

出國報告（出國類別：開會）

## 2025 年美國臺灣形象展之出國報告

服務機關：臺中榮民總醫院骨科部

姓名職稱：施翰廷醫師

派赴國家/地區：美國/達拉斯

出國期間：2025 年 08 月 12 日至 2025 年 08 月 18 日

報告日期：2025 年 09 月 15 日

# 摘要

(摘要約 200-300 字)

本次由臺中榮民總醫院周元華副院長率團，應中華民國對外貿易發展協會邀請，參與「2025 年美國臺灣形象展」，於智慧醫療館聯合展出五項 AI 智慧醫療成果，包含骨科部與宏碁智醫合作開發的「智骨篩」AI 骨質疏鬆篩檢系統。展覽期間除靜態展示外，亦參與展品發表會、健康講座與多場一對一商機媒合會議，成功吸引來自美洲等多國之買主、通路商與民眾交流，獲得高度興趣與合作意願，顯示本院產品具備實質商機與臨床應用潛力。現場健康講座反應熱烈，不少僑民表達回台就診意願。透過此次參展，不僅提升本院 AI 產品的國際曝光度，也強化與海外機構的連結，促進智慧醫療國際輸出、學術合作與醫療服務發展，為未來全球市場布局打下良好基礎。

**關鍵字：**(至少一組)

臺中榮民總醫院、骨科部、臺灣形象展、智慧醫療、人工智慧、智骨篩

# 目次

一、 目的 .....	1
二、 過程 .....	1
三、 心得 .....	2
四、 建議事項 .....	2
(一) 自辦發表活動以提升醫院能見度	
(二) 強化臨床落地與商品化時程規劃	
(三) 增設實體展示提升觀展互動體驗	
(四) 擴大全球市場策略，掌握當地法規與合作模式	
五、 附錄 .....	3

## 一、 目的

本次出國由臺中榮民總醫院周元華副院長帶隊，應中華民國對外貿易發展協會 (TAITRA)邀請，參加於美國德州達拉斯舉辦之「2025 年美國臺灣形象展」。本院於智慧醫療館聯合展出五項跨科別 AI 智慧醫療成果，包含骨科部「智骨篩 VeriOsteo OP」AI 骨質疏鬆篩檢系統等重點產品，藉由實體展覽、產品發表、健康講座與商機媒合等活動，對外展示本院於智慧醫療及人工智慧輔助診療領域的研發與應用成果。本次參展亦促進醫療院所與企業跨域合作，擴大台灣醫療科技的國際影響力與市場布局，並期藉由現場與國際買主、通路商、醫療機構的交流媒合，尋求技術授權、國際臨床合作與潛在商業模式，為本院未來智慧醫療技術之商品化與全球輸出奠定基礎。

## 二、 過程

此次前往美國參加「2025 年美國臺灣形象展」，有幸代表臺中榮民總醫院站上國際舞台，向世界介紹臺灣的 AI 醫療產品。由周元華副院長率領的展團整合本院五個科部的智慧醫療成果，橫跨多領域、跨團隊，充分展現本院在醫療創新與 AI 臨床應用上的積極投入。

參展籌備階段，在中華民國對外貿易發展協會、智慧醫療委員會、國際醫療中心及各科部展品負責人的通力合作下，順利完成展品資料彙整、講稿撰寫、影片製作與文宣設計，並依時上傳至主辦平台。團隊提前抵達美國展場，隨即展開佈展工作，包括展櫃搭建、燈箱與海報安裝、螢幕測試與文宣擺設，展現出高度效率與團隊執行力，為正式開展奠定堅實基礎。

展期中，臺中榮總智慧醫療團隊進駐「智慧醫療館」，我則負責介紹由骨科部與宏碁智醫共同開發的「智骨篩」(VeriOsteo OP) AI 骨質疏鬆篩檢軟體，透過圖像、影片與英文簡報吸引眾多海外買主與當地民眾駐足聆聽與交流。展會也安排多場一對一商機媒合會議，與來自美國、墨西哥、哥倫比亞、阿根廷等地的醫療代理商與通路商進行深入洽談，說明技術特點與臨床應用模式，獲得高度興趣與合作意願，展現實質的國際商機潛力。

同時，團隊亦參與「展品發表會」及「健康講座」等公開活動。在發表會上以英文簡報介紹「智骨篩」的研發背景與臨床效益，健康講座則聚焦於骨質疏鬆與退化性疾病的預防教育，現場互動熱絡，民眾踴躍提問，對 AI 輔助篩檢表示高度認同，有多位華僑表示回台後將考慮至臺中榮總就醫，反映出智慧醫療宣導具備潛在的國際醫療推動效益。

### 三、心得

本次代表臺中榮總參加「美國臺灣形象展」，不僅是一次對外展示 AI 醫療成果的機會，更是親身體驗智慧醫療「走出台灣、走向世界」的關鍵里程碑。從展前籌備的文字與視覺內容整合、英文簡報的撰寫與演練，到跨團隊的協調與現場即時應變，每一步都充滿挑戰，但也促成了更深層的專業成長與團隊默契。

展覽過程中，實際與來自各國的醫療業者、代理商及終端用戶互動交流，讓我深刻體認到臺灣在智慧醫療領域的潛力與競爭力。「智骨篩」作為一項結合臨床經驗與 AI 技術的產品，不僅獲得國際買主的肯定，也成功引發海外民眾對預防醫學與遠距篩檢的高度興趣。

此外，健康講座帶來的回饋也令我印象深刻。在地民眾對於骨骼健康的關心與提問，讓我意識到，醫師的專業除了用在診間，也可以透過國際平台讓更多人受益。多位民眾在活動結束後主動表達回台就診的意願，讓我感受到國際醫療與在地醫療之間的連結正日益緊密。

這趟參展旅程可謂圓滿順利，展覽成果豐碩，不僅開拓產品的國際市場潛能，更讓我們醫療人員在實戰中累積寶貴經驗。未來若能延續此次參展所建立的人脈與合作契機，無論在醫療輸出、學術交流，或是產品落地合作上，皆有無限可能。這不僅是一場任務的圓滿完成，更是一段跨域整合、科技與臨床融合的新起點。

### 四、建議事項

- (一) 自辦發表活動以提升醫院能見度：建議未來本院可自行舉辦類似「智慧醫療發表會」或「國際醫療媒合日」等活動，邀請國內外代理商、醫療通路商、潛在合作單位與媒體參與，展示跨科別智慧醫療成果，提升產品能見度與品牌價值。
- (二) 強化臨床落地與商品化時程規劃：此次參展中部分智慧醫療產品尚處於研發末端或試行階段，實際臨床落地與國際商品化仍需進一步推進。建議本院針對未正式落地的產品，儘早建立明確的臨床導入時程表與商品化藍圖，並同步規劃海外市場準備。
- (三) 增設實體展示提升觀展互動體驗：本次展出以軟體系統為主，部分產品尚缺乏可操作的實體介面或模擬場景，對於非醫療背景的觀展者而言，理解門檻相對較高。以林口長庚醫院為例，其展出多達 18 項智慧醫療成果，涵蓋 AI 影像判讀、遠距照護、穿戴裝置、病理平台及術中輔助等多元應用，內容更具多樣性與實體互動。未來建議可製作場景式展示道具，提升觀展者的沉浸體驗與互動性，進一步強化產品印象與專業說服力。
- (四) 擴大全球市場策略 掌握當地法規與合作模式：本院智慧醫療產品的目標市場多以

歐美及東南亞為主。然而，透過本次展覽活動，亦接觸到來自墨西哥、哥倫比亞、阿根廷等拉丁美洲國家的買主與合作機構，顯示南美地區對 AI 醫療產品亦有相當需求與興趣。建議未來可擴大市場拓展策略，進一步了解與掌握當地醫療法規、產品認證流程與技術合作模式，並評估與當地代理商或醫療通路商之合作可能性，以降低市場進入障礙，提升產品在國際市場的布局彈性與競爭力。

## 五、 附錄



周元華副院長接受媒體聯訪



「智骨節」現場展示吸引眾多民眾駐足諮詢



健康講座



「智骨節」產品發表會



「智慧醫療館」全體工作人員與參展團隊