

董座余維斌 有套圍棋經營學

【記者鐘惠玲／台北報 行創業。】

導】宜特（3289）董事長暨總經理余維斌出身工研院，工程師創業歷經艱辛，但擅長圍棋的他布局有成，經過20多年的努力，帶領母子公司業務打出一片可以相互呼應的版圖，如今共有上千名員工，提供約600項服務，擁有超過1萬家客戶。

余維斌大學畢業後先進入工研院工作，由於出國發表論文的際遇，得以見到國外的發展，加上與業界討論交流，認為驗證分析商機可期，所以決定放手一搏、自

剛起步時，宜特的辦公室設在一間公寓裡為客戶解決問題，克難的為電路「做顯微手術」，找出問題來。由於當時員工人數很少，余維斌幾乎是孤軍奮戰狀態，從早拚到晚，校長兼撞鐘。後來公司營運才逐漸上軌道，並獲得客戶端的反饋，日漸增加服務方案以協助客戶產品開發速度加快與品質改善。

余維斌擁有圍棋五段的棋力，在大學時將已倒閉的圍棋社重啓且大振聲威，後



宜特董事長暨總經理余維斌。

宜特 / 提供

來進入職場，仍不改其趣，常常下棋下到忘我。他說，

下棋能讓他彷彿進入另外一個世界，全然將工作壓力拋諸腦後。

圍棋進攻的布局策略，也影響余維斌的事業擴展思維。

他認為，做生意跟下棋都是人與人之間的競爭，圍棋在中盤時，基本上是往空曠處發展，就像事業上投入驗證分析業務一樣，要放大格局，去找出新利基。

再者，如同圍棋十訣中的「入界宜緩」、「慎勿輕速」，余維斌說，切入新領域時要小心謹慎以對，同

時還要「動須相應」，注意各布局之間的連結性，再讓力量延伸出去，發揮更大綜效。

下圍棋除了是樂趣，可能也追求勝率高，余維斌說，宜特的本業驗證分析業務28年來都賺錢，只有二年因為業外與轉投資的原因而虧錢。宜特的競爭力所在，就是專注發展客戶群所需的驗證解決方案與完整度，經營好既有客戶，提升滿意度，並不斷擴展新客戶，同時以人為本，以良好的環境與福利留住員工。