

你透過_____解決產業的某個痛點？

最強台灣經驗分享——2 個企業典範案例 + 1 場精闢解析

1. 跨國合資公司 (跨國戰略分工，進軍全球)

台灣松下電器公司總經理林淵傳—台日合資戰略合作，
全球分工

專業亮點

- 戰略長林淵傳出線升任，成為台灣松下 52 年來首位台籍總經理。
- 讓台灣松下成為松下集團在亞洲的研發與營運中心
- 從基層做起經歷涵蓋技術開發、產品製造、經營管理、事業戰略規劃等，歷練完整、領導經驗豐富。

中國電子報

林淵傳 台灣 Panasonic 首位台籍老總

<https://www.chinatimes.com/newspapers/20140701000746-260110>

國際電化創辦人洪建全與日本松下於 1962 年合組台灣松下電器，目前松下持股 70%、洪家 30%，成立之初，雙方達成洪家擔任董事長、松下派任總經理的協議。日前台灣松下日籍總經理中谷明弘任期屆滿，日本松下為落實現地化經營，不再指派部長級主管擔綱，改由戰略長林淵傳出線升任，成為台灣松下 52 年來首位台籍總經理。

經濟日報

智慧經營／台灣松下總經理林淵傳 上下齊心 創輝煌戰績

<https://money.udn.com/money/story/6709/2967992>

股市新聞

台灣松下總經理林淵傳指出，日本松下已同意台灣松下成為松下集團全球調理
小家電產銷基地

<https://www.iotmart.com.tw/2017/10/blog-post.html>

台灣松下總經理林淵傳指出，日本松下已同意台灣松下成為松下集團全球調理

你透過_____解決產業的某個痛點？

小家電產銷基地

台灣松下電器（Panasonic Taiwan）獲得日本松下電器同意，將成為松下集團全球調理小家電產銷基地，作為拓展全球市場新據點；台灣松下董事長洪裕鈞說：「邁向百年企業，營運願景是成為台灣家電第一之後，再跟松下集團有更緊密結合，發揮優核心競爭力，扮演全球分工的關鍵及重要角色，邁向全世界舞台。」

2. 新創公司

聯齊科技公司執行長 顏哲淵 —
嗅得先機布局日本，找出利基點和大公司競爭

專業亮點

- 在日本市場看見改變的機會 / 試著在日本開創不一樣的道路 / 從高難度的日本戰場打起
- 只要 Line 訊息一條，就能自動開門
- 真正的殺手級應用
- 智慧型電錶
- 不只做硬體，收集數據也可以創造很多價值
- 分析數據，找出觀測高齡生活照護的方式與應用

2013 年創立的聯齊，選擇跳過台灣市場，去年初就先在日本設立分公司，為什麼這麼快就能打入日本市場？

在對的時間，用對的 solution，進入對的市場

2016 年 4 月，日本電力市場全面自由化，所有業者都可以參與發電和電力零售市場。在 2030 年前，所有新蓋住房都要滿足「ZEH」淨零耗能住宅的目標。

聯齊自 2013 年底創立後，就是以家用物聯網商品為創業主題，先是有「無線擴充插座」能將隨身碟、隨身硬碟無痛升級成雲端硬碟，還開發出插座型物聯網主機，能搭配攝影機、動態感應、溫濕度感應器，將錄影畫面、溫度提醒發送至智慧型手機。

你透過_____解決產業的某個痛點？

如果公司要繼續成長，甚至成為國際級的企業，身為新創團隊有沒有利基點與切入點和大企業競爭，比拼誰能讓消費者買單。

他分析，日本政府要在 2023 年前全面換裝 8 千萬支智慧電錶，但消費者只能從網站收到每 30 分鐘的電力消耗，而聯齊的主機可以做到每 30 秒統計，「背後就會有很不同的應用誕生，讓電力公司有興趣談合作，未來再推廣給消費者。」

顏哲淵透露，目前日本一家大型電力公司，正採用他們的電力「可視化」技術，用來測試銀髮族的照護服務。「通常有人在家時，每天煮三餐、吹頭髮、吸地板時會是電力消耗高峰，但如果長時間沒有電力變化，又聯繫不上家裡，就很可能發生意外。」他說，電力公司除了會主動發提醒，也能提供上門查看服務，避免獨居老人發生意外。

雖然，他們在日本並非沒有對手，還得面臨南韓團隊的挑戰，加上主場台灣發展智慧電錶的進度緩慢，沒有本地優勢可用，但先從高難度的日本戰場打起，或許未必是壞事。

「要求多會幫助我們變強。」除了美商中經合投資，聯齊在 2017 年同時也被阿里巴巴創業者基金相中，有了國際資金相挺，顏哲淵認為，如果能在日本市場站穩腳步，目前的 50 人團隊，一定有機會讓「用電足跡」分析產生更多市場應用。

智慧型電錶

Smart meter

簡稱智慧電錶，是一種新型的數位電度錶。它會精確的標示出用電量，並透過網路回報資訊。它可以成為智慧電網的一部份。(來源：維基百科)

聯齊科技小檔案

創辦人／顏哲淵

創立年份／2013 年

員工人數／60 人

資本額／7500 萬台幣

關鍵技術／以閘道器為平台，形成能源管理系統的解決方案

數位時代

[被日本能源專家看中，台灣新創攻智慧電錶，引來三大電力公司搶合作](#)

你透過_____解決產業的某個痛點？

<https://www.bnext.com.tw/article/47126/taiwan-startup-nextdrive-iot-energy-management-solution-welcomed-by-japanese-market>

天下雜誌

[用 Line 就能打開你家的門 台灣新創靠這個關鍵技術 攻進日本市場](#)

<https://www.cw.com.tw/article/article.action?id=5089725>

工商時報

[職場達人－聯齊科技共同創辦人、執行長顏哲淵大叔創業 催生智慧家居新品](#)

<https://www.chinatimes.com/newspapers/20160611000174-260210>

3. 創新管理顧問專家溫肇東教授

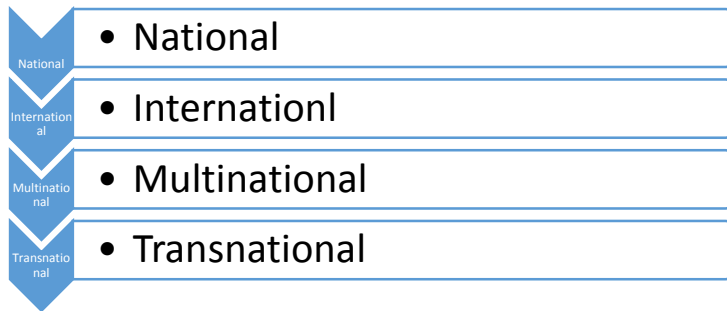
[政大科智所兼任教授 溫肇東－創業管理、育成、新創媒合推手](#)

運用管理專業分析所觀察到的世界經濟發展趨勢，從全球化的跨國企業、多國企業漸漸轉型到重視各國特色與地方創生觀念的無國界公司，剖析台松經驗及新創公司營運策略，分享如何找到突破口，讓台灣企業走出去，讓世界看見台灣。

專業亮點

- 具創業經驗，自己開公司的大學教授
- 2008 年獲頒中華民國科技管理學會院士獎勵，指導多屆研華 TIC100 及台灣工銀 We Win 優勝團隊。
- 過去常說經營事業是要「基業長青」(Built to Last)，可是現在更重要的是要能「基業長轉」(built to transform)。
- 未來的世界是以”城市競爭”的世界(溫教授二十年間訪問了二百個城市)
- 台灣上一代的創業者，是為了生活(Making a Living)，但新一代的創業者著重的是創造生活型態(Making a Lifestyle)。

你透過_____解決產業的某個痛點？



現為東方廣告董事長、創河塾塾長、政大科技管理與智慧財產研究所兼任教授。教學及研究興趣為創業管理、育成中心與科技園區聚落、科技與人文社會等。美國羅徹斯特大學企管碩士，美國王色列理工學院都市與環境研究博士。曾任南聯國際貿易公司行銷企劃副理、喜客來 skylark（芳鄰餐廳）總經理、英國牛津大學零售管理學院訪問研究員、政大 EMBA 執行長、科管所所長、創新與創造力中心主任。

編有《百年企業・產業百年》、《家族企業還重要嗎？》（巨流）、《新創事業在台灣》（遠流）；著有《栽一顆創業種籽》（商智文化）、《企業的環境管理》（遠流）、《左派商學院》（天下文化）、「前瞻性的創業家－廣告先驅溫春雄一生的思與行」（商智文化）、「十年百城。千卷萬里：城市觀察的創新筆記」（遠流）。經常在《工商時報》、《經濟日報》、《數位時代》及《經理人月刊》等專欄發表創新見解，並為超過 90 本「創新與科技管理」相關書籍撰寫推薦序。

數位時代

[\[溫肇東\] 推動創業，天使比基金更重要](#)

<https://www.bnext.com.tw/article/37033/BN-2015-08-13-103133-113>

經理人

[【溫肇東專欄】建造者的靈魂與手足](#)

<https://www.managertoday.com.tw/columns/view/55575>

數位時代

[\[溫肇東\] 發現更多隱形冠軍](#)

<https://www.bnext.com.tw/article/34371/BN-ARTICLE-34371>

News98【財經起床號】

[專訪溫肇東教授導讀《十年百城。千卷萬里／城市觀察的創新筆記》](#)

@2016.05.20

<https://www.youtube.com/watch?v=o8FYYXXJqCw>