

智慧醫療產學聯盟計畫

113年度徵案說明會



產學處
113年4月17日

簡報大綱

壹、計畫說明

貳、申請資格

參、審查機制

肆、審查重點

伍、構想書/簡報大綱

附錄



壹、計畫說明

113年度為使本計畫全程成果效益擴大，擬聚焦資源於「**廠商主導**」，並調整審查重點於**目標市場與商機**、**臨床未滿足需求**、**以病患為中心的解決方案(產品/服務)**、**競爭分析**、**產品獲利分析**與**智慧醫院申請**等，以順利達到「**國際輸出**」與「**產值倍增**」之目標

計畫目的

以病患需求為中心，導入我國**ICT**、**大數據**等科技，以**產業主導**，結合醫院場域及以病患為中心的解決方案(產品/服務)，打造跨域創新之**智慧醫療場域**，輸出國際落地全球。

產業主導 + 聯盟合作

推動方式

打造臺灣指標示範場域

- **產業**：依臨床未滿足需求，導入以病患為中心的**解決方案**，提出目標市場與商業競爭分析
- **醫院**：**智慧醫療開放場域**，爭取智慧醫院提名

臺灣智慧醫療解決方案輸出

- **國內外簽署採購合約**
- 解決方案需包含已取證或取證中之產品/服務

重點領域

- **智慧醫院**：跨醫療院所之解決方案，應用於**預防**、**診斷**、**治療**、**照護階段**
- **智慧醫療主軸**：**精準健康**、**遠距照護**、**精準醫療**。

貳、申請資格

- 以產業主導，鼓勵醫院及企業籌組聯盟擴大導入智慧醫療，需整合**2間以上醫院**及**1間以上企業**，並跨(不同)醫療體系^(註1)
- 聯盟內至少需包含一家衛福部醫院評鑑等級為**區域醫院(含)**以上之醫院

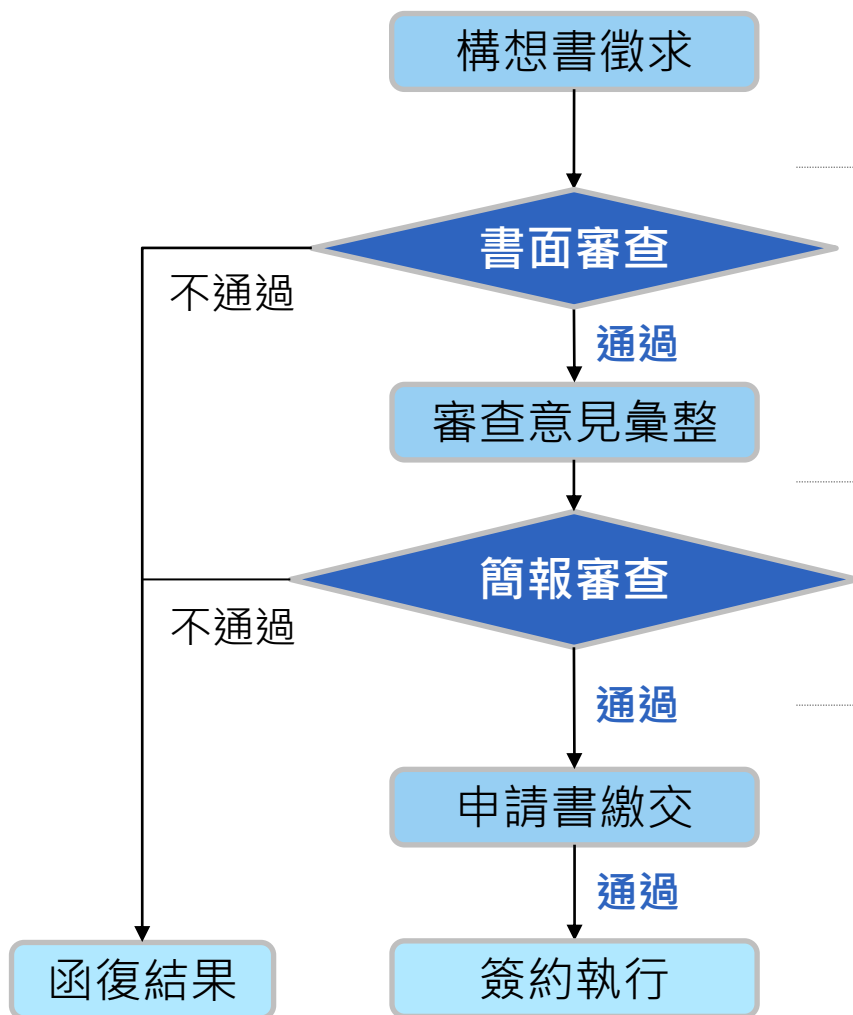
	智慧醫療產學聯盟計畫
執行年限	得以複數年規劃研提，至多 2年期 (113-114) ，經審查後採 分年核定多年期補助
申請經費 ^(註2)	每案不超過新台幣 3,000萬元/年
企業配合款	1. 不得少於案件總經費之 50% ^(註3) 2. 得以設備出資 (不得超過總配合款之 60%)

註1：參考“全民健康保險醫療服務給付項目及支付標準轉診支付項目之同體系院所名單”

註2：申請經費=本部補助經費

註3：總經費=本部補助經費+企業配合款

參、審查機制



- 113/5/31前以**紙本公文**函送本會受理申請
- 構想書建議紙本一式兩份，並提供電子檔



- 構想書審查，通過書審者，針對審查意見**修正並於簡報審報告**



- **主導廠商**至本會**簡報**



- 通過簡報審者，針對審查意見**修正並繳交計畫申請書**
- 簽約執行

肆、審查重點

政策預期產出

- ✓ 以病患為中心的解決方案，具共通廣泛應用性
- ✗ 無法廣泛運用之單一產品

- ✓ 具商業效益、國際輸出潛力
- ✗ 無法商化及獲得主管機關許可，僅具示範用途

項目	說明/Endpoint	評比分配
<p style="writing-mode: vertical-rl; font-weight: bold;">113年審查重點</p> <p>以病患為中心的 解決方案 (產品/服務)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 計畫全程構想與架構 2. 本計畫欲解決之問題與分析(Clinical Unmet Need) 3. 本計畫產品/服務如何解決上述問題 4. 國內外技術概況與競爭分析比較 5. 產品/服務具相容共通性、廣泛應用程度 6. 產品/服務之醫材許可證說明與臨床驗證規劃 7. 產品/服務落地，智慧醫療場域規劃、在醫院的實際應用及醫院自費項目評估 	40
<p>目標市場與商機</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 產品價值定位與目標市場，並說明海外輸出規劃(包含參與國外展會) 2. 計畫產品/服務之行銷策略，含商業模式、後續營運方式等 3. 國內外採購合約規劃 <ol style="list-style-type: none"> (1) 至少2家以上不同體系醫院或醫療照護單位簽署採購合約 (2) 至少1家以上海外醫院或醫療通路簽署採購合約 	60

伍、構想書/簡報大綱

一、以病患為中心的解決方案(產品/服務)

1. 計畫全程構想與架構
2. 本計畫欲解決之問題與分析 (Clinical Unmet Need)
3. 本計畫產品/服務如何解決上述問題
4. 國內外技術概況與競爭分析比較
5. 是否具相容/共通性、評估廣泛應用程度、跨醫療體系合作應用導入規劃
6. 產品/服務之醫材許可證說明與臨床驗證規劃
7. 產品/服務落地，智慧醫療場域規劃、在醫院的實際應用及醫院自費項目評估。
 - (1) 取證後之後續應用說明
 - (2) 產品/服務列入醫院自費項目之評估與規劃

二、目標市場與商機

1. 詳述產品/服務之產品價值定位與目標市場，並說明海外輸出規劃(包含參與國外展會)
2. 計畫整套產品/服務之行銷 4P策略 (產品(Product)、價格(Price)、通路(Place)、促銷(Promotion))，包含產出效益、獲利如何翻倍、商業模式、後續營運方式
3. 國內外採購合約規劃
 - (1) 國內市場輸出目標：至少2家以上不同體系醫院或醫療照護單位簽署採購合約
 - (2) 國際市場輸出目標：國外行銷及醫療通路規劃，至少1家以上海外醫院或醫療通路簽署採購合約

小提醒：

- 以**產業宏觀觀點**，說明過去成長動力、現在阻力以及未來機會所在
- 分析**未來3-5年之市場概況**、消費者行為、社會型態及市場趨勢，並說明**未來潛在需求與應用發展機會**，針對這些問題及機會，分析各種解決方案，**提出預估可實現時程**
- 請概略（例如以魚骨圖）說明關鍵技術項目及**公司掌握關鍵技術情形**
- 說明目前國內外產業現況、分析目前或未來有哪些**競爭對象**(既有產品或國際競爭研發團隊)、在**國際市場上是否有競爭性**(國內外技術概況、競爭分析比較)
- 本計畫如聯合申請，請說明參與之必要性與重要性，並請說明於本計畫**執行上之分工所扮演之角色**為何？
- 本計畫如為多家企業聯合，請說明**企業之分工**(專業分工、**成果分享**及使用等共識或處理說明)

敬請指教



Q & A



附錄 - 常見Q&A

Q1：一定要紙本發函至國科會嗎？可否用線上申請的方式？

A：不行線上申請，需紙本函文並檢附構想書至國科會申請。

Q2：國科會有限制每位計畫主持人可同時申請幾件補助案嗎？

A：依【國科會補助單一計畫主持人計畫件數核給基準】

(一)計畫主持人同一執行期間合計總件數不得超過四件（即四個計畫編號）。

(二)總件數中規劃推動案、產學案及研究案，任一類均不得超過兩件，獲有本會傑出研究獎等研究表現傑出人員，得多核給一件(不限補助案別)。但總件數仍不得超過前款上限。

Q3：合作廠商已在國科會另有其他產學案還可以參與本計畫嗎？

A：國科會無特別針對「廠商」限制產學案件數。

Q4：合作企業配合款金額有最低限制嗎？

A：配合款無最低限制，只要不低於申請之計畫補助款即可。

Q5：可否以「企業配合款」來聘請合作廠商派駐醫院執行計畫相關的協助？

A：不行，合作企業不可派員抵出資，配合款人事費只能支應給申請單位聘僱人員，不可支付企業員工。

Q6：設備維修、耗材更換、公有雲、授權金的使用可否歸於設備抵出資？

A：設備維修、耗材更換非「財產」類別，無法編財編，故不可歸為「設備」，應列於「業務費」核銷；公有雲屬「使用費」，應編列於「業務費」內；軟體授權金如果是「資本門」，申請單位算財產，才能鑑價。