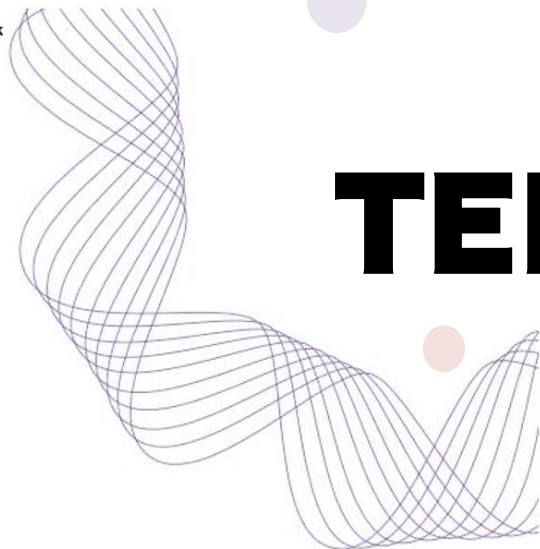




2026

TENews

秋季刊

發行人：段孝勤

總編輯：劉偉立

主編輯：游智閔、林彥穎、蔡捷

編輯：黃佩萱、杜明蓁



王克舜

【化學系 84B】

嘉正生技/諭泰生技

董事長

盡其在我；珍惜當下

目錄

會長的話	01
會務放大鏡	02
新會員介紹	03
封面人物-王克舜	04
Bio Health SIG	10
秋聚論壇 人物故事館	12

會長的話

各位親愛的學長姐、學弟妹們：

秋意漸濃，又到了感恩與豐收的時節。我們珍視每一次的相聚，更看重這份 TEN 清華人的「薪火相傳」。

在八月份的秋聚論壇，我們見證了跨越世代的共鳴：從資深學長姐回首創業路上的心理轉折與智權防禦，到 Young TEN 學弟們在 AI 賦能與半導體前沿的創新突破。這六段故事不僅是商業智慧的交流，更期望 TEN 友在挑戰中得以互相扶持。

同樣的，在 Bio Health SIG。鄭傑升董事長真誠地分享了醫材創業背後的資金考驗；更以過來人提醒大家，在走過高壓的創業歷程後，更要懂得重新照顧健康與陪伴家人。

本期的封面人物王克舜學長，則為我們詮釋了時間淬鍊下的真實價值。學長的豐富歷練告訴我們，專業固然可以學習；但「信任」與「真實」才是時間留下來的最高價值。他也將累積的經驗化為提醒與連結，猶待有緣人來結緣。

本季我們也歡喜迎接 5 位新血加入。接下來，新竹與中南部微聚，以及年度盛宴「2026 TEN 台北年會」將陸續登場。期待能再次看見各位熟悉的身影，重溫校友情誼，讓我們在 TEN 繼續相伴前行！

敬祝 身體健康 闔家平安

2026 年 9 月

段孝勤

會務放大鏡

【TEN 活動預告 – SIG Deep Tech 品飲活動】

- 活動時間：2026. 10. 3 (六)
- 活動主題：當釀酒遇上 Deep Tech
- 活動地點：熱蘭遮酒廠 Zeelandia Distillery (臺南市南區彰南里新愛路 2-5 號)

【TEN 活動預告 – TEEC 上海年會】

- 活動時間：2026. 10. 16 (五) ~ 10. 17 (六)
- 活動地點：上海張江科學會堂

【TEN 活動預告 – 中南微聚】

- 活動時間：2026. 10. 24 (六)
- 活動主題：台中鈴蘭通納涼散步聚
- 活動地點：台中

【TEN 活動預告 – 2026 TEN 台北年會】

- 活動時間：2026.11.20 (五) - 11.22 (日)
- 活動主題：文化娛樂新紀元 | 科技驅動內容、體驗與產業未來
- 活動地點：台北士林萬麗酒店
- 報名連結：<https://forms.gle/JBNBhavpeA6fkjXW8>

新會員介紹

WELCOME to TEN

		
<u>蕭志弘</u> 【財金 24G】 新墨科技 營運長	<u>簡亦汝</u> 【材料 96B、98G】 天隆能源 總經理	<u>洪維國</u> 【工工 86G、05D】 中華精測 董事長

	 Young TEN
<u>王永達</u> 【原科 05G】 中華開發資本 董事總經理	<u>潘濟群</u> 【動機 10B】 LuminSense, Inc CEO

封面人物 王克舜

訪談：林彥穎、黃佩萱
撰文/編輯：林彥穎、黃佩萱

走得夠遠，更懂得把經驗留下來 ——王克舜學長：從理解自己，到理解企業與人

這一季的人物專訪，我們走進位於南港的國家生技研究園區，這是一個與「時間」有著多種不同關係的地方。研究者日復一日地埋首於實驗，專注於一項技術、一個分子，或一個尚未解開的問題，往往需要經年累月的淬鍊，才能從細微之處尋得突破。有人向生命的微觀深處探問，也有人在一次次失敗與驗證之間，等待一個答案浮現。



▲ 王克舜學長

本期的封面專訪人物——王克舜學長，走過的路，恰好是另一種尺度的時間。從化學系畢業，進入美商企業貝克曼儀器（Beckman Instrument）公司，從第一線業務工程師做起；十二年的英國卜內門化工公司（帝國化學工業公司 Imperial Chemical Industries, ICI）歷練，讓他走進中國市場，也看見大型企業如何運用資本、人才與資源進行布局等不同層次的公司決策過程；之後進入中石化(1314)，親歷企業低谷、重整與資本市場的風雨；再到臺聚(1304)、循環經濟，以及如今的生技新創。

經過多次職涯轉換，學長習慣把視線從一個問題拉遠一些——看見技術之外的市場，看見市場背後的企業，也看見企業如何善用資源及人才進行佈局。或許正因如此，坐在這個以研究為核心的場域裡，學長談的並不只是生技。他更務實地談技術如何走向市場，企業如何做選擇，人在團隊裡如何各盡其才，也談一個人走過多年歷練之後，什麼才是真正能夠留下來的東西。

雖然走過如此豐富的職涯歷練，學長本人卻始終保有一份輕鬆自在。

「咖啡就不用了，我今天的額度已經用完了。」訪談一開始，學長笑著說。

原來年輕時的他喝咖啡幾乎沒有節制，一天八杯也不在話下；直到年紀漸長，

健檢時醫師提醒咖啡因還是少一點，他才請秘書幫忙「把關」。或許，歲月在學長身上留下的，並不是一種歷盡滄桑的重量，而是一份看事情愈來愈透徹的從容。談起工作，他總能從一個細節拉開視野；談到自己，卻很少把功勞放在自己身上，談話間偶爾還帶著幾分自我調侃。

從父親身上，看見人生的選擇從來沒有太晚

談起成長，王克舜學長提到父親是一位退伍軍人，後來成為國小老師。三十九歲那年，獲得公費進修機會，從高雄北上，進入臺灣師範大學成為全職學生。白天上課，晚上則兼差擔任家庭教師，貼補家用；完成學業後，又繼續攻讀碩士。對學長而言，父親一直是他最重要的人生榜樣。父親沒有用許多大道理教導孩子，而是以自己的生命示範，讓他看見：即使已經肩負家庭責任，人生仍然可以不斷學習，重新為自己做新的選擇。

這份「Never be too late! 只要願意學，人生永遠不嫌晚」的信念，也成為學長日後面對每一次轉折時的底氣。二十多歲進入 ICI，三十多歲轉進中石化，之後進入臺聚，後來又走進自己幾乎陌生的生技產業。每一次轉換，都是離開熟悉的位置，重新學習、重新定位自己。或許從父親身上，學長很早便看見，人生並不是走到某個階段，就只能安於既有的身分；只要仍然願意向前，任何階段都可以成為下一段人生的起點。

清華給予了知識探索之外更珍貴的機會 — 開始認識自己



▲ 王克舜學長(中)返校接受理學院傑出校友表揚

回憶起清華時期，學長當初選擇化學，是因為喜歡有色彩、有變化的化學實驗；真正進入化學系後，卻發現課程中有大量理論與物理化學，與原先的想像充滿落差。大二時，他擔任系學會學藝股幹部，因緣際會主持李遠

哲院長的演講。現場提問者請教李院長，如何保持情緒穩定讓學習上的表現平穩，當情緒低落時有沒有什麼方法可以很快恢復情緒、繼續投入研究？李老師沉默思考了一會兒，卻笑著說，他自己從來沒有這個困擾，也不太明白為什麼那麼多學生會有這樣的情緒。

這個回答讓學長開始思考：也許，研究人員能夠長時間安定地與研究項目相處，從「物」的探索中獲得滿足，本身就是一種特質；而自己真正感到自在的，反而是與人的接觸、溝通與互動。這個念頭，也讓他逐漸確定，自己並不適合走學術研究的道路。到了大三，他甚至曾認真考慮是否休學。當時一位熟識的老師只問他：

「你要想想，是你不喜歡，還是你念不下去？」一句話，讓他在選擇離開之前，先重新釐清自己。最後，他決定留下來，把清華念完。

多年後談起這段經歷，學長對清華始終有一份感謝。清華留給他的並不只是專業知識，更是開始辨識自己、理解自己的契機。而這份認識，也在學長的職涯裡逐漸變得清晰。學長說：「我不一定要成為最懂技術的人，卻可以成為理解技術、理解市場，也理解人與人之間如何合作的人。」



▲ 化學 84 級同學會



▲ 隨校友總會至金門參訪

真正的管理，累積的是做選擇的能力

離開第一份醫療器材的工作後，學長進入 ICI。十二年間，他從銷售工程師一路走到工廠業務經理、亞太區經理，北京首席代表，再到中國分公司代理總經理。不斷在不同位置中拓展視野。尤其在北京任職期間，面對的不只是產品銷售，更包括中國市場、政府部門、跨國投資與團隊管理。從化學品、技術授權，到工廠甚至整體企業的投資與交易，他逐漸理解到：生意的標的可以不同，但背後真正需要判斷的，始終是價值、需求與資源如何配置。

這也形成學長後來經常談到的「Feature」與「Benefit」：技術優勢只是起點，市場真正關心的，是這項技術能解決什麼問題、創造什麼價值。對企業而言，重要的從來不只是「能做什麼」，更要先想清楚「什麼值得做」。

三十九歲進入中石化時，公司正處於低谷，曾連續二十四個月、每月虧損約三億元，負債比超過八成，股價一度跌至兩元。接下來十二年間，他與團隊共同面對效率、財務、市場與企業治理的多重考驗。到了第十年，公司已連續兩年每月獲利三至五億元，負債比降至約兩成，股價也最高回到 48.5 元，也親歷大型股權爭奪，看見資本、媒體、投資人與法律彼此牽動的複雜局面。這段經歷讓他更深刻理解，管理不只是把事情做好，更是在複雜局面中做出選擇，並在問題發生以前看見問題、做好準備。真正好的管理，往往因為危機沒有發生，而難以被看見。



▲ 春節後開工，學長與中石化研發團隊合影

離開中石化後，學長進入臺聚，進一步接觸大型集團與產業投資，也參與福建古雷半島的重大投資案。在臺聚的十年歷練中，他開始思考循環經濟，只是當時臺灣的產業與法規條件尚未成熟，相關構想難以持續推進，雖然如此學長至今仍憑個人理念，持續推動以熱裂解技術用化學回收方式處理廢塑膠，實現同時降低二氧化碳排放及環境中廢塑膠堆積的問題，希望為拯救地球盡一點點心意。其後，因清華師長與學弟牽線，學長走進自己幾乎陌生的生技領域，也開啟了另一段截然不同領域的相遇。



▲ 由學長代表台方主談、資本額三百億人民幣（約45億美元），台陸5050合資的福建古雷石化揭牌，與陸方談判小組成員合影



▲ 學長代表台聚公司受獎

進入生技後，學長坦白地說：「我對 biotech 幾乎不熟。」但他知道自己能貢獻的，正是技術之外的公司營運、商業策略、募資，以及投資人與技術團隊之間的溝通。為了補足專業，他重新買書、閱讀免疫學、腫瘤學等相關資料；加入嘉正生技與諭泰生技的管理團隊，學長一方面參與 Pre-A、A 輪募資，協助兩公司與外部資源建立連結；另一方面，也逐步思考企業成長所需要的組織能力，從 BD、CMC 到財務、稽核等不同專業人才的配置，讓團隊不只擁有好的技術，也逐漸具備走向市場與長期發展所需要的完整能力。



▲ 學長在新加坡代表嘉正生技與 ASTAR (新加坡科技研究局) 簽署合作與授權協議



▲ 諭泰生技參展 Bio Asia Taiwan

一路走來，學長看到技術型新創最現實的問題：技術者往往想把能做的都做了，但真正稀缺的，往往不是資金，而是創辦人能夠專注在核心事情上的時間。

「最缺的不是錢，是時間。」

當資源不足以同時推進三個產品，就必須先選擇市場較大、進度較快、風險與障礙相對可控的方向，先證明一個，再走下一個。從 ICI 到中石化，再到臺聚與生技，學長累積的或許不只是不同產業的經驗，而是在不同尺度的企業裡，看懂問題、辨識價值，並做出選擇的能力。

信任及真實，是時間留下的答案

談到一路走來，真正能夠留下來的的是什麼，學長特別提到一個英文單字：「reputation」。對他而言，這不只是名聲，更是一個人經年累月與世界相處後，時間替他留下的註腳。專業可以透過學習累積，職位也會隨著人生階段而改變，但一個人是否值得信任，往往只能交給時間。



▲ 嘉正生技辦公室喬遷

沒有把握的事，他寧可不說；即使有十分，也不會把話說滿。對他而言，一旦說出口，就必須是真的。正如學長所說：「真的假不了，假的真不了。」

走過不同的產業與人生階段，學長對自己的理解，也逐漸從「我能證明什麼」，轉向「我在哪裡能真正發揮價值，並貢獻自我價值」。他開始更清楚自己的能力邊界，也更願意把不屬於自己的位置留給更適合的人，將多年累積的經驗轉化為提醒、連結與協助，讓有心、願意成功的人少繞一些彎。

這樣的精神，也在 TEN 的每一次相遇中持續發生。共同的清華經驗，讓彼此之間多了一點信任；而當信任逐漸累積，交流便不再只是人脈的交換；曾經受過幫助的人，也可能在某個時刻，成為別人的支點，這也正是 TEN 在不同世代的學長姐、學弟妹間傳承的價值所在，也正是一個社群能夠歷久而不散，讓經驗跨越世代、在人與人之間持續流動的根本。

Bio Health Trans SIG

撰文：廖時雍

編輯：杜明榮

「如果一項產品二十年都不必改款，會是什麼樣的產業？」這個看似輕鬆的觀察，成為鄭傑升董事長從竹科跨入醫療器材領域的重要契機。2026 年 7 月 31 日，由陳怡君學姊籌辦的 Bio Health SIG 邀請「心誠鎂行動醫電」共同創辦人暨董事長／總經理鄭傑升，與 TEN 夥伴分享他從科技業工程師、連續創業者，到帶領公司進入資本市場的十二年歷程。

鄭董事長畢業於臺大造船系，曾任職友達光電，並赴美擔任 Apple 專案的技術對接窗口。離開科技大廠後，他在第一次創業期間接觸到篩網式霧化器，發現產品雖具有市場潛力，卻因良率不足而難以量產。憑藉過去在電子業累積的電路設計及供應鏈經驗，團隊將良率從不到六成提升

至九成以上，首年在美國出貨量即突破百萬套。這次成功也讓他看見，台灣擅長的機電整合與量產能力，在醫療器材產業同樣能創造難以取代的價值。

然而，真正投入生醫領域後，他才發現醫材創業遠比想像中複雜。消費電子可以快速改版，醫療產品卻必須經過法規、驗證及臨床使用的層層考驗；不同專業團隊之間，也常因缺乏共同語言而增加合作難度。公司成立初期，四位創辦人共同投入約新台幣一千多萬元，僅完成可供投資人理解的概念驗證，後續仍須持續募資，才能一步步走向法規認證及臨床應用。鄭董事長也坦率分享，公司曾因投資款延遲而面臨資金缺口，甚至由他以個人積蓄墊付員工薪資。這些過程讓現場更具體地理解，生醫創業不只有技術理想，背後更是對資金、時間與風險的長期考驗。

心誠鎂目前以連續式霧化及智慧型呼吸偵測兩大平台為核心，專注解決高價值藥物的遞送問題。鄭董事長特別說明，公司關注的是「呼吸道給藥」，而不僅限於「呼吸道疾病」。透過篩網式霧化、微結構設計、感測器與呼吸演算法，裝置可因應生物製劑、大分子藥物及其他不易處理的藥物，並依照病人的呼吸狀態調整給藥。對藥廠而言，一項好的裝置不只是容納藥物的硬體，而是影響療效、臨床成功率與病人使用意願的重要環節。



▲「心誠鎂行動醫電」共同創辦人暨董事長／總經理鄭傑升

這項技術也發展出獨特的商業模式。新藥從研發到上市往往耗時十年以上，上市時原始專利可能已所剩不多；若能將藥物與專屬裝置結合，便有機會改善使用體驗、提升治療效率，並形成新的藥械組合專利。心誠鎂因此不只銷售霧化器，也與國際藥廠共同進行客製化開發，透過技術授權、開發費、長期供貨、耗材收入及藥品銷售分潤等方式，建立較長期且可持續的合作關係。部分客戶甚至以五年至十年的採購條款提供合約保障，讓醫材公司能在漫長的產品週期中逐步累積穩定收益。

簡報結束後，由廖時雍學長接棒主持對談，從創業動機、早期募資、授權架構與國際合作，一路追問到公司上市後的真實生活。現場會員也加入討論，關注藥械專利是否必然帶來市場成功、大分子藥物的吸入應用，以及非生醫背景的團隊如何說服投資人。鄭董事長認為，跨域並不是缺點；只要能清楚證明原有專業如何解決產業痛點，造船系的流體力學、電子業的良率管理及機電整合，都可能成為產品最重要的競爭優勢。



▲ 廖時雍學長與鄭董事長對談

活動最後，話題從公司經營回到創業者本身。鄭董事長直言，若只從收入與財富衡量，他並不鼓勵創業；上市也不等於突然擁有更富裕、更輕鬆的生活。對他而言，走過高壓的創業歷程後，更重要的是重新照顧健康、陪伴家人，並為長期消耗的身心充電。

這場對談沒有把創業描繪成一路向上的成功故事，而是呈現技術、資金、信任與個人選擇彼此交織的真實樣貌，也讓與會者看見：一家醫材公司能夠走向國際，靠的不只是創新產品，



▲ 陳怡君學姐致贈感謝狀

◀ 活動圓滿結束大合照

秋聚論壇《人物故事館》

撰文：郭晏瑜、杜明蓁

編輯：杜明蓁

本次秋聚「人物故事館」於8月15日於竹北喜來登飯店舉行，共有近70位會員與來賓參與。活動邀請到「2位資深會員 + 4位 Young TEN」黃金陣容，領域橫跨智慧財產、心理韌性、社群直播、材料時尚、半導體檢測與 AI 工作流。兩代創業家齊聚一堂，從二十載的商戰智慧到新世代的實戰觀察，共同交織出精彩的傳承篇章。

李彥慶：智權佈局 | 專利是精準打擊的武器



▲ 李彥慶學長（動機 95G）
博拓國際智權集團執行長

博拓國際智權集團今年邁入 20 週年，李彥慶學長以人生三次重大轉折，生動詮釋了創業者的冒險精神。從研發跨足專利、從基層躍升創業者，他始終抱持「能為產業界多做些什麼」的初衷。談及創業風險，學長幽默地比喻：「想創業就先做再說，太清楚反而做不成。」

談及這段二十年的淬鍊，學長特別分享了人生旅途中的幾段關鍵轉折。從最早期的研發工程師，因為覺察到工作的重複性而毅然跨足專利領域，展現了他對突破自我舒適圈的渴望。在創業初期，面對四個理工男無人懂得財務管理的窘境，他特別感謝身為北大經濟碩士的妻子放棄原本大好的職涯前景，親自接管公司帳務。兩人從夫妻變身為事業夥伴，過程中難免經歷摩擦與挑戰，但透過共同修習氣功，雙方學會了互相調整與身心平衡，成為支撐彼此最強大的後盾。而在專業知識的分享上，學長進一步將專利生命週期從前期的「申請佈局」、「管理營運」，一路剖析到業界公認最困難的「價值化」階段。他強調，專利並非「越多越好」，而是要「夠好用、具關鍵影響力」，只有將無形的智權轉化為具體的商業競爭力，專利才能真正發揮出「飛彈級」的戰略威懾力。

學長也特別感謝 TEN 學長姐與清華創業車庫一路以來的支持，期盼這份提攜之情能持續傳承。

柯歷亞：心理韌性 | 在逆境中長出的溫柔與強大

因近期一通關切友人身心狀況的電話，Ivy 學姐臨時將講題改為「心理韌性」。擁有教育輔導諮商背景的她，將 17 年的創業歷程濃縮為三堂韌性課：首先是「提升對未知的耐受度」，培養隨機應變的底氣；其次是「當世界停擺時，先做能做的事」；最後，也是最艱難的一課——「求助本身就是韌性的一部分」。



▲ 柯歷亞學姐（教育 05B）光焱科技董事長

回顧這十七年的創業歷程，學姐的起點其實並非傳統的商管或工程背景。曾就讀竹教大教育輔導諮商組的她，在面對流浪教師的時代挑戰時，選擇與出身清華電子所的先生攜手跨入太陽能產業，並將諮商訓練中培養出的「同理心」，巧妙轉化為業務開發時的利器。演講中，學姐更深入刻劃了韌性修煉的真實面貌：2020 年疫情導致營收瞬間歸零，她選擇「化被動為主動」，透過積極為客戶籌措防疫物資來安定身心；而 2021 年面對親信背叛與營業秘密竊取的毀滅性打擊，這場風暴曾讓她陷入極大的身心折磨，但她選擇誠實面對自己的脆弱，主動尋求醫療專業協助。走過這段幽谷，當她日後再次面對司法訴訟的漫長煎熬時，已能展現出從容淡定的強大氣場。

學姐以切身之痛提醒在座的企業家：高學歷與高社經地位從來就不是心理健康的免疫針，真正的強大，是跌倒後仍願意重新站起，並懂得在恐懼中溫柔地接住自己。



▲ 秋聚大合照

Young TEN 分享(一)

黃羽銘：社群經濟 | 重塑消費決策，締造變現奇蹟

帶領團隊連續兩年奪下台灣社群直播電商營業額冠軍的黃羽銘學長，將演講現場化為極具感染力的直播秀。他精準拆解直播「人、貨、場」的核心門檻，點出直播的本質是「社群內容經濟」。透過限時限量的心理暗示與極高頻的決策節奏，一晚可創造多達 80 次購買決策，遠超實體零售。



▲ 黃羽銘 (電機 12B) 羽軒總經理

目前，團隊更導入 AI 分析四百萬筆交易數據，打造穩定轉單的節目模組，展現極高的廣告投資報酬率。「跑業務最大的門檻，是根本見不到客戶。」羽銘學長表示，如今他們甚至可以把「能轉單的內容供應給更多同業了！」

Young TEN 分享(二)

洪晨耘：永續時尚 | 以材料科學顛覆鞋履體驗



▲ 洪晨耘 (物理 07B) 吉豐無限品牌總監

物理系畢業，當了十年科技業工程師的洪晨耘學長，2020 年從科技業工程師轉戰時尚圈，將材料科學的嚴謹帶入慢時尚品牌 PROJEXT。六年來，品牌創下十萬雙銷量並開設十二家實體店。

他分享了獨特的市場切入策略四個步驟：尋找差異化材料、以科學語彙溝通（例如「半導體鍍膜抗 UV」）、透過群眾募資進行零庫存驗證，以及快速蒐集消費者回饋。學長堅持「賣一雙鞋，種兩棵樹」的永續承諾，並預告將於 2026 年底推出結合複合機能材料的「科技助眠睡衣」，精準切入新興藍海市場。

Young TEN 分享(三)

黃旆齊：先進檢測 | 直擊半導體晶圓製程最核心

源自清華實驗室的亮紫科技，專注於門檻極高的半導體「先進製程前段」光學晶圓缺陷檢測。黃旆齊學長指出，隨著 AI 算力需求爆發，「製程控制」在半導體設備支出佔比已逼近 17.5%。面對 15 奈米以下的微小瑕疵，團隊以極紫外光技術兼顧檢測速度與解析度，建立強大技術壁壘。學長特別感念 TEN 創業車庫的早期輔導，並強調「團隊」永遠是公司最核心的資產。



▲ 黃旆齊 (電機 10B; 光電 12G, 19D)
亮紫科技執行長

Young TEN 分享(四)

呂立揚：AI 賦能 | 終端機時代的極致工作流



▲ 呂立揚 (電機 11B)
Owl3D 共同創辦人暨執行長

曾是 Apple Music 創始成員的呂立揚學長，如今致力於「讓 3D 走進日常」。除了將好萊塢級 3D 轉製技術平民化，他更分享了震撼全場的「AI × 終端機」工作流。其 8 人精簡團隊透過 AI 生成百分之百的程式碼，並讓 CLI Agent 直接操控終端機服務，達成多任務並行。透過 MCP 對接與共用記憶架構，打破了傳統職能邊界，完美展示了新世代新創如何用 AI 將產能放大十倍。

結語：連結、分享、成長與傳承

六段精彩絕倫的故事，橫跨不同世代與產業，卻有著共同的核心精神：在挑戰中學習，在未知中突破，並以熱情回應社會需求。感謝講者們的無私分享，以及學長姐們的熱情參與，這正是 TEN 一直珍視的「薪火相傳」。願我們都能不畏挑戰，勇敢選擇心之所向。