



欣大健康投資控股股份有限公司

(原名：環瑞醫投資控股股份有限公司)

(4198)

受邀線上法人說明會

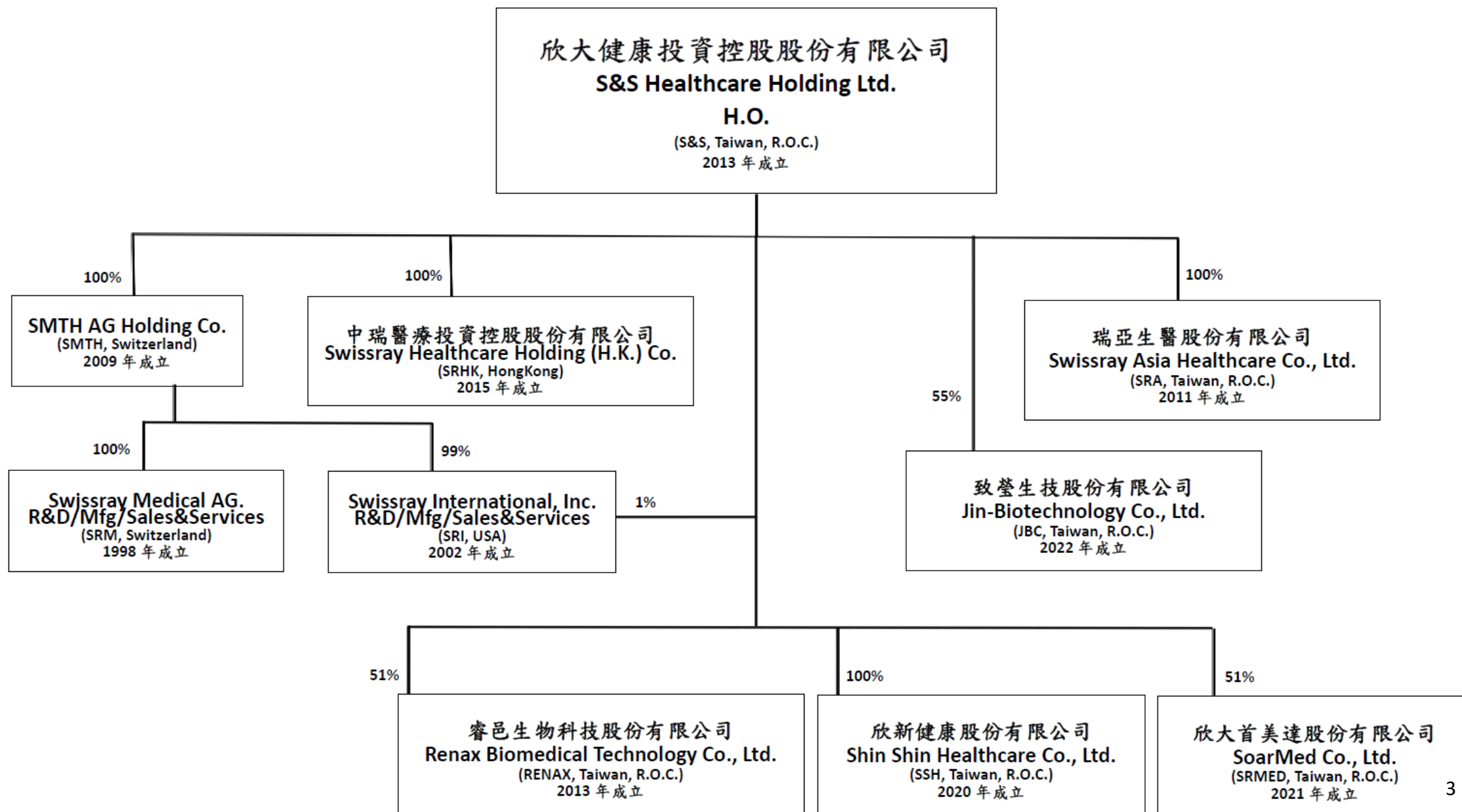
葉治明 執行長

2022/12/30

免責聲明

- 本簡報及同時發佈之相關訊息內含有從公司內部與外部來源所取得的預測資訊。本公司未來實際所可能發生的營運結果、財務狀況以及業務展望，可能與這些預測性資訊所明示或暗示的預估有所差異，其原因可能來自於各種本公司無法掌控之風險因素。
- 本簡報中對未來的展望，反應本公司截至目前為止對於未來的看法。對於這些看法，未來若有任何變更或調整時，本公司並不負責隨時提醒或更新。
- 本公司並未做任何明示或暗示聲明或保證，請勿仰賴本資料中所呈現或所包含之資訊之正確性、公正性或完整性。本資料不構成證券發行邀約。

欣大健康集團組織架構



公司基本資料

公司名稱	欣大健康投資控股股份有限公司 (原名：環瑞醫投資控股股份有限公司)
公司設立	2013年01月07日
董事長	李沛霖
執行長	葉治明
營運長	李典穎
所營事業	一般投資業
營業總部	臺北市
實收資本額	新台幣206,080仟元 [20,608仟股(含私募普通股12,100仟股)]

報告內容

■ 營運發展及未來展望

■ Q & A

產品系列一



欣大首
美達

欣新
健康



睿邑
生物

欣大
健康

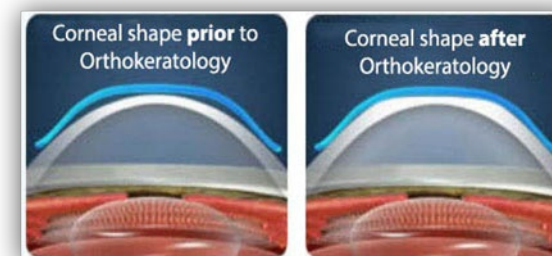
X-ray Products Swissray
Bone Health Products Norland
眼科光學事業 (Ortho-K Lens)

特販事業部
手持式超音波



致瑩
生技

瑞亞
生醫



營運發展及未來展望

欣大首美達股份有限公司

欣大首美達—動物用醫療設備事業體

1. 市場概況：

- (1) 台灣市場：向上趨勢，醫院設備升級、本年度新開業醫約四十家
- (2) 陸港澳市場：尚未回復疫情前市況
- (3) 東南亞(泰國市場)：維持成長態勢

2. 營運績效：

- (1) 成立超音波影像團隊
- (2) 新增香港經銷商
- (3) 產品線項目擴增
- (4) 營收成長已達年度目標

3. 2023年正向展望：

- (1) 自主研發產品：完成麻醉機升級、照護設備開發
- (2) 經銷代理國際大廠設備，如超音波、Fujifilm內視鏡
- (3) 導入保健食品及耗材
- (4) 引入集團資源產出綜合效益

睿邑生物科技股份有限公司

- 從生產零件及半成品開始加入QSD
- 預計2024年Q3拿到第一張二類查驗登記

自購土地
完成遷廠

投入泰國迴
路生產工廠，
建構完整生
產鏈

- 降低生產成本
- 預計Q2介入台灣透析行業耗材市場，銷售成品耗材

開拓國外
市場

原有零件及
醫用PVC原
料銷售

- 建構好泰國生產工廠，藉由泰國即時性的生產，拓展泰國國內成品銷售市場
- 繼續開發南美市場

- 繼續維持原來透析零件及醫用PVC原料銷售
- 除原有腹膜透析半成品銷售，繼續開發新的腹透客戶

致瑩生技股份有限公司

- 獨家代理原料做通路銷售

目前市面上缺乏對腎臟保健之產品，致瑩生技獨家代理了第一支通過人體臨床實驗針對腎臟的益生菌，目前產品預計在2023年1月份於電視台通路曝光銷售

- 直銷通路銷售

目前輔導了一家新的直銷公司，藉由體重管理師的模式來經營減重市場，該公司核心團隊在這個行業已經有超過10年的經驗，預計可以帶來不錯的通路營收

- 保健食品生產代工

目前已經接下4家日本藥廠的台灣貿易商代工訂單

瑞亞生醫 寵物用品事業部

寵物事業部 發展策略

① 品牌代理-自有品牌建立

1. 澳洲寵物食品/用品品牌代理
2. 自有品牌- **毛小三**
產品開發-寵物零食/保健食品

寵物品牌代運營

②

台灣品牌-已導入屈臣氏
(具科研基礎的皮膚類醫療級系列產品)

實體通路持續開發

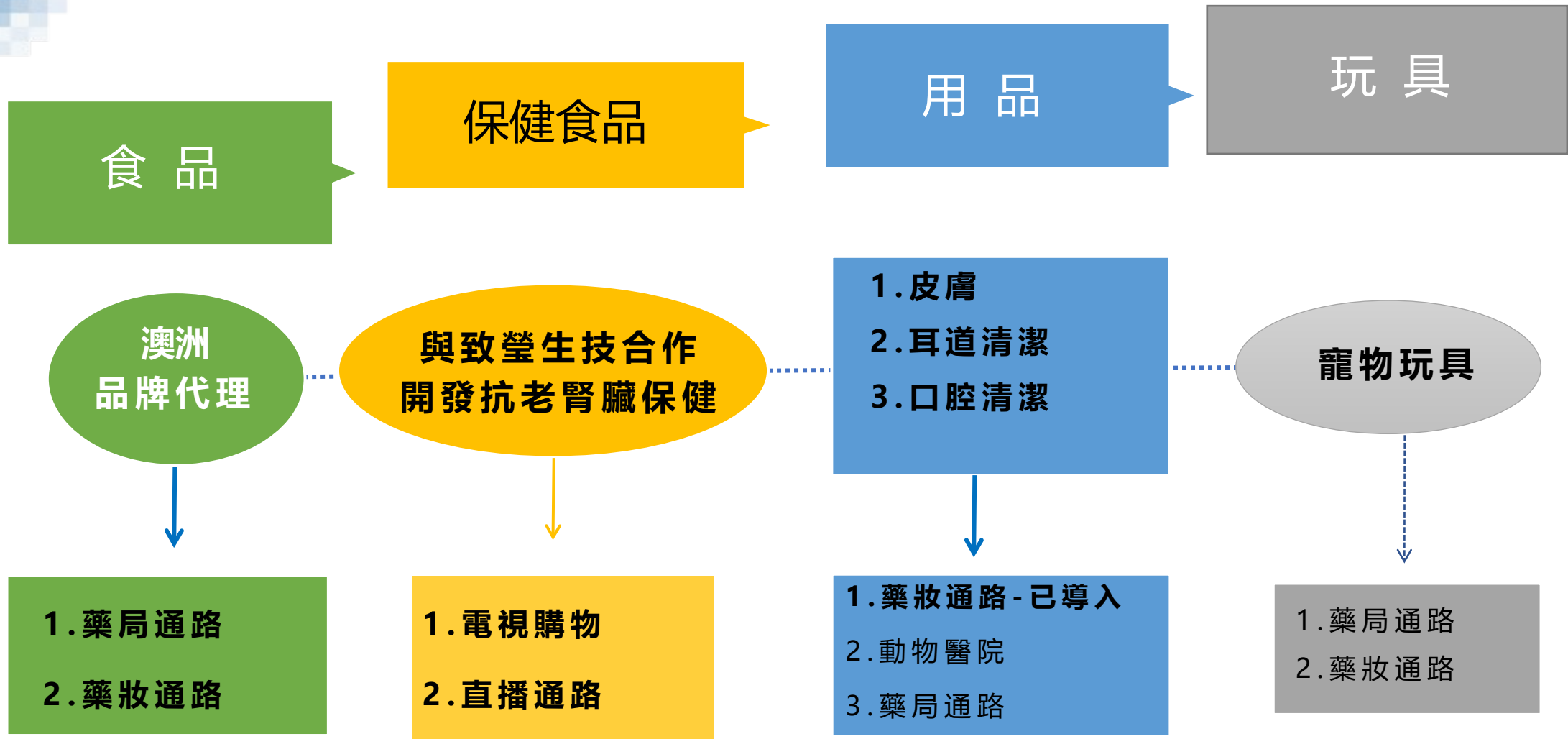
- ③ 1. 透過市場熱銷產品導入，與新通路建立關係，
開立合同 (丁丁藥妝 / 寶雅等)
2. 專業通路-動物醫院導入**類醫療級**護膚產品

電商團隊建制

④

1. 自建電商團隊
2. 建制寵物購物垂直平台-專業的動物產品購物平台
3. 開發團購/直播市場

寵物產品及通路規劃



瑞亞生醫 特販事業部

特販事業部

通路 - 藥局及團購



1. 持續深耕實體通路-屈臣氏
2. 藥局通路合作-日用/清潔類產品
3. 建立自有團購銷售體系

品牌 - 獨家-多品牌



1. 獨家代理品牌-取得定價權，維持價格穩定優勢，提升產品利潤。
2. 多品牌策略-小眾品牌專注於電商，相對低的行銷資源的投資，增加營收。

產品 - 多類型產品流通

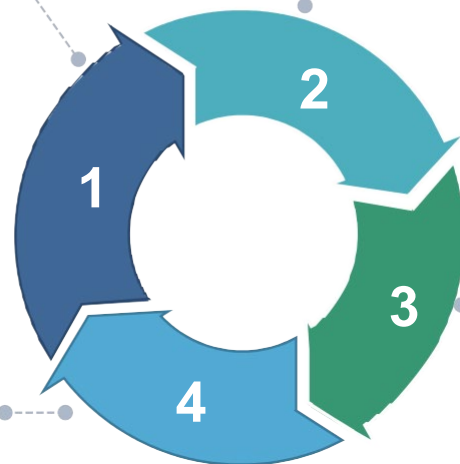


1. 實體通路市場缺口-**團購**熱銷產品導入實體通路
2. 實體通路長銷產品導入團購體系

業務行銷 - 從自營到代運營



1. 電商團隊-自營品牌及代運營服務
2. 實體通路代運營-提升現有品牌業績，持續開發客戶，將網路品牌產品，導入實體通路



瑞亞生醫 光學事業與骨質健康事業部

瑞亞生醫 – 眼科光學業務

- 1) 申請台灣上市許可
 - ◆ 於2022Q1提出上市申請，2022Q4執行臨床試驗院所GCP稽核預計於2023年Q1取得在台灣上市的許可。
- 2) 建立台灣銷售通路
 - ◆ 爭取經由醫院及診所通路的台灣市場；
 - ◆ 第一階段與有自有眼科體系及診所之久和醫療經銷通路合作並爭取國內大型眼科診所經銷配合，提高銷售毛利。
- 3) 拓展代工市場
 - ◆ 擴充未來產品線：規劃評估代工產品，如：一般硬式隱形眼鏡、鞏膜鏡或高閃光角膜塑形鏡片等。
 - ◆ 尋找穩健代工市場的契機與合作廠商或建教合作機會
- 4) 布局東南亞及中國市場
 - ◆ 著手布局東南亞及中國市場配合代理商並申請該市場產品上市許可。

瑞亞生醫 – Norland骨質密度儀

- 1) 目標完成籌備遷廠作業
 - ◆ 於2022年完成移轉生產設備及庫存回台灣。
 - ◆ 洽談籌備台灣生產廠配置與生產整機和零件之合作夥伴。
- 2) 建立台灣零組件供應鏈
 - ◆ 降低零組件成本，提升銷售毛利。
- 3) 新廠品質管理認證
 - ◆ 完成台灣生產廠配置後，進行ISO 13485與QMS認證。
 - ◆ 進行510k轉移，預估2023年間可完成所有相關認證。
- 4) 拓展銷售通路
 - ◆ 整頓骨密產品於亞洲地區。
 - ◆ 降低整機成本，提升產品於大中華及日本地區之價格競爭力。
 - ◆ 對美國持續著重於運動市場推廣，維持拓展售服合約的收入。

欣新健康股份有限公司

1) 轉型中

- ◆ 口罩代工生產

- ◆ 特殊功能用口罩生產銷售

2) 其他業務項目洽談中

Q & A

附 錄：

2022年第三季損益表比較表

2022 Q1~Q3 兩期損益分析

單位:新台幣仟元

	2022/1/1~9/30	2021/1/1~9/30	差異	說明
營業收入	204,721	90,885	113,836	➤ 2022年新增醫療器材之研發製造與寵物醫療儀器業務，營業收入上升
營業成本	(165,045)	(93,817)	(71,228)	
營業毛利	39,676	(2,932)	42,608	
毛利率	19%	(3%)		➤ 本期毛利增加，主係增加寵物醫療儀器業務
營業費用	(114,882)	(73,726)	(41,156)	➤ 營業收入上升故相關費用增加
營業損失	(75,206)	(76,658)	1,452	➤ 營業淨損受毛利提升影響較前期減少
營業外收入及支出	37,669	3,857	33,812	➤ 因處分子公司部門利益，營業外收入較前期增加。
本期淨損	(37,537)	(72,801)	(35,264)	➤ 本期損失因毛利提升及業外利益，較前期減少
每股虧損	(2.34)	(5.15)		