



昱程科技 搶攻全球健康照護市場

創新技術 + 發展自有品牌

成立短短 8 年時間，昱程科技從最早的碳纖維原料研發，一路整合醫療、電子、化學等領域知識，首創全球第一個使用碳纖維布為發熱源的護具型熱敷墊，之後並且積極追求自有品牌之路，全面搶攻全球龐大的健康照護市場。



台灣中小企業的創新力與活力，向來舉世聞名，而這種快速創新的能量，在台中科學園區裡的一個角落，正默默運作中，那就是專注於碳纖維材料開發與應用的昱程科技。在這裡，昱程科技總經理鄭益慶與一群充滿熱情、創意與活力的團隊，深入專研碳材料，創新研發出新穎的發熱材料，並且整合電子、化工、醫療領域的專業，發展出包括碳纖維布、碳纖維軟式電熱片，以及戶外保健、個人健康保健等電熱產品，準備搶進龐大的全球健康照護市場。

企業創新 + 政府協助 突破研發障礙

2006 年，鄭益慶與幾個原本在電子領域工作的夥伴一同成立昱程科技，就此闖進碳纖維材料研發的領域，展開碳纖維材料研發的旅程。講起話內斂謙虛的鄭益慶指出，照護醫材產業已經發展的相當成熟，因此，做為中小企業的昱程科技，要在這個領域與大企業競爭，最重要的關鍵就是要發展出差異化技術與產品。

有了這樣的體認，昱程科技選擇全球產品原料新寵兒「碳原料」為重點，成立之初即全力投入研發碳纖維原料，經過 2~3 年的努力，研發團隊成功發展出「碳纖維布遠紅外線軟式電熱片」的核心技術「cabric」，鄭益慶說，不同於傳統金屬導入的缺點，cabric 可以提供更柔軟、更安全省電的發熱產品，為公司未來的發展，打下很好的利基點。

在發展出電熱片半成品之後，昱程科技認為還必須進一步發展出更具體的產品，才能讓研發成果有所收穫，所以，研發團隊再積極投入研發，又歷經幾年努力，發展出「舒美立得護具型冷熱敷墊」，鄭益慶強調，電熱片的發展還是在材料研發階段，這是研發團隊所熟悉的，但是要把電熱片發展成成品，過程牽涉到的領域相當廣泛，因此對整個研發團隊帶來很大的挑戰。

舉例來說，要做成護具，就必須整合紡織，在這方面，不管是護具材料選擇、加工車縫技術，對研發團隊都是挑戰；此外，產品要具備冷熱敷功能，則牽涉到醫療相關知識，這也是大家所不熟悉的領域；又或者，產品要有溫度控制功能，則與電子領域相關，研發團隊不僅要非常了解溫度控制器的開發設計，還要對電子電路模組與模具開發設計有所掌握；另一方面，如果要將產品銷售到全球市場，除了必須對各國醫材法規有深入的了解、取得各個市場的相關認證，同時也必須考慮產品的外觀設計與包裝等。

面對各種困難，昱程科技除了靠研發團隊的齊心協力，一一克服障礙，更懂得善用政府資源的協助，協助其度過研發上的困難，

企 | 業 | 小 | 檔 | 案 Profile

企業名稱：昱程科技股份有限公司
負責人：鄭益慶 **成立時間：**2006 年
主要業務：健康照護相關用具研發、設計製造與代工，以及碳纖維材質保暖墊研發、製造與銷售
員工人數：約 20 人
進駐育成中心：財團法人紡織產業綜合研究所創新育成中心



例如，透過申請「經濟部中小企業即時技術輔導計畫」、「經濟部小型企業創新研發計畫」...等專案，都給予昱程科技很多的幫助。鄭益慶說，在這一階段，昱程科技透過政府的補助，更順利建立起昱程科技的專利技術與完整的產品線。

育成中心協助 加速品牌行銷推廣

在發展出創新產品之後，一開始昱程科技提供 ODM 與 OEM 服務，從原料、半成品到全成品都可以單獨出貨，客戶只要將昱程科技的碳纖維產品，結合客戶自身既有的產品，就可以提升附加價值，發展創新服務。不過，在以 ODM 與 OEM 為主要營運模式的過程中，鄭益慶發現，沒有自有品牌，能夠取得的利潤畢竟有限，因此，從 2010 年開始，昱程科技不因為公司小而畫地自限，決定朝發展自有品牌之路邁進。

「昱程科技在研發技術與產品時，曾經面

臨諸多困難，但是只要研發團隊肯用心與用腦，問題都能獲得解決。」鄭益慶說，但是到了做自有品牌的階段，昱程科技發現，中小企業資金、人力都有限，要做品牌，實在是一件非常困難的事情。因此，昱程科技積極尋求外援。2011 年昱程科技透過經濟部的品牌診斷輔導，為該公司進行品牌診斷並在品牌發展上進行修正與規劃，並且協同品牌顧問公司，建立該公司完整的品牌

管理系統。

繼建立品牌系統之外，2012 年昱程科技進一步申請進駐「財團法人紡織產業綜合研究所創新育成中心」，期望透過育成中心在通路發展、擴廠、媒合廠商等方面的協助，加速昱程科技發展自有品牌。

在進駐「紡織產業綜合研究所創新育成中心」之後，不管是國內的行銷推廣或國外的通路布局，育成中心都給予昱程科技很大的協助。在國內市場，昱程科技因為人力有限，無法在政府於全省百貨公司舉辦的 MIT 展售會上，一一派人到場，因此，育成中心提供協助，讓昱程科技可以盡量在每一個展售會上，曝光銷售其產品。在國外，育成中心更運用歐洲資源，協助昱程科技加速在法國通路的布局。

隨著昱程科技發展自有品牌的路途愈來愈順遂，昱程科技原本在台中潭子區的工廠已經不敷使用，因此急需尋找新的廠區。於此之際，紡織產業綜合研究所創新育成中心也

積極提供協助，包括租賃廠房的行政業務，以及用水用電的申請等，都在育成中心的幫助下，用最短的時間完成，讓昱程科技很快的將公司總部從台中潭子移至中部科學園區。

觸角多方面延伸 跨足更多領域

昱程科技在內部員工全力以赴，以及懂得善用政府各方面資源協助，短短 8 年時間經營已經走上正軌，而且未來還充滿無限希望。鄭益慶指出，現在昱程科技的主要營收來自 ODM 業務與 OBM 產品銷售，相信，未來隨著昱程科技新增印尼、印度等市場據點，擴大海外業務版圖，將使 OBM 產品的銷售成長更為快速，加速昱程科技的成長、茁壯。

除了產品銷售有成果，由於昱程科技的「cabric」核心技術可以應用在食、衣、住、行、育、樂的各種領域，因此，未來昱程科技也將透過與更多領域專家的合作，發展出更多使用碳纖維發熱的應用產品，例如，跨整合寵物保暖產品與各項保暖產品，以及民

生電熱理療等，將觸角延伸到更多領域。「在這部分，也將需要育成中心，持續為昱程科技進行媒合廠商的協助。」鄭益慶強調。

紡織產業綜合研究所產業服務及資訊部主任徐興雄指出，未來，育成中心除了繼續為昱程科技媒合通路與研發上的廠商，有鑑於我國經濟部與日本、法國諸多廠商簽定 MOU，因此，未來育成中心也將透過台日、台法之間的 MOU 簽訂，協助昱程科技與 MOU 合約中的廠商媒合，讓昱程科技的合作對象，不侷限在國內業者，而是可以進行跨國際的合作，提高昱程科技的研發能量以及加速全球市場的布局。

綜觀來看，昱程科技從早期的技術研發、產品發展，到後期的市場推廣與品牌經營，除了憑藉堅強的研發與銷售團隊，更懂得善用政府各方面的資源，使昱程科技的發展更順遂，相信，未來在政府的持續協助與企業自身的全力打拼之下，昱程科技的研發創新能量不會中斷、品牌經營之路發展也會更見成效，逐步成為我國健康照護產業的中堅企業。

育 | 成 | 觀 | 點

企業了解自身需求 育成才能有果

「企業想要在育成中心取得實質且有效的幫助，必須徹底了解自己的需求，才能讓育成有果。」徐興雄指出，中小企業創業的不同階段，需要的育成協助不一樣，以昱程科技為例，該公司非常清楚自己需要協助的面向，是在發展品牌與拓展市場上，因此育成中心就盡量提供這方面的協助，例如，育成中心除了幫昱程科技媒合更多通路商，並且也積極透過爭取各種國內外獎項，提高昱程科技產品在媒體的曝光率，打響該公司的品牌知名度。



紡織產業綜合研究所
產業服務及資訊部主任 徐興雄