

十年磨一劍 厚實基礎技術

康聯訊科技在光通訊產業闖出一片天

營收年年成長，並於 2015 年順利掛牌上櫃，成為我國網通產業布局全球的新尖兵。建立軟硬整合的技術能力，逐漸在光通訊設備市場打出一片天，秉持著深耕光通訊基礎技術的精神，並選擇最難攻的日本市場，大約 20 年前以新進者之姿闖進光通訊產業的康聯訊科技，

網通在 1990 年代就屬於成熟產業，技術門檻又高，因此少有企業能以後進者之姿，與具備規模的既有廠商相互抗衡，然而於 1998 創立的康聯訊科技卻是例外，該公司選擇較冷門的光通訊產業，採取差異化產品路線，再透過客製化產品研發與在地化服務機制，逐漸在利基市場中打出一片天，不僅成功切入對品質與成本要求都最嚴格的日本市場，之後更陸續擴展全球市場，堪稱在網通產業以小搏大，開創市場佳績的最佳典範之一。

日本客戶磨練 奠定領先的技術與產品品質

1998 年二度投入創業的康聯訊創辦人暨總經理陳友信，以其對光通訊產業的技術背景，不畏艱難的投入當時屬於冷門領域的光通訊設備產業，鎖定光纖到府 (FTTx) 相關應用提供軟硬體整合的解決方案。「新創公司講品牌沒品牌、講資本沒資本，如果選擇熱門領域，就算有很大的創新，也難以與大資本的對手競爭；所以不如選擇利基市場致力於創新，或許可以在小池塘創造大商機。」陳友信說，懷抱著搶攻利基市場的想法成立康聯訊科技，以為只要擁有深厚的技術背景，研發與市場不一樣的創新產品，就能有所成就，沒想到，公司成立不到兩年就遇上網路泡沫化，初期經營相當辛苦。

然而陳友信並不感到氣餒，由於該公司率先市場推出可同時支援 10Mbps 與 100 Mbps 的光纖骨幹路交換器，比市場上只能個別支援



▲康聯訊科技創辦人暨總經理陳友信

康聯訊科技 CTS CONNECTION TECHNOLOGY SYSTEMS

類別	光纖通訊
負責人	陳友信
成立時間	1998 年
主要業務	光纖骨幹網路及家用網管交換機、光纖轉換器、光纖閘道器、工規光纖交換機及轉換器
員工人數	約 100 人
育成中心	中原大學創新育成中心

10Mbps 或 100 Mbps 的產品具備競爭力，此外他鎖定全球第一個做光纖到府服務的日本做起，並且大膽的不走代工路線，而是以同時擁有的硬體及軟體開發能力，發展自有品牌，成功獲得日本電信公司的青睞，切入大家認為最難進入的日本市場。

但是沒想到康聯訊科技又在 2003 年碰上 SARS 事件，「那段時間要去拜訪日本客戶，一直遭到拒絕」陳友信回想，當時儘管壓力不小，但是想到光纖屬於基礎建設，本來就需要

長時間耕耘，因此鏗而不捨地與客戶互動，還好 SARS 風暴沒有維持很久，公司再一次度過難關。

「跟日本人做生意不容易，生意談成、產品出貨之後，才是挑戰的開始，有時候客戶退貨的產品是 2~3 年之前就出去的貨。」陳友信說，對臺灣人而言，東西使用超過 1 年甚至 2 年就是可接受的，但是日本客戶覺得一個產品沒有維持 5 年，就代表品質不行，因此要求退貨。

度過艱辛的陳友信笑著說，看起來做了很

育成觀點

鎖定利基產品與發展在地化服務 以小博大闖出一片天

中原大學產學營運總中心副執行長王世明指出，康聯訊科技一直專注於光纖應用，除具有軟體研發設計與應用端開發的競爭能力，可以兼具產品品質與服務，提供全方位解決方案，再輔以在地化產品及銷售服務，以及成功的自有品牌策略，打響該公司在光纖網路局端與終端市場，因此成功拓展國內外市場，成為光纖網通設備的領導品牌。

高靖航進一步強調，面對市場同質性產品的競爭，康聯訊因應網路組成的變化性、服務的多樣性，採取自主化、模組化與規格化的研發策略，因此可以快速地將既有研發成果應用於新產品或相關解決方案的研發之上，未來，面對物聯網應用快速成長的契機，康聯訊已經切入物聯網領域，持續在利基市場加快腳步進行創新，相信將為該公司創造更大幅成長的營運績效。

中原大學產學營運總中心副執行長 王世明



多生意，但是賺得不多，甚至沒有利潤，不過也因為努力達到日本客戶的高規格要求，讓康聯訊科技磨出最優質的產品，看似不划算的生意，裡頭卻隱藏著看不見的寶藏，歷經 5 年與日本客戶的磨練，終於再也沒有收到日本客戶的退貨，也因此奠定康聯訊科技日後不論在技術或品質上，均在業界維持領先的地位。

優質產品與服務 持續開拓歐美市場

在日本市場告捷之後，康聯訊科技並不以此自滿，熱衷於創新技術的陳友信，陸續帶領公司發展出光纖家用型交換器、多媒體數位匯流服務開道器、光纖轉接器等多元化產品，以及（輕）工規 PoE 光纖交換器及轉接器，更重要的是，康聯訊為持續維持公司的技術優勢，因應網路組成的多樣性，領先業界採取自主化、模組化與規格化的產品研發策略，如此不僅產

品開發不再受限於晶片商的解決方案，更可以依照客戶不同需求，提供不同的產品與服務。

陳友信進一步解釋，模組化就是讓可以堆積木一樣的進行組合，如此一來能夠依照每一家公司的應用進行客製化，此外也可將網路管理與企業其他系統整合在一起，即可同時掌握局



▲康聯訊科技以自有品牌打進光纖網路局端與終端市場，除積極擴展日本市占率外，並將成功模式複製到瑞典等歐洲市場，並於今年順利在台掛牌上櫃。

端與使用者端的狀況，進而隨時隨地掌控路線狀況，一旦發生斷線，可以馬上找出問題所在、快速解決。

在市場拓展上，康聯訊科技也積極從日本市場進一步跨入歐洲與美國兩大市場，為該公司創造更高的營收。快速成長的營運績效使其在 2014 年 1 月掛牌興櫃，之後並於 2015 年 4 月 20 日正式掛牌上櫃。

加入育成中心 培育人才與加速全球布局

當康聯訊科技快速成長茁壯時，全球正掀起一股雲端網路熱潮，國內外軟體工程師一窩蜂搶進可以快速獲得成就的 App 開發，對於從事網路通訊基礎建設的軟體開發興趣缺缺，康聯訊科技也因此面臨軟體人才難尋的困擾。

為解決龐大的軟體人才需求，康聯訊科技在 2011 年進駐中原大學創新育成中心，除透過與中原大學電資學院、資工系教授的合作，創新研發出多項網路設備的軟、硬體開發，另外育成中心也安排學校相關科系的學生至康聯訊實習，產學合作機制為康聯訊培養出不少優秀的

軟體人才。

康聯訊科技行銷業務處副總經理謝千儀指出，除了主力的日本、歐洲市場之外，近年來康聯訊開始積極開拓新興市場，接觸到東協、印度、以色列等市場的合作夥伴與人脈，加速康聯訊在新興市場建立經銷網絡。另一方面，康聯訊於 99 年開始在瑞典成立分公司，並於 104 年正式成立日本分公司，持續為深耕北歐及日本市場的策略做長遠的佈局。

國內外市場經營成功之後，近一年來康聯訊看準物聯網（IOT）應用浪潮，積極從網路基礎建設層往上跨入網路應用層，初期鎖定醫療照護（Healthcare）開發相關應用與產品，陳友信說，目前已經與相關業者進行策略聯盟，預計 2015 年底就會有初步成果展現，為康聯訊科技迎接物聯網時代打出第一戰，也將是康聯訊迎接下一個十年成長動能的開始。

展望未來，康聯訊科技將持續不斷追求創新，並以高階產品與優質服務，深耕利基市場，希望藉此讓康聯訊可以像歐洲許多百年企業一樣，成為穩定國家經濟與社會的中堅企業，進而成為受全球矚目的隱形冠軍。

“新創公司講品牌沒品牌、講資本沒資本，如果選擇熱門領域，就算有很大的創新，也難以與大資本的對手競爭；所以不如選擇利基市場致力於創新，或許可以在小池塘創造大商機。”

— 康聯訊科技