

出國報告（出國類別：其他）

2013 第 18 屆華南國際口腔展 出國報告

服務機關：南部科學工業園區管理局

姓名職稱：曾榮傑／南部科學工業園區管理局投資組副組長

派赴國家：大陸地區

出國期間：102 年 2 月 25 日至 102 年 3 月 2 日

報告日期：102 年 5 月 20 日

摘要

南科管理局結合金屬中心全力推動「南部生技醫療器材產業聚落發展計畫」，在四年期間以新台幣 11.71 億元經費引進生技醫療器材產業，在南科高雄園區打造最具國際競爭力的醫療器材專區；南科管理局自 98 年起積極引進生技醫療器材產業，至 102 年 3 月止已有 38 家廠商核准進駐南科，累計投資金額已逾 52 億元，創造就業人數超過 500 人。

本計畫之主要重點在於研發與招商，規劃將協助南部廠商進行產業升級或轉型投入生技醫療器材產業計 50 家，並至少增加高雄園區生技醫療廠商 15 家，預計投資金額 50 億元。目前南科園區所推動的醫療器材產業聚落主要以牙科、骨科與醫學美容為主。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醫療器材展會，進行產品拓銷。本次委由金屬中心帶領園區生技醫療器材相關廠商計 8 家至大陸地區廣州參加華南國際口腔展，並以台灣形象館之方式參與新興國家牙科展，透過台灣廠商集體展示，突顯台灣推動生技醫療器材產業之國際形象與研發成果，同時提升台灣醫材廠商之產品及技術形象，接軌國際市場並協助廠商開拓國際通路。展期間同時結合商機媒合會之舉行並拜訪海外牙科聚落廠商，與當地買家進行直接且面對面之交流，以開拓台灣產業機會與商機。

目 錄

壹、目的	2
貳、過程	3
一、展會介紹.....	3
二、本局參加人員名單.....	5
三、行程規劃.....	5
四、參展情況.....	6
參、心得.....	11
肆、建議事項.....	11

壹、目的

本次出國目的主要係協助南科園區醫療器材廠商參與新興國家醫療器材展覽，以提升台灣醫材廠商產品及技術之國際能見度、促進園區廠商與國際企業交流合作，同時藉由辦理商機媒合會及海外牙科聚落廠商之參訪，進行南科招商宣傳。

南科管理局結合金屬中心，自 98 年起全力推動「南部生技醫療器材產業聚落發展計畫」迄今已四年，在四年期間以新台幣近 12 億元經費引進生技醫療器材相關產業，在南科高雄園區打造最具國際競爭力的醫療器材專區，截至 102 年 3 月止已有 38 家廠商核准進駐南科，累計投資金額已逾 52 億元，就業人數超過 500 人。

本次委由金屬中心帶領園區廠商計 8 家，以台灣形象館之方式參與新興國家牙科展，透過台灣廠商集體展示，突顯台灣推動生技醫療器材產業之國際形象與研發成果，同時提升台灣醫材廠商之產品及技術形象，接軌國際市場並協助廠商開拓國際通路。展期間同時結合商機媒合會之舉行及海外牙科聚落廠商之參訪，增進彼此交流互動，與當地買家直接、面對面洽談，以開拓台灣產業機會與商機。

本計畫之主要重點在於研發與招商，規劃將協助南部地區廠商進行產業升級或轉型投入生技醫療器材產業計 50 家，並至少增加高雄園區生技醫療廠商 15 家，預計投資金額 50 億元。目前南科園區與高雄園區所推動的醫療器材產業聚落主要以牙科、骨科與醫學美容為主。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醫療器材展會，進行產品拓銷。

貳、過程

一、展會介紹

(一) 大陸地區整體醫療產業概況介紹

大陸位於亞洲大陸東部、太平洋西岸，首都北京，人口逾 13 億，約佔全球人口的 1/5，是世界上國家人口最多的地區；根據 Espicom Business Intelligence 資料顯示，2010 年大陸地區大陸人口自然成長率為 0.6%，男性平均餘命為 73.8 歲，女性則為 76.9 歲，65 歲以上人口比例為 8.3%。

大陸地區為因應海內外之醫藥需求，並發展新興產業，2012 年 1 月公佈了「醫藥工業十二五發展規劃」，以推動生物技術藥物、化學藥新品種、現代中藥、先進醫療器械、新型藥用輔料包裝材料和製藥設備等領域之新技術開發與應用為主軸，促進醫藥工業之發展。

而在醫療改革之影響下，基層醫院設施將大規模升級，加上高齡化人口持續增加、中產階級人數不斷成長等因素加持，大陸地區醫療產業將進入黃金十年的成長期。依 Citi2011 年 12 月研究報告，2010 年大陸地區醫療器材市場規模約為 1,000 億人民幣，佔全球市場約 4%，2005~2010 年複合成長率約為 14%，成長相當迅速。目前大陸地區市場主要領導廠商仍以國際大廠為主，尤以高階醫材產品為最；中國當地業者則以中低階產品佔多數，市場長期看好。

目前大陸地區牙科醫生及口腔技師各約 11 萬人，牙科醫生和人口的比例約為 1:12,727；1985 年每 10 萬人擁有一個牙醫，1995 年 5-6 萬人擁有一個牙醫，2005 年 2.5 萬人擁有一個牙醫，2010 年 1.3 萬人擁有一個牙醫。由此可見，大陸地區的牙醫從業人員及口腔醫學伴隨著經濟的成長不斷向前發展。但歐、美、日等先進國家平均每 1,000-2,000 人就擁有一位牙醫相比，還有很大的差距。現階段目標是 2030 年達 4,000-5,000 人擁有一位牙醫。因此，在未來 10-20 年內大陸地區的牙科醫院及診所將需比現在擴大 5 倍，以滿足大陸地區人民對齒科疾病的治療、保健及牙齒美容的需要。

大陸地區隨著齒科醫學的發展與人民生活、文化、消費水準的提高，人們對醫療技術及服務的要求越來越高，對品質優良且高階的牙科醫療器械及材料需求也越來越大。根據大陸地區牙病調查顯示，大陸地區民眾患牙病率為 97% 以上，其中成年人中牙周病患者約 50%，齲齒發病率為 37%，平均每人有齲齒 2.47 顆，以 13 億人口計算，全地區齲齒患者約 4.8 億人，齲齒總數預估超過 10 億顆，齒科產品市場非常廣闊。

(二) 大陸地區牙科市場介紹

大陸牙科設備仍逐年增長，2011 年 3 月，中國大陸正式公布十二五規劃綱要，隨著大陸地區便提出相關醫療改革政策，也持續驅動醫材市場迅速成長。十二五規劃中揭示了將持續深化醫療改革制度，建立健全基本醫療衛生制度，加速醫藥衛生事業的發展，滿足人民基本衛生需求。具體的施政方向將包括了加強公共衛生服務體系建設、加強城鄉醫療服務體系建設、健全醫療保險體系、完善藥品供應體系、推動公立醫院改革及支持中藥事業發展等六大重點。預期也將持續帶動醫療器材的採購需求，帶動整體產業發展，未來發展應持續關注。

2011 年大陸地區人民平均醫療支出也增加至 248.3 美元，並成為全球第五大醫療器

材市場。儘管全球面對金融經濟低迷，但大陸牙科設備市場資料仍呈現逐年成長趨勢。2011 年大陸醫療器材市場規模為 89 億美元，成長幅度為 13.1%，相較全球醫材市場的平均成長率高出許多，預估 2014 年將可達 132 億美元，顯示未來大陸地區醫材市場成長潛力大。

大陸地區自 2011 年起牙科產品內需市場規模約為 2.6 億美元，包含一般用牙科器材設備、牙科用粘固劑及填充物(dental cements & otherfillings)、鑽牙機、其他牙科零附件、牙科 X 光機、牙科椅等產品。由於此類產品市場成長與經濟成長息息相關，且受到高齡人口牙科補綴需求將持續攀升，成長趨勢可持續觀察，2006~2010 年此類產品市場之年複合成長率達 27.3%。

(三) 廣州牙科產業概況介紹

華南地區五省市人口超過四億，廣東省總人口超過一億。而廣州是大陸地區最早對外通商貿易的口岸，同時也是中國進出口商品的最重要及最大的口岸，歷史源遠流長，在世界上佔有相當重要的地位。此外，廣州還是華南政治、經濟、文化的中心，也是大陸地區經濟發展最快的城市之一，更是現今大陸地區最大貿易及消費中心。2010 年在代表經濟實力和財富的 5 大經濟指標項目(經濟總量、社會消費品零售總額、外貿進出口額、財政總收入、居民儲蓄存款餘額)均為全國第一。同時，在大陸地區會展業發展最早、會展經濟最活躍的地區中，廣州亦為其中之一，享譽全球的世界第一大展-中國進出口商品交易會，50 多年來每年春、秋兩季皆在廣州舉行，更提升了廣州會展產業的發達。

廣東省口腔醫療發展快速，現有口腔醫生 10,000 名，而且每年都以 6.5%的數量增長，發達的經濟使華南地區對於中高階的牙科產品有很強的消費能力和需求；根據調查，國際牙科公司在大陸地區冠軍銷售區域都是在廣州以至華南地區，使得廣州成為大陸地區最大的牙科貿易及消費中心。

綜觀上述大陸市場現況，顯見優質但平價的醫療器材產品，例如：「牙科 X 光機」、「牙科手機」、「牙科椅」及「牙科矯正器」，是未來產品發展趨勢。

(四) 華南口腔展沿革及相關介紹

華南國際口腔展始辦於 1995 年 3 月，是中國最早舉辦的口腔專業展覽會之一，舉辦至 2013 年已逾 18 年，並獲得業界的高度認可及一致好評，成為大陸地區乃至亞洲的響亮品牌，公認為大陸地區最具規模、最具影響力、效果最好、服務最佳的國際性牙科盛會。

華南國際口腔展除展示豐富的牙科展品，每年展會同期都舉辦 30 多個專題 60 場次的高水準技術研討會。每年邀請到國內外知名口腔專家 100 多人分專題作演講。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。特別是 2008 年首創的牙科種植、修復、牙周、矯正案例討論，是口腔醫生最感興趣的會議。從 2009 年開始，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。精彩紛呈的學術活動，每年吸引牙科醫生、專家、製造商達 6000 人以上。

2012 年第 17 屆展會面積 36,200 平方公尺、1,740 個展位(以 9 平方公尺為 1 個展位計算)，共有 652 家國內外廠商參展，吸引了 35,922 名來自全球 92 個國家和地區的专业觀眾研討會共辦理 93 場次，邀請 170 位專家演講，吸引 6,636 人參加。

二、本局參加人員

機關名稱	姓名	職稱
南部科學工業園區管理局	曾榮傑	投資組副組長

三、行程規劃

日期	時間	行程
2/25 (一)	下午	台北→廣州 14:15 起飛 中華航空 CI-521
2/26 (二)	上午	全日佈置展場
	下午	
2/27 (三)	上午	10:00~17:00 參加 2013 華南國際口腔展
	下午	
2/28 (四)	上午	09:00~17:00 參加 2013 華南國際口腔展 ◆兩岸醫材通路商交流媒合晚會
	下午	
3/1 (五)	上午	09:00~17:00 參加 2013 華南國際口腔展 ◆拜訪廣州牙科廠商 3 家
	下午	
3/2 (六)	上午	09:00~12:00 參加 2013 華南國際口腔展
	下午	廣州→台北 18:15 起飛 中華航空 CI-522

四、參展情況

為協助提升台灣生技醫材廠商產品及技術之國際能見度、進行海外拓銷，本年度規劃參與2013華南國際口腔展，因該展會係是大陸地區最早舉辦的口腔專業展覽會之一，舉辦至2013年已逾18年，並獲得業界的高度認可及好評，成為大陸地區乃至亞洲的響亮品牌，咸認為大陸地區最具規模、最具影響力、效果最好、服務最佳的國際性牙科盛會，因此，本次透過南科管理局及金屬中心合作並結合南科園區內生技醫療器材廠商，在展會中建置台灣精品形象館，除突顯台灣推動生技醫療器材產業之國際形象與研發成果，同時亦期提升園區廠商之產品及技術形象，與國際市場接軌並協助廠商開拓國際通路。

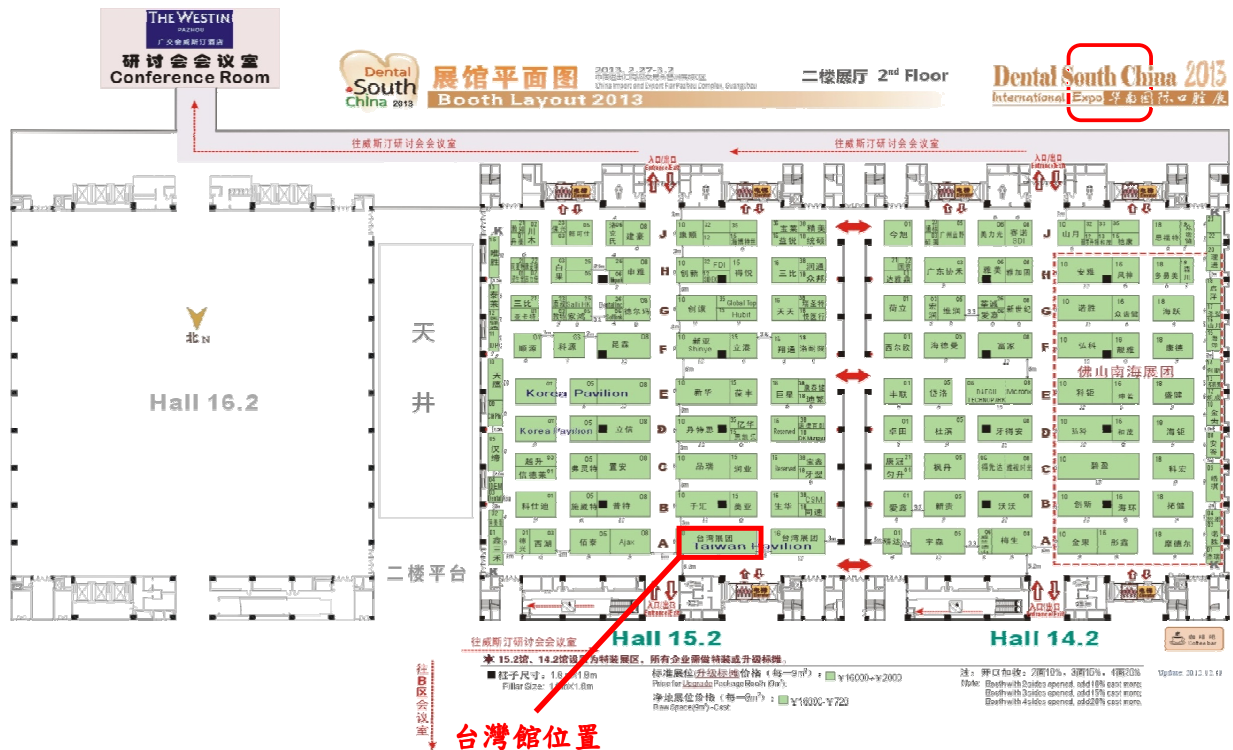
此外，為了增進園區廠商與大陸地區買家的互動，展期中同時舉辦商機媒合會，促成園區參展廠商與大陸地區20家以上通路商辦理媒合會，促進國際交流與合作，藉由透過各種不同的國際交流方式進行整體行銷，將南科生技醫療器材產業聚落進一步推展至大陸地區舞台。

(一) 展會規劃

本次南科展館位置位於主展館第15館二樓展廳，共12格攤位，攤位位於主走道第一排，每格標準攤位為3公尺 x 3公尺，每格面積9平方公尺，12格總計共108平方公尺，本次以開放式裝潢設計，突顯台灣館整體形象，而為了能夠吸引參觀買家駐足，更在攤位前方設置各參展廠商LOGO，同時亦在大會手冊內刊登廣告、現場發放傳單，並透過商機媒合會發表演講，介紹南科園區及各參展廠商，利用多元化的曝光方式，加深參觀者印象，吸引更多買家至攤位洽詢。

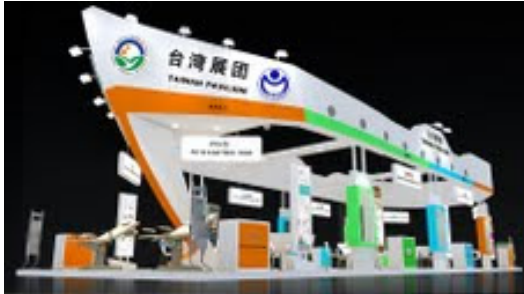
此外，為了提供參展廠商更多彈性使用空間，另外備有VIP室，VIP室內設有目錄架，擺放園區及各廠商產品目錄，以利與買家進一步詳談。

(二) 展場平面圖：



(三) 攤位裝潢設計

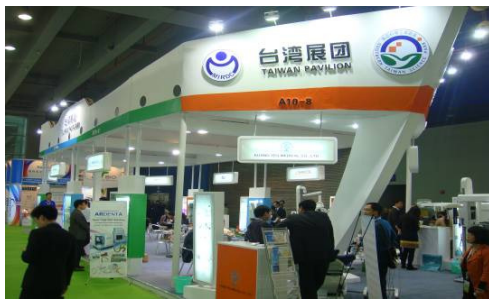
本次「台灣國家精品形象館」之裝潢設計，係結合大船出港的意象，塑造南科生技醫療器材產業聚落形象，展現台灣醫療器材高科技、高品質、高水準的「三高」特色及優質平價之優勢，作為台灣生技醫療器材產業進軍大陸地區的基礎，並期望能夠透過本次盛大舉辦，以集體行銷方式，展現台灣牙科產業的研發及製造實力。



裝潢示意圖(一)



裝潢示意圖(二)



台灣展團造型(一)

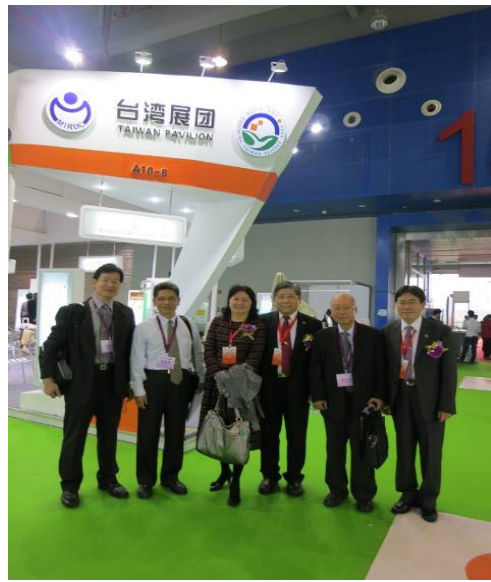


台灣展團造型(二)

(四) 參展情況

本次參展吸引了相當多大陸地區當地及其他海外國家買家到場，並與區内生技醫療器材廠商洽談；同時亦成功吸引許多大陸地區內及國際買家前來台灣館參觀，並進入各家廠商攤位交流，對台灣產品作更深入的了解，增進彼此合作契機。





相片 展會現場情況

(五) 辦理商機媒合會

本次除參展外，並結合參展廠商辦理商機媒合會，除介紹各參展廠商及產品，希望能藉由媒合會的舉辦，使參觀者能夠更深入了解南科園區之生技醫療器材聚落，以及台灣生技醫療器材產業及產品研發成果。

此外，本次促成園區 8 家廠商參與大陸地區 20 家以上牙科通路商機媒合與交流，藉由本次媒合互動，提高與海外市場接軌之機會。

另在本次媒合會中，以參展廠商之一-美萌科技股份有限公司為例，該公司亦藉由本次媒合會辦理體驗行銷產品，包含深圳市超今貿易有限公司，北京邁創集團 30 幾家大陸地區大陸商舉辦體驗行銷展銷會議，透過體銷齒顎矯正系統，進而擴散產品的行銷，擴大全方位的聚落媒合與交流，促成商機。

廠商名稱	主要展品
双美生技股份有限公司	牙科用膠原蛋白膜
亞力士電腦機械股份有限公司	3D齒雕機
美萌科技股份有限公司	齒科矯正器
皇亮生醫科技股份有限公司	人工牙根系統
普一股份有限公司	牙科X光機
全球安聯科技股份有限公司	人工牙根系統
先寧電子科技股份有限公司	超音波骨刀機
光宇醫療儀器股份有限公司	牙科治療椅

時間	主題	說明
17:25-17:30	報到入場	地點：國德酒店21樓4號廳
17:30-17:45	長官致詞 貴賓介紹	邀請南科管理局長官致詞 臺灣生技醫器口腔協會理事長 賴展維教授 介紹與會貴賓
17:45-18:15	參展廠商簡報	說明各參展廠商產品、介紹南科園區
18:15-18:45	交流媒合	
18:45-	晚宴	地點：國德酒店2樓北京廳

參展廠商主要展示產品	商機媒合會議程
------------	---------

	
商機媒合會會場	台灣廠商與邁創通路媒合

(六) 拜訪大陸地區生技醫療器材廠商

參展期間，由於已經進入廣洲臨近的佛山市，是大陸地區牙科治療台的重鎮，本次特地參訪佛山牙科聚落的生技醫療器材廠商，了解目前整體產業大陸地區大陸發展的情況，並做為日後台牙科產業發展策略的參考，主要拜訪廠商為中創醫療器械有限公司的陳潤庭總經理、廣東經弘醫療科技有限公司的彭雲總經理，拜訪此聚落是了解牙科產業聚落之發展及未來的機會與挑戰。

以本次參訪中創醫療科技公司為例，該公司是大陸地區前三大牙科治療台廠商，但近期除了工資上漲的壓力之外，也面臨國際大廠的競爭衝擊。因此，大陸地區廠商未來可藉由台灣牙科產業的研發及製造實力，與大陸地區產業產品或技術作密切交流，提升產業競爭力，實可為未來努力的方向。

	
拜訪中創醫療器械有限公司	拜訪經弘醫療科技有限公司



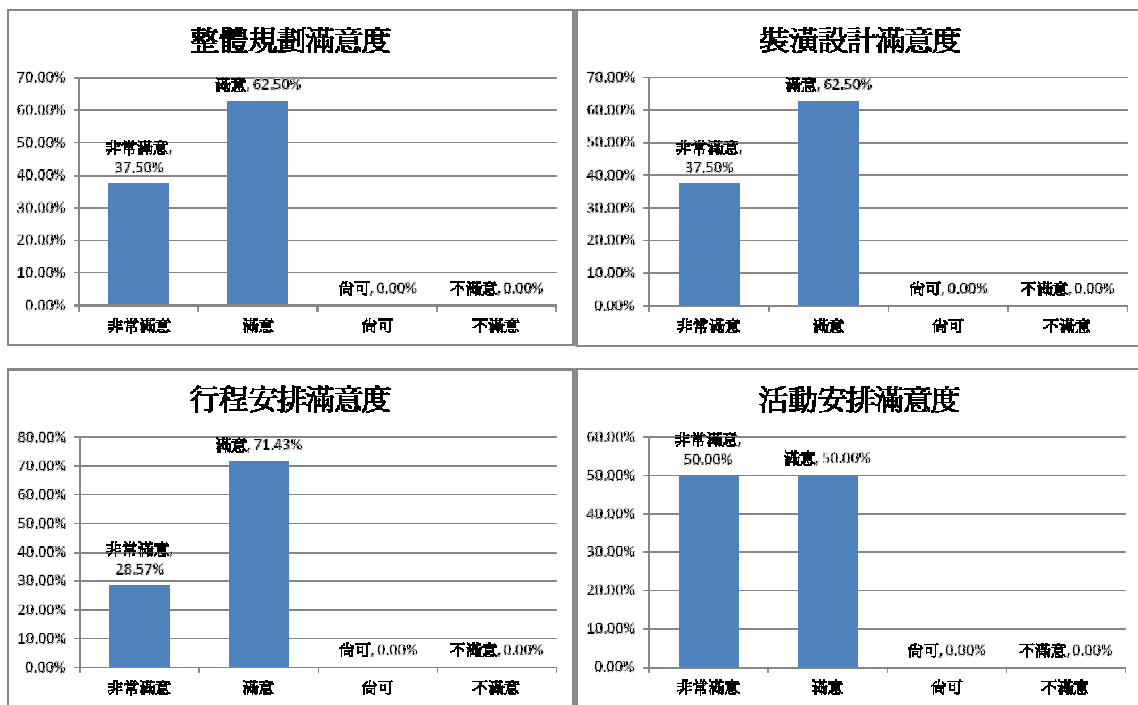
(七) 展後效益及參展廠商滿意度

參展後，為了解本次華南國際口腔展之成效，並作為日後是否繼續參展之參考，於展會結束後進行相關調查，統計本次展後效益如下：

1. 在四天的展會期間，成功吸引眾多國際專業買家前來攤位洽談，共計 800 人次以上。
2. 現場成交金額(當場下單)預估約美金 18 萬元以上。
3. 展後持續商討訂單及合作機會者，預估將超過 10 家次。

經過本次展後統計，顯示本次參展初步成效已逐漸發酵，後續將協助廠商拓展大陸地區市場。

另在參展廠商滿意度部分，對於八家參展廠商針對「整體規劃滿意度」、「裝潢設計滿意度」、「行程安排滿意度」及「活動安排滿意度」等四大面向作調查，皆獲得參展廠商「滿意」及「非常滿意」之評價，對於本次參展大都持肯定態度，建議後續參展可參照類似模式辦理。



參、心得

目前園區生技醫療器材廠商類別以牙科產品最多，例如：人工牙根、矯正器、齒雕機…等，而參加專業展會能夠吸引到特定專業人士，對廠商來說是最具效益，對於跨足國際市場較具實益，也較能展現南科牙科器材產業之研發成果，並能產生異業結合或是上中下游聯合行銷之「One-Stop Shopping」共效，而本次參加 2013 華南國際口腔展係大陸地區最具規模之牙科器材專業展，南科以「台灣形象館」之意象於展會中展現，除了希望能將南科廠商高品質之產品介紹予國外買家並深植其他國家買家之心中，亦期望未來若有其他生技醫療器材產品之需求，可增進前來洽詢之可能，並增加台灣生技醫療器材產業之曝光機會，將相關產業一併帶進國際市場，更促進不同產業間之合作聯盟。

近年來，世界各新興國家以相當驚人的速度成長，經濟成長率直逼目前領導全球經濟的幾個先進大國，成為國際性的重要話題之一，其中更以「金磚四國」最為熱門，大陸地區潛力十足，市場潛力前景看好，藉由本次展會之效益可以看出，大陸地區市場確實可作為海外拓銷及發展重點之一。

本次的參展行程，是南科生技醫療器材產業聚落逐漸成形之後，很重要的活動之一，為協助園區廠商打入新興國家市場，踏出了相當重要的一步，向國際舞台展現台灣生技醫療器材產業之實力。未來除了將聚落的方向與精神更聚焦之外，希望能促成產業聚落間研發、行銷的共效機制，另藉由本次參展，也更了解未來生技醫療器材產業聚落更進一步的發展，應該著重在將產品發展上市之後，透過整體行銷，包含臨床具有領導地位的醫生推廣提升台灣醫材產業的能見度，扮演聚落最終成功關鍵的角色。

肆、建議事項

本次行程與大陸地區生技醫療器材廠商有諸多交流，以下茲就本次參訪行程後，有二點建議事項，希望成為未來努力之目標：

(一) 在安排商機媒合會時，除邀請當地之通路商或經銷商參加，亦可邀請當地之製造商或研究機構，尋求產品技術合作開發之機會，在推銷產品外，同時納入多面向之互動的方式，促進產品或技術交流。

(二) 台灣形象館逐漸在全球各大醫療器材展覽會場中嶄露頭角，建議未來仍需持續參與國際醫療器材相關展會，整合台灣參展廠商參展資源，以利增加國外買家對於台灣產品形象的認同與肯定，一方面可以累積台灣醫療器材之品牌印象，另一方面更可以提升國外買家對於台灣醫療器材產品之信賴感。