠商參與，藉由本次活動使園區廠商更多技術及行銷交流互動，促進深化竹科業者之間的合作以及與潛在合作夥伴的互信與聯繫，進而推動竹科醫材產業的蓬勃發展。

貳、過程

一、行程表

天數	日期	活動內容	
		上午	下午
1	11/6(三)	桃園機場→法蘭克福機場	
2	11/7(四)	抵達法蘭克福機場	參訪西門子醫療股份有限公司
3	11/8(五)	參訪Medical Valley	市政參訪
4	11/9(六)	市政參訪	
5	11/10(日)	交通時間 (前往杜賽道夫)	廠商佈展
6	11/11(一)	MEDICA 展暨拜訪國科會參展新創團隊	
7	11/12(二)	MEDICA 展暨拜訪其他展館竹科廠商	
8	11/13(三)	MEDICA 展暨拜訪其他展館竹科廠商	
9	11/14(四)	MEDICA 展	
10	11/15(五)	參訪德國萊因TÜV 公司公司	交通時間
11	11/16-17(六)	法蘭克福機場→桃園機場	

二、參訪西門子醫療股份有限公司

• 時間：2024 年 11 月 7 日(四)10:00-15:00

10:00-10:10 歡迎介紹/交換名片

10:10-10:20 西門子醫療簡介

10:20-10:30 新竹科學園區簡介

10:30-12:00 產品展示：全球臨床趨勢與西門子解決方案

12:00-13:00 午餐

13:00-14:00 西門子醫療工廠參訪

14:00-15:00 Q&A 討論/致贈禮品

• 接待人員：Andreas Fisher (Vice President Marketing Surgery)

西門子醫療擁有超過 170 年歷史，在全球持有 18,000 個專利，長久以來一直扮演全球醫療科技的領導者，設計並提供完整醫療設備解決方案。在全球擁有約 70,000 名員工，致力於研發製造、設計安裝精密的系統，針對客戶需求提供量身訂作整合解決方案服務，並以卓越技術、創新、品質、信賴度與國際性著稱，並提供各大醫院與醫學中心最優質的醫療設備與解決方案，影像診斷系統、實驗室診斷系統、臨床治療系統及服務等。透過本次交流以了解西門子最新智慧醫療技術發展，並對醫材技術發展趨勢意見交換、醫材產業國際人才培訓交流、最新產品展示觀摩、業者產品未來合作代理可能性交流。

本次西門子公司交流主要為了解歐洲最新醫療器材研發、產品技術發展等議題，以掌握國際大廠最新醫材發展方向及市場推動作法參考借鏡。西門子公司專精於醫療設備與解決方案，並提供多樣化的臨床解決方案(如:影像診斷系統、實驗室診斷系統、臨床治療系統等)以適應不同臨床診斷需求，其產品技術在國際市場處於領先地位。

而本次交流西門子公司除介紹 CT 醫學影像設備的技術應用及解決方案模式外，並進一步展示其最新的移動式 C 型臂 X 光設備，該設備為西門子自主研發核心外，並搭配周邊醫材相關業者提供關鍵零組件進行系統整合開發而成，該研發模式創造有效的產品研發發展模式，為了有效掌握產品的製作過程，西門子公司全程採用數位化管理模式監督產品生產進度。

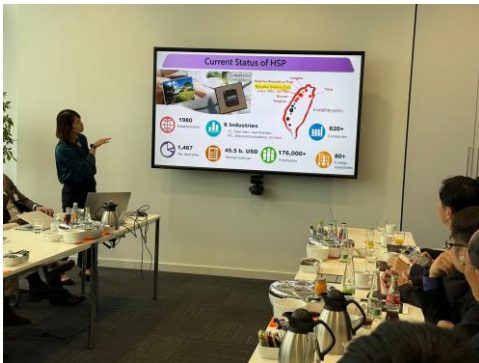
透過此次的雙方交流，協助業者了解自身產品未來研發方向及可能合作空間，雙方並針對產品技術、解決方案合作鏈結等進行討論。透過全球技術領現醫材大廠西門子的實際技術交流討論，使廠商更能夠了解智慧醫療目前的型態與發展，對於廠商在產品的設計以及行銷的策略上更能夠掌握。



西門子公司簡介



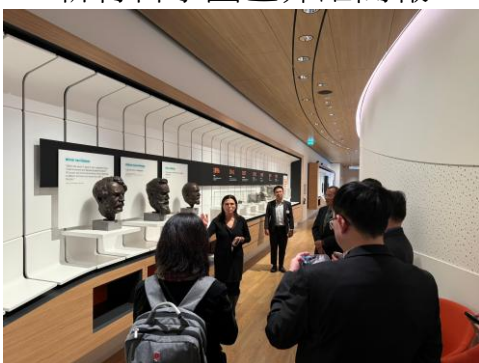
西門子公司簡介



新竹科學園區介紹簡報



西門子解決方案介紹



西門子解決方案介紹



參觀西門子醫療工廠



游靜秋主秘代表致贈禮品



大合照留影

三、參訪Medical Valley紐倫堡醫谷

- 時間：2024 年 11 月 8 日(五)09:30-12:00
 - 09:30-09:40 歡迎介紹/交換名片
 - 09:40-09:50 Medical Valley 簡介
 - 09:50-10:00 新竹科學園區簡介
 - 10:00-11:00 竹科廠商介紹
 - 11:00-11:15 Q&A 討論
 - 11:15-12:00 訪團贈禮及團體照
- 接待人員：Marco J. Wendel(COO/CFO)、Caroline Hofmann(Project Manager)

紐倫堡醫谷是德國聯邦教育與科學研究部(BMBF)推選認可的 15 個頂級集群之一，也是唯一在醫療技術領域的集群。整個德國在診斷、外科等領域專利申請的 42%、X 射線技術超 63%的專利申請都來自紐倫堡醫谷。紐倫堡地區醫谷協會（Medical Valley EMN）是德國聯邦教育與科學研究部（BMBF）認可的德國頂尖醫療技術群聚平台，該協會於 2007 年初成立，由來自商界、科學界、醫療保健產業和政界人士共同參與創辦，以開發、協調醫療技術集群為目的，打造醫谷品牌。

藉由參訪了解 Medical Valley Association 如何整合區域內外的醫療健康資源，並探討是否有機會促成與當地企業或創新者之間的合作，促進雙邊產業聯結，並探討雙邊未來在醫材設備、醫療保健服務、數位醫材等方面的與臺灣廠商進行技術合作、研發或市場拓展等多元合作模式。本次交流為了解 Medical Valley 如何整合區域內外的醫療健康資源，並探討是否有機會促成與當地企業或創新

者之間合作，促進雙邊產業聯結，探討未來在醫材設備、醫療保健服務、數位醫材等方面與臺灣廠商技術合作、研發或市場拓展等合作模式，使廠商更能夠了解歐洲智慧醫療產品目前的型態與發展及市場商機，將對於廠商在產品的設計以及行銷的策略上更能夠掌握，未來將加速醫材產業數位化轉型契機，回國後也積極幫廠商搭起合作之橋樑。

本次 Medical Valley 交流除能了解歐洲醫療器材研發、市場通路、產品國際對接等作法經驗，以供未來國際合作的參考借鏡外。Medical Valley 為商界、科學界、醫療保健產業和政界人士共同參與創辦，具備豐富的產官學研鏈結資源，可快速將產品原型投入至臨床試驗評估，進行加速產品取證，藉此縮短業者產品化的時程。

同時，Medical Valley 所在地紐倫堡周圍聚集眾多中小型醫材業者(領域包括精密機械、系統設備、控制系統、醫療服務等)，業者在產品開發過程中可以透過 Medical Valley 的串聯，將技術缺口與當地的業者進行技術媒合互補，以達到產品開發目的，透過此運作模式形成完整的產業鏈供給方式。

本次交流可瞭解歐洲市場產品於 Medical Valley 推動模式外，亦透過竹科廠商(元健大和直販事業股份有限公司、能資國際股份有限公司、旺北科技股份有限公司、迅易醫材股份有限公司、鈦隼生物科技股份有限公司等)分別簡介公司及產業，進行產品技術交流，並依據產品導入歐洲市場需求與 Medical Valley 交流合作可能性，雙方並針對產品技術、臨床試驗、法規面向等進行討論。



Medical Valley 總部



鈦隼介紹簡報



迅易介紹簡報



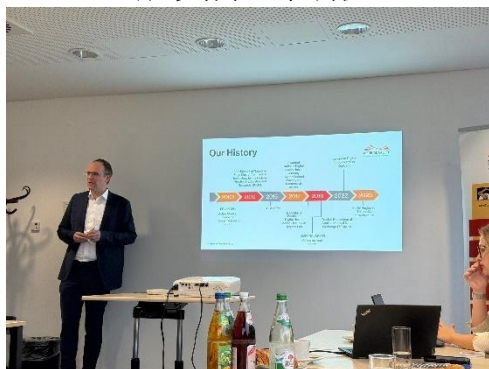
旺北介紹簡報



能資介紹簡報



元健大和介紹簡報



Medical Valley 介紹



雙方交流



游靜秋主秘代表致贈禮品



大合照留影

四、參訪德國萊因 TÜV 公司

• 時間：2024 年 11 月 15 日(五) 10:00-12:00

10:00-10:10 歡迎介紹/交換名片

10:10-10:20 德國萊因 TÜV 簡介

10:20-10:30 新竹科學園區簡介

10:30-11:30 竹科廠商介紹

11:30-11:45 Q&A 討論

11:45-12:00 訪團贈禮及團體照

接待人員：Mohammed Dkhissi(Senior Global Vice President Medical)、Stefan Simon

德國萊因 TÜV 集團，亦稱為 TÜV 萊因集團（德語：TÜV Rheinland），是一家德國技術服務供應商，TÜV Rheinland 作為安全、效率和品量領域的技術測試機構，並為全球少數可執行 MDR 認證之機構。同時，德國萊因也是全球指標性的國際第三方檢驗和認證機構，不僅廣泛蓋各產業領域，並長久深耕於安全檢測、認證與培訓服務，具有國際化及卓越豐富的專業經驗。歐盟地區為全球第二大醫療市場，亦是台灣第四大醫療出口區域。隨著 2021 年歐盟醫療器材法規改革，歐盟醫療器材規範從醫療器材指令(MDD) 升級為醫療器材法規 (Medical Device Regulation, MDR)，新版 MDR 法令比起舊版 MDD 指令更具有強制性與約束力，這項改革大幅提高醫療器材進入歐盟市場門檻，透過交流提供欲進入歐洲市場之業者最新法規合作可能性。

本次德國萊因 TÜV 集團交流主要為了解歐洲醫材法規發展要求及市場取證等作法，以供未來醫材產品進軍歐洲市場之參考。德國萊因 TÜV 為全球指標性的國際第三方檢驗和認證機構，具備豐富的歐洲醫材驗證經驗。本次交流除了了解歐洲醫材取證過程程序、法規驗證要求外，並進一步了解歐盟對於 AI 醫材產品等法規要求，此外亦透過業者(元健大和直販事業股份有限公司、能資國際股份有限公司、旺北科技股份有限公司、迅易醫材股份有限公司、鈦隼生物科技股份有限公司等)分別簡介公司與產品，討論產品所面臨到的法規問題進，並與德國萊因 TÜV 後續合作可能性。



德國萊因TÜV致歡迎詞



德國萊因TÜV簡介



能資介紹簡報



旺北介紹簡報



元健大和介紹簡報



迅易介紹簡報



鈦隼介紹簡報



竹科管理局介紹簡報



游靜秋主秘代表致贈禮品



大合照留影

五、參加德國杜塞道夫醫療器材 Medaica 展會

(一)杜塞道夫醫療器材展 (MEDICA) 展會介紹

德國杜塞道夫醫療器材展 (MEDICA) 是全球規模最大、最具指標性的醫療器材展，辦理超過 40 年，其不可替代的規模和影響力位居世界醫療貿易展的首位，為拓展歐洲醫療器材市場的跳板，更是接觸全球醫療器材業界買主的最佳平臺。展示涵蓋門診、急救、臨床治療、居家/遠端照護、實驗室及檢驗科學等整個醫療產業領域的新興產品及服務，並於展會期間辦理多場研討會。

為協助竹科爭取更多商機鍊結及國際合作機會，本次行程帶領 6 家園區廠商 (元健大和直販事業股份有限公司、能資國際股份有限公司、旺北科技股份有限公司、倍利科技股份有限公司、瑞愛生醫股份有限公司、迅易醫材股份有限公司)於 2024 年 11 月 11 至 14 日參加德國杜塞道夫舉辦的全球最大醫療器材展(MEDICA)，透過國際展會商機鏈結協助廠商與歐洲醫材相關企業進行緊密媒合交流，拓展國際商機。



- 展出日期：2024 年 11 月 11 日(一)至 14 日(四)
- 展出時間：上午 10 時至下午 6 時
- 展出地點：德國杜塞爾多夫展覽中心
(Dusseldorf - Messe Düsseldorf,Germany)
- 2024 年展後資料：
 - 參展廠商：共計 5,222 家，分別來自 66 個國家
 - 參觀買主：81,000 名，來自 173 個國家。32%來自德國，68%來自其他國家(其中 75%來自歐洲，25%來自亞、非、中南美、北美等)
 - 買主類別：貿易商、進出口商、批發商、經銷代理商、醫護專業人員、醫院採購、實驗室人員、政府單位及投顧公司等。

■ MEDICA 展-各館別介紹



Halls 1, 3 實驗室備/診斷測試

Halls 4, 5 物理治療/骨科技術

Halls 5, 6, 7a, 7.0 一次性用品和消耗品

Halls 9, 10, 11 成像和診斷/醫療設備和裝置

Halls 12 IT 系統和 IT 解決方案

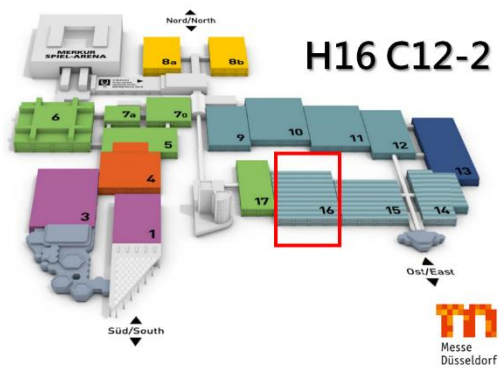
Halls 14 醫院設備/護理設備/操作技術與操作設備

Halls 15, 16, 17 影像和診斷/醫療設備和裝置/國際館國家團區

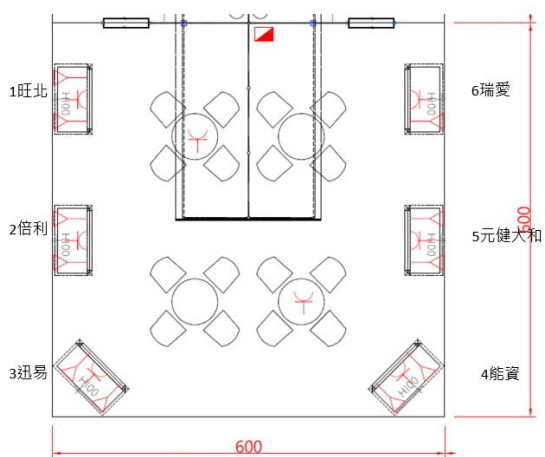
Halls 8a, 8b COMPAMED - 醫療技術的高科技解決方案

(二)竹科管理局展區位置及裝潢規劃

本次杜塞道夫醫療器材展-竹科展區設立於 16 館 C12 攤位，位置及裝潢規劃如下



16 館位置圖及攤位分配圖



竹科攤位分配圖及 3D 示意圖



竹科攤位 3D 示意圖

(三)杜塞道夫醫療器材展 (MEDICA) 展會-活動照片



佈展過程



旺北攤位



迅易攤位



能資攤位



元健大和攤位



瑞愛攤位



倍利攤位



能資介紹產品



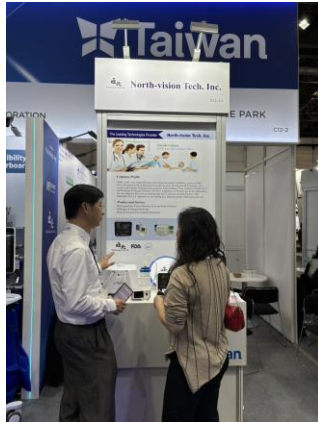
元健大和介紹產品



迅易介紹產品



瑞愛介紹產品



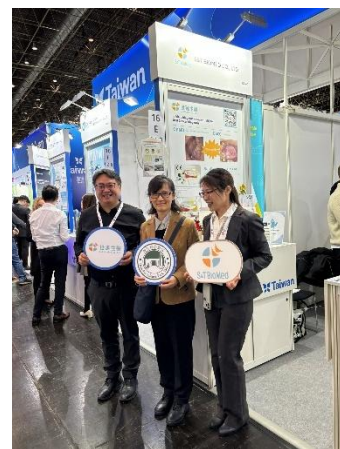
旺北介紹產品



倍利介紹產品



竹科廠商合照



游主秘參訪世延生醫攤位

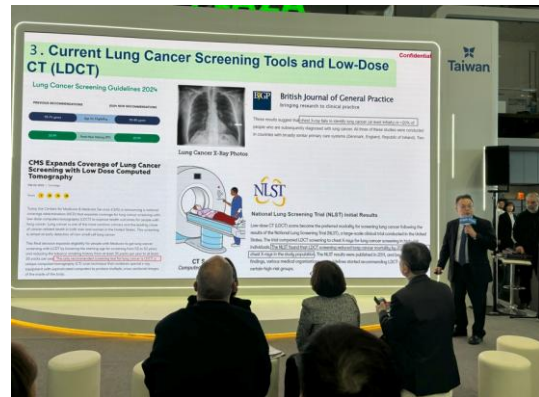


Lunamed現場法規交流合照





能資產品發表



倍利產品發表

六、辦理竹科廠商 MEDICA 交流會

德國 MEDICA 醫療器材展是全球規模最大且最具指標性的醫療器材展覽，今年度新竹科學園區廠商共計有 34 家廠商參與 Medica 展會，為強化園區廠商鏈接，於 2024 年 11 月 10 日假杜賽道夫 Radisson Blu Conference Hotel 辦理本次交流會，共計有 17 家廠商參與，藉由本次活動使園區廠商更多技術及行銷交流互動，促進深化竹科業者之間的合作以及與潛在合作夥伴的互信與聯繫，進而推動竹科醫材產業的蓬勃發展。



竹科廠商 MEDICA 交流會邀請卡



竹科廠商 MEDICA 交流會現場照片

竹科廠商 MEDICA 交流會參加廠商名單

序	公司名稱
1	台欣生物科技研發股份有限公司
2	邦特生物科技股份有限公司
3	高昌生醫股份有限公司
4	維致生醫科技股份有限公司
5	滙嘉健康醫療器材股份有限公司
6	佳世達科技股份有限公司新竹分公司
7	鈦隼生物科技股份有限公司
8	台灣先進手術醫療器材股份有限公司
9	晉弘科技股份有限公司
10	世延生醫股份有限公司
11	福永生物科技股份有限公司
12	旺北科技股份有限公司
13	迅易醫材股份有限公司
14	能資國際股份有限公司
15	元健大和直販事業股份有限公司
16	倍利科技股份有限公司
17	瑞愛生醫股份有限公司

參、心得及建議

我國雖有豐沛的醫療資源，但同時面臨到全球人口老化、勞動力減少的趨勢，如 2023 年 65 歲以上的人口總數已達全體的 18.4%，每 100 個工作年齡人口(15-64 歲人口)所需扶養老年人口數已達 26.4，在 2020 至 2023 年 65 歲以上人口成長達 13%，而醫師的人數成長比例僅 6%，同時在有限的醫療人力下，病患對於醫療服務品質的需求也越來越重視，無形中也增加了許多的醫療成本。除了人口高齡化之外，另外一個影響的因素為全球醫療支出持續高漲，佔 GDP 比重持續攀升，包含老化後衍生的生理功能退化與慢性疾病盛行率持續增加。無論是直接支出、非直接醫療支出以及非直接支出，皆是在罹病後相關的醫療支出，這將會對經濟支出具有沉重的影響。

此外，值得注意的是，相較於其他消費性產品而言，隨著疫情醫療復甦中帶動醫療器材市場成長，包括 AI 醫療、數位遠距、可攜式醫材產品等，預期醫材產業在高齡醫療需求維持一定動能的支撐下，加上各大醫療器材廠商持續研發，高階產品研發能量充沛而能持續推陳出新，未來醫療器材產業成長可期，可望逐步恢復往日榮景。另外全球所面臨到高齡化與慢性病所帶來的醫療成本負擔與失能議題，各國對於數位科技導入，讓醫療與數位科技結合，不論在政策上支持或是資金的援助越來越重視，而我國具備完整的 ICT/IOT AI 等產業基礎，可透過數位科技的醫療模式導入形成不同的解決方案，如遠距醫療、AI 精準診斷等，不僅可以提供重度以上的醫療照護外，也可以提供智慧遠距滿足不同地域的醫療需求，來達到醫療平權的目標，未來醫材應用將逐步朝向智慧醫療、數位醫療、精準醫療發展，亦推動從疾病預防、檢測、診斷、治療與照護之精準健康產業興起，透過資通訊平臺基礎建設建立、大數據分析應用、人工智慧導入醫療場域等，積極尋求更有效率的個人化醫療解決方案，將推動全球醫材市場持續穩健成長。

依據 BMI Research 的研究報告指出，2023 年全球醫療器材市場規模為 5,147.7 億美元，較 2022 年成長 6.5%，預估 2026 年可成長至 6,141.5 億美元，2023~2026 年之年複合成長率約 6.2%。2023 年全球醫療器材區域市場仍以美洲市場為主，在全球市場占比為 52.4%；其次依序為西歐市場，在全球市場占比為 23.7%；再者為亞太市場，在全球市場占比為 18.3%；中歐與東歐占比為 3.7%；

中東與非洲占比為 1.9%。整體而言，未來區域市場整體排名順序變動不大，美洲地區、西歐地區與亞太地區仍是前三大市場，但比重略有消長。

西歐地區為全球第二大市場，且全球 65 歲以上人口比例排名前十大國家中，預期西歐地區在高齡化議題持續發酵之下，醫療照護產品需求仍逐漸增加，高齡相關產品與服務依舊是未來發展重點之一，但經濟環境發展也將直接影響未來西歐醫療市場的成長。另外亞太地區為全球第三大區域市場。亞太地區主要是扮演全球醫材市場規模擴張的重要驅動力。目前亞太地區醫材市場仍以日本、中國大陸為主，佔亞洲市場近四成，對於新興市場國家包括：泰國、印度、馬來西亞，經濟發展與臨床需求將正向成長，都是近年來具備成長潛力的市場。

我國醫療器材產業近年來快速成長，透過完整的資通訊技術發展智慧醫療、AI、遠距等醫療服務模式，並以完整的臨床醫療端合作提供不同的醫療服務模式，醫療技術世界知名，富比世、世界經濟論壇等多家評比機構及媒體都將台灣列為先進醫療國家，目前精準醫療及高齡照護產業皆為全世界關注的重點，藉與此，本次歐洲行程，主要是為協助台灣廠商開拓海外市場，並透過拜會企業(西門子、Medical Valley 及德國萊因 TÜV)，了解最新醫療器材技術、法規及國際合作接軌合作模式，以深入瞭解未來雙方企業可合作的方向，持續拓展市場版圖。

根據本次國際展會及廠商交流結果，反思未來在推動或協助上之方向：

- 1、**展示館位置分布**：本次竹科展區位於外貿協會臺灣館的一隅，雖可展現臺灣智慧醫療的整體實力，惟科學園區的意象較不易突顯，未來可再思考強化園區的元素，及展現竹科生醫產業生態系的概念，以吸引各國業者駐足。
- 2、**加強完整解決方案服務模式**：.本次特別安排參訪德國西門子公司醫療設備部門，做為世界首屈一指的電子大廠，致力於大型醫療設備的研發與製造，並強化整機之系統整合，例如其最新的 C-arm，具備 3D 影像攝影、遠端遙控、導航等功能，同時兼顧其易操作、可移動性。相信其對智慧醫療科技的創新，帶給園區廠商很大的啟發，更可以思考未來技術合作的可能性。「站在巨人的肩膀上」，可看得更遠，未來應可安排國際大廠參訪活動，加深交流，並期望促進技術合作。過去醫材業者在行銷產品時，多以單打獨鬥的方式為主，較少採用提供完整解決方案的服務模式進行行銷。以西門子公司為鑑，未來可參考針對某項的醫療需求

籌組聯盟方式，結合政府資源，推動國內外的行銷活動。具體作法包括：與國內已擁有成熟通路的製造商或通路商合作，善用其既有通路，整合資源，組成互補性產品組合，進行聯合行銷。此外，透過整合產品線，針對國內醫院進行集中展示與推廣，進一步提升市場採用率。同時，結合醫院合作發表相關研究報告，運用醫療成果帶動產品銷售，實現市場滲透與增長。

- 3、**增加多元國際參與方式**：廠商為了提高能見度，進入國際市場，參加實體國際展會是一種方式，過去台商也曾經有「一只皮箱走世界」的筆路藍縷。現在有科技的輔助，線上會議、虛擬展覽會等方式愈來愈普及，例如線上 showrooms、諮詢與交流媒合等功能，尤其在新冠疫情期間，線上會議的應用更是大幅成長。未來園區可評估建置專屬網站，開闢常態性 showrooms，及透過線上交流媒合，協助園區事業與新創開拓國際商機。
- 4、**加強法規驗證諮詢，協助業者及時掌握法規變革**：上市前法規驗證諮詢服務，縮短產品上市時程：由於各國醫療法規的規定與相關標準不斷更新(如:MDR、AI 醫材產品法規要求)，協助廠商獲取最新的法規資訊至關重要。這不僅能讓廠商在研發階段即納入法規考量，也有助於後續的上市申請流程。此次拜會之德國萊因 TÜV 集團即提供歐洲醫材法規驗證之國際機構，除目前法規現況介紹外，亦分享目前 AI 等最新歐洲醫材法規要求，此部分亦為業者可能面臨到之未來需求。建議可針對法規驗證議題，尋找合適的專業廠商或單位(如:法人機構)，提供諮詢服務，以提高未來潛力產品的上市機會並加速上市時程。
- 5、**數位醫療趨勢化**：國外數位醫療趨勢，在高齡化及疫情影響下，導致目前國外對於新產品保持開放態度，並越來越接受數位醫療服務模式。因此，廠商可於計畫中以聯盟方式提出如何鏈結國外通路、進行國外臨床試驗，以佈局海外行銷通路為主，加入如國際行銷類型補助計畫，並透過計畫獲得更多訂單或營業額者。
- 6、**強化市場推廣及臨床媒合資訊予廠商**：建議透過計畫說明會傳達並讓參與廠商瞭解下列資訊

(1)行銷面: 將所欲投入的市場國家進行國際趨勢分析，不僅需聚焦於

研發階段，還應全面考量未來市場行銷可能面臨的挑戰。例如，美國 FDA 對智慧醫材的認證態度日益友善，這對於有意轉型及投入相關領域的臺灣廠商是一大利多；而歐洲（如德國）對過度數位化的醫療器材產品可能存在疑慮，需特別注意其市場接受度；此外，日本因疫情影響，對智慧醫療產品的接受程度顯著提高，這為進軍日本市場的廠商提供了良好契機。掌握這些國際趨勢，有助於廠商在產品規劃和市場策略上更具前瞻性與競爭力。

(2)臨床面：與國內臨床單位之合作上，建議可將產品臨床表現成果進行發表，使國外客戶了解產品的特性，由於各國對於自家生產醫材具保護主義，可建議與當地教學醫院合作透過發表 PAPER 來累積醫定信賴度才有機會。

綜觀目前亞洲生技產業的發展，日本、韓國、泰國及臺灣各有特色。其中，日本和韓國依靠幾家傳統醫學大廠的支撐發展穩健；特別是日本仰賴其完整的科研技術成果，並因應高齡照護等需求，開發出許多 AI、中高老年使用的醫材產品，並於市場上佔有高品質之聲譽，此外，東南亞新興國家，如：泰國則以舉全國之力，採用半買半相送的策略專注低端醫材市場；而臺灣憑藉完整的產品線，及 ICT 電子產業，近年積極開發數位醫材等 AI 產品，整體而言，近年來，在竹科管理局推動的相關計畫下，這種產業模式正逐步建立，透過資通訊技術導入低、中、高端醫材市場，展現出更全面的競爭力，展望未來，希望能在歐美日醫材市場中，看到更多備受青睞的 MIT（Made in Taiwan）產品，進一步彰顯臺灣在國際醫材領域的影響力與競爭優勢。