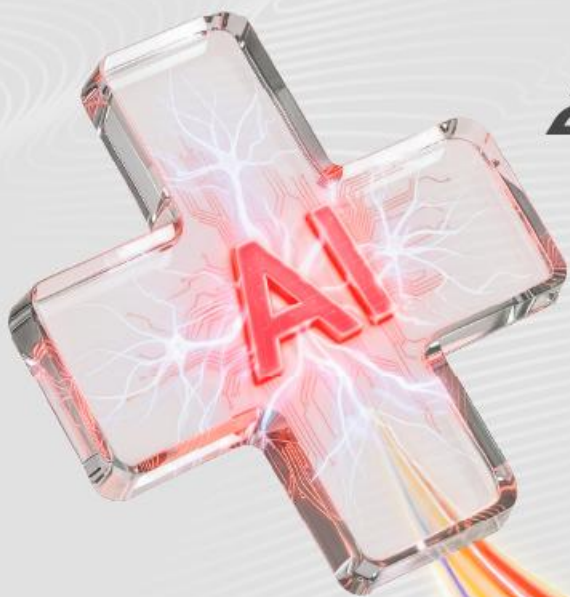


主辦單位

中化控股  
CENRA

協辦單位

天下雜誌  
CommonWealth  
Magazine



2026

# 中化智匯盃

AI 創新應用挑戰賽

競賽題目細項說明



# 競賽細項說明

## 中化智匯盃：

走進企業實務領域，對接中化企業四大事業核心的真實挑戰。

從製藥研發到通路營運，從高齡照護到動物健康，將 AI 技術轉化為可落地的解決方案。

## 參賽方式：

1. 依據競賽規則，參賽者須先選擇欲挑戰之事業體（中化製藥／中化裕民／中化銀髮／中化動藥），再依該事業體所提出之挑戰題目中，擇一進行提案。
2. 提出 AI × 產業解方，繳交簡報（10-15頁，PDF）  
內容需包含 | 問題洞察、創新解方、技術／應用架構、落地效益。



# 中化控股 CENRA

中化企業源於1952年創立的中國化學製藥股份有限公司，從台灣製藥先驅逐步成長為多元化的健康照護企業。

旗下子公司包含：中化製藥，中化裕民，中化銀髮及中化動藥

我們以科學創新為核心，落實嚴謹的營運管理，並與病患、合作夥伴及主管機關建立起堅實的信任關係。

中化秉持著簡單卻重要的使命：讓優質醫療照護更多元、可近且可負擔。

根植台灣、放眼全球，我們結合製藥創新、信賴品牌與製造實力，滿足病患、醫療服務提供者與合作夥伴不斷演進的需求。

我們在全台的堅強網絡，成為企業進入台灣市場的首選合作夥伴。憑藉穩定且值得信賴的服務，我們吸引了眾多尋求產品研發與生產代工的製藥公司。

展望未來，我們致力於擴大能力，以更全面地服務人群。



## 中化製藥 CENRA+ Pharma

中化製藥專注於製程困難、技術門檻高的藥品開發與製造，服務對象涵蓋國內外藥廠與醫療機構。  
具備多劑型量產經驗與跨國製造認證，並提供CDMO（委託開發與製造）服務。  
強調高品質、彈性與速度，協助合作夥伴將差異化藥品快速導入市場。  
專精領域涵蓋口服固型、注射劑與特殊製劑，並具備高階製程控制與放大轉移能力。

| 競賽題目                   | 關鍵技術     | 說明                                                                       |
|------------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------|
| 告別紙本：打造製程合規的 AI 自動化系統  | AI + 自動化 | 結合 AI 與自動化技術落實製程規範，推動人才專業化轉型並全面化解現場人工作業痛點，打造高效的數位系統。                     |
| AI運用到安定性試驗管理           | 大數據分析    | 如何運用AI 整合歷史品質與安定性資料，建立異常批次效期風險輔助判斷模型                                     |
| 成品導入智慧動態檢驗排程           | ERP 整合   | 以現有標準工時為基礎能否結合ERP或現有工具，能產出理想檢驗排程(以成品為主)，以利隨時掌握檢驗進度                       |
| 檢驗標準工時自動建模             | 自動化工具    | 如何運用工具合理評估各項檢驗標準工時(原料約60種)                                               |
| 分析研發數據之智慧搜尋與整合平台建置     | 數據自動彙整   | 將研發數據從「人工搜尋」轉為「自動彙整」，提升資料完整性並加速研發決策效率。                                   |
| 新產品資料蒐集自動化設計-打造一站式資料地圖 | 公開資訊整合   | 運用公開資料庫，整合學名藥新產品開發所需資料如：主成分/賦型劑、專利、臨床資訊等，打造新產品評估數位架構，解決資訊散落痛點並提升資料建檔精準度。 |



## 中化裕民 CENRA+ Healthcare

中化旗下的商業化與市場拓展平台，負責旗下自有品牌與國內外授權產品在台灣市場的上市推廣與營運。

我們深耕本地市場，擁有健全的法規專業、定價策略、醫療通路佈局與品牌行銷能力，為國際合作夥伴提供從上市到成長的全方位商業解決方案。

產品涵蓋處方藥、OTC、營養補充品、個人護理與醫療器材，通路橫跨醫院、診所、藥局與零售通路。我們不僅是通路夥伴，更是品牌落地與市場建立的策略推手。

中化裕民致力於提升病患健康可近性，善用靈活營運與深厚關係網絡，為合作夥伴與大眾造長遠且實質的價值。

| 競賽題目                           | 關鍵技術      | 說明                                                                                                    |
|--------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 業務「數位助理」：跨系統整合與新手即戰力平台         | 跨系統 AI 整合 | 針對業務需頻繁切換 SAP、CRM(Customer Relation Management)、OA系統的痛點，設計一個整合式的AI 介面，降低行政工時，確保公司銷售經驗能有效傳承，不隨人員流動而流失。 |
| 精準打擊：AI 驅動的「智慧巡訪與成交預判」系統       | CRM 升級    | 將 CRM 從單純的「紀錄工具」提升為「戰略大腦」，減少無效拜訪，將資源集中在高價值或高風險（如競品入侵）的客戶身上，提升人均產值。                                    |
| 毛利保衛戰：<br>數據驅動的「自費產品組合與健保因應策略」 | 大數據分析     | 在健保調價趨勢下，如何運用大數據找到新的成長引擎，協助公司從單純的藥品銷售轉向更全面的「健康管理方案」，確保整體毛利。                                           |



## 中化銀髮 CENRA+ Senior Care

中化銀髮專注於提供完整的非醫療居家照護服務，協助長者在熟悉的環境中安全、尊嚴地老化。我們的服務強調全人照護，不僅提供照護人力，也推動照服員專業培訓、長照機構顧問輔導與社區整合式照護創新模式。

以「自在享老」為理念，我們重新定義台灣的老化模式，不只服務個人，也協助家庭、照護從業者與整體社會建構共融的高齡照護體系。

面對高齡社會的挑戰，中化銀髮致力成為長期且可信賴的合作夥伴，打造永續且以人為本的新世代長照藍圖。

| 競賽題目             | 關鍵技術    | 說明                                                         |
|------------------|---------|------------------------------------------------------------|
| AI 人力配置與服務產出效益分析 | 產出/工時分析 | 透過 AI 分析工時、服務個案人數與產出之間關係，協助管理者找出居服員人力配置效益差異，提升人均產值與整體服務量能。 |
| AI 輔助之服務流程效益優化   | AI 流程拆解 | 運用 AI 或數據分析拆解服務流程，找出高耗時、低產出的環節，提出可提升服務效率與產出的改善建議。          |
| AI 營運效益決策視覺化應用   | 數據視覺化   | 建立管理者可快速理解的營運效益視覺化介面，協助即時掌握服務與人力效益狀況，支援營運決策。               |



## 中化動藥 CENRA+ AnimalHealth

中化動藥專注於經濟動物與伴侶動物之用藥與保健產品的研發、生產與銷售，致力於提升動物福祉、強化永續畜牧，以及提升寵物照護品質。

我們擁有符合GMP規範並具自動化生產設備的製造基地，確保產品品質、安全與一致性。除服務台灣本地市場外，我們亦提供動物用藥的委託開發與製造（CDMO）服務，協助區域性夥伴以高品質與高效率推動產品上市。

| 競賽題目                | 關鍵技術       | 說明                                                                                                                      |
|---------------------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 智慧座標：品項與客群整合的動態營銷地圖 | 數據建模       | 如何用數據建立「品項 × 區域 × 客群 × 通路」購買地圖，指引業務拜訪優先級、庫存配置與促銷投放，提高投入產出比？                                                             |
| 伴侶動物市場的 AI 產品機會偵測器  | AI 臨床/銷售分析 | 如何透過數據與 AI 工具，系統性蒐集並轉化伴侶動物市場的臨床、銷售與客戶回饋資訊，協助公司辨識高潛力產品機會，加速市場佔有率的提升。<br>(1)讓市場資訊變成可被產品開發與行銷利用的資產<br>(2)降低產品開發憑直覺與事後驗證的風險 |
| 動物用藥知識精準 APP        | AI 檢索      | 如何建置一個「合規、可控、可追溯」的動物用藥知識型推薦助理，能依症狀/適應症/情境輸入，提供衛教與產品資訊，並把導購交回獸醫端決策？                                                      |
| 從關鍵字佈局到銷售轉化的數據決策系統  | SEO / 流量模型 | 如何在既有通路策略下，運用內容SEO/關鍵字與投放分眾模型，提升「需求出現時」的可見度（例如Google搜尋），並量化對到院詢問與銷售的影響？                                                 |
| 增加中化動藥與末端消費者的認知度    | 消費者行為      | 突破法規與通路限制：設計一套「醫病雙贏」的寵物藥品品牌。<br>讓飼主「能理解、想詢問」，並建立穩定回購路徑，有效提升指定品項的到診詢問率與長期黏著度。                                            |

主辦單位 **中化控股**  
CENRA

協辦單位

