



從最夯的VR產業來談傳承與創新 - 交大計控61級校友李良猷學長與Realiteer創辦人李方煒專訪
整理:林霽楨

〈交大幫幫忙〉—主持人林宏文學長



Realiteer創辦人李方煒，原本是夢工廠的特效動畫師，參與過《史瑞克》、《馬達加斯加》等系列動畫，2015年，他成立開發虛擬實境產品的公司Realiteer（結合Reality和engineer，意指生產製造Reality的一群人），寫遊戲App和畫辨識圖卡。使用者只要有手機和像Google Cardboard的簡易顯示器，就可以很容易地體驗最近很夯的虛擬實境（VR）。

目前擔任美商雙偉通聯（V2Plus Technology）公司亞太區總裁的李良猷，曾擔任精業，光寶與國眾等等企業的高階主管，V2Plus目前已推出全球第一套能夠整合多方視訊會議、統合通訊協同作業、視訊監控及物聯網應用於單機智能整合通訊平台。如今已六十六歲的李良猷說，台灣資訊產業要轉型升級，不僅在傳統的通訊平台V2Plus，或是在現在最夯的VR產業的Realiteer，都仍有創新創業的空間與機會。

外行人也能生成VR內容

主持人：我們今天邀請到兩位貴賓，一位是交大傑出的校友李良猷學長，他現在在V2Plus擔任亞太區總裁，李學長也在精業，光寶到國眾等等公司擔任過重要的職位。另一位貴賓是李良猷學長的公子，Realiteer創辦人李方煒，Realiteer做的是現在最紅的VR，這是一家在矽谷創業的公司。

今天很高興邀請到兩位來跟我們分享VR，我們說現在是VR的元年，台灣不只有宏達電，還有很多創新的團隊在幫台灣打造VR非常重要的產品線，我們希望在不斷創新的產業裡讓台灣的ICT能轉型、升級成功。我們很高興看到台灣年輕一代創新創業的精神，是不是先跟我們分享一下Realiteer到底在做什麼？在VR上有那些應用？

李方煒：我們是一個剛起步的小公司，但我們的夢想蠻大的，我們想要把VR虛擬實境這個科技推廣給最多的人。VR方面我們都知道Facebook的Oculus在推硬體，HTC也在推硬體，但其實就像很多其他的科技，最後成功的關鍵都是軟體跟內容。因為我們想要讓入門的門檻越低越好，所以選用的是Google Cardboard這個最平價的虛擬實境平台。我們公司還很年輕，大概只有六個月，但我們速度很快，一開始先做了遊戲，在六個月中發行了三個APP，在Google Store上都有非常好的評價，也曾被Google選進他們的feature list。我們現在是把做內容的經驗、精華萃取出來做成一個平台，讓沒有電腦或藝術背景的人都可以用我們的工具來生成虛擬實境的內容，創造出一個社群，讓社群把技術推廣給最多的人，邀請更多人進入這個虛擬實境的社群。

主持人：就像剛剛講的，用Google這個平台只要你有手機再加很簡單的一個Cardboard，就是一個厚紙板做的裝置，和一個鏡頭，就可以享受VR的功能，在VR裡面你們做的是哪一個部分的content？

李方煒：應該說我們是做一個幫助你生成內容的工具，有點像是power point，它是表達你的idea的工具，而且用起來非常簡單，小學生也在用它做功課，我們希望這個工具可以像power point，即使是小學生，用手機或平板拖拉或選取，就可以生成他們自己的虛擬實境內容，表達他們的意見，或是說他們的故事。我們把生成內容的經驗做成這個工具，幫助更多人用VR說他們的故事。

兒子想玩泡泡 觸動創業契機

主持人：其實方煒創業之中有個很有趣的過程，你的兒子就是你第一個客戶，你幫他設計了一個玩泡泡的虛擬實境對不對？

李方煒：我一開始接觸VR是在卡內基美濃大學的研究所時，那時候的教授是虛擬實境的先驅，我們在学校裡實驗各式各樣虛擬實境的應用，但那時的虛擬實境裝置比較不portable，需要一個很大的天線，身上也要纏很多線，而且只能在定點使用。不像現在因為用手機就能進入VR，已經變成你隨手可及的產品、服務。

然後契機是因為原本我在夢工廠做特效，跟這個產業沒什麼關係，雖然學校有學過，有一天我的大兒子想玩泡泡，就像其他的兩歲小孩一樣，但我也不太喜歡讓他在家裡玩，因為泡泡水倒出來到處都會黏黏的，我又很怕他不小心把泡泡水喝下去。但是他說他真的很想玩，剛好我在做虛擬實境的實驗，我就做了一個在虛擬實境裡面吹泡泡的prototype，對他來說就像真正的泡泡一樣，玩得愛不釋手。後來我拿給一些朋友看，發現大人也愛不釋手，於是我又重新回想起學校學的東西，體認到虛擬實境的沉浸感有多強大。在合夥人的加入之下我們成立這間公司，找到一些天使投資人，有了初期的funding，開始做更多實驗。

主持人：而且你用的是最簡單的，手機再加上Google設計的Cardboard，他可以玩得很開心卻不用花什麼大錢。

李方煒：實際上硬體是其次，真正重要的還是內容。

網路時代 創業年輕化

主持人：我想訪問李學長，以前你也參與過很多計畫，現在看兒子的創業我相信你一定感受很深，跟我們分享一下你看到台灣現在IT資訊產業發展的現象和感想。

李良猷：我民國63年就加入資訊行業，到現在已經42年了，我任職過的精業公司，現在叫精誠資訊，已經從五十個人擴張到現在三千個人的規模，真的是與有榮焉，後來我進入了外商飛利浦，再到Origin做大中華區的總裁。

之後林行憲學長又邀請我到光寶創業，我們當時開了五家公司，但公元兩千年遭遇到網路泡沫化的影響，五個公司裁掉三個，剩下的兩個公司一個在台灣，一個在中國，到現在還是非常健康地營運。另外我自己本來就參加了中時媒體集團，這七年則在國眾電腦擔任營運長，後面這些公司都是非常健康賺錢的。

我在去年屆齡退休，今年已經六十六歲了，看我們台灣在四十幾年來從硬體王國開始，加入很多軟體software services，甚至走到物聯網，真的是相當有感觸。

再說到我自己的傳承，我有兩個小孩，李方煒他是台大畢業，在矽谷創業。第二個小孩李方碩他是交大資工系，資工研究所碩士畢業，現在在樂陞科技擔任行動遊戲的指導，也參與了自製遊戲：Lost Kid，打到外銷去。我自己的是用比較啟發式的教育，因為行業跟時代已經不一樣了，不能要年輕人一定按照原來的系統走，我們希望傳遞下去的是方法論或熱忱，把交大精神傳承下去。

主持人：學長你講得很客氣啦，你的兩個兒子其實都非常傑出，你看到他們創業的過程跟當年有什麼不一樣？你可以給他們什麼樣的幫助？

李良猷：當然很不一樣，因為現在是internet的時代，跟沒有internet的時代就有很大的差別，它打破了時間、空間跟地域，這個時候的創新已經不是以前的改良，我自己也發明了一個東西，有十個專利申請，但是基本上以前的做法都是一些改良。那現在是以internet的思維、物聯網的思維來顛覆整個行業，比方說以前計程車車隊用網路或手機APP來訂車，這是屬於產業的E化，但加入物聯網後，像Uber就不需要任何的計程車，每輛車子都可以變成計程車。又像Airbnb沒有蓋過一間旅館卻是全世界最大的旅館，完全顛覆了以前的思維。

這樣的顛覆帶給年輕人很好的機會，因為現在創業不像以前需要很大的資本、投資、風險、團隊，需要很多時間，現在可以迅速成功。我寫過一篇文章叫做〈英雄出少年〉，比爾蓋茲二十幾歲創業，Mark Zuckerberg更年輕就創業，現在最年輕的是Palmer Luckey，Oculus Rift創始人，十九歲就創業，今年也不過二十一歲，Facebook已經用二十億美金買下公司！

我想方煒做的VR很重要的意義在於，如果這個東西非常高端，是只有有錢人才玩得起的超跑，這樣普及率很低，如果變成小孩子也能夠玩，老少咸宜，這樣東西就有可能變成一個community。這個影響正是我相信Facebook為什麼要花這多錢來買一個這麼小的公司，甚至是東西都還沒出來的一個公司。

播放不受平台限制 將回台灣招募人才

主持人：李學長講到一個產品最重要的是要讓它能普遍地被使用，像我們可以嫁接在Google Cardboard，或是三星的Gear VR，請方煒跟我們解釋一下，我們怎麼樣利用這些平台APP的效益會更大？

李方煒：我的產品是做虛擬實境的平台，其中一個優勢，也是跟其他公司的區分點在於，我們產生虛擬實境內容之後在各大平台都可以播放，其實只要非常非常小的更改就可以在不同的平台播放。

主持人：可以在宏達電的平台上嗎？

李方煒：可以在HTC的Vive，可以在Play Station VR，可以在Oculus。

主持人：所以我們跟所有人都是朋友。

李方煒：以這個切入點我們發現蠻順暢的，因為沒有什麼實際的競爭，這點是我在矽谷的虛擬實境社群中常常看到的，因為我們的目標就是推廣虛擬實境，大家都是朋友和合作夥伴，大家在追求的都是Win-Win。

主持人：我知道方煒也準備回來台灣開公司，矽谷、台灣會同步進行，是不是跟我們分享一下在台灣打算怎麼做？應該也是又要再雇一些員工。

李方煒：細節還沒有非常solid，但是因為台灣最厲害的就是做prototype，我會需要這邊的人幫我們做硬體跟軟體的prototype，測試各式各樣的技術。

主持人：我們非常期待Realiteer這樣的公司在矽谷、台灣都發光發熱，帶動台灣的科技業轉型升級，要把產業升級到一個程度才能抵禦所謂的紅色供應鏈。

系出矽谷 心在台灣

主持人：我們一直在講VR，但李學長的V2Plus本身也是一個創新，之前我們也邀請同樣是交大學長的創辦人劉定先生來談過，我覺得V2Plus跟Realiteer都是在台灣轉型升級裡面非常重要的公司。李學長因為兒子的關係我想你對矽谷也有很多的觀察、接觸，跟我們分享一下你覺得台灣現在應該學習矽谷哪些創新的精神？

李良猷：我想我有幸參加台灣的資訊工業四十二年，我不敢說是什麼豐功偉業，但是確實很多公司都是成功的，不管外商或本地的廠商，像精業、精誠、國眾這樣子，但總是覺得台灣這些產業仍然有很大的成長空間。

我二十五年前創辦中華民國資訊經理人協會，我是這個協會的創會理事長，它是一個資訊長的協會，讓企業的資訊長分享經驗、互相交流，甚至國際交流，所以雖然資訊長只是公司內部的幕僚，但就算是鴻海、富士康，它也是靠表單流程，所以E化對管理是非常重要的工具。

我在屆齡退休後很榮幸有機會能跟我們交大，事實上也是同屆同學的劉定合作，他是1972年電子物理系畢業的，他們班還有高次軒，友訊的創辦人。我發現他們花了十年的功夫做出非常創新突破的平台，把Cisco、Avaya數百萬的機器人變成一個All-in-one很小的機器人，讓中小企業都用得起，達到雲端交換機的突破。我想這樣子的用心是不是應該讓他們真的在世界上發光發熱？所以我在退休之後仍然投入事業。

我們交大同學畢業以後到美國留學，進入美國很大的公司：Cisco、Avaya等等，把技術學到之後再發展自己的創新突破，這是矽谷精神，但我們有別於其他矽谷公司，核心科技雖然都在矽谷發展，可是我們是以台灣做基地，台灣不但是亞太的營運中心，還是全球營運中心。像V2Plus現在也打到波蘭、印度、俄國，我們還很希望跟更多交大校友合作，譬如說D-Link。

V2Plus它是video、voice、data三者整合的平台，Plus就是無限制的意思，比如說加上醫療就變成遠距醫療，其他像老年照護、教育訓練、校園安全……各行各業都得到，同樣地我認為這個ecosystem也可以應用在VR，方煒這個VR是一個tool，一個generation，這個平台如果跟外科手術配合，就變成心臟手術的模擬系統，跟滑雪的就可以教人家滑雪，所以跟行行業業，不管是教育或娛樂，都能產生很多很多應用。

主持人：我們V2Plus是系出矽谷，但是把重心放在台灣，用矽谷比較先進的研發跟台灣比較強大的製造能力整合起來。

李良猷：就像你拍電影一定要到好萊塢，搞金融就要到華爾街，要搞ICT就要到矽谷，可是我們還是念念不忘台灣才是我們的根，我們不但立足台灣，而且是希望從台灣出去做到國際行銷，就像雙A（Acer、Asus）或者D-Link這樣。

矽谷創業文化 根深蒂固

主持人：而且如果是好的東西一定要做得便宜讓大家能夠用，V2Plus有Cisco的品質，但用台灣的價錢。方煒你從台大畢業出國去念書，在矽谷工作的這段時間我相信你也看到很多創業家他們的精神、做法，是不是跟我們台灣的朋友分享你看到的？

李方煒：矽谷的創業文化真的非常地根深蒂固，而且隨處都可以看到，你走進咖啡店最常聽到的就是：「要做什么新發明？要做什么研發？要用什麼技術來解決？要做什么事情來改變世界？」「要改變世界」聽起來是有點空泛的理想，但其實我覺得每個創業家內心深處都想著這件事情，要做一件事情改善這個世界，或大小，但是都想要做一番改變。

主持人：其實你剛剛講的，兩歲的小嬰兒不要吹泡泡，直接用手機跟簡單的眼鏡就可以吹泡泡，就是一個改變世界的做法，也許它很小，可是它真的改變了世界。

李方煒：補充剛剛沒有講到的，我還看到教育的點在虛擬實境裡面，因為我的小孩兩歲的時候什麼東西都要往嘴巴裡面放，我嘗試跟他講細菌的概念，因為他看不到細菌，剛好虛擬實境是一個很好的視覺化方法，我就把細菌做成一個很大的怪物，我就跟他講你要用泡泡的水把怪物殺掉，就在這裡面看到教育的潛力。

主持人：李學長我想你應該與有榮焉啦，你的兒子幫你的孩子做了一個這樣的玩具，我們期待以後這樣的產品能夠發揚光大，不要只講到宏達電有VR，我們讓大家都知道Realiteer。今天非常謝謝兩位來上節目，也很高興又是一個非常好的傳承故事，我們真的很期待台灣有越來越多不同的世代都往創新創業的路走，一起提昇台灣的產業。

節目分享：http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2_1&ID=13085#

