



專訪工研院生醫與醫材研究所所長邵耀華

推動「微創業」 協助 臺灣生醫產業快速壯大

為了讓團隊更有信心踏上創業之路，工研院除了在資金的募集上提供一臂之力外，更針對技術團隊最缺乏的行銷及業務能力，提供相關的商業訓練課程，且工研院也不遺餘力地為創業團隊爭取各種資源及提供顧問諮詢，務求能協助創業團隊打造出成功的商業模式。

撰文／陳玉鳳 攝影／蔡世豪

生醫產業的創業成功率，一向較其他領域來得低，探究箇中原因，由於投資金額龐大，且產品需經過漫長臨床實驗及認證，最後未必成功，這種種因素，很容易就讓有心創業者裹足不前，更需要推動的力量。工研院「微創業」策略推廣已在生醫產業有具體成果，透過持續開發相關技術移轉，鼓勵同仁親自投入創業。

以新藥開發為例，每案動輒便是 10 億美元以上的規模，以國際大廠的長期經驗，僅能做到 3% ~ 5% 的成功率。但是，一個成功的藥物進入市場，高額且長期獲利率是相當吸引人的。因此，生醫產品在研發期，行銷的是「本夢比」而非「本益比」。醫療器材新創事業，初期的投資額一般不必很高，以數千萬新臺幣的規模，進入臨床驗證，成功率雖較高，但是創新高風險的醫材的產品開發時程仍然是需要很長的，如何維持臨床需求，探索、持續的創新是相當重要的。

「臺灣的生醫產業需要規模化發展，而唯有新創企業遍地開花才能成氣候，」工研院生醫與醫材研究所所長邵耀華強調新創企業對於臺灣生醫產業的重要性，「所以，我們不僅持續開發關鍵技術，而且十分鼓勵同仁能將技術產業化，親自投入創業（Spin-in 或 Spin-off）。」

高齡化社會來臨 生醫及醫材市場夯

從市場成長性來看，生醫產業的確具有極大的發展空間，畢竟這是一個與個人生命及健康息息相關的領域，尤其是全球人口高齡化已是明顯趨勢，在壽命延長的情況下，追求更好的醫療及照護品質自是理所當然。此外，就在今年 2 月 4 日的世界癌症日，世界衛生組織發表了一份由國際癌症研究署（IARC）提出的報告，預測全球癌症將快速增加，未來 20 年的癌症新發案例將從 2012 年的 1,400 萬個案例增加至 2,200 萬名，增加幅度達 57%。

高齡化及包括癌症在內的現代疾病的增加，促使人們更渴求新藥物及創新醫療器材的誕生。僅就全球醫療器材市場來看，2012 年全球醫療器材市場規模為 3,046 億美元，預估 2015 年將達到 3,684 億美元，年複合成長率為 6.5%。此外，就藥品市場來看，2014 年全球藥品市場預期更可能突破 1 兆美元。

在如此龐大市場規模中，臺灣目前位置是在哪裡呢？根據經濟部最新統計，2012 年臺灣醫藥生技產業總營業額為新臺幣 2,670 億元，預估 2013 年生醫產業營業額可達新臺幣 2,810 億元，大幅成長 44%，其中 2012 年醫療器材營業額維持高檔，達新臺幣 1,092 億元，占 2012 年營業額 41.5%，成為推升臺灣生醫及醫材產業成長的關鍵。



邵耀華認為，透過自行創業，才能以企業主的思維思考技術與市場化的距離，且懂得行銷與技術具有同等重要性。

不走低價老路 創新才是正途

對照全球及臺灣的數據，可以發現仍有很大的市場空間可供臺灣生醫及醫材業者發揮，也的確有許多臺灣業者躍躍欲試，然而，邵耀華也直接指出臺灣發展生醫及醫材產業的盲點，就是大多沿襲電子資訊產業的思維，「我們在面對全球競爭時，通常採取的策略就是『讓產品更便宜』。」於是，就如同臺灣電子產業目前面臨的困境一般，許多臺灣醫材企業總是讓自己身陷在「競爭太激烈」、「利潤太低」，以及「淘汰很快」的危險困境中。

「我們該採取的策略是創新，提供效果更好的醫療及照護方式，這才是長遠之計，」然而，由於生醫及醫材領域的投資風險較大，且國內相關企業缺乏行銷 Know-how 及銷售管道，因此對於生醫及醫材創新技術的移轉並不熱衷，邵耀華不諱言在推廣過程中常常受到挑戰，企業最常提出的問題就是「究竟能不能賣？」在無法確定之前，廠商寧可錯過相關技術。

打造可行商業模式 吸引廠商併購

於是為證明技術有市場潛力，工研院想出了「微創

業」此一解套策略，鼓勵工研院團隊走出實驗室，投入真實的商業世界中。

透過自行創業，團隊才能以企業主的思維去思考實驗室技術與市場化之間的距離；才會懂得行銷及銷售管道與技術本身具有同等的重要性。

為了讓團隊更有信心踏上創業之路，工研院除在資金的募集上提供一臂之力外，更針對技術團隊最缺乏的行銷及業務能力，提供相關商業訓練課程，且工研院也不遺餘力為創業團隊爭取資源及提供顧問諮詢，務求能協助創業團隊打造出成功的商業模式。

透過自行創業證明技術及商品的市場接受度後，企業的併購將是微創業策略的下一步，因為證諸許多國際大廠的發展歷程，多是藉由併購小型企業才能快速壯大，且如此也才能協助臺灣生醫產業聚落的快速建立及擴大，並推動企業投入高值化領域。

邵耀華不諱言臺灣生醫與醫材產業錯失先機的憂慮，而「微創業」正是克服這些問題的解藥之一，接下來，今年預計將有 2 個團隊 Spin off，另外 3 個團隊將導入創業規劃，3 到 5 年內，預計將有多達 10 個技術團隊踏上創業之路。■