

出國報告（出國類別：其他）

越南醫療器材產學合作 KOL 行銷行程 出國報告

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、周怡祺/技正、高乃之/助理研究員

派赴國家：越南胡志明市

出國時間：中華民國 103 年 11 月 23 至 27 日

報告日期：中華民國 104 年 2 月 2 日

摘要

本局為推動國際產學合作並發展醫療器材產業 KOL(Key Opinion Leader)行銷模式，帶領園區 6 家廠商(台灣騰協、全球安聯、棕茂科技、廣泰金屬、鴻君科技、醫百科技)結合國立成功大學，赴越南胡志明市與越南胡志明市立醫藥大學及其附設醫院之意見領袖建立實質產學交流，並協助園區廠商簽署合作備忘錄，以協助聚落醫材產品拓展至越南市場。

目 錄

壹、出國目的.....	4
貳、過程.....	4
一、成員名單.....	4
二、參訪行程	5
參、心得與建議	11

壹、出國目的

本局為推動國際產學合作並發展醫療器材產業 KOL(Key Opinion Leader)行銷模式，帶領園區 6 家廠商(台灣騰協、全球安聯、棕茂科技、廣泰金屬、鴻君科技、醫百科技)結合國立成功大學，赴越南胡志明市拜訪當地口腔相關醫療機構，與相關意見領袖建立實質交流，協助南科醫材廠商拓展越南市場。

本次活動行程鎖定胡志明市醫藥大學(Ho Chi Minh City Medicine and Pharmacy University)做為合作對象，該大學成立於 1974 年，它是越南最著名之醫學大學，前身為越南共和國的著名學府西貢醫科大學，目前擁有七個學院，以及一所附設醫院。本行程期透過拜訪相關單位，達到了解越南當地醫療器材的需求、未來合作的可能性及提升南科醫材產品價值等目的。

貳、過程

一、成員名單

本次由本局林永壽副局長率領園區 6 家廠商、成功大學前瞻醫療器材科技中心、成大醫院口腔醫學部等共計 17 人赴越南胡志明市，人員名單如下：

序號	單位	姓名	職稱
1	科技部南部科學園區管理局	林永壽	副局長
2	科技部南部科學園區管理局	周怡祺	技正
3	科技部南部科學園區管理局	高乃之	助理研究員
4	國立成功大學前瞻醫療器材科技中心	蘇芳慶	主任

5	國立成功大學前瞻醫療器材科技中心	郭榮富	副主任
6	國立成功大學前瞻醫療器材科技中心	黃珍珍	專案經理
7	國立成功大學附屬醫院口腔醫學部	莊淑芬	主任
8	台灣騰協生醫股份有限公司	廖俊芳	顧問
9	全球安聯科技股份有限公司	張土火	董事長
10	全球安聯科技股份有限公司.	黃冠勳	經理
11	全球安聯科技股份有限公司	施伯昌	總經理
12	棕茂科技股份有限公司	李茂全	董事長
13	廣泰金屬工業股份有限公司	鄧穎叡	課長
14	廣泰金屬工業股份有限公司	歐晏伶	工程師
15	鴻君科技股份有限公司	陳維德	經理
16	醫百科技股份有限公司	王維正	經理
17	鑫鑾陶齒有限公司	謝聰統	總經理

二、參訪行程

(一)11月23日：拜訪胡志明市台灣商會-討論傳統產業升級與國際產學合作
 本次拜訪胡志明市台灣商會由陳建志秘書長、謝淑玲副會長等人接待，目的是

希望能夠藉由台商在越南胡志明市的經驗，可以讓醫療器材產業在未來預計要進入該地市場或是評估設廠等，能夠有更多可供參考的寶貴意見。

會議中台灣醫療器材廠商也詢問與越南廠商的合作模式該如何進行，以及討論牙科產業目前在越南的實際情形，分享台灣廠商進入越南市場需要注意的經驗等。台灣商會與會人員也提出牙科及植牙等相關問題，由成大醫院口醫部莊淑芬醫師協助進行說明與回覆牙科醫療器材品質及技術等相關問題，並且進一步討論在越南目前植牙一般的行情，與醫療品質等。



本局林永壽副局長也同時邀請台灣商會可利用回台的機會，順便到南部科學園區了解目前台灣在醫療器材相關的發展，希望透過台灣商會能夠協助台灣醫療器材廠商在越南市場有更多的發展空間。或是目前已在越南發展的傳統產業，想要進一步發展醫療器材的公司，皆可與台商共同合作。

(二)11月24日：

1.拜訪胡志明市醫藥大學附屬醫院骨科部及復健部

在胡志明市醫藥大學 Dr. Hoang Trong Hung



的帶領，以及 International University - Vietnam National Universities 的 Prof. Toi 的陪同下，拜訪胡志明市醫藥大學醫院骨科部、復健部等單位。首先蘇芳慶主任簡單介紹國立成功大學前瞻醫療器材科技中心以及中心GAIA的產學合作模式，接著由本局林永壽副局長簡介南部科學園區。

最後，則由本次一起前往的廠商進行公司的簡介，讓越南與會的人員可以對台灣醫療器材能有進一步的了解，會議中 Prof. Toi 也針對多樣產品提出問題，雙方得以有機會進行溝通討論。雙方會議結束後則在復健部的帶領下，一起進行臨床參觀。



2. 拜訪胡志明市醫藥大學附屬醫院心臟科

首先，由胡志明市醫藥大學附屬醫院 Medical Center 進行醫院相關簡報，該院是目前胡志明市規模最大且設備最先進的醫院，接下來則由廣泰金屬工業股份有限公司簡介該公司與心臟科相關的產品，同時也說明台灣醫療器材可以針對越南市場生產適合當地醫生使用的醫療器材產品，也可以與當地醫生共同合



作改良目前所使用的產品。之後，該院副院長帶領本團參觀該院平時給學生教學用的心臟手術臨床觀摩室。



3.拜訪胡志明市 Van Hanh 私人牙科診所

在 Prof. Toi 的介紹下，帶領參訪團的人員拜訪胡志明市的 Van Hanh 私人牙科診所，該院的院長原為胡志明市醫藥大學口腔學院的前任院長，是當地收費及醫療品質較好的私人診所。



(三)11月25日

1.拜訪 National Hospital of Odonto-Stomatology at HCMC

胡志明 National Hospital of Odonto-Stomatology 為目前胡志明市規模最大，設備最新且醫療最完善的口腔專科醫院。行程安排參加本次訪團的各公司有機會向臨

床單位介紹他們的產品，爭取台灣醫療器材曝光的機會，也讓越南臨床的使用部門可以有機會與廠商直接溝通的機會。此外，該院院長也於去年 10 月拜訪本局，本次本局再回訪，透過多次聯繫拜訪，建立彼此信任感，協助南科廠商銷售產品，拓展南科市場。在 National Hospital of Odonto-Stomatology at HCMC 中，我們可以看到已經有許多韓國牙科醫療器材相關的品牌相關產品已經進入越南當地的市場，因此我們也同時可以看到當地醫療的消費能力。



2. 拜訪 Ho Chi Minh City Hospital of Odonto-Stomatology

接下來拜訪的單位是 Ho Chi Minh City Hospital of Odonto-Stomatology。在雙方簡短的介紹後，也同樣安排了臨床部門的參觀。在此醫院可以看到許多德國等國家的牙材大廠，都在越南的大型醫院中設立了 VIP 的展示空間。



3. 拜訪胡志明市醫藥大學校長及國際事務處
結束臨床的參訪後，訪團赴胡志明市醫藥大學拜訪校長及國際事務處，詳細介紹本局及國立成功大學，讓雙方彼此更加熟悉，並討論隔日簽署 MoU 細節及日後合作的模式。



4.拜訪駐胡志明市臺北經濟文化辦事處

25 日最後的一個行程為拜訪駐胡志明市臺北經濟文化辦事處，本次是由新上任的梁志中處長、陳郁仁副參事、以及兩位組長負責接待。透過辦事處對於胡志明市當地的深耕，能夠對於越南醫療器材能夠有進一步的了解。廠商在會議中也同時問到有關於關稅、代理通路等相關問題，辦事處也針對提出的問題提供回覆給與會的人員進行參考。



(四)11 月 26 日

1.協助南科醫材廠商簽署合作備忘錄

本局本次赴越南胡志明市除拜訪越南當地相關口腔醫療機構協助園區廠商產品曝光外，便是協助南科醫材廠商與胡志明市醫藥大學口腔學院連結，簽署合作備忘錄。在南科 6 家醫療器材廠商以及該校 10 多位醫師的見證下，南科管理局代表廠商、成功大學與胡志明市醫藥大學簽署合作備忘錄，期促進三方的國際合作，達到三方互贏局面。



(五)11 月 27 日

1.拜訪國際大學生技醫療器材系(Biomedical Engineering Department of International University - Vietnam National Universities)
國際大學是一間全英語教學的大學，相當積



極培養醫學工程以及技術的人員，生技醫療器材系已設立 5 年。在 Prof. Toi 的介紹下，讓我們了解該校對於越南醫療器材的展望，希望能夠透過與台灣及臨近具有良好研發能力的國家及團隊合作精進越南醫療器材技術。



2. 拜訪胡志明市高科技園區

本此越南醫療器材產學合作 KOL 行銷最後一站來到胡志明市高科技園區，主要參觀目前在高科技園區中所製造的一些產品，並且也參觀園區中的檢測單位。



參、心得與建議

本次「越南醫療器材產學合作 KOL 行銷行程」心得與建議如下：

醫療器材品牌是消費行為中主要購買決策因素，新進入市場的廠商可透過選擇與彼此理念相近的經銷通路商合作，已進入市場的廠商則可持續強化口碑行銷與品牌價值，穩定市場占有率。此外，醫生的推薦及背書，也在選擇相關醫療產品中，扮有關鍵性角色，有時醫生甚至是醫療器材產品進入市場的守門人，故針對醫護人員進行產品推廣，提升品牌的權威性與能見度，亦是醫療器材產品銷售中重要的一環。

考量醫療器材的產品屬性，本局本次帶領六家台灣醫療器材廠商與成功大學共同赴越南胡志明市，參觀當地首要醫藥大學口腔學院、口腔醫院及臨床部門，

並協助區內醫材廠商簽署三方合作備忘錄。因此次拜訪的相關醫療機構代表，已先行來台拜訪過南科廠商，再次回訪更可加深彼此熟悉與信任，促進雙方互動關係。此外，針對越南醫護人員進行產品推廣，可望提升產品權威，本次更是針對主要醫藥大學中的意見領袖(Key Opinion Leader)行銷，期更能鏈結南科醫材產品與越南醫材市場。最後本局應賡續依醫療器材產品特性，針對醫護人員規劃相關行銷策略，以協助廠商拓展國外市場。