

台灣半導體通路商之成長策略
—以志遠電子(股)有限公司為例

學生：戴仁智

指導教授：唐瓊璋

國立交通大學 企業管理碩士學程

中 文 摘 要

數百家的半導體零件通路商為台灣電子資訊產業起飛之無名英雄，其中或有財務狀況不佳而結束營業者(如宇詮)，或有透過購併而進一步擴大其營運規模者(如大聯大集團)，或有透過調整營運方向專注於某領域市場與產品者(如益登與志遠)。然而，績效較佳之公司必有其難以取代之競爭策略與成長策略。

本論文之研究目的，透過探討半導體通路商於半導體產業鏈中所扮演之角色談起，文獻探討中對通路商、通路商的功能、競爭策略與成長策略等進行相當文獻整理以做為個案分析之架構與理論應用。

第三章進行半導體產業與半導體通路商之產業分析，以瞭解現行我國半導體產業與通路商之現況與價值整合特性，企圖確定未來應有的發展方向，並透第四章過個案公司的基本資料介紹以及競爭策略與成長策略，做為相同屬性通路商之借鏡。最後並於第五章結論中，提出對個案公司不足之建議。

建議個案公司除應注意庫存控管與客戶關係管理，並尋求核心元件代理權之支持，將是個案公司未來營運上應持續加強之目標。

The Growth Strategic of Semiconductor Distributor in Taiwan — the Case Study of Techmosa International Inc.

Student : Ren Chih Tai

Advisor : Dr. Edwin Tang

MBA

National Chiao Tung University

ABSTRACT

Hundreds of IC distributors play the unknown heroes for Taiwan's electronic information industry to take off. Some of them bankrupted due to poor financial status; some of them merged another in order to enlarge the business scale; some of them adapted themselves to fit to the optimal optional scale and focus more on some specific markets or product categories. However, better performance of the company must be difficult to replace in its competitive strategy and growth strategy.

The purpose of this study is through what the role of semiconductor distributor plays in the semiconductor industry. In the literature of distributor, the function of the distributor, competitive strategy and growth strategy carry out the framework & application of theory as a case study.

Let's understand the current status value of integration and determining the future direction of development through the analysis of semiconductor industry and IC distributor industry. Be a pathway for the same attributes' distributor through the company's competitive strategy and growth strategy. Finally, the company made the case for lack proposals in conclusion.

The company should pay more attention to inventory control and customer relationship management, and to seek the right for the core components. It will be the company's future operation should continue to strengthen the goal.

目 錄

中文摘要	i
英文摘要	ii
目錄	Iv
表目錄	V
圖目錄	Vi
符號說明	Vii
第一章	緒論.....	1
1.1	研究背景.....	1
1.2	研究動機.....	2
1.3	研究目的.....	3
1.4	研究架構.....	3
第二章	文獻探討.....	4
2.1	通路商.....	4
2.2	通路商的功能.....	5
2.3	競爭策略的型態.....	6
2.4	成長策略.....	9
2.5	責任中心.....	10
第三章	產業分析.....	13
3.1	半導體產業概況.....	13
3.2	半導體通路商產業概況.....	19
3.2.1	半導體通路商代理之產品分類.....	21
3.2.2	半導體通路商之價值整合特性.....	23
3.3	半導體通路商之型態.....	24
3.4	國內半導體通路商之同業分析.....	25
第四章	個案分析—志遠電子.....	27
4.1	個案公司介紹.....	27
4.2	營收分析.....	29
4.3	產業供應鏈角色之扮演.....	31
4.4	競爭策略.....	33
4.5	成長策略.....	34
五、	結論與建議.....	37
參考文獻	39
簡歷	41



表 目 錄

表 1-1 半導體產品種類.....	1
表 3-1 全球半導體區域產值分佈.....	15
表 3-2 台灣電子產業在國內 GDP 比重.....	16
表 3-3 2003 至 2007 年灣 IC 製造業重要指標.....	18
表 3-4 Top20 Suppliers of Semiconductor in 2007.....	22
表 3-5 半導體通路商之類型.....	25
表 3-6 台灣半導體通路商 2007 年主要財務表現.....	26
表 4-1 志遠電子責任中心一覽.....	28
表 4-2 2007 台灣半導體通路商 Top20 營收比較.....	30
表 4-3 志遠電子 2006 與 2007 重要指標比較.....	31



圖 目 錄

圖 1-1	電子產業供應鏈	2
圖 1-2	研究架構	3
圖 2-1	財富之輪	10
圖 3-1	半導體元件分類	13
圖 3-2	全球半導體市場規模	14
圖 3-3	全球半導體市場規模	14
圖 3-4	全球半導體市場規模(需求區域別)	15
圖 3-5	2006 台灣 IC 產業結構	16
圖 3-6	2007 年台灣 IC 產業全球地位	17
圖 3-7	2006 台灣自有 IC 產品型態與應用分佈	17
圖 3-8	2006 台灣自有 IC 產品型態與應用分佈	18
圖 3-9	電子產業價值網	20
圖 3-10	半導體通路商的角色	21
圖 3-11	半導體通路商價值整合策略構面	24
圖 4-1	志遠電子組織圖	27
圖 4-2	志遠電子營收趨勢	29
圖 4-3	Techmosa Chronology	35
圖 4-4	志遠電子 FAE 人數與佔總員工比例	36