

綠能產業大躍進

起而行綠能 迎接電動車大商機

電動車熱潮席捲全球，2017年台灣電動汽機車新增掛牌量，較2016年暴增5倍以上，對充電設備的需求也隨之而來。工研院新創成立的起而行綠能公司，創立僅1年多，產品就獲得日、歐、中國大陸等知名車廠的認證合作，以專業電動汽機車充電系統技術，創下一年就打平損益的佳績。

撰文／王瑞芬



起而行綠能公司總經理簡金品帶領團隊以其專業的電動汽機車充電系統技術，積極布局全球市場。



大到路邊停車格的充電樁，小至家用充電座，幾乎電動車想像得到的充電配備，起而行綠能都有，還附加刷卡、線上支付等功能。

工研院如同少林寺 10年磨一劍

畢業於台北科技大學能源研究所的簡金品，2004年以國防役身分進入工研院時，就十分清楚自己是為了創業而來練功的。「工研院如同少林寺，各方武林高手齊聚一堂，是一個能真正鍛鍊功夫的好地方，」簡金品說，剛離開學校，光有創業想法卻什麼也不會，正好因國防役能心無旁騖地在這裡紮穩基礎、累積經驗，還認識了一群志同道合的朋友。

大應全球車輛電動化趨勢，政府透過「5+2產業創新計畫」推動綠能產業發展，預定2040年達成台灣車輛全面電動化，為電動車迎來無窮商機。工研院IEK Consulting統計，2017年全球電動車市場銷售量約266萬輛，今年可望達到317萬輛，成長率達19%；電動機車更呈現高度成長，預估今年全球銷售可達54.9萬輛，較去年成長超過6成，市場快速爆發。

由工研院新創成立的起而行綠能公司，抓準時代脈動，以提供電動車全方位充電方案為主要業務，甫創業1年多，已開發了14項產品，其中8項獲得國內大型車廠認可，裕隆、中華汽車、香港特斯拉等都是主要客戶。目前台灣的電動汽車充電樁，超過半數來自起而行綠能，海外足跡更遍及東南亞、中國大陸、日本、紐、澳。能在短短一年時間即交出如此漂亮成績單，除了強烈的創業企圖心，紮實專業的基本功更是最佳後盾。

簡金品回憶，當年剛進工研院，電動車尚未興起，他從噴射引擎燃油汽車開始，之後在全球綠能環保趨勢下，國外開始發展節能減碳的電動車，工研院的科專計畫也朝電動車充電系統發展。簡金品成為計畫主持人，在研發的過程中，逐步確立以電動車充電系統技術作為創業圓夢的規劃，也找到共同創業的「五虎將」。

「創業最重要的是『人』，這群夥伴在一起10幾年了，大家不僅工作上有一起努力的目標，私下生活也都玩在一起，」被簡金品稱為「五虎將」的起而行綠能核心團隊，都是與他在工研院合作多年的同事，彼此氣味相投，願意為共同的目標而努力。

團隊成員長期耕耘電動車系統開發，熟稔充電系統與電動車之間的連結，因此在設計充電系統的過程中，能充分與車廠對應溝通，設計出的產品必然更加符合客戶需求。「我們曾參與制訂台灣電動



跟車廠做生意，最重要的是品質安全，起而行綠能對產品安全檢測的要求高，迅速拉開與競爭對手的距離，獲得車廠青睞。

汽機車充電標準規範，台灣第一支汽車充電樁就是由我們團隊打造，這正是起而行綠能最大的優勢之一，」簡金品表示。

研發設計與服務 與夥伴互利互惠

從規範制訂者到自己下場踢球，簡金品與團隊充分發揮在電動車控制系統、能源與軟硬體專長，「團隊人才濟濟，拿過工研院的傑出研究獎、產業貢獻獎，個人也獲得『美國汽車工程師學會（SAE）優秀青年工程師』殊榮，光專利就有24個，」簡金品說。

口條分明、生性活潑的簡金品，認為自己在工程師身分之外，骨子裡擁有天生業務人的基因，創業後從研發人轉為企業經理人，角色轉換對他來說並不費力，「做業務的邏輯要清楚才能說服人，而工研院的背景不只講道理，還具備專業技術，自然多一份優勢，」他笑稱，過去的研發生涯都是在為創業做準備，對團隊而言，研而優則創反而更適得其所。

當公司初成立，積極尋找資金來源、合作夥伴時，起而行綠能便展現不同於一般新創公司的自信。簡金品認為，電動車前景看好，加上工研院背景更是如虎添翼，公司成立前訂單就源源不絕，「國內電源供應器業者有100、200家，都希望轉型到電動車充電市場，合作意向書一發出去，隔天就收到回覆願意投資。」

技術到位，商品化是門大學問，「我們開放平台，尋找具品質、技術水準的製造廠代工，而研發端與設計、售後服務等則自己包辦，取微笑曲線兩端，與合作夥伴互利互惠。」簡金品表示，起而行綠能研發電動車充電系統技術，獲得電源供應器廠商僑威及立德的投資，彼此相互提攜，共創海外市場的龐大商機。

重視品質安全 鎖定車廠客戶

舉凡電動汽、機車、油電混合車所需的充電器，包括大型的超級快充、路邊停車格的充電樁，

乃至家用充電座等，幾乎「電動車想像得到的充電配備，起而行綠能都有」，充電樁也附加刷卡、線上支付等功能，方便客戶打造各式創新商業模式。

此外，起而行綠能的產品可對應美國汽車工程師學會、國際電工委員會（IEC）、日本CHAdeMO、中國大陸GB等4項國際主要標準，運作溫度的範圍彈性大，可在攝氏-40~70度間正常使用。未來起而行綠能還將積極開發無線充電，以及全功能的智慧聯網系統，為市場提供更全面的充電解決方案。

公司草創第一年，起而行綠能鎖定車廠客戶為首要目標，簡金品分析，有知名車廠掛保證，其他市場的開拓才能水到渠成。但要跟車廠做生意，最

重要的是品質安全，其次是價格，最後才是技術，起而行綠能對產品安全檢測的要求高，迅速拉開與競爭對手的距離，加上團隊在電動車領域經驗豐富，有能力排解各品牌電動車在充電時可能會發生的疑難雜症，是獲得車廠青睞的主因。

拓展海外市場，許多台灣廠商都會擔心遭到仿冒，簡金品倒是老神在在，「被山寨是免不了的，唯一的解決辦法，就是不斷地往前走。」仿製需要時間，仿製起而行綠能的產品，需要花更多的時間。正如公司名稱「起而行綠能（eTreego）」，不僅蘊含對工研院飲水思源的感念，也象徵團隊樂觀積極，捲起袖子做事的工程師精神，相信成功之路，會在他們邁開腳步後一路展開！■

起而行綠能股份有限公司

創辦人：簡金品

資本額：1億元

成立時間：2017年

主要產品：電動汽機車充電系統



來自工研院的 創業養分

起而行綠能專注於電動車充電控制模組解決方案，在工研院內已累積許多業界應用實績，經營團隊和技術等面向布局均相當完整。工研院為新創公司引進新創輔導平台，在財務規劃、業師輔導、募資活動和新創教育方面，提供新創團隊專業諮詢和資源引薦。在該公司投入電動機車專用超級充電站等下世代產品開發之際，工研院推薦起而行綠能參加「厚創新創意實現平台（TITAN計畫）」徵選並獲選，補強商品化試量產資金和業師輔導資源，規劃在2019年進行下一輪資金募集，以因應日後營運成長需求。