

微創業 大挑戰

撰文／張彥文

上一期的《工業技術與資訊》，我們將重點放在工研院輔導創新創業的任務，這一期我們持續討論這個議題。與上次不同的，這次的主題叫做「微創業」，且主要針對生醫領域。

為什麼會特別針對生醫產業？主要是相較於其他產業，生醫創業的成功率在臺灣一直偏低，部分是因為受限於投資成本及市場規模，另外則是因為不論是藥物、醫材，甚至是相關的醫療服務，都需要長時間的臨床實驗及驗證；因為人命關天，任何一個環節出錯，過去的心血就可能付諸流水。影響所及，不論是投資者或是創業家，對於生醫產業總是有比較多的顧慮。但是換個角度來想，生醫卻也是一個永遠不會沒落的產業，在人類要求生存的基本要求下，只要走對了方向，生醫永遠是有無限前景的。

既然希望無窮，那麼要如何克服生醫產業過程中的高風險？這也就是工研院進行生醫微創業的精神：由工研院選擇發展成熟，且市場需求度高的技術，直接由研發團隊出去成立公司。這樣的創業模式有幾個特色，首先，透過自行創業，技術團隊才能以企業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。其次則是解決技術商品化過程的承接問題，因為生醫產業的高風險，所以業界對新技術很容易裹足不前，由工研院自行出去成立新創事業，正是證明技術未來性的絕佳策略。

至於微創業的下一步，則是希望能夠透過併購形成產業聚落。因為生醫是資本密集的產業，許多國際大廠也都是透過併購相關技術得以壯大，若是這些微創業的新創公司能夠證明技術的可行性及市場的接受度之後，

就可以透過併購的過程，創造產業規模。如此才能擺脫過去臺灣過於集中醫材代工產業，容易陷入「競爭強」、「利潤低」、「淘汰快」的窘境。

而這次我們報導的三家公司，不論是技術或產品，都極具特色，像是台灣微創醫療器材公司，專注於高階植入式醫療器材，包括人工骨材、脊椎椎間融合器與固定器、創傷骨固定器、牙科骨粉等。全球整體醫療器材市場值每年超過 1,800 億美元，其中有 3 成是來自於高階植入醫材，其中骨科醫材市場即占有 5 成，若是能發展出一套具有技術特色的相關產品，就可以快速進入全球市場。

至於萊鎂醫材公司，其主力產品是「負壓式睡眠呼吸中止治療裝置」，睡眠呼吸中止症是指病患在睡眠期間重覆地停止呼吸，造成血氧濃度下降，睡眠也因此中斷。

可以想見，占人體活動一天 1/3 比重的睡眠若是夜不成眠，對病患的生活有多大的影響！而該公司執行長陳仲竹本身就是睡眠呼吸中止症患者，由他帶著團隊創業，將更能縮短研發的鴻溝。

相較於前二者的醫材公司，由女性 CEO 王藹君領軍的竟天生技公司，則專注於開發新穎藥物技術傳輸平台，利用微脂粒的包覆特性來增加藥物穿透率，能讓藥物僅針對局部作用，不會進入全身循環系統，如此能確保非病症部位不會受到藥物毒性的影響。

就像台微創總經理梁晃千所說的，只要把研發團隊丟下海，他們就自然能學會游泳。這些過去學有專精的博士們，正投入微創業的大挑戰中，要為臺灣的生醫產業創造一個新的方向！