



上海安法診所將設定為培訓中心，希望培育更多抗衰老醫師及研發人才。

安法診所創辦人王桂良院長，把台灣安法成功經驗「複製」到上海，將抗衰老版圖擴大到海外。

# 抗衰老領頭羊 上海安法 要打造未來診所



文 / 林明靖

「我們要當醫療界的蘋果公司，不要當工廠。」安法診所創辦人王桂良院長如此描述他的抱負。從台北敦化南路出發，到落腳上海長寧區增設服務據點，安法的抗衰老版圖不斷擴大，影響力與日俱增。

台北安法診所創立迄今22年，以其獨到的生活型態基因檢測、環境荷爾蒙檢測、食物過敏原檢測等「強項」，成功打造台灣頂級、客製化的抗衰老服務。為擴大服務全球客戶，安法去年10月在上海開設第一個海外據點：上海安法診所。

王桂良說，安法提供的醫療服務，與上海近年積極推廣的預防醫學、高端醫療、家醫科制度「一拍即合」。當地衛生局很快批准大陸第一張全科（家醫）診所執照，安法因此站穩腳步，順利打入大陸市場。

安法開發的抗衰老療程，包含幾個重要步驟。一，抗衰老評估，從基因檢測等方式了解客戶老化與可能觸發疾病原因。二，個人化療程，透過營養素、促進新陳代謝等方式補強客戶健康弱點。三，療程追

蹤，視客戶狀況調整療程內容。四，健康維持，改善客戶外貌、皮膚，增強免疫力，改善既有慢性疾病等。

「我們有專屬護理師、醫師、營養師、客服，幫客戶的健康把關。我們會提醒，最近酒有沒有少喝一點、何時要回來抽血檢查等。」王桂良說，各種客製化服務，讓客戶相當「死忠」，22年追蹤下來，安法已累積2萬筆客戶數據資料。

王桂良指出，這讓安法變成全世界抗衰老的數據資料中心，能透過分析精準預測客戶適合什麼療程。

## 規劃再設旗艦、休閒型醫院

不過，安法的成功並非一蹴可幾，而是辛苦「打底」而來。台北安法1994年設立後，靠口碑打響名號；2013年，中國大陸國務院批准設立上海自由貿易區，2014年安法進駐上海自貿區設公司，為開診所預做準備。

經過1年籌備，上海安法診所2015年初取得設置

許可，8月6日揭牌試營運，10月21日正式開幕。

回顧籌設上海安法診所緣由，王桂良說，台北安法客戶多來自大陸、美國、歐洲、日本、東南亞等地；2008年起雖開放陸客來台，但簽證名額有限，許多大陸客戶提出建議，希望安法把服務觸角延伸到大陸。

王桂良說，安法的大陸客戶，北京最多、廣東次之，長江三角洲的客人反而較少。「我心想，一定要找客人少的地方去開拓服務」，加上長寧區距離上海虹橋機場很近，空運、鐵路、高鐵輸運都很方便，便決定落腳於此。

王桂良說，安法未來可能在廣州、北京、重慶、成都再設4個旗艦醫院，旗艦醫院建置完成後，將考慮到杭州、蘇州等二線城市設衛星診所。最後則會評估在海南、桂林等地設置休閒型醫院，推廣「渡假醫療」。

王桂良表示，希望明年農曆春節後，就能先設第二個據點，目前以落腳廣州可能性最高。

## 大陸客層 比台灣年輕10歲

據統計，安法診所大陸客層與台灣客層年齡「大不同」。台灣客戶平均年齡約50歲上下，大陸客戶平均年齡則只有40歲左右，比台灣年輕10歲。

王桂良分析，大陸經濟近年大幅躍起，很多人一下子富有起來，比較願意花錢調身體。此外，大陸人很「操」，檢查後常會發現重金屬汙染、環境荷爾蒙汙染程度較高，造成免疫系統很大負擔，內分泌提早衰退，就會老得快。因此，大陸客戶願意提早「抗衰老」的人，年齡層通常比較低一些。

安法收費採「年費」制度，客戶繳交年費後，未來一年包括看診、檢驗、服用營養素、諮詢等統統包，由安法幫客戶排定年度療程。即使上海安法年費高達20萬到30萬人民幣，還是吸引不少大陸客戶搶先體驗。

王桂良說，希望第1年先招收250位到300位客戶，第3年招收1000位客戶，慢慢往1500位客戶的目標邁進。以台北安法經驗來看，回診率約95%，「通常第一年打下基礎，後面就比較好經營了」。

## 健康美學 珠寶商也來合作

為打造頂級抗衰老基地，上海安法診所占地約700坪、有15間治療室，空間是台北安法診所的2.5倍大。除傳統醫療區外，安法特別空出約100坪空間規劃「生活醫學院」，不僅有大電視牆、藝術品，還會定期舉辦健康講座等活動。

王桂良說，上海安法診所就是「未來醫院」的概念，到安法不一定要治病，而是和醫師討論未來罹患疾病的風險，教你如何避免「疾病的開關」被打開。

王桂良舉例，例如客戶如果有糖尿病基因，安法會幫忙分析如何從內分泌、免疫系統、自律神經著手，讓糖尿病開關不被打開。

「生病代表免疫系統不好，如果到醫院看病，顏色還是白慘慘的，心情會好嗎？」王桂良思考如何打造讓人感覺溫馨、快樂的醫療空間，他決定區隔出「生活醫學院」，讓客戶學習打開五官，「眼睛看漂亮、嘴巴吃好吃、耳朵聽好聽、鼻子聞好聞、摸東西觸感要好」，親自體驗怎樣的生活型態跟基因最能磨合。

王桂良說，先前很多有會員的美容會館、高爾夫球會館來談合作，希望把客戶送到安法體驗抗衰老服務。也有保險、金融、房地產公司，請安法幫忙辦健康講座、買基因檢測送給客戶，甚至有旗袍協會、珠寶商借安法空間辦旗袍展、珠寶鑑賞活動。王桂良笑說：「很多合作始料未及！」

## 2萬筆客戶資料 分析最佳療程

台北安法診所營業至今22年，因為有完整客製化服務及年費制度，已累積2萬筆客戶健康資料，而這正是安法持續做研發、分析的重要基礎。王桂良表示，追蹤機制可進一步確認醫師安排的療程是否有效、客戶健康狀況是否有具體改善，這對醫師累積臨床經驗非常重要。

「整個亞洲能訓練抗衰老醫師的，就是安法！」王桂良很有自信地說，累積一定程度客源後，才能訓練出好醫師。安法在初始摸索階段，對抗衰老、預防醫學還沒有這麼精準的概念，但多年下來，累積很多個案、實務經驗，加上技術、設備不斷精進，如今安法的醫師，都是此領域的佼佼者。

安法目前規劃以上海安法診所為培訓中心，希望逐步培育出更多抗衰老醫師及研發人才，作為未來逐步擴點的重要後援。

王桂良說，過去外界對「哪些算是抗衰老醫療」意見分歧，「但現在是安法說了算，因為安法手上掌握的資料庫最大」。

安法從多年個案中，大致區分出與基因有關的6大類疾病包括：阿茲海默症、糖尿病、癌症、骨質疏鬆、憂鬱症等情緒問題，以及動脈硬化、高血壓等心血管疾病。

王桂良表示，安法不會檢查客戶得乳癌、肺癌的機率有多少，因為個體不同，罹患疾病的風險也不同。安法不只「算命」，還要「解命」，替客戶分析基因、器官弱點在哪裡，如何改善生活習慣、飲食狀況，避免疾病的開關被打開。

為幫客戶找到食物過敏的過敏原，安法與美國實驗室合作開發檢驗機制。王桂良說，「東西方飲食習慣不同，很多華人會吃的食物，美國一般坊間不見得有」，為此他特別到中國城蒐集各類食物、提取抗原，甚至請檢驗人員專程飛到台灣採驗食物。

「你來看診，我可能會告訴你，不用吃藥，多久膽固醇會掉下來。我也可以精準預測，接受我們的治療，多久你體力會變好，睡眠會改善、頭髮會長出來。」王桂良說，安法提供這些建議，不是隨便講講，是靠數據、經驗理性分析而來。

## 不斷精進專業 與在地接地氣

王桂良分析，上海安法的發展，奠基於3個基礎：與在地需求「接地氣」，獲當地主政者支持；正派經營，先摸熟當地法律後，循合法管道依法行事；在專業上不斷精進，墊高跨入門檻，就不怕同行競爭。

王桂良舉例，安法有符合國際高標準的細胞實驗室，2009年更成立細胞儲存銀行，而且是採英國高標準認證，國內也取得「SNQ國家品質標章」認證。

因為有自己的細胞銀行，安法可掌握抗衰老3大步驟：趨吉避凶、補強、再生。王桂良表示，細胞儲存起來後，重點是後續如何針對不同疾病、情境給予不同程度的細胞治療。

「如果我只有健診、醫美，要怎麼拉高競爭力？但當我設細胞實驗室、細胞銀行，與安法競爭的門檻變高，就不容易被取代。」王桂良說，安法有6位博碩士級研發人員，持續不斷追蹤國內外最新文獻、業界發展，「蒐集很多資料後，就會開始討論、規劃新療程」，這也是人才的門檻。

談到給台商的建議，王桂良直言，早年台灣企業、廠商到大陸發展，可能因為覺得錢太好賺、人力成本低，「所以都沒轉型」，競爭力自然慢慢變弱。台商要在大陸持續闖出名堂，「轉型」是關鍵因素。

王桂良說，像安法設置研發人員，就能持續追蹤全世界對預防醫學、抗衰老的最新資訊，接著可根據實務經驗，為客戶安排最適當的檢驗及療程。

王桂良透露，未來不排除將看診與雲端資料結合，「若有一天要做線上諮詢、看診，安法絕對有基礎可做」。他笑說，「互聯網+健康」正是大陸最夯的兩個行業，未來要發展這一塊，安法當仁不讓。🌐



上海安法診所占地約700坪，除傳統醫療區外，還有約100坪的「生活醫學院」。希望營造讓人感覺溫馨、快樂的醫療空間。