

出國報告(出國類別：業務洽談)

## 赴泰國簽訂醫材產業合作備忘錄及交流 行程出國報告

服務機關：科技部、科技部南部科學工業園區管理局

姓名職稱：楊弘敦部長、林威呈局長、李國宏組長、周怡祺科長

派赴國家：泰國

出國時間：中華民國 105 年 12 月 24 日至 12 月 29 日

報告日期：106 年 03 月 1 日

公務出國報告摘要

出國報告名稱：赴泰國簽訂醫材產業合作備忘錄及交流行程

頁數 31 頁 含附件：是 ●否

出國人員姓名/服務機關/單位/職稱

楊弘敦 科技部 部長

林威呈 科技部南部科學工業園區管理局 局長

李國宏 科技部南部科學工業園區管理局 組長

周怡祺 科技部南部科學工業園區管理局 科長

出國類別： 1.考察 2.進修 3.研究 4.實習 ●5.其他

出國地區：泰國

出國日期：105 年 12 月 24 日至 12 月 29 日

報告日期：106 年 03 月 1 日

關鍵詞：醫療器材，新南向政策，人才交流

摘要

本行程係由科技部及南科管理局為推廣業務及協助園區產品推向新南向市場與尋找泰國 KOL，前往參訪泰國當地牙科學校與醫院，並拜訪當地通路商，了解市場需求，希望未來可以透過共同合作的方式，將園區產品推向新南向市場。

關鍵詞：醫療器材，新南向政策，人才交流

# 目 次

壹、出國目的.....	3
貳、過程.....	4
一、泰國醫療器材市場概況.....	4
二、行程規劃.....	8
三、參與人員.....	10
四、過去與泰國朱拉隆功大學鏈結.....	11
五、拜訪情況.....	14
參、心得與建議事項.....	28

## 壹、出國目的

本次出國人員出訪泰國之目的如下：

- 一、 簽訂合作備忘錄：由南科代表園區廠商與泰國朱拉隆功大學牙醫學院簽訂合作備忘錄，建立台灣與泰國牙科醫療器材合作關係，增加南科產品能見度。
- 二、 拜訪泰國前五大通路商 Acteon Group 艾龍集團與 MID-WEST DENTAL GROUP，以瞭解泰國醫療器材產業經營模式，協助南科園區廠商找到代理商，增加多元通路，促進產業發展，進而提升國外市佔率。
- 三、 促成人才交流：促成泰國朱拉隆功大學與台灣交流學習台灣產品使用特性，希望往後以台灣產品為主，增加採購量。

## 貳、過程

### 一、泰國醫療器材市場概況

#### (一) 市場環境總覽

泰國地理位置處於東南亞，印度與中國間中南半島的心臟地帶，大部分人口集中於稻米產地，即泰國的中部與東北，而人口更是有 31.3%集中於曼谷等大城市，總面積約五十萬平方公里，與法國相若人口約有 6000 餘萬，為一佛教文化國家，在相當程度上農業直接或間接受到宗教的影響行程及具文化特色的國家。

泰國東邊與寮國和柬埔寨接界，南臨暹羅灣和馬來西亞，西有緬甸和安達曼海，為東南亞國家協會(簡稱東協)會員國之一。國內種族就超過 30 族，其中泰族占 75%、華族占 14%、馬來族 2.3%，其餘族群僅占 8.3%。多數人口務農，但隨著全球化發展，泰國也逐漸發展工業，目前約 31.1%人口集中在首都曼谷等大城中。依據世界銀行數據顯示，2015 年泰國之人均國民收入約為 5,620 美元，屬於中上收入國家，可見泰國經濟正持續提升。根據 2015/2016 年薪資調查報告顯示，國中畢業平均薪資為 1 萬 120 銖、高中畢業平均工資為 1 萬 1384 銖、大學畢業平均 1 萬 5491 銖、碩士畢業平均薪資 2 萬 1047 銖、博士平均工資為 3 萬 5985 銖。2015 年的薪資上調幅度平均 5.04%，年終平均達 2.3 個月。

#### (二) 醫材市場規模分析及醫材市場產品結構

2015 年泰國整體醫材市場規模約為 12.1 億美元，排名全球第 40 大，比 2013 年成長 5.3%，由於政局趨於穩定，預估 2016 年市場規模將成長 8.4%，可達 13.1 億美元。泰國政府計畫在未來 5~10 年間進行公立醫療系統的改革，同時降低醫療支出。泰國衛生部(Ministry of Public Health; MoPH)宣布改革聚焦在三個部分：設定公共衛生策略、衛生相關單位之組織重整以及徹底檢視地區公立醫療服務提供者的管理。除此之外，泰國衛生部預計 2015 年設立國家交換中心(National Clearing House)，負責處理全泰國三個國家醫療保險包括 National Health Security Fund、Social Security Fund 與 Civil Servant Medical Benefit 等的預算與財務交易。另外，亦將成立國家資訊中心(National Information Center)，將與國家交換中心

密切合作，收集並管理國民之病歷資料與醫療帳單。

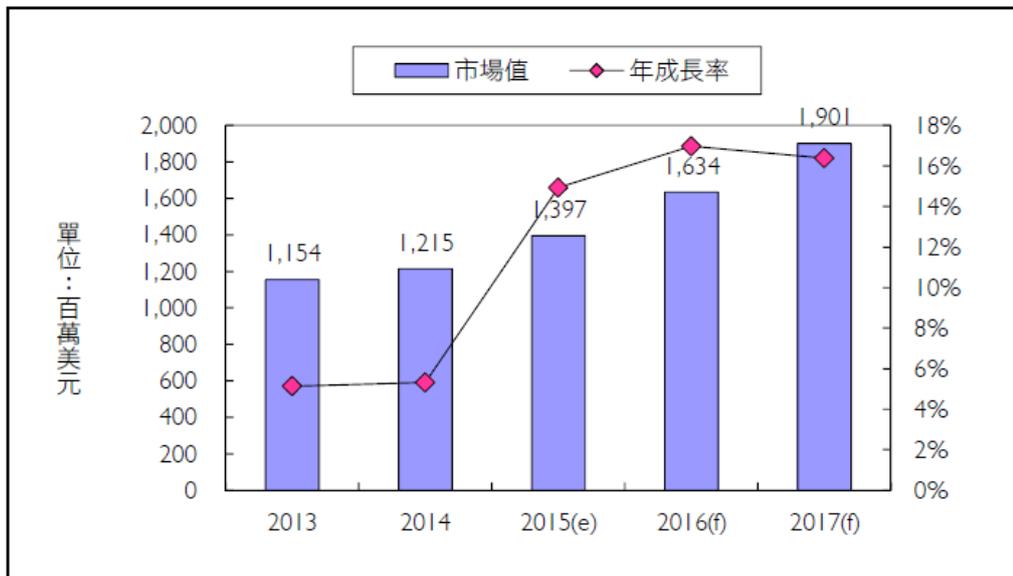
在衛生相關單位之組織重整部分，公共部門發展委員會辦公室(Office of the Public Sector Development Commission；OPSDC)已批准設立省與地區性醫療院所，以確保地方社區能取得較高品質的醫療服務。另外，亦允許地方醫療服務單位共同針對藥品與醫療器材議價，以降低整體醫療支出。

泰國的觀光醫療近年來受國家政策的支持、服務具價格競爭力(約美國的 11%、澳洲的 60-70%)，與國家定位在觀光勝地等因素影響下，連年快速成長，2016 年上半年全球來泰國的觀光遊客逾 1,900 萬人，其中排行第一的是亞洲遊客，其次是歐洲、美國及中東地區觀光客。泰國旅遊局預估今年 9 至 12 月平均每月來泰觀光客將不低於 200 萬人次，而其中一部分是為醫療健檢而來。該國政府並以相關配套措施協助觀光醫療發展：

- 自動將波灣國家與東協會員國的簽證從原本 30 天延長至 90 天。
- 2013 年 7 月泰國衛生部(ministry of public health)計畫透過“一府一醫院”規劃將普吉島開發為觀光醫療點，將結合 Vac hira Phuket Hos pital, Patong Hos pital and Thalang Hos pital 這三家醫院資源，提升整體醫療服務品質。
- 泰國觀光局(Tourism Authority of Thailand；TAT)持續以醫療作為該國旅遊的一大宣傳重點，泰國觀光局在 2014 年 3 月展開一個聚焦在整形外科的專家的宣傳以延伸觀光醫療市場，不僅僅在傳統平面媒體，亦強化在該國觀光醫療入口網站的電子宣傳。
- 結合連鎖旅館，協同提供觀光醫療旅客方便住宿地點；如配合鄰近的曼谷綜合醫院(Bangkok General Hospital) 的擴充計畫， 與洲際飯店 (InterContinental Hotel)與 Prime Living Soonvijai Co. Ltd.將聯手在 2018 年臨近醫院地點建設一個新的假日飯店(Holiday Inn)。

由此可見，觀光醫療將會是驅動泰國醫材需求的主要動力。隨著泰國政府醫療改革逐步實施，未來將可有效改善醫療環境，也將推升對醫療器材需求；預估至 2017

年，醫材市場將成長至 19.0 億美元。



資料來源：Espicom Business Intelligence(2015/03)；工研院 IEK(2015/05)

2013~2017 年泰國醫療器材市場規模預測

### (三) 泰國醫材上市註冊規範

泰國醫療器材主管機關為泰國食品與藥物管理局(Thailand Food & Drug Administration)下的醫療儀器管制部(Medical Devices Control Division, MDCD)，管理法規依據為“the Medical Device Act 1988”。醫材法規分三級，Pre-Marketing Control、Post-Marketing Control 與 System Development。並依據風險等級分 Class I、Class II 與 Class III 等三大類。Class I 的產品不需要許可證(licence)，但需要取得衛生機關的自由銷售證書(certificate of free sale, CFS)、Class II 產品的製造商、進口商或經銷商，需要提供產品說明、適應症、規格、標示，以及製造商和經銷商的名稱等詳細資料來供申請之用。而 Class III 的產品在製造、進口或銷售前，需要申請許可證。

在泰國要製造或進口醫療器材，該公司須依泰國 FDA 之風險分級系統(依照 Medical Device Act B.E. 2531 法規，如下表 2)註冊產品取得相關許可或證明：

表 2、泰國醫療器材分級規範

風險級等分群	說明
Licensed Medical	● 這類醫材受到較嚴格的管制，生產或進口前需要向泰國 FDA 完整地註冊與申請產品許可

Devices	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 目前有 7 類屬於這類，包括：保險套、檢查用手套、手術用手套、一次性使用之皮下滅菌注射器、一次性使用之滅菌胰島素注射器、診斷用 HIV 檢測試劑、隱形眼鏡等。</li> </ul>
Notification Medical Devices	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 這類醫材在生產或進口前僅需向泰國 FDA 進行申報(提供產品規格資料等)取得產品通知(product notification)後才能生產或進口。</li> <li>● 這類產品包括：其他用途之 HIV 檢測試劑(研究/教學用)、物理治療之醫療器材、酒精偵測儀、矽膠義乳植入物、breast enhancement 等。</li> </ul>
General Medical Devices	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 不屬於前述兩類醫材均被列為一般醫材，相關申請較寬鬆。進口者僅須向泰國 FDA 申請製售證明(Certificate of freesale*)。</li> </ul>

註：\*指由醫療器材產製國最高衛生主管機關出具之證明文件，內容載明製造廠名稱、廠址、醫療器材名稱、規格型號、製造情形及准在其本國販賣實況。

資料來源：MDCD；Food and Drug Administration；Thailand；工研院 IEK(2015/05)；2015 醫療器材產業年鑑

如需於泰國市場銷售醫材產品，主要有兩個方式，包含透過政府標案，或是直接銷售到醫院。不論哪一種方式，與網絡關係良好的當地經銷商合作是相當重要的，而目前大部分的代理商在曼谷皆設有據點。貧窮地區由政府標案持續增加，而過去數年以來，公衛機關(Ministry of Public Health)已是醫用耗材最大的單一買主。私立醫院則多採取直接購買的模式，主要是透過代理商或經銷商來購買產品。

## 二、行程規劃

日期	時間	行程
12/24(六)	12:10	於桃園機場第一航廈集合 搭機前往曼谷【桃園(TPE)→曼谷(BKK) CI-835 13:55-16:45 (華航)】
12/25(日)		準備簽約及捐贈儀式相關作業
12/26(一)	09:30-11:30	參訪 Delta Electronics (Thailand) Public Co., Ltd. (謝深彥總裁、譚中一經理) (駐泰辦事處麥秘書嘉容一同參與)
	15:00	拜訪 Srinakharinwirot University 牙科學院 Dean Narongsak Laosrisin 拜訪 ACTEON 牙科通路商(總經理若林 潤一 Junichi Wakabayashi)
	18:00	晚餐商洽會(Srinakharinwirot University 牙科學院、ACTEON 牙科通路商與園區廠商媒合會)
12/27(二)	9:00 -11:00	參訪 Jinpao Precision Industry Co.(經寶精密公司) (董事長 王文山、總經理 鍾國松) (駐泰辦事處麥秘書嘉容一同參與)
	14:00	拜訪牙科通路商(MID-WEST DENTAL GROUP(中西部牙科集團) 總經理 Chaiwat Charoenphol)(廠商)
	18:00	晚餐商洽會(牙科通路商(MID-WEST DENTAL GROUP(中西部牙科集團)與園區廠商商洽會)
12/28(三)	09:00-10:00	儀式準備確認 (駐外代表處參加人員為石公使博士)
	10:00-10:25	長官致詞(科技部南科管理局局長、朱拉隆功大學牙科學院院長、朱拉隆功大學校長、高醫校長)
	10:25-10:30	簽約儀式(由泰國朱拉隆功大學牙科學院院長與南科管理局局長簽約，並由朱拉隆功大學校長與高雄醫學大學校長見證)
	10:30-10:35	大合照
	10:35-10:40	捐贈儀式，由科技部南科管理局局長代表園區廠商捐贈醫療器材產品給朱拉隆功大學牙科學院院長，並與廠商拍攝大合照。

日期	時間	行程
	10:40-11:00	茶敘及技術交流活動。
	11:00-12:00	參訪朱拉隆功大學
	12:00-14:00	午宴
12/29(四)	11:10	搭機返台 【曼谷(BKK) →桃園(TPE) CI-834 11:10 - 15:40 (華航)】

### 三、參與人員

項次	單位	姓名/職稱
1	科技部	楊弘敦 部長
2	科技部南部科學工業園區管理局	林威呈 局長
3	科技部南部科學工業園區管理局	李國宏 組長
4	科技部南部科學工業園區管理局	周怡祺 科長
5	高雄醫學大學	劉景寬 校長
6	高雄醫學大學	賴辰雄 教授
7	金屬中心	黃博偉 組長
8	金屬中心	薛瞬傑 經理
9	亞力士電腦機械股份有限公司	楊義成 董事長
10	棕茂科技股份有限公司	李茂全 董事長
11	醫百科技股份有限公司	黃大可 董事長
12	光宇醫療儀器股份有限公司	黃啟明 董事長
13	科頂科技工業股份有限公司	方世林 董事長
14	全球安聯科技股份有限公司	張土火 董事長
15	皇亮生醫股份有限公司	陳敏麗 經理
16	明基口腔醫材股份有限公司	張鋒琪 總經理
17	佳世達泰國	楊宏培 總經理
18	明基口腔醫材股份有限公司	林家弘 經理

#### 四、過去與泰國朱拉隆功大學鏈結

##### (一) 2015 年 9 月 21 日拜訪朱拉隆功大學

由台灣大學牙醫學院林俊彬院長，帶領園區廠商共同參加 2015 FDI 泰國世界牙科聯盟年會，並於展覽期間，帶領園區廠商參訪朱拉隆功大學，藉由林院長的牽線，讓園區廠商有機會與泰國有合作機會，並開始將產品介紹給朱拉隆功大學，針對廠商產品，有第一次的接觸。



2015 年拜訪朱拉隆功大學情形

##### (二) 2016 年 5 月 28 日邀請朱拉隆功大學牙醫學院院長參加牙科體驗診線開幕與高醫簽訂 MOU

南科管理局特於 105 年 5 月 28 日假高雄醫學大學附設醫院舉辦「南科體驗診線開幕典禮暨泰國 KOL 產學合作簽約儀式」，活動特別邀請到泰國朱拉隆功大學的牙科醫院院長 Prof. Suchit Poolthong、台灣口腔生物促進發展協會林俊彬理事長、高雄市牙醫公會陳雅光理事長、ABC 牙醫聯盟謝尚廷院長及超過 50 位北中南知名牙醫師共同與會，透過體驗診線的建立，讓牙醫師對於 MIT 產品更加信任，讓與會的牙醫界 KOL(Key Opinion Leader)看到南科廠商的牙科實力，加速園區產品進入各大醫院

及醫療院所，除此之外，為讓泰國 KOL-Suchit Poolthong 更深入了解台灣所擁有先進的口腔醫療技術及產品及現況，透過 MOU 的簽訂，未來有機會以體驗診線的方式整體輸出，將南科產品直接進入泰國醫療體系，增加泰國醫院與南科廠商之合作機會，促進南科醫療產品能夠進入東協市場，搶得先機。



高醫體驗診線開幕



高醫與朱拉隆功簽訂 MOU

### (三) 2016 年 9 月 2-4 日邀請朱拉隆功大學牙醫學院院長參加中華牙醫學會第 20 屆第二次會員大會暨全國牙科器材展

為因應新南向政策推動，搭起新南向醫療器材產業的鏈結，活動除了邀請泰國(Dr. Suchit Poolthong)以外，更邀請到東南亞重量級的貴賓，例如：菲律賓(Dr. Hermogenes P. Villareal)、馬來西亞(Dr. Noor Hayaty Binti Abu Kasim)、印尼(Dr. Melanie Sadono Djamil)與牙科界的權威共同分享各國家市場間的牙科臨床創新的概念，分享給與會廠商及醫師，建立起互相合作的管道，未來將持續與這些 KOL 持續連繫，協助促成雙邊交流，將國產品輸出海外市場。



Dental Clinical Innovation Conference

#### (四) 2016 年 10 月 17 日拜訪泰國貿易經濟辦事處

為拓展新南向市場，於 2016 年 10 月 17 日拜訪泰國貿易經濟辦事處 畢倫代表，藉由提出台灣與泰國雙方合作的規劃，進一步了解泰國經貿市場，同時也讓畢倫代表了解台灣未來發展的重點，希望能過透過官方的合作方式，促進雙方產業交流。

## 五、拜訪情況

### (一) 簽訂合作備忘錄及捐贈園區牙科產品儀式，促進人才交流

本行程已成功促成協助南科管理局與朱拉隆功大學牙醫學院簽定合作備忘錄，內容主要包含在牙科領域上合作研究、技術交流人才培育等，內容如下：

1. 醫學研究及人才培訓等活動，以及有關研究人員之交流。
2. 雙方於牙科產業上技術之交流。
3. 促成雙方教師(臨床牙醫師)等及研究人員之交流。

南科管理局帶領園區廠商於 105 年 12 月 28 日赴泰國朱拉隆功大學，促成南科管理局與朱拉隆功牙醫學院進行簽訂合作備忘錄，達成雙方人才、技術、文化、教育的交流，為新南向政策開啟一扇門，可與泰方具體合作項目如下：進行產學交流、人才培訓與資源互補等，藉以建立南科與朱拉隆功大學相互信賴，提升南科醫療器材產品進入泰國市場，進而提高產值。同時南科管理局亦代表台灣廠商亞力士、棕茂、醫百、光宇、全球安聯、皇亮、科頂及明碁口腔醫材等公司捐贈 3D 齒雕機系統、牙科用生醫陶瓷材料、植牙導引系統、牙科治療椅、植體牙材、矯正釘、牙科手機及植牙導板等相關牙科醫材，同時會場也邀請到朱拉隆功大學校長 Bundhit Eua-arporn 與高雄醫學大學劉景寬校長共同參與這歷史性的一刻，本次活動不僅促進南科醫材聚落與朱拉隆功牙科學院的合作，更開啟高雄醫學大學與朱拉隆功大學有更多人才交流互動的機會。



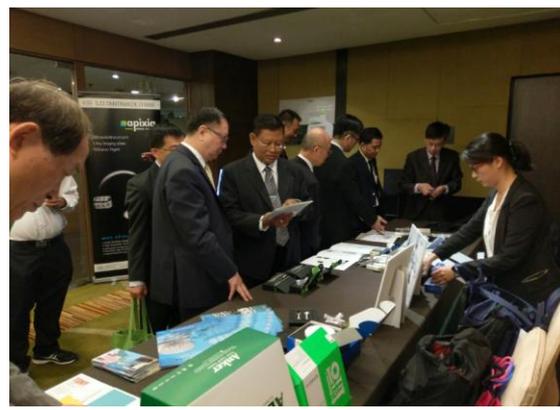
南科管理局與泰國朱拉隆功牙科學院簽訂 MOU



南科管理局林威呈局長與朱拉隆功大學牙醫學院醫師合照



南科管理局林威呈局長代表廠商致贈醫療器材產品





活動合影

## (二) 拜訪台商、泰國學校及通路商

### 1. Delta Electronics (Thailand) Public Co., Ltd.

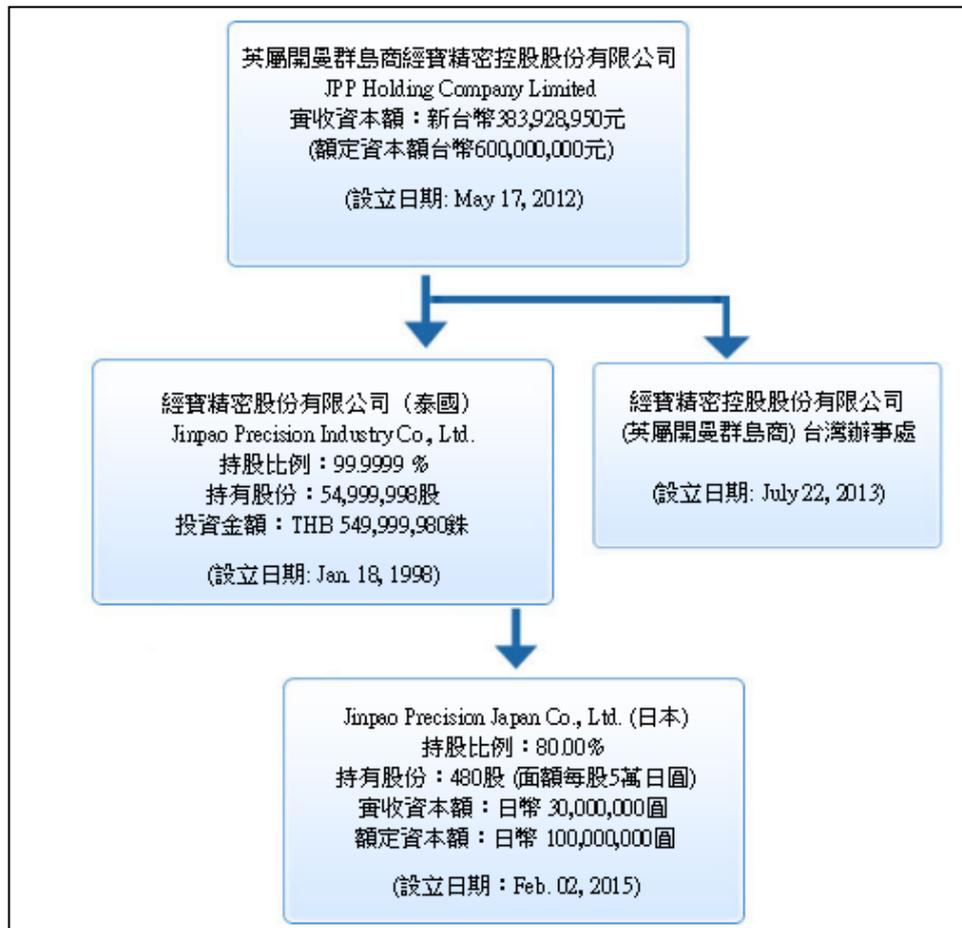


台達集團由鄭崇華先生創立於 1971 年，為全球電源管理與散熱解決方案的領導廠商。面對日益嚴重的氣候變遷，台達長期關注環境議題，秉持「環保 節能 愛地球」的經營使命，持續開發創新節能產品及解決方案、不斷戮力提升產品的能源轉換效率，以減輕全球暖化對人類生存的衝擊。近年來，台達集團已逐步從關鍵零組件製造商邁入整體節能解決方案提供者，深耕「電源及零組件」、「能源管理」與「智能綠生活」三大業務範疇。

台達致力於創新研發，每年投入集團總營收 6%-7% 作為研發費用，研發據點遍佈全球，包括臺灣、中國、日本、新加坡、泰國、美國及歐洲等地。秉持對環境保護的承諾，台達不斷提高電源產品的能源轉換效率，目前產品效率都已達 90%以上，尤其通訊電源效率已領先業界達 97.5%、太陽能逆變器效率更高達 98.8%。

台達自成立以來，在經營績效、技術研發及履行企業社會責任等方面表現屢獲殊榮：台達永續經營成效獲國際肯定，從競爭激烈的全球 45 家領先電子設備、儀器及零組件企業中脫穎而出，連續第五年入選道瓊永續指數(DJSI)之「世界指數」(DJSI World)，且總體評分躍居全球電子設備產業之首，並連續三年入選「新興市場指數」(DJSI Emerging Markets)。2015 年國際碳揭露專案 (CDP)，台達從全球眾多上市企業中脫穎而出，獲選氣候揭露領導指數 (Climate Disclosure Leadership Index, CDLI)。面對全球暖化與氣候變遷的危機，台達將持續投入產品研發與技術創新，提供高效率且可靠的節能整合方案與服務，為人類永續生存發展盡一份力量。

## 2. Jinpao Precision Industry Co. 經寶精密公司



### (1) 藍海區域的優勢

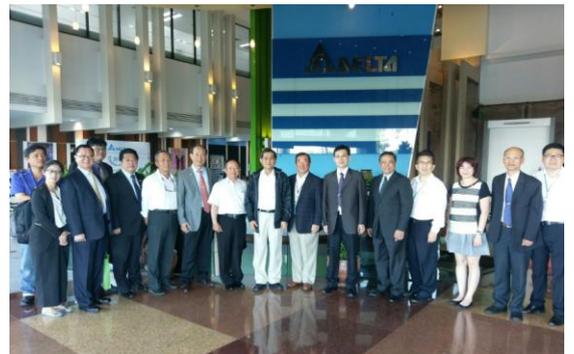
- a. 區域分散風險的產業佈局-設廠於東南亞，避開世界工廠-大陸的激烈競爭。
- b. 泰國 BOI(投資促進委員會)之免稅優惠。
- c. 泰國氣候佳、無風災、嚴冬、地震、民族性溫和無排外性、服從配合度高。

### (2) 聚焦六大產業之利基型產品、深耕優質頂端的客戶群

- a. 多元化的利基型產品遍佈航太、通訊、綠能、醫療、電子、食品檢測工業等六大利基型市場。
- b. 少量多樣的客製化市場進入門檻高、競爭者少。
- c. 客戶群分散、風險低，客戶遍及六大產業。

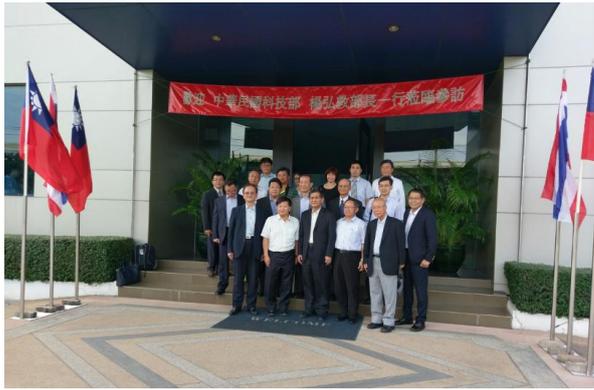
本次拜訪兩家大公司，除了介紹目前的營運狀況與未來發展策略外，並分享在泰

國多年的行銷經驗，向有意往泰國發展並落地深耕的廠商們分享如何在泰國取得市場先機，與泰國合作，目前台灣與泰國並無邦交關係，泰國海關對原材料進口關稅稅率為 10~15%，半成品關稅稅率為 15~40%，製成品關稅稅率為 30~60%，具有商業價值的廣告關稅稅率為 40%。從 1993 年起，泰國海關還向進口貨物徵收 7% 的增值稅。對於醫療用機器、電氣裝置和其他用於國家經濟發展的產品的進口可享受免稅待遇。泰國的多數關稅是從價稅，而價格則採用到岸價。當採用從量稅時，關稅是根據重量、體積或單位來計算的。一些產品既有從量稅率，又有從價稅率。當某種產品這兩種關稅率都有時，以較高關稅率為準。對進口貨物徵收關稅，泰國海關採用以下三種方法：(1) 應用從價稅率；(2) 應用從量稅率或從價稅率，以較大者為準；(3) 只徵收從量稅率。泰國海關估價依據是進口貨物在開放市場上銷售的真正市場價。貨物的真正市場價定義為：相同種類、相同品質的貨物在無損耗、無任何扣除的情況下，在進出口時間和地點所賣得的總現金價。實際上，泰國海關已經建立了海關估價程式以供海關關員參照執行。面對巨額的關稅制度，這兩家大廠提出，如果未來想在泰國發展，第一就是直接在泰國設點，第二就是尋找代理商或通路商，以打入泰國市場。



拜訪台達電公司





拜訪泰國經寶公司

### 3. ACTEON

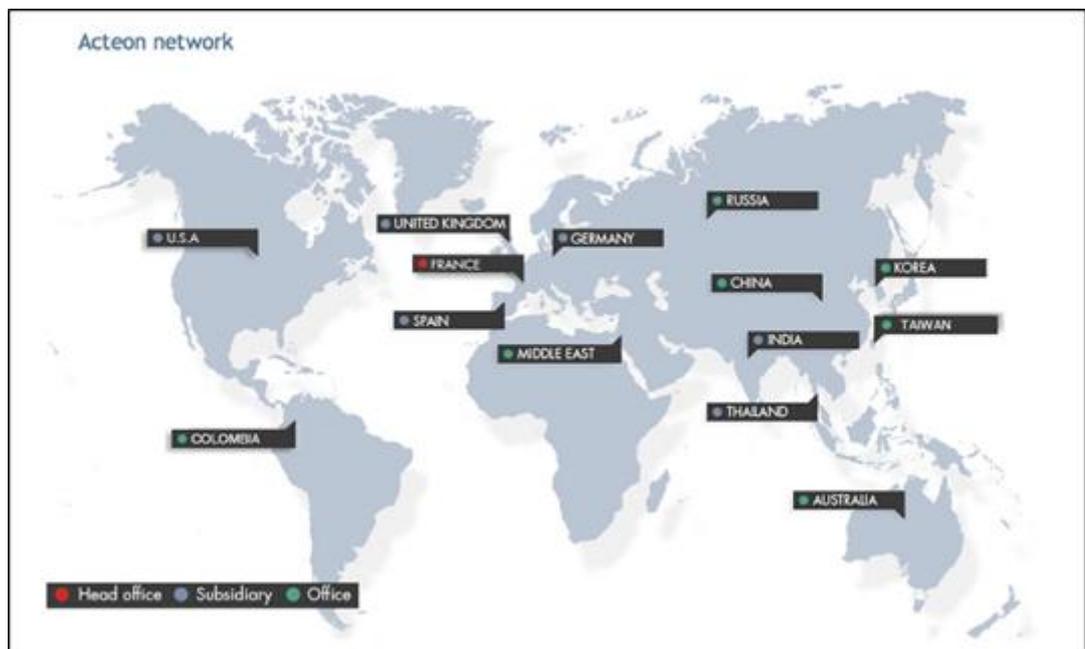


法商艾龍成立於 80 年代，總公司位於法國波爾多，於 2003 年由 SATELEC © - PIERRE ROLLAND 集團正式改名為 Acteon Group 艾龍集團，並以不同的公司名稱代表了不同的品牌事業體系，其中包含：

- SATELEC - 牙科超音波設備，桌上型儀器以及錐狀放射電腦斷層 (CBCT).
- PIERRE ROLLAND - 牙科藥品以及耗材.
- SOPRO - 牙科用影像設備.
- SOPRO-Comeg - 醫療用內視鏡系統.

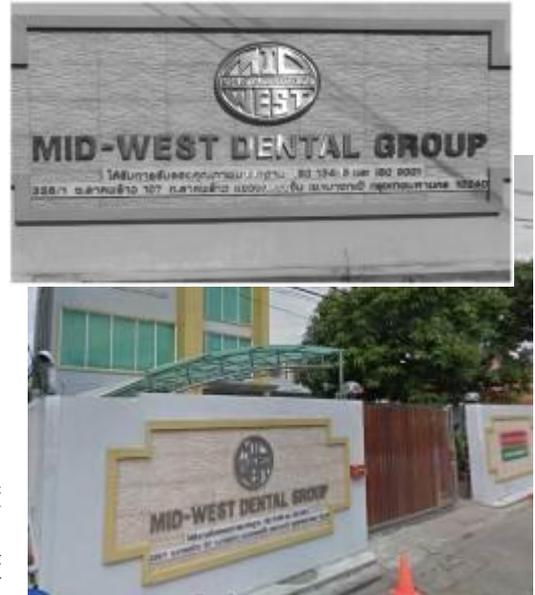
法商艾龍所有產品 100% 於歐洲生產，目前於歐洲共有五個工廠，分別位於法國 Bordeaux 生產 SATELEC 以及 PIERRE ROLLAND 產品；法國 La Ciotat 生產 SOPRO 影像類產品；義大利 Milan 生產 CBCT；德國 Tuttlingen 生產醫療用內視鏡；以及西班牙 Bilbao 生產 Class B 牙科用消毒鍋。

法商艾龍台灣辦事處的成立目的主要為提供代理商，經銷商，以及所有醫師所有市場與產品相關協助，並將原廠最新資訊於第一時間內傳遞給台灣市場。



#### 4. MID-WEST DENTAL GROUP

該公司成立於 1997 年，公司一開始以維修牙科醫療器材產品為主，了提升製造與服務，逐漸代理國際性產品，為主，公司設立 18 年。以專注於產品和服務當作最重要的課題，並通過國際認證的質量標準 ISO：9001，ISO 13485，該公司始終以優良的品質當作公司最重要的一個環節，，所有產品必需經過嚴格的把關，從品質管理系統上來看，隨時監控生產品質。



該公司目前主要代理來自德國，意大利，韓國、日本與台灣牙科設備產品，包含 CBCT、牙科治療椅、人工牙根、消毒鍋、。。。等，為泰國重要的通路商，希望未來能與台灣廠商鏈結，增加協助台灣廠商代理機會。





## 5.Chulalongkorn University

朱拉隆功大學(Chulalongkorn University)位於曼谷暹羅地區，是泰國最古老的大學，被尊為「全國最有威望的大學」。大學擁有 16 個學院、2 個研究生院、1 個分校、11 個研究所、2 個教育中心和 3 個附屬學校，是泰國最好的大學之一，所以通常吸引優等生。學校名字取自朱拉隆功國王拉瑪五世，創始人是瓦吉拉伍德國王拉瑪六世。



**Bundhit Eua-arporn**

**Title**  
President

**Institution / Organization**  
Chulalongkorn University, Thailand

**Bio**  
Prof. Bundhit EUA-ARPORN obtained his Ph.D. from Imperial College, University of London in 1993. Before his appointment as the new President of Chulalongkorn University on 18 May 2016, Prof. Bundhit was formerly Dean of Faculty of Engineering. His background covers power system operation and planning, energy policy and modeling. His recent research works include Thailand Energy Outlook, and Thailand Energy Master Plan Development.





**Suchit Poolthong** Chulalongkorn University, Bangkok

Dentistry  
BSc. D.D.S. PGDip. MSc. PhD.  
15.40

**Education:**  
D.D.S. Chulalongkorn University (1983)  
Grad Dip (Clinical Sciences in Operative Dentistry) Chulalongkorn University (1989)  
MSc (Dent) University of Sydney (1996)  
PhD. University of Sydney (1998)

**Present position:**  
Dean, Faculty Dentistry, Chulalongkorn University, Thailand(泰國牙科學院院長)  
Assistant Professor, Department of Operative Dentistry, Chulalongkorn University  
The Dental Board of Trustees, the Dental Council Thailand  
Board of Directors the Dental Association of Thailand  
Scientific Committee; Thai Dental Association of Thailand



## 6. 科技部部長接受曼谷郵報專訪

在訪問泰國期間，科技部楊弘敦部長於 12/27 接受曼谷郵報的專訪，提出台灣在未來 ICT 產業的發展，將配合台灣先進的資通訊技術與節能/減碳綠色建築，有助於帶動智能綠色建築行業，滿足人們對安全，健康，便利和舒適的需求，滿足節能/減碳要求，實現全面改善在人民生活環境的質量，創造新的產業發展空間，強化產學合作、鏈結矽谷創新思維，發展數位國家推動創新經濟發展，加強新進科技研發規劃。另外，台灣是 ICT 產品的全球生產商，在資訊，材料，精密製造，光電子，影像和其他 ICT 方面具有相當大的優勢，與其他國家相比，台灣在製造，批量生產和成本方面具有絕對優勢，但缺乏市場，品牌和渠道，這部分與泰國合作，透過相關研發，開發分銷，促進雙方產業轉型，在未來醫療生物技術看好的情況下，期待未來與泰國的合作可以更加密切。



The screenshot shows the Bangkok Post website interface. At the top, there is a navigation bar with 'TECHNOLOGY' highlighted. Below it, a banner for Bangkok Post Hotel Booking is visible. The main article is titled 'Taiwan pact backs Thai medical ICT' and is dated '4 Jan 2017 at 09:00'. The article features a photo of Yang Hung-Duen, Taiwan's Science and Technology Minister. To the right of the article, there is a sidebar with 'MOST RECENT' news items and contact information for digital sales.

**TECH > LOCAL TECH NEWS**

### Taiwan pact backs Thai medical ICT

4 Jan 2017 at 09:00 6,812 viewed  
0 comments  
NEWSPAPER SECTION: BUSINESS | WRITER: SUCHIT LEESA-NGUAN SUK

Taiwan's Science and Technology Minister Yang Hung-Duen has a recent visit to Thailand to discuss cooperation.

More details:  
[www.bangkokpost.com/archive/subscription](http://www.bangkokpost.com/archive/subscription)  
Contact:  
[digitalsales@bangkokpost.co.th](mailto:digitalsales@bangkokpost.co.th)

**MOST RECENT**

- 16:13 Short-term inflows 'closely watched'
- 15:53 Fire guts pig farm, 2,000 porkers killed
- 15:46 Cambodia jails land rights activist for 2-1/2 years
- 15:35 AIA, Manulife said to bid for SCB life insurance unit
- 15:08 Phi Phi park chief seeks transfer after protest
- 14:50

## 參、心得與建議事項

### 一、心得

本行程係由科技部及南科管理局為推廣業務及協助園區產品推向國際市場與尋找泰國 KOL，前往參訪泰國當地牙科學校與醫院，並拜訪當地通路商，了解全球市場需求，希望未來可以透過共同合作的方式，將園區產品推向國際。另外在本次泰國行中，主要目的為：1. 簽訂合作備忘錄：促成南科與泰國大學牙醫學院簽訂合作備忘錄，建立台灣與泰國牙科醫療器材合作關係，增加南科產品能見度。2. 拜訪泰國醫院、學校及通路商：拜訪泰國當地醫院、學校及泰國當地通路商及辦理商洽會，協助南科園區廠商找到代理商，增加多元通路，促進產業發展，進而取代國外市佔率。3. 人才交流：促成泰國大學派員至台灣交流學習台灣技術與產品使用特性。

本行程，除了瞭解泰國牙科醫療體系與牙科醫療器材市場以外，更見識到泰國專業牙科醫療醫院的發展，牙科專業醫院規模已可以媲美國內醫院，在台灣是以牙科診所為主，泰國則是以牙科專業醫院為主集中管理看診，且擁有自己研發的團隊，充分展現出泰國人學習製造的能力與精神，另外亦擁有自己的牙醫師培訓中心，這些幾乎佔了全泰國重要牙醫師培訓的重點領域，未來將持續與泰國進一步做交流，同時提升台灣醫材廠商之產品及技術形象。

在訪廠部分，拜訪台灣在泰國地區的兩大電子產業(台達電與經寶)，經由電子產業在泰國的行銷模式，可以將行銷與設廠經驗分享給園區廠商，在兩大產業的帶領之下，有望協助園區醫療器材廠商進入泰國市場，台達電公司已與泰國當地知名大學進行產學合作，透過當地學研機構將台達電公司在泰國廠之研發需求，成功促成人才培育及產學媒合，值得其他台商在海外之借鏡；經寶公司在泰國經營多年，但能有許多產品研發與精進技術之需求，譬如有關:金屬熱處理技術、航太材料等方面之需求，後續南科管理局將協助引介台灣相關研究機構(例如:金屬中心等)與該公司洽談相關產學合作事宜，期盼將台灣優良技術帶進台商在海外之公司，以使產學人才得以充分交流。

在拜訪泰國牙科產業的兩大通路商(ACTEON 與 MID-WEST GROUP)部分，希望藉由

鏈結牙科產業通路商，協助園區廠商在申請認證與通路上，能夠更快速協助台灣廠商打入市場，希望透過這樣的模式，能夠順利將園區牙科產品直接銷往泰國，未來也可安排一些講座，使園區廠商更了解泰國醫院醫療器材設備的採購流程，接軌國際市場並協助廠商開拓國際通路。

另外，泰國朱拉隆功大學開發產品為一類或二類產品，相關高階產品尚缺乏，是台灣廠商打入泰國市場的機會，而高醫與朱拉隆功大學互為姊妹校，有機會利用此等關係，鏈結園區廠商與高醫及朱拉隆功大學合作，將相關產品推向學校。

## 二、建議

近來東協與南亞等新興經濟體已成為全球經濟成長的重要動能，其在全球經濟發展所扮演的角色與影響力日益重要，這些國家都市化的發展和中產階級興起將帶來龐大商機。面對亞洲新興市場崛起，我國廠商更需儘速調整出口布局，藉由全球經濟重心逐漸東移的巨變中，卡住產業鏈的關鍵地位。未來目標即為結合「南科聚落之優質醫療器材」整合行銷，切入新南向，利用 MIT 優質平價商品，並運用 KOL 行銷代言機制之策略與建構之通路，贏取消費者之信任，將促進醫材產品南向拓展行銷，成功打入國際醫療市場，提升國際市場競爭力，進而提高產值，以利國內醫材產業之發展。建議可推動相關作法如下：

### **(一)促成雙方建置教學與實作體驗平台，擬透過平台之交流、教學及實作體驗**

建立東南亞、南亞地區醫學院學生及醫師對國內醫材產品的認知與信賴，藉由教學與實作體驗平台之交流，可提升東南亞、南亞地區醫學院學生及醫師對國內醫材產品的信賴度，將促進醫材產品南向拓展行銷，成功打入國際醫療市場，提升國際市場競爭力。

### **(二)鼓勵廠商或結合其他廠商、國內外醫療機構、通路商或代理商共同合作**

進行南向拓展行銷活動。協助廠商將國產醫材產品切入國際市場，進而取得海外訂單並增加產值。

### **(三)建立國內外 KOL 團隊，導入南科醫材產品教學拓展市場**

透過 KOL 團隊的產品體驗交流媒合會與行銷說明會，加速醫療聚落產品曝光度，克服面對醫院通路的封閉性，突破我國廠商市場推廣較不易之問題，以創造台灣產品被信賴的價值。

### **(四)建立整場輸出模式**

本次執行成果可複製至東協市場，透過醫學、人才交流等方式推動，必能在產品拓銷上事半功倍。

### **(五)結合其他部會資源，共同行銷**

未來園區廠商參加東南亞國際展會，希望可以結合經濟部資源，共同參與，以增

加綜合效益。衛福部相關法規認證，也可以與東協市場各國建立管道，協助廠商產品快速上市。