

竹湖風雲錄

八十七年度傑出校友系列報導

飲水思源的企業家 ——專訪電工63級朱順一學長

電工63級的朱順一學長，累積多年理論與實務經驗，1987年自美返國貢獻所學，並致力於高速數據機的研發。現為合勤科技副董事長兼技術總監，是公司決策者，也是研發團隊的首腦。「掌握關鍵技術，開發創新產品，建立自我品牌」是他對合勤科技一貫的堅持，正是這份堅持，使合勤科技得以躍上國際舞台，並大放異采，不論是樹立台灣高科技產品的國際形象，或為本土科技競爭力扎根，均功不可沒。

佘蘭妮

朱順一小檔案

現任：合勤科技副董事長兼技術總監（今年4月23日轉任）

學歷：交通大學電子工程學系（1970-1974）

美國萊斯大學（Rice University）
電機碩士（1977-1979）

美國萊斯大學（Rice University）
電機博士（1979-1981）

經歷：美國貝爾實驗室及貝爾通信研究室
研究員（1981-1987）

回台創業並成立合勤科技股份有限公司（1987迄今）

合勤科技總經理（1989-1998.4）

取得全額獎學金，赴美深造

從國小、初中、高中乃至大學，學長的學生生涯均在風城圍繞著交大渡過，而交大博愛舊校區，更是他從小上學的必經之路。大學畢業後，學長極想嘗試新竹以外的生活，服完兵役後便到台大讀研究所，想到終究要讀博士學位，研一時同時也申請國外大學。學長表示，由於家境不好，加上當時一般學校的申請費對台灣一般所得來說算很高，所以他挑了幾個不需要申請費的學校申請。家庭經濟因素使然，除非他取得全額獎學金，否則不會出國唸書。拜交大第一名畢業的成績之賜及GRE的高分，研一時，學長取得美國萊斯大學全額獎學金，於是遠渡重洋赴美深造。

初出國門到異鄉，對於在新竹待了廿多年的學長，難免有點惶恐。留學生組織悉心協助安頓食宿等基本民生問題，而萊斯大學所提供的獎學金，在學長省吃儉用下，扣除生活開支還可以有所積蓄，生活無虞加上課業的壓力，學長漸漸地也適應美國的生活。1981年取得博士學位後，學長相繼在貝爾實

竹湖風雲錄

驗室及貝爾通信研究室累積實務經驗。在美就學期間，學長認識住在他租處對門的台灣女孩，同在異鄉，「人不親土親」的情感慰藉，加上同是鄰居「近水樓台」，雙重的親切感，兩人感情迅速滋長，女孩當然也就成了學嫂。

對他來說，出國唸書做事只是歷練，歷練完就要回國，回國貢獻是天經地義的事，從來沒有久居國外的想法。

取得博士學位，結婚生子，也有幾年實務經驗，學長覺得是他該回國的時候了。1985年就學家返國，而事實上他回國時卻在1987年，其間延宕近三年，倒是有段有趣的小故事。由於美國政策向是「鼓勵消費」，貸款購屋利息可減稅，學長算算買房子所需的房貸付款和不買房子所需繳的稅款和房租相去不遠，便在一開始工作時於利率最高房價最低時貸款買了房子。三年後，覺得學位已取得，實務經驗也有了，便決定返台。想把房子賣了時才發現房子不是那麼好賣，就這樣一拖拖了三年，房子才賣成，終於得以回台灣。不過，那幾年美國東部房地產漲了不少，也讓學長的房子賣了不錯的價錢，也成了回國創業的一筆資金。

開創自有品牌，為國內科技環境尋找新路

回國之初，環顧國內科技發展環境，普遍還停留在技術層次較低的組裝及加工的階段，台灣產品給人的印象是價廉，創新性低，技術跟隨者的角色。台灣商人給人的印



象是「very smart, looking for quick buck」，求短期獲利，不求長期投資。學長希望以技術研發開創自有品牌，為國內科技環境找尋一條新路，為台灣產品樹立技術一流的形象及品質一流的品牌。高科技產業的存亡關鍵在於是否擁有高門檻的技術，當時由於數據機有新的標準擬定，使用全新的數位信號處理技術，產品開發牽涉到精密的類比電路，高速的數位電路及精深的數位信號處理理論及運算法則(algorithm)，學長選擇了技術門檻高，但系統小、銷售較容易的數據機作為研發主力產品。在美期間即長期收集資料，從事研究，並購買一些儀器設備，只等回國正式展開研發。

創業初期學長在龍潭租了一間小公寓，初期只有他自己一個研發人員，到了1988年才又增加到三名。創業初期，只有不斷的研發，卻看不到產品；只有腦力不斷的激盪，經費不斷的消耗，卻看不到具體的成果，期間所承受的精神與經濟的壓力，為外人所難以理解。而個性好強的學長，一旦投入便一定要看到成績，幸而學長的堅持，加上當時

竹湖風雲錄

從事創業投資的胡定華學長慧眼識英雄，才有今日合勤的茁壯。胡學長早期任教於交大，是朱學長大四的導師。1989年，兩位學長決定成立合勤科技公司，公司成立後仍繼續從事研發，累積四年的研發經驗，一直到1991年才推出合勤的第一項產品。

打從一開始，合勤就決定走出不一樣的路，當其它公司還在以低廉的價格爭取訂單，以量來降低成本，先製造，然後行銷，最後才作研發時，合勤便先著手研發掌握技術，再做行銷打出自有品牌。合勤是先專注於研發，同時考慮研發所需時間較長，研發的目標必須預測市場及技術的趨勢，以能贏得將來的競爭為目標。合勤在市場剛開始導入9600bps速率數據機時開始研發數據機核心--數據泵，但以14400bps及19200bps速率為目標規格，因此能領先世界第一推出14400bps速率的數據機，並能軟體升級至19200bps。學長表示，「研發時間長，就要往前看，不能落伍，只有最新的產品才能夠如魚得水。」正因為掌握核心技術，合勤的產品總是能與時代脈動結合，也最能打動客戶的心。除了掌握技術保持優勢外，選對市場更是合勤成功的關鍵。為避開美國削價拚命的惡性競爭模式，合勤以歐洲為重點開發市場，自產品推出以來都享有穩定的高獲利。

目前合勤科技為國內少數兼具研發及產銷的專業製造廠，更是網路通訊業的翹楚。合勤的產品定位在網路接取設備，包括中心端與用戶端的設備。合勤的產品皆自行開發掌握技術，除了開發專用積體電路(ASIC)外，每項產品皆包括了大量的通信技術與協定相關的軟體開發，軟體實佔了產品開發的大部份，這有別於台灣一般以硬體生產為重的廠商。歷年來，合勤自行研發的產品包括有多功能高速數據機、ISDN終端配接器及

ISDN橋接路由器等，其高效能高品質的品牌形象，不但有效地與國內同業區隔，更成功地將「ZyXEL」產品行銷全球五大洲六十餘國，並廣獲世界各國專業雜誌評比的肯定。

企業家的社會責任

一直以來，研發工作是他事業生涯的重心。位居總經理的他，工作雖不再只是單純的研發，必須涉及管理行政事務，他卻是儘可能地將管理工作交由專業經理人分權處理，讓他得心無旁騖於合勤主要技術的開發。對他來說，研發工作固然辛苦，但也有趣，而其中最大的樂趣與成就感，除了來自產品推出受到好評，更重要的是能提昇台灣科技產品的國際形象，讓國際間肯定台灣的研發技術能力。「希望對自己國家的工業能盡一己之力，我想賺錢並不是最終目的。」學長如此表示。

事業有成後，學長並未忘卻培育他的母校，基於對母校的敬愛與感念，學長希望能盡己之力提供資源給母校，以期校方在優渥資源下，能培育更多優秀人才。對於自己長期捐款回饋母校，學長謙虛表示不值得一提，有更多的校友比他盡更多的心力。「以前想做沒有能力做，現在經濟能力允許便提供一些資源給學校，未來應該可以做得更多。」學長由衷地說著。

不管是事業上的經營，還是對母校的回饋，個性寡言務實的學長總是「說得少，做得多」。從他對研發的專業堅持與理想，對母校的感念，可以感受他在善盡企業家社會責任的努力，以及對這片滋養他的台灣土地一番心意。其實，這種種心情，不正是母校校訓「飲水思源」的發揚嗎？