

邵中和學長競選推薦書

| | |
|-----|--------------|
| 推薦人 | 姓名：施振榮 |
| | 職業：宏碁關係企業總經理 |

推薦理由

邵君係宏碁電腦公司三位創業人之一，在十年間由小公司一躍成爲國內第一大的電腦公司，尤其邵君早期領軍的宏碁股份有限公司，在電腦市場拓展上，更有令人驚奇的能力與成效。最近幾年更致力於管理實務的表現，皆有顯著的成效。邵君今年起負責宏碁電腦公司全球業務與市場行銷的重任，在短短半年內，外銷業績已達國人自營公司之第一名（僅次於四家外商公司）宏碁電腦新品牌 ACER 已成爲世界十大 PC 相容個人電腦品牌之一，及美國 386 個人電腦市場第五名，成效斐然，故樂予推薦。

特殊貢獻

壹、革新經營：首創電腦連鎖經營，提供單點完全服務，推廣國內資訊普及。

一、創立經過：

民國七十五年初，個人電腦開始在國內形成一股熱潮，然由於國人對智慧財產權的忽略，而使仿冒的風氣逐漸蔓延，市場秩序頗爲紊亂，正規廠商、經銷商等均受到相當的打擊，紛紛裹足不前，不敢投資，消費大眾也因飽受仿冒產品的品質不良、服務不佳之害，對電腦產品逐漸失去信心。

邵中和先生鑑於資訊電腦的普及與應用，對於我國未來工商業整體的發展，有極其深遠的影響。因此，面對仿冒市場侵蝕與經銷商的裹足不前，乃本宏碁公

司倡導全民電腦普及之宗旨，首先提出電腦連鎖經營的觀念，以更長期性的觀念，更負責任的服務辦法，提供客戶更實際的保障，而創立宏碁資訊廣場—全國首創的電腦連鎖服務經營體系。除提供個人電腦等硬體外，也提供電腦使用者必需的軟體、書籍、週邊設備...等，以及維修、訓練的服務，務使用戶到居家附近的連鎖店裡，就能得到所需要的一切，做到提供單點完全服務的境界 (ONE-STOP-SERVICE)，這是國內電腦界在當時無人敢嘗試的一個突破性作法。

二、推廣國內資訊發展：

宏碁資訊廣場自民國七十四年二月成立第一據點以來，在短短的三年多之間，已在全國各地成立八十二個連鎖店，目前仍陸續增加之中。

宏碁資訊廣場的設立有五大目標，茲列舉如下：

- (一) 社區電腦服務中心—提供電腦應用推廣，電腦常識的介紹與各項諮詢、建議等服務。
- (二) 社區的電腦維修中心—提供各種個人電腦的維護服務與零件之提供。
- (三) 社區的電腦百貨中心—提供電腦的各項用品如磁片、印表機、磁帶...等週邊設備，以提高電腦使用者的方便性。
- (四) 社區的電腦學習中心—提供各個層次的電腦學習，應用課程，以增強電腦的實際應用。
- (五) 社區的電腦育樂中心—提供各種電腦應用軟體，與相互交換學習心得、經驗交流的機會。

宏碁資訊廣場的設立，除了遍及台北、新竹、台中、台南、高雄、基隆等各大城市之外，同時也遍及羅東、員林、埤頭、左營、鳳山等鄉鎮地區，甚至如澎湖、金門等離島。對我國資訊教育的推廣與普及，有著極大的貢獻與長遠的影響。

至今年六月截止，宏碁資訊廣場在全國各地，共設立了八十二點，根據統計，到宏碁資訊廣場接觸電腦者約有四十萬人之多，接受電腦訓練課程者，約有七萬人之多，今後將繼續增設各地之據點，對社會各界於電腦接觸、學習與推廣，將會有更廣泛的助益。

三、建立優良服務形象，提升國內服務水準：

宏碁資訊廣場贏得經銷商與消費者的信心，乃由於採用多項特殊經營管理辦法，如以整體的識別體系規劃 (CORPORATE IDENTITY SYSTEM)，統一商店的顏色，應用外觀、內部陳設、招牌、制服等，使服務的形象煥然一新，而且具有一致的標準、同時針對經營者、技術人員、店員等，提供各項技術、經營、服

務等訓練課程，以提昇服務的水準，並製作各項標準規範、手冊，以作為服務的準則依據。

宏碁資訊廣場的成立，由於採用許多的特殊經營管理方法，不但使加盟的經銷商有信心投入資訊電腦產品的推廣，對國內正規廠商的再投入也有引導作用，如大同、佳佳、全亞、神通等公司，在宏碁資訊廣場有了初步成果之後，也都鼓起信心，加入投資的行列，因此宏碁資訊廣場除了帶動廠商的信心之外，並使國內使用者對合法的電腦產品有所認識，而深具信心之外，也協助電腦內銷業者，建立一個健全行銷體系，掃除仿冒和惡性競爭的惡習。

四、高雄千台電腦大展及全省電腦教學巡迴服務，回饋社會：

宏碁股份有限公司於七十六年間，與高雄市政府合作，免費提供壹仟台個人電腦，作為期九天的大規模電腦教學活動，凡國小至高中的學生均可參加，並有助教及老師在旁指導，此一活動對於全民資訊教育的推廣與往下紮根工作有極為正面的意義與作用，接著又與救國團合作，舉行全省電腦教學巡迴服務，嘉惠數萬民眾對電腦學習之機會，頗受社會各界好評。此亦邵中和先生本著回饋社會的理念，促成其事，盡其企業家回饋社會的棉薄心力。

貳、宏碁公司投資引進最新技術，厚植國內電子／電腦產品競爭能力：

一、投資購置精密積體電路設計設備，協助國內電子業者提高產品性能及品質：

在我國提倡產業昇級的今天，電子、電腦產品將逐漸扮演更重要的角。近年來，世界上電子、電腦產品的設計，多朝向輕、薄、短、小的趨勢，因此許多零件的體積不斷被縮小，重量被減輕，而功能效果，卻不斷增強。有鑑於此，邵中和先生乃積極與美國 DAISY 公司（美國精密積體電路設計公司）合作，並引進精密的設計設備與技術，在宏碁股份有限公司內部成立「積體電路設計中心」，為國內的電子／電腦廠商，提供精密的設計服務，以增強我國電子、電腦產品在世界市場上的競爭能力。

二、投資引進自動化測試設備：

電子、電腦產品的生產製造，極為精密，其最基本的關鍵，就在於組合完成後電路板上的功能測試，然而這些精密的功能測試，並無法用一般肉眼或儀器很迅速的測試出來。因此為提高國內電子、電腦產品本身的生產製造品質，邵中和先生乃與美國最大的精密儀器測試廠—GENRAD 公司合作，由宏碁股份有限公司引進電路板的自動化測試設備與技術，提供服務於業界，以提昇我國電子、電

腦產品的品質與市場價值。

三、成立揚智技術股份有限公司，率先提供民間企業對研究發展的服務：

宏碁為了替國內電子／電腦相關業界提供完善的技術服務，不惜投入鉅資結合國內外人才、技術、設備，成立揚智技術股份有限公司。

台灣的高科技行業一如先進國家，必須負擔高昂投資與高度風險，揚智成立後的主要任務，就是要提供一個最理想的 ASIC 設計中心，國際標準實驗室與中文系統設計中心，為業界在產品上市前，做好最週全的研究、發展、測試工作，以期增強市場競爭能力。

揚智是全國第一家科技服務公司，也是第一家能提供全盤科技服務的公司，揚智提供國內廠商的服務項目有下列數項：

- (一) 提供專業科技服務與諮詢業務。
- (二) 代客設計 ASIC 與其他諮詢服務。
- (三) 接受業界委託 (OEM) 產品之研究開發與諮詢。
- (四) 配合公民營研究單位之技術擴散，提供業界設計與發展之服務。
- (五) 提供國內外業界科技產品展示與專業訓練服務。
- (六) 提供各國際標準規格之驗證與申請服務 (如 FCC, UL, CSA... 等)。
- (七) 提供國內外業界有關中文電腦產品與各類產品開發設計服務。
- (八) 提供超級電腦及專業應用軟體之應用與分租服務。

揚智的服務特色，將能為國內業界減低研展風險，提高產品品質與節省開發時間，這也是全國各界樂觀其成的重要因素之一。

參、以自有品牌資訊產品行銷國際，締造良好外銷實績，建立高品質產品形象，為國爭光：

一、成功的產品行銷策略：

宏碁電腦公司於七十六年九月起以自有品牌 ACER 行銷全球，在世界各地都相當成功，目前已列名世界十大 IBM PC 相容個人電腦品牌之一，及美國市場 386 個人電腦第五名，邵君主掌宏碁電腦業務行銷群以來，擬訂各種產品行銷發展策略，在垂直整合方面，如發展 ASIC 元件，確保了 PC 的競爭優勢與成功。又體察到台灣在電源供應器 (POWER SUPPLY) 與監視器 (MONITOR) 的豐富經驗可資利用，頗具國際競爭力，值得發展。另外在通信 (COMMUNICATION) 連結 (CONNECTIVITY)、週邊 (PERIPHERALS) 及雙語系統 (BILINGUAL) 的行銷均已配合研究發展及生產納入宏碁的發展計劃中，大部份已開始進行，且有

初步成效。在水平整合上，宏碁除在原有的 MS/DOS 發展，並引進 IBM OS/2 作業系統及 AT&T UNIX 系統，更在去年成功的併購美國康點電腦公司，跨入迷你級電腦的製造領域。

二、塑造良好形象的國際經銷商大會：

今年宏碁電腦公司的國際經銷商會議 (INTERNATIONAL DISTRIBUTOR MEETING) 配合國際化的策略，在美國夏威夷舉行，有七十個國家地區的經銷商共二百多人參加，盛況空前，由於會議的成功，為中華民國的企業與企業與產品塑造了良好的國家形象。

三、未來的期許與展望：

宏碁電腦公司預計在一九九〇年達成美金十億元之營業額目標，並躋身世界五大個人電腦製造廠之列，對於上述目標的達成，邵先生亦已分別就協力廠商、經銷商、OEM 廠商、軟體公司擬好重要的長短期策略，從邵先生以往的記錄及對於事業的投入與執著，上述目標必能達成，使國人自有品牌的產品揚威世界。



邵中和學長自傳



我於民國卅九年五月廿四日生於花蓮市，雙親均從事教育工作，兄弟二人中我排行老大。因為家庭背景之故，從小父母對教育就非常重視，因此在求學的過程中很幸運地相當順利。小學是在科學園區對面的龍山國校渡過，沒有所謂的惡補。初中就讀於新竹一中，又在父親的鼓勵下考取建國中學，於是負笈北上，住在救國團台北學苑，開始體驗在外之團體生活，此番歷練對於日後社會的諸項考驗頗有助益。進入新竹交通大學之後，開始走入電子資訊的世界。退伍後，在工廠任職工程師的一年中，有感於管理科學在工商企業之日形重要，因此再進入淡江管研所，希望在管理及行銷的領域中能找到自己的前途。

在我就業的那一年，「微處理機」剛開始萌芽，對於學電子的人來說，無疑是一個很好的機會，因此我全心投入。後又因施振榮先生高瞻遠矚，認為「微處理機」的應用會給電子工業帶來新紀元，所以計劃創業，於是自然地我成為施先生創業的伙伴，全心全力地扮演微處理機的園丁，希望讓新科技的種子在國內發芽、生根。如今，回想當年將微處理機之技術引進國內並推廣應用之種種艱辛過程，再看今天，個人電腦相關工業的蓬勃發展，且能在我國出口史上寫下輝煌記錄，這樣的成果，實為當初幾位共同創業的伙伴都感到十分欣慰並引以自豪。也由於十多年來，大家胼手胝足的努力，提供了發展的環境，使許多學有專長的人才，能留在國內為我國工業發展盡力，甚至吸引國外的人才回國創業，這也是雖然工作辛苦、卻仍能鼓舞繼續努力的主要原因。

身處高科技的行業，工作比較繁重的，由於環境及科技變化快速，必須投入比一般人更多的時間，承受較大的工作壓力，這是從事此種行業最苦之處。因此，在過去十二年裡，自覺對家庭投入的時間不夠，甚而在父親臥病時亦未能隨侍在側，以盡人子之孝，六年前他老人家辭世時，我心中的傷痛與「子欲養而親