

中華民國醫用超音波學會113年度終身成就獎-鄭博仁教授

鄭博仁教授簡介

沒有偉大的醫學，只有偉大的醫學家！今日的尖端科技，也許明日即成為落伍的常識；然而，醫學者探索新知的熱情和勇於創新的精神，卻不斷地為醫學的快速進展寫下永恆的註腳！

看看龐大醫療志業結構中的一個重要零件-鄭博仁醫師，簡述其平凡的一生，精彩的人生！

志業源起

出生於台南古都，浸潤於家族大多數成員的經商和醫療兩大行業的氛圍下，帶著充滿「商業基因」的血液，踏入就近的高雄醫學院「醫學教育」環境，以此為我的醫學志業及生技事業的人生出發點。

幼年耳濡目染的帳目記錄、交易談判、企業規劃等商務作業，養成了我在大學生活期間，醫學專業科目之外的資料收集、文字整理、語言表達、創新研發的多元興趣。

醫學系六年級，初生之犢不畏虎，接下了被視為苦差事的高雄醫學大學雜誌-「南杏」社社長一職。面臨必須及時完成的厚厚一大本豪華版南杏雜誌編輯作業壓力，從古都帶到港都的基礎能力剛好派上用場。而這個不可能任務的執行過程，也成為進一步磨練我的未來社會生存法則的實習場域。最終，在務實執行、細節



鄭博仁教授

講究、使命必達性格助攻下，終於把「冷灶」煉成「金爐」，創造出校友募款收入數據的最高記錄，以及全國大學校刊雜誌第一名的至高榮耀。南杏雜誌「醫學新境界」專輯規劃，開創性的鏈結到國際頂級期刊JAMA 每年年終「Comtenpo」醫學新進展報導的難得經驗，養成了我在醫學研究報告發表速度愈趨快速的時刻，仍維持每年、每月、每天，甚至於時時刻刻，透過紙本、電腦、手

機搜索 NEJM、NATURE、Science、Cell、JAMA、BMJ、PNAS、AJOG、Green Journal 等主流科學及母胎醫學專科期刊新資訊的習慣，迄今不怠。

從訊息收集、資料整理、數據分析得到的趨勢預測，顯示當時正在發展中的科學主流，超音波醫學和遺傳學科技的主要臨床應用場域應該在婦產科；加上，這是一個能獨立作業，自由發揮的臨床專科，

讓我在見習醫師時期即毫不猶豫地選定婦產科為終身從事的行業。

臨床盃-名醫產公

1985 年，短暫的高醫附設醫院三個月住院醫師工作後，隨即轉任台北長庚醫院婦產科服務。1994 年，林口長庚醫院婦產科產科中心和產房正式成立，經婦產科宋永魁主任指定擔任產科和產房創科主任，自此和母胎醫學結下不解之緣。此時，仍值戒嚴時期，報禁尚未解除、台灣媒體環境相對封閉，我卻憑藉著學生時期的文字訓練，在實習醫師期間，即在三大報之一的中國時報刊登出第一篇衛教文章，之後作者「鄭博仁醫師」即不時出現在中國時報、聯合報、民生報等大型報紙，及兩大婦幼雜誌「嬰兒與母親」和「媽媽寶寶」的醫藥報導或社論版面。這些衛教文章也順利的經由聯經等大型出版社結集出版成書，共計 21 本，成為一生中的寶貴文字紀念。自然而然的，我也因此成為當時無線電視台採訪婦產科相關新聞的第一人選，成功的累積知名度，並順利登上所謂的媒體「名醫」行列。

知名度帶來人氣，人氣轉換成業務，一直以來都是醫界不變的產創定律。我帶領下的林口產科的分娩量虹吸式的不斷成長，創立不到五年即輾壓全台，陸續超越馬偕醫院、台北市婦幼醫院，台北長庚醫院等標榜產科優勢的醫療機構，成為台灣生產數第一名的產科老大，此一紀錄仍屹立不搖至今。台灣尚未步入低生育率的

年代，林口長庚醫院產房曾創下月分娩量超過 900 的最高紀錄，服務範圍南至苗栗、新竹、桃園，北至新北、台北、基隆、宜蘭。林口長庚也順理成章的成為北台灣地區最重要的急、重、危症孕產婦，高危險妊娠及複雜性胎兒異常的轉診中心，得以掌握最龐大的母胎疾病種類及處置經驗。

這一段時間我憑藉著個人的知名度，曾創下單一醫師月分娩量 216 個的台灣記錄，成為名符其實的「產公」，拜長庚醫院優厚的 PF 制所賜，名利雙收，創造了一筆財富，也因此衍生出一段短暫性的人生小插曲！

學術盃-部定教授

特色的長庚醫院主治醫師接生制，逐漸被認為也是煩忙的「產公」、「產婆」的主要壓力及身心症的來源之一。扮演了長達十年的產科靈魂人物後，逐漸感受到高負荷臨床門診、接生、手術工作量正在侵蝕著自己的日常生活、睡眠作息、自由想像、深度思考的空間時，我斷然做了一個改變臨床服務模式的試驗，規劃進行個人服務總量的源頭控管，也就是直接擺脫這些抱著朝拜大廟心態信眾的依賴，自創一個小型場域來服務真正的對個人的依賴者；從籌備、購地、房產交易、施工、建築、裝潢、儀器設備購置，花了整整兩年，終於順利開業。想像得到的是，診所開幕打趴了附近的同類型醫療服務業；想像不到的是，體力/腦力付出比，卻更甚於前；於是，開業兩個月後，

決定班師回朝，採取 plan B 進一步落實體力/腦力付出比的壓制。很感恩我的老師宋永魁教授，師兄謝燦堂教授相當容忍我的任性，二話不說就同意我的回窩。記得，我回長庚醫院宋教授辦公室時，他的第一句話：王董仔（長庚醫院創辦人王永慶董事長）聽人家說，你在外面生意太好，賺了大錢，被黑道恐嚇了；董事長非常歡迎你回到長庚醫院來。創辦人身邊的人到底是從哪裡得到「黑道勒索恐嚇」這個空穴來風，而報告給董事長；這是我回長庚醫院迄今，仍尚未得到解答的三個懸疑問題之一。離開長庚醫院後，自然就卸下產科主任一職交給他人接任；我再度回來長庚醫院後，接任者的主任任期尚未期滿前，經他人告知人事命令已經公告在醫院網頁，我又莫名其妙的被陳敏夫院長任命，回鍋擔任產科主任一職，這是我在長庚的第二個懸疑問題。

我在長庚醫院的前十年，同儕紛紛透過研究和論文，一步步取得教師資格升遷，我卻仍在學術領域停滯不動，但卻也在這段時間累積了無數的產科臨床處理案例和經驗，成為步入學術，跨向醫學研究的重要資產。

行醫以來，我心裡頭一直深刻銘記著王創辦人講過的一句話，「有量才會有質」。回長庚醫院後，我積極設定學術研究策略，包括：對經手過的豐富案例進行探索、分析、回饋，並據此完成高質量學術論文；依最新醫學科技發展趨勢

設定臨床研究主題，並據此爭取研究經費，進行高質量科研；依母胎健康照護需求，尋求解決方案，並據此進行新型醫療器材的設計、發明和製造。雖然起步慢-2000 年才啟動，論文卻開始接二連三的攻上了各個婦產科頂級期刊包括 AJOG、Green journal、BJOG、UOG、Ultrasound Med Biol 等。這些期刊幾乎都是許多婦產科醫師窮一生之力，只企盼文章能刊登上其中之一即心滿意足者，而它們卻全部被歸入我的學術論文，成為囊中之物。我的研究產出也轉化成「產後出血神奇裝置」及「自動子宮頸環紮-早產治療神器」兩個待價而沽的發明專利。

2010 年，我的身份正式從講師、助理教授、學術組副教授，剛好歷經十年，很有效率地取得學術組及教育部部定教授資格。

人際盃-醫學會理事長

醫學研究和學術產出，最終目標在於發表專業期刊；尚未形成論文之前，則必須帶著成果南征北討、四處宣揚，而研究成果交流的最佳平台場所就是醫學會議，在這裡可以結交來自五湖四海，志同道合的同好，這些人脈自然而然的就成為堆疊進階人生際遇的助力。

我認為醫學會也是推動專業醫學想法和理念的最佳媒介。針對婦女健康促進的推動，我率先倡議並於 2007 年和張博雅醫師、鄭丞傑醫師等人共同創辦了台灣婦女健康學會 WHAT (Women Health

Association of Taiwan)。針對母胎健康促進，我於 2013 年創辦了台灣第一個產科相關學會-台灣母胎醫學會 TMFMS (Taiwan Maternal Fetal Medicine Society)，透過此一學會直接鏈結到國際婦產科超音波學會 ISUOG、國際產前診斷學會 ISPD、國際母胎醫學會 SMFM 和世界胎兒醫學大會 FMF 等國際專業學會，填補了台灣產科專業一直以來和世界交流版圖的空白。每年一屆的台灣母胎醫學大會，輪流和 ISUOG、ISPD 合辦，成為台灣最豪華的母胎醫學國際交流盛事。

為了進一步提昇母胎醫學專業組織功能，並擴大其影響力，我積極籌措基金，並於 2017 年正式立案登記成立「亞太母胎醫學基金會」，進行母胎健康照護，平權維護，及支援偏鄉孕產醫療等公益事務。同年，透過基金會董事會成員的合作，成立了「台灣孕產科技研究」(Taiwanese Research for GEstational Technology；TARGET)積極收集孕產期母胎健康數據並建立資料庫，包括孕婦的血壓、心率、呼吸率、體溫、血氧濃度，胎兒的心率，及新式產程標準；這些數據也就是後來發展出母胎智慧醫療、智慧產房、居家母胎智慧健康照護的基礎。

在台灣醫用超音波醫學界前輩們的鼓勵下，2018 年我接任了中華民國醫用超音波學會第 17 屆理事長一職；這一任理事長任期恰巧碰上了百年難遇的 COVID-19 大疫情。這個疫

情改變了許多人類的常態，包括線上、遠距的生活行為。因勢利導下，照護端超音波 POCUS，及遠距醫療的臨床應用成為我倡議發展的主項目；每年一次超音波學術大會的國際化，搭配國科會經費的補助申請，也在這個任期落實並成為慣例。

專業醫學會能夠正常健康運作的基礎在於，負責的管理者（理監事會、秘書處）、積極的參與者（會員）、充足的經費（廠商）三個基本要素。醫學研究開發出的創新醫材、藥物、服務模式必須透過醫學會進行新知宣導及置入行銷。我也一直抱持著這樣的理念來經營學會及基金會，因而結識許多優秀的醫療產業管理者，也樂得從事彼此之間的相互徵詢，對新創產品進行評估。對於具備循證醫學基礎且符合臨床價值的新醫藥，我根據社會行銷學 (social marketing) 及介入性科學 (implementation science)，制定出一套「產學合作工作守則」，再依各別產品特色進行細節調整，交由廠商和醫學會合作執行。這個遊戲規則得到了大型醫藥企業的認同，我也因此拿到了很多台灣第一的頭銜，包括和賽諾菲公司合作推動台灣的新生兒百日咳防護，從「一人生產，全家接種」的成人百日咳疫苗 cocooning 圍護策略，進展到「媽媽接種，寶寶保護」的孕期疫苗接種策略。因為，孕婦百日咳疫苗的成功推動，打破了孕期不打針不吃藥的錯誤迷思，接著也順利的提高了重要的孕婦流感疫苗、COVID-19 疫

階段人生·華麗轉身



苗的覆蓋率；許多發表於頂級期刊「vaccine」的論文也因應而出，私底下我被稱為台灣孕婦疫苗之父。

2000 年，進入人類基因解碼世代，我連續在聯合報發表 24 篇文章，把 1-22 號及 XY 染色體上的重要生理基因進行深入解讀及介紹，不久後聯合文學出版社將此一系列文章結集出版「基因密碼」一書，此為台灣第一本介紹基因的科普書籍。我在基因醫學領域的耕耘甚深，並不斷收集相關臨床、研究及產業的資訊，故於 2013 年創立長庚醫院基因醫學中心，並擔任主任一職。2010 年，全球產前胎兒染色體異常診斷技術，出現了重大突破。香港中文大學盧煜明教授，發表血液非細胞 DNA 碎片基因檢測技術，可以從母血中偵測出胎兒 DNA，透過精準的算法篩檢（診斷）出胎兒染色體異常。我經常以醫學會專家的身份被邀請

在大陸各地演講，可主動或被動的取得相當多的醫學新訊息；初次接觸到胎兒無創 DNA 檢測，也就是 NIPT 後，即為之著迷，並透過交流認識了發展這些尖端產業的朋友。2012 年某日，和台灣某生技公司董事長及總經理閒聊，他們突然提問「有沒有什麼值得開發的產品」，我二話不說回答「NIPT」，並當場手機連絡北京貝瑞和康基因公司 CEO，順利將 NIPT 引進台灣。2013 年，我完成了台灣第一例胎兒染色體異常（trisomy 13）NIPT 檢測（比對絨毛膜取樣）案例，我成為台灣 NIPT 推廣的專業代言人，該生技公司也從 NIPT 持續取得龐大收益。

專家盃-兩岸國際演講

2014 年，賽諾菲公司收購了新創公司 Genzyme 研發的玻尿酸防沾黏產品 seprafilm，台灣賽諾菲公司疫苗部門，有了百日咳疫苗的成功推廣先例，

考慮爭取負責這個產品的台灣的行銷權，徵詢我的意見並循著我的「B2B2C」（鎖定具決策權的 B-KoL）策略及執行細節後，該產品順利配對成為產科剖腹產手術防沾黏的第一品牌。薄薄一片產品的龐大獲利，也讓公司主管主動促成了由我主導的台灣母胎醫療機構決策者聯誼會。台灣母胎醫學會扮演平台，每年召集這些精英份子，參與了全球各大產科醫學、母胎醫學、胎兒醫學學術會議；同時創下了由台灣母胎醫學會和大陸各省市圍產醫學會輪流在大陸各省會合辦學術會議的先例；迄今，已走過了廈門、北京、上海、廣州、成都、昆明、西安、貴陽，成為海峽兩岸學術多城論壇的典範！

2008 年 5 月，台塑企業創辦人王永慶先生為回饋大陸，決定設立一所集醫療、保健、頤養、科研為一體的平民化、

高等級三級甲等綜合醫院，廈門長庚醫院正式成立。我也成為第一批支援廈門長庚醫院的台籍醫師之一。**2009**年，大陸開始實施台灣執業專科醫師直接換發大陸醫師資格證書的制度，恭逢其盛的我們這些廈門長庚的台灣醫師就成為第一批受惠者。我記得那時候還是由醫用超音波學會前理事長程文俊教授（現長庚醫院決策委員會主委）帶隊下，一行人坐著箱型車（那時候的福廈高鐵尚未開通）浩浩蕩蕩由廈門前往福州。在知名的聚春園飯店，和大陸專家在輕鬆交談的口試型態下，我取得了台籍人士在大陸的第一張婦產科教授及主任醫師執照。自此之後，更因此南征北討直接鏈結到各地的全國級產科醫學龍頭。

事隔將近十年後，**2023**年**9**月我再度被徵召回到廈門長庚醫院協助產科的品質管理及優質服務項目規劃工作；也因為這一層和大陸母胎醫學專家、海醫會、衛健委的良好人脈關係；最近，獲得審批成立廈門長庚醫院第一個衛健委屬下的名醫工作室。鄭博仁名醫工作室（母胎醫學）也是台籍人士在大陸成立正式專家工作室的首例。

產業盃-續奏美麗篇章

老子悟道言「飄風不終朝，驟雨不終日」，「孰為此者？天地。天地尚不能久，而況於人乎？」，很多事情是渺小的個人無法決定的，我抱持的人生態度是「一切順其自然，看著辦」。

2023年**7**月，我留下了不再追究的第三個懸疑問題，從長庚醫院顧問醫師身分退出，帶著與生俱來的「商業基因」和長期磨練的「醫學專業」，正式跨入與母胎醫學息息相關的生技產業。多年來，我在長庚醫院長期磨練出來的母胎健康照護臨床經驗，進一步轉化成全球第一套系統性母胎醫學理論 **GAMI**。婦產科學粗分為婦科及產科，產科又細分為母體醫學及胎兒醫學。所以產科學就是母胎醫學，產科學也是一門「生命」的醫學；似如太極，可以易經釋之。易有太極，是生兩儀，兩儀生四象，四象生八卦，八卦生十六。我把產科分為母胎兩儀，母體及胎兒的疾病我皆將之歸入遺傳（**Genetics**）器質（**Anatomy**）、代謝（**Metabolic**）、感染（**Infection**）四大類型中，共衍出八種狀況，每一種狀況都可以有短期影響及遠程影響。這

十六個情境完整的構築出我的系統性母胎健康 **GAMI** 圖騰。這套系統自然而然的也就成為我隨身攜帶的胡椒鹽（服務、教學、研發）。透過此一圭臬的指引，無時無刻出現母胎健康照護產業的 **unmet need** 靈感，推動我的生技產業發展。**2020**年創辦的金捷生技公司，在我實質管理下數位醫療（智慧產房）、照護端檢測（**POCT**進口）及保健保養（可口的葡萄糖水糖尿病檢測飲料）三大部門正穩健成長，公司財務正式進入穩定盈餘狀況。

2024年接受大樹連鎖藥局總公司及常春藤生技公司邀請擔任醫學顧問一職，負責新產品的研發及全球推廣；在我設定下的抗衰老、促長壽兩大研發主軸，沿著頂級外泌體及類 **GLP-1** 載體原料兩大秘密武器，將陸續推出用以擷獲「壯世代」和「妝世代」男女族群雄厚消費力的世紀性新產品，展現 **Team Taiwan** 生技國家隊的風範。

人生篇章不斷翻頁，故事仍將持續精彩，情節肯定綿延不斷。