

出國報告（出國類別：訪問招商）

帶領醫材相關新創團隊至日本 商機媒合及參訪

服務機關： 科技部新竹科學工業園區管理局
姓名職稱： 林輝宏 組長
 林慶玲 副研究員

派赴國家：日本
出國期間：108.7.28-108.8.2
報告日期：108.10.8

摘要

國際化是臺灣新創團隊在成長過程中必須面對的課題，不但在策略上必須建立具國際發展之題材，同時也必須借助國際曝光機會來快速累積國際視野與能見度。本計畫協助竹科醫材相關新創團隊或育成廠商前進日本市場，於 108 年 7 月 28 日至 8 月 2 日由竹科管理局投資組組長及同仁率 11 組團隊合計 25 人至日本，安排京都研究園區、在地創育機構與企業參訪、商機媒合及網絡交流活動，協助台灣新創團隊連結日本市場與創業投資資源。

7/28 至 8/2 的行程中，總計與京都研究園區 (KRP)、京瓷公司、島津製作所、大阪創新中心、GVH#5 及 Knowledge Salon 等分別舉辦簡報及參觀拜訪活動。團隊在京都與大阪共進行三次新創簡報，分別有在地企業代表、政府部門代表及基金投資人參與討論及交流，日方代表感受到新創公司所呈現的產品服務是成熟且可行，給予許多寶貴建議，以便日後落地於日本市場。

京都研究園區是竹科管理局在日本的姊妹園區，旗下有 400 多家高科技廠商，已有多家進駐企業對於本次新創團隊開始接觸洽談。京都市政府為吸引國際新創團隊前去發展，不但推出新創補助方案，同時也指派京都 JETRO 作為服務國際新創公司的單一窗口。而大阪市作為日本關西地區的核心城市，近年來也建構完整的創業生態系統，整合大型企業、創業投資、新創加速器、大學院校及大阪市政府資源，經由新創 Meetup 交流、Pitch Event & Contest、大企業創新鏈結等活動，期望將關西地區塑造成新創加速育成的首選之地。

竹科管理局從今年 4 月開始籌備日本商機媒合活動，經由活動推廣、簡報評選及出國媒合等方式，成功將 11 家新創公司帶往日本京都及大阪建立合作管道，同時也為有意發展日本市場的新創團隊確認對口合作單位，透過本次成功的新創串接活動後，日後將持續推動我國新創公司鏈結日本京都與大阪的創業生態圈。

目錄

摘要

壹、目的.....	1
貳、過程	2
一、行前培育與準備	2
二、京都研究園區商媒活動	5
三、京瓷株式會社 KYOCERA	8
四、島津製作所 SHIMADZU Health Care R&D Center	9
五、大阪創新中心(Osaka Innovation Hub)	10
六、GVH #5 阪急阪神集團	11
七、Grand Front Osaka 「 The Lab 」	13
參、心得與建議.....	15
肆、附錄.....	17

壹、目的

科技部 108-111「醫療器材產業加速新創與躍升國際推動計畫」之分項計畫「竹科醫療器材產業環境創新與國際商機鏈結」計畫，其中「竹科醫材產業創業環境創新」子計畫主要在協助醫療器材新創團隊加速事業發展機會並鏈結國際資源。今(108)年度藉由竹科管理局與日本關西地區的姊妹園區—京都研究園區(Kyoto Research Park, KRP)的拜訪交流，帶領竹科醫材相關新創團隊前往參加新創交流及資金技術媒合活動，同時參訪日本在地育成機構或廠商，協助新創業者了解日本市場趨勢，媒合國際商機。

台灣市場本屬於淺碟型規模，事業經營的國際化是新創團隊必須思考的課題。在邁入國際市場之際，新創公司產品全球化則是一大關鍵。因此，新創團隊最好一開始就先將產品目標定位於全球化，這對於本土發跡的新創公司而言，是不小的挑戰與磨練，但如果本身對於海外市場的認知度夠高，依然可以發展出具有全球市場需求的產品。而除了產品定位全球化，新創團隊仍需積極與投資人接觸，注重團隊的管理與運作，唯有面面俱到且勤找資源，才能加速邁向成功。本計畫透過日本在地合作夥伴的協助，例如京都研究園區、大阪創新中心、GVH#5 等機構單位，串聯政府資源、產業合作網脈、投資管道、人際關係等等，建立完整的新創資源生態系統，可大幅縮短新創團隊摸索碰壁的時間，在 Time to Market 的時機下，得以實質加快新創在國際的發展。

國際化是臺灣新創團隊在成長過程中必須面對的課題，不但在策略上必須建立具國際發展之題材，同時也必須借助國際曝光機會來快速累積國際視野與能見度。本次前往日本進行商業媒合，主要集中在京都市及大阪市，經由新創團隊商業簡報、知名企業參訪行程、網絡交流活動等方式，達到引薦新創團隊產品與服務及建立未來合作人脈的目的。

貳、過程

一、行前培育與準備

本年度招募日本商機媒合新創團隊的活動自 5 月起開始，邀請符合條件之新創公司報名並設置報名連結。第一波對區內醫療器材類新創團隊及育成廠商進行宣傳，包含 FITI 計畫團隊、交大育成廠商、交大產業加速器廠商、竹北生醫育成廠商。第二波對科技部計畫團隊、新竹地區育成廠商(清大、工研院)進行宣傳。合計收到 21 個新創團隊的報名，計遴選出 10 家新創團隊安排前往，另有 1 家新創團隊陪同出席。

為拉近新創團隊與日本文化的距離，並避免新創團隊因不了解商業上的習慣而影響自身鏈結日本市場的機會，行前特地邀請到旅居東京的日籍老師施賀勝之先生講授日本商業文化，讓新創團隊們在出發前瞭解日本人與日本商業文化，及注意與日本人在商業交流時所需要注意的禮儀。

再者，考量新創團隊在公司簡報呈現上較欠缺訓練機會，另邀請國內從事簡報能力培養上具有專業的寶渥 (Power For Point)公司前來授課，由其資深講師黃孟堯先生講授新創公司成員必備的簡報技巧，讓團隊前往日本前學習到如何製作一個吸引目光的簡報，並針對每家新創團隊之簡報內容給予輔導，將團隊原本的簡報內容，賦予全新的觀點，讓聽者更能清楚記得新創公司的優點。

以下為 11 家新創團隊的簡介。

編號	公司	簡介
1	貝克生醫	食道癌近接治療置放器，由一射源管路與多顆獨立氣球組成，可相容市面上大部分後荷式近接治療儀，產品可依照病患情況調整氣球裝置大小，客製化的將射源放置在最佳相對位置，提供精確的固定方式。
2	瑞愛生醫	開發居家醫療檢測器材的新創公司，可以讓使用者於居家的排泄物中快速檢查是否含有微量血液，目的是為了幫助

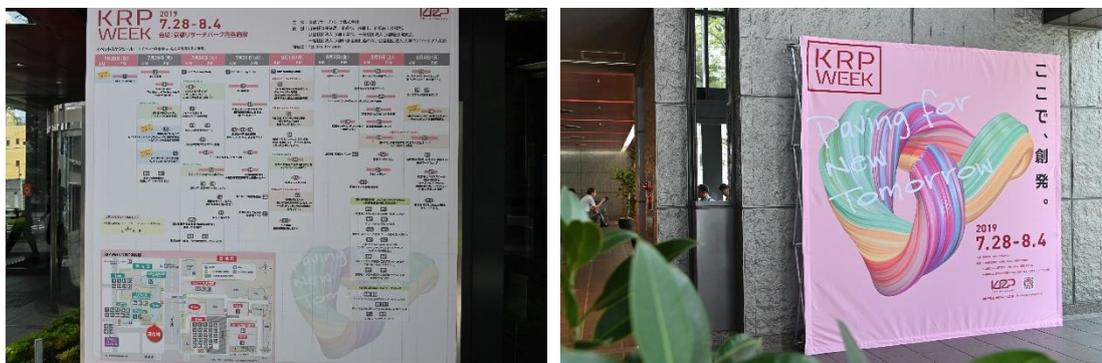
編號	公司	簡介
		人們預防大腸癌、胃癌、膀胱癌，以及人體全身發炎等，早期發現並早期治療。
3	奇翼醫電	開發醫療保健行動醫療裝置之硬體設計、軟體研發及後端雲端平台服務，廣泛地運用在居家保健、疾病照護、健康管理、運動健身訓練、體育競賽等應用領域。硬體產品為生理訊號感測之智慧穿戴裝置，如智慧手錶、智慧衣、掌上型量測等，可偵測各種生理訊號之裝置。
4	奈捷生物	專攻精準醫療智慧醫材推出世界首創的「長者照護點分子檢測儀」(POCT)，運用光纖式奈米生物檢測科技累積10多年的研發能量，整合微流體、生物、化學及光電技術，具備1滴血低進樣檢測、3步驟簡便操作及5分鐘即時檢測等3大優勢，可搭配社區健康照護系統進行早期疾病篩檢。
5	台灣優勢感測	食物過敏源物聯網系統，結合了奈米技術、微機電系統與互聯網概念，打造一個快速篩檢的生化檢驗互聯網系統，主要應用於環境檢測、慢性病長照與癌症早期篩檢的領域中。透過雲端進行連接，進行功能性的醫療整合與診斷，提供高度個人化、便捷與即時性的健康保健服務機制。
6	智準生醫	致力於研發非侵入式的血糖持續監測系統，主要由創新皮膚貼片和手機APP組成，研發團隊利用特殊貼片貼在手臂上，利用感測器小電流吸收皮膚下的組織液存在裝置中量測，不需要血液樣本，即可馬上傳輸連續血糖值到用戶的手機APP。
7	龍骨王	台灣第一家運用智慧科技結合復健醫學的軟體開發公司，也是國內第一個將軟體應用於復健領域的品牌。所開發的互動式復健系統都是經過專業的醫師、治療師和研發團隊共同規劃設計。其軟體應用的主軸包括復健訓練、評估分析、多人運動健康促進等，並提供專業、多功能的整合系

編號	公司	簡介
		統協助醫療人員或基層的長照人員為個案及時的測量評估、追蹤管理與給予安全有效的復健計畫。
8	智聯科技	智慧貓砂盆結合AIOT硬體設備和雲端數據，在貓砂盆上建構感應器，相機拍照上傳至雲端，透過AI人工智慧以及排泄物影像辨識數據分析，能夠在貓咪出現泌尿道感染、血尿、腎臟衰竭等其他疾病時，發出警訊通知飼主。讓主人利用APP 或者是家庭智慧語音設備（Google Home），即時掌握貓咪的健康狀態。
9	開啟基因	開發全自動循環游離腫瘤核酸純化儀，不僅可以同時進行多筆採樣分離，更利用全自動化技術防止樣本間交叉污染的可能性，讓進行檢驗所需成本大幅降低的同時，還能提升樣本純化的效率，是檢驗科技中All-in-One的完善解決方案。
10	艾思博 生物科技	開發以光譜檢測蘭花病毒的技術，開發出了『非侵入式植物病毒檢測系統』，此系統結合了光譜、機器學習以及大數據分析，是一套快速、準確、操作簡單、不需採樣、不需耗材，透過全面性光譜探測，3秒即可判讀結果，這套快速、簡單同時又準確的檢測系統，能幫助產業真正實現「大規模病毒檢測」。
11	竹寶智能	開發NB-IOT 通訊模式，改善了現有GPS+(2G/3G/4G,Lora/Sifox) trackers 品耗電，體積大及使區域性局限三大缺處之外。產品在省電模式及小型化設計強化，並加入語音通訊及訊息傳遞顯示，讓產品實用性，並具有具有即時追蹤。

二、 京都研究園區商媒活動

京都研究園區於 1989 年設立，為日本第一個私人經營的研究園區。現已發展成為資通訊技術、生物技術、電子、機械等領域的 480 多家進駐公司和機構。KRP 設立目標是打造成為新事業創建和產業間合作的基地。

自從 2011 年起，KRP 每年在 7 月舉辦園慶活動，稱為 KRP-WEEK，今年度安排在 7 月 28 日至 8 月 4 日之間，在為期一周的活動，以「Paving for New Tomorrow」為主題，KRP 設計各式各樣的活動，強化 KRP 的廠商與外部產業的互動。



▲KRP-WEEK的廣告與節目

有鑑於竹科管理局與 KRP 為關係友好的姐妹園區，過往已有多次新創交流活動，今年度由竹科管理局安排 11 家生技醫療相關的新創團隊參與 KRP-WEEK 活動，KRP 亦特地安排「Meet Taiwan! ~ The Island of Technology and Innovation 2019」的節目，讓 KRP 的進駐企業前來聆聽 11 家 InnoMED Startups 精心準備的 Pitch。

KRP 商媒活動由竹科管理局林輝宏組長的介紹掀起序幕，說明新竹科學園區特色及本次商媒規劃的目的，接續由 11 家新創團隊以英文進行簡報，並搭配隨團翻譯的解釋，讓台下的日本廠商代表能在短時間內清楚了解新創團隊的產品與服務。除此之外，11 家新創團隊的介紹海報亦張貼在會場中，本計畫並提供團隊產品相關的精美小冊子給前來聆聽的日方人員，加速對新創團隊產品的認知，簡報會後方便交流。在場出席者有來自 Plug and Play 京

都辦公室的 Aoki Toshinori 與 Nami Nishimura 兩位，全程參與活動，並在會後與台灣新創團隊密切交流。



▲竹科管理局投資組林輝宏組長介紹竹科現況

#海外連携 #リサーチパーク連携 #スタートアップ #オープンイノベーション

Meet Taiwan!

The Island of Technology & Innovation 2019

InnoMEDStartups ~メディカルデバイスのオープンイノベーション~

KRP
WEEK

海外連携を考える
新規事業開発
研究開発部門の方に
おすすめ!

<p>【概要】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・台湾から Hsinchu Science Park. スタートアップ企業11社が来日! ・光学式ヘモグロビンセンサー、Instant NanoBiosensors、糖尿病モニタリングシステム、AIによるペットの健康管理システム、IoT健康管理トラッカーなど、メディカルデバイス分野の技術をPRし、共同開発/出資/販路開拓などを旨とする熱いプレゼンテーションにご期待下さい。 ・VC、CVC・新規事業・研究開発ご担当の方々をはじめ、オープンイノベーションに関心のある機関のご参加をお待ちしています! 	<p>【登壇者】</p> <p>Hsinchu Science Park/Asia Pacific Accelerator Network BRAXX RedEye Singular Wings Medical Instant Nano Biosensors Taiwan User Friendly sensor & tech. SEKNOVA LONGGOOD Meditech LuluPet CatchGene ISPECT TECHNOLOGY TanE AIOT</p>
--	--

【スケジュール】

13:15-13:30 受付開始
13:30-16:15 プレゼンテーション ※休憩を含む
16:15-17:30 交流会

※交流会終了後は、「KRP WEEK七夕大交流会」へお越しください!
「KRP-WEEK 七夕大交流会」日時：7月29日(月) 18:00~
場所：京地区アトリウム 事前申込：不要(当日参加500円) 参加費：無料(ドリンク1杯まで無料、以降有料)

▼主催・問合せ・申込み

日時	2019年7月29日(月) 13時30分~17時30分	会場	Canopy (京都リサーチパーク9号館5階)
人数	50名	問合せ先	京都リサーチパーク株式会社 TEL 075-315-8491 イノベーションデザイン部 村上(京) E-mail c.inoue@kcp.co.jp
主催	京都リサーチパーク株式会社	申込み先	https://business.form-mailer.jp/fms/5dc4248e107335
協力	Hsinchu Science Park National Chiao Tung University Asia Pacific Accelerator Network		

▲KRP 辦理 Meet Taiwan!的活動廣宣資料

6



▲臺灣新創團隊逐一上台 Pitch 展現產品/服務特色

本次 11 家臺灣新創也吸引京都市與京都府的關注，兩政府單位偕同 JETRO(日本貿易振興機構)前來進行交流，分別是代表京都府商工勞動觀光部經濟交流課川上拓也主任、京都市產業觀光局新產業振興室西藤真太郎課長及日本振興貿易機構(JETRO)京都代表村井加壽子小姐，一同說明京都市與京都府針對台灣新創團隊可以提供的補助方案與策略，並針對國際新創團隊落地日本京都進行業務發展的情況，透過生技醫療的補助機制，最高可獲得 100 萬日圓的政策資源，對於新創團隊拓展日本市場頗有助益。另外，JETRO 京都代表作為臺灣新創團隊落地京都的業務窗口，可提供公司設立、政府資源申請、產業合作配對等服務，以方便國內新創團隊鏈結京都。



▲竹科管理局林組長與京都市西藤課長交換禮物



▲11 家新創團隊於 KRP 合影

本次 Meet Taiwan!活動安排在 KRP-WEEK 第二天，而當天晚上則有 KRP 的七夕交流大會，KRP 亦邀請台灣新創團隊參加並與 KRP 進駐廠商進行交流。晚會活動採聚會交流方式進行，中間安排 KRP 的新創團隊簡短介紹，晚會提供飲食與酒水，讓參與人士得以盡興交談，建立人脈關係。



▲七夕大交流会實況

三、京瓷株式會社 KYOCERA

京瓷株式會社由創辦人稻盛和夫先生創立於 1959 年，京瓷集團於全球展開多元事業發展，觸角擴及材料、零件、設備、機械甚至於服務及網路等多項領域。稻盛和夫在日本商界締造許多不可思議的傳說，因而被稱為「經營之聖」。

本次團隊參觀京瓷博物館，是由導覽先生介紹京瓷公司的創辦歷史與介紹創辦人稻盛和夫先生，導覽先生本身也在京瓷公司服務長達數十年，是日本傳統企

業終身雇用的最佳典範。稻盛和夫先生被譽為日本「經營四聖」之一，他有著自己一套獨立的經營管理模式「阿米巴經營」，激發企業成員的經營者意識，並對企業的價值觀及目標達到一致性，以因應變化不斷的市場環境。在阿米巴經營方式下，企業組織也可以隨著外部環境變化而不斷「變形」，調整到最佳狀態，能適應市場變化。



▲參觀京瓷公司成長歷程

四、島津製作所 SHIMADZU Health Care R&D Center

島津製作所成立於 1875 年，總部位於京都市。主要產品包括：分析、量測儀器；醫療用儀器；工業設備；航空設備等。島津製作所的研究員田中耕一於 2003 年獲得諾貝爾化學獎。

本次參訪團隊分兩組參訪島津製作所，並隨團有中文翻譯，介紹島津製作所內的各種不同量測儀器，團隊甚至可以提供隨身物品來進行量測，即時得到量測數據。島津製作所的創辦人島津源藏先生，其以科學技術向社會作貢獻的創業宗旨，帶領著島津製作所不斷鑽研新技術、新產品，對於各個不同領域的構築以及對其投入大量的研發資源，抓緊各個創新的機會，致力於解決未來人類生活的重要議題。對新創團隊們的自有產品研發有很大的激勵與啟發。



▲參訪團於島津製作所合影

五、大阪创新中心(Osaka Innovation Hub)

大阪创新中心 OIH 是一個支持創新創業的基地，設立目的是在大阪和關西地區建立一個創新生態系統。將創新創業的各種人才聚集、聯繫，並創造出合作的可能性。OIH 作為大阪市政府的創新聚落中心，頻繁舉辦新創媒合交流活動，而所在場域是在熱鬧的商場精華區，更加速新創團隊與投資人的互動。

OIH 秉持著『從大阪到世界』的主題下，OIH 推動將新創業務規模擴大的計劃，透過人才交換、想法交流，吸引日本國內外的新創團隊、創業訊息、創投資金等，以促進創造不斷創新的環境(創新生態系統)。OIH 每年舉辦約 200 個活動、工作坊及 Pitching，並提供法律及投資諮詢等服務。Hack Osaka 為每年定期舉辦的國際性 Pitch 競賽，全程以英文進行。而 OIH 的種子加速計畫，積極促成新創企業與大型公司合作，為新創企業與創投公司牽線。



▲竹科管理局林組長代表致詞；艾思博生技上台簡報

OIH 對於智慧城市及智慧農業的議題非常重視，所以本次規劃參訪 OIH 時，OIH 已先挑選 3 家新創團隊進行簡報，分別是奇翼醫電、智準生醫、艾思博生物科技。為此，OIH 也邀請大阪市政府代表蒞臨與台灣新創團隊們交流，一方面介

紹大阪市推動新創發展的政策，也聆聽台灣在智慧城市及農業上的創新想法。



▲奇翼醫電及智準生醫上台簡報



▲參訪團與 OIH 人員一同合影

六、GVH #5 阪急阪神集團

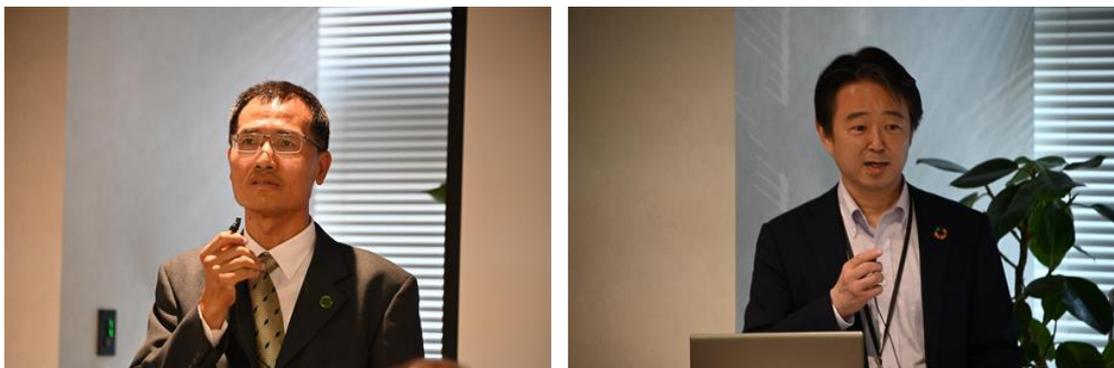
2010 年 GVH 大阪成立，這是 GVH # 5 的母體組織。設立於 2014 年的 GVH # 5，由阪急公司及 Sun Bridge Global Ventures 共同運營，並在大阪梅田設有基地。

對於創業期間的公司，GVH # 5 協助在業師輔導、融資、市場開發和技術開發等業務夥伴的媒合。主要經營 GVH#5 的兩位靈魂人物，一位是 Chikara Takagishi 總經理，在阪急公司的 10 年間，參與大阪 GVH 企業孵化器的開張營運，GVH 主要在支持大阪的新創事業。另外也參與梅田創業基金，這是由阪急公司所成立的創投基金。Takagishi 總經理培育新創企業的資歷相當完整。另一位靈魂人物則是 Masaaki Yoshikawa 顧問，他是人力資源日本公司創始人兼總裁也是前大阪市政府經濟戰略局創新總幹事。吉川先生被任命為大阪市創新網絡大阪创新中心負責人，並參與管理城市創新。在此之前，他作為公司內部創業者開發和新業務的管理，並與許多公司和研究機構建立聯盟關係。他在為大阪市政府工作期間，創建

了大阪创新中心 OIH 的運作，同時也規劃 Hack Osaka 的活動，動使整個城市成為創新者共同創造的工作場所。他個人於 2017 年當選富比世日本 88 位當地創新者之一。

本次參訪及 Pitch 活動由 Chikara Takagishi 總經理及 Masaaki Yoshikawa 顧問接待與主持。11 家新創團隊依序上台進行簡報，GVH#5 邀請當地投資人及國際加速專案團隊參與活動，團隊均提出進入日本市場的需求，GVH#5 則針對在日的策略合作模式與使用經驗提出建議，同時 GVH#5 也非常關心團隊現有已接觸客戶的回饋意見，從中快速理解新創團隊的發展現況。Masaaki Yoshikawa 顧問非常有耐心的聽完所有團隊介紹，並逐一提出問題及建議，其意見讓團隊受惠良多。簡報進行當中，除了日方於簡報後提出問題外，在台下的台灣團隊們也互相提問，讓在場的簡報氣氛活絡，也幫助在場的日方更了解台灣新創團隊們的產品。

本次活動中，進駐在 GVH#5 的 Startupbootcamp Scale Osaka program 負責人 Josh Flannery 則分享 Startup bootcamp 的專案，說明新創團隊 3 個月在大阪可以獲得的補助與資源，鼓勵 InnoMED 的 11 個團隊都參加，有機會幫助台灣新創團隊做商業鏈結，開拓日本市場。



▲竹科管理局林組長(左)與 GVH#5 Takagishi 總經理分別致詞



▲本次參訪團員與在場貴賓



▲雙方互贈禮物並合影留念

七、Grand Front Osaka 「The Lab」

本次參訪的 KNOWLEDGE CAPITAL 是一個讓企業人士、研究者、創作家以及一般民眾自由往來，智慧能夠相互溝通、結合並產生全新價值的「知識創造、交流之地」。Knowledge Capital 具備各種交誼空間，包含大小不一的辦公室、沙龍、研究室、展示間、共同工作空間，讓進駐的新創團隊們有機會與當地的新創合作交流，並吸引投資人，彼此激發不同的想法。Knowledge Capital 主要工作是以關西地區為主的產業跨界創新、國際交流、文化傳播、人才培養等知識積累為主要工作；目前已與香港科技園、泰國創意設計中心、泰國國家科學院(NSTDA)等單位攜手結盟，唯一與台灣機構合作的是台灣創意設計中心。

Knowledge Capital 除打造不同功能的交誼空間，更設置了一個對外體驗空間「LAB and Future Life Showroom」。The LAB 的整體面積 3,100 平方米，坐落

北側商業地下一樓至三樓，由活力研究室、咖啡吧研究室、活動研究室這 3 個部分組成。主要針對大學、科研機構或者非零售類型的企業提供最新科學技術、產品發明的展示和交流場所。具備科技館或者常年類之科技展廳，增加學術交流及大眾參與及展示的機能，不失整體商業的趣味性和豐富度。由此可見，LAB 體驗空間提供創新體驗及銷售的空間，經大數據蒐集，分析產品在未來市場的可行性，也能藉此減少產學落差。值得一提的是 LAB 並不收取門票，主要著眼在免費入場才能知道消費者的意見；若想提高收入，使用者付費，應該向使用場地的廠商收費。



▲Lab 內設置許多互動科技產品

參. 心得與建議

一、 透過在地合作夥伴引導新創發展

國際化是臺灣新創團隊在成長過程中必須面對的課題，不但在策略上必須建立具國際發展之題材，同時也必須借助國際曝光機會來快速累積國際視野與能見度。本計畫將協助科學園區內醫材相關新創團隊或育成廠商前進日本市場，惟日本公司行事風格較歐美企業來得保守，必須取得企業的信任感才能順利進行合作。

本計畫透過在地合作夥伴的協助，例如京都科學園區、大阪創新中心、GVH#5等機構單位，對於新創團隊亟需外部資源協助的心態能夠體會，而這類型的創業培育機構也都建立新創資源的生態系統，完整串聯政府資源、產業合作網脈、投資管道、人際關係等等，可大幅縮短新創團隊摸索碰壁的時間，在 Time to Market 的時機下，得以實質加快新創在國際的發展。

二、 參與當地加速專案融入新創生態系統

本次參訪京都及大阪地區的創業推動機構，不乏有規劃給國際新創團隊參加的加速器專案或補助專案，透過這類型活動(如京都科學園的軟著陸機制、生技醫藥新創補助、京都的加速器 Plug and Play、大阪 Hack Osaka、大阪 Startupbootcamp...等)，新創團隊短時間落地京都或大阪，深切體驗在地業師與投資人對於新創題目的回饋意見，有助於新創公司修正營運方向內容，加快商業發展(BD)的推動。

倘若新創團隊有意拓展國際市場，最佳模式便是直接參加當地的加速器專案，雖然衍生的成本必定不少，但營運面能獲得業師寶貴意見及業務面上能建立緊密的合作關係則是無價。因此，就計畫執行面上，亦可思考未來與特定的加速器專案合作，共同篩選符合條件且具發展潛力的新創團隊，搭配新創團隊的海外成本

給予部分補助，積極促成新創團隊在短時間內釐清當地產業競爭關係及連結重要的產業合作窗口。

三、建立出國配套機制提高媒合成效

本次進行日本商媒活動中，在團隊遴選完畢後隨即進行日本文化培訓及簡報技能訓練，協助新創團隊進一步了解日本商業禮儀與規則，對於新創團隊日後有意發展日本市場的認知，有極大的助益。在者，新創團隊的簡報技能培訓，尤其在面對國際產業與市場的競爭下，臺灣新創團隊過往學習過程中，較缺乏國際觀的研究與培訓，本次出國配套的培訓期望在短期間內能提升新創團隊的能力，雖有達成短期效果，但仍需長時間的訓練才能內化與應用。

另外，透過海外合作夥伴的商業媒合工作，其關鍵在於資訊的正確性與時效性，本次出國商媒資訊，在團隊遴選確認後，隨即提供海外合作夥伴進行安排，由於部分合作夥伴是第一次建立彼此的合作機制，資訊往返費時反而容易錯失需求機會，因此作業時間仍須充分規劃，才能創造更好的商媒成效。

肆、附錄

一、出國團員商機媒合與意見彙整

貝克生醫 賴宗佑 執行董事

1、現階段或未來到日本發展的商業市場策略：

貝克生醫根據 WHO 資料統計，發現日本食道癌每年新增的病患高達 2 萬人，病患數全球排名第三，在 2016 年 12 月時，貝克的共同創辦人楊凱琳醫師及王暄棉醫事放射師曾至日本拜訪國立癌症中心中央病院腫瘤治療科長伊丹純（いたみ じゅん）及東京都立墨東病院張大鎮醫師，當時向他們展現貝克的食道癌近接治療置放器 prototype，獲取的臨床回饋相當正面，了解到日本對於近接治療的迫切需求，因日本的食道癌近接治療工具必須經口部放入，放射腫瘤科醫師須會診腸胃科醫師及麻醉科醫師執行放置導管程序，再由放腫科醫師執行放射線治療，仍然無法解決醫院人力問題，當時因貝克產品尚未開發完善，後續則無持續追蹤，並將戰力集中於取得台灣及美國 FDA 醫療器材許可證，如今美國已獲證，台灣則預計今年 8 月可取得，於台灣市場亦有經銷商販售此產品，美國市場仍持續在尋找合作夥伴及通路，現階段渴望進入日本市場，希望透過當地註冊持有人，支持貝克申請醫材法規許可證，再授權經銷商販售貝克產品。另一方面，期望找尋熟悉日本醫療器材產業的夥伴，協助推廣癌症近接放射治療，以穩健的方式布局行銷通路。

2、這次參訪中 2~3 個最重要的互動內容(人或交流單位)與未來期待的合作：

在前往日本前，我們即十分期待能參訪頗具盛名的島津製造所，島津製造所致力於科學、分析實驗儀器，以及放射醫療設備，早在 1965 年就已經開發出遠隔操作式鈷 60 體腔治療裝置，我司產品預期用途便是與體腔治療裝置搭配使用，能有機會與島津製造所合作，將是我們前往日本市場的最佳途徑之一。於 7/30 參訪島津製造所時，很感激可以有機會與對方的營業戰略室組長中峯弘揮先生及海外營業部奧山順治先生洽談，奧山先生並非醫療事業部之成員，在理解產品上雖然花了些時間，但對談過程中，能感受到奧山先生的認真及真誠，他也已經幫我們轉介給島津醫療事業部及台灣業務辦事區，雖然現在還在等待對方的回應，但我們抱持樂觀的態度，不論是作為經銷商，成為日本當地代表，或是願意協助我們與日本放射科醫師或其他通路接觸，我們期許未來能與島津有商業上合作，若非本次參訪活動，我們是很難有機會能直接聯繫到島津聯絡窗口，感謝竹科的安排。

除了島津製作所，於本次參訪行程也聯繫到當地新創加速器，若能參與日本當地加速器，相信能有很大機會直接獲得商業、法規、銷售等資源的鍵結，我們樂見其成。7/29 在 KRP PITCH 後的交流時間，一位青木俊憲先生遞上名片的時候，我直接說出：「啊！和矽谷的 PLUG and PLAY 是同樣體系的加速器嗎？」PLUG and PLAY

在美國矽谷孕育出相當多優秀的新創團隊，很意外 PLUG and PLAY 在日本也成立了加速器，尤其京都辦公室更是直接以健康醫療為主，很巧的是島津製造所也是他們的合作夥伴之一，除了島津，還有三菱日聯金融集團(MUFG)、DENTSU、KYOCERA。青木先生說我司的產品很特別，他之前未見過類似的醫療器材，也相信這個產品真的能幫助食道癌患者，希望能透過與他們合作的機會，帶進日本，雖然青木先生說他更詳細的資源他要再確認，但是他絕對會支持所有參與的團隊，也很期待未來的合作。

3、 這次日本參訪總行程的建議。

對新創公司而言，在對的時間有對的資源連結十分重要，互助合作才能帶來更大的效益，對於此次的參訪建議，提出兩點意見給與主辦單位參考：

- 行程的住宿，在價格與訂位上不盡理想，新創團隊格外珍惜經費的使用方式，建議未來能夠在訂房服務與旅館價格上，找尋合宜的旅行社代辦，亦或者讓團隊自理。
- 此次在團隊互動上有意外的收穫，在回台灣後，可以建立起後續的聯繫，持續生醫圈的連結。

日本市場也是貝克的目標市場之一，本次參訪讓我們向前邁進了一步，雖然未來仍然存在著許多不確定因子，如何敲開日本的醫療體系大門也還是未知數，但相信若能參與當地加速器，或與島津展開商業合作，許多問題都能得到解答，在日本的商業推進能更為迅速，總體而言，期待未來能夠有台日合作的實際成果，並再次感謝協會與竹科的安排。

瑞愛生醫 執行長 顏碩廷

1. 現階段或未來到日本發展的商業市場策略。

現階段，瑞愛生醫希望能夠找到日本當地相關醫療品牌（OMRON、NISSEI）合作，未來希望可以藉由貼牌合作增加在日本的曝光度以及透過當地日本企業的協助打入日本居家醫療市場並且加深日本民眾對瑞愛的認識以及大腸癌篩檢的衛教。此外，瑞愛初期還是必須銷售自有品牌產品，因此也需要多接觸健康醫療領域相關的銷售通路，特別是有能力及意願從台灣進口產品到日本銷售的進口商或通路商。此趟行程中，認識了很多日本知名且歷史悠久的企業，每一家公司都對日本醫療市場有專業的技術革新，帶動日本醫療產業的進步。未來有機會透過這些連結，進一步強化瑞愛生醫在日本的商業合作發展。

2、 這次參訪中 2~3 個最重要的互動內容(人或交流單位)與未來期待的合作。

這次參訪中最主要的收穫是與 KRP 的 networking，很榮幸從中認識到京瓷生醫的研發人員前來交流，京瓷對於 RedEye 血液感測的技術有給予很多不同合作的可能，其中，京瓷有興趣將 RedEye 血液感測整合於氣味感測。另外，在參訪 GVH #5 中

結識了 Startupbootcamp，未來希望藉由他們的推薦與孵化 program，能夠順利增加 3-5 個日本連結，包含代理商以及品牌廠。在最後一天的行程中，在日本東京的代理商也前來大阪商談，目前瑞愛生醫在日本只有一個代理商，通路能力尚不足，仍需強化。現有代理商對於瑞愛產品在日本的發展充滿期待，會中瑞愛展示了原型機給代理商，獲得了許多的肯定，同時代理商也預訂樣機訂單，希望瑞愛能提供更多的樣品讓他在日本進行商業推廣活動。瑞愛預計 2019 年底能夠提供小批量產品讓日本代理商進行銷售活動與推廣。

3、 這次日本參訪總行程的建議。

對於此次行程的建議：與貴單位合作的旅行社做行前訂房手續確認的過程中，旅行社處理的效率有待加強，也在行程中造成一些與飯店溝通以及作業上的疏失，希望下一次有機會進行相關媒合活動時，在飯店支出上面可以再彈性一些，因為新創的困難就是在於經費的開銷必須精打細算，希望執行團隊可以再做調整。很感謝竹科以及協會帶領新創團隊更進一步認識日本相關醫療企業，這次 6 天的日本商媒行程中很榮幸能夠認識同為新創公司的大家，透過這 6 天的相處及認識，結交了很多新朋友也認識很多不同類型的醫療產品，希望未來大家可以有更多的合作機會，促使台灣新創醫療產業的發展，最後，竹科及協會的大家辛苦了，這幾天不只是公事有所進展，也更了解竹科和協會為台灣新創公司們的努力，謝謝。

奇翼醫電 行銷專員 郭正芬

1、 現階段或未來到日本發展的商業市場策略。

日本近年紛紛推動各種促進物聯網 (IoT) 創業發展的政策，奇翼醫電作為一個以心臟疾病遠距生理即時監控資訊管理的新創企業，希望能與主流產業接軌，進行策略合作，推動高齡健康產業照護及心血管疾病預警領域的發展，依據地方人口組成，風土民情及產業鏈的關連，發展具有利基特質的應用服務模式，進行醫療產業服務轉型與升級。並依地方政策，人文，風土民情及產業鏈的關連，並討論應用服務模式與策略合作，推動高齡健康產業照護及心血管疾病預警領域的發展。

2、 這次參訪中 2~3 個最重要的互動內容(人或交流單位)與未來期待的合作。

已連結阪神集團新事業部門，將進行運輸業駕駛的職業安全遠距健康照護合作，推動運輸業職業安全心血管疾病預警領域的發展，以及馬拉松領域的賽前賽中心臟病猝死風險降低方案。

與株式会社島津製作所 (Shimadzu Corporation) 的現場交流到生理監控的醫療器材，現場我們就展示目前開發即時遠距的生理即時監控資訊管理系統優秀的訊號準確率，一起推動心血管疾病生理監測領域的發展。

學習到企業經營方針-京瓷的創辦人稻盛和夫的阿米巴經營模式，並與同行的團隊成員互相交流，討論如何以公司目標為核心，成員自行製定所在的計劃目標，並

依靠全體成員的溝通和努力來完成目標，每位同仁對自己與企業的認同與目標一致性，以及對市場環境快速的變動性與適應性，是最能加速實現新創企業價值的方法。並於回國後繼續聯繫，討論如何制定出符合最佳的日本市場策略。

3、這次日本參訪總行程的建議

本次日本參訪前的簡報培訓課程、創新醫材創業分享名人講座、日本文化課程，讓我們學到很多，尤其是簡報培訓課程，對短時間的 pitch 要抓到觀眾注意力相當有幫助。

此次行程在管局的新聞有露出，希望在報導時也有公司的一兩句簡介，讓大家知道管局帶領的優秀團隊是專注在哪個領域。

希望後續可以增加醫療產業或長照領域的廠商，讓廠商對日本的醫療領域有直接的接觸反應或合作商機。

安排住宿的旅行社在出發前訂床位發生失誤，人名也發生誤植，住宿款項確認等問題，因此導致日本飯店住宿現場，在當天團隊仍需花費相當長的一段時間等候及確認，希望旅行社可以加強服務，讓團隊無須再操心此部分。

奈捷生物 BD 主管 梁璿方

1、現階段或未來到日本發展的商業市場策略

奈捷生物的日本市場發展主軸：(1) 找尋適合的經銷商為日本銷售通路 (2) 找尋有 OEM/ODM 合作意願的製造(藥)廠。

在第一點的發展上，通過既有的人脈與經驗，搭配上與新竹科學園區代表台灣出訪之名，對我們達到很好的加分效果。目前與東京一間對科學儀器十分有經驗的公司，正在進行代理合約的協商與簽署。預計在 8 月底能將合約簽屬完成。通路建立好之後，與代理商合作一同在日本市場上發展推進。

在第二點的發展策略，通過本次與竹科團隊一同出訪的交流經驗與機會，與難以接觸到的島津製造所 (Shimadzu Corporation) 有機會對談。日本的國情，凡事循序漸進講求一步一腳印，無法也不能急迫躁進。現階段預計採用本次參訪接觸到的資源，預計規劃參與 Startupbootcamp Scale Osaka program 作為曝光機會，搭起與製造(藥)廠之間的橋樑，與告知在地發展的決心意向。但尚未定案，預計 9-10 月份將會更加明朗方向。

2、這次參訪中 2~3 個最重要的互動內容(人或交流單位)與未來期待的合作。

在前往日本前，知道能參訪頗具盛名的島津製造所 (Shimadzu Corporation)，即讓人覺得興奮。原先我並不期待有任何商業上連結的機會，但透過參觀，了解到島津製造所 (Shimadzu Corporation) 致力於科學、分析實驗儀器，並追求不斷創新與進步的技術，無論是自我研發或是向外尋找。更有一塊大空間，專屬 Healthcare R&D Innovation 之規劃。因此，基於對於分析市場萬分熟悉的島津，我們有信心島津對於奈捷生物的技術，會感到濃厚的興趣與好奇。7/30 參訪島津

製造所時，與對方的營業戰略室組長中峯弘揮先生及海外營業部奧山順治先生留下了可互相持續連繫的資訊，於8月初先以信件進行初步聯繫，後續更為深入時，將預計與會施先生的協助。我樂觀看待後續的進展，且期許未來能與島津，有進一步深入合作的機會，期待讓 FOPPR 技術在 Shimadzu 機器上出現。

7/31 參訪 Osaka Innovation Hub，與會人士中不僅僅有 Innovation Center 負責人員，更多為各地外籍人士，本次參訪使我感受到過去10年日本商業模式中，非常大的特異性。往年進行商業交流活動與會議，不容易見到這樣多元的組合，使我有深刻的感受到日本的進步與革新。並與會 Masaaki Yoshikawa, Director General for Innovation (吉川 正晃 先生，大阪經濟戰略局 理事)，從他身上我感受到了，對於在日本整合技術與經濟的力量，並有著一股深深的使命感，非常令人讚賞佩服。會後，奈捷生物收到 Josh Flannery (Managing Director of Rainmaking Innovation Japan LLC) 之誠摯邀請，期望我們於 2020 年參與 Startupbootcamp Scale Osaka program。經過幾次的對談與了解，現階段我們積極地評估是否參與這計畫，了解其在日本發展之可行性與潛在機會。預計 9-10 月份會有進一步明確的計畫產出。

3、這次日本參訪總行程的建議。

本次參訪活動，讓我看到新竹科學園區的實力與台灣的希望。不誇張，真的有一份感動在心裡。從出發前的準備工作與訓練課程，都能感受到竹科的用心，組長，慶玲姊，Lisa, Michael, Joanne, Eddy，施先生還有 Mei，謝謝您們。此外，本次一同出訪的團隊，大家出發前互不認識，卻可以在這短短的幾天之中，互相協助與互相了解各家的產品計畫，這樣的團結感受難能可貴!!!

本次行程上二個小建議，提供貴單位參考：

□房務的安排：建議慎選旅行社，日本的房務基本上很少會有這樣的狀況出現。建議可把總需求量以及房間預算(可依據訂房系統可看到之價格)，提供給 2-3 家旅行社詢價比價，選擇較為積極的客服人員，這樣會能得到較佳的服務品質。

□新聞的露出。無論是團隊或是竹科，往國際發展積極向外的消息，建議也請新聞媒體，發出英文版本新聞。例如：Geneonline 已經有美國公司，撰寫英文新聞稿。

台灣優勢感測行銷專員林子瑄

這次由竹科管理局與亞太加速器網絡協會安排的日本商媒參訪，讓團隊有個與日本企業接觸的機會，向日本介紹團隊的產品以及理念，提供了團隊一個更認識日本與日本市場接軌的機會。

在正式參訪前，管理局與協會也安排了日本文化及商場禮儀培訓課程，幫助參與此次參訪的各個團隊更深度認識日本商業文化，依照當地政策、人文、風土敏情以及產業鏈相關，制定出未來對日本更為合適的商業市場策略；以及簡報培

訓課程，提供簡報技巧改進的建議及簡報製作相關資源，以此更精進團隊的簡報能力，做好更充足的準備工作。

這幾天的行程中分別參訪了京都科學園區(KRP)、京瓷公司、島津製作所、大阪創新中心、GVH#5、Knowledge Salon，透過這次的參訪了解到日本京都市政府以及大阪市政府對於新創公司的重視，日本政府對於新創投入了許多資源，提供新創公司輔導、融資、交流、市場以及技術開發等等的商業媒合。也分別於京都科學園區(KRP)以及 GVH#5 進行新創簡報，兩場簡報結束後透過與日本當地人士的交流，也得到了許多寶貴的意見及回饋，作為日後落地日本市場的參考是個不可多得的助益。企業參訪則是拜訪了京瓷公司以及島津製作所，兩家企業創辦人的不屈不撓的精神與企業經營方式及理念，皆對於日本社會及企業皆有著極大的影響力，京瓷公司的創辦人稻盛和夫先生被譽為日本「經營四聖」之一，他有著自己一套獨立的經營管理模式「阿米巴經營」，激發企業成員的經營者意識，並對企業的價值觀及目標達到一致性，以因應變化不斷的市場環境。島津製作所的創辦人島津源藏先生，其以科學技術向社會作貢獻的創業宗旨，帶領著島津製作所不斷鑽研新技術、新產品，對於各個不同領域的構築以及對其投入大量的研發資源，抓緊各個創新的機會，致力於解決未來人類與地球生存息息相關的重要課題。

對於未來到日本發展的商業市場策略，台灣優勢感測科技設定以 B2B 為主，先鎖定了日本的食物相關產業，其中食品相關產業大約佔了日本國內總生產額的 9.5%。注重國民健康的日本，更針對食物過敏的問題，制定了「食品表示法」，規定從事食品製造廠商要向消費者提供食物過敏原資訊的法規，讓消費者對於入口的食物有著更詳細的了解。比起傳統的檢驗方法，藉由使用我們的過敏原檢測系統，可提供食品製造商作為二次檢驗的工具，並且可以得到快速及高靈敏度的結果，讓食品製造商對於產品品質控管更為及時且精確。在食品製造商使用我們的過敏原檢測系統後，系統會針對每一個產品產生一個獨立的 QR code，並上傳至雲端上，消費者不僅可以透過 APP 查到產品相關訊息，同時也可以利用 APP 購買無過敏原產品，也讓消費者認識到無過敏原產品的相關品牌，增加了食品製造商的品牌曝光度。

感謝竹科管理局以及亞太加速器協會這次悉心的課程安排、行程安排與協助，讓團隊有個更認識日本並與日本市場接軌的機會，也謝謝這次參訪的所有人員的照顧與交流。

智準生醫 BD 主管 丁有玲

在今年 7 月底，我司有幸入選 108 度竹科醫療器材產業創業環境創新計畫，由竹科及 ANN 領導帶隊，一同前往日本京都大阪進行為期一周的商媒參訪。

日本在大家一直以來的印象中，比較少聽人提到要去日本創業開公司，可能一來因為日本不是移民國家，簽證嚴格；二來在日設立公司的法令、制度不同，叫人不知如何開始；再來應該就是成本考量。而我司在這次去京都大阪參訪後，開始考慮將日本市場納入到公司未來的整體營運規劃中，日本的老齡化社會及高

人均所得，對醫材產品還是有很大的潛在市場誘惑力，讓我們在市場開拓上又多了一個選擇。

1、現階段或未來到日本發展的商業市場策略

我司未來在日本的市場策略還是期望以當地合作為主，以我司醫療器材的產品特性，在進入任何市場前，都必須取得該國的醫材藥證核可。比如在日本，我們就必須要跟日本醫藥品醫療機器總合機構多次溝通並按其醫材等級分類做臨床試驗，若能由日本當地大藥廠主導執行臨床，我司共同執行，這樣通過藥證的速度就會相對比較快。

2、這次參訪中 2~3 個最重要的互動內容(人或交流單位)與未來期待的合作。

此次在我們的日本行中，竹科管理局的林組長也有一同前往，剛好藉此機會向林組長了解未來進駐竹科的相關事宜。

在 GVH#5 的活動中，我們有幸遇到大阪商工會議所的工作人員，了解到日本對新創團隊有一些租稅優惠，日本也有很好的醫學環境，如果可設立公司在日本，對未來的臨床會有很大幫助。

阪急阪神不動產有很多 co-working place，通過篩選面試如果新創可進駐，在大阪就可以登記公司地址。

3、這次日本參訪總行程的建議。

我們認為 AAN 及竹科這次舉辦的日本參訪對我們的幫助非常大，聯絡參訪的單位也是對新創很有啟發的產業巨頭。京瓷以心為本的經營理念、島津製作所上百年的經營歷史，都讓我們學到日本永續經營的可持續發展模式，這提醒著我們在創業路上要戒驕戒躁，守住創業初心至關重要。目前我們也是第一次參訪日本，感覺 AAN 及竹科已經考慮組織的很周全了，所以我們都是給好評，沒有其他建議。如果明年 AAN 及竹科還有國外參訪，我們也十分希望能繼續爭取參加。

龍骨王 執行長 陳誌睿

日本是全球數一數二的科技大國，但對國際廠商或新創團隊的進入，態度相對保守，並不容易獲得進入的門道，但這次有幸由科管局領隊，為新創團隊開闢一條康莊大道，直通日本市場，並協助縱向連結多樣的資源。

一、前進日本的市場策略

日本已進入超高齡化社會，政府積極投入資源支持長照服務，但仍不免面臨資源短缺的困境，尤其是人力資源，因此，在政府大力推動之下，長照相關機構積極尋求新科技產品來緩解照護人力不足的窘境。

根據日本的需求，龍骨王的產品推出互動式復健系統，以科技的方式協助治療師進行復健評估和治療，在不增加醫療師負擔的情況下，增加可服務量，以應對快速成長的銀髮族。

1. 目標客戶：長照機構，如日照中心、老人之家等。
2. 行銷計畫：
3. 透過過去認識的人脈或管道，取得 3 間目標機構合作會銷售的機會，使產品

成為常規使用之儀器系統，作為指標機構，並在第一年與 10 間經銷、代理商進行簽約，以擴大往後的銷售。

4. 預期透過月暈效應 (Halo effect)，在獲得指標機構之後，市場擴張速度將會是原本的 3 倍快。

5. 行銷管道：透過展會與商機媒合會，增加曝光率，並接觸到潛在的客戶和合作夥伴。

(1) 國際福祉機器展：透過全球三大輔具展之一、亞洲最大專業醫療輔具用品展覽，可有效增加品牌曝光率，並取得客戶名單和商業夥伴的合作機會。

(2) 商機媒合會：透過如「竹科醫療器材產業創業環境計畫」與日本市場連結，獲得與當地合作及銷售的機會。

6. 取得日本醫材註冊：與日本東北大學中川敦寬教授合作，進行產品驗證和市場測試後，透過東北大學推薦，申請日本醫材註冊。

二、這次參訪重要的收穫

這次在科管局和亞太加速器網絡協會的帶領下，我們參訪了京都和大阪重要的新創機構。透過簡報和交流，龍骨王獲得許多寶貴的當地人意見回饋及合作機會，以下略提兩個重點單位：

1. Plug and Play Kyoto 在拜訪後的隔天立即寄信表達對龍骨王的興趣，並邀請龍骨王加入他們的加速器，這對龍骨王而言是很棒的機會，因為透過加速器，將能與當地有更深的連結和接觸，同時也將獲得更多進入日本市場的資源，所以龍骨王也很期待能加入他們。

2. 在 GVH #5 的交流中，龍骨王更深入了解到在日本長照政策之下我們產品的可應用層面和被需求性。此外，藉由此次參訪機會，龍骨王得以與當地重要人士認識，未來或有機會透過他們的轉介和引薦，產品將能在日本正式落地。

三、結語

整體來說，我們可以感受到科管局和亞太加速器網絡協會多麼用心在準備和這次的商機媒合會，從前期培訓到後面實際參訪，內容都非常扎實和有幫助。

尤其這次活動安排了一位非常資深且親切的顧問兼翻譯，讓整場參訪更為順利，新創團隊們能最大化獲得資訊、連結當地資源。

我們非常感謝工作團隊的規劃和安排，這次活動可謂是非常成功，不僅帶領新創團隊連結日本，也讓新創團隊們建立起夥伴情誼，回到台灣後，團隊仍然不散，繼續切磋、分享各種資訊，相信在這樣的氛圍下，團隊們將能成長得更好、更快。龍骨王對於這次參訪行程非常滿意，沒有特別的建議，只有滿滿的感謝，並期待政府未來繼續舉辦這樣的活動，讓更多團隊有機會踏出台灣，走向國際，也讓我們這些校友有能再進一步與日本連結。

Lulupet 執行董事 James Wu

1、現階段或未來到日本發展的商業市場策略。

智聯科技除了在寵物 IOT 上，同時也專精影像辨識，數據分析以及 B2B 提供軟

硬體整合解決方案。日本市場在公司商業戰略上為第二大市場擴張目標。藉由這次參訪機會，實地了解市場人文，在地文化，日本分公司設立，新創資源等。日本公司多半注重合作公司的背景，商譽，信用等。相比較矽谷創業風潮，剛成立的外國新創公司比較難以日本大公司建立合作關係。例如先前與日本最大的物流管理商 Denso Wave 的合作會議，會議安排費時將近兩個月，雙方需確認公司背景，提案內容，等。過程非常的複雜，耗時。這次智聯科技藉由這次與台灣竹科一同參訪大阪市政府新創基地，京都市政府，等其他日本大廠，透過台灣竹科的背書，大大減少公司初期去日本拓展所需要建立背景的難度。讓公司不需要瞎子摸象，在日本求助無門，或苦無機會與窗口。

公司的拓展國際的策略，是以低合作門檻的 B2C 寵物產品先打入新市場，同時在新的國家建立分公司，站穩腳步，建立商譽，之後再拓展 B2B 市場，並且以 B2B 現金流，持續為 B2C 提供銷售動力。公司目前計畫先在明年初參加日本的 Startup Bootcamp program，建立分公司，拓展商業人脈，銷售管道，聘請人員，並且在 5 月在日本群募推出 LuluPet 智慧貓砂盆，同時間以此分公司為基石，拓展 B2B SaaS 產品服務。目前考慮日本分公司地點有大阪（竹科行），東京（Plug and Play）以及長崎(StartUp go go)。在地理環境位置上偏好大阪，但在商業考量上偏好東京。

2、這次參訪中 2~3 個最重要的互動內容(人或交流單位)與未來期待的合作。

- (1)Osaka 市政府與 Startup boot camp Program: 此行最大的收穫，就是與 Osaka 政府的連結，了解當地新創資源等。不管是任何跨國商業合作，最重要的不是只有合作機會，而在於事後是否可以永續發展與合作。能否在當地站穩住腳，找到人脈與資源，建立商譽，是跨國企業需要成功的第一步
- (2)板神集團， NEC , Denso Wave, Sharp 樂天(Plug and Play), Softbank(Plug and Play) 與 Itouchi family mart(Plug and Play)： 先前在美國矽谷 Plug and Play Center 有機會與 Softbank Japan, 樂天 以及 Itouchi 交流，這次藉由此日本行，也同時拜訪 Plug and Play Tokyo 辦公室，Denso Wave 東京部辦公室， NEC 東京部辦公室，並與 Itouchi 及 Softbank 提出影像辨識合作案。同時提案的對象還包括 NEC(應用在板神鐵道) 以及 Denso Wave. Sharp 與 Lulupet 的合作案，目前已經與 Denso Wave, NEC 簽訂 NDA 與 MOU.
- (3)Redeye 與其他同行團隊： 團隊第 3 大的收穫，除了結交一群台灣新創的朋友外，也發現與同行團隊非常多的合作機會。例如 Redeye 在大腸癌症上的檢測，可以與 LuluPet 生物排泄物影像辨識結合，設計出智慧馬桶。LuluPet 可以與 竹寶智能 的 NBIOT 技術結合，設計出寵物 GPS 項圈 等

3、 這次日本參訪總行程的建議。

這次行程超讚， 行程安排的非常的緊湊而且參訪的對象都是大咖， 以日本企業做事的嚴謹態度， 相信沒有事前幾個月的溝通與安排是絕對不可能的。 尤其出訪的團隊是新創團隊。 新創團隊在行事上面是出名的混亂，毫無秩序。這裡要特別感謝 Joanne 不願其煩的催促團隊進度， 一針姐， Eddy， 施賀先生的幫助（施賀先生在我們與 Denso Wave 在東京開會時還特地跑來幫忙） 以及所有竹科團隊以及其他同行團隊的協助。 非常感謝各位的幫忙。小弟沒齒難忘。

開啟基因 執行長 李德政

一、現階段或未來到日本發展的商業市場策略

開啟基因目前進入日本策略分為兩個方面

a. 一般代理商

一般代理商指的便是做科學或醫療儀器代理銷售的貿易商，他們熟悉科學或醫療儀器的買賣流程及客群，通常有自己的維修團隊，因此可以較快對接進入市場。我們將會規劃參加日本的展會，尋找合適的代理商。或是藉由展會，找到熟悉我們領域的日本顧問(consultant)。另外一方面，我們也會藉由網路來找尋合適的代理商，主要對象便是已經有代理跟我們儀器相關的上游或下游儀器及試劑廠商。

b. OEM 廠商

我們希望找到有癌症檢測試劑或癌症檢測儀器廠商，提供我們萃取方面的專業，希望和他們連接成一個完整的檢測方案。我們目前成功在台灣及捷克使用這個模式找到對接的廠商，希望有機會也能在日本找到深度合作的夥伴。這部分的合作夥伴，我們希望能藉由這次參訪所獲得的一些連結進一步的再擴展，或許可以有合適的對象。

二、這次參訪中 2-3 個最重要的互動內容(人或交流單位)與未來期待的合作

以往，開啟基因參加的創業海選、政府的補助計畫或是國發基金天使計畫簡報的時候，都是報給評審委員、長官或投資人聽，很少有機會聽聽同樣是新創團隊們的簡報，這次的參訪有很難得的機會可以聽聽大家的簡報，是我非常享受的部分，仔細聆聽各個團隊的 pitch 介紹自己的公司，還有竹科長官介紹竹科，真的是讓我獲益良多，學習到了不少技巧、態度和風範。如何在短時間之內讓大家了解公司性質、產品的優勢，激起聽眾對公司的興趣還有信心，這一趟旅程真的讓我收穫滿滿。此外，看到大家這麼努力的態度，也讓我在精神上充飽了電，更有衝勁繼續努力解決更多的挑戰，這其實是參與這趟旅程之前沒有想到過的收穫。

此外，這趟的旅程中也有許多重要的互動，其中最重要的三個機會如下：

1. 日本貿易振興機構大阪本部的主查 - Matt Stephens

Matt 是於 Kyoto Research Park 的簡報後透過 Eddy 在現場找我們，說我們的產

品他覺得很不錯、有機會，目前持續接洽中，未來也希望能夠透過他連結日本的廠商，尋求 OEM 合作機會。

2. Human Hub Japan 的代表 - 吉川 正晃

吉川正晃先生是我們在 GVH#5 簡報後我主動過去遞名片而開始有交流的。吉川正晃先生曾任大阪市經濟戰略局的理事，因此在政商界的人脈應該非常豐沛，我們聊到一些希望能夠鏈結的日本廠商，其中有一家 Toyobo，他說就是大阪在地的廠商，因此我們會積極持續接洽，希望能藉由這條線連接到更多日本的廠商，共同合作開發市場。

3. SHIMADZU 的 - 奧山 順治

參訪 SHIMADZU 其實內心感觸良多，可以感受到日本企業的扎實、堅持還有產業的規模性。他們非常注重基本原理或材料科學上的研發或開發，因此才能造就這樣有規模的百年企業，對於只有兩歲半的開啟基因來說，真的是非常的嚮往和欽佩，也更堅定了我們持續深度研發，堅持品質的態度。而在參訪的過程中，我主動的遞交了我們的彩頁還有名片給中峯弘輝 Hiroki Nakamine (Business Strategy Department, Manager)、古田大 Masaru Furuta (Global Application Development Center Analytical & Measuring Instruments Division, Senior Manager) 及奧山順治 Junji Okuyama (International Operations Department Analytical & Measuring Instruments Division)。跟他們說明我們的機器與 SHIMADZU 的其中一台分析儀器是可以串接成為一個平台的。奧山順治先生的中文非常好，也知道他們的這台機器可以於純化的機器連結，提供客戶更完整的分析；不過他也有提到，SHIMADZU 是一家非常注重研發的公司，而且是希望 100% 自行研發開發製造，目前其實完全沒有這樣的案例。不過，凡事總是有個起頭，我會繼續與奧山順治先生和其他兩位先生聯繫，或許好事就這樣開始囉！

三、這次日本參訪總行程的建議

感謝竹科的長官們對於這次活動的重視，在組長每次跟不同的單位致詞和介紹竹科時，我覺得組長真的是很用心也很專業的在介紹竹科，也讓我們備感驕傲！抬頭挺胸！另外，跟慶鈴因為搭計程車時有機會同車，也深感他對於這次參訪的重視，想要知道這樣的參訪對於團隊的幫助，並且修正未來的方向，讓我感覺非常的用心。另外，勞心勞力的 Michael, Lisa, Joanne, Mei, 施先生還有 Eddy，當然是這次活動的圓滿完成的重要人物，我真的是滿心得佩服大家，要安排這麼大一群的參訪真的不是一件容易的事，而且安排的真的是非常得不錯。雖然飯店 check in 的時候、捷運搭車的時候有一些小插曲，但是我覺得真的是瑕不掩瑜，都只是一些小問題，對於我們這些新創來說，能夠有政府資源的協助，進入市場才是最重要的事！我覺得這次參訪的方向是對的，特別是對於日本這樣的市場，其實非常不容易打入，但是有竹科這樣的資源，有力的拉了我們這些小新創一把，剩下的就要靠我們繼續努力囉!!!

艾思博生物科技執行長 郭泓毅

1、現階段或未來到日本發展的商業市場策略。

日本市場一直是艾思博生物科技對於海外擴張的重點發展方向，我司透過交大 IAPS 的幫助，成功地在九州建立了與當企業、商會以及加速器的良好合作關係。作為新型檢測系統的提供者，我們希望能打進日本的農業、食品產業，以及工業製造的供應鏈，為當地企業提供新的解決方案。然日本當地文化對於國外新創企業相對較不信任，故要成功打進供應鏈體系則必須得有一個當地的大型企業做為強力的後盾，或採用公司的產品，亦或是建立實質的合作關係。為了前進日本，艾思博生物科技目前正與 NTT docomo 合作開發農業監測系統，合作案預計將於明年當地相關法案修改後正式執行，待系統上線後，預計以九州地區為首批示範場域。就由與當地大型公司合作，我們期待能增加公司在日本當地的知名度及市場對我們的信心程度。

2、這次參訪中 2~3 個最重要的互動內容(人或交流單位)與未來期待的合作。

艾思博生物科技在此次參訪中收穫良多，在參訪島津製作所時我們看到了對開發出世界頂尖檢測儀器的公司在資源、設計、生產、品控以及未來發展願景上的過人之處，也從中思考我司技術在現有框架之外的應用發展空間；此外在 GVH#5 的交流會中，我們也發現了大阪當地對於農業及食品檢測也有龐大的需求，吉川先生也在交流時表示他們正在找相關的技術並希望未來能有合作的機會！

3、這次日本參訪總行程的建議。

此次參訪形成能夠充分的感受到主辦單位的用心，讓團隊們都收穫了許多寶貴的經驗以及機會，對此我們真的感謝！以下針對幾點改善方向提供一些淺見，希望有助於未來活動的優化。

1. 希望團隊的簡報在非經同意下不要公開在群組中讓人存取，雖然團隊有十足的信心技術不會因為簡報而洩漏且群組中絕對不會存在有心人士，但團隊簡報做為團隊智慧財產的一部分，仍不應該在未經允許下被公開。

2. 在住宿規劃上，此次委託的旅行社在價格及服務上皆說不上令人滿意，同房源的價格相較於自行訂房貴了將近一倍，且在收了費用後也並未將後續安排妥當，導致團隊在大阪梅填入住時所有人在櫃檯亂成一團。新創團隊由於資源欣隊不足，故在資金運用上會格外謹慎，建議日後在住宿安排上主辦方可僅提供住宿相關資訊，但不強制團隊選擇，或是乾脆讓團隊自理，如此團隊較能針對各自的實際情況去做調整。

以上為一些建議，希望對於日後活動優化能夠產生幫助，萬分感謝！

竹寶智能 執行長 沈敏宏

一、現階段或未來到日本發展的商業市場策略

過去工作機會,有多次與日本公司合作機會有些了解日本人做事精神及態度.與日

本廠商做上生意是我們規劃大目標之一。

現階段

初步構想,公司產品希望能媒合上一些代理商,透過代理商幫忙連結電信商 (NTT,SB ,NEC ,KDDI)推廣產品.2020 日本東京奧運商機.是近期想積極爭取

未來規劃 長期目標

在日本推廣公司品牌 TanE AIOT

二、這次參訪中 2-3 個最重要的互動內容(人或交流單位)與未來期待的合作

透過竹科管理局的安排，讓公司開發的產品，將有機會在日本推廣。這種媒合管道很重要，也因客戶對竹科的信任，讓新創公司有機會 promote 產品與日本客戶將來做進一步洽談.此行收穫滿滿，簡述幾件隨手記述

1，客戶對產品的反應資訊，在其中二天重要 pitch 媒合場中，客戶給了不少很直接的反應資訊。(例如 Compared with Apple Watch)。@7/29，31

2，企業的參訪交流(@7/30 去拜訪總部在京都的 Kyocera(創辦人，稻盛和夫，日本新一代 經營之神)及島津製作所(SHIMADZU 創辦人，島津源藏)，這二家創辦人的企業經營及對社會的重大影響，讓我印象深刻及震撼。是個值得學習的標竿及典範。@7/30

3，日本新創環境的資訊介紹(@7/29，31，8/1)，取得將來公司若要駐桌到京都/大阪，第一手重要媒合資訊。

7/29 在 KRP PITCH 後的交流時間，與 PLUG and PLAY Toshinori Aoki San 交換上名片,進一步介紹公司產品,它們似乎也有興趣交流. 近日也兩次收到回信及邀請參加 “Japan market entry / Plug and Play Japan Batch Program “，將會再進一步了解後,申請加入交流.

三、這次日本參訪總行程的建議

很感謝竹科管理局團隊對這次活動的精心安排，及隨行照顧關心，組長,Joanne,翊甄,Michael,Lisa ,施先生,Eddy，你們真的很辛苦來安排 11 個來自不同公司的新創團隊出訪行程,由衷感謝.謝謝隨行給予關心，並即時多次幫忙連結與日本友人的溝通交流，讓參與的活動，每每都有很多收穫。此行原有一場 KDDI 參訪,後來取消了,這個參訪行程原先也是我很期待目標之一，一點小小遺憾。但將來還是有很多機會,謝謝竹科管理局幫忙先期鋪路媒合,日後就是我們加把勁,努力產出產品,創造商機。

二、日本商媒 11 家新創團隊簡介冊子



InnoMED Startups



Hsinchu Science Park Bureau
Ministry of Science and Technology

7/29/2019~8/1/2019

Hsinchu Science Park

Preface from the Director General

SEIZE THE OPPERTUNITY TO START A NEW ERA

In 2018, the turnover of HSP reached NT\$1.0755 trillion, which was 5.56% higher than that of 2017 and a new high for the past three years. A total of 44 investment projects were newly introduced, with an investment amount of nearly NT\$13.136 billion, up 37.5% and 14.4% respectively over the previous year. It fully demonstrates that HSP's high-quality investment environment is the first choice of well-known enterprises at home and abroad.

In recent years, artificial intelligence and Internet of Things technologies have gradually matured, and the consuming data and the vertical applications have both shown that the technology industry is moving towards the AIoT era. After several meetings with the enterprises in HSP, listening to their voices and needs, all of them saw the application scenarios of smart home, city, health care, factory, retails and so on, combined with artificial intelligence technology, will enhance the intelligence analysis and computing capabilities of the Internet of Things. Coupled with the future development of 5G technologies and the establishment of the basic communication environment, it will provide the tenant companies in HSP with a turning point and huge business opportunities.

In view of the trend of software and hardware integration of the future technology industry, the main theme of HSPB governance in 2018 was “Sustain the Tangible with the Intangible to Reinvent the HSP”. It is hoped that based on the strength that the ICT industry had in the past: hardware, the development of software and hardware and cross-domain integration can be promoted and continue to drive the transformation of HSP and maintain its status as the international standard for science parks.

HSPB actively promotes the development of the Biomedical Science Park, makes good use of the existing advantages of ICT industry, encourages cross-domain integration of industries, constructs a complete ecosystem between the industries, government, academy, research and medicine, and creates huge business opportunities for new biomedical industry. As such, it may follow the semiconductor industry and become the most representative biotech industry cluster in Taiwan. With the self-built plants of the tenant companies gradually completed, coupling with the expected completions of

the National Taiwan University Hospital Hsinchu Biomedical Branch in January 2020 and the now constructing second biotech building in March 2020, the biomedical industry cluster has gradually grown and is expected to become the biggest upward momentum for Taiwan's biotechnology industry. In addition, for the sustainable development of the industry, HSPB outlines the vision of the smart park investment environment, and its first priority is to meet the operational needs of the tenant companies. While we plan on the establishment of various smart management and service facilities, we also carry out gradual updating of old standard plant buildings.

Furthermore, HSPB cooperates with the Hsinchu City Government to plan the HSP X Software Park project and aim to build an investment environment that is in line with the industry trend. In the future, we hope to take advantage of the hardware manufacturing of HSP and combine it with the software application to develop new and advantageous industries, so as to inject new vitality into HSP to reach a new peak.

Business opportunities at home and abroad are the lifeline of HSP's tenant companies. To assist them to explore overseas markets, HSPB continues to maintain close communication with relevant international industry organizations, actively link up with the world, and enhance the international competitiveness of the tenant companies. In October 2018, I took over as the chairman of ASPA on behalf of HSP and pushed for the 2019 ASPA Annual Meeting to be held in Taiwan. There will be more opportunities to strengthen cooperation between the HSP and Asian countries, thereby increasing opportunities for HSP's tenant companies to expand international business opportunities.

Continuing the main governance theme of 2018, I will lead my colleagues to "Grasp the Opportunity to Plan for a New Era" in 2019, setting the three major governance directions of "promoting industrial innovation", "optimizing the smart environment" and "driving cross-domain development", and work with the tenant companies to improve the cluster advantages of the hardware industry and to combine with software applications for cross-domain development, thereby making HSP a new generation of science park in line with the development trend of the global high-tech industry, as well as enhancing the strength of our industries and helping Taiwan create a new economic peak.

MARCH TOWARD THE FUTURE WITH THE TREDN

In order to strengthen the integration energy of regional innovation and enhance the competitiveness of domestic industrial technologies or services in response to the

development trend of global smart IoT and the transformation of domestic and international industrial operation modes, the amendment of "Act for Establishment and Administration of Science Parks" was officially completed in June 2018, deleting the word "industrial", so that the development of high-tech industries is no longer confined to the "industrial" connotation of the past, and thereby encouraging the open, multiple facets and innovative industries to come to HSP. This epoch-making change symbolizes that HSP will blow the wind of industrial innovation, taking Taiwan to the world stage and bringing mankind toward the future.

Current Development Status of HSP in 2018

1.07

Paid-up capital (trillion)

13.136

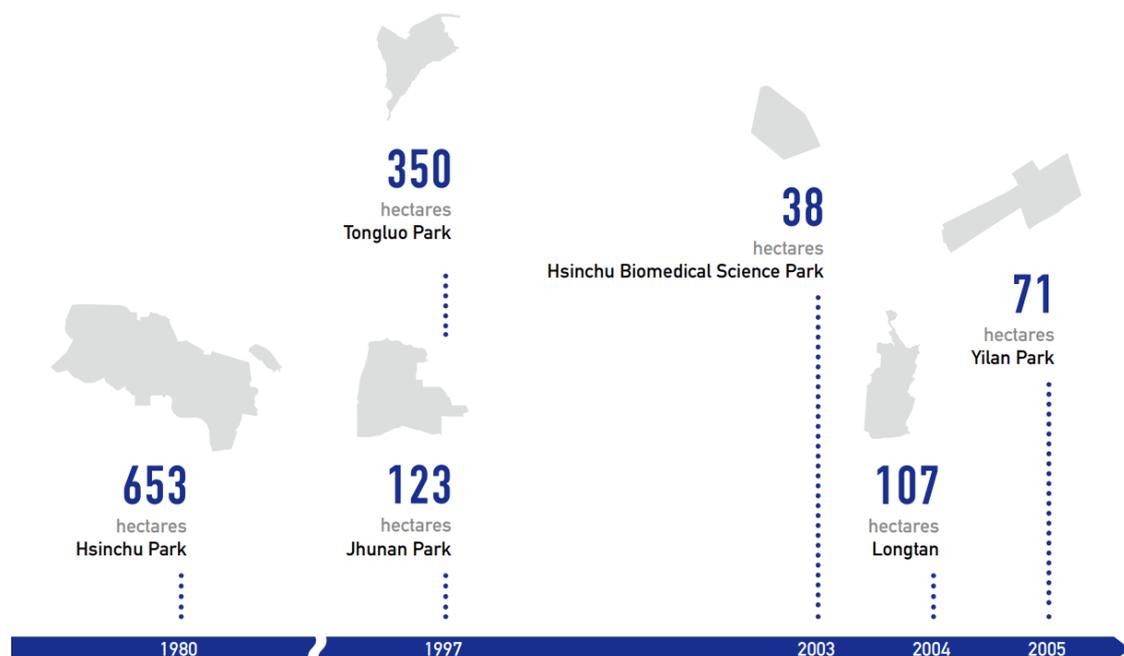
Total amount approved
for new investment (billion)

44

Total number of companies approved
for new investments

1,342

Total developed area (hectares)



BRAXX Biotech Co. Ltd.



FOUNDED: 2016/03/23
CONTACT PERSON/ PHONE:
Matt Lai / +886-919-008-466
EMAIL: matt@braxx.com.tw
WEBSITE: <http://www.braxx.com.tw/>

SERVICE/PRODUCT

BRAXX Biotech Co. Ltd. focuses on developing novel radiation treatment solution for cancers. BRAXX Biotech has designed new generation of brachytherapy applicator for esophageal cancer according to clinical needs; this applicator gives clinicians and radiologists a better tool to deliver therapy.

The conventional brachytherapy to treat esophageal cancer is using radiation, the radiation is not only delivered to tumor cells but the healthy tissues are also exposed. This usually causes unfavored local control rate and other side effects.

Brachytherapy (internal radiation)

Brachytherapy is one type of radiation therapy. It allows doctors to deliver higher doses of radiation to more-specific areas of the body, compared with external radiation.

BRAXX Esophageal brachytherapy applicator contains multiple balloons that each allows independent control to achieve precision positioning and targeting.



Features

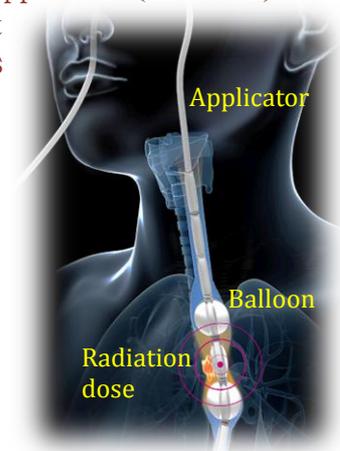
- ◆ Flexible controlled
- ◆ Centering the radioactive source
- ◆ Sparing the normal tissue
- ◆ Avoiding hotspot
- ◆ Nasal insertion

License/Patent

- FDA 510K approval (K183332)
- USA patent
- TW patents

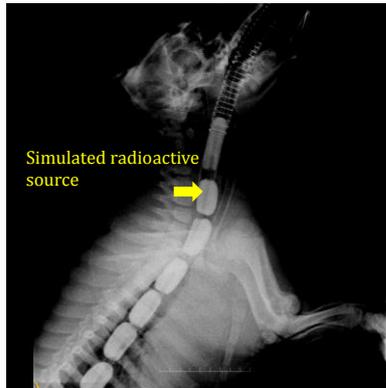
Clinical value

- Without anesthesia
- Do not change user habits
- Reduce life-threatening side effects (12% → < 1%)
- Reduce medical staffs' requirement (70% ↓)
- Save treatment time (50% ↓)

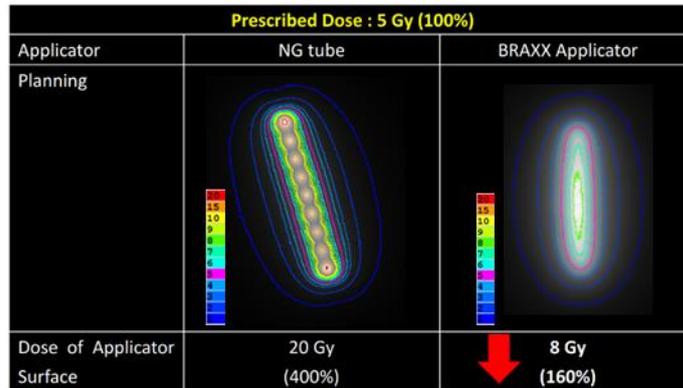


PRE-CLINICAL STUDIES

Animal simulated study



Concept phantom study



BRAXX applicator can dilate the esophagus consistently to centrally locate simulated radioactive source at the esophagus.

BRAXX applicator can reduce the amount of radiation dose exposed to as much as 60% comparing to using nasogastric tube.

Based on pre-clinical studies, it is expected that this technology will provide esophageal and other cancer patients a better treatment.

MILESTONES & AWARDS

- 2016/03 BRAXX founded
- 2016/09 Received Taiwan National Development Fund
- 2016/12 Hsinchu Science Park Star
- 2017/04 First and second Taiwan patents issued
- 2017/07 Received Subsidies and Incentives for Taipei Industry Fund
- 2017/10 Third Taiwan patent issued
- 2017/12 Invited speaker (Dr. Yang) in 2017 Taiwan Society for Therapeutic Radiology and Oncology Conference
- 2018/03 Finished the 1st pilot production
- 2018/06 MOST Integrated Cross-campus Accelerator Network (iCAN)
- 2018/07 Wu-Han Innovation and Entrepreneurship Competition Top 1
- 2018/08 Finished performance validation tests
- 2018/12 15th National Innovation Award
- 2019/04 FDA 510K (K183332) approved
- 2019/05 First USA patent issued



- Distributor/agent in Japan (to be our MAH)
- Clinical feedback/support
- Raise 1.5M USD fund (to support regulatory and marketing)



RedEye Biomedical Inc.

Redeye[®]
let it see

Let it See your
Invisible Blood at Home

FOUNDED: 2017/07/12

CONTACT PERSON/ PHONE:

Yvonne Yang / +886-911-307-357

EMAIL: Yvonne.yang@redyebmi.com

WEBSITE: <https://www.redeyebmi.com>

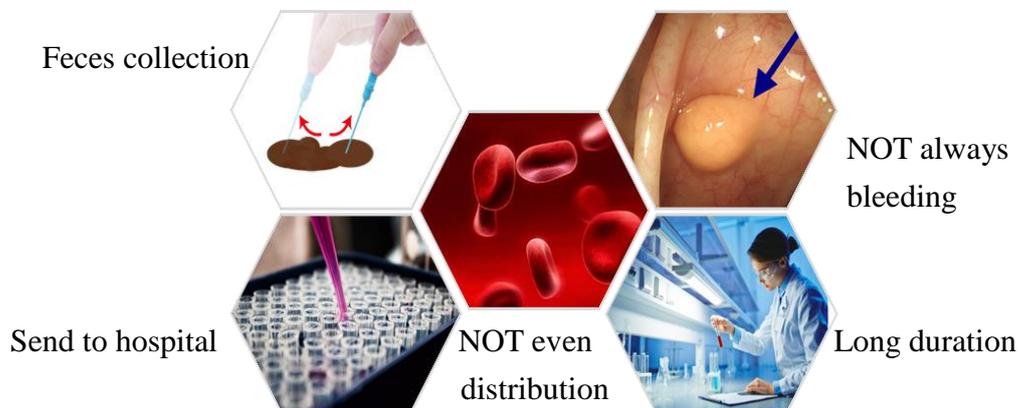


INTRODUCTION

RedEye is a hemoglobin sensor, opto-electric product developed and designed to detect whether the excreta solution in the toilet contains hemoglobin. Original product design and algorithms provide users with reliable test results and show positive or negative as a hint and early warning for people to decide whether to the hospital for re-examination. Transforming passivity into initiative achieves the effect of home health monitoring.

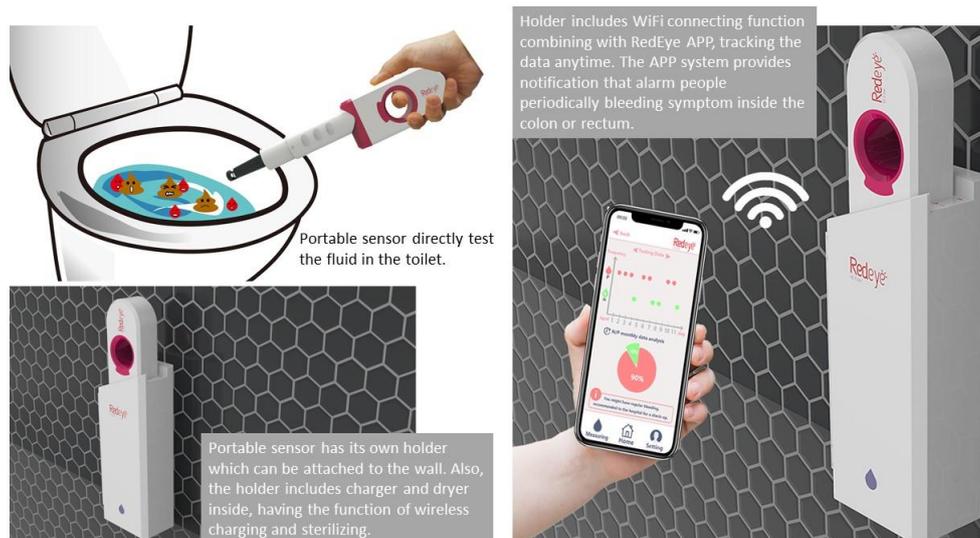
MARKET

➤ Current iFOBT testing User Pain Point



➤ Invasive Procedure – Colonoscopy The ONLY way to detect the polyps and tumor.

PRODUCT (Handheld/ Modulized / Smart Phone)



RedEye is the first photoelectric hemoglobin sensor in the world. There is no need to collect excreta as a specimen when RedEye used. The current immunochemical fecal occult blood test (iFOBT) must collect the fecal specimen on its own and be returned to the hospital, waiting for the test result, which is a loss of speed and convenience. Due to the blood is not evenly distributed on the feces, it may cause false-negative when not collected. In addition, because the tumor or polyp is intermittent bleeding, it is possible to collect the test body on the day or the day before it happens not to bleed, causing false-negative. People usually test iFOBT every one or two years or even longer, potentially missing out on the golden treatment timing. Therefore, RedEye's team believes that it is necessary to develop a detection technology that allows people to detect at home and easily increase the frequency of detection to effectively achieve early warning for early detection and early treatment.



- Find distributor/agent in Japan (to be our MAH)
- Clinical feedback/support
- Raise 1.5M USD fund (to support regulatory and marketing)



Singular Wings Medical Co. Ltd.



CardiNova, Empowers an Efficient CVD Care System

FOUNDED: 2015/12/29

CONTACT PERSON/ PHONE:

David Lee / +886-937-999-127

EMAIL: david@singularwings.com

WEBSITE: <https://singularwings.com/>

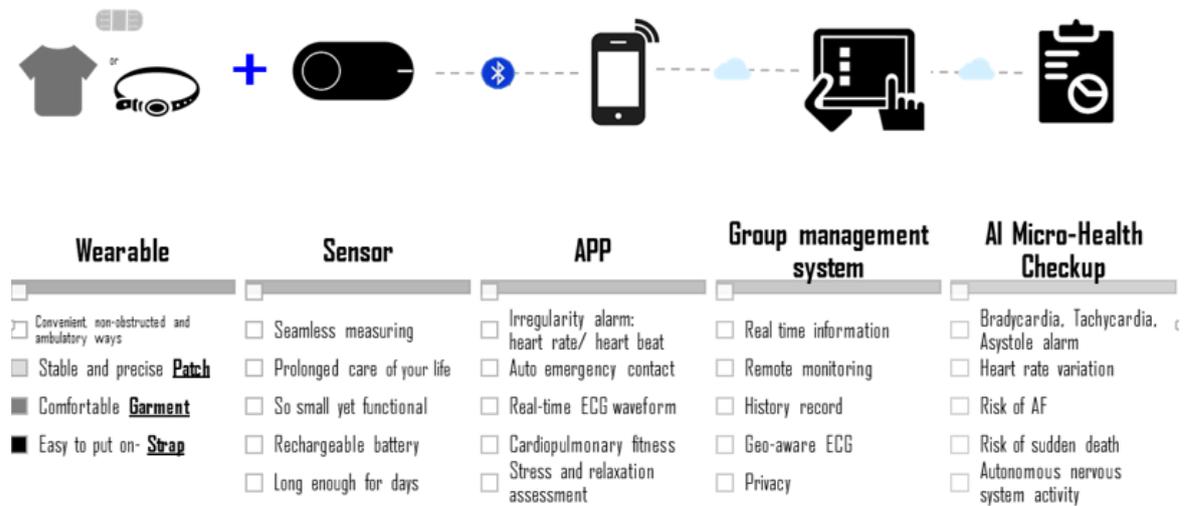
SERVICE/PRODUCT/USE CASE

- Smart GYM
- Hospital to Home ACS care system
- Reduce OHCA counts caused by VT/VF/AMI
- Mobile Health system
- Public transportation safety
- Insurance reimbursement foundation



○ Group management system ○ ○ ECG waveform ○ ○ Main page of APP ○ ○ Alarm in APP ○ ○ Sensor

FEATURES OF CardiNova



ABOUT US

Singular Wings Medical Co., Ltd., the enabler of health care, we focus on medical device development including hardware design, software development and clouds platform services. Our services can be applied on resident care, disease detection, health management, fitness, training, sports and other applications.

Now we focus on ECG signal sensing and application. Through the cloud computing and online platform for data integration, we identify hazard, provide analysis and suggestions about fitness, exercise, anxiety management and medical care analysis. We provide opportunities of cooperation about related service for these requirements.

AWARDS

- 2017 Innovated IoT Application, TAITRONIC/TAITRA
- 2017 National Innovation Prize on medical device, IBMI
- 2018 Innovated IoT Application, TAITRONIC/TAITRA
- 2018 iF Design Award/Sports
- 2018 iF Design Award/ Healthy Living

- Clinical feedback/support
- Find distributor/agent in Japan (to be our MAH)
- Raise 1.5M USD fund (to support regulatory and marketing)



Instant NanoBiosensors CO., Ltd



Light Saves Lives
1 drop, 3 steps, 5 mins

FOUNDED: 2016/08/09

CONTACT PERSON/PHONE:

Emily Liang / +886-988-150-797

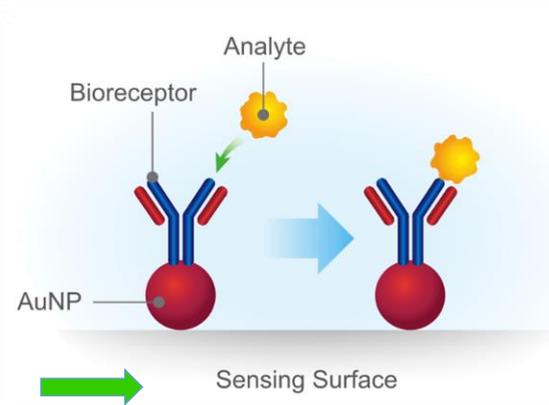
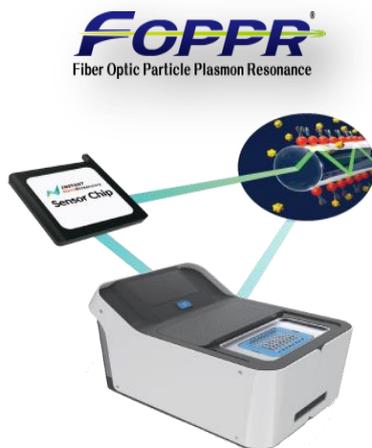
EMAIL: bd@instantnano.com

WEBSITE: <http://www.instantnano.com/>

ABOUT US

Instant NanoBiosensors Co., Ltd (INB) was founded in 2016 with offices located at Wilmington, Delaware USA and Taipei, Taiwan. Led by co-founders Tsun-Chih (Tony) Chung (CEO), Lai-Kwan Chau, Ph.D., and Shau-Chun (Paul) Wang, Ph.D., our dynamic and problem-driven R&D team operates on the mission to advance biomedical research and improve patient care through providing customers with simple, reliable, and cost-effective solutions. Our state-of-the-art fiber optic particle plasmon resonance (FOPPR) technology offers instant and accurate results for a wide range of detection applications. Through combining novel biomarkers with our cutting-edge biosensing platform, we aspire to revolutionize traditional immunoassays and analyses for a more efficient healthcare ecosystem. **Without light, there is no life.**

PINCIPLES OF FOPPR™ (Fiber Optic Particle Plasmon Resonance) TECHNOLOGY



Light-Sensing Biomarker Analyzer (INB-D200) is a **simple-to use** sensing platform that operates based on patented FOPPR™ (Fiber Optic Particle Plasmon Resonance), a technology combining optical waveguides with noble metal nanoparticles, for the

sensitive and **reliable** detection of molecules. In FOPPR™, **gold nanoparticles (AuNPs)** are in close proximity to an **unclad optical fiber**. As light propagates within the optical fiber, total internal reflection (TIR) results in an evanescent field that induces the AuNPs to undergo particle plasmon resonance (PPR). As a derivation of surface plasmon resonance (SPR), PPR of noble metal nanoparticles is the collective oscillation of conductive electrons at the nanoparticle surface in response to incident light of a particular wavelength. The extreme sensitivity of this optical property to changes in the surrounding environment makes FOPPR™ an ideal technology for monitoring **real-time** interactions between a **wide range of molecular species**, including but not limited to organic drugs, oligonucleotides, proteins, and viruses.

FEATURES OF FOPPR™ OF LIGHT-SENSING BIOMARKER ANALYZER (INB-D200)

- **Label-free:** Acquisition of data without the need of fluorescent, colorimetric, electrochemical, or radioactive labels.
- **Real-time:** Continuous monitoring of biochemical interactions with results available immediately after testing.
- **Specific (Accurate):** Biointeraction-based detection ensures analyte specificity.
- **Sensitive:** Femtomolar sensitivity of analytes with enhancement assays.
- **Broad Concentration Range:** Linear concentration range spans 6 orders (pg/mL–ug/mL).
- **Easy-to-operate:** Simple pretreatment of sensing samples
- **Time-saving:** 10-15 minutes detection time for direct detect assays.
- **Powerless Liquid Flow:** No external pumps or valves necessary
- **Versatile (Analyte type & Sample type)**



- **Find distributor/agent in Japan**
- **OEM/ODM cooperation with Pharma company**
- **Raise 1.5M USD fund (to support regulatory and marketing)**



Taiwan User-Friendly Sensor & Tech.



FOUNDED: Targeted to be 2020/04

CONTACT PERSON/PHONE:

Irene Lin / +886-910-072-443

EMAIL: a11060509@gmail.com

WEBSITE: <http://www.tufsensor.com/>

Safe Food, Save Lives

INTRODUCTION

“*Safe food, Save Lives.*” There are more and more people who suffer from allergies in this world. Most allergic reaction may be uncomfortable but not severe such as vomiting, hives, cough, skin problems and so on, but some like anaphylaxis can be life-threatening. Avoidance is the best treatment for allergies. The product developed by Taiwan User-Friendly Sensor & Tech provides consumers a prompt and more accurate way to detect the allergen in food to reduce the risk of serious allergy-induced reaction.

PRODUCT

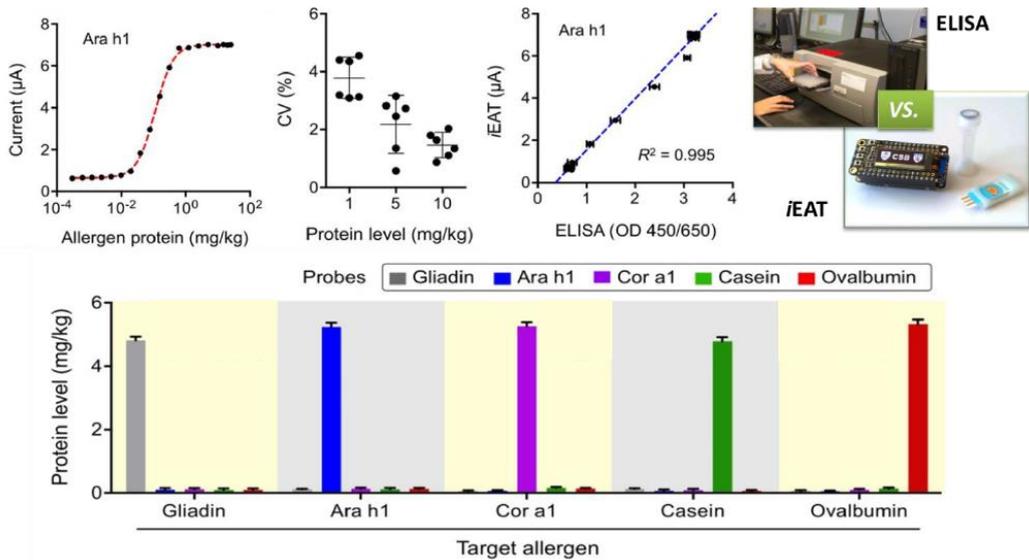
■ Easy to Carry and Fast to Test

→ The size of the device is the same size as a keychain which is portable and more convenient for consumers to test food anywhere, at any time. It takes less than 2 minutes to finish the process of testing food.



■ Quantify Below 10 ppm with High Sensitivity

→ Different from the other companies' products, our product can quantify the target in food. The sensitivity of our product was consistent with ELISA reader, which is proven in the laboratory. The amount of food needed to trigger an allergic reaction varies from person to person, but the device can quantify target below 10 ppm, in other words, it can provide consumers a more detailed data to choose if they want to eat or not.



■ Personalize and the Creating of Database

→ We have developed an application and social media for consumers to connect with the device through smartphone for tracking and recording what they have eaten. At the same time, the data will be collected to create a database for our users to find allergen information for specific restaurants or packaged foods. Subsequently, the consumers can control what they eat more easily. Besides, the database can provide food processing plants with quality control operations to monitor the risk of allergens that caused by shared production lines for the business.



Features	WholeFoods	Health Pantry	Shopwell	Food Maestro
Indemnity / Notical Terms of Use	✗	✓	✗	✓
Introduction to the App / Overlay	✗	✓	✗	✓
Account Creation	✗	✓	✓	✓
Profile Creation	✗	✓	✓	✓
Tracking/ History	✗	✓	✓	✓
Scan Barcode	✗	✓	✓	✓
Suggestions	✗	✓	✓	✓
Personalized Email	✗	✗	✓	✗
Additional Resources	✗	✓	✗	✓
Monetization/ Subscription	✗	✓	✗	✗
Social Media	✗	✓	✗	✓

- Find distributor/agent in Japan (to be our MAH)
- Clinical feedback/support
- Raise 2 M USD fund (to support regulatory and marketing)



Seknova Biotechnology Co., Ltd.



A Painless Continuous Diabetes Monitoring System

FOUNDED: 2018/04

CONTACT PERSON/ PHONE:

Yolia Ding / +886-983-658-725

EMAIL: yolia.ding@seknova.com

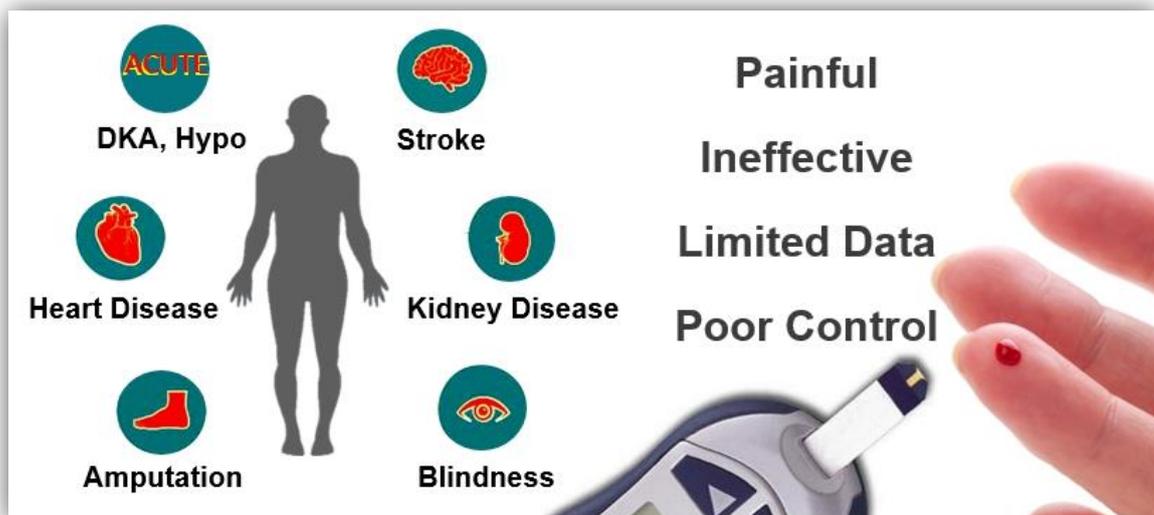
WEBSITE: <http://www.seknova.com>

SERVICE/PRODUCT

The Seknova System is the only continuous diabetes monitoring system that offers painless, multi-biomarker monitoring for early detection and prevention of complications.

PROBLEM/UNMET NEEDS

Most diabetics use a fingerstick glucose meter to measure blood sugar several times a day to adjust their diet and medication. However, pricking a finger multiple times a day is painful, inconvenient, and embarrassing. It also increases risk of infection and injury. This causes many patients to measure less frequently than recommended resulting in poor glucose control and increased risk of severe complications.



SOLUTION

We have developed a minimally invasive, continuous monitoring sensor that eliminates pain, risk of infection and inconvenience to patients. Its unique design allows for low

cost manufacturing while maintaining high accuracy. The sensor is worn on the arm for 14 days and sends readings to a mobile app every few minutes. The app automatically alerts when levels are out of target range. The multi-sensor design also allows for simultaneous multi-biomarker monitoring for early complication detection.

Continuous Monitoring System

14-day wear
Waterproof
Breathable

Real-Time Alerts

Multiple Biomarkers
Automatic Alerts
Pain & Infection Free
Prevent Complications

Time 11:58 Last Reading 11:57
190 mg/dL Target Range
KB: 11 mg/dl
High Glucose Alert
Dismiss

SCHINVA



Aug 2018, participated in Draper University accelerator. (USA)



Oct 2018, participated in Plug and Play accelerator. (USA)



Nov 2018, participated in Founders Space accelerator. (USA)



Nov 2018, selected to represent Taiwan in the International Pitch Competition held by International Innovation Alliance in Silicon Valley. Won first place among teams representing 13 countries. (USA)



Nov 2018, invited by MOST to Biomedical Science Park Incubation Center with private laboratory space including most advanced biomedical testing equipment and animal testing. (Taiwan)



Jan 2019, invited by Japanese government to Okinawa special economic zone for factory construction plan. (Japan)



Mar 2019, article selected by British Medical Journal to participate in International Forum on Quality & Safety in Healthcare. (UK)



October 2019, selected by MassChallenge to Boston. (USA)

- **Funding: USD\$1.5 million for A round**
- **Partnering: Hospitals, Cooperate VC**
- **Others: Advisors with experience in PMDA application, preferential policy to foreign startups who want to enter Japanese market, and insurance coverage for medical devices.**



LONGGOOD Meditech Ltd.



**Empower Caregivers to
Share Workload for Therapists**

FOUNDED: 2013/01/01

CONTACT PERSON/ PHONE:

Zoe Liang / +886-975-506-825

EMAIL: sales@longgood.com.tw

WEBSITE: <https://en.longgood.com.tw/>

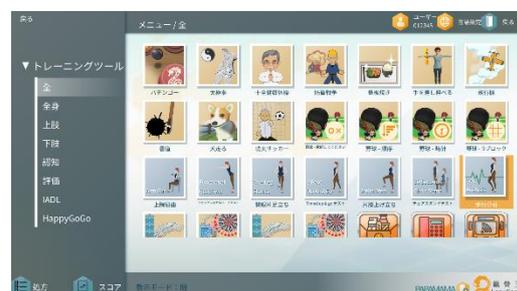
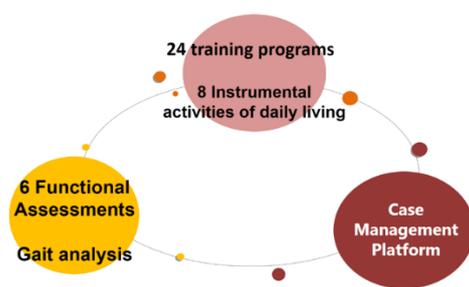
LongGood Meditech is **the No.1 rehabilitation software development company** in Taiwan. Our product, LONGGOOD Interactive Rehabilitation System, includes physical, occupational and cognitive training which has been used extensively in many Taiwanese medical centers, such as Tri-service General Hospital, and relevant facilities in China and Singapore.

SERVICE/PRODUCT

LONGGOOD Interactive Rehabilitation System provides rehabilitation services that empowers caregivers to share rehabilitation workload for therapists and improve the experience of patients, solving the medical manpower crisis in the aging society.

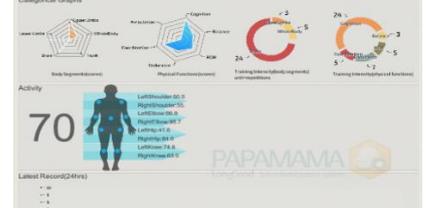


CONTENTS



1. **PAPAMAMA**: single-user training programs, focusing on balance, muscular endurance, ranges of motion, and cognitive training.
2. **HappyGOGO**: multi-user training programs, providing group competition.
3. **EVAGo**: movement evaluation and analysis, generating spatiotemporal parameters in seconds.

4. **EVA**: physical fitness evaluation, an efficient tool to monitor users' physical status.
5. **Case management platform**: provides visualized analysis to monitor users' rehabilitation progress by real-time data feedback and administer personalized training plan remotely.

PAPAMAMA	HappyGOGO
	
EVAGo	EVA
	
IADL	Case management platform
	

FEATURES

1. **Parameter adjustment**: adjust the level of difficulty for each training (angle of motion, speed, movements) based on the users' conditions.
2. **Realtime users' color image display**: a real time image shown on the screen when the movement of the user is captured.
3. **Multi-language voiceover and tutorials**: save therapists' time to repeat the instructions and provide international users a user-friendly interface.

- 日本の販売代理店（弊社の MAH となります）
- 介護施設、老人ホーム
- USD 150 万の募金



LuluPet Co., Ltd.



AI Smart Cat Litter Box

FOUNDED: 2018/09/27

CONTACT PERSON/ PHONE:

James Wu / +886-921-008-968

EMAIL: james@lulupet.com.tw

WEBSITE: <https://www.lulupet.com.tw/>

SERVICE/PRODUCT

Seven of the top ten diseases' symptoms in the cat are related to excretory behaviors, but most owners are often too busy to monitor their cats. When the owner finally realize their cats are sick, these cats are often in serious illness and up to 80% diseases are incurable due to delay in treatment. Not only the cat owners need to bury the pain of losing their loved ones, but the medical bills are also a burden for many owners.

LuluPet has designed a smart litter box that can **monitor and analyze the cats' health data** and **notify the owner if anything abnormal happens**, so the cats can receive early treatment. Our smart litter box app can also recommend the most suitable products for cats based on our AI system. So we can help cats to live in a healthier life.



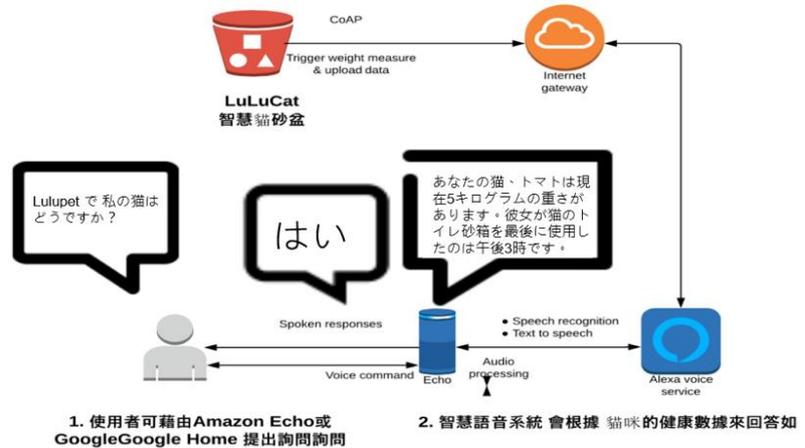
TECHNOLOGY

- Image Recognition
- AI Camera
- Cat litter box behavior calculation model
- Amazon Alexa Skills

PRODUCT FEATURES

- ◆ Instant Alert for Abnormal Behaviors
- ◆ Cat Stool Analysis
- ◆ Cats' Health Data
- ◆ Smart Speaker Capability
- ◆ Pet Owner's Community
- ◆ Medical Resources
- ◆ One-stop Pet Services

家庭智慧語音系統使用說明圖



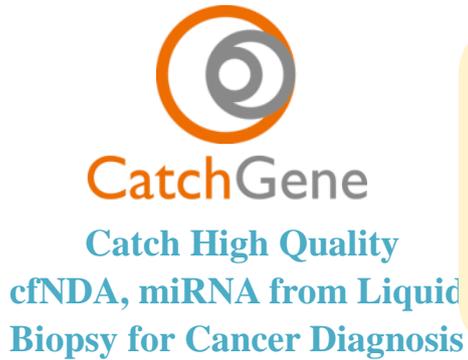
In modern society, pets are like our family, and the owner is willing to spend a lot of effort and money on the pets. If the cat's disease is not detected early, it will cost a lot of medical expenses and it is more likely to cause a pet to die. Therefore, we will assist the owner to solve the cats' health problems, so that the pet can accompany us for a longer time and become our family members for the rest of our lives.



- Sales Channel, Pet Suppliers, Veterinary Hospital, Cat Cafe, Pet Hotel
- Crowdfunding Resources



CatchGene Co., Ltd.



FOUNDED: 2016/10

CONTACT PERSON/ PHONE:

Alex Lee / +886-2-2228-6585

EMAIL: alexlee@catchgene.com

WEBSITE: <https://www.catchgene.com/>

Founded in 2016, CatchGene Co., Ltd. is dedicating to develop a better solution for purifying rare DNA or RNA from Liquid Biopsy. With more and more bio-markers, nowadays people are able to predict, diagnose or trace many diseases. CatchGene is focusing on getting higher quality of DNA/RNA from Liquid Biopsy and Solid Biopsy because we know that DNA/RNA purification is the bottle neck of achieving "Precision Medicine". Besides purification kits, the developed system iCATCHER is able to purify cfDNA, miRNA from up to 5 ml Liquid Biopsy and extract high integrity DNA/RNA from FFPE tissue sample. Hope the solution will put some efforts on Cancer prediction, diagnostic & tracing.



Why

iCATCHER



Formerly, people had to offer the biopsy specimens for clinical analyses of cancer detection which collected by biopsy forceps. It's not only needed to perform a surgery but also risk of massive bleeding. Recently, More and more evidence shows Circulating cell-free DNA (cfDNA) is a promising biomarker for noninvasive assessment of cancer burden. However, in the past two decades, people focused on how to increase the sensitivity of different detection assay or system. Now the bottleneck shift to nucleic acid purification. Because, if we can't catch cfDNA, even the sensitivity is extreme high, we still can't detect anything.

How iCATCHER



4ML Sample Input, **30µl** Eluate Output.



Membrane Based can catch more cfDNA.



Flush Away Wash can get higher purity.



Heating to eliminate ethanol

Customers of iCATCHER

- **Cancer Research Institute**
Department of Medical Research, Academia Sinica...etc.
For miRNA, cfDNA, FFPE DNA/RNA Kits.
- **Private Cancer Diagnostic Lab**
For cfDNA Kits.
- **NGS Service Companies**
Illumina, Life...etc. For miRNA, cfDNA Kits
- **Other Cancer Detection Platform**
NanoString – FFPE Tissue RNA
Sequenom – cfDNA, FFPE DNA Kits
Digital PCR – miRNA Kit

Cat. No.	Product
System	
IC1200	iCATCHER 12 Automated Nucleic Acid Purification System
DNA	
AD10025-36	iCatcher DNA 250 Kit
AD10100-36	iCatcher DNA 1000 Kit
AD10400-36	iCatcher DNA 4000 Kit
AD21025-36	iCatcher FFPE Tissue DNA Kit
AD22025-36	iCatcher Stool DNA Kit
AD30025-36	iCatcher Plant DNA Kit
RNA	
AR10025-36	iCatcher RNA 250 Kit
AR10100-36	iCatcher RNA 1000 Kit
AR10400-36	iCatcher RNA 4000 Kit
AR21025-36	iCatcher FFPE Tissue RNA Kit
AR22025-36	iCatcher Tissue miRNA Kit
AR30025-36	iCatcher Plant RNA Kit
TNA	
AT10100-36	iCatcher VB DNA/RNA 1000 Kit
CNA	
AC10100-36	iCatcher Circulating cfDNA 1000 Kit
AC10400-36	iCatcher Circulating cfDNA 4000 Kit
AC20025-36	iCatcher Circulating cfRNA 250 Kit
AC20100-36	iCatcher Circulating cfRNA 1000 Kit

- Looking for distributor/agent in Japan.
- Partner with upstream or downstream solution provider to provide a complete cancer diagnosis solution for customers.
- OEM/ODM cooperation with cancer detection kit or system.



ISPECT TECHNOLOGY Co., Ltd.



FUNDED: 2017/10

CONTACT PERSON/ PHONE:

Owen Guo / +886-928-842-178

EMAIL: owen@ispect.com.tw

WEBSITE: <https://www.ispect.com.tw/>

Inspect Your Life With Light

SERVICE/PRODUCT

ISPECT TECHNOLOGY committed to develop a detection system which is not only fast, simple, but also accurate, helping industries break through existing self-quality control issue, get over the limit of the existing inspection technologies and to truly solve the pain. We have developed customized solutions for each customer's different needs, helping customers to install our systems without significantly changing existing production processes, reducing customer cost and improving production efficiency. We hope to become a benchmark for testing companies and bring positive influence to society, industries, and environment.

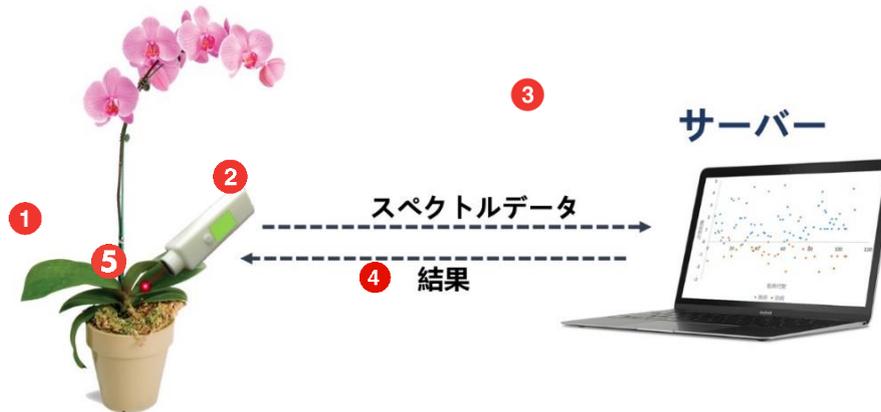
CORE-TECH

ISPECT combines optical spectrum technology and AI big data analysis, developed the detection systems for the needs of different industries. Compared with the traditional methods, our detection system has a breakthrough advantage in terms of speed, accuracy and ease of use. In addition, our technology does not require consumables and sampling, not only reducing the waste caused by testing but also remains the production capacity while having the extensive detections.

OPERATION PROCESS

The following is how to operate our system:

1. Hold the device to launch a light source to the object
2. The device will automatically collect the spectrum data
3. Upload the data to cloud AI server for analysis
4. Send the test results back to the device
5. Show the result on the screen



ADVANTAGES

	ISPECT	Test strip	RT-PCR/MS
Accuracy	勝 95% ↑	50~60%	勝 100%
Sampling	勝 No	Yes	Yes
Consumables	勝 No	Yes	Yes
Accessibility	勝 Easy	Medium	Difficult
Time Consuming	勝 5 seconds	30 minutes	2~3 days

WHAT WE CAN INSPECT

- A. Orchid Virus Detection System
- B. Peanut Aflatoxin Detection
- C. Melamine Containing Urea Ratio Detection
- D. Egg Antibiotic Residue Detection
- E. Milk Antibiotic Residue Detection
- F. Pesticide Residue Detection
- G. Fat-Protein-Moist Combining Ratio Monitoring in Meat Products
- H. Meat Processing Monitoring
- I. Plastic Classify Detection

- Find distributor/agent in Japan (to be our MAH)
- Clinical feedback/support
- Raise 1.5M USD fund (to support regulatory and marketing)



TanE AIOT CO., Ltd



Wearable NB-IOT Smart Tracker

FUNDED: 2019/01/22

CONTACT PERSON/ PHONE:

Mason Shen / +886-988-562-808

EMAIL: masonshen@tane-wireless.com

WEBSITE: www.tane-wireless.com

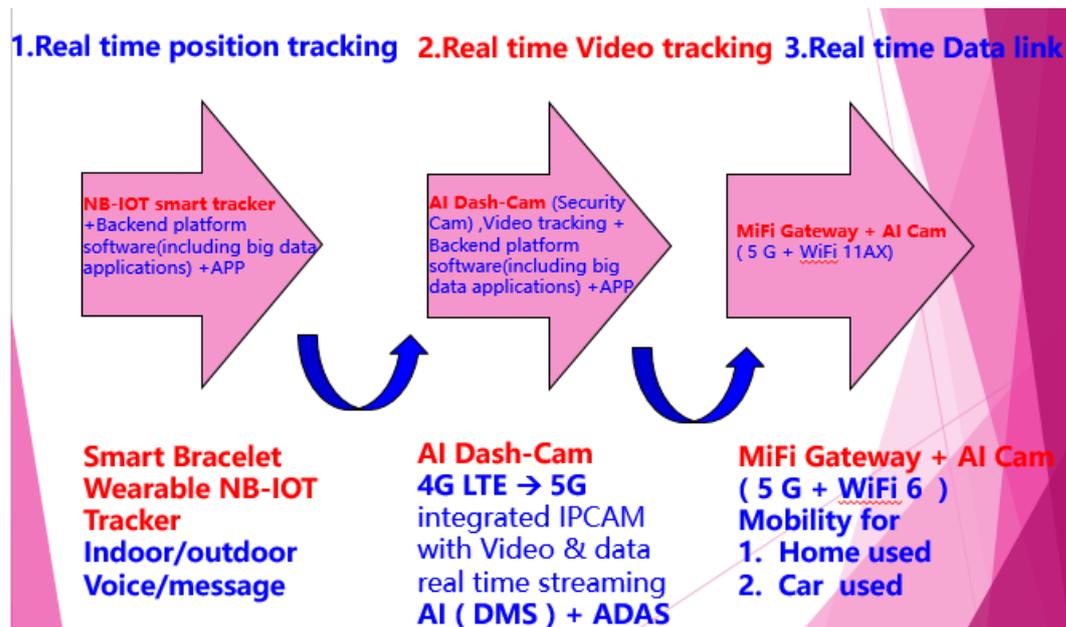
(Web domain reserved, to be build)

SERVICE/PRODUCT

TanE AIOT's product is the smart bracelet + NB-IOT tracker. It is a product with real time position checking and data link, which is essentials for health and safety application. It works both as GPS tracker and careful tracker, which measures your heart rate and blood pressure and provides safety data with broadcasting by NB-IOT LTE, as device itself can communicate and obtaining the location information in real time. NB-IOT tracker can be used on elders & kids, pets, luggage, lost & found, cars and bicycles, important key things, and the important moment for emergency. The remote control feature is under development.

TanE AIOT has focused on NB-IOT/AI and 5G mobility products development. The major products included:

1. Smart tracker –Smart Bracelet + Wearable **NB-IOT** tracker
2. Smart Cam -- **5G AI** (DMS) Dash Cam
3. Smart Gateway --**5G MiFi** mobility Gateway + AI Cam



TECHNOLOGY

- ◆ Wearable
- ◆ Compact size (included Ant, RF, BB, ME design)
- ◆ Power saving (Besides G-sensor HW design +SW control)
- ◆ Added on value by AI +Big data on APP report



Chipset solutions , estimated Qualcomm (new chip with smaller size)

CPU SPEC (basic)

LTE Cat.M1, LTE Cat.NB2, and EGPRS
 Integrated GNSS
 Integrated ARM Cortex A7 supporting
 Integrated RAM and flash



Dimension(TBD) : smaller size
 With e-sim



450mAh

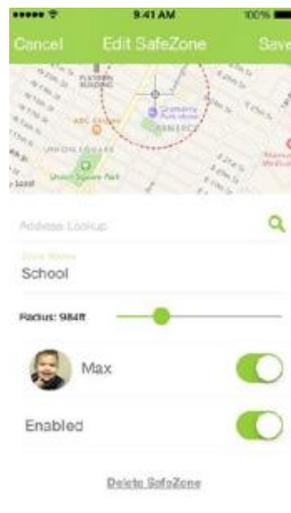
1. Use time : Up to 60 days, every 60 minutes location update
2. Use time : Up to 6 days, every 5 minutes location update
3. Talk Time : up to 40min

APP FEATURES

TRACKING



SAFT ZONE



ALARMS



- Find distributor/agent in Japan (to be our MAH)
- Raise 1.5M USD fund(to support regulatory and marketing)



ATTENDEES

Name	Position/Title	Email	Organization /Company
Hui-Hung Lin 林輝宏	Director /Team Lead	atom@sipa.gov.tw	HSP Investment Division
Ching-Ling Lin 林慶玲	Research Associate	cllin@sipa.gov.tw	HSP Investment Division
Michael Lin 林伯恒	CEO Secretary General	michaellin@mail.nctu.edu.tw	NCTU AAN
Lisa Chiu 邱麗容	Deputy Secretary General	lisakyuu@gmail.com	AAN
Joanne Wang 王瓊姿	Project Secretary	Joannewang1117@gmail.com	AAN
Mei Huang 黃翊甄	Business Secretary	fiti@sipa.gov.tw	AAN
施賀勝之	Interpreter	seeyou@struqture.jp	STRUQTURE CONSULTANT
Eddy Huang 黃永裕	Co-Organizer	yungyuh@gmail.com	TENLIFE CONSULTANT
Matt Lai 賴宗佑	CEO	matt@braxx.com.tw	BRAXX/貝克生醫
Judy Kao 高韻筑	Product Manager	judy.kao@braxx.com.tw	BRAXX/貝克生醫
Eva Liu 劉怡芳	Financial Manager	eva.liu@braxx.com.tw	BRAXX/貝克生醫
Nelson Yeh 顏碩廷	CEO	Nelson.yan@redeyebmi.com	RedEye/瑞愛生醫
Yvonne Yang 楊宜君	Sales and Marketing Manager	Yvonne.yang@redeyebmi.com	RedEye/瑞愛生醫
David Lee 李維中	General Manager	david@singularwings.com	Singular Wings Medical /奇翼醫電
Rita Guo 郭正芬	Marketing Specialist	rita@singularwings.com	Singular Wings Medical /奇翼醫電

Emily Liang 梁瓊方	Business Development Manager	emily@instantnano.com	Instant NanoBiosensors / 奈捷生物科技
Irene Lin 林子萱	Marketing Coordinator	a11060509@gmail.com	Taiwan User Friendly Sensor & Tech. /台灣優勢感測
Jimmy Huang 黃清俊	CEO	jimmy.huang@seknova.com	SEKNOVA /智準生醫
Yolia Ding 丁有玲	Business Development Manager	yolia.ding@seknova.com	SEKNOVA /智準生醫
Ray Chen 陳誌睿	CEO	ray@longgood.com.tw	LONGGOOD Meditech / 龍骨王
James Wu 吳承翰	CEO	james@lulupet.com.tw	LuluPet / 智聯科技
Patricia Shih 施佩萱	COO	patricia@lulupet.com.tw	LuluPet / 智聯科技
Alex Lee 李德政	General Manger	alexlee@catchgene.com	CatchGene /開啟基因
Owen Gou 郭泓毅	CEO	owen@ispect.com.tw	ISPECT TECHNOLOGY /艾思博生物科技
Mason Shen 沈敏宏	CEO	masonshen@tane-wireless.com	TanE AIOT /竹寶智能