

新南向國家產業地圖

- 菲律賓醫療器材產業 -

作者：蔡孟男

委託單位：經濟部投資業務處

研究單位：工研院IEK(產業經濟與趨勢研究中心)

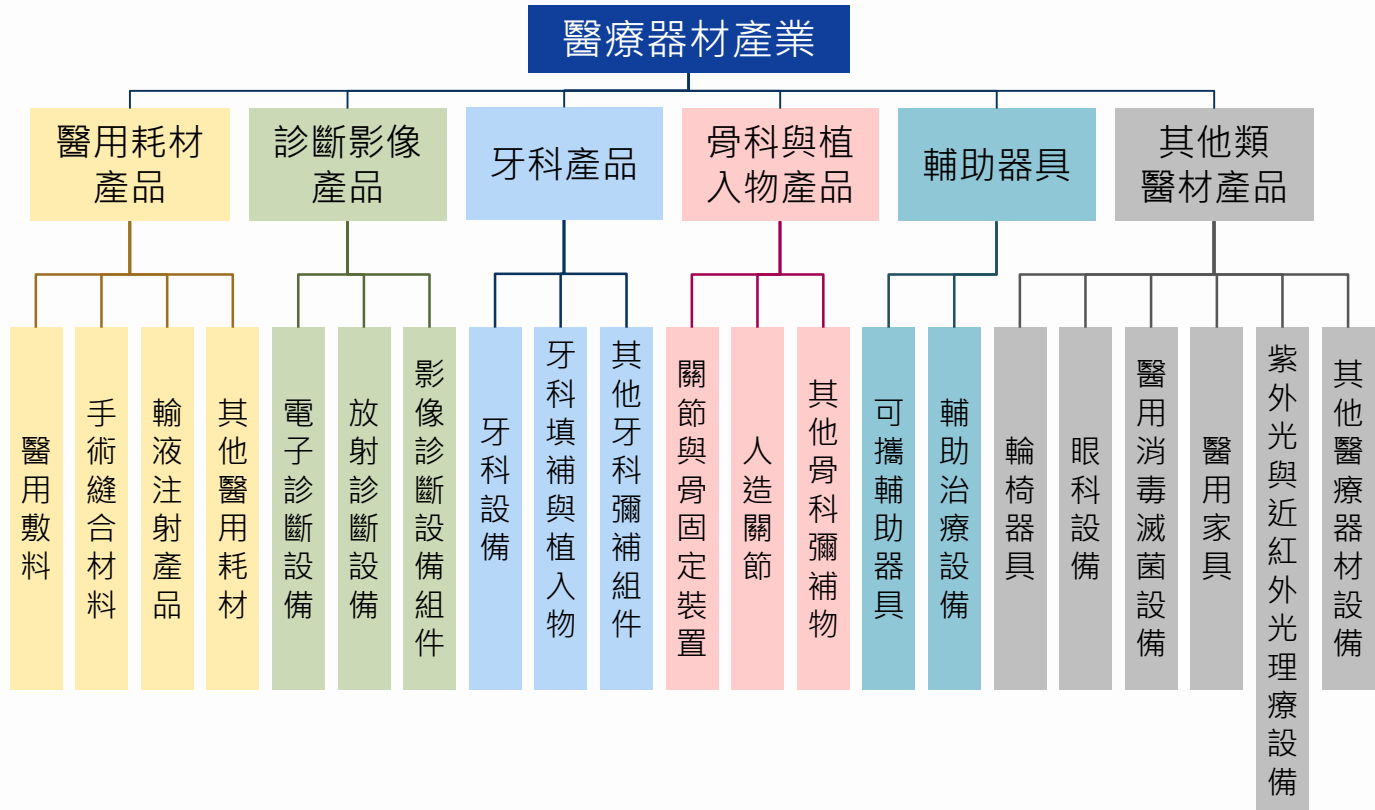
出版日期：中華民國106年10月



目錄

■ 產業範疇.....	1
■ 新南向國家醫療器材產業路徑.....	3
■ 菲律賓醫療器材產業發展概述.....	5
✓ 產業政策.....	7
✓ 產業商機.....	9
✓ 全球地位.....	11
✓ 市場規模.....	13
✓ 進出口分析.....	15
■ 菲律賓醫療器材產業結構.....	19
✓ 國際主要大廠概況.....	21
✓ 臺商設廠布局概況.....	25
■ 市場生態觀察.....	29
■ 臺商競爭優劣勢分析.....	31
■ 結語.....	33
■ 附件.....	35

產業範疇-醫療器材產品具「少量多樣」的特性



資料來源：工研院IEK(2017/07)

醫療器材產業是一個產品種類多樣、範疇廣泛的產業，目前並未有全球一致性的定義，即使是美國、日本與歐洲等醫療器材領導國家，對於醫療器材產業的範疇也各有不同的看法與定義。如美國將醫療器材定義為一種設備、裝置、器具、機器、器械、植入管、體外檢驗試劑以及其他相似或相關物件(包含元件、零件或附件)。用於診斷人類或其他動物的疾病或症狀，或是治療、減輕、治療或預防人類或其他動物疾病，影響人類或其他動物之身體結構或功能，但不經由人類或其他動物體內的化學或代謝反應來達成上述目的。而歐盟則以使用目的將非依據藥物學、免疫學或新陳代謝等原理，而應用於人體之儀器、裝置、器械、軟體、材料或其它物件，包含在單獨或合併使用的情形下，符合包含診斷、預防、監視、治療或減輕疾病；診斷、監視、治療、減輕或補償受傷或殘疾；檢察、替換或修飾身體結構或生理功能；懷孕控制等需求，達到診斷或治療目的之器材產品。

由於醫療器材產品具有「少量多樣」的特性，因此產品分類較為複雜，而功能用途也不易界定。本出版品依各地區對醫療器材的定義，大致歸類醫療器材可以是一種儀器、裝置、器械、材料、植入物或其它物件，包含任一元件、零件或附件與軟體，其操作不限於單獨或合併使用，以達成疾病的診斷、預防、監視、減緩、治療或治癒，或是功能的輔助、彌補等目的；再根據BMI Research資料庫，以「功能」、「用途」及「構造」將醫療器材產品領域區分為醫用耗材產品(Consumables)、診斷影像產品(Diagnostic imaging)、牙科產品(Dental products)、骨科與植入物產品(Orthopedic and Prosthetic)、輔助器具(Patient aids)及其他類醫材產品(Others)等6大項目，進行產品市場規模分析。

新南向國家醫療器材產業路徑

印度

當地商機：

- 政府推動全民醫療保障計畫，醫療支出穩定成長。
- 施行國家健康計畫，擴大醫療硬體設施的建設，提升基礎醫療水準與民眾就醫品質。
- 2016年醫材市場約37.5億美元，2016-2019年CAGR為8.0%。

台商布局：

- 康揚、雅博等廠商於當地設立公司及業務團隊，營運較具規模；其餘廠商仍以當地代理商合作銷售為主。

泰國

當地商機：

- 人均醫療支出在東協僅次新加坡與馬來西亞，觀光醫療發達。
- 泰國醫材市場穩定成長，2016年市場規模為11.8億美元，2016-2019年CAGR為9.9%。

台商布局：

- 台灣廠商有康揚、華新等廠商在當地設廠，其他則透過代理商銷售產品至當地市場。

越南

當地商機：

- 醫療設備老舊，設施不足，政府與世界銀行合作投入基礎醫療建設。
- 政府擴大醫保覆蓋率，保障勞工就醫權益。
- 2016年醫材市場約9.8億美元，2016-2019年CAGR為8.8%。

台商布局：

- 目前普慧醫工在當地設廠生產醫療耗材，其他台灣醫材廠商皆透過當地代理商進入市場。

馬來西亞

當地商機：

- 政府醫療保險體系成熟，近年醫材市場穩定。
- 醫療器材市場為東協最大，2016年市場規模約12.3億美元，2016-2019年CAGR為8.4%。

台商布局：

- 台灣廠商有明基材料在當地生產隱形眼鏡。其他則透過當地通路銷售產品。

印尼

當地商機：

- 政府與國營藥廠投入醫院建設，擴充醫療體系，以滿足民眾基本的醫療服務需求。
- 醫療市場快速成長，整體資源仍不足，2016年醫材市場規模約6.9億美元，2016-2019年CAGR為11.7%。

台商布局：

- 台灣醫材廠商主要與當地代理商合作，透過代理商的銷售管道進入市場。

菲律賓

當地商機：

- 2017年當地政府提高醫療保險預算到31億美元，達成醫療保險覆蓋率100%的目標，醫療支出成長率為東協最高。
- 醫材需求快速成長，2016年市場規模約3.6億美元，2016-2019年CAGR為10.1%。

台商布局：

- 目前有邦特、美德醫療在當地設廠生產醫用耗材相關產品，其於台灣廠商大多透過代理商進入當地。

資料來源：工研院IEK(2017/05)

2016年東協與南亞的醫療支出總合為2,417億美元，預估未來5年複合成長率可達10.6%，2021年醫療支出總和將達到4,002億美元，成長速度為全球區域市場之最。然而區域內各國醫療體系與制度存有很大的差異，使得各國市場環境也不盡相同，因而須要針對個別市場深入剖析。

以個別國家的人均醫療支出與醫療器材市場成長潛力來看，馬來西亞與泰國人均醫療支出分別為429美元及371美元，為東協與南亞主要市場之最，僅次於新加坡的2,981美元。然而馬來西亞為國際醫材廠商設廠重鎮，而泰國也陸續有多家國際廠商設廠，使得當地產業競爭日趨激烈。印度為東協與南亞最大市場，亦為國際大廠布局的重點國家，然而人均醫療支出僅85美元，且印度醫療市場發展兩極化，高階醫療產品與低價產品同時充斥當地市場，通路較為複雜。

越南、菲律賓與印尼人均醫療支出分別為157美元、153美元及105美元。各國雖已建立醫療服務體系與保險系統，但當地產業仍不足支持醫材產業的發展，僅有少數國際大廠投入當地設廠，多數仍仰賴貿易進入市場，因此進口依存度都在90%以上。比較越南、菲律賓與印尼醫療市場，印尼市場雖然成長快速，但人均醫療支出仍低，還需要更多的醫療機構與設施建置；越南人均醫療支出雖與菲律賓接近，醫療器材市場也較大，但醫療支出仰賴政府預算，價格競爭激烈。

菲律賓相較印尼擁有較高的人均醫療支出，又較越南擁有較高的私人醫療支出比；雖然菲律賓的醫療器材市場規模最小，然而成長的潛力卻是最大的；包含醫療器材市場未來3年複合成長率可達10.1%；人均醫療支出的成長率為東協之最；加上菲律賓政府在2017年編列31億美元預算，希望能將醫療保險覆蓋率達到100%，使支撐菲律賓醫療市場需求成長的力道強勁。

此外，菲律賓醫療服務與保險體系發展已具備一定的完整性，且當地私立醫院蓬勃發展，民眾自費觀念成熟，自費市場健全；加上私立醫院對外採購價格較公立醫院合理，保有一定的交易利潤，此有利於臺灣廠商與當地經銷商尋求互補合作的機會，拓展當地市場。

菲律賓醫療器材產業發展概況

-醫療需求強，醫材產品高度仰賴進口

政策走向：

菲律賓政府為了提升全民醫保的預算與覆蓋率，2012年編列12億美元，2016年編列25億美元，2017年再追加6億美元投入PhilHealth醫療保險公司，以達成覆蓋率100%的目標。

菲律賓政府於2015年投入9億美元執行醫院現代化計畫，提升全國20家主要醫院的硬體設施與服務程序。2016年投入5.3億美元執行衛生設施與公立醫院改造計畫，擴充國家醫療機構的硬體設施。

產業環境：

菲律賓經濟以服務業與工業為主，服務業貢獻約60%的GDP，工業約30%，初級產業約10%。而工業又以食品、民生產品、營造等產業為主，缺乏高階精密製造產業的支持，因此醫材產業在當地的設廠主要運用當地的勞動力，生產設備與原料則需透過進口取得。

產業集中度：

2016年菲律賓醫材進口依存度為91%，當地醫材產業並不發達；而醫材產品種類繁多，國際龍頭廠商各有所長，因此整體醫材產業集中度不高。

產業環境數據：

2016年人均GDP：2,991美元
2016年醫療總支出：151億美元
醫療支出佔GDP比重：5 %
醫師人數：12.2萬人，
平均每千人分配1.2位醫師
人均醫療支出：147.3美元
病床數：109,305張病床
平均每1千人擁有1.1張病床
公費/自費醫療支出比例：36.1/63.9

市場需求：

菲律賓擁有1,885所醫院，其中公立醫院為776家，私立醫院為1,109家。公立醫院由各省編列預算集體採購，私立醫院則為個別採購。

外資設廠：

目前在菲律賓設廠生產醫療器材廠商規模較大者為Philips生產呼吸治療與診斷設備、ASO生產醫用耗材、Terumo生產注射針筒，產品皆以外銷為主。



資料來源：工研院IEK(2017/07)

根據2017年BMI Research的統計，菲律賓目前擁有1,885所醫院，公立醫院為776家，私立醫院為1,109家，共有約109,305張病床，平均每1千人擁有1.1張病床。而全國醫師的人數約為12.2萬人，平均每千人分配到1.2位醫師，雖然這樣的比例低於許多先進國家，但在東南亞各國當中卻僅次於新加坡與馬來西亞，這也反映出東南亞各國醫療人力缺的問題。而菲律賓的護士約有81.4萬人，平均每千人分配到8位護士，照護比在亞洲僅次於日本，排名第2；主要原因為菲律賓一直為護士輸出國，優秀的護士在國內執業後，多半轉往歐美服務，由於就業前景良好，因此就讀護校的人數持續增長，也讓當地的護士人數持續增加，成為東南亞照護比最高的國家。

2011-2016年醫療支出成長率達9.4%，為東協國家最高：

根據菲律賓國家統計局(Philippine National Statistical Coordination Board, NSCB)的統計，2016年菲律賓的醫療支出總額約為151億美元，占GDP的5.0%；2011年至2016年的醫療支出年複合成長率高達9.4%。多數醫療支出仍屬於私人支出，約占63.9%，其餘36.1%為公共支出，由中央與地方政府支付。

政策雙管齊下，提升醫療設施水準，擴大醫療保險覆蓋率：

近年菲律賓政府在醫療保險與醫療設備兩面相大幅投入資源。自2012年起，每年編列12億美元資助PhilHealth醫療保險公司，逐步提升醫療保險覆蓋率至75%。2017年新任總統再追加預算至31億美元，希望達成覆蓋率100%的目標。在醫療設備的部分，於2015年投入9.0億美元執行醫院現代化計畫，提升全國20家主要醫院的硬體設施與服務程序。2016年投入5.3億美元執行衛生設施與公立醫院改造計畫，擴充國家醫療機構的硬體設施。就供給端而言，2016年菲律賓醫材進口依存度為91%，顯示當地醫療器材產業並不發達，產品高度仰賴進口。

產業政策-供給端與需求端皆有政策鼓勵投入

全民醫療保障

- ✓ 全國性福利政策。
- ✓ 預算快速增加，2017年預算提升至31億美元，為2013年的2倍。
- ✓ 強化全國1,520萬貧窮人口的免費醫療保障。
- ✓ 將最後800萬人納入醫療保障。
- ✓ 目標2017年底達到醫療保險覆蓋率至100%。

醫院設施現代化

- ✓ 主要省份重點醫院。
- ✓ 每年投入5至10億美元，執行醫院現代化計畫，提升基礎衛生設施水準與服務程序。
- ✓ 2017年投入20億美元，強化公立醫療機構與藥物勒戒機構的硬體設施。



觀光醫療

- ✓ 觀光醫療醫院集中於大馬尼拉地區與宿霧市。
- ✓ 憑藉英語環境、醫療價格優勢與海外受訓醫師等優勢，極力發展觀光醫療。
- ✓ 目前擁有62家醫院獲得國際認證，包含5家JCI認證。
- ✓ 目前每年約20萬人次到菲律賓接受醫療服務。

優先投資計畫與經濟特區

- ✓ 醫療器材、製藥與醫療服務產業仍為優先投資計畫重要項目。
- ✓ 廣設經濟特區，並由菲律賓經濟區管理局(PEZA)統一管理，經濟特區提供生產製造與服務業的硬體環境設施，以及獎勵措施的協助申請。

資料來源：工研院IEK(2017/07)

全民醫療保險計畫：

自2012年起，菲律賓政府為了達成全國醫療保險覆蓋率至100%的目標，不斷的提升全民醫療保險的預算，由2012年的12億美元，快速成長至2016年的25億美元，2017年，新任總統再增加預算至31億美元，強化全國1,520萬貧窮人口的免費醫療保障，以及將最後800萬人納入醫療保障，順利將醫療保險覆蓋率由92%提升至100%。

醫院現代化計畫：

菲律賓政府也持續編列預算改善當地醫療基礎設施，包含2014年投入4.1億美元，啟動衛生設施提升計畫擴充公立醫院的硬體設施；2015年投入9.0億美元執行醫院現代化計畫，提升全國20家主要醫院的硬體設施與服務程序。2016年投入5.3億美元執行衛生設施與公立醫院改造計畫，2017年則一舉增加至近20億美元，強化國家醫療機構與藥物勒戒機構的硬體設施。

觀光醫療：

菲律賓擁有英語環境和受過國際訓練的醫師，加上醫療費用相較美國或歐洲低廉至少一半以上，例如在美國花費15萬美元的腎臟移植在菲律賓只需3萬美元，因此極力發展觀光醫療。目前共有62家醫院取得國際認證，其中5家通過JCI認證，每年約有近20萬人到菲律賓接受醫療服務。

優先投資計畫與經濟特區：

2017年，菲國政府公布新的優先投資計畫，投入之企業可享有4年以上的稅務減免。優先投資的項目包含製造業、初級產業、策略性服務業、基礎建設、醫療服務、大眾住宅、共榮經濟模式、環境及氣候變遷、創新驅動產業、能源等十項產業，其中製造業特別列出醫療器材與製藥產業。而菲律賓近年設立相當多的經濟特區，包含各省與其他私人集團設立的園區或辦公大樓，提供生產製造或服務業的硬體環境設施，以及獎勵措施的協助申請。

資料來源：工研院IEK(2017/07)

產業商機-醫療保險帶動基礎與檢測醫材市場



當地商機：

- 近年菲律賓健康部(Department of Health)的預算快速成長，自2010年的247億披索成長至2016年的1,226億披索，成長幅度高達5倍；主要因為菲國政府編列龐大預算投入全民醫療保險，以及提升醫療基礎建設，進而帶動整體醫材市場的成長。
- 過去5年，菲律賓醫療保險覆蓋率從51%提升至92%，帶動基礎醫療產品的需求。未來預計達成100%覆蓋率的政策目標，將帶動包含手術用品、輸液耗材、急救設備、人工關節等醫材產品市場快速成長，2016-2020年複合成長率都在10%以上。
- 菲律賓政府強化公立醫院設備的政策，帶動診斷產品商機，包含斷層掃描儀、X光設備、電子檢測設備、治療器具、牙科、眼科等專科設備市場亦快速成長，2016-2020年複合成長率都在10%以上。

醫療保險政策帶動治療與消耗性醫材的商機：

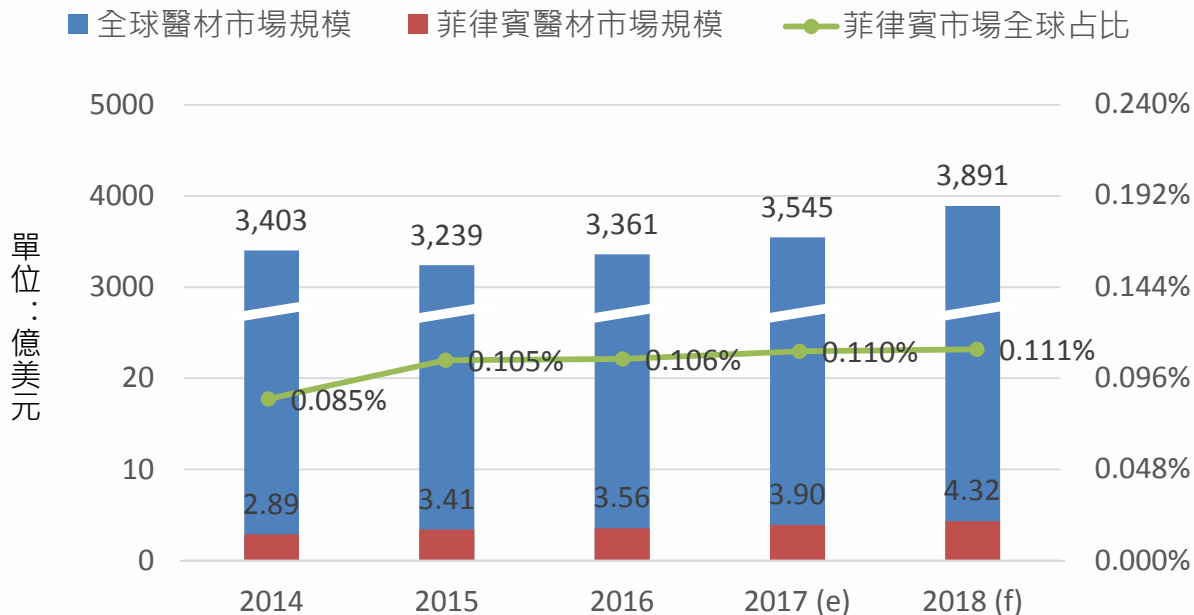
2013年起菲國政府擴大投入資金，除了保障貧窮民眾的就醫權力外，也擴大政府醫療保險的補助金額與範圍，提升民眾的就醫保障，因此帶動基礎醫療產品，例如一般常規治療所用的醫療耗材，包含手術用品、敷料、注射與輸液耗材等，2010-2016年複合成長率都超過10%，預估2016-2020年複合成長率依序為11.3%、10.5%、12.0%、15.7%，仍維持快速成長。而在治療耗材方面，包含人工關節、心臟節律器、牙科填補物等治療植入或填補醫材產品，2016-2020年複合成長率分別達到19.0%、11.4%與11.5%，皆高於整體醫材市場的成長率。此外，上述產的除了注射與輸液產品因外商在當地投資設廠的關係，進口依存度約為80%；其餘產品進口依存度皆在95%以上，高度仰賴進口，因此未來市場的需求缺口仍仰賴進口品支撐。

健康部推動醫院現代化計畫，改善公立醫院設施：

菲律賓政府於2015年投入9.0億美元執行醫院現代化計畫，提升全國20家主要醫院的硬體設施與服務程序。又在2016年投入5.3億美元執行衛生設施與公立醫院改造計畫，擴充國家醫療機構的硬體設施。在菲國政府強化公立醫院設備的政策下，帶動公立醫院的醫療設備商機。另一方面，菲律賓的私立醫院以自費市場為主，良好的醫院設施為醫院爭取病患的重要關鍵，因此院內的設備在經濟持續成長的情況下，也不斷進行升級與添購；因此有關診斷用設備醫材產品，包含電子與影像診斷相關的斷層掃描儀、X光設備、電子檢測設備，2016-2020年複合成長率預估依序可達到14.2%、15.5%、13.7%。而與治療相關的設備與用品，包含急救設備、物理治療設備、鑽牙機、眼科設備、醫用家具等專科設備市場亦快速成長，預估2016-2020年複合成長率依序為15.7%、11.2%、10.6%、11.2%、11.3%，也都高於整體醫材市場的成長率；且這類醫材產品的進口依存度皆在98%以上，顯示未來的需求缺口亦仰賴進口產品支持，因此進口醫材的商機非常龐大。

資料來源：工研院IEK(2017/07)

全球地位-當地需求蓬勃，全球占比持續擴張



資料來源：BMI Research(2017/05)；工研院IEK整理(2017/07)

全球醫材市場保持穩定成長：

全球醫療器材市場主要受到2大關鍵議題的影響，包含高齡化醫療照護需求湧現，以及醫療費用有效性運用。全球平均壽命與高齡化比率持續攀升，使得滿足高齡者相關復健與照護的醫材產品需求上升；而醫療支出的高漲，也讓各國開始重視醫療經費的擷節與提升醫療效率，使醫療系統可提供更快速、更及時、更準確的診斷與治療服務。依據BMI Research的統計資料，2016年全球醫療器材市場規模約為3,361億美元，預估2018年可成長至3,891億美元，在全球高齡議題持續發酵，醫療照護需求仍持續攀升，市場仍呈現穩定成長。

菲律賓醫材市場於全球占比約0.1%：

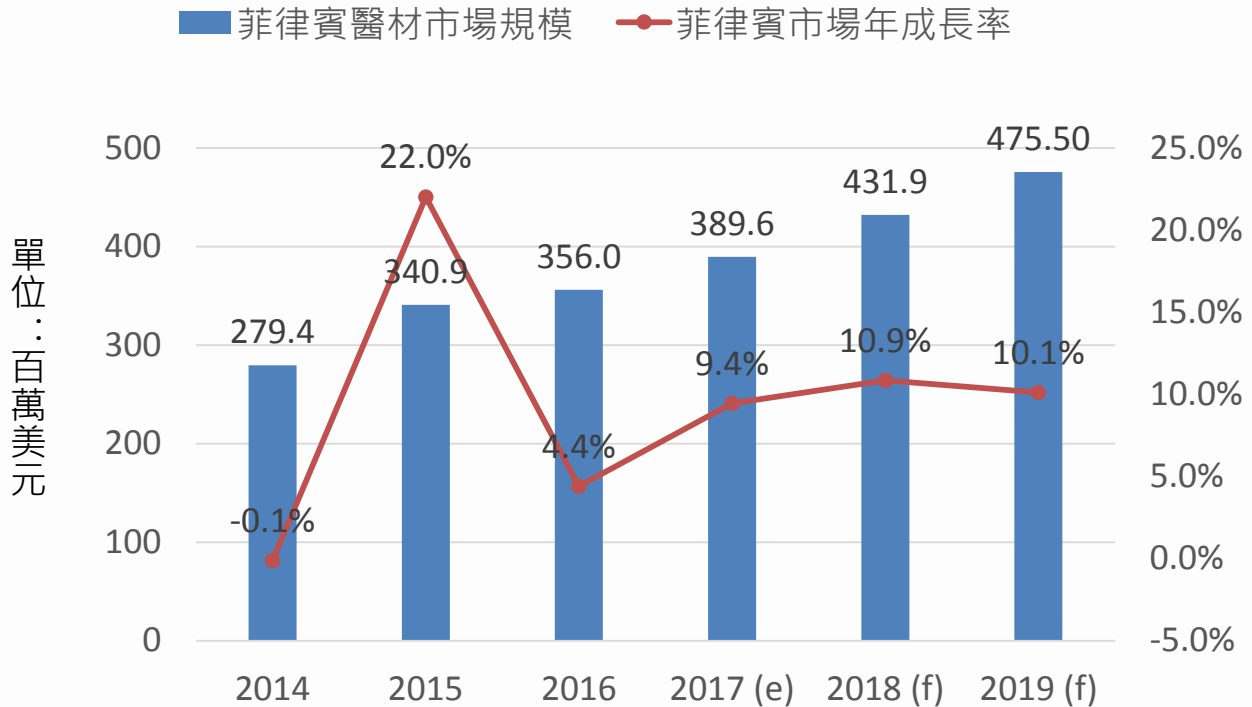
菲律賓為年輕的國家，65歲以上高齡者僅佔人口的4.7%，未有嚴重的人口老化問題。隨著菲律賓的經濟發展，醫療支出每年皆以10%的幅度快速成長；加上菲國政府近年不斷投入的全民醫療保險政策與醫院現代化政策，都反應出對醫療器材產品的強勁需求。2016年菲律賓醫療器材市場規模達到3.6億美元，僅佔全球市場的0.1%，但由數據統計可看出，2015年受到政策投入的影響，全球占比由0.08%大幅提升至0.1%，且未來預估仍持續擴大。

醫療器材市場成長潛力強：

若比較東協主要6國(菲律賓、印尼、泰國、馬來西亞、新加坡、越南)市場客觀數據，2016年菲律賓醫療支出為151億美元，排名第4；藥物市場規模33.8億美元，排名第4；醫療器材市場規模3.6億美元，排名第6。以現況的統計數據表現，菲律賓市場並非名列前茅；若但由成長趨勢來看，2016年菲律賓GDP成長率為6.8%，為東協最高；醫療支出與醫材市場的成長率分別為7.7%與10.2%，皆僅次於印尼與新加坡排名第3，可顯現菲律賓的經濟發展與所帶動的醫療市場優異的成長潛力。

資料來源：工研院IEK(2017/07)

市場規模-政策加持，市場潛力大



資料來源：BMI Research(2017/05)；工研院IEK整理(2017/07)

2016年菲律賓醫材市場規模為3.6億美元，包含醫用耗材產品、診斷影像產品、牙科產品、骨科與植入物、輔助器具以及其他類醫材，各類器材所占之市場比重分別為28.0%、23.0%、3.6%、2.5%、6.3%及36.7%。

醫用耗材規模最大，成長率最高：

醫用耗材市場規模約9,958萬美元，預估未來3年的年的複合成長率為11.8%。若進一步分析產品項目，以輸液導管、注射器、針頭產品為主，約6,908萬美元；敷料產品市場規模約2,010萬美元；縫合醫材產品約464萬美元，其他醫用耗材約576萬美元。其中仍以輸液導管、注射器、針頭產品的需求最為顯著，2016-2019年複合成長率達到12.2%。

診斷影像設備以X光設備需求最大：

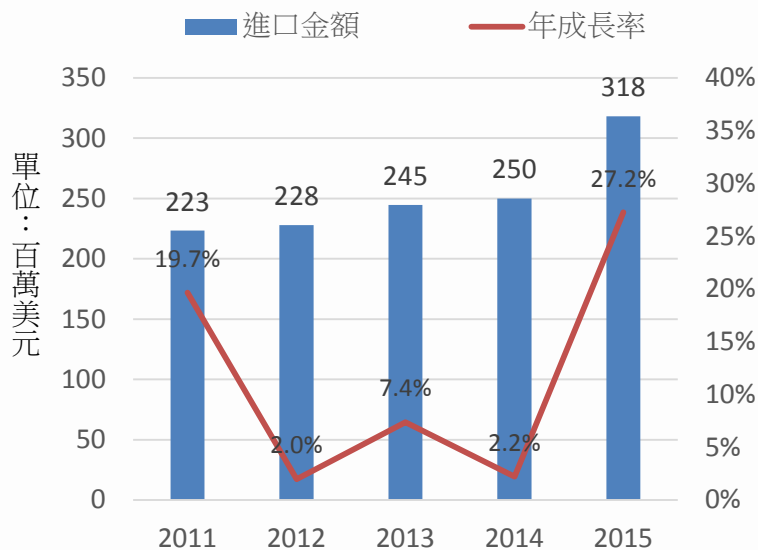
診斷影像產品市場規模為7,144萬美元，預估未來3年之年複合成長率約7.0%。由於醫院改革著重在重點設施的提升，因此成長顯著的產品包含心電監測設備、電子監測設備、X光設備組件、斷層掃描儀等產品，2016-2019年複合成長率依序為13.9%、15.3%、17.9%、14.4%。

骨科與牙科市場規模較小，但具備良好的成長潛力：

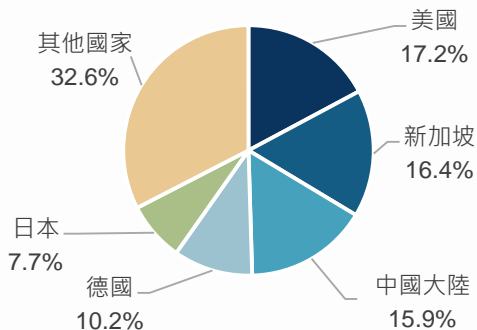
骨科與牙科市場雖然占比較小，但成長幅度卻不容忽視。骨科與植入物市場規模約888萬美元，其中又以人工關節的成長率最為顯著，預估2016-2019年複合成長率可達到19.7%。雖然菲律賓尚未面臨人口高齡化問題，但受到美式飲食風格的影響，約30%的菲律賓人面臨體重過重與肥胖問題，也間接造成關節置換的需求。牙科市場以牙科黏固粉與人造假牙成長率最高，市場規模依序為119萬美元及549萬美元，預估2016-2019年複合成長率可達到11.5%與12.0%。

進口分析-醫材需求快速成長，高度仰賴進口

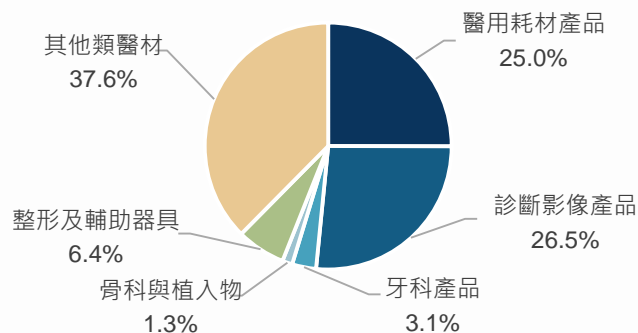
2011-2015年進口金額分析



2015年主要進口國家金額占比



2015年進口金額次品項分析



資料來源：BMI Research(2017/05)；工研院IEK整理(2017/07)

由菲律賓醫療內需市場穩定成長，而當地醫療器材產業尚未蓬勃發展，因此多數設備仰賴海外進口，使得歷年醫材產品進口依存度都在90%以上。市場需求端的持續成長也帶動菲律賓醫材產品進口金額由2011年的2.2億美元，成長至2015年的3.2億美元，年複合成長率達到11.8%；而其中2011年成長幅度高達19.7%、2015年成長幅度更高達27.2%，主要乃受菲國政府在醫療政策上的鼓舞。根據菲律賓海關最新統計，截至2016年9月，醫療器材進口金額累計達4.0億美元，較去年同期增加31.2%，反應出菲律賓醫療器材市場的需求強勁，成長快速。

進口醫材產品以診斷影像產品、醫用耗材為主：

若進一步分析主要進出口類別可以發現菲律賓進口的醫療器材中，以診斷影像與醫用耗材產品為最大宗，分別占2015年醫材進口金額的26.5%及25.0%。診斷影像產品包含超音波診斷設備、X光診斷設備、電子診斷設備等，也十分仰賴進口，進口依存度為99.8%。醫用耗材部份，由於國際大廠在當地設立注射針製造廠，因此進口依賴度相對較小，約78.4%，主要進口產品以傷口敷料、輸液導管、醫用手套為主。而成長最快的進口產品類別則是醫用耗材與其他醫材產品，包含手術縫合、輸液導管、醫用家具，過去3年的年複合成長率都在15%以上，反映當地推動醫療設備提升與擴大就醫保障的醫療政策。

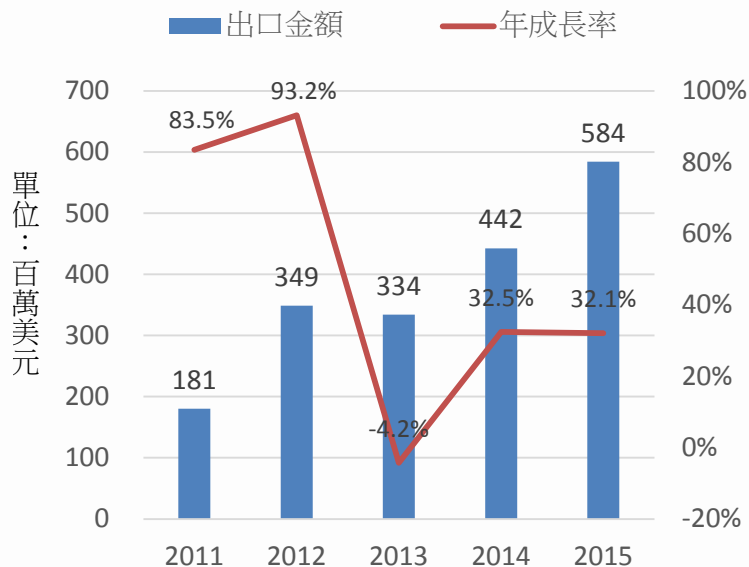
進口國以美國、新加坡、中國大陸為主，但進口產品別有所不同：

進口國家分析方面，美國、新加坡、中國大陸、德國，以及日本為主要進口國，其中美國占整體進口金額的17.2%，主要進口產品以X光設備、超音波等診斷影像產品、人工關節、呼吸治療器等。而新加坡占16.4%，主要產品為手術縫合材料、導管、輸液耗材等。中國大陸占比為15.9%，主要產品為醫用家具、輪椅等。德國占比為10.2%，主要產品為診斷影像、眼科設備等。日本占比為7.7%，主要產品為X光零組件，醫用敷料、核磁共振儀等。

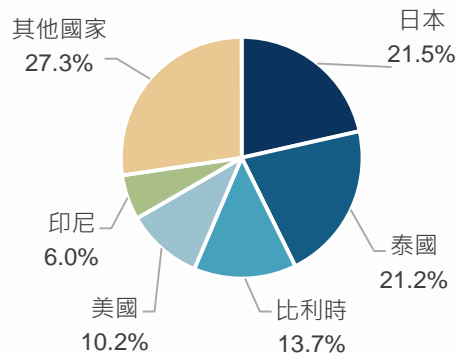
資料來源：工研院IEK(2017/07)

出口分析-外商加碼設廠，帶動出口成長

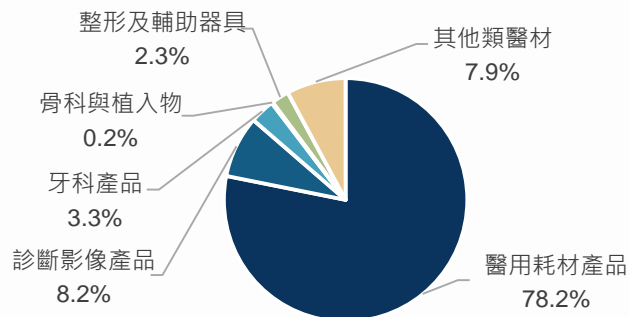
2011-2015年出口金額分析



2015年主要出口國家金額占比



2015年出口金額次品項分析



資料來源：BMI Research(2017/05)；工研院IEK整理(2017/07)

2015年菲律賓醫材出口金額達到5.8億美元，其中仍以醫用耗材產品為主要的出口產品，2015年占總醫材出口金額的58.3%，診斷影像產品占6.1%、牙科產品占2.4%、輔助器具占1.7%、骨科產品占0.1%、其他類產品占31.3%。

出口產品以注射器為主，占整體出口金額的45.2%：

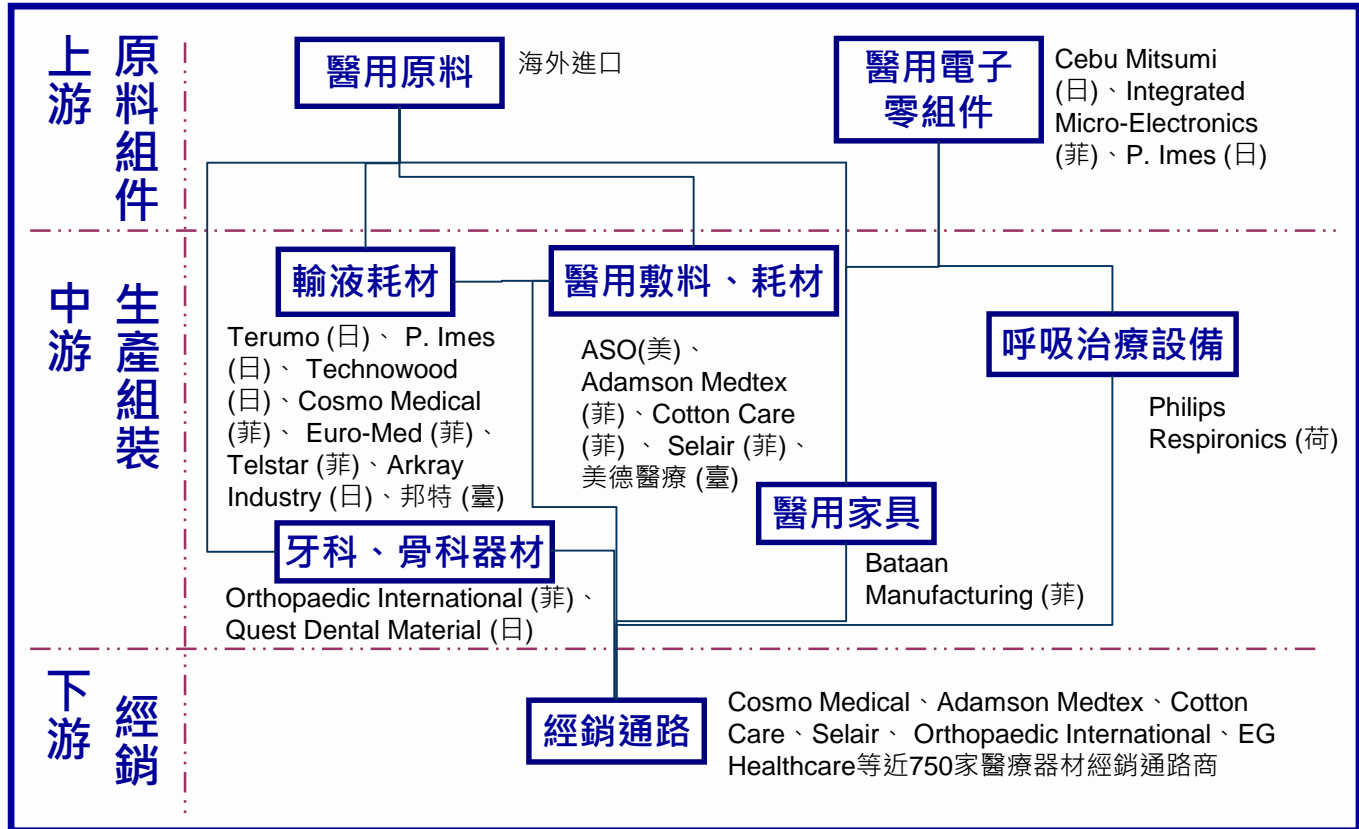
菲律賓醫療器材出口金額自2010年開始大幅成長，由2010年的9,843萬美元，成長到2015年的5.8億美元，2010-2015年複合成長率高達42.8%。主要的成長即來自國際大廠Terumo在當地設廠生產注射器，自2010年啟動5年擴廠計畫，提供Terumo全球注射器生產的50%產能，使菲律賓注射器產品出口金額成長5.4倍，2015年達2.6億美元，占菲律賓醫療器材出口金額的45.2%。除了Terumo外，其他尚有Philips在當地設廠生產呼吸治療及睡眠障礙治療設備；美商ASO在當地生產醫用耗材產品；日商Technowood在當地生產心血管手術相關醫用耗材產品；日商Arkray Industry在當地生產採血耗材；日商Quest Dental Material Corporation則在當地生產牙科填補等相關牙材與器具；因此在這些類別的產品也有些許的出口表現。

主要出口國為日本、泰國、比利時：

出口國方面，由於日本企業前進東南亞的策略主要是運用當地的勞動力優勢，因此產品以出口回銷日本為主，當地市場銷售為輔；使得日本自然成為菲律賓醫材最主要出口國，占總出口金額的21.5%，其次為泰國占21.2%，比利時占13.7%、美國占10.2%、印尼占6.0%，前3大出口國占總出口金額的56.4%。注射器主要出口日本、泰國、比利時，除了Terumo產品回銷日本外，負責歐洲產品製造與銷售的Terumo Europe NV設於比利時，而泰國也有Terumo的分公司負責轉口貿易，因而成為第2與第3大出口國。其他醫材尚有電子診斷設備零組件、呼吸治療零附件、牙科產品等，以出口美國為主。

資料來源：工研院IEK(2017/07)

產業結構-當地產業能量有限，以外資設廠為主



資料來源：工研院IEK(2017/07)

受限當地支援型產業不足，醫療器材產業並不發達：

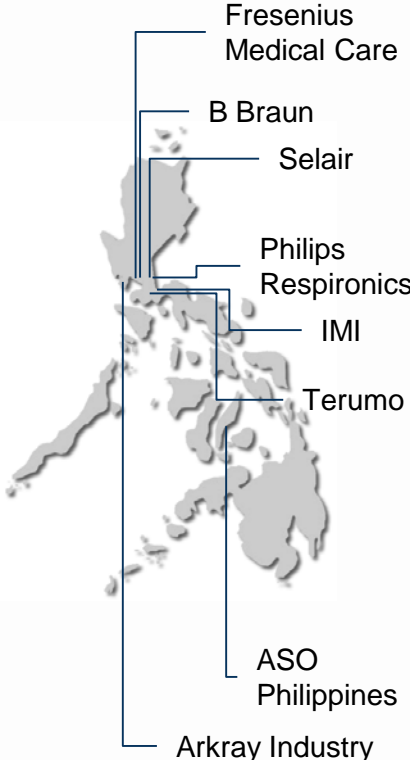
菲律賓製造業並不發達，僅有部分電子產業，但缺乏精密機械、自動控制等產業，因此醫療器材產業在當地的發展受限；產業發展以中游的生產製造為主，上游僅少數電子零組件供應商，其餘設備與原料皆以海外進口為主。截至2017年初，僅41家廠商向菲律賓主管機關登記生產醫療器材產品，生產產品以醫用敷料、注射、輸液耗材為主，投入生產的廠商也較多，包含Terumo、P. Imes、Technowood、ASO、Arkray Industry、Quest Dental Material 等外商，以及Adamson Medtex、Cotton Care、Selair、Cosmo Medical、Euro-Med、Telstar、Integrated Micro-Electronics (IMI)等當地廠商生產各式醫療耗材產品。

部分外商著眼當地勞動力與布局東協市場而在當地設廠生產：

外商在菲國設廠生產，主要仍著眼於當地優勢的勞動成本，因此在上游原料的部分，仍以進口為主；甚至在生產設備的架設與維修，仍須透過海外原廠支援。而生產的產品技術層次與品質，也較當地廠商要高，加上生產規模龐大，因此產品仍以外銷為主，僅少部分產品透過當地銷售部門或是當地經銷商耕耘菲律賓市場。而菲律賓當地製造商，則以一般低階敷料耗材為主，例如棉花球、紗布、繃帶，並以當地市場為主，例如Selair生產的棉球敷料，在菲律賓市場的市占率達70%；也有少數廠商投入較高階的醫用耗材產品，例如Adamson Medtex生產可吸收敷料、Cosmo Medical生產靜脈導管等。其他在菲國設廠生產的醫材產品尚有外商Philips Respironics生產呼吸治療設備與耗材，並以回銷美國與拓展亞太新興市場為主。而當地廠商Bataan Manufacturing則以醫療家具、其他醫材產品的組裝為主。而當地廠商Orthopaedic International則投入骨科產品的生產，而其發展是由骨科產品代理商起家，隨後透過併購美國的骨科設備研發中心取得研發技術，再轉至菲律賓當地生產。

資料來源：工研院IEK(2017/07)

主要大廠分析-以外商投資生產為主



主要廠商	產品類別	2015年營收 (百萬美元)	據點數
Terumo	醫用耗材	300	1(廠房)
B Braun	醫用耗材、 透析服務	60	14(透析中心)
Fresenius Medical Care	醫用耗材、 透析服務	35	18(透析中心)
Philips Respironics	呼吸治療	20	1(廠房)
ASO Philippines	醫用耗材	10	1(廠房)
Arkray Industry	採血針	10	1(廠房)
Integrated Micro-Electronics (IMI)	醫用電子 組件	8	1(廠房)
Selair	醫用耗材	10	1(廠房)

資料來源：工研院IEK(2017/07)

截至2016年向菲律賓FDA登記的生產工廠為41家，其中外商約有15家，包含日本、美國、荷蘭等國際廠商在當地投資。外商於菲律賓設廠除了當地相對的勞動成本優勢與著眼東協市場外，由於菲律賓擁有歐盟超普遍性優惠措施(the GSP+)，包含多數醫療器材所屬的第90章也列入其中，因而吸引外商前來投資設廠；而設廠地點聚集於大馬尼拉周邊的經濟特區，以獲得較豐富的產業資源，較好的勞動素質與租稅優惠。

菲律賓醫材大廠仍以外商投資設廠為主：

目前菲律賓規模最大的醫療器材廠商為日商Terumo，在當地設立注射器生產基地，每年生產約17億支注射針，供應全球市場，估計該廠年營收約為3億美元。而Philips的工廠設立在內湖省的經濟特區，主要生產呼吸治療設備與睡眠障礙治療器。ASO是全球第2大膠粘繃帶生產商，在宿霧省設有膠粘繃帶生產基地，供應亞洲、歐洲與美洲地區市場。其他國際大廠Johnson & Johnson、General Electric、Siemens則在當地設立辦事處，協助當地代理商的營運與管理；較為特別的是B Braun與Fresenius Medical Care在當地除了銷售產品外，也投入透析中心的營運，並帶來非常好的營業利益，也反映出當地醫療服務業的良好利潤。

菲律賓本地廠商以生產風險等級低的醫療產品為主：

當地主要醫材廠商則有Integrated Micro-Electronics (IMI)與Selair，IMI為菲律賓的電子公司，2014年底宣布投入醫療產業，主要提供醫療環境相關的自動化設備，醫用電信傳輸、醫療電子系統等。Selair為當地醫用敷料主要廠商，生產棉球、棉條、紗布等初級醫用耗材，產品市占在當地市場達到70%。其餘尚當地中小型廠商有Cosmo Medical、Adamson Medtex、Cotton Care等，製造醫用耗材、輸液導管等，部分廠商為海外廠商合資成立，而部分廠商本身也同時扮演通路商的角色自國外進口醫療設備。

主要大廠概況-外商設廠著眼降低生產成本

廠商名稱	在產業中的地位/重要性	近年發展動向	發展策略
Terumo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Terumo成立於1921年，以生產溫度計、醫用耗材產品為主，營收排行為全球前25大醫材廠商之一。 ✓ 主要產品類別包含心血管醫材、輸血設備與醫用耗材，其中輸血設備為全球領導廠商。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 在菲律賓當地設立醫用耗材產品的生產基地，其中每年生產約17億支注射針筒供應全球市場，占該集團50%的產能。 ✓ 菲律賓廠自2010年投入4,500萬美元開始擴廠計畫。 ✓ 估計2016年菲律賓生產基地營收約為3億美元。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Terumo產品以回銷日本為主，日本市場占其營收的36%，美洲市場占27%；歐洲市場占19%；亞太市場占18%。 ✓ 生產策略以日本為研發中心，並透過技術移轉至海外生產基地量產產品，目前擁有25個生產基地。
ASO Medical	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ASO Medical成立於1950年初，為全球急救繃帶主要供應商之一。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 菲律賓廠為ASO在1993年設立，每年可生產12億片急救繃帶，產能供應亞太地區與支援美洲市場的需求，並提供彈性生產的客製化產品服務。 ✓ ASO於墨西哥設立新廠，支援美洲市場需求。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ASO Medical擁有美國、墨西哥、日本與菲律賓4個生產基地，提供全球急救繃帶的代工服務；高階急救繃帶產品仍以日本廠為主，一般性產品則以菲律賓廠為主。
Philips Respironics	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Philips Respironics屬於Philips集團，為全球呼吸治療醫材產品領導廠商。 ✓ 主要產品包含呼吸治療設備、呼吸面罩、睡眠治療設備等。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Philips位於菲律賓的生產基地自1996年設立於蘇比克灣區，2006年則遷移置內湖省由PEZA管轄的Carmelray Industrial Park經濟特區。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Philips位於菲律賓的生產基地聚焦生產呼吸治療與睡眠輔助設備，並以回銷美國與開拓亞太新興市場為目標。

資料來源：工研院IEK(2017/07)

Terumo著眼降低生產成本，產品仍銷往全球：

日商Terumo為全球排行第20大醫材廠商，產品包含心血管醫材、輸血設備與輸液耗材；其中輸血設備與輸液耗材為全球領導廠商。Terumo的銷售仍以回銷日本市場為主，2015年營收約36%來自日本市場，美洲市場占27%；歐洲市場占19%；亞太市場占18%。特別是輸液耗材產品，其營收的77%來自日本市場，而該類別產品當中的注射針筒，也是菲律賓生產基地的主要產品，占Terumo全球產能的50%。Terumo的生產策略仍以日本為研發中心與高階產品生產基地，而海外生產基地則是透過日本廠的技術移轉，下放至海外基地量產一般性產品。目前在全球擁有25個生產基地，包含日本7個；美洲8個；歐洲5個；亞太5個。

Philips設廠降低成本，專注睡眠呼吸設備的耗材：

Philips為全球第6大醫材廠商，旗下Philips Respiration公司負責睡眠與呼吸治療產品，在菲律賓的內湖省擁有一座生產基地，主要生產呼吸治療耗材與睡眠障礙治療設備與耗材，估計2016年在菲律賓的營收約2,000萬美元。

ASO Philippines專注於亞太地區市場布局：

ASO Medical是全球第二大急救繃帶生產商，擁有美國、墨西哥、日本與菲律賓4個生產基地，提供全球急救繃帶的代工服務；高階急救繃帶產品仍以日本廠為主。ASO Philippines於1993年設立於宿霧省的生產基地，每年可生產12億片急救繃帶，產能供應亞太地區與支援美洲市場的需求，並提供彈性生產的客製化產品服務，估計ASO Philippines年營收約1,000萬美元。生產布局上，ASO近年設立墨西哥廠，主要提供美洲地區市場，讓ASO Philippines的生產專注於亞太地區的生產與代工服務，並在產品端與日本生產基地互補。

資料來源：工研院IEK(2017/07)

臺商設廠概況-著眼市場、勞動力與東協布局

廠商名稱	模式	主要產品	佈局概況說明	海外據點資訊
邦特生技	設廠	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 醫用導管 ✓ 耗材 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2012年於生產成本較低的菲律賓設廠，主要生產血液迴路管、穿刺針類、關鍵零組件等基血液透析相關產品，臺灣基地則開發高毛利的產品，積極擴展東協市場。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 巴丹廠，位於Hermosa Ecozone Industrial Park (HEIP)園區。
美德醫療	設廠	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 手術服 ✓ 手術巾 ✓ 醫用防護 ✓ 洗滌服務 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 美德醫療於1989年成立於菲律賓，從事各類醫療用紡織品及耗材產品外代工生產外，現在開拓並增加受託代理各大醫療院所醫療紡織品租賃及洗滌業務。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 在菲律賓有4座生產基地，分別位於巴丹及蘇比克灣自由港區。
佳醫集團	設子公司	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 透析設備 ✓ 透析耗材 ✓ 透析服務 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 1993年於菲律賓馬尼拉市設立100%投資之子公司，與當地醫療體系合作設立與營運洗腎中心，並代理與進口各種醫療儀器、設備與消耗性醫材。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 於馬尼拉市設立EG HEALTHCARE, INC.公司。

資料來源：工研院IEK(2017/07)

如前開提及，臺商對東南亞諸國的投資差異甚大，根據投審會資料，截至2015年，臺灣投資東協國家累計金額以越南為最，累計達306.9億美元，占東協國家的35%，其次依序為印尼占19%、泰國占16%、馬來西亞占14%、新加坡占12%、菲律賓占3%、柬埔寨占1%。可見臺商於對菲律賓市場相較於其他東協國家陌生，不熟悉當地生態，使得對菲律賓投資金額為東南亞國家中僅高於柬埔寨，但與其他國家的差距仍非常大。

美德醫療投入最早，從事醫療防護產品的生產與服務：

美德醫療自1989年布局菲律賓，先設廠生產防護衣、繃帶等醫用防護、耗材的生產，隨後醫療機構防護消毒洗滌的後勤服務業務；也同時經銷代理醫療相關產品，目前在菲律賓掌握20家醫療機構客戶。而集團於1999年在新加坡設立Medtecs公司，負責亞太區的產品行銷，並在菲律賓掛牌上市，同年也布局柬埔寨市場。

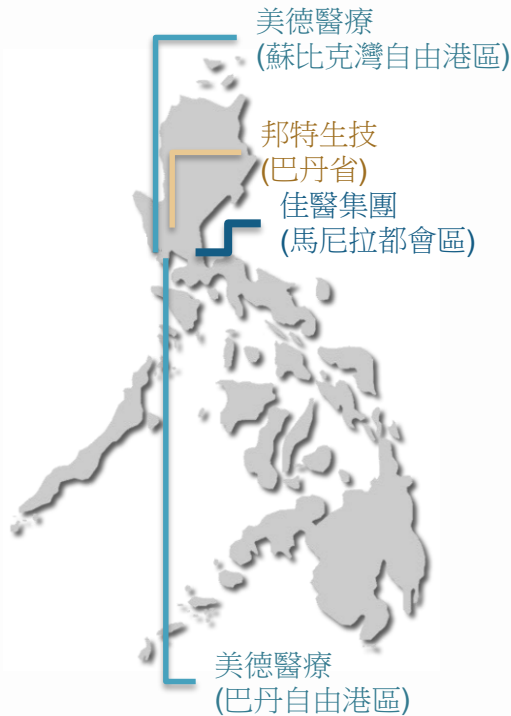
佳醫除了代理銷售醫材產品，更擴展洗腎中心經營業務：

佳醫集團於2003年在菲律賓設立EG Healthcare子公司，與當地醫療體系合作設立並營運洗腎中心，同時經營各種醫療儀器、設備與消耗性醫材的代理與銷售。目前在當地擁有多家洗腎中心，當地市占率第三；亦是多家洗腎中心的醫材產品供應商。

邦特設立生產基地，布局東協市場：

邦特則於2012年，考量菲律賓生產成本優勢、稅賦減免優惠，以及東協共同市場的關稅優勢而在菲律賓設廠，並取得PFDA認證。於2015年投產，2016年開始銷售產品；主要生產產品為血液迴路管、穿刺針類、關鍵零組件等血液透析相關產品；生產策略上，除了生產自有品牌「Bioteq」產品外，也持續爭取國際訂單，提高稼動率，擴大設廠效益。

臺商聚落分析-經濟特區仍為設廠首選， 經銷代理則以馬尼拉都會區為主



- 邦特生技於2012年選定巴丹省的Hermosa Ecozone Industrial Park (HEIP)設立生產基地，並於2015年投產生產醫用導管產品。
- 美德醫療則自1989年起，陸續在巴丹省巴丹自由港區(Freeport Area of Bataan)與蘇比克灣自由港區(Subic Bay Freeport Zone)設立4座生產基地，投入醫用織品、防護產品與醫用耗材的生產。
- 佳醫集團在菲律賓的子公司EG Healthcare從事透析服務的經營，營運據點以人口與醫療資源密集的馬尼拉都會區為主。

菲律賓製造業發展策略-經濟特區

- 菲律賓近年設立相當多的經濟特區，包含各省政府與其他私人集團設立的園區或商辦大樓，提供生產製造與服務業的硬體環境設施。
- 經濟特區內容許外資100%獨資，廠商須維持70%以上的出口，可享有至少4年的租稅優惠，僅需繳交5%的營業利益稅，為臺灣廠商設廠的首選。

目前臺灣廠商設廠以經濟特區為主，市場營運則以大馬尼拉都會區為主：

臺灣目前於當地布局的醫材廠商包含佳醫集團、邦特生技與美德醫療。美德醫療投入醫用織品與耗材的生產，同時代理銷售醫療相關產品，並經營醫療機構防護消毒洗滌的後勤服務業務。邦特生技考量生產成本、稅賦優惠，以及東協市場的關稅優勢，於菲律賓Hermosa Ecozone Industrial Park (HEIP) 園區設廠，投入生產血液迴路管、穿刺針類、關鍵零組件等血液透析相關產品。佳醫集團於2003年在馬尼拉市設立EG Healthcare子公司，與當地醫療體系合作設立並營運洗腎中心，同時經營各種醫療儀器、設備與消耗性醫材的代理與銷售。

經濟特區主管機關為菲律賓經濟區管理局(PEZA)：

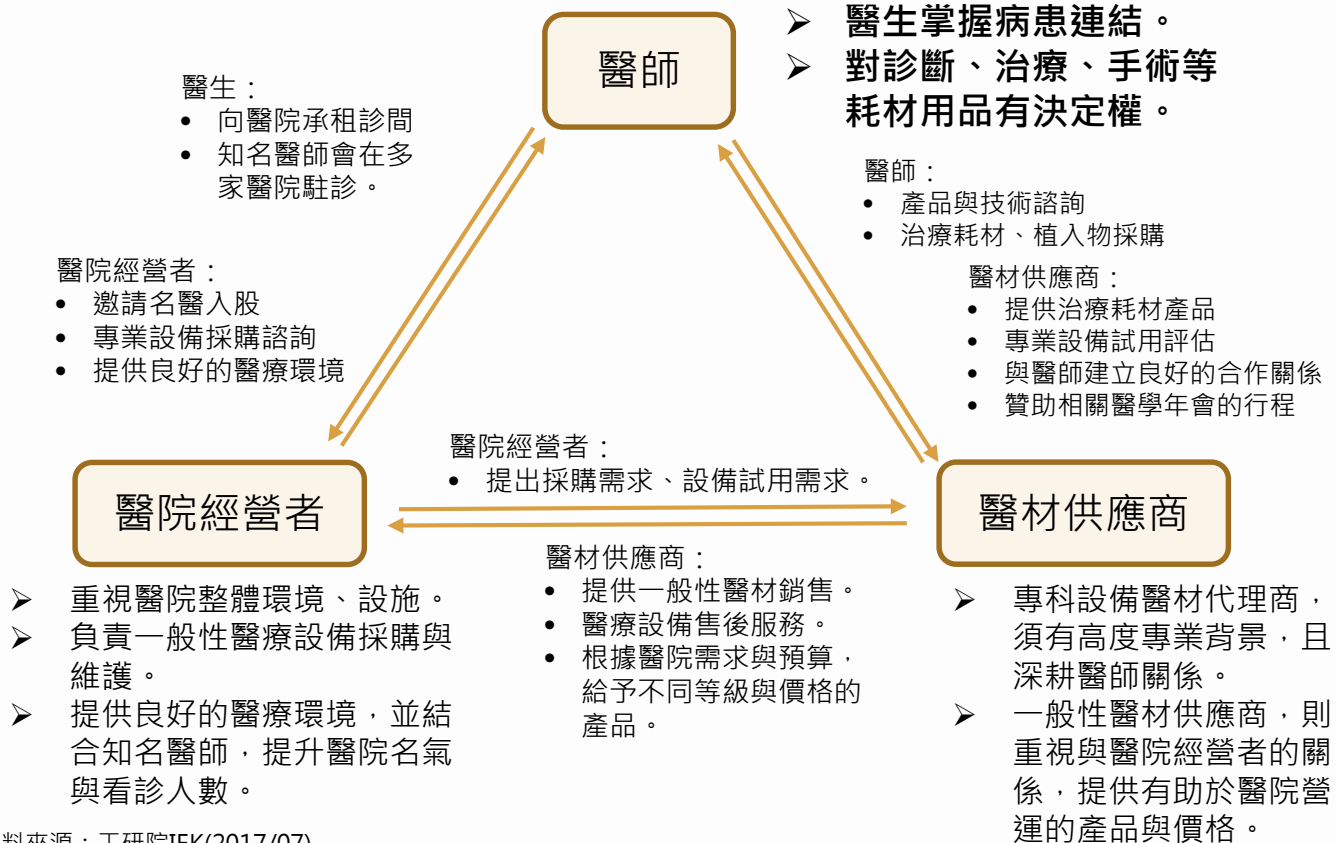
菲律賓經濟區管理局(PEZA)的任務為促進出口導向型製造業投資菲律賓，並提供投資者有關稅務、投資或業務營運的獎勵與協助。截至2016年10月，PEZA目前掌管約358個經濟特區，包含73個生產製造經濟區，243個資訊科技園區/中心、21農業加工經濟區、19個觀光特區，以及2個觀光醫療園區，共超過3,800家廠商進駐。上述的這些特區不限定為一個園區，經濟區的形式可包含是一個工業區、一棟商辦大樓，甚至是一家醫院，例如位於馬尼拉都會區內最著名的觀光醫療醫院St. Luke's Medical Center，就屬於觀光醫療園區。

臺灣醫材廠商考量自身的生產與營運特性，選擇有利的布局地點與設廠地點：

菲律賓經濟區管理局的運作模式主要是由官方與私人集團同時開發經濟特區，隨著私人集團開發的經濟特區效率更高，PEZA逐漸轉為以特區的管理為主；而私人集團所開發的園區，則致力於對外招商。而招商競爭的優劣條件則包含的園區的基礎設施與收費，例如水電的供應能力、廢水處理的容量、園區對外運輸的道路網、對外通訊設施，以及電費、水費、貨運費等營運資源與費用。這也意味著，廠商必須依據自己的生產製造特性，選擇有利的園區設立生產基地。

資料來源：工研院IEK(2017/07)

市場生態觀察-由醫師主導的醫療市場



資料來源：工研院IEK(2017/07)

菲律賓醫師與醫院的關係並非雇主關係，而是承租夥伴，因此好的醫院會吸引有名的醫師在醫院駐診，以增加醫院的看診人數與知名度；醫師也會挑選管理良好、設備新穎的醫院作為診間設立的地方；由於醫師直接掌握醫生與病患的關係，因此成為自費醫療市場的關鍵。

醫師掌握客戶，形成由醫師主導的醫療市場：

以醫師層面來說，知名醫師通常會在3到4間醫院駐診，如此才有足夠的資源(可調動的病床數、檢測設備、地理位置)服務病患。而醫師一般收取350-500披索的診察費，具知名度的醫師則可收取800-2,000披索的診察費；由其菲律賓民眾普遍接受較高的價格可相對應好的照護，因此對自費市場模式的接受度非常高。

醫院經營者重視環境與設施：

以醫院經營層面來說，菲律賓公私立醫院採購自主性高，即使公立醫院，菲律賓衛生部也充分授權醫院各自採購；但公立醫院因為肩負提供民眾基本就醫保障，就醫人數非常高，又礙於資源有限，因此整體設施設備都較為陳舊，收入好的民眾仍選擇私立醫院，因此私立醫院為各代理商的經營重點。而私立醫院的經營者多為專業經理人，因此在設備採購仍仰賴醫師的試用報告與推薦，醫用耗材則仰賴護理人員的意見，經營者主要掌握價格談判與採購決定權。

代理商須針對不同產品，顧及醫師與醫院經營者的考量：

以代理商角度觀察，專科代理商與專科醫師維持良好的關係格外重要，因為檢測設備方面，醫師對醫院有高度的建議權；而醫師對治療、手術，或其他特用耗材則有絕對的主導權，例如人工關節、手術導管、特用敷料等，因此成為醫師信任的代理商至關重要。而對於一般性的醫用耗材，主要由護理師使用，醫院經營者仍為主要決策者；因此一般性醫材的代理商則須著重於與醫院經營者的關係，並提供符合該醫院收費標準與品質的適當產品。

資料來源：工研院IEK(2017/07)

臺商競爭優劣勢分析

優勢

- 臺灣醫材廠商生技術成熟，具彈性製造能力，產品性價比高。
- 臺灣醫材廠商具歐美市場行銷經驗，了解專科需求。
- 臺灣醫療體系發達，醫材廠商具備足夠的專業知識與訓練。

劣勢

- 臺灣廠商在當地投資布局較少，當地經銷商並不了解臺灣廠商的能耐與產品優勢。
- 歐美與日本廠商在當地的銷售通路佈局甚深。

機會

- 醫療需求持續成長。
- 當地醫療器材法規註冊規則清楚，取證難度不高。
- 當地醫材經銷發展蓬勃。
- 醫療器材產品關稅不高，各產品項皆在0-5%之間。

威脅

- 部分國際大廠於當地設廠生產，進口產品可能易面臨削價競爭。
- 國際醫療大廠與當地衛生政策連結度高，政策推動型產品進入難度較高。
- 醫療市場兩極，中階產品的操作空間須有明確的產品定位。

臺灣醫材產品具備高性價比優勢，但仍須配合當地專業的通路進入市場：

菲律賓當地醫療器材產業並不發達，進口依存度超過90%，國際大廠於當地設廠的主要營運方針仍為利用當地充沛的勞動力降低生產成本，成品以外銷為主，因此仍有非常多品項與比例的醫材產品需由海外進口。臺灣醫材廠商擁有成熟的生產技術，並具彈性製造能力，相較於歐美產品，具有較好的性價比。此外，菲律賓受美國託管近50年，因此菲律賓當地醫療人員的養成與訓練接近美系，又臺灣廠商具歐美市場的行銷經驗、醫材廠商具備專業的醫學知識，了解各專科的需求，因此在與當地經銷商合作時，可提供強力的售後服務與教育訓練，有利於提升合作層次，協助當地經銷商建立專業形象並拓展市場。

然而，臺灣廠商在當地投資布局較少，因此相較於歐美與日本廠商，當地經銷商對臺灣廠商的特性與印象並不深刻，不易了解臺灣廠商的能耐與產品優勢，未來仍需發展更多的交流與合作。而歐美與日本廠商在當地深耕已久，特別是日本在當地的投資生產布局，或是歐美大廠與當地醫療機構的密切合作，都是臺灣廠商布局當地市場需多加留意的生態關係。

臺灣廠商須有明確的產品定位及差異化來面對國際大廠產品的競爭：

而當地持續成長的醫療需求，以及近4年倍增的醫療保險預算，仍持續推動當地醫材市場的需求。在市場快速擴張的情況下，當地經銷商的活動也非常熱絡，積極向外尋找有能力與國際大廠競爭的優質產品；加上當地醫療器材產品註冊難度不高，且各項醫材產品關稅皆在0-5%之間，因此對於海外進口的產品，仍有不錯的布局機會與利潤空間。然而面對當地設廠，或是與當地公衛與醫療體系往來密切的國際龍頭廠商，產品進入當地市場仍須注意產品的價格競爭、或是政策推動型產品進入難度較高的問題。而菲律賓醫療市場的兩極化發展，也須注意中階產品的市場定位策略。

結語

經銷合作

- 菲律賓約有750家醫材經銷商，營運規模與產品範疇差異大，須慎選合作夥伴。
- 菲律賓醫療相關經銷商專注科別經營，選擇合作夥伴，應考核當地通路能量，並透過醫療專業強化與經銷商的合作關係，避免削價競爭。
- 大馬尼拉都會區為主要市場，其他地區則可透過第二層經銷代理商協助拓展。

通路布局

- 醫師為當地醫材銷售的關鍵，透過專科經銷商與當地醫師建立信任，才有機會導入產品。
- 了解當地醫療機構與醫師的合作關係，尋找正確的產品切入著力點。
- 投入行銷資源協助當地經銷商與當地知名的醫師建立夥伴關係，才有機會擴大銷售量。
- 適時投資當地合作的經銷商，掌握與醫師的連結。

設廠考量

- 設廠可取得當地的租稅獎勵與優惠，而設廠規模須考量當地、東協與歐盟整體市場的銷售能量布局，才可發揮設廠的優勢與效益。
- 各經濟特區的費用有所不同，需依據廠商自身需求，審慎評估其基礎設施與成本。
- 當地勞工偏好美式管理風格，須重視勞資關係，並透過工會顧問與工會保持良性互動，才可維持良好的生產效率。

資料來源：工研院IEK(2017/07)

菲律賓醫材市場需求快速增長，當地經銷商積極向外尋找合適的產品，以滿足當地市場。臺灣廠商若欲投資當地市場，建議可依布局階段分為經銷合作、通路布局與設廠循序漸進。

經銷合作：

當地經銷商專注於科別醫材經營，專業設備須鎖定專科醫師；普遍性醫用耗材或設備則鎖定醫療機構經營者；因此須選擇擁有與自身產品定位相近客戶的經銷商，避免錯誤目標客戶與市場定位。此外，菲律賓的醫療資源分配不均，建議業務拓展初期以大馬尼拉都會區為主，其他地區則建議透過第2層的經銷代理商協助拓展。

通路布局：

當地醫師為醫材銷售的關鍵，臺灣廠商可透過完整的售後服務與教育訓練，提升當地經銷商的水準，以強化經銷商與醫師的合作關係。而當地成功的經銷商，通常具備與當地知名醫師的緊密合作關係，並透過培育新生代醫師作為未來業績的維繫與成長，因此臺灣廠商可透過適當的投資策略，更進一步穩固與當地經銷商的合作夥伴關係，間接掌握當地醫師的連結網絡。

設廠投資：

國際大廠著眼於勞動成本、東協與歐盟的關稅優惠，以及外匯自由而設廠，臺灣廠商亦可評估跟進。各經濟特區的基礎設施與費用存有差異，廠商須依產品特性審慎評估各特區的成本效益。而菲律賓重視勞資關係，故可透過工會顧問與工會保持良性互動，以維持良好的生產效率。

最後，總結菲律賓醫材市場具成長潛力；而當地民眾習慣於自費市場，擁有付出較多費用可得到較好照顧的消費觀點，因此品質較好的產品受到當地私立醫療體系的歡迎，在當地仍保有不錯的利潤空間。臺灣醫材產品具備高性價比優勢，若能透過當地代理商，建立當地醫師或醫療機構經營者對臺灣產品的信賴與品牌的信任，將有助於拓展菲律賓市場。

資料來源：工研院IEK(2017/07)



附 件



聯絡資訊

➤ 駐菲律賓代表處經濟組

地址：41F, Tower 1, RCBC Plaza, 6819 Ayala Avenue, Makati City 1200, Metro Manila, Philippines

電話：+63-2-8876688

電子郵件：teco.economicdivision@gmail.com

➤ 馬尼拉台灣貿易中心

地址：3rd Floor, Pacific Star Building, Sen. Gil J. Puyat Ave. corner Makati Ave., Makati City, Philippines

電話：+63-2-5517349

電子郵件：inquiry.manilattc@gmail.com

➤ 菲律賓臺灣投資窗口

地址：41F, Tower 1, RCBC Plaza, 6819 Ayala Avenue, Makati City 1200, Metro Manila, Philippines (地址同駐菲律賓代表處經濟組)

電話：+63-2-8876688 分機150

電子郵件：taiwandesk-ph@kpmg.com.tw

產業公協會

名稱	備註
菲律賓醫學協會 (Philippine Medical Association, PMA)	https://www.philippinemedicalassociation.org/index.php
菲律賓醫院協會 (Philippine Hospital Association, PHA)	http://www.pha.org.ph/
菲律賓醫療器材管理事務專業協會 (Philippines Association of Medical Devices Regulatory Affairs Professionals, PAMDRAP)	https://pamdrap.org/

新南向國家醫療器材國際大廠布局統計

區域	國家	設廠之國際大廠
東協	馬來西亞	Abbott、Accelent、Ansell、B. Braun、Boston Scientific、Cardinal Health、ConvaTec、Fresenius、Johnson & Johnson、Haemonetics、Medtronic、Nihon Kohden、Opto Circuits、Semperit、Shimadzu、Teleflex等16家。
	新加坡	Zimmer、Siemens、Medtronic、Baxter、Edwards Lifesciences、Becton Dickinson、Biosensors、Fisher Scientific、Hoya Healthcare、Heraeus、Biotronik等11家。
	泰國	Ansell、B. Braun、Cardinal Health、Medtronic、Nipro等5家。
	印尼	B. Braun、Nipro、Sivantos等3家。
	越南	B. Braun、Shimadzu、Terumo、Sonion等4家。
	菲律賓	Philips、Terumo等2家。
南亞	印度	B. Braun、Baxter、Becton Dickinson、GE Healthcare、Johnson & Johnson、Nipro、Philips、Siemens、Smith & Nephew、Terumo等10家。
	巴基斯坦	Becton Dickinson，1家
	孟加拉	Nipro，1家。

註：國際大廠，以全球營收超過20億美元的跨國醫材廠商為統計基礎，統計基準年為2016年。

醫療器材法規

醫療器材管理與放射衛生研究中心(CDRRHR)為菲律賓醫療器材主管機關：

菲律賓食品藥物管理局(Food And Drug Administration)下設有4個研究管理中心，負責食品、化妝品、藥物、醫療器材的監管，分別為：

- (1) 藥物管理與研究中心(Center for Drug Regulation and Research, CDRR)；
- (2) 食品管理與研究中心(Center for Food Regulation and Research, CFRR)；
- (3) 化妝品管理與研究中心(Center for Cosmetics Regulation and Research, CCRR)；
- (4) 醫療器材管理與放射衛生研究中心(Center for Device Regulation, Radiation Health, and Research, CDRRHR)。

醫療器材管理與放射衛生研究中心(CDRRHR)為菲律賓醫療器材主管機關，負責管理境內醫療器材與設備的生產、進出口、分銷、促銷、廣告、銷售等活動，以及法規制定、技術評估與許可產品的上市後監督。

菲律賓醫材法規明確，審核時間合理：

CDRRHR規定必須註冊的醫療器材包含4個類別：(1) 基於1992年FDA備忘錄公告列管的74項基本醫療器材；(2) 已滅菌醫材產品；(3) 醫療植入物；(4) 侵入性醫材產品。所有醫療器材不論在是否有在其他國家註冊，都必須要通過菲律賓的註冊程序，並提交產品樣本進行評估。欲在菲國取得產品註冊登記，透過當地可靠的經銷商，並提供所需的註冊審查文件，於90~180天可取得CDRRHR的認證。相關文件與參考資料可參照菲律賓食品藥物管理局(FDA Philippines)的網站專區(<http://www.fda.gov.ph/industry-corner/downloadables/>)。

菲律賓醫材註冊所需文件

1. 製造商或經銷商的產品申請書。
2. 當地經銷商的有效經營許可證。
3. 經菲律賓領事館認證的產品進口國之產品許可證與自由銷售證。
4. 經菲律賓領事館認證的製造商屬地主管機關之醫療器材製造規範認證或ISO 9000系列與ISO 13485認證。
5. 海外製造商與菲律賓當地經銷商的產品進口與販售協議。
6. 產品用途與使用說明。
7. 最新的產品註冊證複本。
8. 產品使用之原物料與零組件規格列表。
9. 產品生產、加工、包裝過程說明與產品使用說明書。
10. 產品的技術規格與外觀描述說明書。
11. 產品穩定性測試報告。
12. 在菲律賓使用的商標標示與標籤說明。
13. 上市產品樣本(各種規格至少一個)。
14. 繳納登記費用證明(正式收據)。
15. 必要時提供生物相容性測試報告。
16. 必要時提供臨床證據報告。
17. 風險評估與管理程序。

書 名：新南向國家產業地圖 - 菲律賓醫療器材產業

作 者：蔡孟男

委 託 單 位：經濟部投資業務處

研 究 單 位：工研院IEK

出 版 日 期：中華民國106年10月

版 次：初版

著 作 權 利 管 理：著作權所有，請勿翻印，轉載或印用需經出版單位同意

經濟部投資業務處 版權所有，請勿翻印