

創企助抗疫

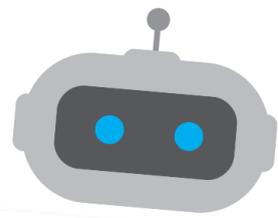
之遙距教授

全球製造業在疫情下出現重大危機，關鍵問題就出在「人」身上，始終機械仍然需由人手去操作，更遑論機械出現問題需要維修，防疫限制加上地點偏遠等因素，師傅們「一來一回」往往需要數天甚至更長時間，大大影響工廠生產的效率。本港初創公司 CYCLPS AR (視閱) 看到這方面的短板，將機械維修行業「搬上」平台，機械維修師傅只需帶一部手機便可以遙距維修機械，即使疫情大流行仍能保證工廠的生產力。

◆香港文匯報記者 黎梓田

疫情下師傅不能來

機械維修靠遙距



概念來源

「試過一日內為此要去五個城市，例如由深圳去香港，香港去上海及蘇州，最後再回去東莞，原因就是他們生產線有一些技術上問題，連工程師也解決不到，因此要蕭子聰『飛來飛去』幫手解決。」



◆ CYCLPS AR(視閱)聯合創始人及首席執行官蕭子聰(左二)的公司自2021年加入了數碼港培育計劃。

用AR技術 如有師傅在旁

CYCLPS AR(視閱)聯合創始人及首席執行官蕭子聰從事汽車製造業已經超過二十年，最初在外國車廠工作，後來因緣際會常有機會到訪內地車廠，當時正值汽車製造業高峰期，很多車廠要轉型升級，進行工業自動化等。在這段迅速發展的時間裏面，蕭子聰看到一個「短板」，就是工廠使用新技術後，機器出現問題後，沒人在現場指導會怎麼樣？

曾接連來往五個城市維修

蕭子聰本身的工作是為工廠提供生產線，工廠引入新技術或新生產線後，工人要學習新機器的操作，工程師亦要學習機器的緊急維修及程序修正，他以往是以小組形式做培訓，向他們教授指導，令他們熟習使用新技術或新機器。為此，他曾經試過一日內去五個城市，當日由深圳去香港，再由香港飛上海及去蘇州，最後再回東莞，原因是客戶的生產線有技術問題，連工程師也解決不到，要蕭子聰「飛來飛去」幫手。

隨着客戶增多，發生技術問題如果都要親自實地地解決，任何人都會吃不消。蕭子聰當時就有一個想法：如果將維修方面的操作，通過一

個遙距的方式去傳授給現場的人，讓他們幫手去解決，就可大大提升效率。於是，他便着手跟中學的師兄弟一起去研發相關產品，並成立 CYCLPS AR。而這兩年多的疫情，差旅不便，印證他當初的想法確有先見之明。

師傅使用AR手把手指導

公司名字中的「AR」正是使用「擴張實境」即AR技術。蕭子聰公司目前主要有兩種產品，第一個是通過採用AR技術，將一些技術方面的資訊，通過一個實境的方式傳遞給有需要的人使用。此產品目前仍處於研發階段。

他指，傳統上無論是生產線或工程，很多時候都是通過一些文件及說明書讓工人熟習，又或是通過課堂去傳遞技術資訊，但這種傳授方式，學員未必能馬上掌握，到實踐時往往手忙腳亂，不能解決問題。而使用擴張實境，工人可以用AR裝置，例如眼鏡或手機，即時就可以一邊做，一邊獲取資訊，連遠在外地的師傅，都可手把手指導工人，實現遙距維修。

公司另一項產品就更為廣泛的遙距診斷平台。在遙距診斷平台，只要現場有人，兩者就可以透

過手機對接，讓師傅不需要到現場，亦可即時見到現場情況，例如檢查工作程序出現了什麼問題，並交代現場的人去解決。該產品的目標客戶主要有兩種行業，建築業及製造業。建造業包括建築公司及建築機械供應商，製造業則包括有生產線的工廠，以及工業自動化設備的供應商。

疫情催生遙距診斷平台

蕭子聰指，雖然相關產品未正式推出市場，但受惠疫情，開局不錯。公司已與日本小松集團的香港總代理合作，並通過小松機械去推廣產品，而小松機械的師傅亦開始試用公司的遙距診斷平台，去提供一些診斷及幫助，特別是疫情下，很多工地無辦法讓外人進入，而師傅也因工作繁重未能即刻到實地，當加上染病等個人原因亦無法到現場指導，該產品就可讓師傅以遙距診斷的方式，幫助現場的人解決技術上的問題。

蕭子聰補充，AR技術的應用場景其實十分廣泛，市場上推算AR技術應用在大中華及東南亞地區，到2025年市場規模約為800億美元，當中工業應用佔大約7%至8%，他相信隨着開發更多應用場景，未來相關服務的發展潛力十分巨大。

港建築機械師傅嚴重不足

香港建築業發達，每年都有大量基建上馬，建築機械的維修需求殷切。蕭子聰說，香港建築機械師傅其實十分短缺，大概只有60至80名，一個師傅平均要服務50部機械，比起國際平均一個師傅對5部機械，相差甚遠。就算有培訓機構願意提供課程，亦很少年輕人願意入行做機械維修。因此在建築機械師傅嚴重短缺情況下，遙距平台正好可以發揮到善用人手的作用。遙距平台同時還可以引入一些外地的師傅，紓緩本港建築機械師傅不足的問題。

蕭子聰表示，於第五波疫情中，公司因應很多維修師傅無法到工地，因此公司的診斷平台亦以免費開放形式予建築公司及建築機械公司使用，希望可以略盡綿力，為社會做一點事。

盼正常通關 開拓灣區市場

被問及公司未來的發展方向，蕭子聰指第一還是繼續做好服務，強化內部研發，例如做好程式的編碼，優化平台的操作，他坦言未來需要很多專業人才。至於另一個工作，蕭子聰直言非常期待香港能與內地正常通關，因內地正好有大量的生產基地，公司計劃未來在香港扎根之後，再進軍內地，希望可以拓展大灣區市場，例如汽車業重鎮佛山，家電製造重鎮深圳或者珠海等。

蕭子聰也提到，CYCLPS AR去年加入了數碼港的培育計劃，現在是數碼港培育公司之一，而數碼港為CYCLPS AR提供了全方位的創業支援，亦為公司日後的成長打好根基。

智能課堂一站式平台 疫下教學救星

概念來源

「現時不少教學中心均為中小企及自僱導師，即使希望採用遙距視像教學模式，亦面對很多行政困難，需重新建立預約上課及學生管理等系統。」

◆ Bull.B Tech 創辦人陳易希



有教育機構在疫情期間進行的調查顯示，老師及家長在疫情停課期間面對挑戰，包括老師幾乎或根本沒有教授網課的經驗，或在進行遙距教學時，他們不太能識別和支援學生的不同學習需求；家長擔心孩子在疫情停課期間，學習進度受影響。

自僱人士可免費使用3個月

「星之子」科創公司 Bull.B Tech 創辦人陳易希看準這個痛點，開發同時幫助教師、學生、家長甚至其他有需要人士的產品。Bull.B Tech 研發出「Classeck」一站式智能課堂管理平台，支援影片直播授課，以及預約課堂、付款等行政功能，更特別為中小企、面授課程的人士及自僱人士等，提供三個月免費使用，協助受疫情重創的人士維持生計，渡過難關。

具即時視訊教學功能的 Classeck，現已有多間學校使用。陳形容，現時不少教學中心

均為中小企及自僱導師，即使希望採用遙距視像教學，亦面對很多行政困難，需重新建立預約上課及學生管理等系統，而 Classeck 程式具備即時視像播放和會議功能。

權限設定免教學影片被轉載

陳易希表示，希望該程式能協助中小企快速變現至視像會議及遙距教學，導師亦可上載教學影片，該程式又可設定觀看權限，避免教學影片被人盜用或轉載。

Classeck 具實時傳送視像功能及處理行政系統，能一站式自助管理，由課程預約報名、通知學生、點名安排等行政工作，均由系統自動管理，導師無須花費大量時間處理行政工作，可減省行政成本，導師亦不用自行整理學生報名資料，應用程式可將課堂連結發送給學生，並向他們發送通知提醒上課。對於初次接觸視像教學人士而言，可說是入門級又方便好用的應用程式。

幫學生追進度 AI學習系統度身訂練習

概念來源

「疫情下不少學童學習進度受阻，主要原因包括家中上網速度慢、電腦設備不足以致網上學習不順利，又或者學生已積累很多不明白但『唔夠膽問』，甚至是學校『教唔晒書』。」

Find Solution Ai (FSAI) 創辦人及行政總監林苑莉表示，疫情下不少學童學習進度都受阻，主要原因一般有幾種，例如家中上網速度較慢、電腦設備不足以致無法順利進行網上學習，又或者該學生長時間在家學習已積累了許多不懂的地方但「唔夠膽問」，甚至是學校因疫情關係「教唔晒書」。

林苑莉觀察到本港的學生自新冠疫情出現至今，追趕學業很多時都要靠自學。因此，公司亦研發出兩種產品，第一種就是「4 LITTLE TREES」，是糅合AI人工智能與實時情緒偵測的學習系統，學生及家長可透過手機下載應用程式使用。

「4 LITTLE TREES」按學生能力提供適切的練習試題，針對學生的學習需要，提升學生學習動機及成就感。學生完成練習後可獲獎勵，為其人物角色作裝飾，增添學習趣味。系統以人工智能去偵測學生的反應，並

能觀察到在做功課的過程中有哪些不明白的地方，亦會為學生提供個人學習報告，家長可了解學生學習進度，為考試作好準備，提升學業成績。

教學影片方便翻看

為加強學生的網上學習，公司今年亦推出一個名為「chunks」的影片平台，如果學生做完題目有不明白的地方，參加「chunks」平台的導師就可以透過影片教學指導學生。而影片放上平台的好處是，學生一般對着老師有時「唔夠膽問」、「怕無臉」，即使是ZOOM教學也要問老師拿影片，因此「chunks」的好處就是，學生可以隨時翻看影片，避免因尷尬引致的麻煩。

另外，「chunks」另一大好處是，導師可以透過平台分享知識，賺取被動收入而且可以選擇「不用露臉」，平台本身只是收取少許費用，比起其他影片平台有一定吸引力。

林苑莉透露，平台裏面個別導師的年薪已接近百萬。林氏坦言自己也曾曾在「chunks」裏做「實驗」開設自己的頻道，不露臉僅靠聲音導航，在平台上載影片，幾個月就有1萬元被動收入。

為150間學校提供服務

林苑莉提到，數碼港的「敢創敢疫」行動與公司合作，向有需要的學童送出三個月免費課程，反應亦十分理想，相當多學生對平台感興趣；早前平台亦曾與香港電腦教育學會，推出電腦科的DSE模擬考試，參加的學校亦涉及逾百間。她透露，目前平台服務約150間學校，佔全港1,100間學校約13%。

公司未來會在不同學科作出延伸，其中一個重點會在東南亞拓展市場，例如推出托福英語能力考試的網上教學；而香港市場部分，她亦期望學校機構的用戶數量會有三成左右的增長。



◆ Find Solution Ai (FSAI) 創辦人及行政總監林苑莉