

陽明焦點

陽明GLORIA 2020首場企業講座：當新創遇見創投



瞿志豪董事長建議，新創團隊初期可先取得天使投資人的投資，以協助新創公司規劃佈局

陽明國際產學聯盟2020年首場「生醫領航方舟企業講座」，特別邀請到對於企業策略規劃、併購有豐富經驗的橡子園創投合夥人、永加利醫學科技董事長瞿志豪蒞臨分享。他以獨到的經歷與見解，對於生醫產業的投資、解決新創公司資金缺口，點出不同以往的概念，獨特精彩的觀點為參加講座的業界先進、陽明師生帶來創新的啟發。

醫療器材或藥物研發的創業門檻極高，包含資金、人才、設備、研究議題等條件，因各國的醫療法規限制不一且嚴格，必須經過反覆的實驗、分析、驗證，等到產品達100分標準才能公開上市；也因此，如果一開始沒有規劃好目標市場、實驗設計、合作團隊就貿然創業，很容易失敗。但是，如何讓規劃做到100分？瞿董事長表示，首要條件就是要找到有經驗且真正懂技術價值以及市場行銷的人，一起合作共同開發，才能找到成功的商業模式。



鄭子豪副研發長於演講後提問



吳育德研發長（右）致贈感謝狀給瞿董事長



醫學院陳震寰院長也親臨講座會場指教

生醫新創公司能否永續發展的關鍵，往往在於募資狀況、專業經理人的經營以及醫療創新的競爭優勢。雖然台灣有優質人才發展醫療科技，瞿董事長更支持醫生投入創業，不僅因為醫生聰明、有臨床經驗，最主要是因為他們在醫療第一現場就近觀察並發掘病患需求，以臨床數據做為研究依據，提供正確且真實的資訊，才能夠與病患或醫材使用者共同完成治癒的夢想。

台灣的創投公司多數著眼在新創公司的擴充期，也就是公司的產品已完成研發、實驗，甚至已有小規模營收及業務量，才會受到關注。若創投公司預期這家新創公司在一年內會快速成長，才有可能出資，但新創公司往往無法撐到創投公司投資就失敗或放棄。瞿董事長以驗孕棒為例，說明同一個發明專利，可以藉由不同領域、行銷設計，來滿足不同市場的需求，讓生醫產業創造新的價值，延伸高回報的價格，讓投資人願意投入資金。



演講後合影，前排左起：陳志成教授、黃自強教授、瞿志豪董事長、吳育德研發長、楊永正教授，後排左起：楊逢羿教授、劉澤英教授、貝先芝執行長、黃培英董事長、黃奇英教授、陳浩夫副教授

最後，瞿董事長建議，生醫新創公司要將目標市場設定在北美或中國，不要只將台灣當作目標市場；畢竟商品化的最終目標是要創造利潤，台灣的市場還是不夠大。所以，在進行產品設計、市場行銷前，一定要充分了解該國的法規、醫療習慣、保險等相關事務，或者聚焦在較容易複製且可以通用各國的醫療行為，例如改善加護病房的運作模式，市場發展性相對也比較大，成功機會亦較高。