

研發服務 開創全科市場價值

文 / 林苑晴

創立於1991年的全科，目前主要代理產品以通訊IC為主，廠商有Atmel、AudioCodes、Broadcom、Hitachi、Infineon、IDT、Mindspeed等，產品線涵蓋無線通訊元件、有線寬頻元件、光電元件、語音處理元件、通訊保護元件、電源管理元件。由於全科擁有專精於有線、無線通訊、電信設備、數據暨網路通訊、資訊軟硬體開發、數位電路設計等通訊技術的研發團隊，因此除了代理原廠

的產品之外，全科亦配合代理線產品從事模組化電路、ASIC及完整系統之開發，以滿足下游客戶產品快速進入市場的需求。

研發服務 搶得先機

全科執行副總經理吳玉

屯表示，全科在創始之初就已了解客戶產品研發上的困難，產品從設計、開發到導入市場的過程不易，僅提供單一晶片不能滿足下游客戶的需求。

透過通訊領域技術的研發能力，全科在創始之初即已提供客戶Turnkey solution的解決方案，希望能協助客戶縮短產品開發時程，以順利進入市場。

R&D的研發，所需要投入的大量資金、人力與時間的花費，往往讓許多代理商卻步。不過，全科發展至今卻已推出多款藍芽、電源、MP3、VoIP等模組，有時針對客戶需求設計根本不需經過修改，即可導入量產，顯現全科在技術研發上的實力。

此外，針對下游客戶需求但原廠沒有提供的通訊IC產品全科也投資開發ASIC。投資開發ASIC需要投入相當大的資本，為了顧及原廠利益與產品推出後的市場，吳玉屯指出，「開發的ASIC產品與既有原廠的產品皆為互補，以供應下游客戶完整的產品線選擇。」

以目前IC通路商群雄並起的發展態勢，代理商已從單一IC業者逐漸轉型為IC solution的供應者，未來兼具研發能力、技術支援以及服務將為代理商決勝市場的重要關鍵。因此擁有團隊技術服務與完整產品解決方案的全科也正顯現其在市場中的價值所在。



■ 全科執行副總經理吳玉屯表示，透過通訊領域技術的研發能力，全科提供客戶Turnkey solution的解決方案。