

出國報告(出國類別：其他)

## 2019 上海國際口腔器材展覽會參展及 參訪行程報告

服務機關：科技部南部科學園區管理局

姓名職稱：張庭瑜專員

派赴國家：大陸上海

出國時間：中華民國 108 年 10 月 28 日至 11 月 01 日

報告日期：109 年 01 月

## 公務出國報告摘要

出國報告名稱：2019 上海國際口腔器材展覽會參展及參訪行程報告

頁數 21 頁 含附件：是 ● 否

出國人員姓名/服務機關/單位/職稱

張庭瑜 科技部南部科學園區管理局 專員

出國類別：1. 考察 2. 進修 3. 研究 4. 實習 ● 5. 其他

出國地區：大陸地區上海

出國日期：108 年 10 月 28 日至 11 月 01 日

報告日期：108 年 01 月 10 日

關鍵詞：醫療器材，口腔展覽，上海

### 摘要

南科園區歷經 10 年醫材產業聚落的推動，目前已有 54 家醫材廠商，為國內最主要的醫療器材產業聚落，廠商亦逐步完成臨床試驗，開發出自有產品及產出產值，尤其在牙科及骨科已發展出完整之醫材產業聚落及產品線，為進一步協助廠商拓展市場，本局自 106 年起補助廠商參與上海口腔展，廠商均表示此展具相當之效益，屬商業性質的展會，本展為中國前三大牙科展會之一，今(2019)年 10 月 30 日至 11 月 2 日舉辦第 23 屆，本次邀展共計有 8 家廠商有意願參展，爰此擬藉由此次率廠商：光宇、醫百、皇亮、亞果、東昕、安聯、台灣植體等 7 家廠商參展，推廣「MIT 台灣製造」的精品形象，吸引更多國際買主洽談，並協助廠商媒合、開發新客戶、打進新市場，亦安排拜訪當地廠商，除瞭解台灣醫材廠商在大陸設廠所遭遇到的困難與實際狀況外，亦可協助有意進入大陸的園區廠商能夠快速進入市場。

關鍵詞：醫療器材，口腔展覽，上海

# 目 次

|                              |    |
|------------------------------|----|
| 壹、出國目的.....                  | 3  |
| 貳、過程.....                    | 4  |
| 一、 2019 上海國際口腔器材展覽會參展情形..... | 4  |
| 二、 廠商拜訪.....                 | 12 |
| 參、心得與建議事項.....               | 19 |

## 壹、出國目的

南科管理局積極推動「南部智慧生醫產業聚落發展計畫」，打造最具國際競爭力的生醫聚落，截至 108 年 12 月底止，生醫聚落有效廠商共 82 家(台南 35 家、高雄 47 家)，投資額達 275.80113 億元(台南 215.66438 億元、高雄 60.13675 億元)，107 年營業額為 91 億 5,205 萬元(台南 78 億 7,457 萬元、高雄 12 億 7,748 萬元)，108 年 1 月至 10 月營業額為 73 億 9501 萬元(台南 62 億 3,789 萬元、高雄 11 億 5,712 萬元)，108 年 11 月就業數 3194 人(台南 2314 人，高雄 880 人)。

南部智慧生醫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，形成聚落，後續除持續招商完善供應鏈外，更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，透過輔導申請設立 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，協助申請廠商國內外醫療器材執照(包括：衛生署查驗登記 TFDA、FDA、CE、CFDA 等)，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，於行銷通路方面，則透過國際推廣平台，辦理聚落廠商集體行銷，包含協助園區生技醫療器材廠商參與國際醫療展會及新興國家醫療展會，進行產品拓銷，同時增加聚落之國際能見度，爭取海外訂單。

因此本次協助園區醫材廠商參與上海國際口腔器材展覽會，即是園區平台所提供廠商的服務，透過參與國際展會，以提升台灣醫材廠商產品及技術之國際能見度，並促進園區廠商與國際企業交流合作，同時此行也拜訪當地之醫材廠商，了解廠商在地取證及產品推廣等相關問題。

## 貳、過程

### 一、2019 上海國際口腔器材展覽會參展情形

#### (一) 中國大陸市場概況

2019 年全球經濟呈現溫和成長，惟受中美貿易衝突、川普政策走向、歐元區政治紛擾，以及中東地緣政治風險等事件影響，全球金融市場在波動中渡過。然中國大陸受中美貿易衝突影響，經濟數據相較過去表現不佳，政府透過擴大財政支出和適度放鬆貨幣政策，增加基礎建設投資，以期帶動經濟回穩。

中國大陸經過多年持續的醫藥衛生體制改革和新技術推動的互聯網醫療、雲醫院等業務的發展，「三醫聯動(醫療、醫保、醫藥體制改革聯動)」正在取得突破性進展，朝著健康中國 2030 規劃目標前行，中國特色創新型醫療健康服務體系正在形成。且隨著基因、人工智慧等高技術及雲端運算、大數據等新興資訊化技術在健康行業落實應用，新的醫療衛生健康服務模式正在顛覆傳統的醫療，醫療機構、醫療保險、醫藥研發和流通、健康管理等領域的業務模式都在重塑。

而在中國牙科市場，由中國國家衛生健康委國際交流與合作中心報告中指出，2019 年中國牙科產品市場規模約為 159 億美元，佔全球市場比例約 6% 左右，相關品項包含鑽牙機、牙科 X 光機與牙科治療椅等牙科設備，以及牙科用粘固劑(Dental Cements)、牙科器材、牙齒與其他配件(teeth & other fittings)等牙科器材與彌補物。在經濟成長驅動下，中國大陸城市的牙科診所快速增加，相關牙科設備產品需求與市場成長快速，中國口腔醫療機構約占 10 萬家左右，診所約占 88%；綜合醫院約占 11%；口腔醫院等約占 1%，但有 50% 以上的人口，第一選擇還是以綜合醫院口腔科就醫，由此可見，只要能掌握中國綜合醫院就可以掌握接近一半中國大陸市場。

隨著國民可支配收入的提升和健康、美觀意識的增強，中國牙科醫療行業整個市場也在不斷前進增長。根據國家衛生健康委國際交流與合作中心聯合醫趨勢發布的《2019 年中國口腔產業趨勢報告》，數位化設備、植牙、隱形矯正的產業景氣指數排名前三，高於牙科整體行業水平，說明數位化設備、植牙和隱形矯正在成長性、創新性、經營指標和景氣信心方面具有優異的發展前景。

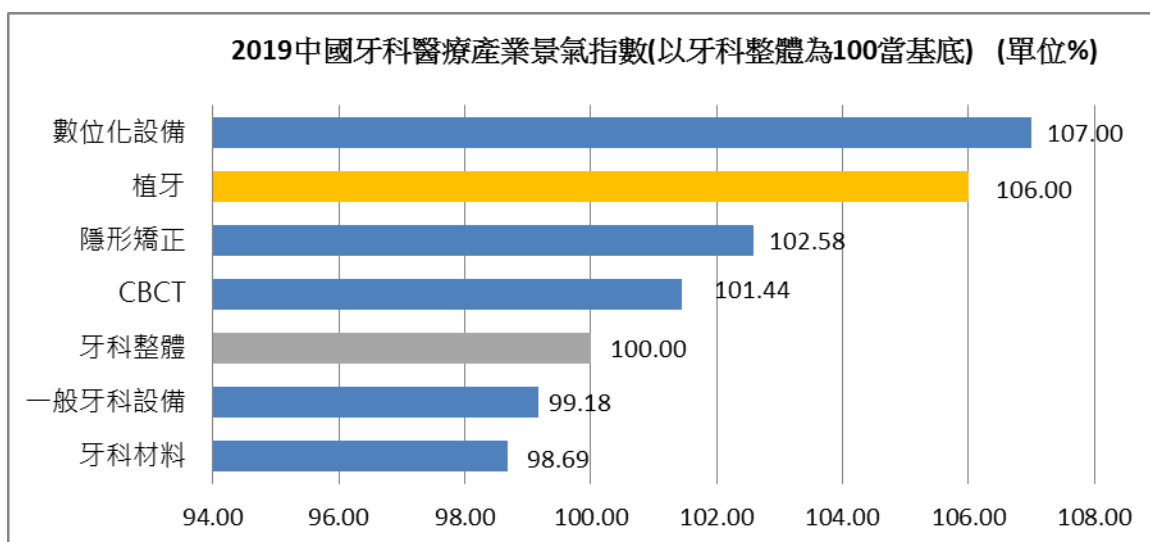


圖 1： 2019 年中國牙科醫療產業景氣指數(資料來源:財團法人金屬工業發展中心)

中國種植牙市占率低，市場份額 (Market shares) 占比小，發展空間巨大。按植牙數量占人口比例，最高的為以色列和韓國，達到 600 顆/萬人，這與當地有較多知名中低端種植牙企業或有關聯。從全球市場份額看，歐洲國家占據了 47%的份額，北美 28%排名第二，而中國只占約 1%。憑藉中國龐大的人口基數，中國擁有成為未來最大的口腔植牙市場的潛力。

從植牙市占率可以看出，2018 年中國植牙數量僅 17 顆/萬人，而韓國在 2017 年就高達 622 顆/萬人。種植牙滲透率主要跟消費能力和種植醫生數量兩個因素有關，前者代表支付能力，後者代表服務供給能力。韓國植牙市佔率高，一方面由於 2014 年開始牙科保險可以支付植牙手術費用。另一方面，在韓國 70%以上的牙醫診所都能直接進行植牙手術，而在中國這樣的比例相對來講比較偏低。

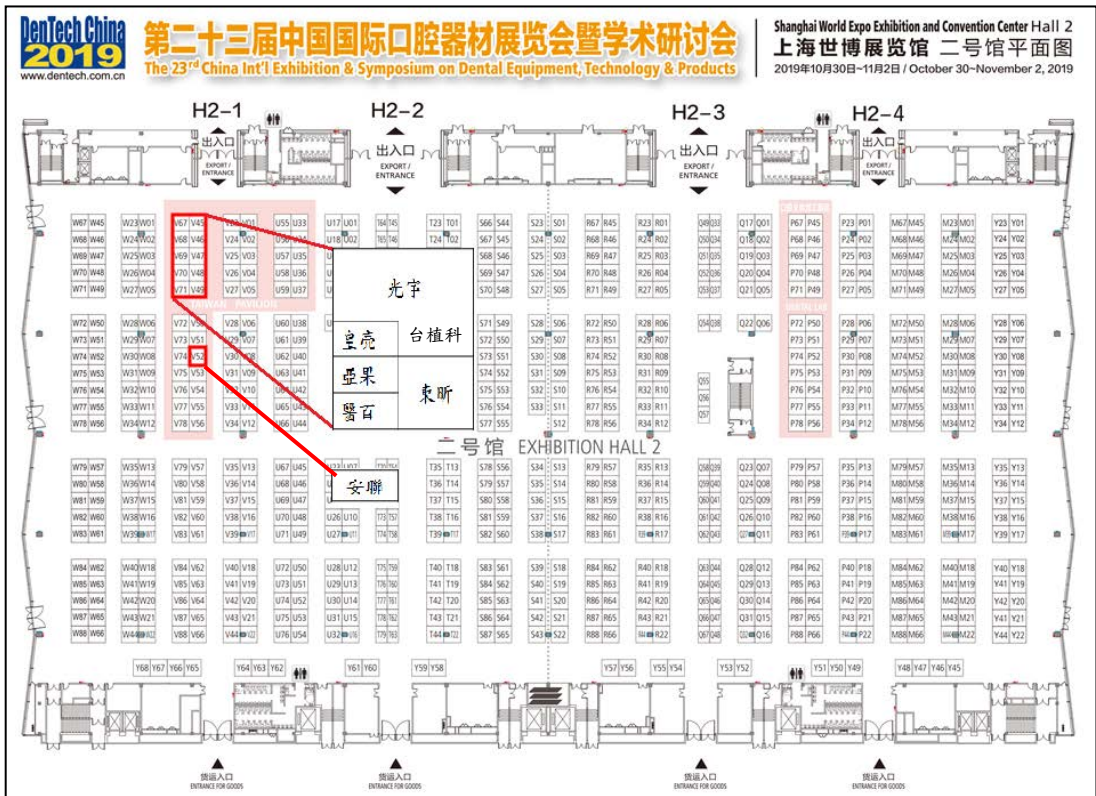
未來中國大陸政策以推動國內廠商自主研發與生產高階醫療器材為目標，逐漸補足中高階醫材產品缺口，提升國產品替代進口品比例，值得後續觀察，並思考產品進入中國大陸市場的策略。隨著中國大陸十三五規劃和醫療改革政策推動下，這些國產品改善了中國大陸基礎醫療環境，也創造了龐大的醫療內需市場需求，值得臺灣廠商持續關注。

## (二) 上海國際口腔器材展覽會介紹

為期四天的上海口腔展 DenTech China 2019 於 10 月 29 日至 11 月 2 日在上海世博展覽館盛大舉辦。此次展會盛況空前，無論是展商數量，還是觀眾人數都較往年有了進一步提升。在中國各地口腔院校和醫學會的支持下，2019 年展會展覽面積逾 50,000 平方米，2,000 多個展位，超過 850 家廠商參展，觀眾總數攀升至 115,000 人次，再創歷史新高。本次展會有來自中國大陸和香港、台灣，以及日本，韓國，以色列，新加坡，馬來西亞，德國，瑞士，法國，意大利，芬蘭，列支敦士登，奧地利，丹麥，俄羅斯，斯洛文尼亞，巴基斯坦，印度，土耳其，美國，巴西，加拿大，荷蘭等 25 個國家在本屆展會上展示公司形象、新產品、新技術與服務；更有來自德國、美國、韓國、台灣、以色列與中國佛山南海六大專業展團同台亮相，作為大陸地區乃至亞洲口腔醫療行業風向標。透過現場的產品展示、臨床操作演示等方式，向全球觀眾展示牙科市場的行業水平和潮流趨勢的各類高端科技產品，如各類激光齒科治療儀、數位化牙科 3D 打印機、口腔錐形束 CT(CBCT)、種植系統、CAD/CAM 系統、牙科器械、工具、材料、牙科綜合治療台、義齒產品、壓縮空氣系統、掃描系統及殺菌、消毒產品等。本展會舉辦至 2019 年已 23 年，並獲得業界的高度認可及一致好評，成為中國乃至亞洲的響亮品牌，公認為最具規模、影響力的國際性牙科盛會之一。另本次展會舉辦地—上海，是中國大陸地區經濟最為發達的城市。上海生產總值約占全國的 4%，多年來位居中國大陸城市之首。

本次展覽，由南科管理局率領皇亮生醫、亞果、光宇、東昕、全球安聯、台植科、及醫百共 7 家廠商，以台灣形象館方式聯合參展。

## (二) 攤位平面圖



(三) 參展廠商及主要展品

| 廠商名稱         | 主要展品            |
|--------------|-----------------|
| 皇亮生醫科技股份有限公司 | 人工牙根、矯正釘、GBR-S  |
| 醫百科技股份有限公司   | 植牙臨床導航系統        |
| 亞果生醫股份有限公司   | 膠原蛋白生物膜、牙科骨填料   |
| 光宇醫療儀器股份有限公司 | 牙科治療椅           |
| 全球安聯科技股份有限公司 | 人工牙根系列產品        |
| 東昕精密機械股份有限公司 | 3D 齒雕機及周邊耗材     |
| 台灣植體科技股份有限公司 | 人工牙根系列產品、植牙導航系統 |



#### (四) 參展行程規劃

| 日期           | 行程  |
|--------------|---|
| 10/28<br>(一) | 出發日<br>台北松山 TSA→中國上海虹橋 SHA<br>(14:30 起飛，抵達 16:20)<br>搭乘班機：長榮航空 BR772  |
| 10/29<br>(二) | - 10:00 拜訪公理福醫療器械股份有限公司<br>地點：常州市武進區長陽路九號醫療器械孵化園 E2 棟-3 樓<br>- 15:30 佈置上海國際口腔展覽   |
| 10/30<br>(三) | - 參加上海國際口腔展覽<br>地點：上海世博展覽館<br>- 10:00 拜訪東莞醫佰醫療科技有限公司<br>地點：上海世博展覽館 Hall 12  |
| 10/31<br>(四) | - 參加上海國際口腔展覽<br>地點：上海世博展覽館<br>- 10:00 拜訪上海聯植醫療器械有限公司<br>地點：上海世博展覽館 Hall 12  |
| 11/1<br>(五)  | - 參加上海國際口腔展覽<br>地點：上海世博展覽館<br>- 10:00 拜訪百捷生物科技有限公司<br>地點：上海世博展覽館 Hall 12<br>返台日<br>20:05 上海浦東 PVG→22:20 高雄小港 KHH<br>搭乘班機：長榮航空 BR705 |

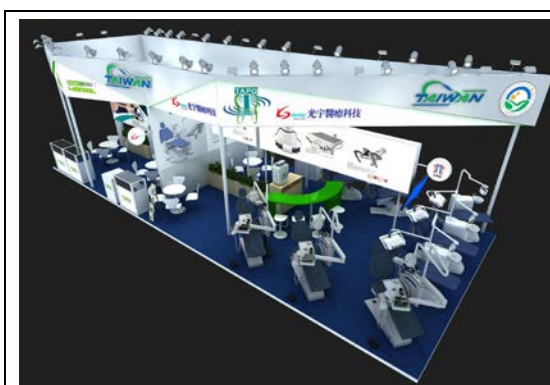
#### (五) 團員名單

| No | 公司名稱  | 姓名  | 職稱    |
|----|-------|-----|-------|
| 1  | 南科管理局 | 張庭瑜 | 專員    |
| 2  | 金屬中心  | 薛瞬傑 | 副組長   |
| 3  | 醫百科技  | 高榮嶽 | 區域總經理 |
| 4  | 光宇醫療  | 黃啟明 | 董事長   |
| 5  | 光宇醫療  | 黃美鳳 | 業務經理  |
| 6  | 皇亮生醫  | 薛仲俊 | 總經理   |
| 7  | 皇亮生醫  | 陳婉玲 | 總經理特助 |

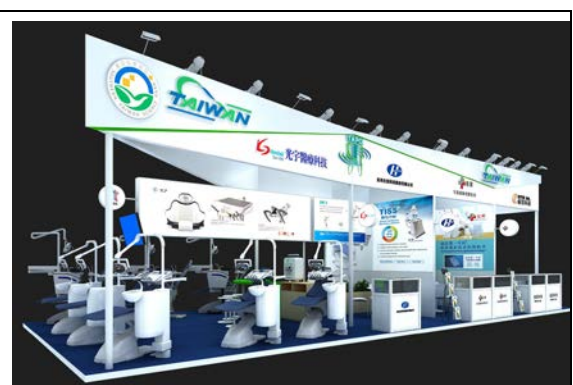
|    |      |     |       |
|----|------|-----|-------|
| 8  | 皇亮生醫 | 陳敏麗 | 經理    |
| 9  | 皇亮生醫 | 蘇裕聖 | 經理    |
| 10 | 亞果生醫 | 郭哲成 | 協理    |
| 11 | 亞果生醫 | 李平萍 | 業務    |
| 12 | 全球安聯 | 張土火 | 董事長   |
| 13 | 全球安聯 | 陳俊宏 | 區域總經理 |
| 14 | 東昕精密 | 蔡嘉埕 | 總經理   |
| 15 | 台植科  | 黃敬傑 | 經理    |

### (六) 參展過程

本次南科率團參展，邀集光宇、全球安聯、皇亮、光宇、醫百、亞果、台植科共 7 家園區廠商參與並實地展示產品，其中全球安聯張土火董事長、光宇黃啟明董事長、皇亮薛仲俊總經理、東昕蔡嘉埕總經理均親臨現場介紹公司廠品。此次展會園區廠商攤位吸引許多醫師及經銷商參觀，洽談熱絡，效果比去年還要好，展後共計取得 80 家以上當地通路商/代理商資料，以及超過 100 位以上當地醫師資料，4 天展期中吸引超過 1,000 人次以上醫師及專業觀眾參觀，現場成交及接單量超過新台幣 500 萬以上。



南科國家精品形象館



南科國家精品形象館



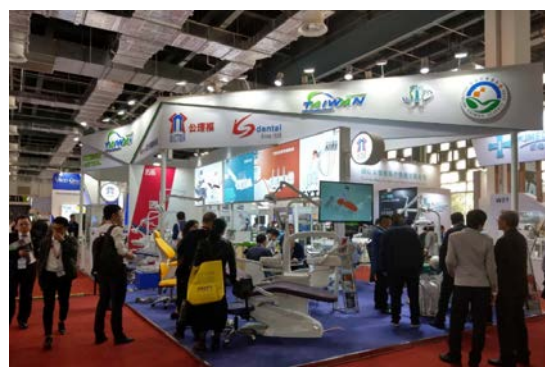
東昕齒雕機系統



台灣植體公司植牙導航系統



醫百科技牙科導航產品



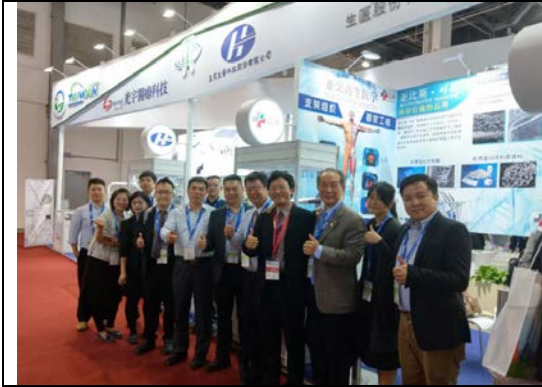
光宇牙科治療椅產品



安聯攤位展況



皇亮攤位展況



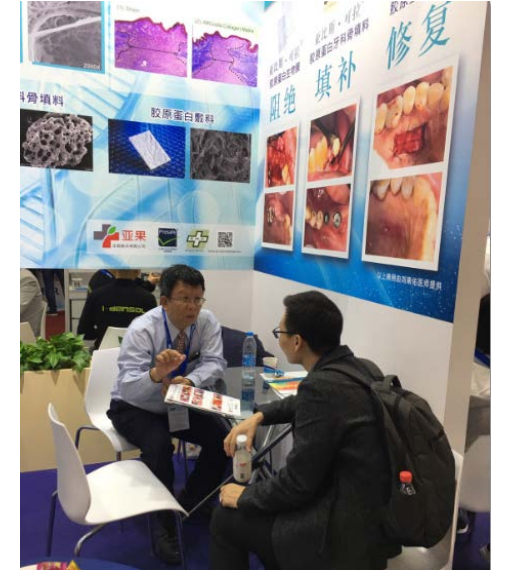
參展廠商大合照



東昕攤位展況



科頂攤位展況



亞果攤位展況

## 二、廠商拜訪

本次展會順道拜訪蘇州公理福醫療器械有限公司、上海聯植醫療器械有限公司、東莞醫佰醫療科技有限公司及百捷生物科技有限公司 4 家公司，蘇州公理福醫療器械有限公司在牙科領域已有 40 年的經驗，設計出了一系列精良的牙科設備，充分滿足了牙科領域高速發展的市場需求。在意大利的創意注入和技術指導下，蘇州工廠高速生產，保證了產量最大化。另外，蘇州公理福醫療器械有限公司是擁有大陸 30 張以上二類及三類的醫療器材上市認證 (CFDA)，對於園區產品進入大陸市場，是台灣一個很好的學習對象，可以透過媒合進入其通路與供應鏈，協助帶領園區廠商進入大陸市場。

上海聯植醫療器械有限公司是園區廠商-全球安聯科技股份有限公司位於上海的分公司，全球安聯是園區人工牙根廠商中，最早拿到中國 CFDA 銷售許可的本土自有品牌廠商，除台灣以外，銷售通路遍及日本、菲律賓、馬來西亞、柬埔寨、越南、泰國、印度、伊朗、土耳其與美國等，並在上海及美國設立分公司。透過本次參訪瞭解台灣廠商目前在大陸經營相當競爭且取證不易，需要利用廠商彼此結盟的方式，共同分享通路，包括醫院、通路商等，逐步提高在地信賴及市佔率，目前也有許多台灣醫師在大陸地區執業，如能透過台灣醫師的結合，置入性行銷，相信台灣在中國大陸市場上的商機將可逐步提升。

東莞醫佰醫療科技有限公司，公司的 Iris-100 麗植已取得中國大陸 CFDA 第三類植牙導航醫材認證，是大陸第一家獲得該類產品註冊證的廠家，該產品能夠讓牙醫師在做植牙手術中實時顯示鑽頭位置，監控深度與角度，做到精準植入。Retina 雷帝納外科微創導航系統目前已取得台灣產品註冊證，公司已經規劃在東莞松山湖落地生產。

百捷生物科技有限公司自行研發製造的多功能超音波骨刀機，不但是第一部由國人研發、衛署核准上市的超音波骨刀機，更獲得二項中華民國發明專利認證：一項中華人民共和國發明專利認證另有幾項發明專利申請中，目前該廠商為園區所欠缺的牙科產業之一，透過本次拜訪，介紹園區進駐優惠及參展補助，希望能吸引進駐園區，壯大南科牙科產業聚落更加完整。拜訪紀錄摘要如下：

(一)蘇州公理福醫療器械有限公司

|      |   |
|------|---|
| 拜訪日期 | 2019 年 10 月 29 日  |
| 拜訪地點 | 常州市武進區長陽路九號醫療器械孵化園 E2 棟-3 樓   |
| 廠商類別 | 醫材製造商   |
| 接待人  | 蘇州公理福醫療器械有限公司 黃啟明 董事長   |
| 公司簡介 | 蘇州公理福醫療器械有限公司主要產品為牙科綜合治療機及相關數碼影像設備，在牙科領域擁有近 40 年的經驗，並取得義大利賽福徠牙科集團的設計和先進技術，在中國建立了國際品牌-VICTOR，設計出的牙科設備，符合牙科領域高速發展的市場需求。公理福在中國擁有區域銷售團隊，提供中國的私人牙科診所或者公立醫院優秀的技術與售後服務，在海外也擁有行銷與技術團隊服務。  |
| 與會人員 | 南科管理局 張庭瑜專員<br>金屬中心 薛瞬傑 副組長   |
| 拜訪目的 | 蘇州公理福公司是中國醫材製造及通路商，早期為義大利公司經營，相當熟悉當地市場及產品銷售模式，並取得中國當地 30 多張認證，透過本次參訪瞭解當地市場及申請產品認證之程序，以協助有意進入大陸的園區廠商能夠快速進入市場。  |
| 會議重點 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 賽福徠牙科集團是歐洲領頭的牙科設備製造商之一，因蘇州公理福為其在大陸的分公司名稱，所以蘇州公理福的產品從中獲取現代先進技術和意大利設計的質感，完整地征服大陸牙科醫師，為牙醫提供了高性能，人性化，性價比超高的使用設備。</li> <li>2. 蘇州公理福為園區廠商光宇醫療儀器在大陸併購公司的第一位，透過其分享其在中國的量能，了解中國大陸牙科醫療產業市場概況，目前在中國大陸與醫院合作關係良好，在中國有一定的市占率，希望其他廠商能夠透過公理福在中國大陸的通路，分享給園區通路，讓園區醫材產品成為南科的 A 隊，整合園區產品，以數位牙科整體解決方案，進軍中國大陸市場。</li> </ol> |

|      |   |  |
|------|---|--|
| 參訪照片 |  |  |
|------|---|--|

## (二)上海聯植醫療器械有限公司

|      |  |
|------|--|
| 拜訪日期 | 2019 年 10 月 30 日   |
| 拜訪地點 | 上海世博館  |
| 廠商類別 | 醫材製造商  |
| 接待人  | 上海聯植醫療器械有限公司 陳俊宏 總經理   |
| 公司簡介 | <p>上海聯植醫療器械有限公司是園區廠商全球安聯科技股份有限公司位於上海的分公司，全球安聯於 2014 年 10 月取得中國大陸人工牙根的上市許可，是園區人工牙根廠商中，最早拿到中國 CFDA 銷售許可的本土自有品牌廠商，除台灣以外，也已在上海、英國及美國設立分公司。</p>             |
| 與會人員 | <p>南科管理局 張庭瑜專員<br/>金屬中心 薛瞬傑 副組長</p>  |
| 拜訪目的 | <p>上海聯植是早期進入中國牙科市場的台灣自有品牌製造商之一，且在大陸市場經營 5 年的時間，在大陸市場逐漸佔有一席之地，本次透過參訪瞭解台灣廠商在大陸設廠所遭遇到的困難與實際狀況，以協助未來有機會進入大陸的園區廠商能夠快速進入市場，或經由其行銷通路，協助上中下游整合，作為園區廠商的領頭羊。</p> |
| 會議重點 | <p>1. 上海聯植身為園區廠商分公司的一員，在中國大陸深耕 5 年，並與中國中華口腔醫學會簽署項目合作夥伴，希望透過中華口腔醫學會在大陸地區的知名度，協助全球安聯拓展中國大陸市場，與談中，</p>  |

|             |   |
|-------------|---|
|             | <p>全球安聯表示，台灣要進入中國大陸市場，受限於產品驗證問題，如能早期突破，快速進入市場，可以透過安聯公司在中國的通路管道，協助新進廠商拓銷，同時也希望其他廠商能夠共同分享通路，讓園區醫材產品成為南科的 A 隊，先行打入大陸國家醫院，快速進入大陸市場。</p> <p>2. 大陸牙科醫療器材市場，正要開始起飛，面對韓國廠商的積極的行銷策略，台灣應有些因應措施，除了台灣廠商更應團結整合行銷以外，亦可透過國內在當地設立牙科診所的醫師，藉由設立示範教育中心，將台灣廠商的產品整體整合推廣。</p> |
| <p>參訪照片</p> |    |

### (三) 東莞醫佰醫療科技有限公司

|             |  |
|-------------|--|
| <p>拜訪日期</p> | <p>2019 年 10 月 31 日</p>  |
| <p>地址</p>   | <p>上海世博館</p>   |
| <p>廠商類別</p> | <p>醫材製造商</p>   |
| <p>接待人</p>  | <p>高榮嶽 區域總經理</p>   |
| <p>公司簡介</p> | <p>東莞醫佰醫療科技有限公司為臺灣醫百科技股份有限公司百分百轉投資之一專業高科技醫療器材公司，針對廣大之中國大陸市場提供在地化與迅速之服務。目前在中國大陸市場以牙科導航系統為主，公司的 Iris-100 麗植已取得中國大陸 CFDA 第三類植牙導航醫材認證，是大陸第一家獲得該類產品註冊證的廠家，該產品能夠讓牙醫師在做植牙手術中實時顯示鑽頭位置，監控深度與角度，做到精準植入。Retina 雷帝</p> |



|      |  |
|------|--|
|      | <p>納外科微創導航系統目前已取得台灣產品註冊證，公司已經規劃在東莞松山湖落地生產。該公司產品特色「科技、精準、微創、安全、即時」，由於光學導引技術皆由醫百科技開發而出，因此皆可掌握住關鍵技術不斷做修正，不論是教育產品或是結合電腦斷層與核磁共振技術與光學定位系統導引的臨床產品，能使醫師對病患做三維影像的分析與診斷後，利用即時系統來節省醫師手術時間，提高手術成功率與安全性。</p>  |
| 與會人員 | <p>南科管理局 張庭瑜專員<br/>金屬中心 薛瞬傑副組長</p>   |
| 拜訪目的 | <p>東莞醫佰醫療科技有限公司主要經營上海牙科市場，是上海第九人民醫院主要的通路商之一，該院現為三級甲等的綜合性教學醫院，口腔醫學是該院的主要特色，口腔醫學榮獲中國醫院最佳專科聲譽排行榜第 3 名（該院整形外科為第 1 名），如能透過這間通路商的鏈結，將台灣產品順利打入上海第九人民醫院，相信未來在大陸市場，會占有一席之地。</p>   |
| 會議重點 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. “莞榕計劃”是東莞市人民政府為快速引進台灣及各地優秀生物技術企業落戶東莞發展，快速推動創新生物技術產業集群，從而加快推進兩岸生物技術產業合作基地的建設，成為全市轉型升級的重要抓手而批准實施的生物技術產業政策。而園區廠商醫百科股份有限公司，就是透過這個計畫，完成在中國設立分公司。</li> <li>2. 中國大陸醫療器材取證不易，而東莞醫佰醫療科技有限公司的 Iris-100 麗植已取得中國大陸 CFDA 第三類植牙導航醫材認證，是大陸第一家獲得該類產品註冊證的廠商，該產品能夠讓牙醫師在做植牙手術時，即時顯示鑽頭位置，監控深度與角度，做到精準植入。而公司新開發的 Retina 雷帝納外科微創導航系統目前已取得台灣產品註冊證，公司目前已經規劃在東莞松山湖落地生產。</li> <li>3. 台灣有很多醫療器械技術世界領先，但單打獨鬥已不適合在大陸生存，與其等待漫長進口取證，不如強強聯手在大陸生產，取得當地醫療器械證照，快速投入市場銷售，搶佔市場先機。東莞松山湖高新區有資金、有政策、有渠道，更有大陸廣闊的市場做背景，而醫</li> </ol> |

|      |  |
|------|--|
|      | <p>百公司也建議台灣有興趣進入中國市場的廠商，將技術留台灣，以東莞松山湖高新區為營運據點，經營中國大陸市場，除了可快速取證，亦可以享受當地的優惠措施。</p>   |
| 參訪照片 |  |

#### (四) 百捷生物科技股份有限公司

|      |  |
|------|--|
| 拜訪日期 | 2019 年 11 月 1 日  |
| 地址   | 上海世博館  |
| 廠商類別 | 醫材製造商  |
| 接待人  | 洪銘山 總經理  |
| 公司簡介 | <p>百捷主要產品為超音波骨刀機及其配件和植牙機，自行研發製造的多功能超音波骨刀機，不但是第一部由國人研發、衛署核准上市的超音波骨刀機，更獲得二項中華民國發明專利認證。長期累積的臨床經驗，以及強大的臨床顧問及研發醫師團，使百捷在最短的時間內，研發、製作出符合牙醫師需求的產品。</p> |
| 與會人員 | <p>南科管理局 張庭瑜專員<br/>金屬中心 薛瞬傑副組長</p>   |
| 拜訪目的 | <p>百捷公司在中國經營多年，也是早期進入中國牙科市場的台灣自有品牌製造商之一，透過本次參訪瞭解台灣廠商在大陸市場佈局之策略，以協助未來有機會進入大陸的園區廠商能夠快速進入市場。</p>  |
| 會議重點 | <p>1. 百捷公司在自行研發製造的多功能超音波骨刀機，不但是第一部由國人研發、衛署核准上市的超音波骨刀機，更獲得二項中華民國發明專利認證，在中國大陸受到當地醫師的信賴，來訪及回購的醫師</p>  |

|      |  |
|------|--|
|      | <p>絡繹不決，在中國佔有一席之地。</p> <p>2. 園區目前未有超音波骨刀機廠商，透過本次拜訪，向該公司介紹進駐園區的優惠措施(含補助計畫、參展補助、租稅減免等)，希望可以補足園區牙科產業的缺口，而該公司也將在思考及評估進駐南科的可行性，未來如有需求將以南科為優先進駐對象。</p> |
| 參訪照片 |    |

## 參、心得與建議事項

- (一) 在人口老化及口腔健康意識抬頭的驅動下，牙科醫材有穩定的成長力道。根據世界衛生組織(WHO)統計，全球 65 歲以上的老人全口無牙率接近 30%，帶動全球牙科材料與牙科設備市場的穩定成長，不僅歐美等成熟市場國家重視口腔疾病與美觀，新興市場在所得提升後，也越來越注重口腔保健，商機龐大。
- (二) 本次帶展除持續以南科館塑造台灣優質醫療器材外，南科館較以往比較開放、通透、整體性的設計，相較於國際一流品牌大廠毫不遜色，展場外觀能相當吸引買家加入內洽談，參展廠商也均相當肯定此次設計，會場來自全球各地買家洽談交易熱絡，未來參展可參酌此次經驗辦理，減少傳統固定格位式的設計，除可塑造南科整合式產品概念外，廠商間也可互相進行人力支援。另本次亦統一聘請一位在地服務人員，負責會場茶水、咖啡、點心服務及會場清潔，給予廠商相當舒適的參展環境，亦有台灣廠商洽詢加入園區整體行銷事宜，顯見良好的行銷規劃，對於吸引廠商進駐，亦有相當之誘因。
- (三) 拜訪之公理福公司，其牙科治療椅在大陸市場有極高的市占率，並曾被義大利 cefla 集團併購，產品有相當歐洲設計工藝技術元素，具極佳的機構設計、簡約、舒適、安靜，以 VITOR 品牌行銷市場，公司在大陸布局已久，可協助園區廠商拓展當地市場。由於牙科治療椅是牙科產品最佳的整合平台，包括導航設備、植牙手機、數位牙科 CAD CAM 系統等，均可整合至該產品上，可提供醫療院所更完善的 total solution 服務方案，並搭配相關耗材銷售，包括園區人工牙根、導板、骨粉、矯正釘、陶瓷塊材等，均可透過公司通路，快速進入市場。目前該公司初步已將園區台植科公司導航系統結合，應用至牙技教育訓練市場，未來園區廠商均可透過此模式進入市場。
- (四) 醫材法規日益嚴格，對於廠商影響甚鉅，如目前歐盟 CE 的改版，新法規對產品安全、性能評估、臨床評價和上市後的安全性監視更加嚴格，也強化技術審查、要求產品供應鏈的可追溯性等。廠商為了符合新法規，尚須導入相關標準確保產品合乎規範，這些無疑將增加醫材廠商的成本。未來可預見包括 CFDA、FDA

應會隨此一趨勢予以嚴格規範，園區廠商表示，此一變革將對小廠造成很大的衝擊，包括新增加臨床試驗與每年證照的維護費用均是極大的負擔，廠商可能會考慮目前的市場狀況，選擇放棄拓展中的市場，如歐美地區。可見未來醫材市場的進入門檻將逐漸提高，對於園區廠商而言將是危機也是轉機，廠商應及早規劃因應為宜。

(五)醫材的使用者多為醫師，臨床的信賴與口碑相當重要，且需要經過時間的累積，可透過醫院、學校的臨床試用、醫師國際論文的發表、以及相關 Workshop 的使用逐步的建立，惟相較於國際的百年大廠，國內廠商須與國內醫師更緊密的結合，由醫師協助建立廠商的臨床信賴。展會中的國際大廠如韓國 OSSTEM，均有聘請醫師進行現場的教育訓練，均吸引相當多人聆聽，未來可為展會規劃參考。

(六)醫療器材需經相關法規認證才能製造與銷售，與一般消費性產品不同，取證僅是踏入市場的基本門檻，後續產品能否銷售拓展才是關鍵，廠商如生產如為 me too 產品，後續的銷售仍會相當辛苦，因此可透過廠商間之整合，提供更多高附加價值與差異化的產品，才能創造更多的機會與市場。

(七)大陸是醫材相當龐大的市場，園區廠商普遍均會考量進入該市場，國內有相當多的廠商，在當地深耕許久，對於當地生態亦相當了解，新進入之廠商，可透過彼此合作，以大帶小，將可節省不少時間。另外亦可透過有經驗之廠商介紹適宜、有口碑之代理商或經銷商，降低初期進入之門檻與風險。

(八)中國大陸醫療器材目前仍有著仰賴進口高階醫療器材、本土廠商創新研發能力仍不足等產業結構問題，但隨著中國大陸政策以推動國內廠商自主研發與生產高階醫療器材為目標，逐漸補足中高階醫材產品缺口，提升國產品替代進口品比例，後續值得觀察，並思考園區利基產品發展與進入中國大陸市場的策略。

(九)大陸內需醫材市場相當龐大，欲進入此一市場，可先利用在當地發展不錯的台灣醫師與廠商通路，共同合作整體行銷，再思考於當地設立製造廠與設立營運銷售據點就近服務，後續再運用電子商務、人工智慧、大數據、雲端計算等技術增強

國際競爭力，逐步深耕拓展市場。至於國內規模較大的醫材廠，則可透過併購在地廠商方式進入此市場，降低初期進入市場的門檻與時間。