

出國報告（出國類別：參展）

# 美國達拉斯台灣形象展

Taiwan Expo 2025

服務機關：臺中榮民總醫院 心臟血管中心 電氣生理科

姓名職稱：李政鴻 / 科主任

派赴國家/地區：美國/德州達拉斯

出國期間：114年08月12日至114年08月16日

報告日期：114年08月25日

# 摘要

台中榮民總醫院參展 2025 年美國達拉斯台灣形象展 Smart Health 智慧醫療館，展示五項 AI 醫療創新技術：智骨篩骨質疏鬆症篩檢系統、心電圖偵測肺高壓系統、DermAI 皮膚科診斷系統、急性腎損傷 AI 預測工具，以及人工智慧腦瘤輔助分析系統。

**主要收穫包括：** 成功提升國際能見度，展現台灣智慧醫療實力；與國際廠商深度技術交流，獲得寶貴市場回饋；建立美國醫療機構初步聯繫，探索合作機會；透過現場展示驗證產品國際適用性。

**面臨挑戰：** 專業醫療術語英文表達需更精準、美國 FDA 法規差異、醫療保險給付制度適應性問題，以及激烈的國際市場競爭環境。

**後續建議：** 短期應建立潛在客戶追蹤機制、進行 FDA 認證評估、深化美國市場研究；中長期需建立策略合作夥伴、進行技術本土化調整，並提升組織展示能力與跨部門協作機制。

此次參展為台中榮總國際化奠定重要基礎，建議將其視為長期國際化策略起點，持續投入資源於產品國際化與市場開發。

**關鍵字：** 美國台灣形象展、Taiwan Expo 2025、智慧醫療。

# 目次

一、 目的 .....	1
二、 過程 .....	1
三、 心得 .....	2
四、 建議事項 .....	3、4
(一) 後續聯繫與追蹤	
(二) 產品國際化準備	
(三) 市場研究深化	
(四) 策略合作夥伴建立	
(五) 跨部門協作機制	
五、 附錄 (照片).....	3

## 一、 目的

本院參與 2025 年美國達拉斯台灣形象展 Smart Health 智慧醫療館，主要目的包括：

1. **提升國際能見度**：將台中榮總 AI 醫療技術推向國際舞台，展現台灣在智慧醫療領域的創新實力
2. **技術交流學習**：與國際醫療科技廠商進行深度技術交流，觀摩創新解決方案
3. **拓展合作機會**：建立與美國醫療機構聯繫，探索技術輸出與國際合作可能性
4. **產品驗證優化**：透過國際展示驗證產品適用性，收集使用者回饋以了解改進方向

## 二、 過程

### 產品展示

本次參展重點展示五項 AI 智慧醫療技術：

- (一) **智骨節(VeriOsteo Op)**：骨質疏鬆症篩檢 AI 系統
- (二) **心電圖偵測肺高壓系統(PHDS)**：透過心電圖檢測肺動脈高壓
- (三) **DermAI 皮膚科診斷系統**：結合深度學習的皮膚疾病診斷輔助
- (四) **急性腎損傷 AI 預測工具**：運用機器學習預測腎損傷風險
- (五) **人工智慧腦瘤輔助分析系統**：協助腦瘤精準診斷與治療規劃

### 正面收穫

1. **國際品牌提升**：成功強化台灣醫療品牌在美國市場的認知度
2. **專業交流成效**：獲得寶貴的國際市場 feedback 與技術建議
3. **網絡建立**：收集潛在客戶與合作夥伴聯絡資訊，建立初步合作基礎
4. **產品驗證**：確認產品國際適用性，評估不同文化背景下的使用需求

### 面臨挑戰

1. **溝通障礙**：專業醫療術語英文表達需更加精準，對不同醫療體系差異需深入了解
2. **法規適應**：美國 FDA 法規要求與台灣不同，醫療保險給付制度適應性待解決
3. **市場競爭**：國際市場競爭激烈，需明確差異化策略與技術本土化平衡

## 三、心得

### 正面收穫

#### 1. 國際能見度提升

- 成功將台中榮總的 AI 醫療技術推向國際舞台
- 展現台灣在智慧醫療領域的創新實力
- 強化台灣醫療品牌在美國市場的認知度

#### 2. 技術交流與學習

- 與國際醫療科技廠商進行深度技術交流
- 觀摩其他參展單位的創新解決方案
- 獲得寶貴的國際市場 feedback 與建議

#### 3. 潛在合作機會

- 建立與美國醫療機構的初步聯繫
- 探索技術輸出與國際合作的可能性
- 收集潛在客戶與合作夥伴的聯絡資訊

#### 4. 產品驗證與優化

- 透過現場展示驗證產品的國際適用性
- 收集使用者回饋，了解產品改進方向
- 評估不同文化背景下的使用需求差異

### 挑戰與困難

#### 1. 語言與文化溝通

- 專業醫療術語的英文表達需要更加精準
- 不同醫療體系間的差異需要更深入了解

#### 2. 市場接受度評估

- 美國 FDA 法規要求與台灣不同，需要進一步研究
- 當地醫療保險給付制度的適應性問題

#### 3. 競爭環境分析

- 國際市場競爭激烈，需要更明確的差異化策略
- 本土化需求與技術調整的平衡

## 四、建議事項

### 短期建議 (3-6 個月)

#### 1. 後續聯繫與追蹤

- 建立系統性的**潛在客戶追蹤機制**
- 定期與展會期間**建立聯繫**的合作夥伴**保持溝通**

#### 2. 產品國際化準備

- 進行**美國 FDA 認證**可行性評估
- 研究**美國醫療保險給付制度**對 AI 診斷工具的政策
- 優化產品介面的**多語言支援功能**

#### 3. 市場研究深化

- 委託專業機構進行**美國智慧醫療市場分析**
- 了解**目標客戶群**的具體需求與痛點
- 評估不同州別的**醫療政策差異**

### 中長期建議 (6 個月-2 年)

#### 1. 策略合作夥伴建立

- 尋找具有美國市場經驗的**策略夥伴**
- 考慮與**美國醫療設備經銷商**建立合作關係
- 探索與**美國學術醫療中心**的研究合作

#### 2. 技術本土化調整

- 根據**美國醫療體系**特色調整 AI 演算法
- 整合**美國常用的電子病歷系統(EMR)**
- 考慮**雲端部署與資料隱私保護需求**

### 組織內部優化

#### 1. 展示能力提升

- 加強展場設計的視覺吸引力
- 培訓展場人員的國際溝通技巧
- 準備更多互動式展示內容

## 2. 產品故事包裝

- 發展更具說服力的成功案例故事
- 量化 AI 技術帶來的具體效益數據
- 製作多媒體展示內容

## 3. 跨部門協作機制

- 建立國際業務推展的跨部門工作小組
- 整合臨床、資訊、管理等部門資源
- 建立標準化的國際展覽參與流程

## 結語

Taiwan Expo 2025 的參展經驗為台中榮總開啟了邁向國際市場的重要一步。透過展示我們在 AI 醫療領域的創新成果，不僅提升了醫院的國際知名度，也為未來的國際合作奠定了良好基礎。

建議醫院應將此次參展經驗視為**長期國際化策略的起點**，持續投入資源於產品國際化、**市場開發與合作關係建立**。同時，應善用此次建立的網絡關係，積極**追蹤後續合作機會**，為台中榮總的智慧醫療技術走向世界市場做好充分準備。透過系統性的規劃與執行，相信台中榮總的 AI 醫療技術能夠在國際市場上發光發熱，為全球醫療品質提升貢獻台灣的創新力量。

## 五、 附錄 (參展照片)



