

檢測廠宜特，21年累計客戶是同業三倍

# 它愛「找碴」卻讓百年大廠開心求婚

文•吳中傑

宜特專注電子檢測，站穩亞洲的可靠度驗證市場，萬名客戶織起的綿密生意網，成為外商眼中最值錢的嫁妝。



程思迪攝

## 宜特

成立：1994年  
董事長：余維斌（圖中）  
主要產品：電子檢測  
成績單：2014年  
營收18.4億元  
地位：亞洲最大可靠度與  
故障分析實驗室

○%到一五%的營收，沒想到近兩個月，營收卻未降低，反而持續成長。

參與整起合資案的元大證券投資銀行業務部副總經理郭烽祥表示，過往Dekra通常都直接購併標的，這次是在亞洲遍尋一圈後，仍找不到比宜特更合適的對象，才願意讓利，合資成立公司。看重的，是宜特長期在亞洲培養起的客戶群，以及在可靠度驗證業務上的核

心能耐。

成立二十一年的宜特，是全亞洲最大的可靠度與故障分析實驗室，其生存利基，是一塊對晶圓代工廠、封測廠或組裝代工廠而言缺乏經濟規模，且需要有第三方公正單位執行業務的藍海市場。

但二十多年來，投入驗證這塊藍海市場的並不只宜特一家。論營收與獲利，它不如專攻電信訊號測試的耕興；論技術難度，則比不上專注於材料分析的閎康。為什麼Dekra卻只對宜特情有獨鍾？

## 協助「找病因」

檢測後，還提供客戶諮詢

答案，是它能為客戶多做一步的能力。

## 意外。

來自於今年七月

九月十日，電子檢測

廠宜特科技公布八月營收，創歷史新高，雖僅有約一億九千萬元，卻仍讓市場感到意外。

月起，宜特和Dekra正式結親，將旗下兩家子公司一〇〇%和

家年營收不到新台幣十九億元的檢測廠，為什麼讓有九十年歷史、營收逾九百億，全歐洲最大的德國汽

先宜特推估，每月將減少約一

## 電子檢測廠

- 客戶主要有IC晶片、電子零組件廠等
- 零組件或產品在量產與出廠前，進行可靠度驗證，或規格測試
- 產品出廠發生問題後，進行故障分析，釐清「病因」

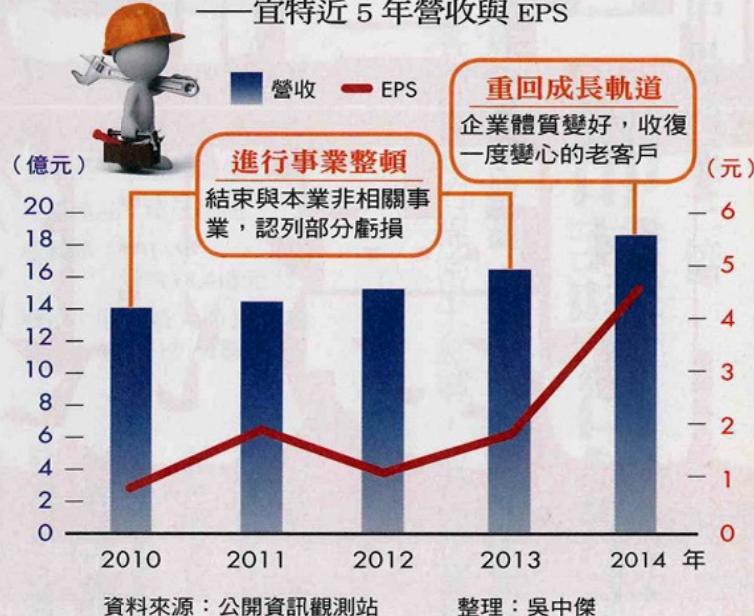
一般而言，可靠度驗證只需要依客戶需求，將產品反覆測試，例如在極高溫或極低溫環境下觀察產品的變化，或反覆敲打、摔落產品等，最後告知客戶結果是「通過」或「不通過」。

但宜特因長年累積的委託案量夠多，客戶基數夠大，看過IC晶片或電子零組件各式的設計缺陷，形同累積起一座「科技業偵錯資料庫」，除了告知客戶是否通過可靠度驗證，更進而有能力，回饋問題的解決方向供客戶參考，無形中比別人多提供了「諮詢」這項服務。

宜特科技董事長余維斌透露，創立二十一年來，宜特累計超過一萬個客戶，數量至少是同業的二倍到三倍，單一客戶從未占營收超過五%。宜特為客戶多做一步，最明顯的例子，是約十年前，全球因為考量環保因素，推動無鉛製程。

宜特科技業務副總經理鄭俊彥回憶，當時，各電子零組件

## 整頓事業見效，去年EPS翻1.4倍 ——宜特近5年營收與EPS



資料來源：公開資訊觀測站 整理：吳中傑

公司的案子，知道轉換成無鉛製程後，通常哪些地方需要調整，因此可以幫這些規模較小的客戶，做完整的生產流程診斷，抓出「病因」，「不解決問題，他們根本沒辦法量產，出不了貨。」鄭俊彥表示。

但要培養這個「多做一步」的能力，得付出代價。比起閻康，過往只要服務好的強度等，「做完測試之後，功能看起來沒問題，但其實切開IC來看，裡面是內傷的，都有細微裂痕，它還會運作，但可能再跑一陣子就掛了。」

許多規模較小的公司，根本沒有能力找出問題根源，不知道究竟是IC晶片、電路板還是焊料等環節出了問題。

宜特前五年的成長步伐則相

對較緩，甚至曾出現單季虧損的情況。不過，正因為宜特長期固守消費性IC、電子零組件的可靠度測試領域，而且培養出萬名客戶的綿密生意網絡，讓近年亟欲進軍亞洲市場的Dekra看中。

因此，當耕興可能因智慧型手機成長趨緩，面臨成長性受限；閻康因半導體廠製程越先進，保密需求越高，而減少委外第三方檢測廠。

宜特搭上了Dekra，卻是切入汽車電子這個正起飛的領域，而且有機會打入德國所有汽車原廠的供應鏈，未來營運充滿想像。

宜特讓大家看見，即使守的，是不在浪頭上的小池塘，只要把井打深，將自己作業過程中累積的知識，轉化為替客戶多做一步的服務，便能建立起連歐洲大廠都願意跨洋娶親，不可取代的價值。

### 大廠牽線切入新領域 可望打進德國汽車供應鏈