

微創醫療器械專家



# 常廣股份有限公司 自創品牌打造微創醫療好幫手

微創醫療為近年來醫療領域的新寵兒，常廣公司大膽捨棄代工模式，挑戰高門檻創立自有品牌，專精製造微創手術器械等醫療用品，銷售至美、歐、亞。已站穩腳步的常廣積極投入創新研發領域，開發「微創手術多用途槍型沖吸管」設備，協助微創手術更加精確與省時。

談起自家品牌「LAGIS」的名稱，常廣股份有限公司董事長陳政宏以溫暖的語氣說：「這是我岳母取的名字，在泰雅族語中有『長命百歲』的意涵。」充滿祝福與期許的美好寓意，也期望常廣能精進微創手術領域，幫助更多病患免去開刀後漫長復原期的痛苦。

在創業之初，陳政宏就下定決心，絕不走上代工這條路。他分析，尋找代工的品公司大多無忠誠度可言，端看生產效

率與價格差異而定，且代工的利潤微薄，常常以價格戰拚搏，並非長遠之計。

常廣曾遇到世界第二大醫材廠詢問是否願意替他們代工時，陳政宏一度動搖，在深思熟慮之後，他仍忍痛拒絕對方，告訴自己，必須堅守創業時的理念——拒絕代工，堅守品牌之路。

常廣團隊。



## 拒絕成為代工廠 以品牌突破重圍

「品牌會一直跟著你走，就算交給別人代工，這個品牌也會永遠跟隨你。」陳政宏相信，唯有將品牌的價值掌握在自己手中，才能如岳母當初給予的祝福，讓公司走得長長久久。

理想藍圖雖然美麗，然而現實卻打擊著常廣。有接近4年的時間，常廣連一張發票都沒有開出去，每個月會計師拿來一本新的發票，到了月底又整本完好無缺地還回去，陳政宏直言：「當時看了實在好辛酸！」

之後透過不斷參加國際展覽曝光行銷，並加強自身實力與技術基礎，常廣終於在第5年達到損益平衡，而品牌所堅守的高品質，更深受國際代理商青睞，單就歐洲銷售額就占整體銷售50%以上。

## 積聚能量經驗 開發多用途微創器械

從一張發票都開不出去的窘境，到專注於通過GMP、ISO認證，如今訂單持續穩定成長中，常廣也精益求精，持續投入創新研發領域。陳政宏笑言：「以前公司以能活下來為目的，從量最大、低利潤、門檻最低的產品開始做起，如今我們擁有將近15年的技術經驗，得開始提升水準了。」

自我提升的第一步，即是投入創新研發領域，為了讓蓄積的能量得以加乘發揮，常廣積極參與「小型企業創新研發計畫（SBIR）」，並在計畫執行的過程中，研發出「微創手術多用途槍型沖吸管」設備。

有鑑於微創手術已成為外科手術主流，其成功率與執行效率除了仰賴醫療團隊的專業技術之外，所運用的設備也會影響手術品質。「走訪醫院多年，我們在臨床上發現，醫生們都恨不得有三頭六臂，手術過程中只有兩隻手實在不夠用。」陳政宏與團隊於是思索，「若是能將現有不同功能的產品做結合，不就能讓醫生多出一隻手可以運用了嗎？」

微創手術多用途槍型沖吸管就在此理念下誕生，將沖吸管和電燒器械做結合，讓使用者能以單手操作並切換包含沖洗、吸取、電燒、電凝等功能，同時也優化產品的人因工程設計，不僅各功能按鈕按壓方便、不費力，還能以單手快速更換不同電極，為醫師與病患爭取更多寶貴時間以降低手術風險。



常廣開發微創手術多用途槍型沖吸管，有助於提升微創手術之技術發展。



## 以創造力 發揮堅強軟實力

為了讓這項創研計畫進行得更臻完善，常廣組織了一支專案團隊，成員包含研發、業務、品保及專利部門同仁，從專案初期的提案、可行性分析到產品設計確認都跟著計畫輔導專家逐步執行，對於研發細節也會適時給予修正建議與經驗傳承，因此在短短兩年間，這項新產品即邁入了測試與試組裝的階段；同時常廣也將產品送往具有GLP認證的國外實驗室進行生物相容性測試，對此，陳政宏樂觀其成：「取得GLP的認證，一來是為了要給既有客戶更高的品質保證，再者，也能取得對於醫療用品具高規格標準的歐美市場入場門票，對未來行銷國外有很大的幫助。」