



筑波科技
董事長
許深福

破繭而出

3C加值3醫 航向新藍海

如何目睹客戶從代工思維的框架中掙脫？如何在科技強國角力的夾縫中生存？而我們又如何破繭而出並找到新的應用藍海市場？整合電子技術與醫療應用的筑波科技董事長許深福認為，所有的機會和創新，來自於更多跨領域的交流。

口述／筑波科技董事長許深福 整理／陳玉鳳

許董事長分享作為在藍海中戰鬥的航行者，獨行俠肯定走不遠；必須與他人一起揚帆前行，才能探索遠大的航程。我認為與外界的合作框架是「有機的」（Organic）——所有合作都是進行式，在下一刻就可能迸發新的合作。基於這樣的思維，筑波科技非常期盼透過與工研院、產業界的

合作，共同建構「從3C到3醫」的產業鏈平台。

2000年我創立筑波科技，開始投入無線通訊軟硬體整合及、微波測試相關領域解決方案，和台灣無線通訊產業共同成長。一路走來，筑波在3C領域累積了各種技術實力。早在許多年以前，我就看到資通訊技術和醫療產業結合的可能性。台灣



台灣資通訊產業的強悍毋庸置疑，而台灣的醫療產業無論在醫療體系、醫療水準和醫療人才方面都極為傑出。若能結合，醫療電子將成為台灣科技產業的新藍海。

資通訊產業的優勢毋庸置疑，而台灣的醫療產業無論在醫療體系、醫療水準和醫療人才方面亦極為傑出。兩應用若能結合，醫療電子將成為台灣科技產業的新藍海。

於是筑波科技結合半導體晶片、醫學影像演算法、雲端技術、人工智慧（AI）、臨床醫師專業、醫療法規驗證與專利布局等各方技術，在2014年開始規劃「筑波醫電」（Ace Biotek），到了2018年，座落於生醫園區的筑波醫電大樓正式完工啟用，致力於人們早期病變篩檢系統的精準醫療設備產品研發與生產，期望可以減少病患及家人的遺憾。嶄新的筑波集團將持續率領者優秀團隊，期盼與客戶於台灣、中國大陸，乃至於全球完美接軌，攜手並進，共創雙贏的未來。

產業交流合作 追求共好

要完成這些目標，並非筑波可獨力完成，我們從「基本功著手」建立從3C到3醫（醫才、醫技、醫材）的產業鏈轉型平台。尋求跨領域人才及技術的合作促成及思維轉換，從傳統電子產業的優點，轉變成醫療電子產業所需的「共榮」思維。另外，一個重要觀念，即是電子產品可以講良率，但人命只有生或死，從事醫療電子業，我們務必將產品做到極致。

除了心態轉變，要想在醫療電子產業成功，還必須掌握三大關鍵：時間、人脈和技術。人脈方面，一定要敲開醫生的門，有了醫生的加入，可以確保產品開發的專業知識（Domain Knowledge），目前筑波已經和台大、北醫、榮總、三總、輔大醫院及義大醫院的百位醫生接軌。技術方面，則要想辦法利用並整合現有技術，開發出新產品，實現新的應用，例如結合AI、雲端、太赫茲光譜及細胞工程技術，將於智慧醫療及精準細胞治療創造出更多醫療突破。

打造理想公司 承擔社會責任

投入醫電產業，除了商業考量，我們還要著眼於企業承擔的社會責任，懷抱著「社會因我們的存在而更好」的創業目標，公司剛成立時只有12人，經營也才剛滿1年多，我們就舉辦「筑波木笑盃」全國青少年網球錦標賽，今年已經邁入第17屆，這是筑波人自願的行為，對我來說，也是理想的實現。

筑波秉持社會因我們的存在而更好的創業目標，現在，我們還希望能照顧到更多病人和家屬。整個醫療的產業樹（Industry Tree）需要更多業者和人才加入，才能茁壯長大，筑波醫電自認為這棵樹的播種者和灌溉者，深切期待大家能共襄盛舉。我也期盼能和工研院合作，筑波扮演起橋樑的角色，將工研院的研發能量，與台灣之外的客戶應用端連結，一起跨入醫療產業，讓更多人可以受惠，活得更好。■