

# 黃明義 親力親為 探盤吉泰 再創事業高峰

## 從藥廠研究員與品管轉戰業務 凡事提早規劃深耕市場

記者王慰祖／專題報導

談到創業初期的甘苦，黃明義說，沒有外商的大樹做為靠山，一切都要靠自己，甚至創業後的第一場記者會邀請函，他還不敢請同仁假日到公司幫忙處理，而是週日自己跑一趟公司加班，一封一封的傳真到各報社，與以往任職外商藥廠，總經理一聲令下就有整個團隊在幫忙做事比較起來，可說是天壤之別。

此外，由於藥品代理商的行銷業務團隊人數有限，黃明義在創業後開始親自拜訪醫師，而且有時得與其藥廠業務一樣等醫師上診或下診。除了親自跑客戶，針對在國內舉辦的學術研討會邀請外賓參加，以及吉泰藥品參與醫學會議設攤，黃明義也都是到場出席。

對於出國參與國際型學術醫學會，黃明義每年總會親自帶團參加，十年來不間斷，也因此與醫界專家長期建立深厚的交情與默契。

黃明義想到自己剛出道時，從一個不懂業務工作的菜鳥，因為勤跑客戶，從一開始主跑開業醫藥房組的兩年半時間，創下每一季都拿下業績第一名，擔任地區主管同樣也是贏得季冠軍，因此讓黃明義在40歲不到，已升任輝瑞藥廠全國業務經理，後來轉戰山德士藥廠，之後在與汽巴嘉基合併為諾華藥廠，黃明義也在不到50歲擔任總經理，奠定今天創業的基礎。

他分享，自己當年剛進入輝瑞藥廠之前擔任研究員與品管工作，很感謝太太送了他一本「如何在40歲前成功」的書，讓他正式轉戰業務工作，一路走來直到今天。

問到他個人的特質，以及不論是擔任外商藥廠總經理或自己創業，均能有一番作為的訣竅，黃明義說，除了長期對於藥品市場的了解，他認為自己始終要比別人更努力花時間在工作上，例如第二天要拜訪的客戶，要穿的襯衫、領帶，都要在前一天晚上規劃準備好，他經常告訴部屬，所謂的「一日之計在於晨」、「一年之計在於春」，套用在他自己身上，應該調整為「一日之計在前一晚」、「一年之計在前一年年底」，凡事都要提早規劃，今天沒有達成的目標，隔天繼續完成，總之要比別人多一分努力，才有成功的機會。

黃明義特別感謝兩位昔日戰友與事業合作夥伴當年力邀他加入，除了讓他一圓創業的夢想，更重要是帶領一群優秀的經營團隊持續深耕市場，讓企業能夠永續經營。

▲黃明義在17年前卸下外商藥廠總經理職務、華麗轉身，如今已成為國內藥品代理市場的成功典範。

### 黃明義 小檔案

**學歷：**  
· 英國Henley College & Brunel University企管碩士  
· 高雄醫學院藥學士/藥師

**現職：**  
· 吉泰藥品公司董事長兼總經理

**經歷：**  
· 吉帝藥品公司副董事長兼總經理  
· 瑞士山德士/諾華大藥廠營業處長/台灣區副董事長兼總經理  
· 史克美占大藥廠事業單位經理/行銷經理  
· 輝瑞大藥廠業務代表/地區經理/全國業務經理

**藥界公協會經歷：**  
· 台灣藥品行銷管理協會(TPMMA)名譽理事長  
· 台灣藥品行銷管理協會(TPMMA)理事長  
· 中華民國西藥代理商商業同業公會監事會召集人  
· 中華民國西藥代理商商業同業公會常務理事  
· 中華民國開發性製藥研究協會行銷規範委員會委員

**得獎紀錄：**  
· 第一屆藥品傑出專業經理  
· 第三屆國家公益獎  
· 第五屆高雄醫學大學藥學院傑出校友



### 第一屆「傑出藥品專業經理」頒獎典禮暨學術研



▲黃明義於1993年獲頒「第一屆傑出藥品專業經理人」，由時任衛生署副署長葉金川頒發獎項。



# 卸下外商藥廠總經理職務 放膽中年創業

# 黃明義華麗轉身 成功打響吉泰藥品

記者王慰祖／專題報導

在藥品市場提到「吉泰藥品」，除了知道它是代理國內外特殊疾病用藥、營養補充品等產品的專業藥品代理商，另一個亮點就是吉泰藥品的操盤者，正是縱橫國內製藥業40年的老將-黃明義。

是的，這位曾擔任台灣諾華Novartis第二任總經理的資深藥業人，17年前卸下外商藥廠總經理職務

後，在沒有跨國藥廠的光環加持下，如何華麗轉身，帶領團隊從零開始打拚，再創事業高峰，在特殊疾病用藥與特殊營養補充品等市場占有一席之地，相信不少藥品市場同業想要一窺他成功的究竟，畢竟在競爭的藥品市場，曾在外商藥廠擔任高階主管，轉職後能夠創業成功者是極其稀有。事實上，黃明義

在2001年底卸下台灣諾華總經理職務後，原本有機會到其它外商藥廠、醫療器材公司或藥品代理商服務，然而當時剛逾50歲的他，思考再過三、五年，不論專業經理人做的再好，在外商既有的體制下，還是會面臨同樣的人事變動問題，於是開始思考自己的下一步要如何走下去。

### 合作子弟兵賣藥 重新打拚

剛好以前兩位任職輝瑞藥廠的子弟兵找上黃明義，希望「前老闆」可以加入吉帝藥品公司成為股東，因為相信他有能力可以帶領經營團隊到更高的境界，加上當時吉帝尋求國外藥品代理時，國外原廠要求合作的代理商要有外商藥廠高階經理人的背景，因此，認為自己這輩子就只懂得「賣藥」的黃明義，沒有思考太久就決定加入吉帝藥品，開始他的中年創業之路。

黃明義說，在決定創業前後，曾拜訪以往在外商藥廠合作的經銷商，希望老朋友給予創業上的建議，結果經銷商再三的勸告都是：「少了外商藥廠的大樹保護，創業之路將會很辛苦，員工能夠請的愈少愈好，最好是接了代理再放給經銷商，如此的成本最低、風險也最低」。

但是黃明義思考後，深知這種「跑單幫或轉介平



▲黃明義在擔任台灣諾華公司總經理任內，代表企業接受時任總統陳水扁頒發「國家公益獎」。

台」的方式短期可能可以賺到錢，但就只是純粹的利益導向，對於產品長期的發展有限，與自己創業的想法有很大的落差，他希望將以往自己在外商藥廠長達22年的經驗，能夠建構像是外商一樣有好的產品、好的人才以及好的文化。

因此，最後黃明義決定走一條最辛苦最漫長，但是他認為最有機會成功的創業之路，也從一開始只有五、六位員工，到現在擁有六十多位員工。

黃明義在2002年加入甫成立幾年的吉帝藥品，從一開始手上取得營養補充品與學名藥等產品，而衛生署也剛訂定「罕見疾病藥物供應製造及研究發展獎勵辦法」，吉帝藥品配合政府的政策，從國外引進多項罕見疾病用藥，一步步從申請列入罕病用藥名單，到取得藥證、健保，逐漸站穩了腳步。

### 拿下速養遼代理權 親自跑市場

此外，黃明義在加入吉帝藥品沒幾年就拿到速養遼（左旋麩醯胺酸）代理權，這項以往在百特手上並非主力的產品，即使吉帝拿下經營權，一開始連百特都不看好吉帝可以做起來，因為這項產品連在美國市場的銷售成績都有限。

然而憑藉著對於市場的敏銳度，黃明義認為有機會可以成功。因此，這位昔日帶領數百人的外商藥廠總經理決定捲起衣袖，自己來跑市場。

黃明義開始一一拜訪以往熟識的血液腫瘤科及外科醫師，當面請益這些意見領袖對於癌症營養補充品的看法，雖然排斥此產品的醫師占了兩成，但仍仍有兩成表示支持，還有六成是需要耕耘的客戶。

他強調，速養遼（左旋麩醯胺酸）是用於輔助癌症病患緩解化療副作用的營養補充品，而且是訴求自費市場，最能夠成功的機會應該是設法讓醫護人員了解它的優點，並且藉由大量發送樣品，透過醫護人員建議病人可以參考使用，讓癌症病人使用後改善生活品質，無形中協助醫師將病人照顧好，特別是在減少副作用的情形下，讓病人能夠完成完整的化療療程，進而讓生活品質得到改善。也因此，剛代理速養遼的前兩年幾乎都在發樣品，直到第三年以後才慢慢打平開銷。

至於一開始要如何說服股東相信這種策略是有可能成功？黃明義說，從理性的層面來看，他評估約有七成的把握會成功，而「第六感」更是告訴自己一定可以將產品做起來，兩位股東都是昔日的戰

友，在當年黃明義帶部屬時，就是一位很照顧部屬，不會讓人吃虧的主管，因此很信任的讓黃明義來操盤。

### 吉帝專注罕病市場 吉泰比照外商規格

後來基於公司長遠的策略發展，希望依疾病科別以及領域的不同，加速市場的發展計畫，吉帝藥品仍專注於罕病市場，衍生出「吉泰藥品」，並由黃明義負責吉泰藥品的運作。

談到如何將以往在外商藥廠的經驗帶到傳統藥品代理商，黃明義分享，外商藥廠有很好的產品與制度，資源也相對豐富，正因為期待吉泰藥品能夠朝此目標努力，他開始形塑這種企業文化，一方面從國內外找尋有潛力的產品，並且以最高等級的規格符合所有行銷規範準則，包括邀請國外專家學者來台參與研討會，均是比照外商藥廠的規格，完全遵守外商的遊戲規則。

他強調，他曾擔任中華民國開發性製藥研究協會（IRPMA）行銷規範委員會委員長達十多年時間，所以創業後，吉泰藥品所有的行銷計畫均符合規範，即使像是速養遼這種用來解決癌症病患化療副作用的非處方營養補充品，也是用藥品的規格在經營。

黃明義指出，吉泰藥品在2002年獨家總代理美國百特公司「速養遼（左旋麩醯胺酸）」的台灣銷售推廣，並在2012年6月獲得美國百特公司同意，將「速養遼」的全球獨家商標權、銷售權，以及製造廠技術轉移到吉泰藥品。

### 速養遼鎖定醫護人員 比照藥品經營

因此，從百特接下「速養遼」的所有主導權之後，吉泰確立了兩個方向，也就是鎖定醫護人員，而且一切比照藥品規格，最重要是在市場長期經營。

他表示，在吉泰藥品接下速養遼的經營權之前，國外已經累積一千多篇論文證明補充左旋麩醯胺酸，對於緩解癌症病患接受化療產生的副作用是有幫助，吉泰除了提供相關論文與臨床報告讓醫護人員更有信心之外，同時在國內幾家醫學中心進行臨床試驗，以最高的規格在經營這項非藥品的營養補充品，事隔多年，如今「速養遼」已是該領域的領導品牌。