

林宏文專欄

AI聲音革命！聆聽體驗與崛起中的聽損市場——英霸聲學執行長李鵬(電機93)專訪



英霸聲學科技成立於2016年，由兩位共同創辦人李鵬、簡伯翰，結合一群音訊演算法專家共同成立，推出的真無線藍牙耳機等聲學產品，至今已累積二十餘萬人的使用者。英霸聲學專精於聲學工程、數位訊號處理演算法與軟體整合，目標使命是重新定義聆聽體驗，打破硬體與軟體的束縛，透過自家的專利技術，來釋放聲音的潛力，讓使用者能輕鬆的體驗聲音樂趣。

真無線藍牙耳機市場目前領導廠商都是世界知名品牌，例如蘋果、三星、索尼及小米等，英霸聲學從台灣一家小公司崛起，並以XRound為品牌名稱，如今在台灣市場的前销售量可以達到第六、七名。可以說是小蝦米對抗大鯨魚的代表。英霸聲學最初從群眾募資開始，第一筆訂單為3000個，至今每年業績幾乎都以倍數成長，在站穩台灣市場後，也進軍日本及香港等地，希望將品牌力量傳達到全世界。

主持人：英霸聲學於2016年底開始創業，這幾年都是快速成長，營收可以做到一億，請您分享一下在市場方面的布局規畫？

李鵬：我們公司是以創新音訊跟創新聲學技術為核心，「無線藍牙耳機」是可以發揮我們專長的一個舞台，像我們的一個產品線，是用群眾募資的方式募了大概兩千多萬的金額。除了硬體產品以外，我們的APP可以搭配我們的無線藍牙耳機，可以丈量測到使用者的聽力。我們可以根據使用者聽力的狀況，可以提供他個人化跟客製化的聽感，這是其他品牌所做不到的。

主持人：這個創業題目跟您自己過去經驗有什麼聯結？

李鵬：其實我小時候本身就是學音樂，我是吹小號的，因為修課的關係，就修了滿多跟聲音處理相關的課程。最讓我著迷的是，我們在處理DHP的過程中，如果我們用C來寫CODE的產出，它對於聲音的變化，就是讓我著迷的地方，而我研究所就主修音源辨識。

在智慧型手機普及之前，2011年到2015年我在TomTom公司服務，做的是所有在導航上面有關Audio的所有功能，像是語音辨識、語音導航、藍芽免持、濾雜訊等等相關工作，包含產品到如何導入量產以及品質維護。隨著手機漸漸普及，自己有了一些音訊相關演算法的經驗跟基礎後，我們就希望能夠把一些創新的概念，透過公司成立，讓使用者的聆聽體驗能夠有被關懷的感覺。

主持人：你們在聲音的領域擁有了哪些優勢？

李鵬：創業之前我們自己就開發了一個很特殊的演算法，可以讓雙聲道變成立體聲道的感覺，然後運用到空間音消除的一些技術，甚至在電競應用上可以讓使用者有聽覺辨位的戰場優勢，像很熱門的吃雞遊戲，Xround這個產品可以提供給聽者聽到背後的聲音等等，讓他能提前察覺，等到對方出現就可以先佔優勢。

主持人：目前的合作對象也包含馬偕醫院？

李鵬：對，因為我們的產品其實本身有一個很特殊的功能，就是可以透過智慧型手機上的APP，達到我們家的無線藍牙耳機，你就可以在一個相對安靜的場所，你就可以做你的聽力感測，不需要進到醫院院所的聽力實驗室裡面，就可以量到你的聽力準確。

我們根據每個人聽力重程度的不同，可以打造屬於他個人化的聲音，運用AI可以持續不斷繼續學習，每個人在來到我們聽力ID之後，有可能還會做一些微調，我們系統就會越來越了解使用者他所喜好的聲音是什麼。

主持人：聲音領域要面對的都是大型企業或是知名品牌，如何小蝦米力抗大鯨魚？

李鵬：「群眾募資」在我們公司創立初期是非常重要的平台跟資源，先得達到消費者的眼球，利用預購的方式，來協助我們去證明這個產品的市場性到底好不好，當時就是用預購先讓產品達到一定的規模，然後我們再投入去量產製造資源下去，對公司來說負擔會比較小。

也由於從群眾募資起步，所以對於電子商務跟網路行銷的掌握度比較高，這也是跟其他傳統音訊品牌有差異的地方，以傳統通路來說我們是名不見經傳的品牌，所以我們乾脆用直效的方式，用Facebook、Google或是海外我們用Twitter，把我們產品的訊息跟整個產品的頁面跟網站直接投射到消費者的手機上面。

在無線藍牙耳機領域我們的確沒有什麼條件可以跟大廠競爭，所以我們把重心放在「細分」的領域裡做到更極致，這是我們的方法，以電競為例，因為手遊的普及，真無線藍牙耳機跟手機的搭配是最適合不過的，如果我們能把延遲降到最低，把環境音效聽覺辨位做到極致的話，那天打手遊也是有很棒的體驗的。另外在運動領域，藍牙耳機很容易掉，所以我們設計的方式是如何讓他很穩固的戴在你的耳朵上面，對於人體工學跟耳機造型設計，以及對於防水防塵的耐用度，如何把防水等級做高等等。

主持人：聽力受損或是輔助產品的市場崛起了？

李鵬：我爸爸之前是鼻咽癌患者，因為放射性治療的關係，耳朵的退化速度很快，他配戴的助聽器，在當時大概二十幾萬，我常想東西怎麼這麼貴？

自然的聽損是隨著年齡，大概從六十歲開始，每增加十年，你的可聽頻率大概會少1000赫茲左右，但每個人會發現開始聽力衰減的時間不一致，甚至現在發現過度使用你的耳朵，也會造成聽力損失。之前職訓用程式做了一次聽力音節，我們發現現在中國二十歲到三十歲的人，聽力狀況跟五六十歲差不多，這就是一個警訊，智慧型手機會是筆電等等裝置的耳機普及且過度音量的使用，造成聽力損失的提早，而更麻煩的是聽力損失是沒有辦法回復的。

助聽器等設備很普及，價格是一個很重要的因素，另外一個因素是病識感，通常這件事情要發生在家人或週圍人才會感受到，我今天講話是不是越來越大聲，電視開的越來越大聲，或是溝通發生障礙等等，都會造成心理跟生理的負擔，如果這時候有聽力輔助裝置的話，當然會對生活改善有很大的幫助。

這塊在未來會有市場主要是因為美國現在在推行法案有關，以往助聽器都要專業醫師開立處方，這個法規通過以後，就可以讓藥師或是臨牀都可以購買合法的助聽器，助聽器並不是侵入式的醫療器具，所以只要取得相關的認證，有相關的技術、有相關醫療背景作為支撐的話，就可以開發新的產品出來，在藍牙耳機上面去啟動助聽的功能，我認為是一個非常適合的位置。

以往配戴助聽器，會覺得像是生病配戴輔助，會覺得自己是有問題，但是如果是藍牙耳機上面有這樣的功能，會比較隨性的，而且現在很多藍牙耳機除了降噪的功能以外，還有環境音透過的模式，我們去店面購物不一定要把耳機拿下來一種可以順暢的溝通，就是拜通模式所稱，透過模式進一步的優化，或是進一步的個人化，其實就算是聽力輔助的產品了。

主持人：分享一下國際佈局的一些想法？

李鵬：目前以等客顧來說台灣大概佔了70%左右，日本大概佔15%，香港大概5%，剩餘零星的像美國市場是今年才進去，所以成果還不顯著，目前看到市場比較有機會的，是如何將助聽的產品在無線藍牙耳機上面去作呈現，如何利用AI等方式，在上面轉換成最好的助聽能力，是非常重要的，這剛好也是給我們很大的發揮的地方。

上一篇：全球低軌衛星商機無限！台灣如何把握機會？——工研院產業顧問張鈺超副院長廖夢星(機電88)專訪

下一篇：陳季宇(諮政心理師)：你的照片不是你的照片！——談校園數位性別暴力

Join DrayTek, Vigor your life

居精品翹楚，易世界潮流
網通界的績優生

DrayTek

f LInk YU YU

Email: nctu.yosheng.editor@gmail.com
電話: 886-3-5712121#51472
地址: 新竹市大學路1001號信誼圖書館

© All right reserved 2020