

首頁

創新創業誌

創業勝經

親力親為 開創臺灣車用電子產業新局面 | 第45屆創業楷模 林傳凱 董事長 | 凱銳光電股份有限公司 JET OPTOELECTRONICS CO., LTD.



凱銳光電股份有限公司 / 林傳凱董事長 / 中華民國第45屆創業楷模

林傳凱出身於面板產業家庭，自小耳濡目染父母創業的辛勤，也在求學與成長過程中培養出獨立、積極的個性。因應金融海嘯對面板產業的衝擊，他把握轉型契機，結合對汽車的熱愛與多年在顯示器產業的實戰經驗，於2010年投入車用電子領域，正式成立凱銳光

場波動，他持續投資產線升級與垂直整合，在高雄打造新產能，並透過策略合作推動臺灣車用電子供應鏈共同邁向國際。林傳凱以「比誰都還要拚」的態度帶領公司成長，也以共享理念肩負照顧員工的責任，為臺灣車用電子產業開創新局面。

林傳凱以自己名字中的「凱」加上「銳」字為名創立「凱銳光電」，期許公司能銳意進取、凱旋歸來。12年來，凱銳光電專注在車用電子產業，客戶包括賓利、藍寶堅尼、奧迪、凱迪拉克等大品牌，未來也期望能串連臺灣相關的車用電子產業供應鏈與戰略夥伴，一起站上國際市場的舞臺。

金融海嘯衝擊轉戰車用電子產業

父親林鎮源曾是臺灣面板五虎之一「華映（中華映管）」董事長，後來加入妻子溫靜如創立的「美齊科技」，林傳凱看著父母一起在顯示器代工產業打拚，將美齊科技從兩人公司做到上市，父母親創業的辛苦與不易都一直看在眼裡。從小，他也不覺得自己是富二代出身，就讀公立國小，跟同學一樣走路上學、吃學校營養午餐，即使後來出國念書，高中時每週零用錢也只有30美金，為了多爭取10美金，林傳凱還得寫企劃書給母親，但也養成他積極進取的個性。

大學時期就讀加州大學聖塔芭芭拉分校電機系，2年後轉入商業經濟學系，林傳凱說道，自己在這兩個領域的實戰經驗，是回臺灣進入美齊科技任職後，才開始累積。「一開始從業務做起，從客戶端、RD到PM都有接觸，2008年派駐中國工廠處理金融海嘯的衝擊，對經營管理層面有更深刻體驗。」

也是因為金融海嘯對臺灣面板產業衝擊，林傳凱與父母親商量後，決定做自己想做的事業，從小就喜愛汽車的他，

的第一步。

積極態度與零缺陷生產打入車廠供應鏈

回憶起創業初期，林傳凱直言那是段辛苦的日子，既要挽救螢橋在收購前的連年虧損，也要維持著原有的美國與日本客戶，「那時大概一天都當兩天用，除了要勤跑客戶，客戶如果要去工廠，我也會跟著去，才能在第一時間做決策。」為了讓公司轉虧為盈，剛開始那幾年，是他一次次跟客戶反覆談規格、談價錢，把訂單一張張接進來，從案子的起始一路到量產，他帶著同仁做所有事情。

林傳凱的親力親為與積極態度，是後來凱銳光電逐漸在車用電子產業站穩腳步的關鍵。他知道要打入封閉的車廠供應鏈並不容易，在創業初始就先爭取到美國車用顯示器品牌InVision代工，出貨給福特與通用汽車，後來藉由InVision被美國車用影音產品第一品牌VOXX收購的契機，帶著團隊積極拜訪客戶，展現代工車用顯示器的實績，以及設計、生產的能力，努力完成客戶要求，經過1年多的驗證，2012年，凱銳光電正式成為VOXX供應商。

而日本市場方面，在凱銳光電與VOXX的合作下，2013年擊敗日商Panasonic，搶下 Nissan汽車在北美的後座娛樂系統訂單，但林傳凱並沒有在此止步，想著要將「競爭者變成客戶」。他每個月固定飛往日本拜訪Panasonic集團，花費1年多才終於見到對方在車用事業最高的負責人，「那時得到一個合作機會，在量產前還得通過各種嚴格的檢測、驗證關卡，Panasonic平均2-3個月就會到工廠視察，每天都在生產線進行長達17小時以上的督導，正因如此，最後我們出貨的產品，都是零缺陷。」憑著這樣的成績，2015年凱銳光電正式成為Panasonic供應商。同年，也收購英國市占第一的歐洲行車記錄器NEXTBASE品牌，進軍臺灣與東南亞的汽車後裝市場，在穩健的發展下，凱銳光電持續擴大生產線並多元化產品。

兢兢，除了有父母在前頭打下的成績，在許多人眼中，他還有著「大同第四代」的頭銜，「我不希望因為原始家庭的背景，就被認為可以不用努力做事，這也是為什麼我比誰都還要拚的原因。」同時，他也記得父親在世時，曾告誡過：「照顧好每個員工，是做老闆最大的責任。」所以，林傳凱盡量去認識每位同仁，也總是將公司的利益與同仁共享，是因為有眾人的信任及努力，才造就出今日的凱銳光電。

而近年受新冠疫情影響，全球汽車銷售量受到波及，林傳凱則藉此蓄積能量，在高雄前鎮科技產業園區設廠，打造SMT打件及組裝的產能，透過投資上游供應鏈階段的技術，達到垂直整合，「過去出口美國的產品，能在高雄廠組裝、高雄港出貨，提供客戶一站式的服務。」

後續，林傳凱規劃要繼續拓展歐洲、東南亞與中國的市場，先前也透過增資引進不同的策略投資人，「許多投資夥伴都有涉獵車用產業，我希望能藉由跟他們的合作，整合臺灣的供應鏈，接下來能一起打國際盃。」在林傳凱眼中，凱銳光電在未來會是一個發展平臺，讓臺灣車用市場上的夥伴、供應商，能藉由這個平臺將各自產品推給更多客戶，共同把這塊餅做大，在國際市場上占下一席之地。

關鍵洞察

從家族光環到自我突破：你如何在既有期待中找到真正的定位

林傳凱雖來自產業名門，卻始終選擇以實力證明自己。他從基層做起、親自跑工廠、親自面對客戶，用實幹累積信任，逐步在國際車廠供應鏈站穩腳步。當外界對你有既定期待時，你

以零缺陷精神打開市場：你的產品能否真正贏得嚴苛客戶的信任

凱銳光電在面對Panasonic等高標準車廠時，以日復一日17小時的生產線督導，確保每件產品零缺陷，最終翻轉市場認知、成功成為供應商。當你的客戶提出高要求時，你是否也願意投入同等的專注與紀律，打造無可取代的品質？

以產業整合打造共同成長：你能否成為連結資源的關鍵樞紐

林傳凱看見臺灣車用電子的能量，積極整合上游技術、推動產線升級，更引入策略投資人擴大產業鏈合作。他不只做企業，更打造平臺。面對自己的產業，你是否也能思考如何串起夥伴、共創更大的市場？

分享文章



其他報導