教育部生技創新創業計畫 校園創新課程 催生 135 創業團隊

文 / 吳靜芳　　圖 / 吳靜芳、林嘉慶、林亞歆、戚宇賢

教育部「2014 生技創新創業獎頒獎典禮暨創新創業講座」去年 12 月 20 日舉行，是台灣首次由校園主導的生技領域創新創業獎項。從 135 個團隊遴選出的 32 個團隊中，最後由成功大學 MiDi 團隊拿下農業生技金獎；陽明大學愛易守 iEASY 團隊拿下醫藥生技獎、最佳潛力獎及最佳人氣獎。

去年底，校園生技創業生態圈悄悄地初步成形。去年 2 月啟動的教育部「生技創新創業人才計畫」在去年 12 月 20 日於中華經濟研究院舉行「2014 生技創新創業獎頒獎典禮暨創新創業講座」。

這是台灣首次由校園主導的生技領域創新創業獎項。現場也聚集 20 餘位生技領域企業家，傳授生技創業心法。現場也邀請五家國內知名創投專業經理人和分析師以投資眼光，進行最佳潛力獎評選。

本次競賽由計畫總辦公室總主持人、中興大學生物科技學研究所特聘教授楊長賢，及計畫共同主持人清華大學分子與細胞生物研究所教授張大慈統籌成立，贊助單位包含互貴興業、生化科技教育基金會、鑽石生技投資、資誠聯合會計師事務所、銘旺實業、基亞生物科技、台灣微指體等。

13 所大學、135 個團隊、32 隊決選

參賽團隊來自台大、清大、交大、中興、中原、東海、成大、海大、陽明、北科大等 13 個大專院校的「農業 / 醫藥生技產業教學實習推動中心」及「跨領域生技產業菁英培訓推動中心」。

參與學生組成 135 個團隊，經半年囊括法律、財務、專利、商業化等轉譯課程的培訓，先由各校選拔出前 3 強，最後共 32 隊參加決賽，競爭相當激烈。團隊參賽的點子多元，領域橫跨雲端、輔具、醫材、檢測及新藥、飼料添加劑、保健品開發等。

這些團隊在去年 12 月 19、20 日分別向評審及創投介紹創新創業規劃，最後由陽明大學愛易守 iEASY 及成功大學 MiDi 團隊分別拿下醫藥生技及農業生技金獎，愛易守團隊更以傑出的商業計畫另外奪下由國內 5 位創投專業經理人評分的最佳潛力獎、現場觀眾投票的最佳人氣獎，堪稱現場最熱焦點。

教育部在民國 87 年啟動生技創新創業計畫規劃，至今共催生 4 個計畫，2 年前開始傾向產學橋接的轉譯。教育部司長李蔡彥致詞時表示，本期計畫未來還有 3 年時間，期待實務及跨領域導向會有豐碩成果。

計畫總主持人中興大學楊長賢特聘教授 (右)
與計畫共同主持人清華大學張大慈 (左) 教授。

教育部司長李蔡彥期望未來 3 年能催生更多創業團隊。

總資本額超過 300 億
生技創業前輩傳授心法

頒獎之後的生技講座，也聚集總資本額超過 300 億的生技創業大老及專家，邀請宇智顧問董事長徐小波、麥德凱生科總經理洪志駿、康龍化成副總裁黃嫦芬、達楷生醫創辦人林康平、104+ 夢想搖籃營運長陳慧鈴、台灣經濟研究院生物科技產業研究中心主任孫智麗、賽亞基因科技股份有限公司總經理謝春成、聯緯聯合會計師事務所會計師莊嘉文、眾睿國際智權股份有限公司律師簡榮宗、和鑫生技總經理蘇經天等業師，傳授創業心法。

宇智顧問股份有限公司董事長、時代基金會執行長徐小波提醒創業團隊，要了解市場、並從「找出需求」、「因應需求」層面，提升到「創造需求」。他以星巴克創業案例指出，打造品牌連結大量需求，進而創造獨有的需求文化氛圍。

他並指出，目前我國的創新創意能量仍顯不足，企業同質性高，且進入國際市場的產業多屬 OEM、ODM，差異性小，附加價值低。他認為，

應找出具競爭力之新興產業，如健康照護、乾淨能源、農業產業化等；創新營運模式的開發及推廣也迫在眉睫。

「最大的鼓勵就是鬆綁。」徐小波指出，要創造創業生態友善環境，除法規鬆綁，校園也必須改變內規，建立以研發為導向的教育體系，研發機構更須以商品化評估個案，提前規劃衍生公司或技轉。企業也應積極支持創新產業及內部創新，由企業贊助資金可形塑產學的新創研發良性循環。

而創立麥德凱生科、太和儀器及世錡生命科學等 8 家公司的麥德凱生科總經理洪志駿則分享自己如「八爪章魚」的創業經歷指出，「先求有再求好、先發散再收斂。」。(詳見本刊 2014 年 12 月號 p. 48)

創立公司就確立 ISO、GLP 認證，2008 年金融海嘯時，就在其他公司大刀裁員的同時，麥德凱仍咬牙擴編。洪志駿的堅持有了回報，到了今年，台灣大部分需要慢性毒性實驗、化妝品測試、醫藥品動物實驗及醫療器材驗證的客戶都選擇麥德凱。

每個募資過程各有不同，洪志駿以三角形、倒三角形及梯形描繪不同公司的募資歷程，並指出「生技企業比的是氣長，不是比氣粗」，長遠財務規劃對公司至為重要，他提醒在座團隊，公司創立初始就須延請財務人才，「幫你把錢管好、保留體力。」

在生技及投資領域有超過 20 年經歷的康龍化成新藥技術公司資深副總裁黃嫦芬，則透過 SWOT、BCG 成長佔有率模型、五力分析、一般化策略、核心競爭力矩陣等分析模型舉例指出，新創公司不論是對內擬定策略或對外說明時，要提供更深層的資訊。例如 SWOT 分析中的「威脅」因素並非取決數量多寡，而是新創公司應對威脅的能力。

在談論優勢、劣勢等分析元素時，她以淘寶突破中國無第三方支付法源限制的例子指出，有些產品雖有潛力，但市場需求尚未出現；且網路、大數據地位日漸重要，會改變未來商業模式概念，這些都是在規劃分析時需納入考量、也必須與持續與創業夥伴溝通的重點。

她表示，每筆募資資金的意義也不盡相同，新創團隊應找出與募資對象的共通利益，並凸顯自己的核心競爭能力，才能找到說服的基準。

中原大學電機工程系教授、達楷生醫科技創辦人及總經理林康平談及創新醫療器材技術與產品開發，特別強調充滿專業術語的「科技人的傲慢」在市場上將舉步難行，鼓勵創新團隊注重與市場溝通。

且依據接觸通路的經驗，他強調生技醫藥通路不會貿然換產品，「『新』很重要，但『穩』比『新』更重要。」更指出，現今美國、歐盟愈來愈重視 ISO 62366 － 即醫材的適用性 (usability)，新創醫材團隊在布局國際應特別注意。

曾一手打造景岳生技明星品牌 LP33 的賽亞基因總經理謝春成也分享經驗，他在前年 Q4 加入賽亞，調整公司業務轉守為攻，讓公司去年 1 月到 8 月損益

生化科技教育基金會董事長王惠鈞。

宇智顧問董事長徐小波

麥德凱生科總經理洪志駿

康龍化成副總裁黃嫦芬

達成兩平，去年整年獲利大於 4,700 萬新台幣。

「要和別的基因檢測公司不一樣。」謝春成的策略即是與國際接軌發展 sCRO，前年 12 月，賽亞與 J&J 簽下 3 年共 5 千 6 百萬美金的新藥基因型鑑定合約，吃下亞洲伴隨檢驗商機，也接獲 BMS、Novartis 的訂單。

賽亞也積極併購醫檢通路，納下五家檢驗所及一家病理檢驗所，進軍包括 1,800 家診所、醫院的通路，今年有望超過 4,000 家，是今年主要 EPS 來源，預估可達約 1.5 到 3.5 億台幣的收益，「這是賽亞從學術轉商業的一大步。」謝春成說。

104+ 夢想搖籃營運長陳惠鈴則介紹近年新興群眾募資模式，分析股權眾籌、群眾募資及債權群募等指出，在新世代的商業模式中，這些平台扮演的角色將愈發重要。

以群眾募資為例，有供非營利組織的微型貸款募資平台 Kiva、或有供科學研究募資的 experiment 及 Consano 等、及近年在國際十分熱門的雛型產品募資商業化平台 kickstarter、indiegogo 等，台灣的 flyinfV 也在 318 學運躍上舞台。

不過，陳惠鈴也指出，在回饋基礎 (reward-based) 群募平台，較不適合研發期長的生技新創公司。

股權群募則為海外眾多生技新創團隊所用，她以以色列新創公司群募平台 Ourcrowd 為例，以私募基金出發廣尋各國生物科技及清潔能源案源，將提供資金及人脈網絡的輔導模式拉至網路舞台，1 年就投資約 100 個案子，平均第二輪投資額度約美金一百萬。

她指出，而雖受限金融監管，政府尚未開放股權眾籌，但依政府近年設立創櫃板及群募平台的資本市場友善政策，股權眾籌的未來仍能期待。

台灣經濟研究院智慧財產評價服務中心主任孫智麗則指出，技術的重要性愈發提升，已非短期的市場交易、營業額或 EPS 可以估量，智慧財產鑑價將可使關鍵技術成為企業營運主導地位。德英、彥臣、慕德、慕洋、中天、浩鼎等上市櫃生技公司都曾尋求台經院做智慧財產鑑價評估。

她也舉例，今年年初，台經院就為聯亞的癌症標靶藥物生物相似藥的技術平台等無形資產鑑價 22 億新台幣，台塑因此攜手聯亞生技，投資 8 億成立聯合生物製藥，公司總資產約 30 億新台幣，無形資產就佔一半以上。足見無形資產鑑價舉足輕重。

「投資、募資都需要技術評價報告。」孫智麗指出，技術評價可做為交易準則，2013 年國際會計準則 (IFRS) 也認列無形資產為財報上的資產，且須定期連結第三方公正單位進行資產減損測試。

孫智麗並提醒，「沒有一份報告可以保證價格。」買賣雙方因立場不同，無形資產鑑價並不一定可以決定成交價格，還是取決於雙方角力結果。GBI

台經院生物科技產業研究中心主任孫智麗

聯緯聯合會計師事務所會計師莊嘉文

眾睿國際律師簡榮宗

達楷生醫創辦人林康平

創投：「參賽團隊與市場仍有不小差距。」

本次生技創新創業獎也延請 5 位創投專業經理人評分選出最佳潛力獎，這些經理人藉由此次比賽認識學生的創新能量，但也認為不少團隊在選題時需更加注意。

「成員有無實務工作經驗會表現在團隊商業規劃上。」台灣工銀證券投資顧問公司資深經理廖昌亮觀察，以醫藥生技組的金獎－愛易守團隊為例，團隊成員有業界人士，因此商業計畫相較其他團隊周詳。

同時，有些團隊對市場敏銳度不足，選題方向錯誤。他建議團隊可以再加深市場需求連結，並注意商業化步驟中的成本控管等細節。「雛型概念很好，可是從 BP 來看離市場還有一大段距離。」

有些以 B2C 客製化概念出發的團隊，廖昌亮則建議，必須有強烈的市場需求為本，並活用大數據發想組合，才能更貼近實務需求。

日盛投顧投資研究部專案副理張立群指出，從這次的比賽看到台灣生技創意能量，特別是有些小而美的案子也展現了市場可行性。但他也建議，新創團隊必須注意產品線的永續及多元性，「這是創投會先看的點」。

「創投要的是解決問題的方法。」鑽石生技投資直接投資部協理宋豪麟則認為，創新技術人員會追求技術的卓越，但創投反而較為看重技術的未來獲利價值以及退場機制。

他並強調，和客戶、投資者、市場對話的重要，直指很多案子失敗就是肇因溝通不良。而財務規劃是這次參賽團隊普遍較為忽視的一塊。

也有些投顧表示，有些團隊讓人感覺準備不夠充分，計畫較為粗糙，與創投交流不甚熱絡，頗有為了比賽虛應故事之感，是此次生技創新創業獎可惜之處。

賽亞基因總經理謝春成

104+ 夢想搖籃營運長陳慧鈴

和鑫生技總經理蘇經天

【表一】2014 生技創新創業獎得獎團隊

	農業生技	醫藥生技
金獎	國立成功大學 / MiDi	國立陽明大學 / 愛易守 iEASY
銀獎	東海大學 / 艸本啖	國立成功大學 / 光學法可攜式全血凝血儀
銅獎	東海大學 / 綠抗體	國立交通大學 / 聞覺生技股份有限公司籌備處
佳作	國立臺灣海洋大學 阿炭石斑苗國立中興大學 台灣土雞新世代 - 農業奇雞	國立交通大學 / 康準生物科技 國立成功大學 / 簡檢醫療診斷輔助工具公司 國立交通大學 / 台灣神肌生物科技
最佳潛力獎	國立陽明大學 / 愛易守 iEASY	
最佳人氣獎	國立陽明大學 / 愛易守 iEASY	

製表 / 環球生技月刊

鑽石生技投資協理宋豪麟指出，創新要看技術能否轉化為產品，實際為人類服務。

醫藥生技組金獎

愛易守 iEASY 結合物聯網 開發智慧型「助孕」檢測系統

文、圖 / 林亞歆

陽明大學愛易守 iEASY 隊以「好安生」智慧型受孕週期檢測系統，改良傳統排卵試劑，並規劃串聯相關女性用品產業，建立專業電子商務平台。一舉奪下生技創新創業獎醫藥生技組金獎、最佳人氣獎與最佳潛力獎等 3 項重量級獎項。

愛易守隊長林辰諭畢業於國防醫學院生物化學研究所，曾於國家衛生研究院實習，後曾任職於衛生福利部食品藥物管理署 (TFDA)，2013 年加入以預防醫學為主軸的鴻海科技集團次集團－永齡生技。

林辰諭指出，永齡生技內部十分重視「創意、創新、創業」的三創文化，自己便於潛移默化中，開始尋覓醫療電子下一個創新，並加入陽明大學生技產業創新創業教育推廣學分班，在課程中結識了畢業於陽明大學腦科學研究所的林昱廷。

「兩個社會新鮮人，都從醫療相關科系出身，卻同樣跨入醫療電子領域。」現任職於力智電子的林昱廷笑著說，相同的背景與業界經驗，或許是兩人一拍即合的原因。

他們與宋貴華、郭錦華兩位有超過 10 年工作經驗的同學共組愛易守團隊，原先校內初賽的成績並不理想，重新定位產品的方向後，在 11 月底的校內總決賽中，轉敗為勝拔得頭籌。愛易守團隊尋求更多市場、技術支援，在永齡生技顧問團隊的支持下，於全國大賽中獲得 3 項大獎。

留意身邊需求 看見「助孕」市

林辰諭表示，陽明大學課程中許多有創業經驗的業界講師不斷強調，「醫療器材的創新，需自使用者需求觀察，而非技術端主導。」因此愛易守團隊決定從生活周遭尋找「未滿足需求」的蛛絲馬跡，「改良現有的產品，比從無到有的創新更有市場價值，也較適合創業。」他補充。

正值步入家庭年紀的兩位創業者，身邊有不少朋友計畫生育下一代，卻常因工作繁忙錯過最好的受孕時機，愛易守團隊便將雷達轉向「助孕市場」。

根據美國中情局出版的調查報告 The World Factbook (世界各國紀實年鑑) 顯示，台灣是 2013 年全球生育率第三低的國家 (1.11)，僅略高於澳門 (0.93) 與新加坡 (0.79)。林辰諭認為，除以政府政策加強生育意願外，科技如何協助有受孕意願的夫妻準確掌握黃金受孕期是提高生育率的重要關鍵。

於是愛易守團隊以生醫背景、電子產業經驗為優勢，開發包括檢測、電子掃瞄器與手機應用程式的「好安生」智慧型受孕週期檢測系統，方便夫妻快速、準確的掌握關鍵的生育週期。

為尋找核心技術 買遍排卵試劑

為更貼近女性消費者的需求，林昱廷諮詢身為生理學博士的太太，林辰諭則除研讀相關的醫學文獻，也常至各大女性常用論壇、討論區「爬文」，了解女性對排卵試劑產品的使用心得，「為了研究，我甚至買過市面上每一款排卵試紙、驗孕棒，分析優缺點。」

↑相同的背景與業界經驗，或許是林辰諭與林昱廷一拍即合的原因。

←陽明大學愛易守 iEASY 團隊一舉奪下 3 項重量級獎項。

綜合各方意見後，愛易守團隊發現排卵產品有許多問題有待改良。目前市面上常見的排卵檢測產品為排卵試紙與電子排卵測驗棒，使用方式多於停經後第三天開始連續 3～5天針對黃體生長激素(Luteinizing Hormone, LH) 進行「定性測量」(意即檢測尿液中是否含有 LH），待 LH 值達高峰時，量測線將深於參照線，表示夫婦須把握往後的 24 小時「做人」。

電子排卵產品多源自歐美，以歐美人種的 LH 峰值－ 40mIU/ml 為固定參照線，使得 LH 峰值平均不達 40mIU/ml 的亞洲人即使正常排卵，仍無法準確量測，因而錯失受孕良機。

愛易守團隊認為，如將傳統的定性測量改為「定量測量」，把結果以數據呈現，就不需靠參照線輔助判讀，能解決不同人種 LH 峰值平均不同的難題。

對醫藥法規、專利十分瞭解的林辰諭搜尋相關資料，意外發現永齡生技同仁王建華博士曾於兩年前申請定量量測的相關專利，「他甚至在當時就已關注排卵定量量測的主題了。」林辰諭於是邀請王建華博士擔任團隊技術顧問，將定量量測專利技術視為「好安生」的核心技術。

接著，為突破傳統排卵試紙陽性反應後的 24 小時受孕時間，愛易守團隊將 LH 大量分泌前出現的濾泡刺激激素（Follicle Stimulating Hormone, FSH）也納入檢測範圍，讓好安生能在排卵前的 72 小時準確預測。

同樣於停經後第三天開始連續量測，但經過林昱廷設計的電子掃瞄設備，能將試紙上的資訊轉為數據，傳至手機應用程式，作為往後排卵期的推算依據。

「自己和自己的數據相比，達到個人化的檢測結果，再也不用瞇著眼煩惱檢測線與參照線哪條較深了。」他補充。

未來可推向避孕市場 串聯產業成女性專業平台

除技術革新外，愛易守團隊在產品使用設計上也十分講究。

林辰諭指出，為滿足現代女性對方便、隱私的追求，「好安生」的棒狀檢測試劑不需集尿杯、滴尿，且體積小，可直接棄置於廁所垃圾桶。

林昱廷則用紙摺的產品模型詳細地進一步解說，「直接用檢測端沾取尿液後，將試紙反插，即可放入與手機相連的檢測儀器中。」

林辰諭進一步表示，雖然「好安生」最初設計為助孕系統，但數據也可逆向操作用於避孕，將市場擴及至廣泛的未婚女性族群；其應用程式更可透過物聯網的概念，結合販售女性用品、滋補品的專業電子商務平台。

目前，愛易守團隊的計畫雖仍是概念，林辰諭坦言：「團隊成立時並沒想過要創業。」但在獲得 3 項重要大獎後確實增加不少信心，「是否要創業？」已成了日夜思索的問題。

愛易守團隊的技術、專利、行銷等方面已有輪廓，資金能否到位，也成了他們跨出創業第一步最關鍵的角色，因此團隊未來的走向仍有待多方考量與觀察。GB

農業生技組金獎

海關農漁進出口檢疫快速檢測 成大 MiDi 團隊技術 5 年有成

文、圖 / 吳靜芳

成功大學生物科技研究所以動植物防檢疫微流體檢測平台，奪下教育部創新創業獎活動農業生技組金獎，此平台技術較現有快篩技術速度相當，但精準度提升，目前已發展成熟。有鑒於各國海關進出口檢疫對精準度要求愈來愈高，高精準檢測儀器具有潛在龐大商機。

這次在「教育部創新創業獎活動」農業生技組奪下金獎的成大 MiDi 團隊，其核心技術－動植物防檢疫微流體檢測平台，結合分子生物偵測原理、新興工程及材料科技，可提供更快速且準確的結果。

該技術已發展 5 年多，之前就曾得到 2012 年的第九屆國家新創獎。該硬體晶片技術由清大動力機械工程系教授李國賓團隊設計；成功大學生物科技研究所所長陳宗嶽、屏東科技大學動物疫苗科技所教授陳石柱、中興大學獸醫學系教授李龍湖、高雄師範大學生物科技系教授王惠亮、中興大學植物病理學系系主任詹富智則負責診斷試劑研發及優化。

現行疫病檢測多以免疫法檢測抗體快篩為主，雖快但靈敏度不足，往往必須到實驗室再篩檢確認。團隊成員、成大生物科技研究所博士生王廷瑜指出，微流體晶片技術可直接偵測 DNA、RNA 及核酸，僅需約一個小時的檢驗速度，與快篩相當，但靈敏度提升，且可自動化一次完成多種病原體篩檢。

另一團隊成員、成大生技所碩士生簡廷涵說明，計畫先建立試用套組，與研究機構合作，從南部的養殖場逐步推展。等建立一定知名度後再與政府合作，替生產履歷建立檢測標準。

鏈結全球海關檢疫 追蹤病毒建立雲資料庫

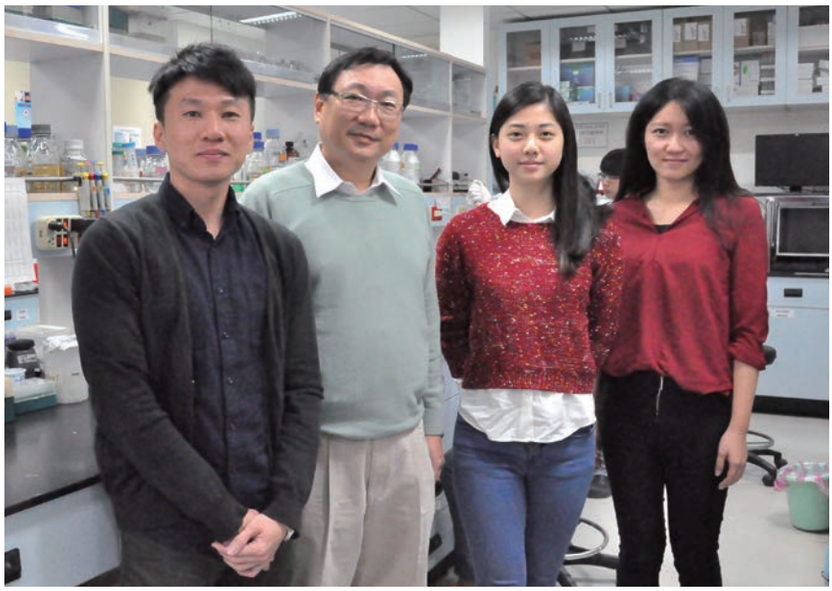
「食品進出口量愈來愈大，全世界政府都在關注進出口檢疫。」簡廷涵說，該儀器較小便於攜帶操作，很適合應用在海關進出口檢疫，加上目前海關對檢疫的精確度更為要求，已非一般檢測試劑可以應付。未來，該技術還可連結全球海關，順勢建立雲端資料庫，追蹤病毒變異及區域性。

以台灣享譽國際的石斑魚出口為例，台灣石斑魚苗全球銷售 8 公噸，對越南的 5.9 公噸出口量是主要輸出國。不過，因為石斑魚的疫病問題長久困擾養殖產業，曾在 2011 年魚苗產量因此銳減 3 成，越南也一度禁止進口台灣帶原率高的魚苗。

生技小辭典

微流體生醫晶片

以微機電系統 (Microelectromechanical Systems, MEMS) 將傳統生化分析過程所需的元件製作於生物晶片上，成為微全程分析系統，可降低人工操作的實驗誤差、提高系統穩定性及降低耗能及樣品用量等等。微流體生醫晶片可應用於基因晶片、蛋白質晶片、檢體處理晶片及生物感測晶片等。（資料來源：清大微流體生醫晶片實驗室）



MiDi 團隊，左起王廷瑜、陳宗嶽、簡廷涵、王遠寧。

「過去檢疫都是人治。」MiDi 團隊指導老師陳宗嶽指出，台灣石斑魚苗出口檢疫過去多以試條檢測或改換品項繞路出口，然全球檢測標準要求攀高，檢測技術日新月異，目前越南已要求至少達 next PCR 技術等級，也嚴格把關正式文件申請。

從實務上，過去若檢測不精準，要再經過實驗室複檢，只是等到結果出來往往已過一星期，「魚苗已經從八分苗變成一吋苗，成為規格外品了！」陳宗嶽說。

他強調，「這是過去沒有出現過的高精密度檢疫市場」，也舉小三通為例，兩岸口岸的檢疫標準只會愈趨嚴格，農漁檢測廠商應尋求愈高標準認證，以把握切入新市場的機會。

例如瑞基海洋的蝦類白點病毒檢測試劑，就通過世界動物衛生組織 (OIE) 認證，也因此在全球有領先優勢。不過在，石斑魚檢驗部分，OIE 尚未有訂定標準，「只要技術一取得 OIE 認定，在全球就幾乎就是寡占市場。」陳宗嶽表示。

技術雖精良 進入市場仍困難

雖然得到金獎，但 MiDi 團隊目前未有創業打算，被問到未來創業計畫，成員面面相覷，陳宗嶽直呼，「創業需要的第一桶金在哪裡？」他認為，台灣的創業環境生態圈其實尚未成形，給學生的創業激勵並不夠。

他表示，以現在的技術發展，新創團隊至少要募資新台幣 1 千萬才能商業化，相較之下，他們傾向於將此技術未來由學校進行技轉，讓現有廠商承接。

陳宗嶽也指出，創投及有意投資生技的電子大廠，對農業生技仍存有誤解，較少了解新科技對農業的助益及伴隨的商機，「甚至有投資者對農業印象仍停留過去，認為『養殖業都會危害環境、危害永續』。」

加以這幾年，創投投入農業的回收不佳，有些新興的農業生技公司商業模式成本效益不佳，讓創投愈發裹足不前。

該技術也曾吸引國內知名生技疫病檢測公司洽詢技轉，但要說服客戶先投資儀器，就等同豎立進入市場的第一道門檻。陳宗嶽認為，這是農業生技高精密度檢測技術商業化必經的難關，國內產業界也正面臨技術在手，但創新行銷模式缺乏的困境。

陳宗嶽指出，「現在正是農業生技崛起時機。」，生農因少與人體直接相關，法規門檻較低，資本需求不高，也不倚賴大量規模化經濟，「跨國公司無法適應個別區域，台灣中小企業的彈性正可以發展分眾市場。」

他進一步認為，台灣農業基礎紮實、技術精良，只要農業法規與時俱進，就能幫助產業成長。GBI

•「成功天使俱樂部」5 年內募集新台幣 10 億元

成大目前在創新創業方面也愈來愈注重產學結合，除推動「創新創業立方工程」，也將遴選團隊到美國頂尖大學、矽谷、NGO 參訪或實習。成大校長黃煌煇並在去年 7 月指出，將號召百位企業家校友組成「成功天使俱樂部」，預計 5 年內募集新台幣 10 億元新創公司資金予後進。