

出國報告（出國類別：其他）

2014 年第 21 屆越南河內國際醫藥製藥暨醫療器械展暨招商訪問行程

服務機關：科技部南部科學工業園區管理局

姓名職稱：林永壽/副局長、曾榮傑/投資組副組長

派赴國家：越南

出國時間：中華民國 103 年 5 月 13 日至 5 月 18 日

報告日期：中華民國 103 年 7 月 18 日

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)結合財團法人金屬工業研究發展中心(以下簡稱金屬中心)全力推動「南部生技醫療器材產業聚落發展計畫」，在第一期計畫以新台幣 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產業聚落；過去南科積極引進生技醫材產業，至 103 年 6 月止共有 48 家醫材產業廠商進駐南科，投資金額約新台幣 72.206 億元。

本次由南科管理局與金屬中心帶領園區廠商共 10 家，以台灣形象館方式參與新興國家醫療器材展，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。

在展期間，經由我國駐越科技組郭逢耀科技參事的安排，我們拜訪越南和樂高科技園區，期望藉此開啟與越南雙邊關係與商機。另為幫助園區廠商擴展越南商機，南科管理局在當地舉辦通路商媒合會，並邀請瑞安公司介紹當地醫療生態、通路營運模式及醫療器材相關法規，促成 8 家園區廠商與瑞安公司簽訂合作意向書。另外我們也參觀河內最具規模的河內口腔牙醫學院與廠商交流與訪談，藉此建立後續互訪與產業推動機制，期望推動越南與台灣一流教學中心交流及建立越南 KOL(Key Opinion Leader)行銷，以拓展台灣醫療器材產業形象及行銷通路。

目 錄

壹、出國目的.....	4
貳、過程.....	5
一、2014 年第 21 屆越南河內國際醫藥製藥暨醫療器械展.....	5
✚ 越南環境介紹.....	5
✚ 展會簡介.....	6
✚ 參展人員、廠商及行程規劃.....	6
✚ 參展情況.....	8
二、參訪行程及媒合會辦理情形.....	13
✚ 拜訪越南和樂高科技園區.....	13
✚ 拜訪越南通路商—瑞安責任有限公司及媒合會辦理情形.....	14
✚ 參觀河內牙科醫學中心.....	15
三、展後統計.....	15
參、心得與建議事項.....	16

壹、出國目的

- 一、委辦單位：科技部南部科學工業園區管理局（以下簡稱南科管理局）
- 二、執行單位：金屬工業研究發展中心（以下簡稱金屬中心）
- 三、活動地點：越南河內
- 四、活動日期：103年5月13日至5月18日
- 五、出國目的：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，同時藉由商機媒合會之辦理，進行南科招商宣傳。
- 六、計畫簡介：

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」，在第一期計畫以新台幣 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聚落；過去南科積極引進生技醫療器材產業，至 103 年 6 月止共有 48 家醫材產業廠商進駐南科，投資金額約新台幣 72.206 億元。

南部生技醫療器材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。本計畫不僅要持續招商，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，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，協助廠商進行國內外醫療器材執照(包括：衛生署查驗登記、FDA、CE 等)申請，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。

另外，在產品取得上市許可後，在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，包含歐美國際醫療展會及新興國家醫療展會，並辦理行銷說明會，爭取國際訂單。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。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，本次邀請 10 家園區廠商，以台灣形象館之方式參與新興國家醫療器材展，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。

貳、過程

一、2014 年第 21 屆越南河內國際醫藥製藥暨醫療器械展

(一) 越南環境介紹

越南人口約 9 千萬人，受到越戰影響，高齡人口比例相較其他國家來得低，尚未進入高齡化社會，目前勞動人力結構尚屬年輕，2012 年勞動人口達 4 千萬人，每年勞動人口成長 3%，約百餘萬人。目前越南人均醫療支出約 85 美元，醫療支出占 GDP 的比重僅為 6.1%，相較於歐美各國仍有相當大的差距。此外，由於越南醫療資源與人力明顯不足且分配不均，醫療體系與機構轉型需求殷切。未來，越南醫療照護自費市場逐漸開展，醫療支出佔 GDP 之比例可望逐年攀升，成長潛力相當大。

在台灣鄰近國家中，越南當地平均醫療水平較為落後，但越南民間購買能力及國民生活水準不斷提昇，而外商（包括台商）進駐越南人口眾多，具有相當龐大的醫療市場成長潛力。此外，越南政府也將醫療產業列為優先獎勵投資項目，獎勵外商投資並提供多項優惠條件等，因此越南市場提供了投資醫療產業良好之誘因。另一個重要的誘因在於越南為東協的一員，而東協的經貿整合力量對於促進越南的經濟發展相當有助益。2009~2015 年期間政府預計投入 45.2 兆越盾（約合 25 億美元），用於建設或提升位於山區和其他貧困地區的專科醫院和部分省級綜合醫院，未來可能促成醫療照護市場需求湧現。

2009 年 10 月 1 日後，越南強制實施醫療保險制度，希望 2014 年能達到全民保險的目標，目前仍處於公告推動階段，以後會慢慢變成強制性加保。就醫實施方式為，民眾購買保險時，即需要登記就醫醫院，在規定項目下內，給付比例達 80%~100%，但腦部、心臟等重大手術，給付金額低於 50%；若至非投保登記的其他家醫院就醫時，給付比例也會降低，最高僅給付 50%。給付模式採取由醫院直接向保險機構申請補助，患者可直接少付的方式。預期隨著此保險方案之實施，將會帶動製藥、醫材、醫院投資等商業機會。據統計，每年公立醫院的採購金額達 3,000 億越盾，採購金額持續增加。私立醫院雖未統計，但隨外資投資醫院比重增加，也會帶動採購金額與數量。目前購買的品牌以美國、德國、日本等國的產品比例為高，約 70~80%；向台灣購買產品則多為手術台、滅菌鍋與病床；購買中國大陸醫材產品的比例則偏低。近二年的採購需求以滅菌鍋、急症病房 ICU 醫材，如病患監測器材(patient monitor)…等產品為多，主要因素和產品分批更新有關，一般產品約 10 年汰換一次、有時 5 年也會汰換。整體而言，CT、X 光與超音波等儀器，需要定期更新，目前進口量仍大，有市場採購機會。

(二) 展會簡介

第21屆越南河內國際醫藥製藥暨醫療器械展展於2014年5月14~17日(週三至週六)在Friendship Cultural Palace舉辦，該展是越南河內最重要的醫療器材展會，展出品項眾多，主要區分為醫院設備、醫療耗材、保健產品、檢驗儀器、復健器材、手術設備…等。

本次展會邀集南科園區內醫療器材廠商共10家，以台灣形象館方式展出，使台灣優秀的醫療器材精品集中陳列在展場買家眼前，並協助廠商加強客戶聯繫、開發新客戶、打進新市場並協助爭取國際海外訂單。

(三) 參展人員、廠商及行程規劃

1. 參展人員、廠商

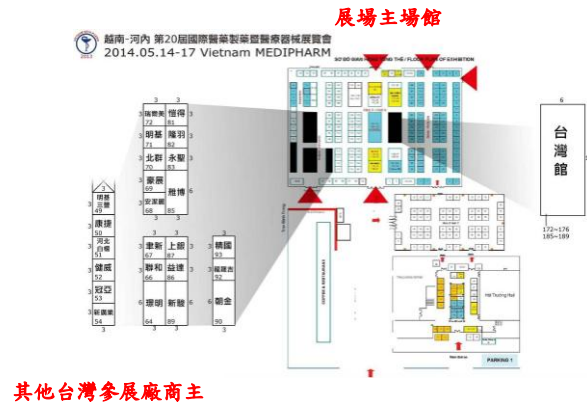
No.	公司名稱	姓名	職稱
1	南科管理局	林永壽	副局長
2	南科管理局	曾榮傑	副組長
3	金屬中心	陳進明	副執行長
4	金屬中心	黃博偉	組長
5	金屬中心	呂姝嬋	專案管理師
6	皇亮	薛仲貴	總經理
7	皇亮	陳敏麗	業務課長
8	全新生醫	張惟勝	經理
9	惠合	林耀崇	董事長特助
10	惠合	沈虔弘	專案經理
11	双美	涂舒閔	國外業務經理
12	双美	鄭仁芳	董事長秘書
13	亞力士	呂宗訓	經理
14	亞力士	蔡政倫	工程師
15	聯華	林家筠	總經理秘書
16	聯華	葉桂伶	研發部主任
17	傑奎科技	吳俊豪	經理
18	傑奎科技	吳亞恬	行銷專員
19	普生	林孟德	行銷及品質處長
20	普生	徐瑋琳	行銷企畫專員
21	京達	鍾淑華	經理
22	京達	蘇昱榮	經理
23	亞洲基因	沈學斌	副總經理

2. 行程

日期	時間	行程
5/13 (二)	上午	桃園→河內
	下午	拜訪和樂高科技園區 佈置展場
5/14 (三)	上午	參加 2014 越南河內醫材展 展會開幕式、參觀展場
	下午	拜訪越南通路商－瑞安責任有限公司
5/15 (四)	上午	參加 2014 越南河內醫材展 拜訪越南通路商-HD 公司
	下午	參加 2014 越南河內醫材展
5/16 (五)	上午	參加 2014 越南河內醫材展 拜訪牙科醫院- National Hospital of Odonto-Stomatology
	下午	參加 2014 越南河內醫材展
5/17 (六)	上午	參加 2014 越南河內醫材展
	下午	16:00 展會撤場
5/18 (日)	上午	河內→桃園

(四) 參展情況

本次展會以開放式裝潢設計，突顯台灣館整體形象，而為了能夠吸引參觀買主駐足，安排 10 名中越語口譯人員，以利與買主進一步詳談，吸引更多買主至攤位洽詢。



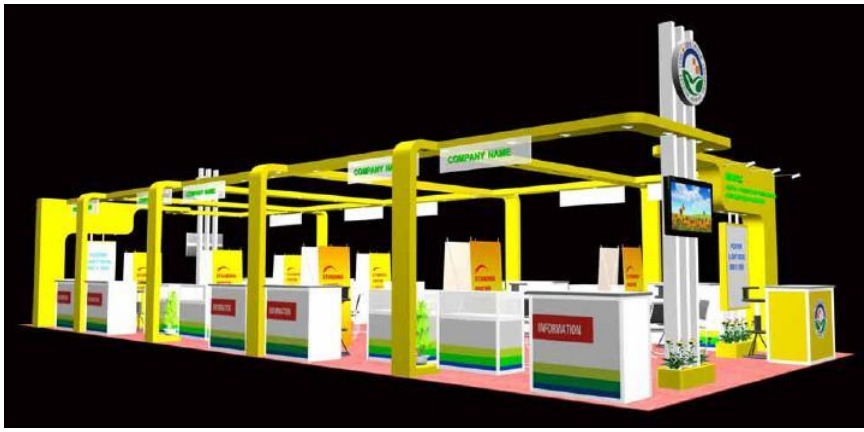
台灣館攤位配置圖

1. 攤位裝潢設計

藉由台灣館之裝潢設計，結合聯華生技、京達、双美生技、全新生醫、傑奎、普生、皇亮、亞洲基因、亞力士及普生共 10 家區內生醫廠商，塑造南科醫材產業聚落形象，展現台灣醫療器材優勢，期望能夠透過本次盛大舉辦，以集體行銷方式，展現台灣生技醫療器材產業的研發及製造實力。



裝潢示意圖(一)



裝潢示意圖(二)

2. 參展動態

本年度的越南河內國際醫藥製藥暨醫療器械展總共分成三個展館，台灣廠商及醫療器材產品主要集中在主場館—B館，而另兩個展館—A館與C館則以健康食品、護具、藥品機械及保健產品為主。南科廠商的形象館完整呈現整體產業的形態與樣貌，其中體外診斷類醫材廠商包含聯華生技、亞洲基因及普生；醫用植入物廠商包含牙科植入物類的京達、皇亮，膠原蛋白植入物的雙美，骨科脊椎植入物的傑奎，在傷口敷料部分則有全新生醫的親水性人工皮敷料及惠合的膠原蛋白傷口敷料；另外，亞力士的3D齒雕機也是會場中的焦點。

本次也特別與展會中具有潛力及創新的台灣廠商進行訪談及招商，如冠亞、明基三豐、聿新及雅博等，並利用4天的展期了解整體越南市場。

台灣廠商訪談情形：

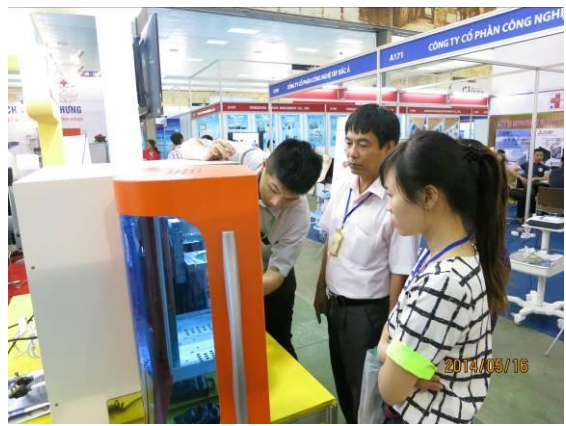
公司名稱	訪談內容
冠亞生技股份有限公司	<p>拜訪對象：張海塗總經理</p> <p>冠亞是骨科脊椎醫療器材領域的專業製造商，產品包含頸椎、胸椎與腰椎三個區塊的固定器及完整的器械盒，該公司和 Urich 公司以相互代理的方式合作，在歐洲及台灣市場各有斬獲，因此使得營收穩定成長。目前在越南胡志明有三家代理商，這次來河內尋求代理機會。由於該公司的主要產品供應鏈在台中以北，有些產品考慮至南科代工的可能性，該公司認為台灣植入物產業逐漸成熟，所需的器械也需滿足少量多樣的特性，應該整合台灣手工具產業的能量，投入研發就近投入與植入物廠商研發快速上市，是未來產業聚落可以思考的方向。</p>

<p>雅博股份有限公司</p>	<p>拜訪對象：林皇毅行銷副總、陳帛承行銷專員</p> <p>雅博成立於 1990 年，為專業設計製造居家照護用醫療器材廠商，專注傷口照護與呼吸治療兩大領域，並以推動自有品牌為主。創業初期以輔具輪車開始，現已擁有用於疼痛治療的電子醫療產品、預防褥瘡用的醫療氣墊床組、治療睡眠呼吸中止症的連續陽壓呼吸治療器、連續陽壓呼吸治療器專屬面罩等呼吸治療器產品，行銷全球 60 餘國。</p> <p>雅博過去據點零散，後來集中在土城，達到目前廠辦合一的現況。訪談過程中提及該公司每年皆會參加本展，因為越南仍屬成長型的市場，通路商小而雜，仍然不穩定，每次參展都有數十家的經銷商與通路商的代理該廠產品，同時也會同時有數十家的廠商取消代理，這是像越南這種新興市場的特性，因此有了每年持續參展的必要性。</p>
<p>公司名稱</p>	<p>訪談內容</p>
<p>明基三豐醫療器材股份有限公司</p>	<p>拜訪對象：李明城國外業務</p> <p>近年許多國際電子大廠包括三星、東芝、日立等廠商相繼投入醫療器材領域，明基友達集團亦積極跨入醫療領域，自 2010 年 BenQ 明基集團購入三豐醫療器材股份有限公司股份，正式取得三豐公司經營管理權後，於 2011 年更名為明基三豐醫療器材股份有限公司(原三豐醫療器材股份有限公司)。接著 2012 年明基再度併購怡安醫療器材股份有限公司，擴大醫材市場版圖。</p> <p>明基友達集團旗下關係企業包括明基三豐、佳世達、明基材料等公司，醫療產業布局逐漸完整，除了在大陸南京興建明基醫院外，明基三豐醫材公司投入牙科醫材領域，並與策略夥伴合資成立明基口腔醫材公司，明基口腔醫材公司就是運用最新 3D 列印技術，提供牙科醫師進行 3D 植牙整合服務，正式進軍口腔醫療市場。預估回國後拜訪能夠更進一步強化合作，增加產業契機。目前明基不排除投資南科廠商的可能性與可行性。</p>

<p>聿新生物 科技股份 有限公司</p>	<p>拜訪對象：林秋慧經理</p> <p>聿新生物創立於1999年，總公司設於苗栗縣竹南鎮，擁有三個研發暨生產單位-竹南廠從事居家檢驗儀器及試劑生產、竹科廠從事保養品生產、中科研究室及台南廠從事蝦紅素及生質能源開發。聿新的生化科技專業研發團隊目前已開發量產出血糖監測系統和檢測試片、血糖/膽固醇/尿酸多功能監測系統和檢測試片，以及玻尿酸生技保養品，本次主要的參展產品是血糖、尿酸及膽固醇的居家監測產品，積極拓展國內外市場。</p> <p>訪談時了解到該公司在竹科的產品主要是玻尿酸，以保養品為主，尚未進一步發展成醫用植入物，在醫療器材的領域則是以血糖計及相關衍生的多功能產品為主，而該公司三合一的產品被認為有進駐南科的潛力。</p>
<p>北群企業 有限公司</p>	<p>拜訪對象：陳輝明董事長</p> <p>北群公司為專業之電子體溫計製造商，雖然現今許多額溫、耳溫及數位體溫計廠商大部份都移至中國大陸生產，該公司仍堅持台灣製造，工廠位於彰化縣，陳董事長表示公司成立逾十年，許多廠商都已經外移，陸商也逐漸興起，產品的工業設計、準確度、認證及判讀秒數，都是競爭的關鍵。該公司通常的銷售營運模式包含選擇代理、通路商直營、或是貼牌，配合當地廠商能夠有許多的配合。目前發展耳溫及額溫等產品，不過這些產品也有許多廠商在中國大陸設廠生產，競爭激烈，因此仍有努力的空間</p>



南科參展團隊於台灣形象館大合照



參展實況(一)



參展實況(二)



參展實況(三)



拜訪冠亞生技



拜訪明基三豐



拜訪越南通路商 HD 醫材參訪



拜訪聿新生物科技

二、參訪行程及媒合會辦理情形

(一) 拜訪越南和樂高科技園區

103 年 5 月 13 日透過駐越南科技組郭逢耀科技參事協助，參訪和樂高科技園區。和樂高科技園區鄰近北越河內市，我方首先拜會該園區管理局，由該局首席副局長范大洋率各組室主管接見，並就越南經濟及園區開發現況進行簡報。簡報中表示，越南現正處於開發中國家，近年來積極促進工商經濟之發展，加上低廉之勞工，成為外商擴展海外設廠最佳地點之一。

和樂園區面積 1,650 公頃，區內規劃有高科技產業區、R&D 及訓練區、軟體區、工商服務區等區塊，整體規劃完善，目前正開闢聯外高速公路，並提供優惠之稅率等措施以吸引越南國內外之廠商投資設廠。該園區管理局副局長范大洋指出，該園區迄今核准用地 340 公頃、投資額 52.24 兆越盾的 33 項計畫，其中 20 項已投入運作，其餘 13 項乃在開發中，2012 年該園區管理局就核准用地超過 110 公頃、總投資額 20.8 兆越盾的 7 項計畫。

范大洋副局長表示，該園區於 15 年前成立，為加速該園區的建設及發展進度，越南政府總理已徵得日本的協助，繼續推展該計畫。2008 年日本協助該計畫的調整綜合區規劃事宜，並於 2009 年完成該園區基礎設施發展的可行性報告。日本也同意向越南提供超過 300 億日元的官方發展援助貸款，用來建設該園區的基礎設施，並於 2012 年完成具體基礎設施設計，2013 年 3 月開始興建，預計於 2016 年完成。范大洋副局長也表示，該園區吸引投資緩慢的原因係管理局近期專注於改善其基礎設施，郭參事也提到人才是該園區無法快速成型的原因之一。

范大洋副局長也詢問科學園區的營運是先規劃領域還是順其自然？林永壽副局長指出，科學園區發展經驗是採功能性規範(R&D 及人才)，產業則採廣泛性與彈性化的極大化規劃，才不致侷限高科技產業高變化特性與發展。



雙方開場交流



和樂高科技園區介紹



(二) 拜訪越南通路商—瑞安責任有限公司及媒合會辦理情形

為了讓本次參展廠商更了解越南當地醫材市場概況及相關法規，5月14日拜訪越南當地通路商—瑞安責任有限公司，並舉辦越南市場通路商媒合交流會，邀請瑞安公司與南科參展廠商進行媒合交流，同時與瑞安公司共同簽訂合作意向書，當日共有傑奎、亞力士、惠合、皇亮、雙美、京達、亞洲基因及聯華8家園區廠商參與。

瑞安公司越南經營醫療器材通路已有8年，總公司位於台灣中部，對越南市場、醫院、法規及當地醫院採購情況十分熟稔。透過本次台商親自分享在越南醫療器材系統創業打拼的經驗，讓南科廠商更深入了解越南醫療器材產業的動態。會議中瑞安公司也主動分享該公司近期兩個重要方向，分別是深入牙科領域及進入以河內為核心的北越市場，提供廠商作為投資越南之參考。此外一同與會的越南科技組科技參事郭逢耀也建議，台灣廠商可以先進入第二線城市發展，包含峴港與海防。透過本次通路商媒合會及合作意向書的簽訂，除讓南科廠商了解第一手越南醫材市場及法規情報外，也培養在地合作的夥伴，有助於園區企業佈局越南市場。





瑞安公司介紹越南市場



廠商與越南瑞安公司簽訂合作備忘錄

(三) 參觀河內牙科醫學中心

河內牙科醫學中心(National Hospital of Odonto-Stomatology)成立於 2006 年 4 月，是河內最大牙科專業醫院。本次拜訪由醫學中心院長親自接待。河內市牙科中心的科別相當完整，共分家庭牙醫科、兒童牙科、齒顎矯正科、人工植牙科等，相當完整，在醫院內也有假牙與技師的製作及取模。整體而言，越南河內牙科中心已經發展的相當完整與成熟，也開始由功能性的牙科概念，轉換成美學與功能性的概念。該中心表示，目前歐洲品牌 3i 與韓國企業均積極佈局越南市場，並透過教學的方式讓醫師熟悉植牙的技能，並逐漸接受企業產品。有鑑於此，台灣的牙科產業應可透過類似合作模式，讓成長中的越南成為我國重要牙科的貿易伙伴。



河內牙科醫學中心



聽取中心發展現況介紹

三、展後統計

參展後，為了解本次越南參展之成效，並做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主前來攤位洽談。
2. 展後持續商討合作機會者，預估將超過 10 家次。

3. 亞洲基因現場取得海外訂單。
4. 參展廠商全新生醫產品於展期內全數售完，現已掌握數家通路商名單，可望將產品拓銷至緬甸、馬來西亞及大陸等地。
5. 拜訪和樂高科技園區、河內牙科醫學中心及越南當地通路商，了解越南當地醫材市場發展現況，並爭取後續合作機會。
6. 促成 8 家園區參展廠商與越南通路商瑞安公司簽訂合作意向書，並初步洽談後續產品代理或建立合作模式事宜。

參、心得與建議事項

目前在南科園區進駐之醫材廠商達 48 家，而高雄園區之生技醫療產業聚落亦已逐漸成形，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，為提升台灣醫材產業之國際能見度，並經各項評估，南科管理局決定參加第 21 屆越南河內國際醫藥製藥暨醫療器械展。

在參展過程中，我們觀察到以下幾點現象，可提供日後醫材產業發展參考，說明如下：

一、參考心得：

(1) 以代理商為主的參展形態

本次展會無國際大廠 GE、Siemens、Philips 及 J&J 等醫療大廠參與，主要由越南通路商來代展各主要廠商的展品。國際品牌採取的方式是直接進入醫院教學體系，加上越南知名大學學者多受國外教育體系影響，對國際產品接受性高，因此主流醫院大多使用國際知名品牌產品，而當地通路商參展代展也極為普遍。

(2) 韓國、台灣及中國大陸在醫療器材領域是大宗

在展會我們觀察到三星公司積極展示醫學影像、光療及雷射等醫療美容產品，說明韓國正努力發展醫療器材、整形外科設備，並獲得突出成果；大陸是展會最大展團，小至耗材大至醫療設備都有廠商參與，由此可知大陸醫材產業正日益壯大；台灣展團在醫用植入物、體外診斷及耗材、居家用體溫、耳溫及超音波展現強大的氣勢與整體性。

(3) 復健類產品與保健類產品豐富

除了醫療器材廠商參展外，許多當地廠商也展出鞋墊、復健床及醫療設備保健產品，北韓廠商以靈芝及人參等展品參展。現場也有廠商陳列食品加工設備，說明越南簡易加工及輕度加工產業正逐漸成形。

二、建議：

1. 藉由本次參展，讓我們更了解未來醫療器材產業聚落應著重在產品整體行銷，並可結合具有領導地位的臨床醫生推廣台灣醫材產業，藉以提升的能見度，扮演聚落最終成功關鍵的角色。

2. 國外行銷宜藉由當地通路行銷、結合當地 KOL 合作，較易於推廣醫材產品。