



企業巡禮 Business Tour

本期介紹2家企業，分別是具悠久歷史老牌的本土學名藥廠，轉型開發更高技術層次的「類新藥」，並跨出海外往高值化之路邁進的生達製藥；以及一路走來勇闖金融風暴、歐債危機及大陸低價傾銷三大難關，以堅實的技術力抗險象、穩扎穩打，打入全球最大太陽能電池廠供應鏈及逐步實踐成為全球最佳太陽能矽晶片專業製造廠的達能科技。

另外本期職場修練學單元介紹美利達工業鄭文祥副總經理、日盛證券黃進明總經理以及勤業眾信聯合會計師事務所郭政弘總裁，分享給時下年輕人職場上之建言。



生達製藥

以類新藥 將老品牌翻轉出新氣象

提升技術門檻 避免紅海競爭

文●歐陽善玲

具悠久歷史的生達製藥，為擺脫國內健保市場過度競爭問題，開始轉型開發更高技術層次的「類新藥」，並以此開拓國際市場，往高值化之路邁進。

「以前我們給外界形象，就是老牌的本土學名藥廠；但現在我們要轉型跨出海外、將老品牌帶入國際市場。」生達製藥總經理范滋庭，學者氣息濃厚，「未來，我們不會只做學名藥，但也不會立刻就跳入新藥領域，而是以一種提升製藥技術的『類新藥』概念，讓人難以複製模仿。」他說。

獨家技術製作「類新藥」

何謂「類新藥」，范滋庭像學校老師般，以深入淺出的方式解釋，「有些藥，



生達製藥行政及製劑大樓。

一天吃3次，但對老年人、或忙碌的上班族來說，有時就會忘記，很麻煩；還有些藥，需靠打針注射，時間一到就得跑醫院一趟，也很不方便。如果原本一天要吃3次的藥，可以控制在一天只

吃1次，或注射藥物可改用吃的，就會便利很多。」

依照不同劑型，將原來3次劑量部分，透過控制釋放型功能，讓患者只需要服用1次，就可達到同樣效

果。這樣的製藥技術門檻較高，也是未來生達努力轉型的目標。「這叫做持續釋放劑型，主要目的，在延長藥品作用時間，減少用藥次數，讓藥物在血液中濃度保持穩定，使患者更容易服用。」他表示。

要做到這種技術，有多種方式。像是在錠劑裡打洞，使藥物由雷射小孔持續、穩定地釋出；或雙層、甚至三層釋放劑型，設計原理是透過內、外層不同藥物特性，如外層在酸性環境下可快速釋出，內層則可在腸中鹼性環境下緩慢釋出。也就是，透過藥品溶解、擴散速度不同，達到緩慢釋放目的。

新式藥劑研發時間漫長

由於健保局大幅調降藥品

給付價，學名藥廠只能轉型，往國際化方向走，或研發不同劑型、控制釋放等製藥技術；這類較新的藥物劑型，經特殊設計，藥物成分就會慢慢釋放出來，不會一次分解完畢，因此可延長藥效、降低給藥時間，但價格就會比一般藥品貴，每日用藥頻率大約1至2次，相對適合老年人。

范滋庭表示，除了持續釋放劑型外，生達也投入研發「立即見效」型藥物，「像高血壓患者身體不適，在情況緊急，卻一時找不到水喝、可服用藥物下，我們生產的特殊劑型、口溶錠，只要靠口水就能快速溶解，迅速產生療效。」這種免去吞藥動作，只需放入口中即能溶解的藥錠，不只對吞嚥困難的患者相當便利，藥物在接觸到口水時，便能快速

崩散成細小顆粒，使患者立刻吸收，對高血壓、精神病患者來說也很適用。

還有一種是快速見效後，需持續維持一定效果的劑型，也就是訴求「一分鐘見效，持續20分鐘」藥品，目前生達也正積極研發中。「像過動兒，中午在學校未必會按時吃藥，藥物該怎麼設計才能達到最好效果；或像有睡眠障礙的人，服藥後，理想狀態是很快就能入睡，且後面睡眠品質要好。為此有些藥品就會設計兩層，外層是很快就見效，內層則是持續釋放；有些藥物甚至會裹上7、8層，利用控制釋放速度技術，將療效發揮到最好。」

范滋庭感嘆，「生達製藥每年持續提撥預算投入研發，一顆藥的研發，從起心動念，到真正成功，路途其實相當漫長。成立近50年來，生達每年持續獲利不間斷，儘管研發目的是為了新產品上市努力，但企業賺錢仍是首要目標，因此抱著且戰且走態度，研發經費的預算分配，大約占整體營收8%左右，有多賺錢，研發金額才會提高，企業營運更能穩紮穩打。」



各國申請藥物許可的法規及時程不同，費時至少需2年以上。



生達製藥在生產技術上不斷提升，研發新式藥劑，轉型往高值化、國際化發展。(圖為高效能打錠機)

布局國際市場 各區法規不同

至於海外布局策略，目前生達將中國大陸、美國及日本，視為打入國際最重要市場。「美國、中國及日本是全球用藥量最大市場；其中，大陸雖然同文同種，但人治色彩濃厚，看不到一定的遊戲規則。因此，我們特地找了經銷商，每年都會申請投入一、二個品項，如果能順利拿到藥證、賣到大陸，就像是中樂透彩，不但有量、一個品項營業額估計也有億元以上。」范滋庭說，可惜現在大陸有兩萬件項目在排隊，先前投入的品項已等了6年還沒消息，在拿證照時間要以年為單位計算下，生達不可能孤注一擲。

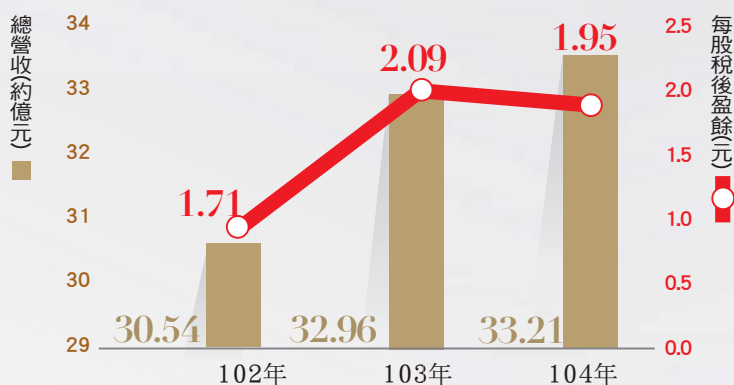
相較下，美國藥品市場就有很清楚的遊戲規則，「只要我們品項選對，就可明確估出有多少量、及營業額。在目前FDA（美國食品藥品管理局）審查人力充足、且過程透明下，生達每年也會申請1至2件。像去年，我們就透過經銷商、開始出貨到美國，以慢性病藥為主；目前生達還有4種藥品在美國審查，中國大陸部分則有6件。」

至於日本，審查時間更短、時效更清楚，但前置作業時間需要2年，「總的來說，

在海外市場部分，日本是短、中期布局策略，約2至3年時間，目前申請藥品項目，以氣喘、支氣管用藥為主；美國則是中長期布局，一個藥品需4年時間拿到許可；大陸部分現在已送申請的品項，包括胃腸藥、糖尿病、血栓、高血壓等，拿到證照時間估計將更長。」

面對公司獲利，范滋庭表示，「經過多年的努力，生達獲得日本藥廠的信賴，進行藥品共同研發，已經在日本獲得藥證，另外也取得日本原廠新藥在臺授權獨家代理，一年貢獻營收億元起跳。」日本藥廠對生達的信賴，是很大肯定，而首次接下原廠藥代理，正說明生達的企圖心，老品牌將翻轉出新氣象。

生達製藥102年~104年營收獲利圖



資料來源：公開資訊觀測站