

可負擔骨科創新 加拿大 Conlis Global 全力推進具成本效益的療法突破



Conlis Global 創辦人暨執行長 Sumrita Bhat（左）與技術長 Raman Koul

位於卡加利的醫療科技公司 **Conlis Global**，起源於加拿大與印度的研究實驗室。那裡的科學家反覆面對同樣的挫折：再好的產品構想，常無法走出實驗室，進入臨床端。

對創辦人暨執行長、專攻再生醫學與組織工程的 **Sumrita Bhat** 博士而言，轉折點出現在她開始直接與臨床醫療人員合作之後。

她說：「當我與企圖開發醫療科技的臨床醫師一起工作時，我第一次真正站在臨床端的立場，以最終使用者的角度思考，為他們設計產品。」這段經驗改變了她對創新的理解。她發現，技術必須通過流程、成本、法規與臨床採用的現實考驗，「我們必須在早期就處理這些落差，實驗室裡的成果才有機會真正商品化。」

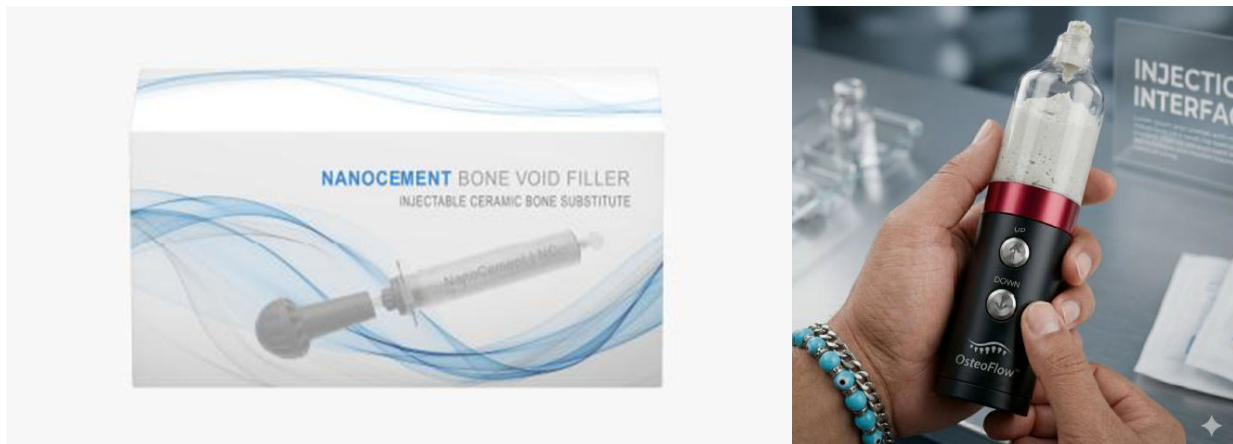
技術長 **Raman Koul** 博士也有類似體悟。在醫療器材、醫療營運領域的經驗，讓他明白關鍵在於「簡單」，「簡單就是力量。越簡單，越容易部署」。

兩人合作將近十年，期間看過太多深具潛力的技術因為無法規模化、投入製造或融入臨床流程而停滯不前。**Bhat** 說：「並非每個創新都能商品化。解決方案的規模無法擴大，就無法商品化。」

Conlis Global 的使命，是把具備潛力的生醫材料、醫療器材及診斷技術，從實驗室帶到臨床，轉化成醫師能直接使用、不必改變工作流程的骨科解決方案，也要讓病患負擔得起。

公司正以此定位，切入骨科生醫材料領域：將新一代骨科填補替代材料，與一套幫助手術室節省時間的精準給藥系統結合。現在，他們目光也轉向台灣。

重塑骨修復方式



圖片來源：Conlis Global

骨科手術當中，充滿臨床醫護早已習慣的低效率流程。其中一個明顯的問題，是某些骨科實際手術時間與準備時間之間，完全不成比例。

Koul 解釋：「僅需要兩分鐘的小手術步驟，可能要花 25 到 30 分鐘準備骨水泥。準備時間比手術本身長很多。」傳統流程要打開包裝、架設漏斗、混合骨水泥、再把材料轉移到填充槍，費時又不穩定。

Conlis Global 的解法是 OsteoFlow™。這套預先封裝的給藥系統，把流程壓縮成連貫動作。



Koul 說：「如果這產品只要你撕開就能直接用呢？所有東西封裝在單一裝置。按下按鈕，自動混合，能直接進行手術。」這系統的設計目的，就是無縫融入現有流程，不造成干擾。

OsteoFlow™ 能無縫導入現有的手術室作業流程，無需添購新設備，也不需要醫護人員改變習慣。減少操作步驟，可節省寶貴的開刀房時間。在加拿大亞伯達省，每分鐘所需支出可達 100 加元。引進這套系統，有望提升效率，降低醫療成本。

不過，給藥系統只是整個平台的一半。另一半是 NanoCement™，一種具生物活性、相容性的骨填補替代材料，功能超越傳統 PMMA 骨水泥。

Koul 說：「NanoCement 能刺激人體細胞自行修復，不在人體內留下外來塑膠材料。它會被吸收、自然消失。」

這種材料提供足夠的支撐強度、支持自然的骨重塑過程，也可靈活加入抗生素、生長因子或化療藥物，成為藥劑遞送平台。多元的功能，有助醫師降低感染風險、促進癒合、減少復發，也可望避免二次手術。

Koul 說，醫師常會好奇這套系統可不可以減少病人回診次數，「運用我們這套系統，就是希望讓答案變成『可以』。」

NanoCement™ 與 OsteoFlow™ 建構在同一平台上。生醫材料搭配給藥系統，符合 Conlis Global 流程、穩定性與生物效能等要素必須協調一致的訴求。

公司也正在開發十多項「衍生產品」，包括可生物分解的骨科硬體器材、慢性下背痛解決方案，及用皮膚、軟骨修復材料。許多產品自然能延伸至牙科或獸醫領域，形成更完整的技術生態系。

Conlis Global 願景明晰，企圖旺盛：打造一個可提高規模、病人可負擔的骨再生平台，服務成熟醫療體系與新興市場。

新策略重心



Conlis Global 接觸台灣，經過深思熟慮。Bhat 說：「台灣在 AI、醫療科技與製造領域都強，這是我們推動合作專案的好機會。」

他們認為，台灣難得同時具備高品質醫療器材製造能力、成熟醫院體系，以及鼓勵高品質驗證技術的法規環境。

對 Conlis 而言，台灣具備多項優勢。首先，台灣是全球精密製造領導者，在生醫材料加工與骨科硬體方面也具實力。Bhat 說：「台灣的製造能力先進，我們尋求協助我們擴大製造規模的夥伴。」

其次，台灣提供清晰法規路徑，也有支持臨床驗證的醫院網絡。她補充：「我們想了解技術在台灣如何推進，包括法規環境與通路體系。」Conlis Global 在尋求與衛福部食品藥物管理署、CRO 與醫院合作，加速符合法規的準備，並產生臨床證據。

第三，台灣是通往更大亞太市場的門戶。Koul 指出：「台灣戰略位置佳，可接觸鄰近國家，是產品拓展亞洲市場之前驗證技術的理想地點。」

此外，Conlis Global 也可提供協助台灣企業進入北美市場的法規專業服務。Bhat 說：「我們很樂意提供諮詢服務。公司顧問團隊熟悉加拿大衛生部、美國 FDA 與歐盟的法規路徑。」這讓合作夥伴有機會推動雙向共同開發。

台加協力 讓可負擔骨科創新落地

Conlis Global 的理念，建立在長期合作上。Koul 說：「種子不會立刻開花結果，要細心呵護培育。我們期待長期合作，不止於單純銷售。」

公司正積極尋找台灣合作夥伴，領域涵蓋骨科手術、脊椎醫學、運動醫學、創傷照護、生醫材料製造、委託製造及 CRO。這些合作將支持產品測試、流程整合與臨床效能研究，確保產品滿足台灣、亞洲醫師的需求。

Bhat 總結公司的使命：「我們希望與台灣製造夥伴攜手，以可負擔的價格，提供創新產品給亞太地區與北美市場。」Conlis Global 的技術能力結合台灣的製造優勢，有機會開闢



一條讓先進骨科照護更可負擔、也更普及的道路。台灣將是能與他們一起落實願景的關鍵夥伴。