

出國報告（出國類別：考察）

2023 WCIT 暨馬來西亞資訊服務拓銷團 出國心得報告

服務機關：數位發展部/數位產業署

姓名職稱：胡貝蒂副署長、林家綺專員

派赴國家/地區：馬來西亞

出國期間：112年10月2日至10月6日

報告日期：113年1月5日

摘 要

受 COVID-19 疫情及中美貿易戰影響，產業供應鏈移轉已成為全球趨勢，國際大廠紛紛至東南亞地區尋求新的投資設廠地區，而馬來西亞因特殊的地理位置及貿易實力，經濟成長迅速，躍升為東南亞第三大經濟體，該國政府更推出多項數位經濟發展政策，力求馬來西亞的各行各業數位轉型。

為協助臺灣資訊軟體服務應用標竿案例輸出國際，本署爰率團赴馬參加 2023 世界資訊科技大會（World Congress on IT, WCIT），帶領我國得獎單位與資訊服務業者，向來自世界各地的科技公司、專家以及政府代表進行交流。另於峰會期間辦理媒合商洽活動，向國際展示我國在數位科技方面的優秀成果，提高我國在全球科技領域的知名度，並促成亞太資訊服務產業合作。

本次更安排我國資服業參訪當地智慧醫療場域、拜會砂勞越數位經濟機構及馬來西亞貿工商會、馬來西亞醫療設備協會等單位，深入瞭解馬國政經情勢與市場商情，並藉由我國業者主動分享渠數位服務解決方案，與當地業者互相學習與交流，據以調整未來的行銷策略和銷售方案，並尋求策略合作以共同拓展國際市場。

目 錄

壹、參訪目的.....	1
貳、參訪行程.....	3
參、參訪成員.....	4
肆、行程紀要.....	6
一、悠樂居生活護理中心(ELDERLOVE).....	6
二、拜會馬來西亞貿工商會 (CiTA).....	9
三、拜會馬來西亞醫療設備協會(MMDA)	12
四、舉辦 2023 臺馬資訊服務交流媒合活動.....	16
五、拜會砂勞越數位經濟機構(SDEC).....	22
六、辦理 Taiwan Luncheon 臺灣與多國媒合交流會	27
七、參加 WITSA 2023 ICT Excellence Award 頒獎典禮.....	31
伍、心得與建議.....	34
一、心得	34
二、建議.....	36

表 目 錄

表 1：出國摘要表.....	3
表 2：參訪成員表.....	4
表 3：馬來西亞貿工商會出席人員名單.....	10
表 4：拜會馬來西亞貿工商會流程.....	11
表 5：拜會馬來西亞醫療設備協會流程.....	14
表 6：2023 臺馬資訊服務交流媒合活動流程表.....	17
表 7：砂勞越數位經濟機構代表參與名單.....	22
表 8：臺灣與多國媒合交流會流程表.....	27
表 9：臺灣得獎單位名單.....	31

圖 目 錄

圖 1：參訪悠樂居生活護理中心.....	9
圖 2：拜會馬來西亞貿工商會.....	12
圖 3：拜會馬來西亞醫療設備協會.....	16
圖 4：2023 臺馬資訊服務交流媒合活動大合照.....	21
圖 5：台馬雙方一對一交流媒合.....	22
圖 6：砂勞越數位經濟之 GDP 成長目標.....	24
圖 7：砂勞越 2030 年 Covid-19 後數位發展策略 ¹	25
圖 8：參訪砂勞越數位經濟機構卓越中心.....	26
圖 9：舉辦 Taiwan Luncheon 臺灣與多國媒合交流會.....	31
圖 10：臺灣得獎單位合影.....	33
圖 11：沙勞越州總理出席頒獎典禮 圖 12：砂勞越原住民傳統舞蹈表演...	33

壹、參訪目的

為協助臺灣資訊軟體服務應用標竿案例輸出國際，並獲得交流媒合之機會，本署率團參加 2023 世界資訊科技大會（World Congress on IT, WCIT），帶領我國得獎單位與資訊服務業者，向來自世界各地的科技公司、專家以及政府代表進行交流，尋求數位科技領域的國際合作夥伴。另於峰會期間辦理「Taiwan Luncheon 臺灣與多國媒合交流會」媒合商洽活動，向國際展示我國在數位科技方面的優秀成果，提高我國在全球科技領域的知名度，並促成亞太資訊服務產業合作。

2023 世界資訊科技大會於馬來西亞砂勞越州的古晉舉辦，該國地處東南亞，於全球經濟戰略位置中佔有一席之地。作為一個多元化且出口導向的國家，其經濟發展緊扣地緣政治，並與全球供應鏈緊密相連。近年來，馬來西亞政府積極推動資訊科技產業的發展，提供了多種政策和經濟措施來吸引國內外投資者，將該地區打造為東南亞最具競爭力、發展最迅速的資訊服務業市場之一。

馬來西亞政府於 2021 年推出「數位經濟藍圖 MyDIGITAL」政策，目的是透過數位轉型，讓馬來西亞成為高收入國家及區域經濟體的領導者。該藍圖除描繪數位經濟對國家總體經濟產生貢獻的願景，也為推動全國數位化及彌平數位落差奠定了基礎。

砂勞越州政府便是依據上述藍圖推出 Covid-19 後數位發展策略 2023（Post COVID-19 Development Strategy 2030, PCDS 2030），希望透過該發展策略讓砂勞越州在 2030 年成為由數據和創新驅動的繁榮社會，每個人都能享受到經濟繁榮及永續的環境。由於砂勞越主要經濟來源是能源、農業和旅遊業，面對環境變遷及疫情影響，數位轉型的需求逐年上升，因此本次出國行程包含帶領智慧農業等資服業者，拜訪砂勞越數位經濟機構(Sarawak Digital Economy Corporation, SDEC)，協助業者瞭解當地投資環境並善用優勢爭取潛在商機，藉此達到臺灣數位實力輸出國際之目的。

此外，馬來西亞政府除持續推動數位經濟藍圖政策，其 112 年 9 月 1 日宣布推出「2030 年新工業大藍圖」(NIMP 2030)，規劃於 7 年內投資 950 億馬幣，推動包含醫療儀器等 21 項產業的數位化與自動化發展，以創造高經濟價值與收入，加速馬國產業轉型。

根據 GlobalData 報告，2023 年馬國 ICT 支出將高達 252 億美元，其中雲服務暨行動應用市場年複合成長率最高；又據 DataBank 調查，近 5 年馬國醫療支出占全國 GDP 4.73%，遠低於全球平均值 9.83%，顯示該國醫療市場仍有很大成長空間。綜上所述，如今不啻為臺灣智慧醫療與雲服務業者進入馬國市場的最佳時機。

本署爰帶領智慧醫療及雲服務業者，拜訪悠樂居生活護理中心，實地參訪馬國華人長照與日照市場的服務場域，並拜會馬來西亞醫療設備協會 (MMDA) 及馬來西亞貿工商會 (CITA) 等當地公協會，深入瞭解其市場需求並尋求策略合作等，另辦理「2023 臺馬資訊服務交流媒合活動」，藉由行銷與推廣活動協助業者開創國際市場，進而拓展海外商機。

貳、參訪行程

表 1：出國摘要表

日期	時程	內容
10/02 (一)	09:30-18:00	臺灣桃園國際機場至馬來西亞吉隆坡國際機場，並乘車移動至飯店
	19:00-22:00	團員交流、團務會議
10/03 (二)	10:00-12:00	參訪悠樂居生活護理中心(ELDERLOVE)
	14:30-16:30	拜會馬來西亞貿工商會(CiTA)
10/04 (三)	10:00-11:30	拜會馬來西亞醫療設備協會(MMDA)
	13:30-18:00	舉辦 2023 臺馬交流媒合活動 (本署人員 15:30 離開，乘車至機場)
	19:20-21:10	馬來西亞吉隆坡國際機場至古晉機場
10/05 (四)	10:00-11:30	拜會砂勞越數位經濟機構 SDEC Centre of Excellence
	12:30-14:30	舉辦 Taiwan Luncheon 臺灣與多國媒合交流會
	19:00-22:00	參與 WITSA 2023 ICT Excellence Award 頒獎典禮
10/06 (五)	10:05-19:45	馬來西亞古晉機場至臺灣桃園國際機場

參、參訪成員

表 2：參訪成員表

No.	單位	職稱	姓名
1.	數位發展部數位產業署	副署長	胡貝蒂
2.		專員	林家綺
10/2~10/4 參團人員			
3.	財團法人資訊工業策進會 數位轉型研究院	總監	徐志浩
4.		副主任	鄭乃豪
5.		專員	張銘珊
6.	永智顧問股份有限公司	營運長	顏素絹
7.	英特內軟體股份有限公司	營運長	唐嘉聲
8.	翰格雲端股份有限公司	海外副理	劉姝君
9.	智齡科技股份有限公司	商務總監	周侑德
10.		專案經理	楊若彤
11.	獵豹資訊有限公司	創意總監	李駿澤
12.	真茂科技股份有限公司	總監	林品延
10/5~10/6 參團人員			
13.	中華民國資訊軟體協會	副秘書長	張雅芬
14.		處長	高敏純
15.		專案組長	李欣怡
16.		專員	曾譽賢
17.	新北市政府資訊中心	科長	吳錦棋
18.		執行秘書	耿彥棋
19.		助理	王淑貞
20.	臺中市政府經濟發展局	副局長	李逸安
21.	高雄市政府資訊中心	副主任	陳志明
22.		副規劃師	陳竑旭

No.	單位	職稱	姓名
23.	財團法人資訊工業策進會	副院長(代理院長)	蒙以亨
24.	軟體技術研究院	正工程師	陳弘恩
25.	財團法人資訊工業策進會 數位轉型研究院	主任	林志杰
26.	工業技術研究院 服務系統科技中心	工程師	謝閔易
27.	普鴻資訊股份有限公司	董事長	林群國
28.	瑞思資訊股份有限公司	執行副總	袁紹清
29.		專案經理	彭睦桓
30.		專案經理	王英聰
31.		FAE 工程師	湯鴻繁
32.	國立中興大學產學研鏈結中心	營運長 (兼瑞思資訊顧問)	黃俊卿
33.	翼詠科技股份有限公司	執行長	蔡明哲
34.	采鑛數據科技股份有限公司	特助	陳怡如
35.	魚瑞生物科技股份有限公司	經理	蔡之庸

肆、行程紀要

一、悠樂居生活護理中心(ELDERLOVE)

(一)基本資料

1. 參訪時間：2023年10月3日(二) 10:00 - 12:00
2. 參訪地點：Unit SS-G-23, SS-G-24, & SS-G-25, Ground Floor, Skypod Square, Persiaran Puchong Jaya Selatan, 47100 Puchong Jaya, Selangor
3. 主要拜訪者：林進成醫生、許醫生
4. 單位簡介：
 - (1) 成立時間：2016年
 - (2) 理念：悠樂居是馬來西亞知名的照護機構，秉持著以長者為尊，以服務為榮的理念，提供高齡化社會一個健康、快樂溫馨，貼心的一人的生活照顧。悠樂居是長輩的另一個家，與照護者一起努力分擔家人的責任，讓長輩擁有更好的生活品質。踐行老吾老以及人之老的信念，用心樹立一個綠色意念寬敞、舒適優美的居住環境，設備齊全，悠樂居擁有專業的醫療團隊，並提供心靈成長等休閒活動，給予長輩們無微不至、暖心又保有人格尊嚴的照顧，讓長輩在悠樂居享清福，生活得更好，更有朝氣。
 - (3) 目標：在綜合性護理方面，除細節又貼心的長期安養護理，另將專業護理推廣至特別護理、醫療護理（個別手術後護理、傷口護理、造口護理、中風）、後期護理及康復物理治療服務，提供完整一站式的照護服務。
 - (4) 創辦人林醫生是馬來西亞內科及腎臟專科主治醫生，同時也創建悠樂居連鎖老年護理中心和線上醫療平臺，

致力將數位科技導入健康照護產業。悠樂居提供一款具有行動應用程式的特殊遠端監控健康手機 - MissiCare Phone，擁有測量心率及血氧濃度、GPS 定位、SOS 緊急服務按鈕、異常檢測警示及計步器等功能，可即時瞭解老年人的健康狀況。

5. 獲獎紀錄：2018 年大馬保健品牌獎

(二)參訪流程

1. 由創辦人林醫生親自介紹悠樂居生活護理中心的環境及各項設施。該中心內部裝潢以暖色調為主，力求展現家庭式溫暖氛圍，處處飾以長輩親手完成的畫作與手工藝品，給予被照護者受接納與關懷的感覺。
2. 悠樂居團隊說明，該照護中心提供多元化服務，在醫療方面，有定期的醫生診斷和護理檢查，以確保長輩健康得到及時關注；在飲食方面自有中央廚房，為長輩們提供均衡且營養的飲食，並照顧到特殊飲食需求。此外，照護人員會定期舉辦各種團康活動，讓長輩能夠建立友誼，共同享受生活的樂趣。足見，悠樂居於馬國長照市場具有照護體系先進且居住環境佳等優勢。
3. 惟透過實地參訪，觀察到悠樂居現場使用資訊系統輔助數量不多，例如照護者進行被照護者的資料管理等庶務，對紙本作業仰賴程度高，得以推估數位導入照護服務於馬來西亞尚未完全普及，可提供我國雲服務與智慧醫療業者亟待開發且商機豐富的新市場。

(三)參訪重點摘要

1. 悠樂居預計於明(113)年推出馬來西亞首個全面性的線上健康護理平臺，運用大量的偵測型醫療儀器上傳被照護者的身體資訊，彙集資料後進行管理；對於我國智慧醫療及

資料處理相關業者而言，可推薦資料彙整後的判斷模型與智慧運算建議等雲服務，雙方具有互補作用與合作機會，也能充分發揮我國數位科技優勢。

2. 我國智慧醫療業者如智齡科技、雲服務業者如英特內等，與悠樂居生活護理中心針對數位醫療及照護服務系統導入之可能性進行充分交流，於洽談中嘗試建立合作機會。
3. 創辦人林醫生表示，馬來西亞目前有 420 萬將步入失能或已失能之長者，因此長照與日照市場將越來越龐大，然而目前仍屬於低度數位化環境，臺灣業者投入初期，預計將投入大量教育成本，教導當地合作夥伴、照顧者與被照顧者熟悉數位工具，一旦成功，將獲取可觀的先行者優勢及業務成長。
4. 林醫生另針對馬來西亞特殊的人文環境與人口結構進行分享：馬國約七成人人口為穆斯林，深受宗教影響，其人生觀為「順應天命」，尚難接受長照服務，會影響智慧醫療業者進入市場的難度，因此相對來說，馬來西亞華人才是主力客戶，不論是人生觀或經濟能力，較能負擔中等甚至高價位的照護服務，如此拓展數位服務市場也較為可行。
5. 根據馬來西亞官方統計資料，2022 年該國總人口為 3,270 萬人，其中有 7.4% 超過 65 歲，已經步入高齡化社會且因人口老化導致醫療支出快速成長，政府也因此承諾將醫療保健支出改革列為中長期政策發展重點，預估在 3 年內，國內的長期照護需求將有顯著成長，尤其是經濟能力較高的華人退休族群，可預料將產生巨大商機。林醫生爰建議我國資服業者可從線上保健諮詢、亞健康族群管理身體資訊、與照護機構或醫療院所合作建立資料處理平台等角度拓展市場。

(四)小結

高齡化社會已為為世界各國人口結構的變遷趨勢，馬來西亞特殊的人口組成、宗教影響及經濟環境，導致照護服務市場的目標客群多集中於華人。我國智慧醫療與雲服務業者可把握馬國市場的數位科技供給缺口，鎖定亞健康與退休華人族群先推出簡易的雲服務，逐步教導使用者或當地策略合作夥伴瞭解數位工具的優勢與便利性，嗣推廣至照護中心及醫療院所，擴大服務藍圖。

(五)照片



圖 1：參訪悠樂居生活護理中心

二、拜會馬來西亞貿工商會 (CiTA)

(一)基本資料

1. 參訪時間：2023 年 10 月 3 日(二) 14：30 - 16：30
2. 參訪地點：Wisma WCC Bayu Lot PT 42020, Jalan Batu Unjur 7, Taman Bayu Perdana, 41200 Klang, Selangor

3. 主要拜訪者：

表 3：馬來西亞貿工商會出席人員名單

序號	姓名	身分
1	許志翔	會長
2	余羿慶	署理會長
3	SHIRLEY CHAN SIEW YOON	會員
4	ALLAN	
5	NG KIM HENG	
6	JIMMY	
7	BRYAN LIM	
8	VINCENT	
9	MELVIN PANG	
10	SHIRLEY GOH SEI LEE	
11	JEROME TAN	

4. 單位簡介：

- (1) 成立時間：2022 年
- (2) 理念：馬來西亞貿工商會(CiTA)結合超過 40 家以上馬來西亞本地各領域企業，凝聚會員資源和力量，成立宗旨為「以商會友，商贏天下」。目標為運用馬來西亞市場與外交優勢，協助企業打入東盟 10 國及回教國 57 國的巨大貿易市場。
- (3) 第一屆理事會成員於 2022 年 6 月在巴生宣誓就任，並由海鷗集團董事經理陳景崗擔任名譽顧問，葉龍俊擔任首屆理事會主席。
- (4) 會員涵蓋貿易、資訊、醫療、物流、食品等各行各業，旨在促成合作商機、分享資源和流通商務訊息，藉此打造馬來西亞最具品質的商會平臺，業務包含：
 - A. 提供市場趨勢、貿易政策方面的商業資訊和研究。
 - B. 長期經營新興商業服務領域，幫助會員瞭解相關市場環境與國際情勢的變化。
 - C. 安排商機對接、投資政策諮詢、政府官方會議、商品展覽及地點考察等一站式商會服務。

(二)拜會流程

表 4：拜會馬來西亞貿工商會流程

時間	流程	人員
14:30-14:35	交換名片	雙方
14:35-14:40	CiTA 代表致詞	許志翔會長
14:40-14:45	本署代表致詞	胡貝蒂副署長
14:45-15:25	CiTA 介紹	CiTA 代表
15:25-15:55	臺灣資服業者自我介紹	臺灣資服業者
15:55-16:25	綜合交流	雙方
16:25-16:30	致贈禮物、合照	雙方
16:30	會議結束	

(三)參訪重點摘要

1. 協助業者瞭解 CiTA 商會及當地產業趨勢變化，作為國內業者拓展馬國市場之參考：依據余羿慶署理會的經驗分享，華人至馬國落地生根的第一代經商者，面臨產業變革與經濟環境變遷，大多仍抱持「以不變應萬變」的心態，對於數位科技改變商業模式等較為排斥；相較之下，CiTA 商會成員多為企業二代、青年實業家、專業人士(如會計師)，針對現代數位科技抱持著開放的態度與較高接受度，適合我國資服業者洽商媒合及討論策略合作，作為進入馬國市場的樞紐。
2. 媒合國內業者與該會會員進行交流，洽談合作機會：英特內、翰格雲端、獵豹資訊進行簡報後，渠資源流程管理、資料處理、網紅行銷等資訊服務收穫高度關注，惟 CiTA 會員們說明，因馬國當地企業仍高度仰賴人工與紙本作業，對數位工具操作不慎熟悉，故建議我國資服業者先以試用版本推行簡單的數位化功能，作為拓展馬國市場的初期手段。
3. CiTA 許會長分享，目前馬來西亞的各行各業，相對於臺灣或日韓等數位先進國家，存在較大的數位升級缺口，例如

物流方案、醫療方案等，商機龐大，但雙邊國情與社會文化差異也將提升行銷及教育成本，建議我國業者可以多與當地華人工商會與相關協會交流，尋找合作夥伴以深入瞭解各項數位服務方案的落地規格，進一步尋求較穩健的推動方式。

(四)小結

馬來人佔馬來西亞人口七成，華人比例約 23%，印度裔及其他少數民族約 7%，然而華人卻幾乎全面掌控了各項經濟活動與資本，對比馬來人掌握政治與公權力，兩者目前達成微妙的政經勢力平衡。臺灣資服業者要打入馬國市場，建議可與當地華人商會、公協會、台商總會等組織合作，瞭解當前政經情勢與市場商情，再調整產品服務內容或行銷策略，並且合作對象推薦以企業二代或青年實業家為首選，對雲服務等數位工具接受度較高，也可降低教育成本。

(五)照片



圖 2：拜會馬來西亞貿工商會

三、拜會馬來西亞醫療設備協會(MMDA)

(一)基本資料：

1. 參訪時間：2023 年 10 月 4 日(三) 10：00 - 11：30

2. 參訪地點：MMDA, Malaysia Medical Device
(Association Suite A-807 Block A, Kelana Square, No. 17,
Jalan SS 7/26, Ss 7, 47301 Petaling Jaya, Selangor)
3. 主要拜訪者：Mr. Yong Tuan Heng 會長、Mr. Chua Siew Guat
秘書
4. 單位簡介：
 - (1) 成立時間：2005 年
 - (2) 理念：馬來西亞醫療設備協會(MMDA)屬非營利組織，
係根據馬來西亞政府監管醫療器械行業的指令而成立，
協會成員包含當地醫材製造商、進口商、供應商及跨國
公司等，為該國醫療器材行業重要組織之一。
 - (3) 目標：
 - A. 由具有代表性或影響力較大的會員，對馬來西亞衛
生部提出醫療器材行業的觀點和建議。
 - B. 促進行業內的合作與發展，協助會員瞭解市場需求、
技術創新和法規資訊。
 - C. 與各個政府單位針對醫療器械行業相關問題進行
互動，例如醫療器材工作小組(ACCSQ-MDPWG)、
亞洲醫療器材法規調和會(AHWP)、馬來西亞投資
發展局(MIDA)、馬來西亞科學工藝部(MOSTI)等。
 - D. 透過馬來西亞標準與工業研究院(SIRIM)技術委員
會和工作組的參與，就醫療器材相關政策和標準與
政府進行磋商。
 - E. 提供會員技能提升技術培訓課程、品質管制體系認
證、最新知識講座、公私部門間意見交流論壇等服
務，以協助會員提高專業技能和業務能力。
 - F. 致力於協助推廣馬來西亞政府政策與相關資訊，並
運用東南亞國際標準及品質諮詢委員會(ACCSQ)、

亞洲醫療器材法規調和會(AHWP)等組織舉辦的國際會議，提供會員有關醫材領域產業的最新發展消息。

(二)拜會流程

表 5：拜會馬來西亞醫療設備協會流程

時間	流程	人員
10:00-10:05	交換名片	雙方
10:05-10:10	MMDA 代表致詞	Mr. Yong Tuan Heng 執行長
10:10-10:15	本署代表致詞	胡貝蒂副署長
10:15-10:40	MMDA 介紹	MMDA 代表
10:40-11:10	本署簡介及臺灣資服業者自我介紹	徐志浩總監及臺灣團員
11:10-11:25	綜合交流	雙方
11:25-11:30	致贈禮物、合照	雙方
11:30-	會議結束	

(三)拜會重點摘要

1. Mr. Yong Tuan Heng 會長說明，MMDA 協會目前有超過 160 家業者，該會致力於免費協助業者向政府或市場溝通，是以臺灣智慧醫療與資服業者如欲打入馬國醫療照護市場，MMDA 樂於協助業者掌握資訊，並作為台馬雙方溝通的橋樑。
2. 會長分享，馬來西亞醫療器材行業具有高度進入障礙，依法定流程需先進行規格檢核，再進入國家安全規格第三方審核，並按照醫療法規嚴格審閱，獲准進口後又須遵循其他法律規範，由公部門核發許可，重重審核曠日廢時，投入的時間成本與審核費用高昂。因此會長強烈建議，我國智慧醫療服務整合的資服業者在進入馬國市場以前，最好先取得歐美地區國家認證，可加速部分審核流程。
3. 針對智慧照護服務的目標客群，會長推薦「Malaysia My Second Home (MM2H)」作為鎖定醫療照護市場的好機會。

MM2H 是馬國政府對移民打開的方便之門，符合相關財務與醫療標準的外國人可以長達十年居留簽證居住在馬來西亞，是以這個族群的經濟能力相對較高，較易推動數位照護與線上諮詢服務等，所以臺灣資服業者可打握此拓展機會。

4. 按目前馬來西亞的社會經濟環境，一般人民平均將 3-4% 收入用做醫療預算，臺灣資服業者在嘗試為智慧醫療雲服務定價時，可以參考這個消費比例，大約每月 250 至 350 元新台幣是馬國一般民眾可接受的費用範圍。
5. 自 2018 年至 2022 年，醫療器材產業已吸引 245 億馬幣(約 55.43 億美元)潛在投資額，並有望創造超過 4 萬個就業機會。而 2023 年至 2028 年複合年增長率(CAGR)將達 7.86%，這一優越表現將使馬國成為全球醫療科技產業之關鍵參與者。預計馬國國內醫療器材營收將大幅增長至 47.8 億美元。茲說明在慢性病患比率不斷上升以及人民越來越重視早期診斷與治療的推動下，加上先進國家與新興經濟體對醫療設備的需求激增，使得馬國醫療器材產業之未來發展備受期待。對於我國資服業者來說，目前醫療器材產業已經進入軟硬整合的世代，可將臺灣各種成功的數位服務方案導入馬國市場，開創標竿案例後可有效加速智慧醫療相關資服方案的落地與擴散。
6. 交流期間，MMDA 協會對真茂科技之肌少症 IOT 方案與握力器展現高度興趣，後續將追蹤洽談。

(四)小結

馬來西亞的醫療器材與智慧醫療服務產業仍有很大的成長空間，我國資服業者可把握機會搶佔市場，惟須謹慎評估馬來西亞的行政效率，是否按 MMDA 建議先取得美國或歐盟地區的

合規性驗證，以縮短審核時間；此外，馬國政府推出的「Malaysia My Second Home (MM2H)」為智慧醫療業者打開新思路，該制度吸引具有較高經濟實力且有意願長住的外國人赴馬，是值得開發的目標客群，臺灣業者可與馬國當地夥伴合作，針對該族群設計並推出相應的數位照護與線上諮詢服務等雲服務方案。

(五)照片



圖 3：拜會馬來西亞醫療設備協會

四、舉辦 2023 臺馬資訊服務交流媒合活動

(一)活動簡介

1. 基本資料：

- (1) 時間：2023年10月4日(三) 13:30-18:00
- (2) 地點：吉隆坡成功時代廣場酒店Manhattan V , Berjaya Hotel KL
- (3) 活動辦理方式：與馬來西亞數位經濟發展局(MDEC)合作舉辦本次交流活動，協助我國6家資訊服務業者發表

其雲服務方案，並與馬國26家業者(含資服業者、經銷代理商及客戶等)一對一媒合，拓展國際市場商機。

(4) 活動議程：

表 6：2023 臺馬資訊服務交流媒合活動流程表

時間	流程	人員
13:30-14:00	業者報到	-
14:00-14:15	主辦單位致詞	資策會 徐志浩 總監 MDEC Jesse Chooi 資深經理
14:15-14:25	指導單位致詞	本署 胡貝蒂 副署長
	貴賓致詞	駐馬來西亞台北經濟文化辦事處 章遠智 組長
14:25-14:45	馬來西亞數位趨勢發展現況	MDEC Jesse Choo 資深經理
14:45-14:55	全體合照	
14:55-15:45	我國資服業者介紹 數位解決方案	我國資服業者
15:45-16:00	中場休息	-
16:00-18:00	一對一媒合 (每輪 15 分鐘)	-

2. 馬來西亞數位經濟發展局(MDEC)介紹：

(1) 成立日期：1996年

(2) 地點：2360 Persiaran APEC 63000 Cyberjaya Selangor Darul Ehsan

(3) 代表人：Jesse Chooi資深經理

(4) MDEC是馬來西亞數位部管轄下的政府機構，旨在為馬國政府提供關於資通訊技術和多媒體業務的立法、政策建議。

(5) 服務項目：

- A. 馬來西亞數位中心(MDH)：為企業提供廣闊的空間以發展科技及擴展業務，也提供技術、資金、人才、合作夥伴等強而有力的協助。
 - B. eXpats服務中心：為企業客戶或外籍人士提供一站式的優質就業服務與諮詢服務。
3. 我國資服業者介紹：
- (1) 英特內軟體股份有限公司 Internet Information Co., Ltd.
創立於1996年，從技術起步，並以協助客戶創新商業模式為使命。提供穩定的企業整合系統，積極追蹤市場變遷，專注於未來趨勢。以夥伴關係、前瞻思維為核心價值，贏得客戶和市場信賴。英特內積極拓展東南亞市場，多元產品線包括DreamMaker企業雲端開發平臺和S-HR人力資源管理系統以及數位轉型商品Gogofom電子簽核表單，支援各個產業，近年持續擁抱變革，提供各領域靈活解決方案，近年投入醫療、照護相關產業的領域，持續有所斬獲。致力於創新和卓越，不斷進化以滿足客戶需求，緊跟時代潮流。
 - (2) 智齡科技股份有限公司Smart Ageing Tech Co., Ltd.
於2018年成立，由康仕仲博士組建高齡社會跨領域團隊。智齡科技專注於降低照顧者工作負擔、提升照護品質，透過科技輔助，結合專業照護經驗及資料探勘技術，產生高準確度人工智慧判讀，提升照護能量與效率。更在2021年獲得緯創、嘉新水泥等企業的資金挹注，目前已經服務超過750間長照、日照機構及居家服務單位，130,000名高齡住客、47,000位照護專業人士處理千萬等級的照護資料。
 - (3) 永智顧問股份有限公司 YC Holdings Inc.
於2003年6月成立，以「為下一代留下永續的地球」的

願景為基礎，並以「協助產業以最低成本減少溫室氣體排放」作為使命，十八年來以「誠懇、專業、永續、創新」之經營理念與價值來協助中央主管機關、地方政府規劃及建置溫室氣體管制相關法規及執行國際合作之工作，也協助企業進行溫室氣體減量工作，及規劃執行碳資產管理專案，提供企業碳資產管理的全方位服務。

(4) 翰格雲端股份有限公司 **ECMAKER INFORMATION CORP**

翰格雲端是一家提供雲端產品的公司，致力於開發、銷售和支援各種雲端解決方案，以滿足客戶的業務需求。主要產品包括雲端軟體應用、數據存儲、線上協作工具、虛擬化解決方案等。

翰格雲端軟體公司專注於協助客戶實現數位轉型，提高業務效率，並提供可擴展的解決方案，以適應不斷變化的市場需求。目標是成為客戶在雲端計算領域的信任夥伴，協助客戶在競爭激烈的數位時代取得成功。

(5) 獵豹資訊有限公司 **InfoCheetah Inc.**

獵豹資訊致力於網路資料搜集與大數據分析解決方案，提供行銷公司、電子商務公司或是法人機構商務數據系統服務。有多年的數位整合行銷經驗，近年更進一步發展 SAAS 線上服務，更低成本簡便的網紅行銷解決方案，推出「KOL Agent 網紅經理人平台」(www.kolagent.com)，在短時間內受大量企業和KOL創作者喜愛，成為市場重要的口碑行銷、體驗式行銷、網紅行銷平台，並快速與地方協會、政府單位與上市櫃公司聯盟合作。海外更授權美國、日本與馬來西亞等國家公司在地化運作。

(6) 真茂科技股份有限公司 Netown Corporation

真茂科技成立於2003年，以提高人類生活品質為宗旨，並以人性與創意的精神運用科技技術來增進人類生活福祉，創造更美好的生活環境。致力於智慧健康領域並與多家醫學中心及長照機構合作。真茂希望將科技導入健康促進，為全民創造能輕鬆了解自己健康及提供改善的完整健康方案提供者，如同其理念 “Your Health, Your Life, We Care” 。

(二)小結

1. 美中貿易戰帶動全球供應鏈大移轉，根據經濟部最新統計，2023年上半年臺灣對東協的投資金額為20億美元，超越中國大陸，已躍居我國對外投資地區之首位。東協近年積極推動產業升級與轉型，而馬來西亞為東協重要成員國之一，鄰近新加坡且具有數位轉型大幅升級空間，足以作為臺灣業者拓展東協市場的入口。
2. 本次帶領智慧醫療與雲服務業者赴馬拓銷，不僅是現場參訪醫療場域與拜會公協會，事前更委託馬國專業人士線上檢視業者的行銷素材，提出改善意見。如永智顧問、獵豹資訊等獲得較高的專家評分，反映業者在創新、靈活性及快速應對市場變遷等方面具有優勢，可更容易針對客戶需求進行客製化服務。而專家也建議我國業者，在行銷素材(如簡報)中多多放入數位解決應用方案實例，若能實際展示(如真茂科技攜帶握力器至MMDA展示)，更有助於新地區的客戶瞭解，並在行銷過程中添加馬來西亞相關訊息，更貼近本地化。我國資服業者吸取上述建議後，於10月4日的臺馬資訊服務交流媒合活動中，以簡明易懂的方式介紹自家雲服務產品，會場並設有展示攤位，供6家臺灣資服業者與馬國當地業者交流、媒合，現場氣氛熱絡。

3. 媒合成果：

- (1) 馬國照護教育產業業者RRM，將智齡科技的數位照護解決方案(JuboLink)導入期教材，雙方合作業簽署合作備忘錄(MOU)，擬定在地銷售策略並規劃在馬來西亞當地設立示範據點，預計3年內創造新台幣1,000萬元銷售金額，總利潤約30%，嗣後也持續尋找潛在護理機構，將智齡科技的數位雲服務推廣給更多長輩與照護者家屬。
- (2) 翰格雲端提供馬國業者試用其人資系統並持續洽談合作細節；馬來西亞貿工商會對英特內軟體的數位表單系統展現興趣；真茂科技以其握力器和肌力訓練評估系統，持續與馬方洽談合作機會；馬國綠色商業協會評估導入永智顧問的全方位減碳系統，促進企業永續發展。本次參團業者於拓展國際商機方面均有所斬獲。

(三)照片



圖 4：2023 臺馬資訊服務交流媒合活動大合照



圖 5：台馬雙方一對一交流媒合

五、拜會砂勞越數位經濟機構(SDEC)

(一)基本資料

1. 參訪時間：2023年10月5日(四) 10：00 - 11：30
2. 參訪地點：SDEC Centre of Excellence
Lot 3759 and 3760, Blok 9, Jalan Sultan Tengah Rampangi,
93050 Kuching, Sarawak
3. 主要拜訪者：

表 7：砂勞越數位經濟機構代表參與名單

No	姓名	職稱
1	Dr Khairul Hafiz Sharkawi	Head of Research & Product Development
2	Mr Syafiq Ismail	Senior Executive, Research & Product Development
3	Ms Errna Natasha Ramazi	Executive, Research & Product Development
4	Mr Wan Mohd Syahmi Wan Rushdi	Project Coordinator, Research & Product Development
5	Dr Dayang Hanani Abang Ibrahim	Deputy Director CENTEXS Digital Academy cum Head of CENTEXS Mukah Campus

4. 單位簡介：

(1) 成立時間：2017年

(2) 砂勞越數位經濟機構 (Sarawak Digital Economy Corporation, SDEC)是砂勞越政府旗下的機構，負責推動馬來西亞砂勞越的數位經濟發展。

(3) SDEC致力於建設砂勞越數位基礎設施，包括光纖網路、5G 網路、雲端計算等。截至2023年，砂勞越的5G網路覆蓋率達70%，且數位產業產值達100億美元，並於2023年爭取在首府古晉辦理WCIT 2023，致力推動馬國轉變為數位經濟強國。

(二)參訪過程摘要

1. 砂勞越數位經濟機構卓越中心(SDEC Centre of Excellence)，此為砂勞越當地新創育成及研究人員、大學和技術合作夥伴的一站式中心，可以利用技術合作夥伴平台進行相關研究，從而實現產品的商業化。隨著砂勞越政府推動Covid-19後數位發展策略，對於創新及人才產生大量的需求，而該育成中心也成為推動該政策發展的重要要素。
2. 本署帶領團員前往卓越中心參訪，作為112年8月SDEC主席Tan Sri Datuk Amar Haji Mohamad Morshidi來台參與「數位亞洲國際論壇(Digital Asia Forum)」開幕儀式並演講的回訪活動。在研究與產品開發主管Dr Khairul Hafiz Sharkawi的帶領下參觀了卓越中心，當中介紹了目前砂勞越州最新的創新技術，也為當地數位經濟發展環境進行介紹，並希冀未來與臺灣資訊服務業者合作，達到產業技術的合作。
3. 於實地參訪過程中，觀察到中國大型資訊科技公司(如華為)涉入程度頗深，經瞭解該中心獲得華為大量贊助，包含硬體設備、軟體、人才培育資源等，其監視攝影設備與監控軟體皆採用華為產品。囿於馬來西亞特殊的地緣政治因素，

臺灣資服業者進入馬國市場或尋求合作夥伴時，需審慎評估個資與資安保護措施，以保護自身與客戶的資訊安全。

(三)交流重點摘要

1. 砂勞越數位經濟藍圖，願景是將砂勞越從傳統的資源型經濟和社會轉變為環境可持續的技術驅動型經濟和社會，數位化加速是加強砂勞越經濟競爭力、創造就業機會和新一代數位產業以及發展充滿活力的科技產業的關鍵推動因素，最終目標是發展包容性數位社會和實現高收入到2030年。如砂勞越國內生產總值年增長率從2019年的每年3.4%躍升至2030年的2,820億令吉，並將家庭月收入中位數從4,000令吉(相當於1,000美元)，增加到 15,000 令吉(即透過PCDS2030計劃，期望實現3,300 美元)。

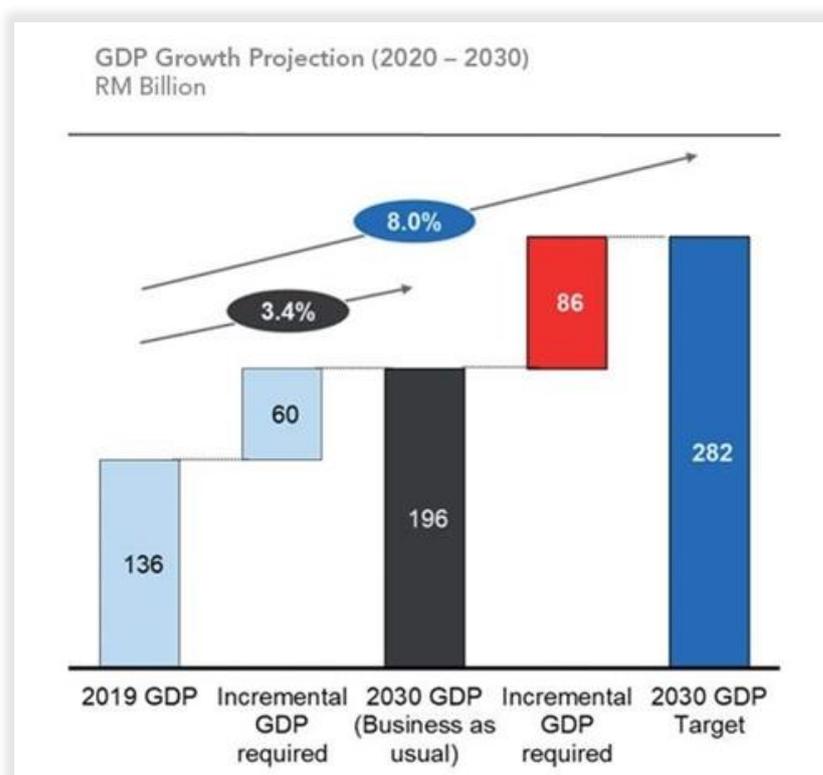


圖 6：砂勞越數位經濟之 GDP 成長目標¹

¹ 砂勞越政府 Covid-19 數位發展策略 2023 (Post COVID-19 Development Strategy 2030, PCDS 2030)

2. 砂勞越2030年 COVID-19後數位發展策略，以六大經濟領域作為增長引擎，並以七大要素進行推動。六大優先發展經濟領域包括製造業、農業、旅遊業、林業、礦業和社會服務。這六個經濟領域的成功需要獲得七個要素的支持，分別是數位轉型、創新、教育與人力資本、基礎設施、公用事業、交通和可再生能源。



圖 7：砂勞越 2030 年 Covid-19 後數位發展策略¹

3. 為此砂勞越州創立了砂勞越數位經濟機構等組織與各單位密切合作，加速砂勞越數位轉型。憑藉政府、企業和社會之間成功的戰略夥伴關係、精心規劃和對卓越交付的關注，讓砂勞越將成為一個由創新和技術驅動的繁榮社會。例如：砂勞越能源有限公司為新線路供電，現在是馬來西亞最大的再生能源生產商。砂勞越數位經濟機構SDEC，透過電信及智慧農業設備，在砂勞越農村地區進行數位連接開發，

以此展現砂勞越州對於發展數位經濟的企圖心，致力實現一個繁榮、可持續且包容的未來。

(四)小結

砂勞越州位於東馬地區，社會氛圍和吉隆坡所在的西馬相比，穆斯林宗教管制程度較為放鬆，整體而言更具有包容度。透過本次實地參訪可知砂勞越州政府對於外資以及海外數位科技導入抱持開放的態度，有助於我國資服業者進入該地區市場，惟受到地緣政治影響，中國大陸政府與陸資企業於當地的影響力也不容小覷，臺灣業者應審慎評估資安措施以保障安全。

(五)照片



圖 8：參訪砂勞越數位經濟機構卓越中心

六、辦理 Taiwan Luncheon 臺灣與多國媒合交流會

(一)基本資料

1. 基本資料

(1) 時間：2023年10月5日(四) 12:15-14:00

(2) 地點：婆羅洲會展中心

Meeting Room 13 (Forward Stage), Borneo Convention Centre Kuching (BCCK)

(3) 活動辦理方式：運用WCIT世界科技資訊大會會場展廳，廣邀前來參與大會的各國代表及業者共襄盛舉，聆聽我國優秀資服業者與本次得獎單位上台介紹數位解決標竿案例，現場亦開放媒合交流。

(4) 活動議程：

表 8：臺灣與多國媒合交流會流程表

時間	流程
12:15-12:30	來賓入場
12:30-12:35	司儀開場
12:35-12:50	本署胡副署長、軟協代表、WITSA 主席、ASOCIO 副主席、WCIT 主辦代表長官致詞
12:50-12:55	大合照
12:55-13:05	B2B 媒合平台功能說明
13:05-13:50	臺灣得獎單位與資服業者上台分享標竿案例
13:50-14:00	自由交流

(二)臺灣得獎單位及資服業者介紹

1. 財團法人資訊工業策進會

(1) **MARCH**多人混線高擬真人因模擬系統：建立之多人混線高擬真人因模擬系統，透過系統的建置，並透過數據監測，應用在人機協作，解決日益複雜的機器運作及安全防護問題等。

(2) 電子製造服務業韌性供應鏈的智慧預測分析系統IPAS：為電子製造服務業(EMS)開發韌性供應鏈的智慧預測分析系統，主要目的為解決EMS所重視的上下游供應鏈問題，減少預測風險。

2. 工研院服務系統科技中心

ICT 創新實現醫療轉型－iMAS(智慧醫療人工智慧輔助決策系統)：受經濟部技術處支持，開發智慧醫療人工智慧輔助決策系統，透過智慧醫療成像，結合數據分析，有效改善醫療人員管理負擔。

3. 新北市政府資訊中心

建構新北智慧城市的前瞻基礎建設－5G智慧共桿：建立5G智慧共桿系統，透過智慧電桿上的裝置運用，包括雷達感測、攝影裝置等，進行數據收集及分析，藉此輔助政府監測與治理。

4. 臺中市政府經濟發展局

臺中購物節平台：由經濟發展局攜手數位治理局進行APP整體服務優化，包括線上登錄發票、查詢中獎操作等。2023年透過APP提供市政智慧治理便民服務，資訊公開透明，也將「臺中購物節APP」升級為數位市民平台「臺中通」，有虛擬市民卡功能，並鏈結市府數位服務，也結合大型活動資訊，鼓勵市民多加運用。

臺中通目前持續擴充功能，包含串連支付繳費通系統，方便民眾繳交地方稅、行政規費等能，另也轉知活動資訊，後續將擴增功能，如增加繳費項目與支付工具等。

5. 高雄市政府

雄健康3.0共照雲：由本署支持開發。為提供市民打造智慧健康新生活，高雄市政府推動「雄健康3.0共照雲」，運用科技及數據治理模式，發展AI健康管家、心靈會客室、智

慧健康城等各項智慧醫療創新應用，透過LINE聊天機器人衛教諮詢，以AI輔助對話提供諮詢、門診追蹤、衛教等服務，有效提升醫療效率及健康服務精準度。

6. 普鴻資訊股份有限公司

於2000年創立，主要產品為支付應用、金融應用、資訊安全等解決方案。2022年推出「安控即服務」訂閱制資安產品攻元宇宙商機並進軍東南亞。

7. 翼詠科技股份有限公司

於2014年創立，專注於物聯網與智慧科技的創新與開發，並提供智慧澆灌系統、光積值精準澆灌、設施農業、溫網室、環境感測與數據收集等解決方案。已向全球約50個國家合作，其設備支援多國語系。

8. 瑞思資訊股份有限公司

於2017年創立，為臺灣自主研發資安軟體公司，專精於軟體派送的產品研發廠商，提供VANS弱點漏洞修補、GCB掃描檢測套用服務。積極開發國際市場新業務。

9. 采鑛數據科技股份有限公司

於2020年創立，專注於部署企業內部AI服務、生成式AI SaaS服務、數據分析儀表板等方案。支援多國語系，積極爭取國際商機。

10. 魚瑞生物科技股份有限公司

由國立臺灣海洋大學水產養殖學系於2021年專屬授權及技術入股所成立之學研新創公司，主要產品為Lipoplex口服生物製劑，整合健康魚苗及益生菌與配合飼料，提供智慧餵食、健康監測、生物量估算和追溯、水質監測，以及預防傳染病發生等解決方案，大幅提升養殖魚隻存活率。

曾榮獲第18屆國家新創獎及好食好事第四屆加速器種子計畫「食農潛力獨角獸獎」。

(三)小結

1. 為使臺灣優秀的數位解決方案讓世界各國看見，同時推廣資服業者的雲服務產品並鏈結國際，特運用與WCIT大會同地點之展廳，舉辦本次媒合交流會，由執行單位中華民國資訊軟體協會邀請日本、韓國、馬來西亞、泰國、希臘、埃及、阿根廷及南非等各國資服廠商代表，超過80人到現場參與活動。
2. 除各國業者，掌管砂勞越數位經濟政策的政府單位，包含砂勞越公共事業及電信部部長Datuk Haji Julaihi Bin Haji Narawi、砂勞越數位經濟機構主席Tan Sri Datuk Amar Haji Mohamad Morshidi及此次WCIT2023活動授權方WITSA主席Dato' Dr Sean Seah皆共襄盛舉，透過此活動瞭解臺灣在數位領域上的應用實例，互相學習及交流。
3. 過程中，執行單位也進行B2B媒合平台功能展示與說明，希冀透過此平台讓資訊服務不受時間及地域限制，協助買家無時無刻不能找到符合其需求的產品方案。嗣由WITSA ICT Excellence Award獲獎單位進行分享，再讓我國參團業者上台介紹智慧農業與雲服務產品，推動臺灣優秀的數位科技解決方案外銷，拓展與當地業者合作可能性。
4. 媒合成果：
 - (1) 瑞斯科技獲砂勞越工商聯合會Datuk Dr Philip Ting副主席邀請洽談合作機會；該公司另與中興大學合作推動「鮭魚返鄉人才培育」，攜手印尼、馬來西亞當地學校機構培育國際資安人才，如與砂勞越斯威本科技大學洽談人才培育機會，並且業與印尼UNS大學簽署合作意願書。
 - (2) 翼詠科技的智慧灌溉系統，除運用於農業或家用植栽外，亦可運用於智慧城市領域，支援多國語系，是以砂

拉越資訊通訊技術協會(SICTA)、砂勞越數位經濟機構卓越中心皆釋出合作洽談意願及招商優惠。

(四)照片



圖 9：舉辦 Taiwan Luncheon 臺灣與多國媒合交流會

七、參加 WITSA 2023 ICT Excellence Award 頒獎典禮

(一)基本資料

1. 時間：2023年10月5日(四) 19:00-22:00
2. 地點：普爾曼酒店圓形宴會廳
Colosseum Ballroom, Pullman Kuching
3. 主辦單位：世界資訊科技與服務聯盟(WITSA)
4. 我國提案單位：中華民國資訊軟體協會
5. 參與目的：臺灣得獎單位赴馬授獎

表9：臺灣得獎單位名單

No.	單位名稱	得獎獎項	名次
1.	新北市政府資訊中心	智慧城市獎	首獎
2.	臺中市政府經發局	傑出公眾合作服務獎	首獎
3.	資策會	傑出數位機會/包容獎	首獎
4.	資策會	傑出 AI 獎	首獎
5.	工研院	傑出醫療應用獎	亞軍
6.	高雄市政府	傑出醫療應用獎	佳作

(二)WITSA 與 WCIT 介紹

1. 世界資訊科技暨服務業聯盟(World Information Technology & Services Alliance, WITSA)成立於1978年，會員來自全球五大洲，逾80個國家的資訊與通訊同業團體組成，是世界最大的資訊科技服務產業組織。現任會長為馬來西亞Kok Wah (Sean) Seah。
2. WITSA定期舉辦世界資訊科技大會 (World Congress on Information Technology, WCIT)，自1978年第一屆在西班牙巴塞隆納舉行至今已歷經26屆，每屆WCIT活動皆獲主辦國列為該國資通訊最重要的盛事，並安排元首/總統/總理出席開幕典禮，以示國家的重視，是資訊通訊業的奧林匹克盛會。我國曾於2000年及2017年擔任主辦國，皆創下該活動之盛況。
3. WCIT除討論資訊創新趨勢議題、分享各國及企業尖端技術以外，亦辦理全球資訊科技應用傑出貢獻獎(Global ICT Excellence Awards)，遴選出優秀之數位服務應用案例，做為其他國家及企業之標竿。

(三)臺灣成就

1. 2023年全球資通訊科技應用傑出貢獻獎吸引了來自32個國家的提名，共計達到148份提案。經過激烈的競爭，最終有來自11個國家的34份提案脫穎而出，其中臺灣單位佔據6項國際大獎，展現臺灣在資通訊科技領域的卓越實力。
2. 本署透過「普及智慧城鄉生活應用計畫」，攜手高雄市政府打造「雄健康3.0共照雲」服務方案，榮獲「傑出醫療應用獎」佳作。亮眼的成績顯示臺灣數位解決方案在國際上受到高度認可，更展現中央和地方政府積極整合資源，為推動城鄉經濟發展與數位轉型共同努力。
3. 頒獎典禮隔日，得獎團隊參與由WITSA舉辦的WITSA 2023

ICT Excellence Award 國際記者會，輪流上台說明獲獎方案，並與來自8個國家的得獎者共同進行聯訪，讓得獎者獲得來自國際媒體的關注，成功展示臺灣數位科技產業實力和創新能力，並提升臺灣的國際知名度。

(四)活動照片



圖 10：臺灣得獎單位合影



圖 11：砂勞越州總理出席頒獎典禮



圖 12：砂勞越原住民傳統舞蹈表演

伍、心得與建議

本次活動旨在參與 2023 年世界資訊科技大會(WCIT2023)及全球資通訊科技傑出獎(WITSA 2023 ICT Excellence Award)頒獎典禮，並帶領業者拜會砂勞越數位經濟機構(SDEC)、馬來西亞貿工商會及智慧醫療機構等，另於舉辦媒合交流活動，協助我國智慧醫療、智慧農業及雲服務業者拓銷國際市場。

經實地瞭解馬來西亞在各領域的數位應用程度，並與當地數位經濟機構及公協會交流討論後，綜整以下結論供參考：

一、心得

(一)馬來西亞作為東南亞地區重要的經濟角色，且該國政府透過數位經濟藍圖政策積極推動各行各業數位轉型，為國家經濟發展奠定了基礎，也為馬來西亞各州提供明確的發展方向，例如砂勞越州即根據前述藍圖制定 Covid-19 後數位發展策略，運用其獨特的天然資源與農業、旅遊業等產業結構，加強智慧農業科技發展以適應環境變遷。馬來西亞對數位轉型的急迫性與數位經濟發展潛力，為臺灣資服業者推廣數位解決方案的商機。

(二)另透過各場參訪與拜會，本次團員亦藉由實地觀摩及交流瞭解馬來西亞特殊的人文社會與地緣政治影響：

1. 拜會政府管轄機構：透過拜訪砂勞越數位經濟機構(SDEC)，深刻瞭解砂勞越州政府在推動數位經濟發展方面積極的態度。其六大經濟領域的發展基礎以及七大支持要素的明確定位，為臺灣資訊服務業者在砂勞越州找到了具體合作範疇。而實地參訪其卓越中心，瞭解當地新創育成中心的運作模式—與國內外企業合作、積極獲取外部資源，規劃展覽及教學區，為馬國新創業者提供展示技術/產品、培育數位人才及交流媒合的場域，也為臺灣資訊服務業者提供瞭解馬來西亞數位領域技術及尋求合作的機會。

SDEC 人員說明，受中美貿易戰影響，供應鏈轉移已蔚為趨勢，並且馬來西亞並未特別傾向中、美任何一方，意欲掌握這股熱潮，躍升為國際大廠選址投資的熱門地區；我國資服業者若欲進入馬國市場，除了經濟因素，仍應考量以上政治情勢影響。

2. 拜會當地公協會：透過拜訪馬來西亞貿工商會及醫療設備協會，協助我國資服業者與當地公協會建立合作基礎，拓展人脈以瞭解市場趨勢。前述組織成員均不吝於分析馬來西亞人文社會與經濟、宗教特色，並闡述臺灣資服業者進入馬國市場可能面臨的優勢與障礙，使本次參團業者獲得寶貴的資訊，在制定行銷推廣策略時可事半功倍。

按公協會成員分享，移民馬來西亞的第一代華人非常重視後代教育，以勤儉、守成為首要美德，相比之下，其二代、三代等青年實業家對數位轉型接受度較高，而馬國當地主要種族馬來人，由於絕大部分經濟活動皆由華人掌握，因此馬來人緊緊控制政府權力、極度排斥華人再獲取政治力量，且近年來，馬來人為鞏固其種族地位，採取大量宗教管制措施，其公務機構第一線服務櫃檯甚至以馬來語為主要溝通方式，一般民眾若使用英文或中文諮詢事項恐產生溝通障礙。是以公協會成員建議我國資服業者進入市場前最好先取得歐美地區相關認證，並與當地夥伴建立合作關係，以減少進入障礙。

3. 參訪當地醫療服務業者：經由實地參訪當地長照醫療服務機構悠樂居生活護理中心(ELDERLOVE)，並與創辦人林醫生交談，瞭解華人具有優良的經濟能力，並且對於「老有所依」、舒適的老年照護環境有較高需求，是為馬來西亞長照與日照市場的目標客群，林醫生更推薦馬來西亞政府刻正推行的「Malaysia My Second Home (MM2H)」作為開

創新市場的絕佳機會，藉由把握高收入、高消費的潛在外國移民，將臺灣高品質的數位解決方案打入馬國智慧醫療市場。

(三)參與WCIT2023 盛會並舉辦交流媒合活動:臺灣於 WITSA 2023 ICT Excellence Award 共獲得 6 座國際大獎，成果斐然，顯示臺灣在資通訊科技應用方面的傑出貢獻，已受到了國際評審的高度肯定，此次前往馬來西亞參與 WCIT 2023 盛會並舉辦 2 場次媒合交流會，吸引了各國業者參與，也為臺灣得獎單位及資訊服務業者提供了在國際舞台上展現優秀成果的機會，進一步擴展了臺灣在數位科技領域的國際影響力。

二、建議

(一)鼓勵我國資服業者掌握赴馬拓銷數位服務商機：

1. 近年來 COVID-19 疫情導致的行動限制，推升各國對數位科技的應用需求。馬來西亞政府逢此時機推出數位經濟藍圖等政策，著重數位人才，促進企業採用數位技術，加強本地參與，惟仍有待資金、人力、技術等資源挹注。臺灣企業相對於馬來西亞來說，具備資通訊科技與資服方案之顯著優勢，更掌握數位轉型先行者關鍵知識與技術，在當地亦有華人工商協會與台商總會等諸多產業資源網絡，可藉由與目標公協會對接不同業者需求，提升我國數位轉型解決方案導入當地的機會，掌握新南向國家數位轉型之雙贏商機。
2. 馬來西亞擁有豐富天然資源 3,000 多萬的消費人口，近年來經濟成長迅速，已然成為東南亞第三大經濟體，除了擁有龐大內需市場及高素質人力等優勢，我國與馬來西亞具有文化、社會習俗相近性，馬國為數眾多之留臺優秀人才在各領域具有重要影響力，更是拓展雙邊關係之助力；同時鄰近商業與金流發達之新加坡為許多經貿往來之重鎮，

但新加坡設點或經營展示的成本皆比較高，馬國具有鄰近新加坡國卻在經營成本上更為實惠的優勢，我國資服業者可考慮以馬來西亞為前進東協國家的重要跳板。

3. 綜上，未來執行資訊服務業推廣相關計畫等海外拓銷業務時，可鼓勵我國資服業者把握赴馬先機，協助轉介當地公協會以瞭解政經情勢與市場商情，並鼓勵與當地業者進行策略聯盟，合作拓展數位服務市場。

(二)持續掌握市場動態，以協助業者調整行銷策略：

1. 馬來西亞因有馬來人、印度人與華人三大族群，其族群融合與衝突等皆為敏感議題，因此海外業者進入該國市場以前，必須確切掌握商業經營策略並挑選合適的合作夥伴。如馬來人的民族性較順應自然，所以服務方案以貼近自然素材、不鋪張且平價為行銷基調，而華人較重視家庭觀念且有經濟實力可以消費更多服務以照護長輩，可提供較多樣且價格較高的數位服務解決方案。此外，馬國當地的友華政治人物及商會也時常輪替，在不同地區適宜推出不同的優惠方案，如雪蘭莪州地區較為開放自由，相對發展較為容易。
2. 未來執行資服產業推動計畫，可先整合目標國際市場的政治、經濟、社會結構及需求，並訪談已具有國際推廣實績的業者，研究資服業海外拓銷成功策略，據以提供我國資服業者標竿案例，以加速優化落地方案與行銷策略；另於資訊服務業推廣相關計畫辦理產業數位轉型交流會時，亦可展示我國資服業者成功打入國際市場的案例，供其他業者學習與交流。

(三)協助資服及新創業者參與雲平台大廠或組織，共同行銷海外市場：臺灣業者拓銷國際時，常面臨價格競爭及信任度問題，而馬來西亞鄰接中國大陸，雙方產業交流及合作已久，當臺灣業

者加入爭取專案時，易碰到來自華為等大陸系統整合業者的低價競爭，致使媒合困難。因此未來執行資訊服務業推廣相關計畫，應整體性規劃臺灣資服產業拓銷策略，匯集優勢大廠與產業聯盟，「以大帶小」分享市場商情與行銷策略，互相搭建人脈管道以建立緊密的外銷策略聯盟，並與目標市場在地通路及海外公會等組織合作，提升臺灣資服產業形象。

(四) 廣續參加 WITSA 及 ASOCIO 等具代表性的國際組織活動，提高臺灣數位服務解決標竿案例之國際知名度：遴選我國優秀的資訊服務業者，提出數位服務解決方案標竿案例爭取 WITSA 及 ASOCIO 等組織舉辦之國際獎項，擴大臺灣產業於全球曝光度，並藉由參與展會的時機舉辦媒合交流會，尋求簽署 MOU 或策略聯盟的契機，另運用 ASOCIO 組織的 B2B 媒合平臺，促成我國與各國業者合作商機。