



「夜光棒球」讓球亮起來，讓愛好者隨時隨地可拋接球，玩起來安全又吸睛。

SBIR 助攻台灣之光

夜光棒球 Spark Catch 好球出擊

從 80 年代至今，棒球始終是台灣民眾最熱愛、最關注的運動，7 年級生、棒球愛好者林韋宏在這樣的氛圍下成長，更因活躍美國大聯盟的「台灣之光」王建民，啟蒙他的熱血棒球魂，在歷經 4 年時間研發測試、SBIR 協助下，破冰者國際股份有限公司的創新產品「夜光棒球」Spark Catch，去年已在美創下百萬美金銷售額，這顆會發光的棒球獲得使用者超高評價，更難得的是，夜光棒球 Made In Taiwan，勢必成為新一代的「台灣之光」。

想隨時打棒球激發的創業靈感

「好想隨時隨地都能 catch ball」，就這麼一個簡單的起心動念，讓破冰者創辦人林韋宏投入創業，大學唸的是俄文、企管，畢業後赴俄羅斯深造，回台後因具備語言、行銷、商業等方面的專才，讓他順利任職科技公司國外業務，很快就闖出一片天，然而晝伏夜出的生活，嚴重壓縮玩棒球的時間，他提及，台灣人雖然愛棒球，但天一暗就不適合再玩

棒球，「被打到真的會痛」，但如果能讓球亮起來，拋接球時會有光線閃耀著，玩起來安全又吸睛，就可以做到隨時隨地拋接球，不使用時還可以擺在家中作為棒球造型夜燈，一舉數得。

在確認自己的想法可行之後，林韋宏隨即埋首打造，但很快就發現困難重重，因為「這是一顆顛覆傳統棒球所有製程的新產品，沒有人做過類似的東西，我們也沒有可以借鏡的對象。」在不斷地嘗試、被廠商拒絕、失敗等挫折中，再加上數十次甚至百次的反覆試驗與調整，所有零件全數客製化，總算在台灣找到配合度高、應變快、彈性強的供應商。

事實上，夜光棒球從原型到成品經歷了四年的開發，有限資金與資源限制下，是耐心與毅力的產物，球體結構經歷三代突破，抗震、防撥水等都經歷過測試，技術標準完全比照職業棒球等級，銷售方面，夜光棒球主力在美國銷售，由林韋宏的合夥人、有新創背景

經驗的 Tim 負責，儘管團隊成員僅兩人，但兩人目標一致，很仔細小心的選擇公司想要的方向，他提及，夜光棒球不做貼牌、不隨意接訂單，寧願穩扎穩打做品牌，儘管費時費力，但唯有如此才能打穩根基。

從補助到協助，幫助企業站穩腳步

翻開夜光棒球的專利申請，至今已拿下多國近三十項專利，而第一張專利申請竟早在 2013 年就已取得，花了那麼久的時間打磨「夜光棒球」這項產品，直到近三年才真正展露頭角，問林韋宏「急過嗎？」「會為錢發愁嗎？」答案是肯定的。

在學長的引薦下，林韋宏參與 SBIR 計畫順利獲選，經歷二階段補助與創業鏈合會輔導，今年更以與談人身份參加 SBIR 創業概念海選計畫申請說明會暨諮詢講座，林韋宏提到，小型新創公司要想開發產品，資源、資金都缺，SBIR 在第一階段直接給予補助，先滿足企業調度需求，第二階段要求企業每月提出工作月報、會計月報，則有助創業者有效率的審視工作成果，他笑稱，「就像每月要交作業，如果毫無章法是過不了關的。」在整理這些報告的過程，也讓他更有邏輯、清晰去調整公司發展步驟，他尤其感謝與企業對接、來自鏈合會的執行團隊與指導顧問群，給予很多管理、開發制度等建議，例如如何預估開發案的預算，也協助申請創業貸款等，「這些資源都是手把手的教學，對企業的幫助非常大。」

揮出全壘打的心法：心態正確、親力親為

他也以過去接受輔導的經驗鼓勵創業者，參

與 SBIR 計畫首要條件是「心態要正確」，不管有沒有拿到補助，公司都應該是有能力能將案子做出來的情況，SBIR 對企業是加分，而不能當作是救命稻草。

其次，他建議負責人一定要親力親為參與計畫，特別是在第二階段，每月要提供的會計月報，文件、單據是否齊全、格式是否正確，一定要管理得清清楚楚，以破冰者目前進行現在到創業鏈合會階段，面對專家的諮詢、提點、方向，很多時候負責人自己要花上許多時間去研究，日後才能夠去天使投資人討論，「師父領進門，修行在個人」，他特別感謝新創總會的團隊，認真負責的態度，對於企業的需求都會好好的追蹤與協助，他相信，眾人的努力下，一定能讓更多台灣產業在國際發光。

公司名稱：破冰者國際股份有限公司
 成立時間：106 年
 產業類別：體育育樂用品
 主力產品：夜光棒球
 品牌名稱：Spark Catch
 重大成就：110 年在美創下百萬美金銷售額
 獲獎紀錄：109 年度 SBIR 專案 STAGE2
 第 27 屆中小企業創新研究獎得獎
 2022 年目標：夜光壘球、夜光安全球準備上市



夜光棒球 Made In Taiwan，勢必成為新一代的「台灣之光」。