



電子工程系專題討論 報 告

演講主題：創新、創業的一些經驗和看法

演 講 者：廖學福 先生

指導老師：嚴文方 教授

班 級：四子三丙

姓 名：游鎮遠

學 號：107360734

民國 109 年十二月二十五日

時 間：民國 109 年十二月二十五日

題 目：創新、創業的一些經驗和看法

演 講 者：廖學福 先生

學生姓名：游鎮遠

學 號：107360734

一、演講內容大綱

本次演講，廖學福先生首先向大家介紹他的簡歷。

民國 63 年從北科電子系畢業的他，畢業後進入了美商工作，後來在源興科技擔任過總經理，在建興電子擔任過執行長，但最廣為人知的一段經歷則是光寶科技，廖先生也曾是光寶的執行長，不過到了本該退休的年紀時，他選擇了出來創業，是現任 天亮醫療器材股份有限公司 的董事長暨執行長。

接著，廖先生和大家分享他對於創業的一些想法，從他身邊的案例說起，LED 路燈、3D 列印娃娃取代風景明信片、博士生以技術為中心的創業、360°運動相機、3D 家用監控和新興的 MR 等等。當中不乏非常有前途或有創意的發明，但卻失敗了一大半，為甚麼

呢？廖先生說到，像是以 3D 列印取代風景明信片來說，雖然是個不錯的創意，但其娃娃的穩定度和細緻度等，是非常難維持到固定品質的，還有時間的問題，顧客不太可能在店裡乾等娃娃列印完成，所以說整體生意模式是欠佳的，而且其實顧客對此不是那麼需求。又或者以他所認識的一位博士生為例，被聘請到公司去創業，本該是很值得開心的一件事情，不過這位博士生不熟悉市場環境，主意有創新，但離市場太遠，成本是市價的三倍，當然沒有人會想採用，這也是科技大學體系人才的通病，只以技術為中心，沒有考慮到市場方面的問題，是很難成功的。

廖先生認為，創業的重點是一定要走進市場，走進顧客，以顧客為中心，而不是自己，不是技術。你的想法只是一種假設，不一定能成為事實，不能太自信，一廂情願。必須了解市場需求與競爭，確認你的產品是市場想要的，才有可能成功。並且，要做可逆式的決定，要有迴轉的空間，不要什麼事情都用賭的，創業之路不可能永遠都順遂，若是每次都把公司的籌碼全部下注，不倒也難啊。

最後，廖先生和大家一起分析台灣現在市場的現況，5G、電動車、自駕、AI、IOT、雲端等，機會很多，但我們該如何應對，就是我們自己應該思考的問題的。

二、討論與心得

本次演講和上次的演講類似，主題圍繞在觀察趨勢與創業，但廖先生有另外提到一個重點，就是注意市場，這個觀點非常有道理，畢竟公司是要靠市場存活的，創業的第一步應該是要了解市場需求，而不是握著手中的技術苦幹，所以說，若是未來要創業的人，其實從現在就可以開始觀察，這個社會還有什麼需求，還有什麼東西是有問題且可改善的，說不定就能成為未來的一大商機，就像廖先生所說的，「永遠有機會，顧客為中心，沒有問題就沒有機會」！

三、參考文獻

演講者廖學福簡歷及演講大綱

https://myweb.ntut.edu.tw/~wrt/En_Dept/Presentation_1

[091225.pdf](#)