



安侯建業

科技醫療投資 調查報告

2021

出版序

科技與醫療環環相扣，新技術將會帶領醫療生技領域走向新時代，提升產業競爭力。在台灣，我們亦可以觀察到，近幾年許多科技大廠紛紛投入醫療生技，融合自身技術，跨域創造應用價值。疫情逆勢助長了生醫技術的革新，並帶動智慧醫療產業成為未來一大亮眼的投資趨勢。KPMG安侯建業長期關注各產業整合轉型等相關議題，並實際服務國內主要資通訊科技大廠及全球性科技醫療企業，提供跨產業的串連服務，以協助企業拓展事業版圖。

近年來政府政策方向與租稅獎勵亦朝向醫療科技的產業整合，許多企業投資動向更加積極，KPMG透過此份調查報告深入剖析科技產業在生醫領域的投資布局與發展，在此份報告當中進行質性訪談及量性調研，除與8位醫療科技投

資企業及學研領導者深入訪談外，亦委由中華徵信所執行問卷調查分析國內大型科技企業在生技醫療產業的投資趨勢，並說明目前市場概況，從中發現科技醫療的發展有所變化，趨向於改善目前醫療環境與提供「預防」之能量，以「檢測」、「遠距」、「照護」為未來最具投資潛力之星。

數位醫療、醫療數據的分析應用很顯然地將不僅改變醫療院所內的醫療照護行為，對於未來健康照護的定義將更為擴大，從單純的照護行為擴大至更為廣義的大健康與健康福祉產業。KPMG將攜手科技及醫療產業界以更好的姿態面對後疫情時代的新常態，共同帶動下一波數位醫療革命。



寇惠植 Astor Kou
健康照護與生技產業服務
團隊主持會計師
KPMG安侯建業



蘇嘉瑞 Jarret Su
健康照護與生技產業服務
團隊主持人
KPMG安侯建業



連淑凌 Lillian Lien
科技、媒體與電信產業
主持會計師
KPMG安侯建業



鄭安志 Archie Cheng
科技、媒體與電信產業
營運長
KPMG安侯建業

前言

科技與生技醫療相輔相承，提升整體產業價值與效益

近年來，隨著5G、AI、數據資訊技術等日益純熟，生技醫療產業走進智慧化已成為企業發展策略之一。此外，台灣人口逐漸步入老齡化，對於醫療照護的需求將遠勝過往，而能推進生技醫療產業加速發展的推手則為新興科技與技術。這也是近來國內外許多科技巨頭以創新的商業模式跨足生技醫療產業的原因，擴增其研發與產品以發展新市場。兩大產業的結合，也促使整體產業價值與效益大幅提升。

綜觀全球，數位醫療的服務需求與日俱增，而市場的快速發展更是驅動新興科技與生技醫療產業串連的關鍵。許多大型企業與新創公司努力促使整體產業鏈建置更加完整。根據CB Insights統計，這幾年生技醫療產業的資金挹注持續上升，投資活動非常活絡，而在疫情爆發後，遠距化、行動化及虛擬化等數位新型態的醫療服務等更是加速前行，而數位醫療/智慧醫療領域則是兵家必爭之地¹。

根據市場調查公司 Global Industry Analysts的分析，全球數位醫療的市場預計2026年將達到4,569億美元，而2027將達至5,088億美元，以倍增之姿成長，意謂著市場的發展性潛力無窮²。數位醫療照護發展的領域範圍廣，涵蓋醫療

器材/輔具、穿戴式裝置、醫療資通訊平台、健康照護、精準醫療、生技製藥、智慧醫院解決方案等，企業如何統籌其資源以發揮量能在醫療相關產業有更深入的鏈結、不僅在台灣本地並且拓展至國外市場？這是企業在投資布局策略上需面對的挑戰，以建構其永續發展力。

透視當前國內科技業布局生醫市場趨勢，KPMG力邀企業分享洞見

KPMG長期關注各產業相關議題，也服務國內外科技與生技醫療企業，提供跨產業的串連服務，以協助企業拓展事業版圖。近年來因許多企業投資動向更加積極，KPMG特別透過此調查，先以量化研究分析國內科技業大型企業在生技醫療產業上的投資趨勢，並說明目前市場概況。此次調查報告，KPMG委任中華徵信所執行，根據此調查報告發現，已投資的科技業著重的前三大領域為醫療器材及輔具、穿戴式裝置與醫療資通訊平台，而投資的方式多為資本投資與策略聯盟為主；調查中也針對各企業投資程度進行分析，結果顯示不論是已投資者亦或是規劃投資者，大部分的投入都是10%以下，少部分會投入11%~20%。另外，詢問企業在面對未來科技與技術的變遷，已投資企業認為未來三年最具潛力的領域為為健康照護(39.71%)、遠距醫療(32.35%)、醫療檢測(30.88%)，這代表未來在醫療上大家所關注的將著重於「預防」的概

¹ FINDIT【2021年台灣早期投資專題-健康醫療篇】乘風破浪而來 逆風高飛而上: <https://findit.org.tw/researchPageV2.aspx?pagelId=1800>

² COVID-19促使數位醫療投資市場爆發 2026年達4569億美元: <https://know.stpi.narl.org.tw/Post/Read.aspx?PostID=18023>

念。報告中也將探討企業面臨的挑戰與未來布局趨勢，將可提供予企業先進做為策略規劃上的參考方向。

此外，在次調查報告的質性研究中，KPMG特別邀請科技與生醫業界先進與專家進行深度訪問，分別就其在生技醫療產業的布局以及過去面臨的挑戰/機會與大家分享；多位科技業高階管理者提到，創新科技的研發與應用僅是較小的問題，但在產業背後的醫療制度、產業生態圈、市場需求度等，是進入市場前要盡快去克服的。許多業界先進明確指出，國內與國外的市場要同步經營，需要透過團結一致打國際盃才能發揮綜效。企業首先需定位產品/服務將提供予哪個族群客戶，例如，醫院、患者或研究機構等，不同類別客戶所要存取的數據資料與醫療器材也不盡相同，因此若沒有完整的生態圈支援，企業發展的腳步將受到影響。

根據天下雜誌報導，台大智活中心主任劉佩玲分享Healthcare Weekly調查，歸納出科技業跨足醫療產業易失敗的五項原因：(1) 對醫療整體生態系不甚了解、(2) 醫療領域專業知識不足、(3) 無法確時回應客戶需求且忽略客戶經營、(4) 較無完善的市場進入策略、(5) 缺乏良好的商業模式，這因素也是企業跨足產業時可加以評估衡量的³。

調查研究方法

KPMG科技醫療投資調查報告，委由中華徵信所針對近三年年營收皆達1億元以上或其有上市、上櫃、興櫃、公開發行之科技業進行問卷調查，共訪問了101位高階主管，調查期間為2021年5月至6月，深入剖析科技產業在生醫領域的投資概況與發展，透視當前國內科技業布局生醫市場趨勢。



³ 天下雜誌〈搶進智慧醫療大餅，科技大廠如何靠設計思考過關斬將？〉：<https://www.cw.com.tw/article/5117774?from=search>

Contents

6 臺灣科技醫療投資調查—
觀察發現

24 產官學領導者洞察與見解

臺灣科技醫療投資調查 —觀察發現



1

科技醫療投資現況

AI時代來臨，啟動科技大廠布局生技醫療產業

全球大型科技公司發展醫療保健也似乎成為企業策略布局的關鍵任務，多間跨國大型科技公司也於幾年前布局深耕，如全球五大科技巨頭(FAAMG，指Facebook, Apple, Amazon, Microsoft, Google)等⁴；近年來，Apple致力於讓iPhone轉變成為蒐集醫療、疾病、診斷等相關數據的各類疾病研究工具，透過不受時間空間限制的24小時監測，紀錄腦震盪、癲癇、憂鬱症、自閉症等各類症狀，追蹤並回報予各產學中心進行研究，讓數位醫療的發展更加精準到位⁵。而Microsoft則是運用AI、雲端、混合實境、和IoT等技術，在患者監視、臨床分析與Genomics(基因體學)提供更完善的醫療保健成果⁶，近年來發展愈發成熟的Azure Healthcare API可說明Microsoft在醫療產業版圖，此服務所提供的不僅是資料的擷取和管理，讓用戶進一步在雲端加速處理這些醫療保健資料，也可滿足真實醫療情境的需求⁷。Amazon在數位醫療上也有顯著發展，此外，他與J.P. Morgan及Berkshire Hathway合資一家專注健康照護商品的非營利公司Haven，致力於使醫藥廠商價格趨於合理。

觀察國內科技產業發展，台灣則有ICT產業的優勢，許多科技大廠在生技醫療領域已有多年專業發展，包括電子五哥、大立光、台達電、研華、聯發科等，但過去大多以ICT醫材製造研發為其布局重心，隨著AI、5G的前景愈顯明朗，政府與各大企業皆看見台灣醫療市場潛力龐大，且可投入的面向也趨向多元化。依工研院數據統計，台灣電子資訊產業一整年的產值約7.1兆，佔全球市場的5%，另外觀察到台灣醫療市場的內需年產值約為1.4兆，僅計算科技醫療行為只有約1,500億，要將科技能量延伸至生技醫療產業，台灣企業還有許多發揮潛力的空間⁸。

在此次問卷調查有效樣本中，67.33%已開始在科技醫療領域有所投資，而另外32.67%則已開始在規劃但尚未正式進行投資，依調查訪問數據比例，目前我國大型科技業已在科技醫療進行投資者的比例粗估為12.43%，正在規劃投資者則有6.03%，由此比例可看出，國內科技業跨足生技醫療的佔比不低，未來產業間合作的機會漸增也將成為市場趨勢。

⁴ 全球五大科技巨頭FAAMG攻智慧醫療 數位賦能正式進入AI時代：https://ibmi.taiwan-healthcare.org/zh/news_detail.php?REFDOCTYPID=&REFDOCID=0qekgwfn89namt55

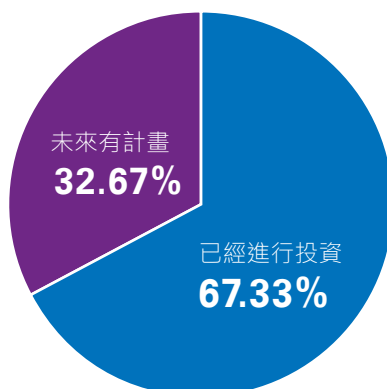
⁵ Apple: https://www.apple.com/tw/researchkit/

⁶ Microsoft: https://azure.microsoft.com/zh-tw/industries/healthcare/

⁷ IT Home 〈微軟擴展雲端健康保健服務釋出Azure Healthcare API〉：https://www.ithome.com.tw/news/146018

⁸ Gene Online 〈台灣AI 應突破框架，不要「大乖」：AI 醫療發展過慢癥結點〉：https://geneonline.news/ai-healthcare-conference/

科技醫療領域投資概況



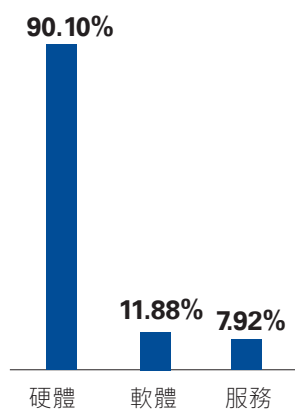
九成科技業為硬體供應商，跨足醫療建置創新產業鏈

此次調查之業者有9成以上提供硬體類之產品，硬體產品包含晶片、螢幕顯示器、半導體、封裝元件、印刷電路板、被動元件、不斷電系統、雷射二極體、光電元件、石英震盪器等不同之產品類型；提供軟體產品者則有11.88%、服務類別則佔7.92%。

國內ICT產業鏈發展成熟，各大IC設計、代工廠也必須轉型拓展新市場，以跳脫毛利率過低的困境，過去醫療產業為高專業度且進入障礙度

高的產業，但隨著產業創新布局，生技醫療被視為極有潛力的產業之一。舉例來說，緯創集團目前已投資國內外十多間醫療新創公司，發揮其在軟體設計與硬體製造的優勢，在生命科學儀、體外診斷器、光學影像設備、助行機器人智慧醫療等五大領域深耕，緯創也表示雖然起初是靠堅實的硬體代工跨足生技醫療市場，但真正能使企業長遠發展並成功的關鍵是軟體的應用⁹。如同現在許多台灣科技大廠的轉型之路，透過極佳的晶片、半導體、顯示器、被動元件各類產品等，打入醫療代工的供應鏈後，再輔以優質的軟體設計與資訊服務，創造智慧醫療的新價值。

受訪企業主要營業項目



⁹ IBMI 〈緯創醫學總經理黃俊東：科技+醫療闢新藍海〉：https://ibmi.taiwan-healthcare.org/zh/news_detail.php?REFDOCTYPID=0o4dd9ctwhtyurm0&REFDOCID=0qupy8iuxtuo8cf

生技醫療產業投資布局現況

2020年新冠疫情席捲全球，打亂了人民的生活，更是重創各國經濟體與產業供應鏈。儘管如此，在面對災難性的挑戰，許多大廠與中小型企業開始重視技術投資，逐步踏上數位轉型之路，使得新興科技在傳統產業上之應用有突破性的發展。根據KPMG Enterprise近幾期所發布《創投脈動：全球創業投資分析》報告顯示¹⁰，有許多行業如物流與外送服務業、金融科技、醫療生技，以及食品科技等，均因為新冠疫情被視為具有發展潛能，並吸引了眾多投資者的關注，尤其在醫療科技、生物技術方面備受業界矚目。我們在《2021科技醫療投資調查報告》中，特別針對我國已投資、預計將投資生醫領域之大型科技業進行問卷調查，深度探討台灣生技醫療投資布局狀況。

投資領域

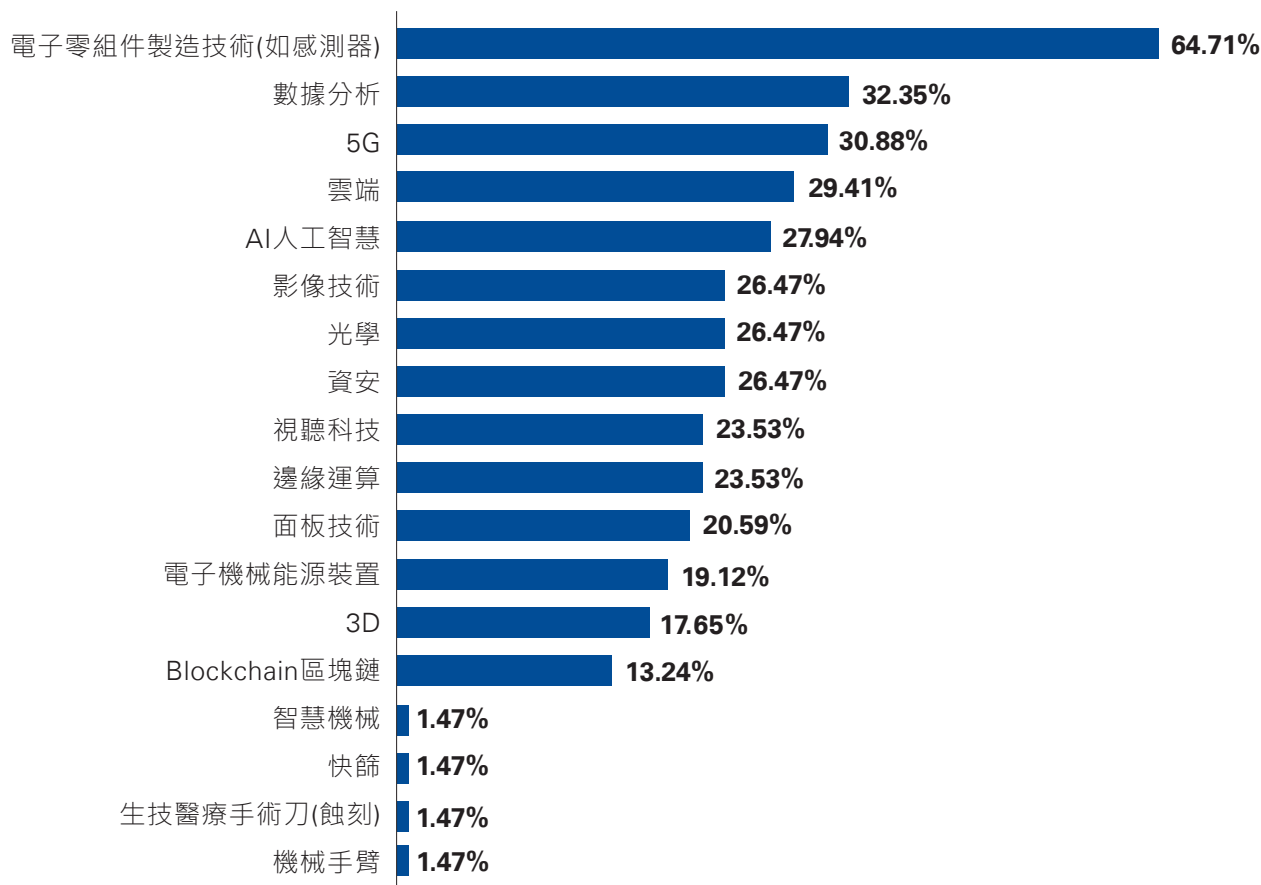
從歐美市場可見，在醫療院所高度仰賴高科技的世代下，眾多國際知名大廠正在這個領域中

積極布局，為醫療生技產業增添動能。而在台灣我們也觀察到，近幾年有許多科技廠紛紛投入醫療生技，融合自身技術，跨域創造應用價值。專家認為，疫情逆勢助長了生醫技術的革新，並帶動智慧醫療產業成為未來一大亮眼的投資趨勢。尤其是在AI人工智慧、5G應用突飛猛進的這幾年，科技業投資醫療生技已成顯學。新科技在醫療生技領域中的應用廣泛，目的多在提升醫療照護品質、醫療診斷的準確性，而我國大型科技業目前已導入醫療生技領域之技術繁不勝數，其中電子零組件製造技術被應用於已投資(64.71%)或規劃投資者(54.55%)位居首位，近年熱門的數據分析與5G技術則分別佔二、三名。專家表示，許多台灣科技大廠成立醫療事業群，除了因為本身擁有相關產品外，大部分為原有技術的延伸，尋找新的商業機會、擴大企業版圖。科技與醫療環環相扣，新技術將會帶領醫療生技領域走向新時代，提升產業競爭力。

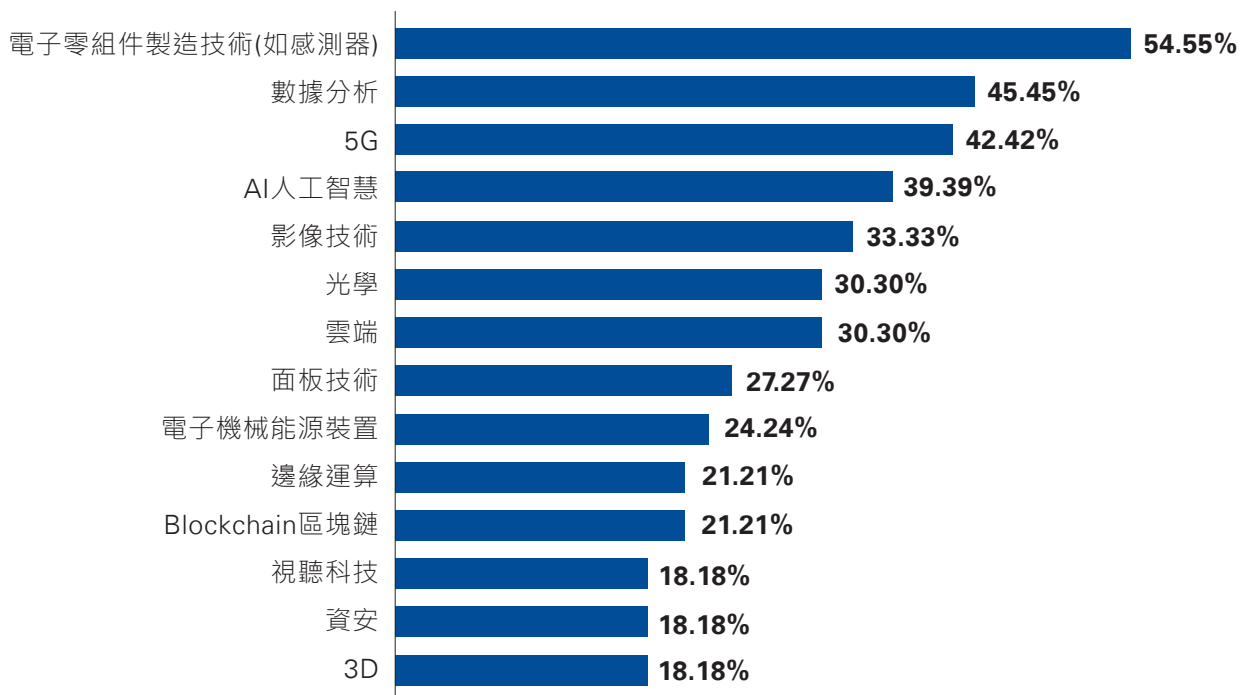


¹⁰ KPMG 《創投脈動：全球創業投資分析》：<https://home.kpmg/tw/zh/home/services/startups-innovation/venture-pulse.html>

已投資者在科技醫療領域使用的技術



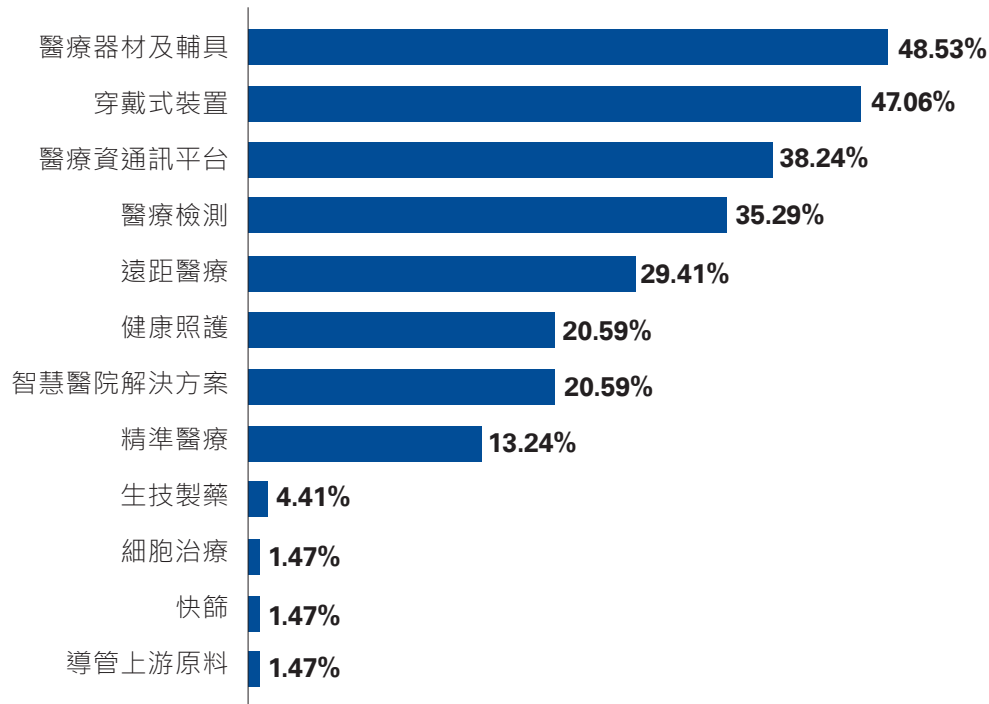
規劃投資者在科技醫療領域使用的技術



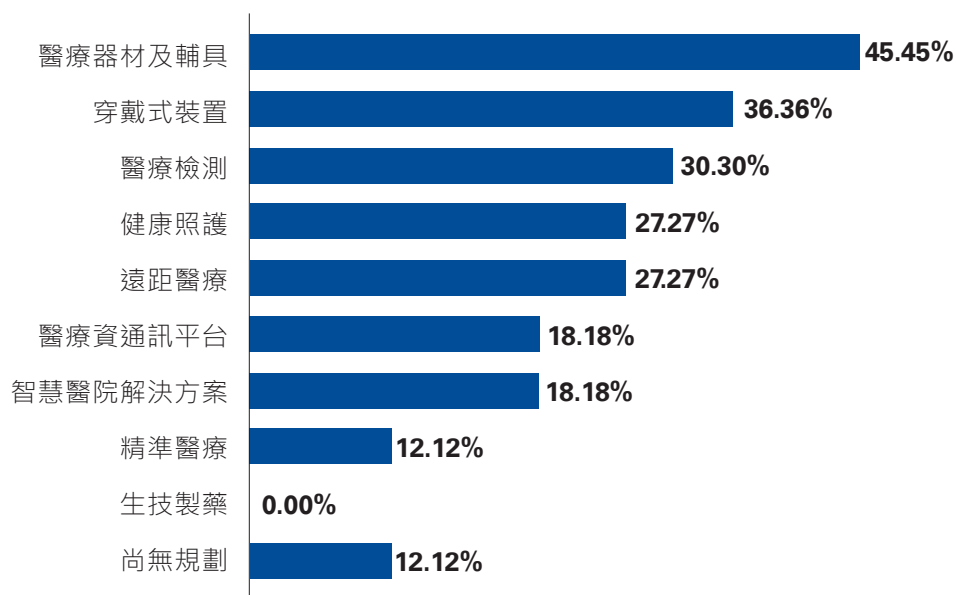
KPMG在此次的調查中也發現，已投資者在投資領域上的選定，醫療器材及輔具、穿戴式裝置與醫療資通訊平台為前三投資領域之大宗，

而從下圖可以得知，規劃投資者之領域選定也以醫療器材及輔具與穿戴式裝置為最優先考量之兩個領域。

已投資者在科技醫療領域上的選定



規劃投資者在科技醫療領域上的選定



從科技到智慧醫療，鴻海早在多年前將數位健康作為發展重點，積極布局生醫領域。2009年鴻海轉投資康聯生醫，藉著母集團本身的高科技優勢，串聯人工智慧、大數據整合個人健康資訊，著手預防醫療領域，在醫病關係中提供客製化的服務¹¹。鴻海在今年(2021)亦宣布將與英國新創公司GyroGlove合作，專注於數位醫療、穿戴式裝置上的研發與行銷，更預計在台灣設立研發中心，投入更多AI、數據技術在醫療創新產品上¹²。除了著眼於科技醫療，鴻海集團亦攜手台康生技，投資製藥業，擴展他們的醫療事業版圖。隨著台灣人口結構逐漸邁入高齡化，長期照護與精準醫療吸引了許多投資人的目光，除了鴻海以外，緯創、廣達、仁寶以及佳世達等也在生技醫療領域中佔有一席之地。在眾多科技廠中，緯創集團投入醫療事業已逾多年，主要結合本身ICT專業技術，瞄準生命科學儀器、體外診斷、外骨骼機器人、醫療數位化平台等領域之商機¹³。而仁寶與廣達利用5G、網通技術，研發出醫療物聯網產品，布局穿戴式裝置、身體即時監測市場。其中，仁寶更是看準高齡化趨勢，在銀髮科技中挹注動能，推出長照和遠距醫療的雲端平台，串接政

府單位、地方機構，提供長者多方位的醫療照顧¹⁴。佳世達集團則是從醫療器材角度切入，致力於打造智慧手術房、智慧病房及醫療耗材；在血液透析方面亦是下了許多功夫，不僅整合旗下集團資源開發洗腎機，更是在海外設立透析器的生產線，專攻特定生醫市場。技術變革帶動消費行為不斷變化，AI人工智慧的應用將會是引領先驅，涵蓋範圍無遠弗屆，不只聚焦於精準治療，更能在預防、長照、診斷及醫務管理多元發展¹⁵。

投資方式

我國大型科技業投資生技醫療的策略分為多種方式。在此次調查中，我們觀察到已投資者多用資本投資的方式投資科技醫療，其比例高達72.06%，策略聯盟則是第二多的投資方式；至於在規劃投資者預計投資的方式上，策略聯盟的投資方式反而是規劃時的首選，或許是在踏入領域前，對領域的熟悉程度不如已投資者，故尋覓商業夥伴與合作之機會將是其初入領域時的首選。



¹¹ 康聯生醫：<https://www.healthconn.com/>

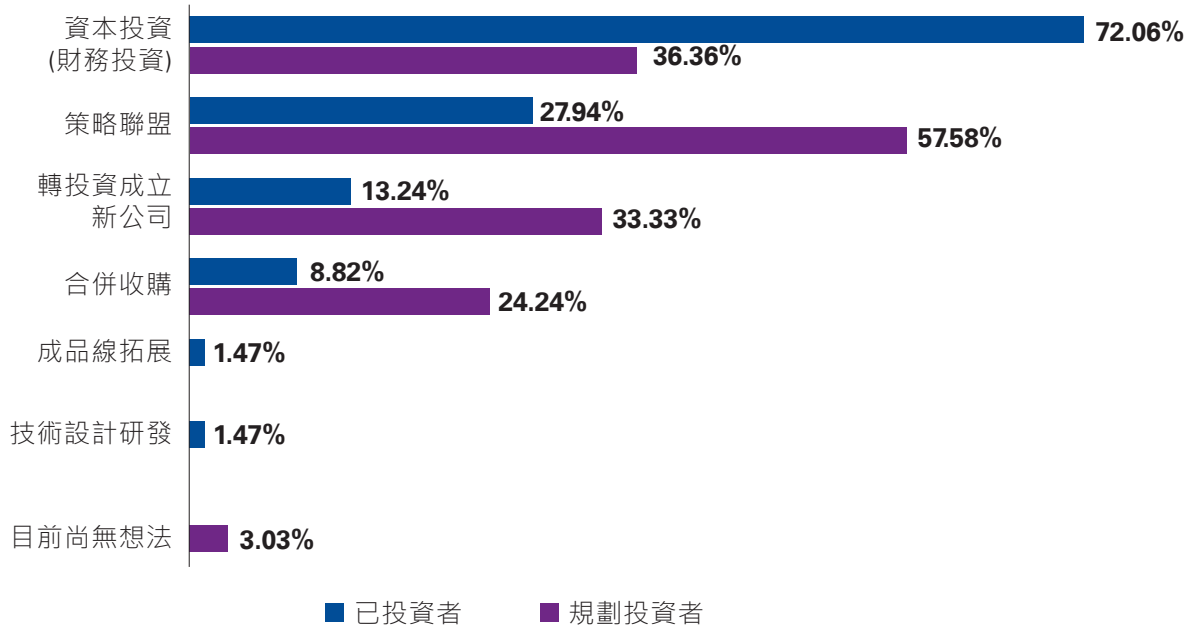
¹² 不只電動車，鴻海聯手 GyroGear 數位健康布局跨大步：<https://finance.technews.tw/2021/02/12/hh-gyrogear/>

¹³ 緯創醫療科技股份有限公司：<https://zh.wistronmedtech.com/>

¹⁴ 仁寶電腦企業社會責任報告書：<https://www.compal.com/CSR/ZH/download.aspx>

¹⁵ 智慧經營 / 佳世達醫療器材事業群總經理楊宏培 併購結盟 擴大醫療艦隊：<https://money.udn.com/money/story/8944/5126232>

投資科技醫療方式



以仁寶為例，截至目前已轉投資逾十家醫療相關的公司，挹注大把資金在以細胞治療為主的瑞寶生醫、研發細胞治療技術與產品的承寶生醫，更是跨足醫療器材、設備製造等領域；同時，也積極和醫療院所合作，建立智慧醫院及醫務管理平台，打造了企業自身完整的生醫供應鏈¹⁶。緯創則是在資通訊技術已奠定深厚的產業基礎，早期亦有轉投資醫療事業，在健康生技方面投入心力。近年來則成立兩家控股公司，整合集團旗下企業內外部資源，加緊腳步進攻生技、精準醫療的市場¹⁷。而佳世達集團投入醫療產業已逾15年，旗下包含位在中國的兩間綜合醫院，以及併購企業與自營醫療事業群。在2021年第一季營運報告中，佳世達集團提及其四大成長方向除了將持續優化現有事業經營、強力布局5G網通事業、加速智慧解決方

案開發以外，亦將心力投注在拓展醫療事業服務上¹⁸。

投資程度

除探討投資領域與投資方式，我們從下圖可見此次調查樣本中投資科技醫療領域的程度與其投資總額之占比。不論是已投資者抑或是規劃投資者，大部分的投入都是10%以下，少部分會投入11%~20%。而透過交叉分析可見已投資者，未來三年增加投資生技產業的比例，不論原本的比例為何，大部分的態度皆屬維持不變，但值得一提的是，已投資生醫領域比例達到50%以上的科技廠，在未來三年預計持續增加投資的比例高達62.5%，可見科技醫療應用的議題具有潛在發展力。

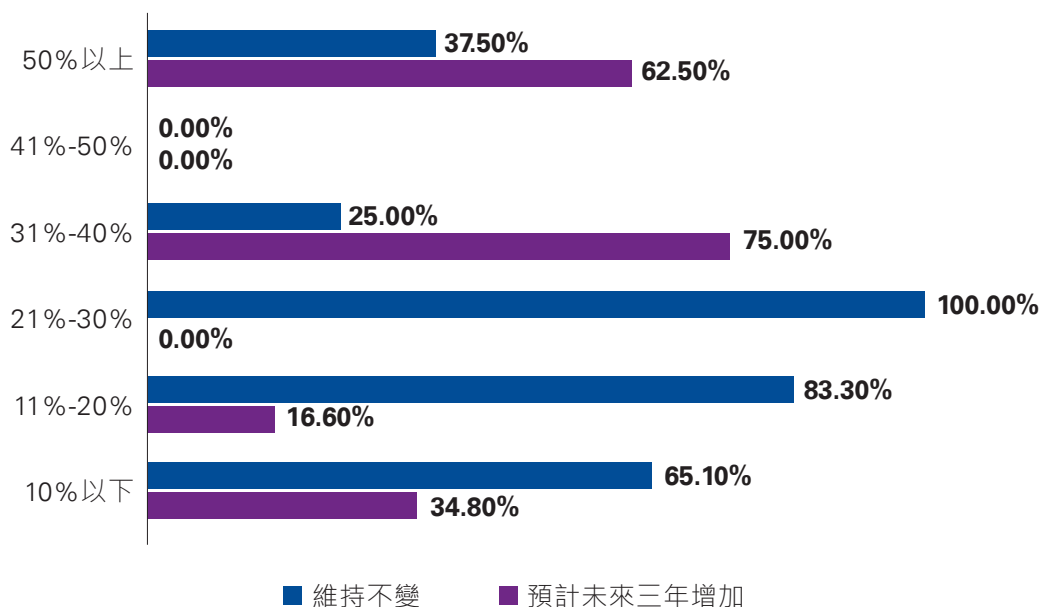
¹⁶ 仁寶電腦企業社會責任報告書：<https://www.compal.com/CSR/ZH/download.aspx>

¹⁷ 緯創醫療科技股份有限公司：<https://zh.wistronmedtech.com/>

¹⁸ 佳世達科技2021年第一季營運簡報：

[https://www.qisda.com.tw/UserFiles/2021%20Q1%E6%B3%95%E8%AA%AA%E6%9C%83-%E4%B8%AD%E6%96%87%E7%B0%A1%E5%A0%B1\(Final\).pdf](https://www.qisda.com.tw/UserFiles/2021%20Q1%E6%B3%95%E8%AA%AA%E6%9C%83-%E4%B8%AD%E6%96%87%E7%B0%A1%E5%A0%B1(Final).pdf)

已投資者目前投入狀況與未來三年調整比例



政府機關的支持

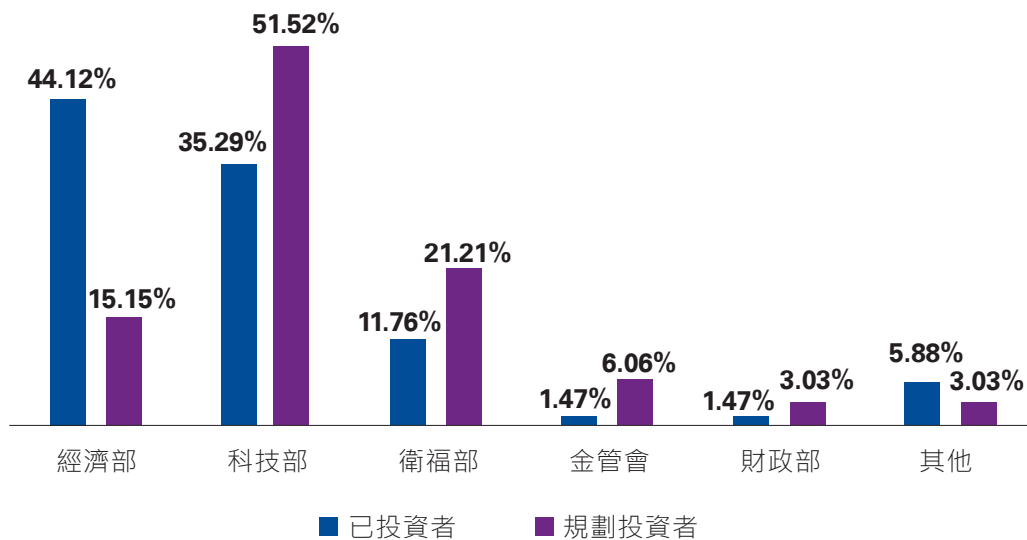
近幾年來，我國政府致力於推動「5+2」產業創新計劃，期盼在智慧化的浪潮下，升級台灣產業轉型、加值經濟成長。「5+2」產業主要包含智慧機械、亞洲矽谷、綠能科技、生醫產業、國防產業、新農業及循環經濟。其中，生醫產業被視為本計畫的重點發展項目。在世界經濟體系中，台灣科技與資通訊產業佔據相當重要之地位，我國政府偕各部會的支持，利用我們在高技術上的優勢與利基，延續「生醫產業創新推動方案」所建立之計畫，在生醫研發領域中，階段性地導入AI人工智慧、5G、雲端運算等數位科技，提升台灣智慧醫療水準，開拓更多的商業機會，為邁向國際市場布局。

在本次報告中，KPMG也特別針對我國大型科技業已投資與規劃投資醫療領域者，調查政府在推動生醫產業過程中所扮演的角色，以及他們認為所需要的官方資源有哪些項目。根據數

據結果顯示，已投資者以需要經濟部協助為大宗(44.12%)，規劃投資者則以需要科技部協助為大宗(51.52%)，推論是因技術導入後需要的協助較為實質補助或租稅減免等，投入前則較需要相關應用與技術之計畫之補助外，也能進而提升自身研發能量。



投資科技醫療最需要之政府機關協助

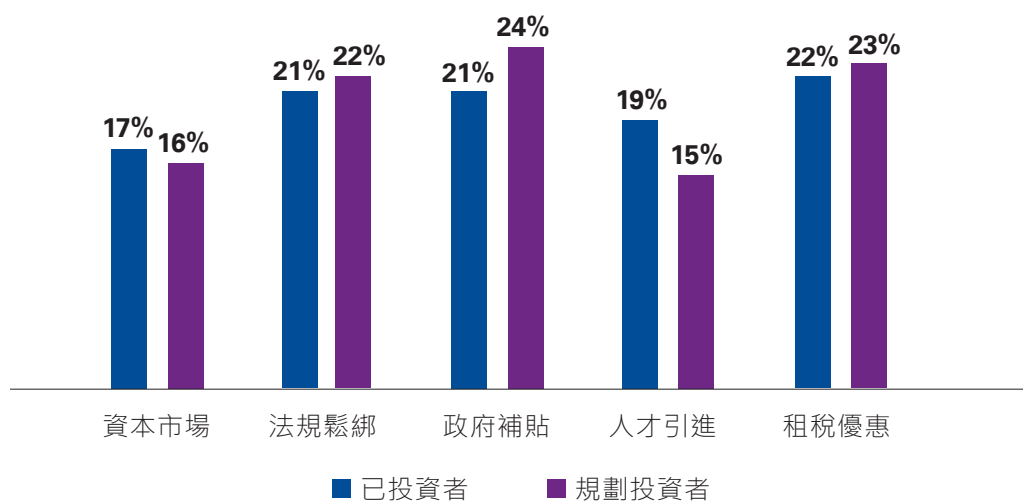


與此同時，我們也調查了國內大型科技業認為企業在協助生技醫療投資上最需要政府那些資源輔導。此次調查將政府機關所能提供之協助與輔導類型切分為5種，分別為法規鬆綁、政府補貼、租稅優惠、人才引進、資本市場並請受訪者針對其需求優先度進行排序。由下圖可知，數據結果顯示不論已投資或規劃投資者，其在法規鬆綁、政府補貼與租稅優惠上之計畫排序皆較高，已投資者認為租稅優惠最為重

要，規劃投資者則視政府補貼為最大需求。

目前我國經濟部所提出之中小企業發展條例與產業創新條例均有針對設備、研發及人才培育支出設立投資抵減條例，鼓勵ICT企業投入智慧技術，加強轉型帶動行業升級。生技醫藥產業發展條例修正草案也已正式將數位醫療納入獎勵範圍，除鼓勵生技與資通訊產業跨域發展，並朝研發與製造並重，將「數位醫療」、「精準

投資科技醫療最需要之政府資源輔導

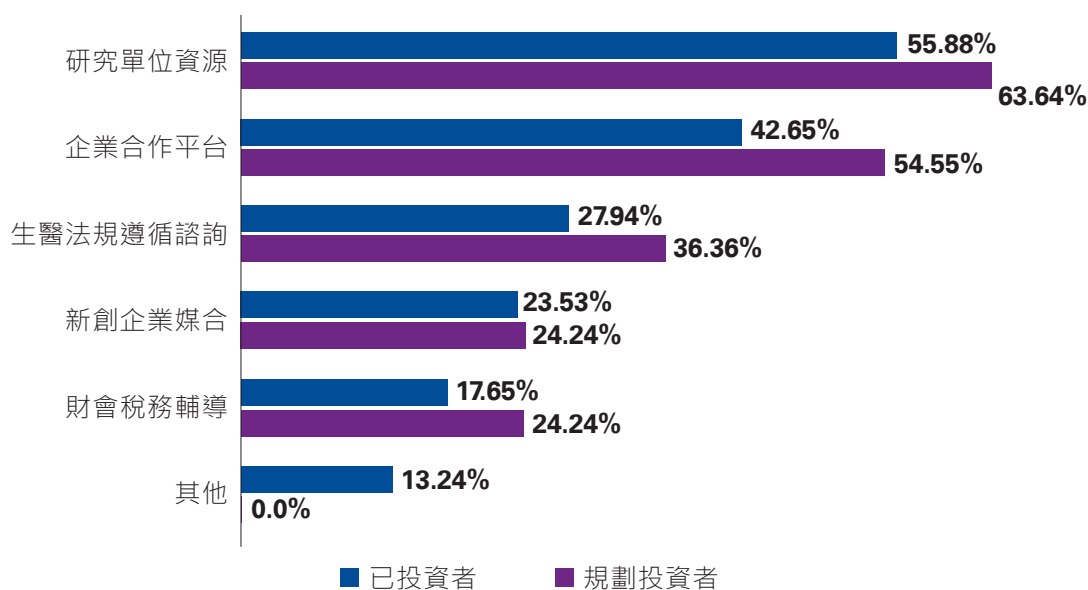


醫療」、「再生醫療」以及「受託開發製造(CDMO)」的業者，均納入該條例適用範圍。而為了完備我國生技醫藥產業，並從過去生技新藥條例的「研發」為主，新法則擴大整合為「研發」與「製造」並重，並運用租稅優惠，引領資金投入，強化留才攬才。優惠內容則包含研發人才培育支出投資抵減、生產製造機械設備的營所稅額抵減，員工獎酬技術入股或股權憑證的緩課、天使個人投資人免稅優惠及法人股東投資抵減等，將能加速融合科技醫療的跨領域發展，並促進產業多元化。

除了國家政策與法規的推動、改革之外，來自政府機關以外的支援，國內產官學研單位對於強化整個生醫產業鏈也是相當重要的一環。在本調查中可以觀察到，不論是已投資者或是規劃投資者，都以研究單位之資源為需求大宗，其次是企業合作平台，報告顯示新穎或完備技術、以及與企業之間的媒合管道能帶來較多的商機與利潤。技術融合、創新轉型、人才培育

三項議題，在科技醫療領域是不可或缺的關鍵元素，國內目前在精準醫療、生醫製藥上擁有相當多元的產學研究單位，包含工研院、中央研究院、國家實驗研究院，以及地方醫療院所等機構。科技與醫療的結合，亟需跨界、跨領域專業人才的支持。在台灣，企業聯手研究單位，共同組織醫療艦隊的案例不計其數，亦有許多科技大廠建立集團自身的研究中心，或與新創公司合作，積極招募產業專家投入創新研發。舉例來說，遠距醫療、智慧醫院近年來因應5G、AI技術興起而有了突破性的發展，廣達電腦和台大醫院合作建置「智慧遠距居家照護平台」，結合自身優勢—資通訊技術在遠距醫療上積極布局，讓病友不管是在醫院治療或居家照護都能達到全面性的關懷¹⁹；鴻海也在今年成立「鴻海研究院」，以AI作為基礎，延伸鴻海集團在人工智慧、半導體、通訊、資安、量子計算上的應用，投入大量研發資源，並預計未來更強化他們在自動車、智慧醫療、機器人等的技術融合²⁰。

投資科技醫療最需要政府機關外之支援、補助



¹⁹ 參閱https://www.most.gov.tw/folksonomy/detail/c4c164b5-3909-41bd-9ad8-f2674589b260?l=CH&utm_source=rss

²⁰ 參閱<https://www.bnext.com.tw/article/58117/foconn-2020-3plus3-institution>

數位醫療產業投資市場趨勢

企業普遍認為未來最具投資潛力的主要為「健康照護」與「醫療檢測」兩大領域

- 已投資者認為未來三年最具潛力的分別為健康照護(39.71%)、遠距醫療(32.35%)、醫療檢測(30.88%)；而在規劃投資者方面，醫療檢測(36.36%)、穿戴式裝置(36.36%)與健康照護(33.33%)為最具潛力的前三領域。

近年來科技公司與醫療系統合作，加速了數位醫療、AI與研發的創新，且疫情之下的全球檢測商機，數位健康與遠距醫療也大幅成長。《KPMG 2021健康照護CEO調查脈動報告》²¹中指出，65%的醫療照護產業CEO認為疫情讓數位醫療模式發生了根本性的改變；另也有62%的CEO則認為照護模式有了重大轉變。不管是在提供醫療照護服務上，也有協助擴增勞動力的效益，以及達到以患者為中心的最終目標。科技在整個醫療照護的轉型中發揮著至關重要的作用，今年國內政府研擬新版的「生技醫藥產業發展條例(草案)」將數位醫療納入適用範圍；成立「智慧醫材專案辦公室」，加速 AI醫療應用落地及智慧醫材商品化，也將讓未來科技發展有試驗場域。

此次調查報告透過對已經長期涉足生醫領域的科技業公司及未來有規劃欲投資醫療科技業的

企業進行調查，剖析科技業者認為未來三年數位醫療產業投資市場的展望及趨勢。數位醫療、醫療數據的分析應用很顯然地將不僅改變醫療院所內的醫療照護行為，未來對於健康照護的定義將更為擴大，從單純的照護行為擴大至更為廣義的大健康與健康福祉產業。

- 已投資者(39.71%)與規劃投資者(33.33%)皆認為健康照護領域潛力無窮

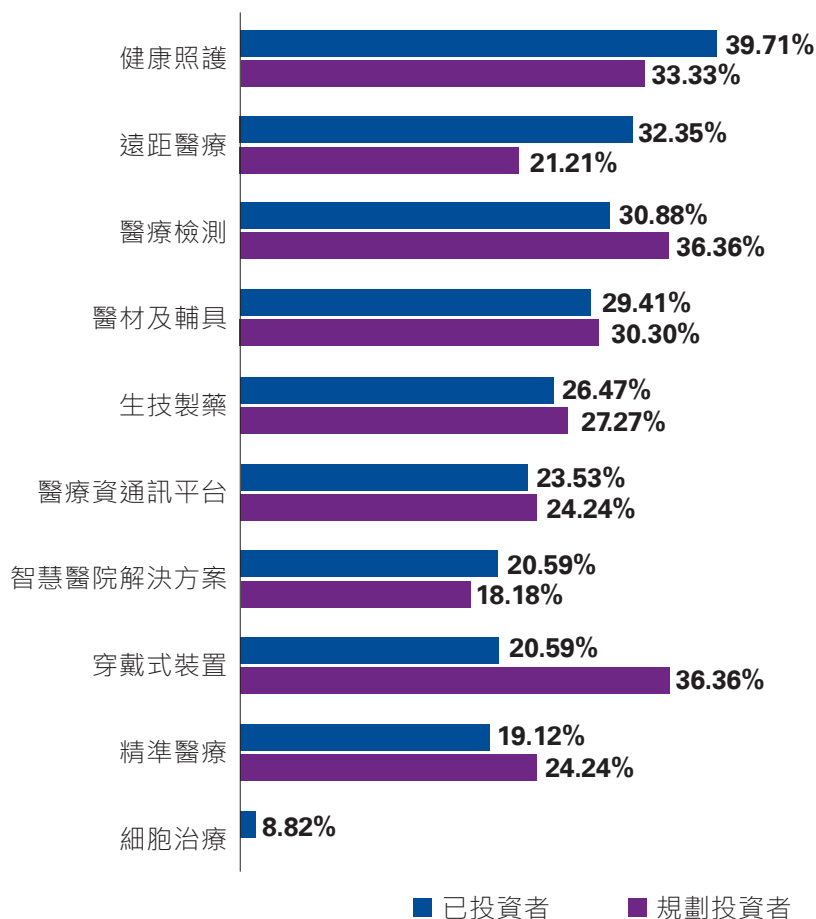
科技業受訪者普遍認為「健康照護」將持續是未來最具潛力的領域，依2020生技產業白皮書²²指出，因應高齡化社會來臨，政府的長照2.0政策推動讓更多廠商投入相關產品及服務，加上ICT科技應用在健康監測、照護等產品越趨普及，根據衛福部統計，現行台灣居護機構有74%為1-4員工的小規模型態，故顯得格外仰賴行動化且簡易使用的檢測設備。此外，2019年健康福祉產業營業額位居第一，預估2022年將達到新臺幣2,367億元，推估每年成長率來到6.8%。



²¹ Healthcare CEO Future Pulse (<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2021/07/healthcare-ceo-outlook-report.pdf>)

²² 2020生技產業白皮書 (https://www.biopharm.org.tw/images/2020/Biotechnology-Industry-in-Taiwan-2020.pdf?fbclid=IwAR11XuQfem183sFO5A51PmJT1wFFWFtKNX1fPP_QiFChmFIJQ7W4Zlp4)

未來三年潛力科技醫療投資領域



- 「遠距醫療」(32.35%)及「醫療檢測」(30.88%)是已投資生醫產業的科技業公司認為的兩大潛力領域

不僅在台灣，我們可以看到新冠疫情在過去一年促使全球各產業快速轉型，醫療產業也不例外，疫情讓我們見證遠距醫療是一種安全且具有成本效益的照護模式。

依《KPMG 2021全球醫療照護與生技投資展望》²³報告中指出，預計在未來12-24個月，遠距醫療將成為最具吸引力的醫療照護資通訊投

資領域。另根據Frost&Sullivan²⁴預測，至2020年底，在先進的醫療系統中，遠距醫療將會被視為是初級照護虛擬諮詢的標準照護項目，且在未來的5年內，將獲得全面監管批准與臨床醫師的支持。另CB Insights報告²⁵也指出，全球遠距醫療投資2021年第2季年增169%，且投資焦點主要在遠距醫療提供商、平台及市場。在台灣，為減少病患進入醫院而有感染風險，衛福部也於今年逐步開放慢性病遠距門診，醫療院所也開始尋求各種科技，輔佐遠距門診的運行。《2021 KPMG健康照護CEO脈動報告》中提及，有66%的健康照護產業的CEO受訪者認

²³ Opportunities and challenges in an evolving market 2021 healthcare and life sciences investment outlook (<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tw/pdf/2021/03/2021-healthcare-investment-outlook.pdf>)

²⁴ 參閱<https://findit.org.tw/researchPageV2.aspx?pageId=1262>

²⁵ 參閱https://www.digitimes.com.tw/iot/article.asp?cat=158&cat1=20&cat2=15&id=0000616650_EP3716AZ4LW3R01PNBT39

為遠距醫療將在未來持續發揮更大的效益。也有超過一半(59%)的CEO相信，大量的診斷、諮詢和治療在未來將透過數位化而不是面對面進行。

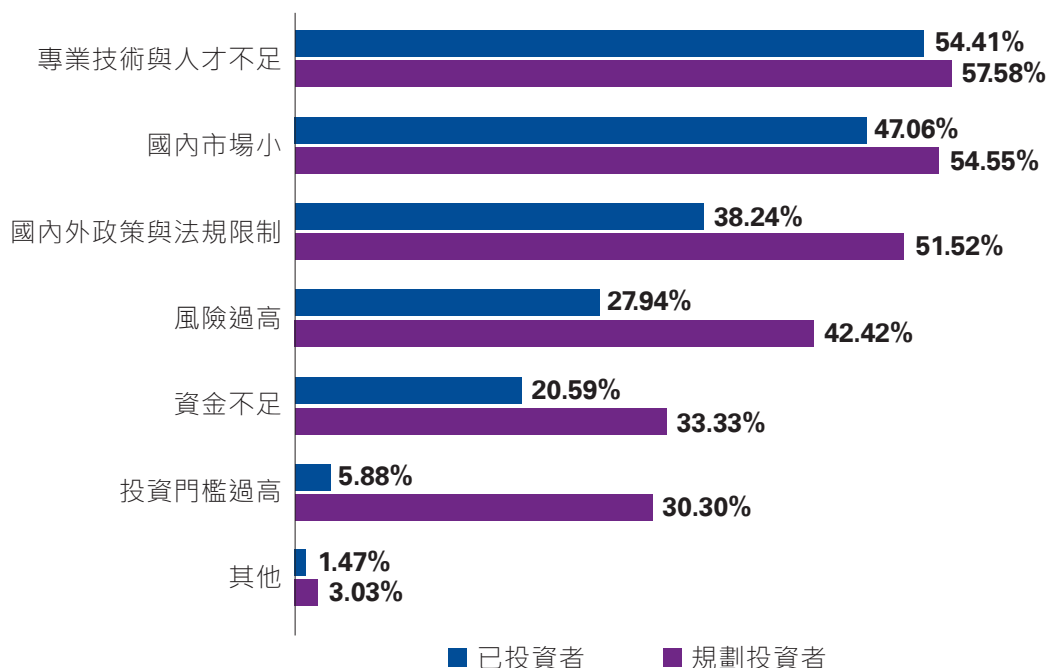
至於醫療檢測商機需求更是隨著疫情需求而持續穩定，從前的診斷檢測是患者被動地在醫療院所得醫生的診斷，而疫後更強調的是及時性及準確性。全球許多診斷設備製造商因投入新冠肺炎檢測領域讓他們的公司在今年投資交易上能更加活躍。

值得一提的是，由受訪者認為的前三項具潛力領域來看，不免可以看出未來將以「預防」的趨勢持續邁進，顯見預防醫學之重要性隨之提升。

「專業技術與人才不足」為投資醫療科技領域的最大挑戰

在科技與醫療領域之間如何整合人才一直是產業界及政府重視的議題，精準醫療需要醫師和工程師的合作，但醫療領域所需要的知識對於工程師來說太過專業，而工程師的思維所創造出的儀器對於醫師來說使用上則有困難，由此可見，數據分析和生物資訊人才在這其中扮演整合及溝通的重要角色。政策法案或相關指引、規範，對人才投入是很大的資源與方向，如科技部及經濟部提出的前瞻技術產學合作計畫，主要聚焦重點產業領域技術，培育產業高階研發人才；另醫療器材產業加速新創與國際躍升推動計畫則是串聯北中南科學工業園區加速生醫產業創新，協助開拓國際市場、商機、環境、人才與技術等。

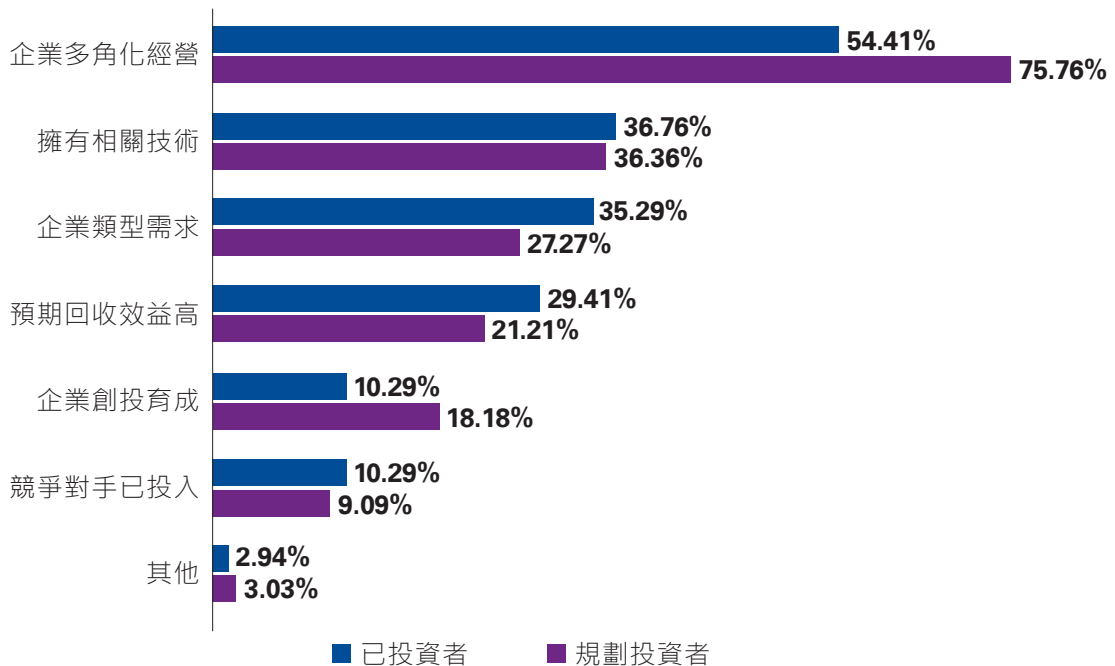
企業認為投資醫療科技的挑戰



此外，行政院亦因應自2017年政府提出的5+2產業創新計畫，核定「生醫產業創新推動方案」，結合跨部會資源，完善生態體系，期望強化「資金、人才、選題、智財、法規、資源」等六大構面，亦包含整合創新聚落、連結

國際資源，透過完善法規吸引國際高階人才、技術及資金，以期促成國際廠商併購，提升國內市場競爭力，且期望積極切入南向產業鏈的關鍵商機。

科技業投資科技醫療的主要動機



投資科技醫療主要動機為企業需要多角化經營

面對後疫情時代「斷鏈」的衝擊，台灣的科技業該如何重新用不一樣的心態與策略來因應這樣的市場改變，如何全盤考量策略投資布局已是刻不容緩的企業轉型議題。近年來，生技醫療產業大爆發，資金投入快速成長，新創研發項目持續增加，依據2020農業生技產業季刊²⁶對於台灣健康醫療領域新創投資趨勢的統計調查顯示，健康醫療領域在較大規模的交易件

數占比明顯較高，甚至高於台灣整體獲投的比例。

以全球投資交易來看，亞馬遜在2018年以7.53億美元收購新創PillPack，目前經營線上藥局Amazon Care，亦於今年投資數百萬美元於一家生物技術公司²⁷；微軟(Microsoft)也與遠距醫療龍頭Teladoc合作，未來醫生將會在Teams與患者進行遠端問診，並可直接線上瀏覽患者的電子病歷，期望優化虛擬護理整合服務流程²⁸。而在國內，因應即將上路的新版《生技醫藥產

²⁶ 參閱http://www.biotaiwan.org.tw/MAG/image_doc/64/05%E5%8F%B0%E7%81%A3%E5%81%A5%E5%BA%B7%E9%86%AB%E7%99%82%E9%A0%98%E5%9F%9F%E6%96%B0%E5%89%B5%E6%8A%95%E8%B3%87%E8%B6%A8%E5%8B%A2.pdf

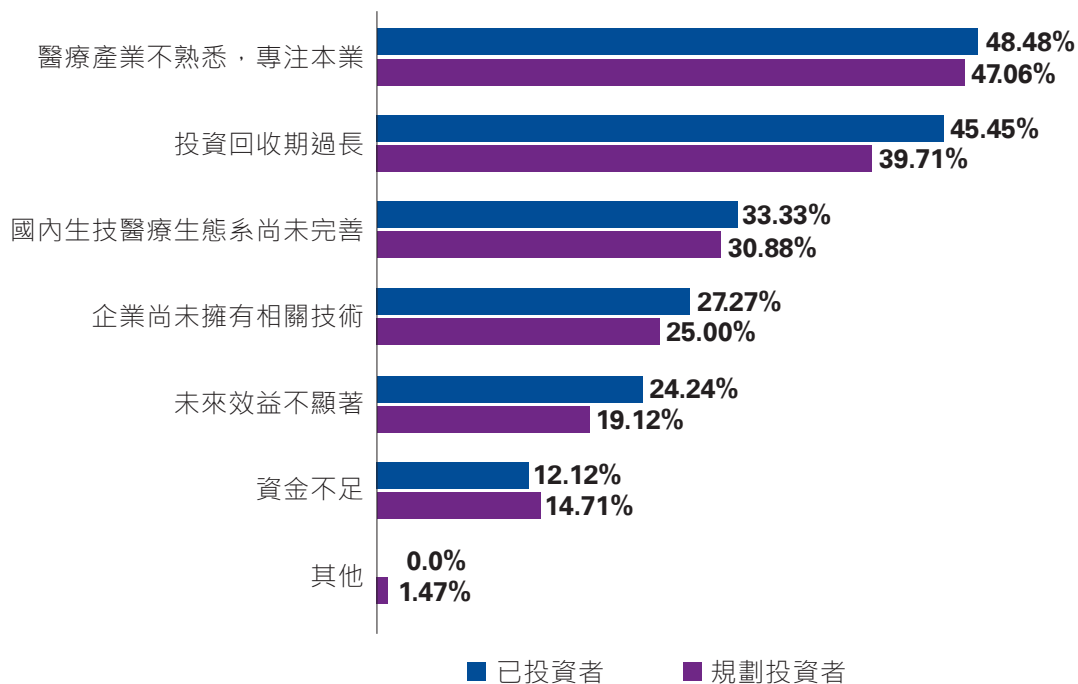
²⁷ 參閱https://fbmi.taiwan-healthcare.org/zh/news_detail.php?REFDOCTYPID=0o4dd9ctwhtyumw0&REFDOCID=0qxwrm89zee7g637

²⁸ 參閱https://fbmi.taiwan-healthcare.org/zh/news_detail.php?REFDOCTYPID=0o4dd9ctwhtyumw0&REFDOCID=0qwkmliz1g8hw0xo

業發展條例》將藥品委外研發及代工(CDMO)納入獎勵範圍，享有投資抵減的優惠，可以看到鴻海於今年大筆投資50億元將支持台康生技在CDMO的業務發展。多家科技大廠亦紛紛攜手國內外醫療新創公司，如華碩近期與美國醫療

新創獨角獸Olive合作²⁹、緯創資通投資智齡科技希望將AI人工智慧帶進長照市場³⁰。科技業紛紛選定特定領域、掌握自身核心技術及價值，不斷提高自身供應鏈的彈性生產能力以跨界轉型多角化經營。

企業認為科技業暫不考慮投資科技醫療的原因



²⁹ 參閱 <https://www.ithome.com.tw/pr/145752>

³⁰ 參閱 https://fbmi.taiwan-healthcare.org/zh/news_detail.php?REFDOCTYPID=0a4dd9ctwhtyurm0&REFDOCID=0qxwse31k9vieu28

新冠疫情對於投資市場的影響

疫情對醫療系統、病患照顧及生醫產業已產生相當的衝擊，生醫產業數位轉型的腳步受到疫情驅使而加快，如何建立醫療大數據與產業資訊的鏈結、線上與實體通路的擴張，如何建立醫療生態系與創新的商業模式是生醫界亦或是科技業欲投入生醫領域的首要思考議題。醫療行為及醫療生態的改變是這次疫情後生醫產業數位化的未來兩大發展趨勢。

詢問科技產業在應用於科技醫療之技術選擇上，電子零組件製造技術(如感測元件等)是企業導入生醫領域之首選技術，數據分析及5G技術亦是跨入數位醫療領域的熱門產品技術。2020年新冠疫情影響全球下，加速醫療數位轉型，台灣電子科技業廠商早在疫情前即開始布局智慧醫療、智慧照護等藉由技術創新與整合的跨領域解決方案。依據工研院對台灣產業展望之報告³¹中預估我國電子零組件產值將提升8.1%。

展望2021年，預期下半年在全球陸續接種疫苗下，將可望刺激市場消費動能，且加上國內科技業者積極投入穿戴式裝置等創新技術，工研院預估2021年國內整體感測元件產業產值將達約新台幣2,198億元，較去年成長2.2%，而醫

療器材產業受疫情影響驅動檢測試劑、醫用耗材等用品的需求，仍處於供不應求的狀況，未來預測仍會持續成長。此外，依據台經院景氣動態報告³²指出，利基型醫療耗材及數位化醫療輔具將因世界各國對於新冠肺炎防疫、檢測、治療及復健的需求轉為常態化而持續具有較顯著之銷售動能。再者，體外檢測、醫用耗材、口罩產品在確診人數未能下降的情況下，需求仍有望帶動2021年醫療器材整體產值持續成長，預估2021年下半年我國醫療器材及設備製造業景氣將持續呈現小幅成長局面。

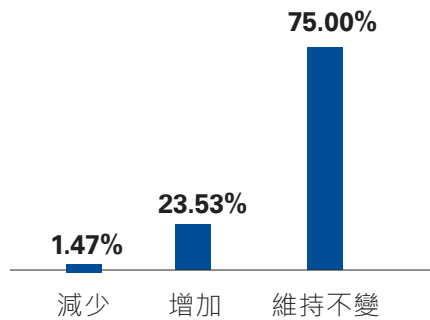
已投資科技醫療企業認為整體投資布局沒有受到疫情影響

此次調查可以看出已投資科技醫療的科技業者有75%的比例在金額上並未受到影響，有23.53%的業者認為或許因這波疫情看到科技醫療於未來的重要性而因此投入更多。在投資項目上，有將近95%的業者並未因此改變投資之項目類別；而在時程上，76.47%的業者仍維持原訂投資時程計畫，與投資金額同理，16.18%的業者甚至提前了時程，但也仍有7.35%的企業將原定時程向後遞延。

³⁰ 工研院：{ 2021台灣產業展望 } https://ieknet.iek.org.tw/iekppt/ppt_more.aspx?actiontype=ppt&indu_idno=0&domain=2&slid_preid=6205

³¹ 台經院：醫療器材及設備製造業景氣動態報告 <https://tie.tier.org.tw/db/content/index.aspx?sid=0L180569124817662442>

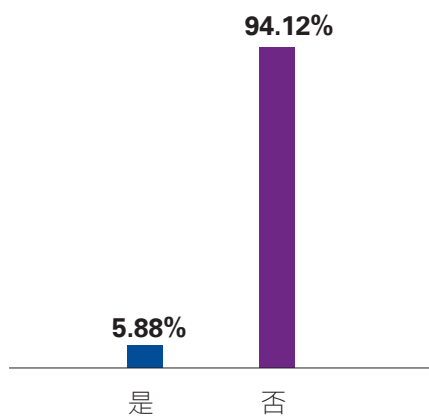
已投資者投資金額是否因COVID-19新冠疫情而改變



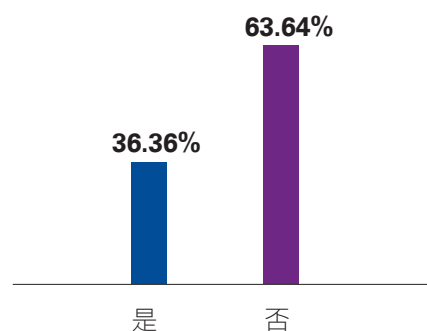
近半數規劃投資者認為疫情加速對科技醫療投資的想法或期程

而在未來規劃投資科技醫療的業者方面，63.64%的業者並未因此次疫情而改變原先布局計劃，但與已投資業者之決策相左，已投資業者在投資金額上增加的比例相較減少得多，時程提前的比例也相對較高，但在規劃投資者的眼中，其有超過半數(57.58%)認為新冠疫情並不會加速企業投資科技醫療業的想法或是實際執行的狀況。

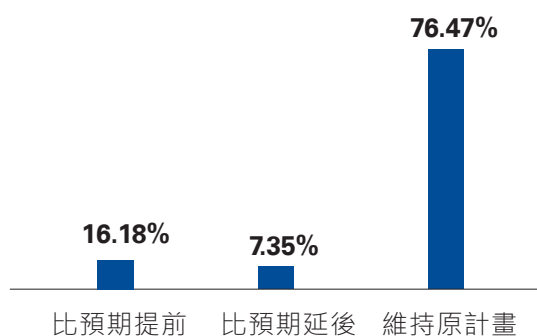
已投資者投資項目是否因COVID-19新冠疫情而改變



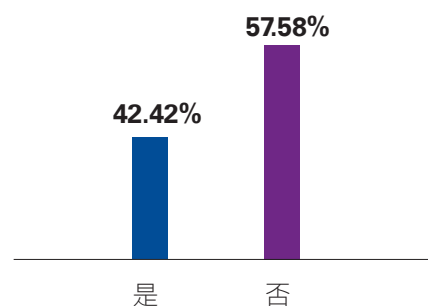
規劃投資者投資布局因COVID-19新冠疫情有所差異



已投資者投資時程是否因COVID-19新冠疫情而改變



規劃投資者認知COVID-19新冠疫情加速企業投資醫科技醫療的想法或實際執行



產官學領導者 洞察與見解





江明志

研華科技
服務物聯網事業群
副總經理



黃滇樺

研華科技
智能醫療協理

研華：布局國際市場 加速建構台灣產業生態鏈戰略

研華科技智能醫療部門深耕醫療IT領域二十多年的實證經驗，在全球醫療電腦市場居領導地位。研華科技服務物聯網事業群副總經理江明志分析，隨著全球醫療體系的提升與發展，台灣企業投入醫療產業可分四大區塊。一，從資通訊建構大健康：以雲端運算、穿戴式載具等，透過AI資訊鏈結，達到大健康生態系。二，台灣醫院智能化領先全球，有利智慧醫院發展，加上健保制度、數位遠距優勢，有助智能臨床運用，以及建立智慧醫療管理中心（Command Center）。三，醫療設備：大設備有市場與技術限制，台灣進入的門檻太高，目前如百略、泰博、晉弘...等醫療器材設備確實可以專科應用漸進式地搶進利基市場。四，各種不同的耗材、醫療材料、檢測設備等：隨

著技術提升，台灣未來在醫療檢驗設備或許可有發揮。研華科技智能醫療協理黃滇樺補充，台灣擁有資通訊的專業優勢，加上與國際大廠豐富的合作經驗，將大幅縮短學習曲線。

疫情新商機，法規鬆綁是驅動關鍵

疫情驅動遠距醫療火速發展，隨著疫情嚴峻以至不能群聚、看診必須分流外，過去相關法規也逐漸調整鬆綁，人們的行為習慣開始改變，這也使得市場看見新的機會。江明志認為，除了推出防護相關、溫度檢測等設備器材，疫情加速智慧醫療發展，也讓遠距醫療更為發達。因此，企業在疫情下加碼投資醫療是必然，但法令需同步要鬆綁，除了現行的綠色通道，未

來遠距醫療的通行法規，仍是產業發展的重要配套。


江明志以研華與其客戶整合方案來說明疫情下所驅動的新商機，一是「自動採檢機器人」以自動化設備取代人力採檢，免除護理人員近距離接觸；再者如客戶的「AI連續肺音監測系統」將音檔視覺化，以影像分析病患的呼吸，透過演算法辨識肺炎與呼吸道狀態，支援重症需求。研華積極以共創協同模式，協助垂直領域中的業者推動產業物聯網發展，透過此模式，不同產業中的實際技術應用得以加速實踐，並吸引更多相關產業企業參與其中，創造產業發展的正向循環。

台灣市場有限，研華長期布局國際市場，企業若盼能長期耕耘全球市場，法規上的醫療IT認證至為關鍵，也是必要投資，方能持續與共創夥伴推出解方，快速供貨全球醫療院所使用。江明志認為，疫情加速醫療照護、遠距醫療的發展，加上美國FDA適度鬆綁與授權，過去疫苗或設備可能都要長時間的臨床驗證等，但目前疫苗已可加速發展，即便時程加快，他也強調，醫療的本質就是需要高度安全的產業，台灣要進入國際市場前提下，研發投資取得醫療認證的努力不可少，如何透過產官學共同合作將是研發關鍵。「後疫情時代帶來的經濟契機，不只台灣的生技產業，也同時為醫療與大健康產業超前部署，漸露不同風景。」產官學合作案例最為明顯的即是「遠距醫療」，政府法規的推動對於遠距醫療的執行及人才育成皆是最主要的推手，此外，政府如能持續扶植生技產業，將有助國內醫療生技產業新創公司的發展。

從產品到品牌，奠基核心能力、創造新價值

智慧醫院在國際市場發展上需經歷很大的考驗，如牽涉到各國的就醫流程、法規等，是企業需要去突破的，江明志強調「從產品走向品牌之路，全球布局必須沉得住氣」，做品牌不容易，醫療大品牌讓人安心信任，而新品牌要崛起，獨特技術與市場切角將是關鍵。黃滇樺協理補充說明，要進入國際市場非靠單一套解決方案，而是要建立整個生態鏈，生態鏈中的角色定位極為重要，例如研華透過智慧醫療部門之核心能力，協助中小型系統整合商打入國際在地醫院市場。此外，研華打造專業級醫用電腦，包含帶螢幕的All in one與高效能的Box PC，而醫用顯示器則整合了專業醫療影像知識與精密的醫療計算技術，涵蓋手術用顯示器、診斷用顯示器及臨床檢查顯示器等。研華也提供在手術時使用的醫療影音串流平台解決方案，以提高手術室影像和影片的即時互動性；在移動醫療的服務上，從院內照護、遠距醫療解決方案及用藥安全等應用，研華志在優化各項醫護流程，對數位醫療產業發展推動上有所助益。

江明志表示未來研華在數位醫療發展上將鎖定兩大項目：一為「WISE-PaaS」，垂直產業應用的雲端平台，以數據驅動產業物聯網，二則為「AIoT運算平台」，跨出工業範疇，成為各行業數據整合平台。江明志強調，研華發展智慧醫療是連接性的關係，奠基在產業核心能力上，透過不斷創新的研發技術與夥伴的緊密合作，逐步開發出穩定與高性能的解決方案，提高醫護人員在醫療服務的品質和效率並創造新價值。

A portrait of Zhang Jiayuan, a middle-aged man with glasses, wearing a dark suit, white shirt, and a striped tie. He is smiling and looking slightly to the right. He is holding a microphone. The background is a blurred indoor setting with a screen showing the word 'Landy' and some other text.

張嘉淵

廣達電腦技術長暨
副總經理

廣達：政府力挺建立產業生態系 讓台灣醫療發展接軌國際

廣達以AI發展為核心，啟動第三次轉型計畫。2004年與麻省理工學院建立長期策略夥伴關係，2018年設立AI實驗室，轉型布局過程由廣達電腦技術長暨副總經理張嘉淵負責領軍統籌。

張嘉淵表示，廣達投入智慧醫療及健康照護研發布局已久，圍繞人的生命旅程構築研發策略，以人的生理大數據去研發檢測及遠距看診，開發串聯物聯網與雲端運算的新醫材、穿戴裝置等，並形塑精準醫療。廣達透過ABCDE的數位科技旅程，運用AI、Big Data、Cloud Computing以及 Edge Computing加上5G，為照護病人的各式旅程需求，提供完整解方。

核心技術、未來市場，企業投入醫療的兩大思考

「從人的行為去思考市場需求，提煉商業模式，最後才是技術深耕。」張嘉淵引用廣達董事長林百里的研發觀點，說明廣達縝密的醫療研發投資規劃。疫情催化下，遠距醫療成為熱門需求，而廣達早已做好數位串聯，從未來的需求規劃產品，正是從高齡社會部署居家診療的遠見。

「無論技術有多好，醫療體系有一定的規範認證，廣達與大型醫院合作，讓大數據得以透過臨床驗證，證明其用處與價值，作為科技研發

的有力後盾。」張嘉淵不諱言，科技與醫療的溝通語言不同，彼此磨合是一大挑戰；如何讓軟體、演算法做成的醫材，轉換具市場性的產品，必須透過許多的認證、實例，符合國內外法規。廣達與十多家醫院合作，經過長時間的內部訓練與外部溝通，建立互信關係，是研發持續前進的關鍵。

張嘉淵以麻省理工學院的案例說明科技醫療「技術與市場」的連結關係。當年MIT為了波士頓的新生兒要送往市區就醫，其長途距離的不便而推出遠距醫療，即反映市場需求而去技術研發。當年的3G網速，而今已是5G世界；「遠距」的定義則跟著全球使用者的不同，其需求與市場性也跟著改變。KPMG則在科技醫療的市場與未來性做了很好的觀察及調查，協助企業投資參考。對企業來說，從核心技術推展研發業務，或是從市場需求決定技術導入，兩者都是可行的模式。如何評估企業規模大小、回收進程與資金能量，以公司特性作為選題的基礎，讓企業解決問題的方法真正具有市場性與發展性。

台灣醫療正在數位轉型的過程，許多企業積極挖掘商機。張嘉淵認為，除了公司先釐清核心技術與市場優勢，取得相關認證或聯結盟友則是切入市場的方式之一。他樂見政府協助產業發展，尤其推展生技產業建立Ecosystem生態系統，包括創立「食品藥物管理署智慧醫療器材專案辦公室」，協助企業加速申請TFDA。科技部也在科技會報，與業者商討法規如何協助企業加速產品進入市場，以及如何修訂以符合產業需求。其他像是國網中心的「台灣杉超級電腦計畫」、健保改革，以及中研院的「TPMI台灣精準醫療計畫」等，都是有助刺激醫材產業轉型的計畫。

政府給力產業：鬆綁法規、產學合作、接軌國際

張嘉淵認為，台灣發展智慧醫療需要法規鬆綁，像是健保給付如何以更大的幅度與範圍納入醫療專業，解決偏鄉醫療不均問題。同時，促進學校學者與產業合作，讓學術研究有升級計畫、企業開發能加速臨床驗證，透過政府政策與產學計畫共同合作、稅務減免，給產業發展具體支持。

台灣醫療具國際水準，而真正走向海外仍需相當轉換，才能接地氣。張嘉淵認為，法規圍繞在人的行為，像是北歐的遠距醫療，照顧心理問題更重於生理；其他國家則可能是聚焦在偏鄉或獨居老人。廣達期許協助台灣醫療轉型，成為國際標竿，邁向國際發展；當歐盟提出GDPR(一般隱私保護規範為例，雲端數據資料的安全管理更為重要，台灣醫療產業要進軍國際，政府必須協助法規與市場接軌，開拓產業生態系。





李永川

雅博公司董事長

雅博：ODM或自創品牌 融入在地，方能攻克國際市場

雅博深耕醫療器材製造與服務領域31年，在傷口照護與呼吸治療領域已然是世界級品牌。全球高齡化趨勢日益明顯，醫療照護需求不斷提升，雅博（股）公司董事長李永川表示，疫情催化之下，企業追求新的轉型與更具附加價值發展，世界級科技巨擘Google、Amazon，與台灣電子五哥都紛紛跨足投資生醫，蔚為風潮。加上政府政策的支持，台灣科技醫療生態圈逐漸成形。

企業投資新創，應協助打通國際市場

「不只是投資技術、給予資金，新創更需要大

企業協助布局通路，找到市場的出口海，才是關鍵。」李永川認為，大型科技企業的國際人才多、行銷全球，與新創結盟，應協助其打入國際市場。他提醒，醫療與科技的產業本質有相當差異，瞭解病人的真正需求，才能定位品牌市場，甚至併購國外生技公司，直接取得品牌與通路，也是擁有大資本的企業可行的投資方向。

如何鎖定市場出海口？李永川以雅博經驗，分析中國大陸與美國市場。中國大陸高階醫療器材雖然有市場，但中國政府宣布「2025年前70%醫療器材國產化」的政策，迫使外資必須在中國設廠或技術輸出，無實質的市場開發機

會。美國的醫材市場則是由大品牌形成寡佔市場，其投入長時間開發、專利擁有，以及對法規與臨床實況的熟悉，極具影響力，台灣要取得代工的機會少，切入市場不易。

「隔行如隔山。科技業要投入醫療產業，必須打破思維、有決心。」李永川以雅博30年的發展為例，第一個十年，雅博為美國客戶ODM代工佔60%業績，第二個十年，在宏碁施振榮先生鼓勵下開始經營品牌，放棄美國、轉入歐洲，而今在歐洲擁有4家子公司、4位外籍總經理、180名員工，80%以上業績來自品牌，毛利率翻倍成長。李永川坦言，營運品牌要融入在地文化、管理，歷經多次嘗試與失敗，全是學習，唯有「歡喜做、甘願受」，下了決心，就積極向前。

布局國際，融入在地、熟悉供應鏈，更具應變力

「做代工也好、做品牌也好，關鍵在於你的產品力、市場力，是否能撐起一片天。」當疫情重擊歐洲，雅博歐洲子公司以視訊聯絡、穩守業績，也沒有人員離職，關鍵就是「融入當地」——外籍總經理有絕佳的業內關係，熟悉在地資源更具應變力，以及與總公司彼此信賴。

李永川以西班牙封城為例，子公司以提供治療睡眠呼吸中止症的呼吸器等醫材，服務長照與慢性病人；2020年疫情爆發，第一季業績下滑30%，卻因為與供應商關係良好、業務情報的廣泛接觸，立刻改變策略，主推「血氧機」、「體溫計」等居家防疫必備，第二季業績止跌回升，第三季再推「製氧機」，讓完成治療的確診者回到家，搭配機器與Video影片，仍能居家復健，熱銷迄今超過15,000台。「線上服務的建置，客戶24小時皆可下單、可上數位平台看影片熟悉器材操作，加上內部即時視訊溝通，這些都是平時的練功，才能化危機為轉機。」

雅博在美國單一市場ODM遭遇困境，決定以時間換取空間，以品牌在歐洲逐步建立區域市場，而今雅博60%訂單來自歐洲，可見國際市場仍具藍海價值，值得突圍。「未來10年，台灣品牌如何攻略美國市場，甚至再一個10年，鄰近的亞洲市場，面對高齡社會、中產階級經濟力提升、保險不足的情況，AIoT智能醫療需求大增，將是台灣值得投入的長遠標的。」李永川認為，疫情加速驅動智能醫療發展，如何提供病人具療效的產品，同時節省醫護人力，將是研發關鍵。投資R&D（研發）、加碼臨床投資，創造產品的市場獨特性價值，才能為企業創造利潤。





鄭竹明

晉弘科技董事長

晉弘科技：遠距分級下的精準醫療 瞄準智能研發新商機

晉弘科技投入醫療影像器材的製造與服務領域11年，今年將結合AI醫療影像輔助診斷軟體開發，推進全球遠距醫療發展。晉弘科技董事長鄭竹明表示，台灣科技有製造技術優勢，適合發展醫材、輔具等設備製造，而要開拓海外市場，穩定投資，需深入瞭解三項指標：「法規」、「醫保制度」、「鎖定特定市場」。法規各國不同，醫療器材具屬地主義，研發時必須一併考量；醫材是否有健保或私人保險給付，將影響醫療機構是否採購執行。以晉弘為例，鎖定研究歐洲與美國市場，其先進醫療環境，與法規申請的開放性，日本市場相對封閉，初期以ODM為布局。在全球遠距醫療具發展潛力之際，以上三項指標綜合評估，方能在

投資研發與回收有較佳平衡。

企業併購國際醫療品牌，加速進軍國際市場

鄭竹明觀察，近年許多企業透過政府支持，在台灣建立POC場域驗證，以聯盟方式整合不同產業，在台灣良好的法規、健保制度、公衛環境之下，逐漸成為科技醫療投資的示範站點，讓人樂見其成。而迎向歐美市場，大型企業如何與中小企業透過合併與收購(M&A)，或以科技業的優勢與國外醫療品牌聯盟，參與國際展出，無論併購或天使創投，都將是快速進軍國際之道。

以晉弘經驗，鄭竹明進一步分析醫療產業的兩大區塊：「分級診療」與「精準醫療」。「分級診療」是讓小病直接在鄉鎮地方就診，減輕大醫院負擔，讓資源也能分到地方診所，受到疫情催化，分級診療又延伸出遠距醫療，在美日等國已實行十餘年，台灣則是2021年試辦遠距醫療健保給付計畫，堪稱台灣遠距醫療元年，也正是解決分級診療量能不足的問題。由於歐美醫院內的高階醫療器材多屬品牌寡佔市場，很難突破，因此晉弘選擇投入遠距醫療的醫療器材市場研發。

而相較於醫療器材可能十年用不壞，「精準醫療」需要的一次性使用耗材，其用量之大，更具台灣產業投資研發的魅力。晉弘在醫療耗材投資兩個項目：「AI軟體」屬於無形耗材，具分析照片的價值功能，且論件計酬，今年晉弘也拿到AI軟體糖尿病視網膜第二級醫療器材認證，未來將持續創新研發。「拋棄式內視鏡」屬於有形耗材，不須重新殺菌消毒、用完即丟，將運用越來越廣泛的微創手術，當手術現場從醫院逐漸轉到診所，就像牙科或醫美，拋棄式內視鏡就有很大的需求。

整合科技產業的智能化醫療，研發耗材更具市場潛力



鄭竹明強調，投資醫療耗材是呼應市場趨勢，當手術變得越來越簡單、術後恢復越來越快，都是仰賴微創手術的進步。微創手術是整合電子、機械、資訊軟體的整合性大產業，非常值得台灣企業投入。同時，所有的醫療器材必須智能化，讓醫師使用更方便，透過AI協助讓診斷的精準度更高、速度更快，才有市場性。

「台灣科技醫療的專業人才培育充足，但做法要調整。台灣人才應向歐美相關組織學習最新技術，同時深入瞭解國外產業、市場與器材需求，才能開發國際導向的產品。」鄭竹明以鴻海為例，其攜手美商醫療器材公司Medtronic共同合作研發呼吸器，雙方在醫療、技術上緊密合作，加快量產時程，即可作為台灣欲壯大科技醫療產業，人才與技術取經國際的示範。

而今年將修訂的「生技醫藥產業發展條例」，希望能放寬高風險醫療器材適用範圍，以鼓勵業者投資高風險醫療器材。鄭竹明認為，目前法規將醫材分為三類，範圍太廣，建議可以「品項」、「科別」特性來做認證許可，一如美國FDA 510(k)上市前通知申請。他以內視鏡為例，絕大多數應屬於二類，不需要臨床驗證、只需技術比對，如此加快上市申請，鼓勵公司敢於研發，才能真正培植產業。



龍震宇

浩宇生醫總經理

浩宇：讓研發全方位接軌國際 創造世界級的產業量能

浩宇生醫的創立，乃是結合台灣最強的半導體產業與生醫產業之專長，成功設計與開發的聚焦式超音波醫療設備平台技術，並致力於解決目前健康產業中最難，也是最有迫切需求的中樞神經相關疾病之診斷與治療。浩宇生醫總經理龍震宇表示，一般認為醫療器材產品在上市前多數不需要臨床驗證，耗時短，法規也相對沒有新藥開發來得嚴格，和電子科技業2~5年即可回收的產品生命週期類似，因此企業投資意願較高。事實上，醫材產品並非都是如此，許多創新高價值（風險）產品仍需要複雜的臨床實證過程，經常需要花上5-7年時間才能取得上市資格，時間雖長但也能獲得類似新藥高毛利回報，這是企業投資時必須先理解的產品開

發概念。

建構技術壁壘價值，擁抱市場藍海

龍震宇認為，浩宇的最大投資方「健亞生技」以新藥研發起家，非常清楚醫療產業生態，是浩宇穩定發展的最大後盾。「健亞幫助我們一步步找進資金、把臨床驗證做完；浩宇有了充足的實證，方能吸引國際大廠的合作與投資，進一步加速產品上市，嘉惠病患」。心態正確的高階醫材投資方，不應追求「輕薄短小」或是「低階技術」的紅海產業，聚焦於「較」長時間研發創新所建構的技術壁壘且經由臨床試驗後商業化，方能拉開與追隨者的距離，如此才

能長時間擁抱醫療投資的藍海市場。

「除了計畫補貼、租稅優惠，政府應積極建立產業活絡環境，並協助企業開拓海外市場。」龍震宇認為，台灣市場小，加上醫保鎖住醫材給付價格，耗費鉅額資金的創新醫療產品，很難只靠台灣市場回收，唯一的活路就是走向世界。他指出浩宇過去五年來對「法規接軌國際」的第一手觀察，非常肯定TFDA與CDE在審查上的用心與指導，使執行的腦癌與神經調控臨床 I / II 期試驗，都能以世界第一個核准的優勢在長庚與北榮完成或進行中。相關成果也成功地發表在國際一流期刊，且受邀參加國際醫療年會做口頭報告，並獲得世界超音波協會（FUS）的經費支持與國際醫療大廠的尋求投資合作。

如何與國際接軌？將是台灣醫療產業的重要課題，透過「國際企業投資租稅優惠」結合台灣原有電子科技產業的優勢、大醫院研究與臨床驗證能量，透過落地投資租稅優惠，邀請國外大型醫療企業來台與本地傑出企業合作聯盟，或設立研發中心，提升台灣醫療產業人才與技術將會是產業成功走出台灣的關鍵。龍震宇舉以色列生技產業發展為例，運用彈性政策吸引國際資金、醫療大廠，去當地創造生技產業新局。浩宇透過這幾年與海外投資機構接觸經驗發現，國內生技公司的創新能量高與相對應之估值極具參考價值；政府未來若能簡化海外資金投資程序，國外資金願意落地投資的意願就會大大提升；國內若能創造出優質的生技投資標的，且因為資金池水的擴大，而隨著水漲船高，以國際資金帶動台灣產業創新的良性循環，將為台灣醫療產業的研發環境注入更多助力。

此外，由產業選題政府推動大型產學合作計畫，讓台灣企業與國際一流大學、醫院共同合作，也是讓醫療人才與研發能量快速推向世界的方法。龍震宇認為，台灣學院培育的醫療人才缺乏市場歷練，若能由政府支持，讓有醫療研發的創新企業所開發的產品，有機會能與史丹佛、哈佛、MIT、牛津等世界頂尖大學聯盟合作，如此產生的公信力與說服力，將有助產業與人才升級；並且透過與這些國際合作的連結，更名為台灣開拓國際市場。韓國三星即是政府支持，與國外頂尖研究機構合作，如今研發能量晉級世界。

以全球僅有的創新研發，創造國際級的產業量能

龍震宇以浩宇為例，公司規模不大卻能與史丹佛、哈佛、牛津等名校合作，關鍵是以20年研發先進的聚焦式超音波治療系統，配合嚴謹的臨床驗證療程，讓國際頂尖的學術意見領袖都希望擔任領頭羊的角色，以浩宇的技術加上合作夥伴在全球技術前緣的研究水準、方能持續在國際發表論文分享臨床結果，創造商機。因此，唯有全球領先的創新研究、才能吸國際大廠主動來談合作，就有機會創造如疫苗大廠Moderna、醫療器材大廠Novocure的能量，為台灣生技產業加乘高分。」

「生技醫藥產業發展條例」即將修法，龍震宇建議拉長租稅優惠減免的時程，將對研發動輒10年起跳的生技產業投資更有助益，尤其加上給予國際高端人才的稅務優惠，用良善投資的環境為台灣打開世界之門。

A professional portrait of Li Dianying, a middle-aged man with dark hair, wearing a dark blue suit, white shirt, and patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a light blue, vertically striped pattern.

李典穎

承業生醫副董事長

承業生醫：疫情驅動下 數位醫療發展的商機與挑戰

承業生醫企業集團耕耘台灣醫療市場超過四十年，長年致力引進各國際品牌高階醫療設備，提供客戶全方位醫療管理服務。承業生醫副董事長李典穎表示，比起新藥的研發，必須長時間臨床實驗、法規嚴謹，要打入跨國市場格外不易，甚具投資風險，大型企業對於投資醫療器材及輔具、穿戴式裝置與醫療資通訊平台為三大投資領域，在研發時程與風險控管都相對有利。尤其台灣科技製造的實力，在機材設備、晶片、光學等技術有優勢，從ICT跨入醫療，選擇發展醫療器材、穿戴式裝置或醫療資通訊平台，是合理而順勢的投資。

企業結盟、特色研發，以小型產業聚落創造市場競爭力

「類似產品太多，以及穿戴式裝置的數據是否合乎醫療準則，皆是科技醫療投資要面對的二項挑戰。」李典穎認為，像是穿戴式手錶、穿戴式多功能生理量測智慧衣系統等，主打智慧照護、雲端運算的整合，太多資源都聚焦在類似商品，缺乏產品特色與市場區隔。他以韓國為例，幾個廠商會結盟主攻一項醫療產品，其他廠商結盟則做不一樣的產品，如此來創造小型的產業聚落，各具市場競爭力。此外，穿戴式裝置的數據取得如何合乎法規，又同時適用於醫療臨床的意義仍有待產業來努力。

李典穎分析，疫情衝擊下，全球醫療動能不足的問題將更嚴格被檢視。台灣今年5月疫情升溫，同樣面臨負壓隔離病房與人力的挑戰，如何提升醫院設備、減省醫護人力是重要課題；加上高齡社會的長照需求，健康照護、遠距醫療更具投資潛力。近年醫療檢測的軟硬體皆有進步，像是大型機器的超音波，已發展到小型手持無線、還能利用手機傳輸，未來將可取代聽診器，以影像辨識分析更能精準檢測，再者，包括基因與癌症篩檢，利用ICT、Ai、5G的科技支援，都將有更高階技術開展。

除了發現新商機，同時也看見現實的挑戰。李典穎認為，隨著檢測精準度提高，某些病人潛在醫療支出也為之擴大，這與原先精準治療可對症下藥且減少醫療支出的想法可能有些違背。在檢測方面，檢測後的藥物搭配上須與各國醫保給付單位配合。例如，病人經由精準治療分析，必須使用二、三種標靶藥物才能做完善治療，但標靶藥物費用高，療程亦須花費10萬至12萬美元，醫保或保險單位將如何因應，則將是一大課題。此外，台灣遠距醫療的發展，受限於地理幅員相對小、不如印度、美國的遼闊距離，加上健保制度沒有給付、長者習慣親自醫師就診，在問診方面，醫師透過視訊是否能觀察細微的呼吸及皮膚上的病徵，都是台灣發展遠距醫療的考驗。

與科技企業多次合作的承業生醫也特別提醒科技業跨入醫療須建立的觀念。首先，產業語言與思維大不同。科技業追求量產，醫療業重視附加價值，以面板為例，用在3C產品與用在醫療器材的面板，創造的價值可能有十倍差距，並非以量取勝。其次，醫療法規嚴謹，即使產品符合台灣FDA也無法行銷全球，市場相對閉鎖、產量也沒有絕對，加上研發與回收時

間長，故科技業要先有心理建設。再者，併購國外醫療品牌是投資方式，但台灣的人才、資金、技術如何同步到位，才能併購真正有獲利可能。最後則是資金來源，即便有公部門專案補助，若未能長期支持，上市之前都具有不確定性。

台灣醫療產業前景看好，應跨域合作引領全球浪潮

李典穎也針對企業持續投資醫療提出幾點觀察。疫情推升民眾高免疫力及注射疫苗的需求，加上2020年生醫領域總體交易活動量比2019年增長，以及2021年底將修法的「生技醫藥產業發展條例」，將擴及「再生醫療」、「精準醫療」、「數位醫療」及「CDMO」推出多項企業獎勵措施，皆印證國內產業的未來機會。此外，隨亞洲區域高齡趨勢與經濟崛起，對基礎醫療、居家照護、健康促進、疾病用藥等需求增加，外資可利用台灣生技產業的發展優勢、國際鏈結能量，以及政府對產業的租稅優惠與研發補助，台灣將被定位為區域總部或研發生產基地。

李典穎期許，政府和民間在這一波浪潮能摒除本位主義，建立一個跨領域合作的大型艦隊，打一場世界盃生醫產業發展競賽，透過跨領域合作接軌國際，在數位醫療浪潮勝出，引領下一波數位醫療革命。





謝邦昌

輔仁大學副校長

輔大：科技醫療應瞄準前瞻市場 以未來社會需求為定位

輔仁大學因應台灣產業特性、全球醫療發展趨勢，在2017年成立輔大醫院，並於2019年成立人工智慧發展中心，來協助輔大醫院朝向智慧醫療、精準健康等領域邁進。在醫療技術持續進化，面對高齡社會來臨，現今全球大舉推動智慧醫療發展，同時驅動醫療產業積極發展精準醫療，輔大副校長謝邦昌表示，許多大型企業投資科技醫療上百億，卻不知「水很深」，耗費鉅資無成效。在疫情催化下，健康照護、遠距醫療具有未來性，科技企業更優先該做的是「釐清觀念」、「找到市場切角」，讓投資有前景，真正具發展價值。

穿戴式器材應做市場分眾，有效醫療管理

謝邦昌認為，日前健保署因應廣大的遠距看診需求，公告延長遠距醫療服務至中央流行疫情指揮中心解散日為止，當政府與民眾越來越能熟悉遠距醫療，透過立法支持其常態正當性，針對慢性病患的穿戴式器材檢測，比方三高、腸胃道疾病、心血管疾病等，如何做到分眾、客製化的監測，針對病患設計不同的檢測指標，有效管理醫療照護，即是一個市場研發的切入點。

懂科技也理解醫療、跨界跨域的專業人才，是

投資科技醫療產業的決勝關鍵，也是目前企業遇上的難題。謝邦昌以「Google隱形眼鏡」為例，以眼底攝影的偵測器，每秒鐘偵測一次的體內血糖值，高科技創造頻繁的測量值，在糖尿病治療上卻沒有實際需求。因此，科技醫療產業需要兩端人才的整合，醫生要了解ICT如何運作，科技人要知道醫療真實的需求，如此投資合作才能長久。

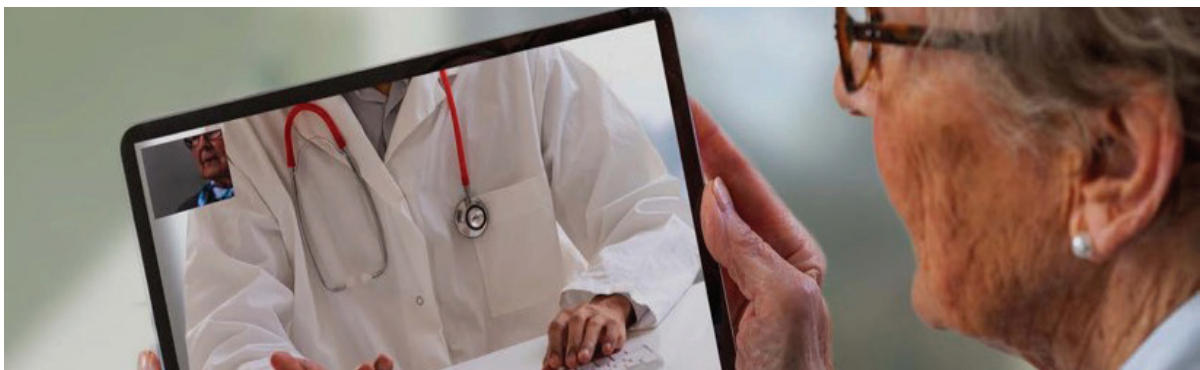
「台灣的遠距醫療發展，不只著眼台灣市場，應該放諸全球華人，甚至整個國際醫療需求。」謝邦昌認為，過去台灣的遠距醫療僅限於偏鄉醫療，疫情催化將可望適度鬆綁，讓遠距醫療更合法合理，包括「送藥到府」的遠距服務，如何在設備與制度配套下，減少病人跑醫院受感染，又能依照遠距量測設備提供正確診斷用藥。而台灣先進的醫療專業，擁有多位專業科別的國際權威醫師，透過遠距醫療，不僅提供亞洲華人，甚至以國際語言服務全球，其效益與影響力無遠弗屆。

法規鬆綁、市場需求，讓醫療跨產業創造效益

謝邦昌強調，「法規制度」與「市場切角」將是台灣科技醫療產業發展的影響關鍵。他以寶島眼鏡在中國大陸的發展為例，3年2000家的擴大展店，原因是導入眼底攝影技術，由驗光

師取得證照、操作，拍攝顧客眼睛的末梢神經，由醫生來查看是否有心血管或糖尿病等病變。寶島眼鏡的市場切角，打破原始眼鏡行的商業模式，而是導客進入醫院分潤，同時顧客的眼底攝影成為AI大數據分析，提供醫院醫療參考。他認為，在台灣的眼鏡行不允許涉入眼底攝影的醫療操作，強調醫療行為的專業性與安全性，但仍可透過法規制定、證照考核、檢測檢驗來規範，增加傳統從業人員的出路，更有助產業的發展彈性與實質效益。

對於科技事業投入醫療產業時最推薦的醫療領域，以及建議如何轉型會更有利基，謝邦昌以台灣二家科技大廠的生醫投資為例說明。仁寶鎖定智慧醫療與精準醫療的布局，甚至轉戰細胞治療，目前營業額破兆，極具前瞻性。鴻海則投入癌症療法與新藥開發、創立永齡基金會，循序漸進發展癌後治療、癌後養護的大商機，都是看到高齡社會的未來，從市場角度切入，以已掌握的技術去做跨界跨域整合，甚至買下台康的生技疫苗市場，找到發展定位。因此，以KPMG的調查來看，在遠距醫療、居家照護、醫療檢測等投資潛力項目，將來科技醫療定位必然是服務導向，除了大眾化、商品化，高端服務更是重點研發，在健保分級醫療制度下，首先了解自己的定位，瞄準目標市場切入、放眼全球，才能創造企業投資生醫產業的利基。



A professional portrait of Shen Zhilong, a middle-aged man with short grey hair, wearing blue-rimmed glasses, a dark suit jacket, a white shirt, and a patterned tie. He is smiling slightly and looking towards the camera.

沈志隆

台杉投資基金合夥人

台杉投資：接軌國際資金 永續科技醫療研發價值

台杉投資配合政府政策，致力為台灣企業投資重點產業鏈結國際資源，其中生技基金在台灣、北美等地的投資精準，經驗上專業且豐厚。負責該基金布局的台杉生技基金合夥人沈志隆表示，面對雲端新科技、人口老化時代的醫療需求與國際地緣新經濟，科技與醫療產業的結合近年來成為業界焦點，跨界人才的養成極為重要。科技部已推動10多年的「醫療器材產品設計之人才培訓計畫」(STB計畫)與美國史丹福大學合作，遴選不同領域人才赴美實地學習醫材產品設計與商品化的訓練，透過深入臨床醫療運用創新價值的過程中，產生創意改良設計，也驅動了不少的創業機會。同時，台灣各界近年來積極與美國矽谷的創業家建立國際產業交流平台，引導國內高科技產

業的創新與創業，都將在台灣科技醫療的人才與產業挹注國際競爭力。

任何商品開發都要進行市場分析。沈志隆以美國為例指出，美國是全球最大的醫療生技市場，該國每年在醫療上的支出占國民生產總值(GDP)超過16%，占比極高。沈志隆認為，美國身為世界第一大經濟體，醫療市場龐大，其器材或藥物的研發不斷更新、精進，未被滿足的市場亟待開發，包括醫療體系如何開源節流降低成本，都甚具投資布局潛力。

瞭解在地醫療情境 才能立足市場

由於醫療器材在不同國家銷售須符合當地國的法

律規範，往往留美醫療科技專業人才，以美國醫療主流市場為經驗，一旦回到台灣創業、投資，與台灣的單一保險支付、市場現況、法規適用等出現相當大的差異性，因此在建構團隊與研發執行的過程中，需要重新建立學習曲線。沈志隆也提醒「新創公司要能及時了解目標市場的醫療情境，穿透市場習慣與需求，才能奠定成功基礎。」至於企業要如何跨入投資醫療生技領域？沈志隆建議因為醫療產業投資的相關規定與程序繁複，形成了投資障礙，企業若想跨業投資於醫療生技產業，可選擇與已在此領域深耕且有績效的創投合作，再決定是否跟進投資；透過創投來發掘新創的投資機會點，可為企業在科技醫療投資完成最後一哩路。

科技跨入醫療，產業思維大不同。沈志隆表示，科技業訴求第一年投產、第二年打平、接著資本市場募資，擴大規模；醫療研發則從找題、產品研發到上市，五到十年是常態，回收期需要等待。「科技公司要能改變思維，認同長期研發的價值；同時，在戰線長的研發期，如何不讓資金斷鏈，將是科技跨入醫療投資的關鍵。」雖然有不少企業希望政府能夠就投資的部分提供補貼研發、稅賦優惠，然而，沈志隆則提出另一觀點：把台灣的餅做大，與國際資金接軌，吸引更多海外合夥人來台投資。

修法改善海外基金落地困境

許多醫療科技的新創公司，在研發過程沒有營收、無法突顯價值，造成資金斷鏈，使得研發型公司陷入式微。沈志隆認為，台灣自2015年6月公布《有限合夥法》，提供彈性的公司組織形態，除了是鼓勵台灣創投事業發展與國際接軌，亦希望藉此吸引國際資金來台投資於創投事業。然而，自實施以來卻出現了一些實務

上與國外運作無法接軌的情況，例如基金獲利退款程序或穿透式課稅的投資限制等，沈志隆建議，扶植科技醫療產業，政府應適時檢討近年來的運作，適度修法以優化外資來台投資的環境。台灣因為防疫而成為世界焦點，也提升了台灣在醫療領域創新及研發能力的國際能見度，政府應該善用此次難得的機會，解決國際資金來台落地的法律障礙，讓科技醫療創投與公司更能專注研發，長遠發展。

借力使力 與專業創投合作進行跨業投資

醫療科技投資期遠比科技產業長，究竟該如何為醫療科技投資挹注更多資源？沈志隆以台杉投資與企業創投 (Corporate Venture Capital, CVC) 的合作為例，「企業可透過創投基金的投資組合，另行建構企業的投資策略，串聯出產業上中下游的微生態系。醫療科技公司在企業資源挹注後可增加成功機會，企業則可藉此進行跨業投資布局，形成正向的循環。」

沈志隆表示，每個醫療科技創投的基金，都由一群對醫療生技產業、法規、財務及市場分析等相關專業團隊組成，同時也會延攬在醫療科技相關領域的專家顧問，針對不同投資案，提供專業評估協助。創投基金透過投資策略，在風險及投資報酬間取得平衡，目標就是要從投資組合中創造出最大的投資報酬。由於創投在決定投資時都已經做了各面向的盡職調查及完整評估，因此，在國外許多企業或是CVC是投資專業的創投基金先一步取得更多的異業合作或是新技術/產品的市場機會。沈志隆期許，國內企業亦可以思考與具績效的創投合作，藉由創投的專業評估，進一步達成科技與醫療界的異業結盟目標，積極接軌國際市場的投資布局。



home.kpmg/tw



@KPMGTaiwan



The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

© 2021 KPMG, a Taiwan partnership and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved. Printed in Taiwan.

The KPMG name and logo are registered trademarks or trademarks of KPMG International.

2021科技醫療投資
調查報告

