

# 眾力發電綠能共享～

## 綠點能創共同創辦人陳惠萍 & 馮嘯儒專訪

採訪撰文／林秀美

照片提供／綠點能創



陳惠萍以社會企業為理想模式創業。  
(攝影／彭玉婷)



馮嘯儒以轉化綠能為金融商品創業。  
(攝影／彭玉婷)

**陳**惠萍，從東海大學到臺大，一路念的是社會學，直到指導教授一個跨領域研究計畫，接觸到太陽能。博士論文即以太陽光電的在地使用為題，從社會學面向思考如何讓科技的應用更有社會價值。「臺灣是生產太陽能板大國而且是全球第二大輸出國，但在地使用卻非常之少，從這個弔詭的現象出發，我在想可不可以有更好的使用？

我也發現另一個很大的歧異點，那就是user通常被視為是產品末端的接受者，但從社會學角度，user是能動性的角色和行動者；而我的博士論文就是從一般民眾使用者的角度來思考。」

馮嘯儒，在臺大機械所研究的是提高太陽能效率的薄膜材料，畢業後第一份工作在電子業做專案管理，也做過電廠交易仲介，

「當時日本有售電，規模較大，我的想法很天真，只要在臺灣找到一個客人投資就算成功。透過長輩介紹名單一一去拜訪，一位業界前輩說願意投資30億，他問我電廠在哪？是我的嗎？我站在哪個基礎點來賣這東西？想也知道這麼大的投資怎麼會交給一個剛出社會的年輕broker？」他說他能接觸到的人都是一般人，而太陽能電廠投資門檻很高，一般民眾根本不可能參與，「但如果集合眾人之力一起買呢？我的商業模式很簡單，將太陽能產業轉化為一般人都能投資的金融商品，6-8%報酬率，對環境又有利。」

### 兩條平行線在2015交叉

莫拉克風災過後，2011年，惠萍到屏東研究政府災後重建工作，看見太陽能板種在農地上、魚塢裡，「養水種電」，給了她啟發。「我很感動，綠能科技在受災最嚴峻的環境下長出新芽，原來綠能可以更有社會或環境面的價值！」一年後，她展開了第一個行動，跟幾個朋友募資帶16位福島小朋友到屏東，讓他們看見如何從災難後重新站起來。在行動當中她又發現風險和災難所涉及社會不平等，這也啟發了她另一個思考：能源如何促進社會平等，資源分配正義如何把綠能科技的好處帶到弱勢族群。「我想做一件好事，但不是一次性計畫，而能永續自足。這時剛好臺大有一個創業競賽，我去遞案，摸索中看見所謂社會企業模式，非常符合我的想像。」



自家陽台就能發電，陽光伏特家讓小眾也能投資電廠，圖為海角一二號施工現場。

嘯儒則決定找100個人分享他的想法，「如果遇到理念相同的，就找那個人一起創業；縱使一個都沒有，彼此交換意見也可以讓構想更實際。前面10個人是我的家人，然後是任何場合遇到的人，就在第58個，遇到了惠萍。原來我們要做的事是一樣的！」一個站在商業立場，一個出於對弱勢關懷。2015年5月20日兩人第一次會面後就決定創業，6月1日團隊開會，不到兩個月，7月8日公司成立。並加入了第三位創辦人鄧維侖，負責網路平台。

### 綠能×社企＝綠點能創

公司取名為「綠點能創」，所經營的項目是「新能源互聯網」，如惠萍所期待，屬性是社會企業。「陽光伏特家」是他們的品牌，臺灣第一個綠能募資平台。透過網路平台結合群眾募資方式，推動綠能普及。嘯儒表示：「有兩個參與方式，一是投資，綠益

共享，持續20年6-8%內部報酬率的投資；二是綠能公益行動，持續20年放大1.6-1.8倍的愛心。看起來是兩個極端，但其實在同一脈絡下，不論是希望為自己帶來收入或為有需要的人帶來幫助，你的每一份投入都增加臺灣綠電比例並能為環境永續盡一份心。我們提供的是永續經營的獲利模式，讓參與的人都獲益。很多人以為社會企業是慈善機構，不全然是。我們的目的雖與慈善分不開，但有企業二字，需要發展自給自足的獲利模式，讓公司能存活。」

他們將太陽能產業轉化為每個民眾都可投資的創新金融商品，民眾可以選擇當電廠小老闆獲利，或者捐款透過建置太陽能系統，捐贈給需要幫助的弱勢團體，分享綠能的好處，不但對環境友善，還能做公益。第一個公益專案在桃園國際兒童村，名為「用陽光點亮孩子的未來」，由37位民眾小額捐款共35萬，每年可發電5千度，可為兒童村帶來至少維持20年的穩定收入。第二個專案在屏東生命之家，首次和地方政府合作，也是惠萍策略性串連的新嘗試。2017年有了第一個企業贊助，以及由地方政府和企業合作的特別專案在宜蘭，他們不斷推陳出新帶入更多參與者，也創造了更多可能性，這個惠萍口中創業以來一直吃土的社企，開始滾動起來。「我們不只做到社會價值，也做到環境價值，創造出環境、企業、社會弱勢和綠點能創『四贏』的綠色社會企業模式。」

兩年來共推出四件公益案，都獲熱烈回

應，特別是最近一次推案「屏東大同之家」為最大宗，金額550萬，2017年7月推出、9月即集資完成。這也是首度企業主動尋求合作的案子，台哥大捐出100萬元拋磚引玉，小額捐款為每人550元，集一萬人之力，讓大同之家未來20年每年可有一千萬元收入，倍加於捐款。誠如嘯儒所說：「社福單位缺少資源，更精確地說，缺少穩定可預期的收入來源，而蓋電廠，每兩個月有收入，是穩定的幫助，且比原捐款加倍，是放大的愛心；加上對環境友善，是非常有意義的事。」不僅公益案獲認同，電廠投資更受投資人青睞，每每案子甫一推出即造成搶購。

## 臺南擔仔一號不是麵

正所謂初生之犢不畏虎，嘯儒說，相對於從事太陽能產業的人，他們是非常不熟悉太陽能產業的，更不知道個中風險，所以敢創業。從第一樁投資案「臺南擔仔一號」在2016年7月推出以後，售罄速度越來越快，「500萬元推案預估一至兩個月完售，沒想到2017年7月4日上線，兩個半小時賣完，8月份推案7分半鐘，9月份推案兩分半，10月份首推一千萬案子，15分鐘售完。表示這個模式已經獲得民眾認同，本來我們不行，但因為你們可以！許多人會一再購買，像蒐集寶物一樣，這裡買一片，那裡買一片，拼起臺灣地圖。」

不過，在推出第一個案子之前，他們花了8個月預備。會這麼慎重，是因為「一



第一個投資專案「臺南擔仔一號」。

要確定財務不會有問題，二是讓平台可以順利啟動。平台上有三方，包括有屋頂的人、可以投資的人以及太陽能系統廠商能同時接上線。」兩人異口同聲表示，這是最煎熬的一段日子。嘯儒說：「剛開始找屋頂就有困難，要遊說屋主未來20年每兩個月電費收入10%，有專人安裝維修、甚至還會有一座涼亭，而這一切免費，如果你，聽到的第一個反應一定是『其中必有詐』。在電廠部分，投資人雖然覺得報酬率不錯，但這新公司到底靠不靠譜？而且系統廠商對我們新型態的募資也很有疑慮…，幾乎有半年的時間就在這三方周旋，很辛苦，有人走不下去就離開了。」眼看士氣快瓦解，「破窗效應」（一個窗破了其他窗也容易破）即將發生之

際，就在2017年6月，一位臺南的熱心民眾貢獻出第一個屋頂。這個屋頂讓44位投資人合資80萬元，啟動平台。

「因為這個案子我們有了44位投資人，他們發現陽台竟然可以有剩餘價值，就有人將他們家的屋頂提供出來，讓我們有屋頂可再觸及更多投資人，更多投資人給我們更多屋頂，更多屋頂就找到更多投資人。當這需求一波一波被放大後，最後一個邊即太陽能系統廠商覺得我們靠譜，就願意合作了，案子就一個個推出，到2017底共有24個電廠，2018年可以有50個甚至100個。」

惠萍也呼應嘯儒，第一個案子是最大的檻，「從零到一真的是最困難的，不是一到一百、也不是一到一千。當什麼都沒有的時



推案幾近秒殺，陽光伏特家的綠能共享理念已深獲民眾認同，圖為千塘三號專案施工照。

候，你跟別人說這是很棒的商業模式、公益模式，要不要來參與啊？沒有人會理你。」

### 臺大給我們找解方的能力

雖說近年大學校園創業風氣盛，但對唸社會學的惠萍來說，創業不會是她人生的選項，直到進臺大唸博士班。「臺大有一種很棒的風氣是，老師鼓勵我們尋找解方。這是在臺大讀書特別感受到的，不是滿足於批判、不止於談理想，而是要提出改變的方法。在師長同儕當中我看到很多值得學習的



第一個公益專案「桃園國際兒童村」，名為「用陽光點亮孩子的未來」。

對象，所以讓膽小的我真的有一點點勇氣去做點什麼。幫助福島的小朋友讓我領悟到，即使一個人也可以做點事，甚至可以做出改變。而我想做的不是一次性的，所以當我發現社會企業時，非常雀躍。」會走向創業，還有一位關鍵人物即她的口試委員林子倫老師。「在口試結束後吃飯，我分享我創業的想法，沒想到幾個月後收到老師來信，表示可以一起想想怎麼做。這讓我好驚訝，子倫



捐助社福機構設置電廠，創造穩定收入，加倍放大愛心。

老師有聽進去。後來遇到嘯儒，一拍即合，已是雙方都準備好的狀態。非常感謝子倫老師的鼓勵，否則一個唸社會學的人永遠不會覺得自己是可以創業的人。」

而嘯儒也有同樣的感受。大學和研究所唸的都是機械，會做是太陽能材料研究也是和陳希立教授眾多計畫當中一個相碰撞，「這和我過去所學完全不一樣，為了完成論文，我從零開始，努力爬梳所有知識，甚至實驗室設備不足，還去商借，這讓我學到解決問題的方法。創業遇到許多問題，我就是用這樣的態度抽絲剝繭。聽起來很八股，但是真實的體會。學位對我的創業幫助不大，但取得學位的過程幫助很大。」

除了學會找解方，臺大還給他們不一樣的視野，惠萍跟著指導教授吳嘉苓老師參



最近一次公益專案在「大同之家」。



「大同之家」架設完成之太陽能板。

「綠點能創」團隊，創新又務實的年輕創業家。



與跨領域計畫，是她研究意識的啟蒙，讓她跳出原有框架，與不同領域的人互相激盪，這也是為什麼能促成她和嘯儒、維侖共創大業。「我們深知道我們不同，而且一直都會不一樣，所以從創業那一天起，我們就是coworking。大家都可以提出自己的想法，然後必須把自己相信的事或理念化成別人可以相信和認同的作法。這對出身人文領域的我是很特別的學習，不能只談理想，而且對內對外都一樣，因為我們是商業公司，不是有理想就能做。我學會轉換我的語言，讓它變成對公司營運有價值，或許不是獲利很大，但有什麼樣價值要讓伙伴和外面的人瞭解。我們的態度是開放的，連平台頁面漂亮與否也可以投票，彼此已磨合出一種默契。」

### 開啟眾力發電新時代

他們串接綠能和公益創新作法，讓大家看見了，認同核心理念的伙伴陸續加入，現有正職12位，團隊成員越來越多。他們步步走來踏實，和很多新創事業相較，惠萍說「我們相對保守，因為我們希望每一步都要做好，包括客戶服務。現階段我們需要更多人一起參與行動，2017年發電量已達一百萬瓦（MW），這是很重要的里程碑，未來會有更多系統商和地方政府的合作，擴展更多可能。」

他們「實現一種由大眾共同集資、共同擁有、共享獲利的『綠能共享經濟』模式」，讓陽光不僅帶給人們好心情，透過發電，點亮社會，將愛的溫度送至臺灣各個角落。更重要的是，他們開啟眾力發電的新時代，能源轉型，綠能普及，為環境和人類的永續發展，集你我之力就可以做到。☀



兩條平行線交叉激發了「綠點能創」的誕生。（攝影／彭玉婷）