



《天下雜誌》總主筆
陳良榕

鉅資廠房變蚊子館 奇景為何沒有輸？

奇景曾耗資八千萬美元，蓋了一座晶圓級光學產線，卻在景氣反轉時釀下部份業務大虧，吃掉公司獲利。然而，衝動投資不僅是大膽作夢，未來其實已鋪好路。

台

灣 I C 設計業，若不計聯發科，

勢力最龐大板塊，應該包括台灣第三大 I C 設計公司聯詠在內、約有十家公司的面板驅動 I C。由於每片面板都需要多顆驅動 I C，來控制螢幕上細微的畫素，因此用量龐大。

但因為技術門檻相對不高，用的也是成熟製程，一位台積主管便曾語帶不屑地告訴我，竟然還有這麼多家公司在做驅動 I C，代表台灣產業「不長進」。

但這三個字，完全不適用在與聯詠並稱「驅動 I C 雙雄」的奇景。

這家台南公司，因為是在美國掛牌，國人較為陌生，卻是聯發科之外，海外知名度最高的台灣 I C 設計公司。

它是微軟的 A R 頭盔 Hololens，以及 A R 眼鏡 Google Glass 的最關鍵零組件——體積比一元銅板還小的 I C o s（矽基液晶）微投影機的獨家供應商。

二〇一二年 Google 發表會，創辦人布林戴

著酷炫的 Google Glass 轟動出場，《華爾街日報》等美國媒體爭相報導「來自台灣的 Himax」

（奇景英文名），Google 還為此入股奇景子公司，奇景股價因此在一年間漲了九倍。

另一次「Himax」引起國際矚目，則是在一七年，該年 iPhone 大改款，首度導入「Face ID」臉孔辨識技術。奇景竟然與美國高通聯手，同時推出性能可與蘋果抗衡的 3 D 感測完整解決方案，要讓

Android 陣營的小米、Oppo 手機也可以千分之幾秒的速度「刷臉」。

當時，我去參觀了奇景史上最大投資，耗資八千萬美元蓋出的八吋晶圓級光學產線。這是以類似半導體廠的生產流程，快速精確地製出無數顆芝麻大小的微型玻璃鏡片，是「刷臉」方案的關鍵零件之一。

當時同業都看得一頭霧水：為何向來講求輕資產的 I C 設計公司，竟然去蓋工廠？而且還是在台南。

不甘只做驅動 I C

奇景是台灣唯一總部不在新竹的大型 I C 設計公司，兩千多名工程師，多數在南科旁邊的樹谷工業區上班。

這裡本來是 A B S 塑

膠大王許文龍打造一條龍液晶電視王國的預定地，一場金融海嘯讓這場大夢灰飛煙滅之後，唯一遺下的，便是由他的技術大臣、奇美電子前副董事長吳炳昇掌舵的面板驅動IC公司。

從這段歷史就可以理解今天的奇景，為何在同業中顯得特立獨行，因為奇景董事長吳炳昇與胞弟、奇景執行長吳炳昌的出身，及懷抱的志向，讓他們不甘於只是一家驅動IC公司。

「我們的專長是視覺，」吳炳昌最近在一場記者會說，當時他展示一套用在智慧門鎖的超低功耗AI感測方案。

二一年，拜疫情的缺貨潮之賜，奇景業績創下歷史高峰，不但首度名列全球前十大IC設

計公司，稅後淨利更高達一二二・二億元。

但到二三年，竟驟減到十六・五億，甚至連聯詠全年淨利二三三・二億的十分之一都不到。發生了什麼事？

鉅額投資變打水漂

部份來自二一年奇景業績爆發的副作用，當時為了搶晶圓代工產能，簽了昂貴合約。後來景氣急轉直下，只好付出高額違約金解約。

更雪上加霜的是，二三年包含晶圓級光學、矽基液晶等非驅動IC業務，竟然寫下超過三千兩百萬美元的虧損，幾乎吃掉驅動IC一半的獲利。

根據財報，奇景近十幾年非驅動IC業務，年年都虧上千萬美元。

最慘烈的一八、一九年更合計虧將近一億美元，讓奇景在一九年陷入近年來首度虧損。

關鍵就在於前述的刷臉方案。一開始熱烈響應的小米、Oppo等陸廠，最後竟然都臨陣退縮，理由是近二十美元的單價太高。奇景砸下鉅資的設備、廠房，成了空蕩蕩的「蚊子館」。

一位與奇景熟悉的半導體廠主管告訴我，經此一役，奇景一改高歌猛進的作風，「最近幾年比較保守，不敢衝。」

這就是吳炳昇、吳炳昌兩兄弟，作為業界知名「大夢想家」，背後的殘酷現實面。

當他們跳出台灣科技業的舒適圈，大膽冒險，與世界大廠一起挑戰最前沿、但市場充滿

不確定性的新產品時，有時得付出高昂學費。

例如，AR眼鏡市況不佳，便可能是奇景非驅動IC業務近期低迷的原因之一，「我們做的是高端產品，波動性就會比較大，」奇景發言人李宗誼承認。

換取往高端產品避險

長遠來看，奇景十多年的大膽摸索，可能是高瞻遠矚的避險策略。

中國幾大面板廠都積極進行供應鏈「國產化」，讓台灣驅動IC業者有「凜冬將至」的危機感。一位業界高層無奈地告訴我，現在能做的，就是盡量往高階產品移動，「你追嘛，然後我跑得更快。」

而奇景，就是跑得最快、跑得最早的。 ■