

100 年產學績效評量結果個案提供(高教司)

學校名稱：國立臺灣科技大學

個案名稱：「自動辨識系統」(Automatic Identification and Data Collection, AIDC)

個案聯絡人：管中徽 執行長/助理教授

智財營運總中心聯絡人：管中徽 執行長/助理教授

個案背景

欣技資訊股份有限公司成立於 1988 年，專業從事「自動辨識系統」(Automatic Identification and Data Collection, AIDC) 相關產品的研發設計、製造與國際行銷，是國內最早以自有品牌 (CipherLab) 從事條碼相關技術之研發、製造與銷售的公司之一。在資料讀取、解碼、光學、軟體、無線通訊及工業設計上皆有出色之表現。主要產品包含：有線條碼掃描器、藍牙無線條碼掃描器、掌上型工業級行動電腦、固定式終端機等，產品應用領域有零售業、製造業、物流倉儲業、外勤服務業、醫療保健業等等。該公司於 2002 年上市 (代號 6160)，股本 7.1 億元。

經營模式

傳統的產學合作模式，係以廠商提出個別技術課題為起點，通常也常以學校達成或交付個別技術課題的解決方案為結束，然後和廠商的關係也通常就此劃上句點。這樣的產學合作模式是片段、零星、而且是不經濟的。

國立臺灣科技大學 (以下稱本校) 在多年的實踐之後，對於產學合作的經營模式有了新的體驗。「產學」和一般生意類似，交易要能成功，除了技術或團隊與廠商的需求在一定時空之契合之外，其實還有品牌、人際關係、互信等需要時間來「經營」的內涵。傳統的產學模式的主要缺點就是欠缺了經營的心態，本校因此開始改變以往純粹從技術課題為出發的方式，而是從平時就和可能產學合作的對象往來、建立關係、形成印象、瞭解彼此。這樣的活動就像民意代表「經營」選區一樣，平時深入耕耘，選舉到時才能順利爭取到選票。

互動過程與成效

該公司該公自 2010 年開始與本校接觸後，本校即採用前述的經營模式與該公司互動來往。例如除了多次的會晤之外，本校還安排的其研發人員參訪本校之「無線通訊與電磁相容技術研發中心」、「機械設計加工服務中心」、「嵌入式系統實驗室」、以及本校教師赴公司新店研發中心會談技術規劃。

在經過相當時間的摸索與認識瞭解彼此的過程後，該公司與本校先後陸續簽訂與執行了「二維條碼機的光學引擎開發計畫」、「一維條碼機光學引擎之設計開發及其相關系列產品之效能分析」、「行動資料收集器之音量分析與改善」、「電子產品的摔落分析與試驗」等

四件產學合作計畫。其中涉及了本校機械與電子的不同團隊。目前本校還持續與該公司就未來可能的合作項目接洽中。

由於彼此的合作關係良好，該公司進一步設立子公司欣技醫電股份有限公司，並進駐本校創新育成中心，以便就近與校內相關團隊互動，至今（2012）年已進駐第二年。

在彼此互動過程中，該公司也順利延攬本校電子系優秀畢業生亦是博士後研究員至欣技醫電公司上班。另有 5 名本校在校生於暑期赴該公司實習。本校也積極協助為該公司在校園行銷招聘技術支援工程師。

總結經驗

本校經由多年的經驗，發現傳統的、單向的技術說明會或是以個案需求為主的媒合效益愈見有限。透過與欣技公司往來的經驗，這種經營廠商的模式，可以說是同時包含 Push 與 Pull 的部分，Push 是針對「有特定的推廣對象」，追求的是利用已經有成功經驗的產學個案，掌握可能對相關技術有需求的類似或相關廠商，Pull 則是「沒有特定的推廣對象」，追求的是吸引有興趣的廠商與本校接觸。並進一步擴展將這種模式擴展到以下創新的產學活動上：

1. 與大型企業集團，以長期、全面的資源分享與經營模式合設研發中心。本校因此已經開發了正崴集團、光寶集團等作夥伴。

2. 除大型企業集團外，也將產業公會納入成為主要經營對象，直接參與從事其會員服務，以同時接觸掌握大量性質接近企業，以提升產學推廣效率。