



第一屆金桂獎之「卓越股東報酬獎」

茂訊電腦(股)公司上櫃日期：2004.10.01



【沈頤同小檔案】

- ▶ 學歷：台北工專電子科
- ▶ 現職：茂訊電腦(股)公司董事長兼總經理
- ▶ 經歷：茂綸(股)公司董事長
- ▶ 興趣：打籃球

強固型 NB 的推手

22 年前，他夢想能成為筆記型電(NB)的領導廠商，但天不從人願，捨棄了競爭激烈的紅海市場，轉向紅海外的小藍海，現在它成為歐洲強固型筆電的第一品牌，他，就是茂訊電腦的董事長兼總經理沈頤同。

1990 年代，當時台灣只有倫飛與茂訊兩家 NB 業者，仁寶、廣達紛紛加入戰局，為了搶單，獲利愈壓愈低。當時，沈頤同正面臨著是要繼續擴大投資？或是改走其他的路？

1997 年，美國軍方為縮短製程，開放向民間採購 NB，透過茂訊的瑞典獨家代理商引介下拿到訂單，及在瑞典軍方來台指導下，6 個月完成交貨。這一試，讓茂訊體會到強固型 NB 的製作竅門，沈頤同決定退出商用筆記型電腦的戰場，轉向軍工規筆記型電腦的戰場，這個決定讓茂訊找到一線生機。

但是，一來台灣從未做過軍工規 NB 生意，茂訊只好從頭開始訓練人才，針對特殊需求的族群，少量多樣，研發人員要付出更多心血，解決作業員所面臨的問題；二來軍工規強固型筆記型電腦的門檻非常高，多需在嚴苛的環境條件下使用，如針對國防戰爭需求，操作時不能干擾到通訊設備或雷達設備之正常運作，且因應戰地特殊環境之需求，如要求防電磁波、防摔、防水、GPS、遠距紅外線辨識、防電磁波干擾等特殊功能。由於軍方體系較為封閉，要耕耘多時才可能開花結果，茂訊則採獨家代理方式（在北歐、澳洲、英、俄、德、美、新加坡皆有獨立代理商），所有採購需求皆須透過獨家代理商報價，即使有客戶主動找上門，還是主動轉介給該

地區代理商，不搶生意。這種互蒙其利的合作關係，讓茂訊逐漸攻下軍方市場。

目前茂訊強固型 NB 規模雖不大、但具兩條表面組裝技術（Surface Mounted Technology, SMT）生產線，可以做出最彈性化、最客製化的產品，如茂訊 70~80% 的 NB 都為極度客制化的全強固型電腦，與客戶關係密切，且茂訊也入股主要市場北美、歐洲的經銷商，充分掌握市場趨勢與客戶忠誠度。在市場進入門檻高、且茂訊技術已臻成熟下，強固型 NB 事業仍占有相當優勢。

如果說強固型 NB 是茂訊的左手，那麼通路事業處就是右手，左右合體讓茂訊營收、財務更為穩健。早期為販售自家生產的 NB，茂訊將貨源放給光華商場等通路銷售，後來因為店家無法償還貨款，只好頂下店面經營。沒料到，當初留下的通路事業處，卻是日後茂訊的獲利金雞母，2011 年公司營收比重電腦通路達 60~70%。目前全省已有 25 家連鎖門市，其年銷量已達全國最大之筆記型電腦連鎖專賣店規模。在兩大事業處的加持下，茂訊不僅站穩腳步，還持續開疆闢土，近年還投入強固型 PDA 市場。

做對的事情 堅持下去

面對產業快速的變化，常被許多企業家奉為座右銘的「唯一不變的就是時時刻刻都在變」這句話，沈頤同反而採取逆向思考，「大家都太聰明了，其實這個行業已經存在很多年了，沒有什麼新花招，不太會有新的經營模式，完全是執行力跟目標管理的問題。我的經營策略很簡單，只要找到適合的，繼續下去就行了。」他也提到茂訊的經營及研發團隊，時時都顯得從容不迫的原因在於「產品的研發永遠保持領先市場一步，有充裕的時間，趕在市場需求出來之前，供應出最好的產品。」

展望未來，在他的帶領下，茂訊持續朝著「全國最大筆記型電腦專賣連鎖商」及「全球最大可攜式強固型電腦製造商」的願景邁進。



茂訊電腦(股)公司

成立日期：1990.03.15

主要經營業務：

- ①各式電腦軟硬體之研究設計規劃製作銷售(特許業務除外)
- ②各式電腦零組件之研究銷售
- ③電腦主機及週邊設備零組件之製造加工及買賣業務

地址：新北市深坑區北深路三段250號7樓

電話：02-2662-6074

▶資料來源：

遠見雜誌第283期/平均五年股東報酬率41%，做軍工規NB生意，毛利是廣達的五倍/2010.1月

精實新聞/茂訊：通路、製造兼顧，每年業績穩健成長 15%/2009.11.11

中央社/台灣藍海專題-茂訊的故事(上)、(下)/2006/08/31

MoneyDJ 理財網/分類主題新聞/茂訊科技

茂訊電腦(股)公司網站

公開資訊觀測站

▶照片來源：茂訊電腦(股)公司提供