

LOOKING FOR UNDERCLASS

救人是最好的事業

● 受訪者 林裕森 創辦人

● 地址 高雄市鹽埕區七賢三路 123 號 3 樓

● 員工人數 12 人

● 核心理念

威捷生醫 WELLGEN

拯救生命 • 面向底層解決問題 • 終結肺結核

2016 年 創立「威捷生醫」

2016 年 獲得崑崙科技天使輪投資

2018 年 獲頒經濟部與新竹科學園區「竹科之星」獎座

2018 年 獲選代表台灣參與 APEC O2O 高峰會並發表產品服務介紹

2018 年 獲頒經濟部「第 17 屆新創事業獎金質獎」

2020 年 從肺結核檢測擴展至細胞病理學篩查

2021 年 入選法國 Vivatech 全球新創展會、西班牙 MWC 全球新創展會、新加坡 Hello Tomorrow Deep Tech Plioneers 臺灣代表

2021 年 獲得高雄市經發局 SBIR 計畫補助

我們的初衷就是 —— 希望肺結核在地球上消失

「If you want to be a billionaire, find a business that saves a billion lives.」這是專做數位病理檢測的「威捷生醫」網站開門見山的第一句話，也是團隊成立的初衷。「我們特別挑選肺結核是因為其他在做數位病理的公司比較多在做癌症，但是癌症不會傳染，肺結核會，而且是今天沒發現明天就會傳出去了。」且肺結核大多在發展中或較貧窮、醫療資源較差的地方流行，「我們的初衷很單純，就是為了救人，希望肺結核在地球上消失。」

與高雄的連結

「是高雄選擇了我。」在國外拿到博士學位後，高師大聘林裕森為人力與知識管理研究所教授，帶領學生從研究到創業，夥伴全都是高雄人。在高雄創業，除了政府資源豐富，高雄人熱情、誠懇的個性也是優點，「不會算計太多，開價也比較合理。」不過和北部相較，就顯得佛系，若能多一些競爭力、積極性，產業發展會更蓬勃。



將技術帶出校園，進入產業

任職於高雄師範大學的創辦人林裕森說，創業萌芽自十年前的科技部計畫：「當時學生告訴我肺結核檢測的痛點，就是還在用最傳統的方式『人看顯微鏡』來做檢測，人會累，而且準確率不高。」團隊在軟、硬體上下功夫，研發顯微鏡自動判讀，檢測準確率提升兩倍，還能儲存、傳輸數位影像，彌補偏鄉交通與人才的不足。

校園裡的發明雖然有益於世界，但要落實才算真正有幫助。剛好 2016 年政府鼓勵教授創業，

「將技術帶出校園，我們才成立威捷。」創業初期就獲得政府與企業青睞投入資金，乘著聲勢正旺要大張旗鼓開拓市場時，新冠肺炎降臨，一切被迫緊急煞車。「原本都已經到中國、印度、日本做過現場測試，中國的代理商都找好了，但疫情爆發誰還敢出國去做臨床實驗？」還好林裕森敏銳，很早就嗅到危機，「都是救人，不違背初衷，我們趕快申請政府計畫，開始收集癌症相關的數據，開始轉往細胞學的癌症判讀。」

轉換身份重新學習 領悟創業最重要是「執行」

教授跑來開公司，要學習的是說「No！」，這是長年待在學術界的林裕森，出來創業的領悟。「市場一直在變化，我們是否有辦法弄清楚要做什么不做什么？」大學教授的任務是研發，會覺得什麼想法都很好、都應該去試試看，可是成立公司就有成本考量，每個資源都很珍貴，什麼都要爭取會浪費太多時間與資源，導致虧損。

「所以我們公司現在有個會議制，只要有人要來談合作我們大家會一起討論，結果出來的共識不要就是不要，會後就不要再想了。」此外，創業之後他認為最難的是「執行」，「執行的過程中只要每個人都差一點點，計畫就不會成功。」但創業可不是悶著頭做就行，與產業、社會、世界接軌時，往往才是影響成功與否最大的因素——畢竟產品再怎麼好，推不出去也是白搭，「醫療市場又比較保守，你一直

說產品有多好、未來有多好，他們會想你是來挑戰我的嗎？我現在不好嗎？為什麼需要你？」所以他從用戶的使用需求出發：「可以不用一直綁在顯微鏡前面，人力更好運用，可以提升工作效率。」

威捷從高雄出發漸漸邁向世界，林裕森直說是高雄選擇了他，「我從擔任教職開始就留在高雄，創業之後高雄市政府也提供不少資源，尤其進駐數位內容創意中心後，更是得到了許多寶貴的協助。」而且團隊除了他之外全部都是高雄人，「我承諾他們，公司絕不會搬離高雄。因為我覺得我必須要為高雄付出。」政府資源豐富，往來的商家誠實、誠懇，哪還有走的理由？未來肺炎平息、國際往來暢通之後，「威捷生醫」將朝需要的地方前進，繼續救人，邁向終結肺結核的那一天。

