

余維斌回憶起過去自己離開工研院，集資創立宜特後，這些年來深耕晶片驗證服務，在關鍵技術的掌握上，宜特在

因此，宜特成立二十五年以來，鎖定「加快客戶研發速度」及「確保客戶產品品質」為兩大核心服務精神；目前的服務客戶群為八千家的B2B電子業者，每個月執行的服務專案多達六千至七千件。

余維斌打趣地說，這就像有人突然中風、癱了，用針灸可以先幫助他動起來，「客戶找宜特就有一線生機，我們讓他們先有少量符合標準的樣品，放心地拿給他們的客戶。」

余維斌指出，在半導體客戶研發、推出產品速度加快之下，宜特推出更多第三方公正的驗證分析解決方案，讓客人開發的技術與產品，在很短的時間內能夠知道成本結構、有無專利侵權問題、有無競爭力、能否達到銷售規格。他解釋宜特的晶片驗證服務，與醫院的診療服務類似，差別在於宜特檢查、治療的對象是晶片。

「比較開心的是，我看到（投入新廠）的方向是對的，在園區設廠也是對的抉擇。這就像懷了巨嬰，雖然生得有點辛苦，但也看到他茁壯。現在宜特的經營效益慢慢發酵後，今年逐季的毛利會一直拉上去。」他說。

以5G為例，宜特八成以上的客戶都在拚高毛利的5G商機。「人家客人都成長了，我們也要有對等的服務能量！」余維斌認為，當客戶都在搶研發速度，只要晚對手兩個月，就無法立足市場，因此宜特必須要以更快的速度、更好的服務，幫客戶驗證產品的品質。

晶片驗證是宜特深耕專注的利基市場，每年賺取不少獲利。但科技演進飛快，當國際客戶急切擁抱物聯網、車聯網、人工智慧、5G等新科技應用領域，也推著宜特必須迎頭趕上。

與客人互補 提升服務能量

所以，宜特前進竹科設了新廠，是余維斌有史以來做出最燒錢的決策。「研發、設備都投入很多費用，為了要符合國際客人的要求，是有史以來最高。」他解釋，竹科新廠的建立除了國際客戶高規格的要求外，更需要跑在先進晶圓製程、先進封裝製程等大客戶前頭，預先做好準備，「未來客戶產品進入五奈米、三奈米等研發開案階段，宜特立刻可以加入成為後援，進行第二方的驗證分析。」

小檔案 宜特科技

成立：1994年 董事長：余維斌 成績單：2018年營收30.22億元 地位：半導體可靠度驗證市占亞洲第一

從服務的規模來看，宜特穩居亞洲第一大半導體晶片驗證公司的地位。然而，服務全球半導體龍頭大廠的它，更不敢以此自滿，在科技競爭的賽道上，仍亦步亦趨跟隨客戶，提升臺灣晶片驗證的競爭力。



宜特科技董事長
余維斌

第五屆卓越中堅企業系列

宜特科技 驗證布局拚5G新沃土

鎖定「加快客戶研發速度」及「確保客戶產品品質」的雙核心服務精神，宜特科即使取得半導體晶片驗證的亞洲大廠地位，仍往前加快布局物聯網、車聯網、人工智慧、5G等領域，繼續服務全球半導體龍頭客戶。

晚間時分，竹科半導體大廠、IC設計公司的工程師挑燈夜戰，趕在半夜十二點做出晶片樣品，立刻送到園區內的宜特科技，進行驗證分析，並要求在一早七點會議召開前，必須拿到報告。

「我們是全球首家二十四小時營業的半導體晶片驗證公司，客人送來的晶片都是急件處理，幾個小時後就要驗證結果。」宜特科技董事長余維斌以衝勁十足的口吻，形容宜特接案的超大壓力。

跟上客戶腳步 放大自我價值

臺灣擁有全球最完整的半導體產業聚落及專業分工，而竹科是臺灣半導體重要發展重鎮。宜特在二〇一六年，購入竹科廠房，二〇一七年底將總部、本業的晶片驗證實驗室從竹科外圍遷入竹科裏頭擴廠。

進入竹科設廠，就近服務半導體客戶，對宜特來說，是放大客戶看待宜特價值的一件大事。「從台積電走路三、五分鐘，就到宜特竹科一廠。而且國際客戶來竹科驗廠，看到我們廠區環境乾淨，接軌晶片、封裝未來及最先進的製程，有全台最嚴謹PIIP商業保密規範、客戶服務專區、良好的IT管

