

# 醫盟科技股份有限公司

王柯斐/撰稿2022.10.25

## 醫材新創與專利融資交會的火花

醫盟科技是由畢業於不同系所的四位台大學生(醫工所碩士林俐妤和曾劭偉、醫學系曹竣堰和機械所博士羅文甫)於2015年創辦的新創企業。公司目前核心關鍵技術以壓力感測定位技術為主，並發展出全球首創「Epifaith定位針筒」，該定位針筒具壓力感測功能，能將手感轉化為更為客觀直覺的「視覺訊號」，協助麻醉醫師快速完成硬脊膜外腔的定位，降低施術失敗及併發症。Epifaith定位針筒於2018年起陸續獲得歐盟、美國和台灣等地上市許可。產品關鍵技術以國際專利進行全球化布局，目前已取得台灣、美國、中國、歐盟等地專利。

該公司於2021年左右，業務漸漸步入正軌，雖然有訂單做為公司發展的後盾，但尚未具體實現現金流，幾次增資後仍未能滿足公司營運需求。到底該對外募資擴大規模，還是要向銀行融資取得充裕的營運資金，抑或是雙管齊下各取其利，成為公司下一步發展的問題。

此時，由於工研院產服中心創業計畫輔導人員的聯繫，提供了該公司專利融資方案的訊息，醫盟科技也在創新工業技術移轉股份有限公司(ITIC)的介紹下，向工研院技轉法律中心產業智財發展組申請「智慧財產躍升計畫」項下專利融資方案，成功地以氣壓感測針尖定位專利技術取得銀行融資。

在取得專利融資後這一年以來，醫盟科技在研發方面，公司不僅依原訂計畫取得第二個產品EpiFaith CV的歐盟及美國上市許可證，更完成主專利美國、日本、中國的取證，歐盟則接近取證。

在行銷推廣方面，更大有斬獲，除了依原訂計畫開始與世界第一大廠B Braun的co-branding合作；與美國物流供應鏈完成簽約後，產品也開始循正式管道出貨至美國醫院；並增加美國區域的經銷商合作，包括德州、佛州等地，且與中大型全

美總代理接近簽約；落實與美國最大聯合採購組織Vizient的合作；同時將產品範圍擴大至英國及西班牙；於國內部分，EpiFaith產品已進入國內6家教學醫院並持續擴張使用範圍。

此專利融資案除了提供醫盟科技穩定的營運資金，更使得公司得以穩定成長，進一步提昇公司價值。醫盟科技羅執行長非常肯定專利融資對於新創企業的幫助，並表示專利融資是完美又有效率的資金來源，健全並實現公司的發展策略，使得醫盟在Covid肆虐大環境不利下，仍能同時兼顧行銷及高階產品研發，並繳出漂亮的成績單。



圖 1、醫盟科技團隊 (資料來源：醫盟科技官網)

## EpiFaith<sup>®</sup> Syringe

An epidural space locating syringe with Faith Signal

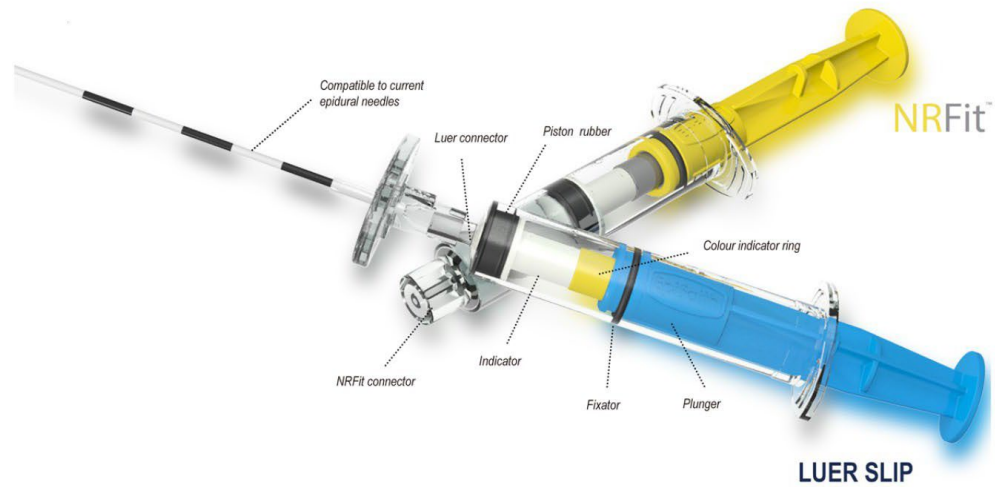


圖 2、醫盟科技EpiFaith 定位針筒(資料來源：醫盟科技官網)

### 醫盟科技的成長與歷程

醫盟科技成立的緣由起因於不認識的四個人一起修了台灣大學「生醫創新與商業化」的通識課，因為課堂分組討論組成團隊，分配到的課題是如何解決醫學臨床上盲刺定位失誤率過高的困境。經過團隊研究及討論，為驗證所提方案的可行性，他們參加了科技部的創新創業激勵計畫（FITI），經過6個月的努力，成功地完成足以驗證技術可行的雛形，讓他們贏得首獎與250多萬元獎金，這筆獎金也成為他們的創業基金，而開啟他們創業的路。

公司定位於發展安全、具有獨創性的高階醫療器材，並將研發重心放在麻醉科之上，致力解決麻醉科各種相關的針頭定位問題。這也就意味著為了使產品符合醫療法規，研發時程的投入將會更長，所需投入的資金也將更多。使得公司在成立初期，創投不敢冒然投資的情形下，面臨捉襟見肘的窘態，所幸透過政府補助以及合作顧問小額資金的投入解了燃眉之急，讓公司得以正常運作。

2017年是醫盟科技企業發展的重要里程碑，2017年底公司獲矽谷橡子園創投Acorn Campus A輪投資，也因為這項投資案，讓醫盟獲得更多醫療產業網絡和人脈等非資金面的寶貴資源，讓公司不論在產品研發或市場推廣的布局更為順利。公司B輪募資，更吸引國發天使基金領投，並網羅麻醉科醫師、產科麻醉醫師、

教授、專利律師等從合作顧問轉而成為醫盟投資人。

2019年公司第一項產品正式取得上市許可，對於創業團隊而言，是相當值得高興的，但是處於這個既封閉又保守的醫療產業，如何把產品推廣出去，獲得第一線臨床人員認同並使用公司產品，進一步爭取到醫療院所的訂單，創造營收，建立產品和公司品牌的口碑是公司面臨最大的挑戰。

因此，在取得產品上市許可後，公司的營運主軸即開始從以往的研發為主，轉變為研發及商務開發並重的兩大工作。由於團隊成員都沒有商務開發的實務經驗，因此，除了積極與國際知名醫學中心合作，進行產品試驗與發表之外，由於醫盟的產品在臨床使用上能與現有的麻醉套件包結合，所以透過與領域內的幾家大廠進行產品整合和共同行銷，就成為醫盟科技重要策略之一。具體落實銷售，醫盟則仰賴於地區專業經銷商取得醫院採購標案，以及爭取大型聯合採購組織合約。

在創業團隊及策略合作夥伴的努力之下，行銷推廣也漸具成效，不僅成功打入美國軍醫院系統，與國防部後勤指揮部(DLA, Defense Logistics Agency) 簽定 Distribution and Pricing Agreement (DAPA)，並獲得義大利、比利時等地的醫院採用進行臨床試驗，另也積極拓展中東市場，相繼和卡達、阿拉伯大公國等地的經銷商合作，計畫於以色列當地進行臨床試驗。至於台灣方面，也已經進入健保核價程序，各大教學醫院業已陸續完成試用程序。

隨著公司產品進入市場導入推廣期，業務漸漸步入正軌，雖然有訂單做為公司發展的後盾，但尚未具體實現現金流，先前增資多以產品研發為目標且規模不大，不足以支撐醫療器材產品漫長生命周期所需要的前期行銷費用，因此讓創業團隊隱隱不安，誠如某位知名投資人所言：「事業常常是在業績突然增長時倒閉的！」。到底該對外募資擴大規模，還是要向銀行融資取得充裕的營運資金，或是兩者並重，著實讓團隊傷透了腦筋。對外募資的優點是可以一次性取得較充裕的資金，但是卻稀釋創業團隊的股權，而且新投資人對於公司的想法具有不確定因素，可能影響發展，最重要的是，募資講求時機點，但公司達成某些里程碑的時間不見得跟資金需求對的上。但是，若採銀行融資，醫盟科技尚未具體實現商品化，在公司沒有任何營業收入的情形，銀行同意貸款的可能性極低。

經過內部討論後，團隊還是一致決議籌備增資計劃的同時，尋求其他取得資金的管道。而就在這個時候，工研院產服中心創業計畫輔導人員提供了專利融資方案的訊息，醫盟科技也在創新工業技術移轉股份有限公司(ITIC)的介紹下，申請專利融資。歷經了數月一連串的審查及專業評價，終於獲得銀行認可，取得資金融通。雖然獲得的資金額度不大，但也足以讓醫盟科技以穩定的營運資金，依照原訂的計畫進行公司的研發與推廣，是個相當完美且即時的bridge loan。

醫盟科技股份有限公司

地址：臺北市中山區南京東路2段206號12樓之2

電話：02-25672959

網址：<https://www.flatmedical.com/>