

# 筑波科技產測自動化全面接軌台商生產地轉移

DIGITIMES 2019-02-18

筑波科技從台灣出發，西進中國大陸，落腳蘇州與深圳建立在地化服務據點，在 2018 年下半年看見中國大陸與美國在貿易上的衝突與日俱增，在政策與市場趨使下台商面臨很大的挑戰，主因是委託台商 OEM、EMS 生產的客戶多半是美國品牌，如 Apple、Google。巨大的變動對台商幾乎增加 20%~30% 的額外費用，幾乎是無法承受的挑戰，在這樣的政策方向上，台商必然要有重新規劃、因應的改變。

筑波科技積極與客戶並肩齊進，在後段成品的測試上提供轉進的規劃。對客戶不同的需求，筑波分成兩大塊的服務，一是從不同的技術，如最常用到 Wi-Fi 或 Bluetooth 網通設備全面支援客戶，另外就是客戶在轉移的過程中，會有短期設備短缺與產線擴張的需求，另外還要加上硬體、軟體、韌體的不同層面支持，以符合客戶在手動、半自動、全自動的測試，這也是筑波科技系統整合服務核心的強項。



筑波科技軟體專案經理張龍維(右)與自動化測試專案經理邱語宸(左)

尤其是產線終端產品的自動化測試，因應東南亞人工成本的逐漸提升，筑波提供多樣性自動化整合能無縫接軌客戶的需要，筑波科技自動化測試專案經理邱語宸提到：「例如客戶回台生產，預估在一個月內就能協助客戶產線生產，針對往其他東南亞區域移動的客戶群也能在最短時間內提供自動化測試方案。」因此，按照中國大陸與美國延緩 90 天的時間範圍，大約 2019 年 3 月就會執行，為了不影響目前生產線的情況下迅速完成產線移動，就是現階段的台資企業重點規劃的項目，適度調配生產供應鏈讓中美貿易影響的衝突降到最低。

筑波科技擁有專業測試經驗的工程團隊，無論在軟硬體整合或是自動化系統的搭配，能貼近客戶所提出的客製化需求。筑波科技軟體專案經理張龍維舉例：「客戶無論使用美國、中國大陸或台灣的晶片，我們都可以提供產線客製化的自動化軟體，這是其他儀器廠商很難提供的，也是與同行最大的差異之一。」

筑波科技身為方案供應商，不管客戶是在亞洲地區，甚至是擴展到歐洲地區，也有足夠的資源能量串接海內外儀器租賃商，搭配筑波客製化開發的產測自動化軟體等方案，透過借力使力的方式，快速到位服務當地的客戶，達到「Time to Market」的效率。

筑波科技在 2019 年主要業務重心將是啟動兩岸三地的服務團隊，全力協助台灣的客戶進行產線移動或產品成本上的有效控制。