

**【卓爾不群】動力科技董事長 許文昉研發電競風扇供全球**

學習新視界

【記者黃懿□專訪】11日在台北寒舍艾美酒店剛結束的這場上市前業績發表會，國內PC大廠如微星、技嘉、華碩及EVGA等均派員出席，能有這般場面的不是別人，正是擁有這四大廠電競顯示卡散熱風扇最大訂單的動力科技。董事長許文昉說明，去年全球電競顯示卡總量估約4800萬套，動力集中在中高階，全球市占約16%，明年期望進一步挑戰2成目標。由於高階顯示卡有時會配到2至3顆，就數量而言，全球市占率約20—30%，位居全球領導地位。

動力科技目前是全球電競顯示卡散熱風扇的主要供應商，董事長許文昉是本校土木系73年畢業的校友，從1998年因緣際會下前進中國，從事直流無刷風扇製造，至今已將近20年，許文昉說：「一開始，因為沒有相關經驗，碰了一鼻子灰，再加上原本的经营團隊完全沒有落實工作，讓我從單純的投資方，變成萬事都要自己來的經營者。」其實在前往大陸投資之前，許文昉不是沒有創業經驗，只不過當年30歲的他第一次創業，是和兩位大學同學一起成立建設公司、營造廠，大概有八、九年時間在台灣找土地、蓋房子、銷售，但有趣的是，在這個和本業相關的公司，他所負責的是財務部份，許文昉說：「大學畢業那年順利考上預官，在等當兵的兩個月期間，開始思考人生未來方向，覺得自己應該會是做生意的，因此，到台北校園推廣教育中心進修初級會計，後來又自己研讀成本會計，越讀越有興趣，到後來，甚至可以自己看財報、作帳。」

之所以會覺得自己是做生意的料，許文昉認為受父親影響很深，因為父親從事磁磚生產，退伍後，他想進父親的工廠工作，父親一口回絕：「你還是到外面去歷練吧！」他因此下定決心不再回頭，而後進入台玻、中鼎工程，甚至到中科院核能研究所從事經國號試飛軟體開發，許文昉笑說自己總是「不務正業」，但卻都做得有聲有色，靠的是自己的求知慾和不服輸的個性。

30歲那年決定創業，父親說：「做生意最重要的『本』要抓穩。」「這個『本』，除了是指『本錢』，還有一項，就是『本事』，對我來說，也就是『堅持』。」許文昉這樣解讀父親送給他的話。許文昉說，二十年來，公司有幾次的轉型升級，像是從電源市場到芳香劑散熱風扇，有將近十年的榮景，現在剛好轉到最近比較熱門的電競，散熱風扇用途廣，各種電機、電子產品都會用到，目前電競顯示卡風扇占動力科技營收的六至七成。從2015年10月初公司的IPO（掛牌）計畫，到股票從去年11月底在興櫃交易，如今將於月底掛牌上市，大約短短一年就完成，許文昉所下的每個決定都

很精準。

本月11日舉辦上市前業績發表會，會中端出亮眼的成績，目前已拿下全球16%的電競顯示卡風扇市佔率，明年期望能達到兩成。許文昉表示，公司規模不大，算是小而美，然而最大的競爭優勢是研發速度快、量產速度快、交貨速度快三項，而這全因為公司從開模、成型、線材、馬達組裝都是一條龍生產調配，具有高度垂直整合優勢，提供客戶客製化產品，交貨時程可以壓縮到15天之內，讓客戶搶到產品上市先期商機，因此能牢牢抓住包括微星、技嘉、華碩、EVGA等主要客戶的心。

許文昉談到未來營運重心時表示，日前立法院三讀通過將電競產業正式納入運動產業，並計畫爭取IEM等國際賽事聯盟來台舉辦電競賽事；2022年在杭州舉辦的亞運會也確定將電競列入正式比賽項目，一時之間，電競顯示卡的需求大增，因此仍然會在電競顯示卡領域創造良好業績，同時積極拓展大陸、香港等市佔率，並切入工控、工業電腦、家用及車用等利基市場，在此之餘也要做好社會企業責任。

目前擔任東莞常平鎮台商商會會長的他，常常帶領當地台商從事社會公益活動，也因此與大陸各地區台商組織來往，進而認識本校大陸校友會會長莊文甫，再加上女兒也是淡江日文系畢業，諸多因緣串起他和母校的連結。十月甫獲本校第六屆卓越校友殊榮的許文昉感謝台北市校友會的推薦，「事實上，我為校友會做的事很少，但是在業界遇到很多淡江校友，他們總是提攜我，互相幫忙。」許文昉謙虛地說。

「大學是個通才教育，不只自己的本科要唸，還要多選修其他不同領域的課程。」許文昉以自身經驗告訴學弟妹，淡江土木系給他的訓練，是邏輯思考比較清晰，但是他自學會計，讓他能看懂財務報表，甚至自己作帳，這點他很感謝淡江大學給他這樣的環境。另外，他也奉勸學弟妹們抗壓能力要強，咬緊牙關，方向若是對了就去堅持。

