



▲美利達副總經理鄭文祥（右）與7-ELEVEN整合行銷部部長劉鴻微（左）共同為台灣首創的「環台元氣小站」站台。

站】服務機制。鄭文祥副總指出，環台的车友都知道環台有三寶，分別是 7-ELEVEN、警察局和加油站，但這些並無法解決车友碰到需要維修的問題，但現在只要走一趟

7-ELEVEN 就可以搞定。「環台元氣小站」由美利達免費提供維修工具，包括落地式打氣筒、簡易手工工具以及補胎片等，非常實用便利。未來美利達與 7-ELEVEN 也不排除更進一步合作，在超商販賣或預購美利達相關商品。

7-ELEVEN 整合行銷部部長劉鴻微指出，今年開始在中南部觀光與自行車道區域門市陸續推出免費輪胎打氣服務，成功帶動來客，也獲得好評，為了擴大對车友的服務，因此結合美利達在全台設立 500 家「環台元氣小站」據點，為车友打氣加油，期讓 7-ELEVEN 成為全方位的社區服務中心。🌟



▲中廣電動車總經理李宜和投入電動車相關產品研發逾 20 年，深刻體認箇中的辛酸。

以輪圈馬達見長的中廣

圖、文◎張晉銘

以研發產製輪圈馬達著名而成立 23 年的中廣公司，舊廠在去年 10 月遭遇大火肆虐，工廠付之一炬，直接損失高達 3,000 多萬台幣，

不過中廣沒有因此被擊倒，反而趁這個機會調整步伐，視危機為轉機，持續以馬達、控制器與充電器為發展主力，目前擁有 130 項電動車相關專利。現在中廣也與台灣鐵路局合作，在火車站設立經銷站，大力推廣電動車。

擔任 12 年台灣電動自行車協進會理事長、甫於今年卸任的中廣總經理李宜和表示，現在電動車市場較熱絡的依然是歐洲地區，大陸內需市場也很可觀，年需求超過 2,500 萬輛，台灣則有 3-4 萬輛的銷售量。台灣電動自行車市場從剛開始的 3 家廠商，

演變到現在已經多達 80 家，針對此現象，李總經理提出警訊，這就像是「拿美金在燒開水」，不少業者太小看電動車的生產技術，看到「錢景」就一窩蜂投入，加上大陸零件低廉，以為只要拿到零配件，就可以迅速組裝出售，安全與品質堪虞。李總經理提醒，看待市場不能過於樂觀，發展電動車是很燒錢的大投資，未來將呈現大者恆大的情形，因此有意投入的經營者應該審慎評估。

李總經理指出，電池技術難度最高，電池種類從早期的鎳鎘、鎳氫、鉛酸，到最近廣受歡迎的鋰電池，因其擁有輕盈與環保的特性，雖然目前售價依舊不菲，但隨著科技的進程，未來也會越來越貼近民眾；李總經理也預估，鋰電池將會在 2010 年大放異彩，鋰電池的種類百家爭鳴，誰耐得住市場價格和品質的考驗就是贏家。最後李總經理也語重心長的說，電動車事業非短線生意，要著眼於永續經營，注重智產權，有授權有專利保護才不會踩到地雷而夜長夢多。🌟