

林寶彰出讓股份聚人才

撰文·林宏文

黑手升級 鏡鈦拚出高技術微創手術刀

台灣企業如今面臨嚴苛的競爭威脅，但以醫療器材為主的鏡鈦科技創辦人林寶彰，卻永遠思考著「黑手」也可以升級，不僅讓出股份尋找優秀人才加入，還要把下半輩子投入發展自有品牌，讓鏡鈦成為台灣中小企業努力找出新方向的最佳典範。



Profile 林寶彰

出生：1952年
現職：鏡鈦科技策略長
經歷：鏡鈦科技董事長、中國生產力中心顧問師
學歷：台北工專（現台北科技大學）機械工程系

林寶彰不斷追求升級挑戰，成功打入嬌生供應鏈。

你看這家公司，左邊是大立光，右邊是上銀，都是產業界龍頭，不知道它是做什麼的？「最近台中精密機械園區出現一棟嶄新藍色玻璃帷幕大樓，這裡不生產電腦零件、油膩汗黑的機械產品，而是精密的醫療器材，連知名的嬌生（Johnson & Johnson）都要請它代工，工研院也找它合組公司進攻全球醫療市場，它是何方神聖？」

這棟大樓就是鏡鈦科技的新總部，坐落在專門孕育股王的精科路上，與兩家股王級企業比鄰而居。以發展醫療器材為主的鏡鈦科技，可以說是台灣中小企業不斷追求升級挑戰的最佳代表。鏡鈦的主要產品是一條條有

於是，鏡鈦與嬌生近二十年的合作就此展開，目前鏡鈦提供嬌生腹腔鏡手術相關器械的精密金屬零組件，包括直線型切刀、腹腔穿刺器械等產品。

也因為鏡鈦的技術能力深受肯定，三年前，工研院移轉出來最先進的高階骨科植入技術團隊，與鏡鈦共同合資成立台灣微創醫療器材公司，正是因為看上鏡鈦團隊在醫療器材領域想建立自有品牌的企圖心。

工研院生醫所所長邵耀華表示，他與鏡鈦創辦人林寶彰、董事長蔡永芳都有很多接觸，發現他們技術實力很強，對品質也很堅持，而且為了成立新公司，蔡永芳還不斷到工研院虛心請教不下十幾次，這也是工研院最後選定鏡鈦合作的關鍵。

去年，鏡鈦在醫療器材的營收比重已超過一半，達到五〇·六%，精密扣件與微波開關產品則分別占三九·二%及一〇·二%，今年預計醫療器材的比重會再提升，而且毛利率都長期維持在三成以上，也讓鏡鈦成為台灣少數能夠打進世界精密醫療器材產業的傑出企業。

在企業升級的過程中，林寶

從小螺絲做到精密手術刀
這項也被稱為微創手術的革命，就是只要在腹部上刺穿三至四個小洞，每個洞約〇·五到一公分，利用充填機器將二氧化碳灌入腹腔造成人工氣腹，把腹腔撐開後，醫生再以光纖連結攝影機及腹腔鏡用手術器械進行手術，大幅縮小開刀的傷口。

一般傳統開腹式手術由於傷口較大，手術後通常要住院七天，但腹腔鏡手術一般只要三至五天就可出院，大幅縮短術後復

彰很清楚，只有找到優秀人才，才能真正推動企業不斷升級。蔡永芳就是在林寶彰力邀下加入鏡鈦，一開始負責研究開發，最後林寶彰還把董事長的位置讓給他，自己轉任策略長一職。

另外，鏡鈦在發展醫療器材、精密扣件及微波三大產品時，也不斷向外延攬人才，包括現任總經理鍾兆垣，以及挖角自嬌生的向可華，還有來自國內外大廠的林春榮及孫龍等人，他們都是業界的一等高手。

在延攬人才進入鏡鈦的過程中，林寶彰甚至把自己的持股拿出來分給新加入的專業經理人，自己的股份不斷稀釋，從原來過半股權，如今僅剩二五%。

目前嬌生與鏡鈦的合作相當穩固，但林寶彰與蔡永芳都說，鏡鈦未來的發展不局限在代工，轉投資三三%的台灣微創醫療器材公司，目標朝自有品牌發展，希望在牙科及骨科的植入物上，建立 Jintao（鏡鈦的英文名字）這個品牌的知名度。

林寶彰不追求低價衡量，以發展附加價值更高的產業為目標，願花時間投入自有品牌，為台灣黑手企業指引新方向。

元時間，並降低手術感染風險。不過，也因為手術極度精密複雜，對於生產器材與零組件的要求相當高，鏡鈦當初開發這項產品時吃足苦頭。

鏡鈦創辦人林寶彰畢業於台北工專（現台北科技大學）機械工程系，二十多年前創業，生產工業用的五金與螺絲包，由於工業用螺絲並非標準產品，每個螺絲包內的支數、種類與品項都不同，鏡鈦因此研發出扣件自動包裝機，一分鐘包裝六十至一二〇包，是世界上最快速的設備。

雖然笑稱自己是「黑手」出身，但林寶彰讓鏡鈦的產品不斷升級，後來還打進日商松下（Panasonic）的供應鏈，並賣給日系汽車 CD 音響托盤所使用，另外也打進歐系富豪汽車的安全座椅及安全帶的五金扣件等。

林寶彰說，一九九三至九四年間，當時有朋友拿了一個醫療器材樣品，問他沒有能力做，因為那時電子業景氣很好，台北

沒有廠商想接這種需要磨很久的訂單，後來才輾轉找到台中的供應商。「當時我覺得，這是讓公司技術升級的好機會，於是答應做做看。」

這張訂單來自嬌生集團旗下的子公司，要做出一片手術穿刺器的刀頭。由於刀子的利度、邊角及毛邊等，精密程度也很高也很複雜，林寶彰帶著公司員工，兩個月沒休息，終於做出產品來，也讓委託生產的外商主管相當驚訝，沒想到台灣竟然有這種技術水準的公司。

找好人才 甘願不當董事長

不過，雖然鏡鈦做出樣品，但距離真正下單，還有一段距離，接下來又花了三年時間，才拿到一張小訂單。「醫療器材產業的特性就是如此，但一旦打進供應鏈，要被取代的機會會很小，而且訂單可以做很長久。」原為嬌生品保經理、目前擔任鏡鈦副總經理的向可華說。