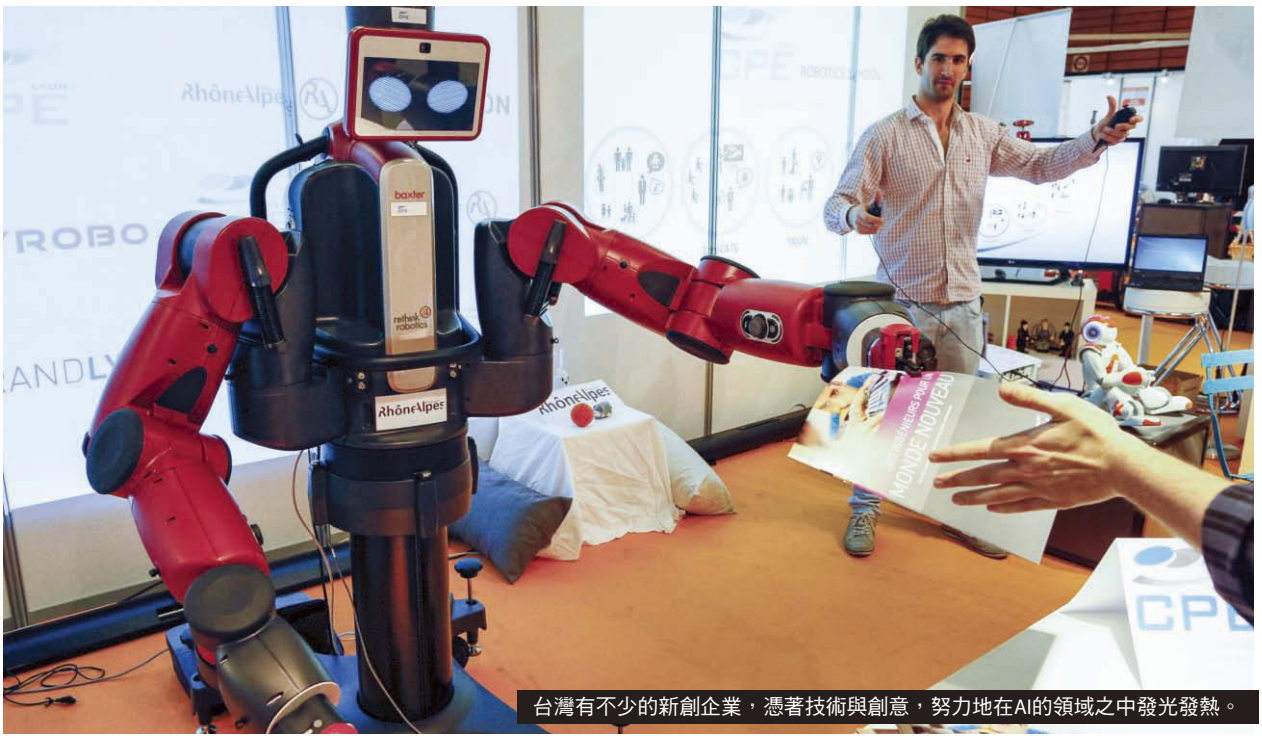

台灣有不少的新創企業，憑著技術與創意，努力地在AI的領域之中發光發熱。

多元發展 迎向全球趨勢

AI新創新星 掀動智慧市場浪潮

觀察台灣在人工智慧的創新創業方面，目前已在市場嶄露頭角，包括以人工智慧發展智慧家庭產品的SmartAll、宏雲電公司、以及運用人工智慧協助產業打造智慧行銷的沛星互動科技（Appier），都獲得創投青睞或與國際大廠合作，成為人工智慧新創新星。

◎撰文／劉麗惠 圖片提供／SmartAll、宏雲電、沛星互動科技、路透社

近年來台灣有不少以「人工智慧」為方向的新創公司，在創業發展上表現亮眼，包括SmartAll、宏雲電、沛星互動科技（Appier）等的創業過程以及產品、技術的智慧化發展，都值得深入探索。

SmartAll》打造AI人工智慧管家

過去十幾年來，智慧家庭一直受到廣泛討論，但由於相關技術未臻成熟，因此只有少數家庭有智慧家庭的應用系統，一直到近年來，隨著美國智慧家庭品牌商Nest等，加速擴充了人工智慧家庭應用系統，才再次掀起智慧家庭商機。而台灣也陸續有類似

的新創公司投入，其中，去年4月由台灣創業團隊在矽谷成立的SmartAll，其所打造的AI人工智慧管家，讓居家者不需做出控制動作，就可控制家中一切，是最令人值得期待的公司之一。

全球AI管家先鋒 朝智慧未來邁進

SmartAll創辦人徐偉強畢業後，先後任職於華碩電腦與和碩聯合科技，在工作期間累積豐富的科技產業知識，對研發製造、供應鏈管理與品牌推廣等經營環節都有深入了解，之後找了幾位志同道合的夥伴，前往矽谷創業，在去年4月成立運用人工智慧發展智慧家庭系統的物聯網公司SmartAll，透過參與各種創業活動，募集到新創團隊中種子輪資金50萬美元，同時吸引美國前十大加速器Founders Space的青睞，是台灣第2個進入Founders Space的創業團隊。

徐偉強清楚台灣擁有完整的硬體製造供應鏈體系，因此在台灣建立研發團隊，「目前公司規模雖然不大，但是可以有效整合矽谷的創新軟體技術與台灣的硬體製造資源，讓公司可以快速量產AI人工智慧管家。」徐偉強解釋，AI人工智慧管家是一個跨平台物聯網系統，可以整合市面上超過1,000種品牌型號的智慧與傳統家電，建立龐大數據資料庫，未來使用者只要透過人臉辨識系統完成註冊，AI管家就會認得主人，往後的生活便透過機器學習，了解家中每個人的生活習慣，依照主人的習慣來自動調整家中的各種家電，如開燈、調節空調、播放用戶最喜歡的電視節目、音樂等，使用者不需要手機、聲控或是手勢控制，就可以自動控制家中的一切。徐偉強指出，過去人們要擁有智慧家庭系統，通常所費不貲，整個市場很難開拓，因此SmartAll秉持改變世界的核心理念，在未來的目標是採取硬體免費、甚或基本服務也免費且不綁約方式，加速導入市場，而使用者只有在想要升級進階服務時，才需付費。

SmartAll打造的AI人工智慧管家，讓居家者不需做出實際操作指令，便可控制家中一切。

徐偉強指出，做為一家人工智慧公司，SmartAll後續還會利用大數據分析，深入掌握使用者需求，提供用戶更多滿足其智慧家庭生活的個人化服務，這部分將是主要獲利來源。另外，對於人們使用智慧家庭系統時最關心的資安問題，SmartAll則提供用戶以內網或外網的使用服務，當有隱私需求時，用戶可切斷外網，以內網進行控制，資訊就不會上傳到雲端，保有隱私權。

成立才短短1年，SmartAll雖已獲得「天使投資」（Angel Investment，註：指富有的人以個人的名義，對獨門技術出資）的投資，以及國內外各大媒體的關注，其AI人工智慧產品也即將在本月上市發表，但是徐偉強不諱言，做為一家人工智慧應用的新創公司，需要的硬體和軟體資源相當多，因此SmartAll積極參與政府計畫與創業活動來取得資源，而面對量產硬體產品與技術持續研發的龐大資金，SmartAll預計於今年進行募資，目標金額是500萬美元，希望在各方資源的挹注下，讓創業團隊的技術與應用能量加速推進。

宏雲電採透過與國際大廠合作的方式，研發出可學習使用者生活習慣與使用模式的智慧住宅解決方案「Clinks」，打造智慧化居家生活。

宏雲電》智慧家庭系統 Clinks獲多國經銷商青睞

創立於2013年的宏雲電（SCtek）則採取與國際大廠微軟合作的方式，運用微軟的Azure雲端運算與預測能力，研發出可學習使用者生活習慣與使用模式的智慧住宅解決方案「Clinks」，加速人們進入智慧化居家生活，目前其概念性產品已經獲得歐洲、中南美、韓國、香港與中國大陸等各國市場的經銷商青睞，一旦完成量產出貨，可望創造可觀的商機，同樣為台灣備受矚目的新創公司。

搭上微軟人工智慧平台 提高競爭力

宏雲電成立之初，專注於開發物聯網偵測模組產品，陸續研發出可以偵測環境溫度、瓦斯、天然氣、一氧化碳、煙霧等周遭環境事物的模組系統，之後為發展更具競爭力的產品，將各種創新技術整合成為雲端控制器「Clinks」，轉型成為智慧家庭解決方案提供商。宏雲電的創始資本額更只有新台幣500萬元，必須懂得善用各方資源，創辦人李秉儒表示，去年3月宏雲電與微軟Azure雲端服務正式建立合作關係，成為微軟Azure點合作物聯網團隊，很快的宏雲電創業團隊以堅強的研發能力，發展出Clinks雲端智慧服務中樞，提供使用者最方便及自動化的智慧居家服務，未來一旦提供服務，Clinks將進一步運用Azure多達25種機器學習演算法與大數據處理技術，自動化分析使用者的行為模式與習慣、偵測異常狀況，提供更符合使用者需求的個人化智慧居家服務。善用國際大廠的資源外，創業團隊也積極利用國內各種資源，穩定公司的營運與發展，除了加入經濟部中小企業處育成加速器，也透過進駐台灣新創競技場（TSS），藉以獲得資金、輔導或是連結台灣生產製造供應鏈體系的各種資源，加速宏雲電的技術創新與產品量產。

宏雲電行銷業務副總經理周翰森指出，不同於目前市場上系統化的智慧家庭產品，Clinks因以雲端為架構，具備大數據分析能力，透過不斷蒐集而來的資料，持續學習與進化，滿足使用者生活需求的服務。由於過去人們在家中建置智慧家庭系統，需要一台昂貴的主機做為中控中心，多數家庭沒有這樣的經濟能力導入，因此宏雲電發展出雲端控制器Clinks，讓人們只要連上網路，就可透過雲端控制家中的所有家電。

費用親民且具備創新概念的Clinks，透過募資平台Flying V，成功募資新台幣200萬元，目前產品也已在今年初開始出貨安裝，成為後續發展值得期待的台灣智慧家庭服務提供商。

Appier》智慧化數位行銷 打開全球市場

台灣另一家專精於人工智慧的新創公司沛星互動科技

（Appier），自2012年成立以來，便積極透過大數據、人工智慧、即時競價（Real Time Bidding）系統等，建立跨螢行銷解決方案，協助企業在正確的時間傳遞對的廣告、給對的裝置與對的用戶，至今已經協助各領域企業發展智慧化數位行銷，包括IKEA、Nike、東南亞最大叫車公司Grab Taxi、蘭蔻、台灣大哥大、OB嚴選等知名大企業在內，成為有卓越表現的新創公司。

創立3年 獲10億元創投資金

Appier創辦人暨執行長游直翰，曾在哈佛人工智慧實驗室、史丹佛大學等擁有人工智慧能量的學術殿堂，待過長達十年的時間，參與過無人車、四足機器人等專案研究，之後創立Appier團隊，多曾任職於Google、Intel、Splunk、Yahoo！等大廠的工程師、資料分析師與網路行銷專家。Appier執行長暨共同創辦人游直翰表示：「人工智慧不只是Appier的DNA，更是擘劃更好人類生活的重要關鍵。」Appier創業之後開始尋找人工智慧可應用的領域，一開始鎖定手機遊戲在內的各種類型，後來客戶知道Appier創業團隊的背景後，紛紛詢問廣告投放，因此Appier轉而以人工智慧為企業找到跨螢幕數位行銷的方法，成為亞洲第一家，也是唯一一家將人工智慧運用在跨螢技術的公司。具體而言，傳統數位行銷在跨螢幕時代之下，企業必須對數以千計的廣告網絡中，制定複雜與重複的預算計畫與評估效益，對此，Appier運用大數據與人工智慧等技術工具，精準預測特定使用者擁有的所有裝置，以及學習使用者的行為，讓企業行銷人員只要提出一次需求，就可以在對的時間、找到對的裝置，投以適當的廣告給對的人，之後並可不間斷的追蹤廣告成效、持續分析資料，然後進行產品再行銷與目標對象再行銷，創造最大化的廣告效益。Appier精湛的人工智慧技術能量，讓公司迅速在2014年獲得知名創投紅杉資本600萬美元的投資，成為台灣第一家獲得風險投資公司紅杉資本投資的新創團隊，去年底Appier再獲得國內外多家創投注資2,300萬美元資金（約新台幣7.5億元），為加速全球化布局，Appier在台北總公司之外，也陸續在美國舊金山、日本東京、越南胡志明市、新加坡等設有據點，未來將進一步開拓市場，在獲得龐大的資金挹注之後，Appier於今年將自己定位為人工智慧公司，堪稱台灣人工智慧領域最具潛力的新創公司。

Appier以人工智慧為企業找到跨螢幕數位行銷的方法，成為亞洲第一家將人工智慧運用在跨螢技術的公司。

從上述案例發現，人工智慧強調的是軟體與創新應用的能力，不需要大規模硬體製造設備的投資，因此只要有技術力與創新力，就有成就大事業的機會，台灣政府應積極培養人工智慧專業人才、大企業要懂得尋找具備人工智慧技術能量的新創公司合作，而創新人才，則要藉由找到合適的領域投入其中創業，大家齊心向前行，台灣勢必能在人工智慧的創新、創業領域上有更好的發展。■