

## 第廿二屆電資院傑出校友簡介

◎何明洲先生 電機工程學系 學士 92 級、碩士 94 級◎

**現職** 力旺電子股份有限公司 總經理  
台灣先進車用技術協會 監事

**學歷** 國立清華大學電機工程學系碩士，1994  
國立清華大學電機工程學系學士，1992

**經歷** **力旺電子**  
總經理兼任業務發展中心一級主管 2021 迄今  
業務發展副總經理 2014-2021  
行銷業務處資深處長 2011-2014  
行銷業務處處長 2008-2011  
技術暨設計服務處副處長 2006-2008  
**台積電**  
研發工程師 1996-2002



### 傑出成就及貢獻

何明洲總經理專長為快閃記憶體元件設計、深次微米元件物理、半導體製程、半導體元件可靠度，擁有超過 30 個全球半導體專利，跨領域涵蓋 OTP、MTP，並於台灣、美國、中國、歐盟、日本等地廣泛佈局，對公司矽智財的發展有卓越的貢獻，曾受台積公司邀請於歐洲、美國等地區演講分享矽智財技術之關鍵突破。

何總經理於 2002 年加入力旺電子，帶領研發團隊專注於技術平台之開發，自 2008 年起領導業務團隊，深入耕耘經營全球業務發展、產品行銷、市場開發及客戶工程。發展至今，力旺電子已與全球 2,050 個以上專業 IC 設計公司、10 家整合元件製造商與 25 個晶圓代工廠建立緊密之合作關係，為亞洲最大的邏輯製程非揮發性記憶體矽智財供應商。

### 開拓全球化客戶滲透，台灣唯一進入全球前十大矽智財公司 雙位數之年複合成長率的權利金

何總經理長期佈局晶圓代工廠之製程平台，核心技術已在 0.6um 至 16nm 製程完成廣泛的平台佈建，並持續佈局 10nm 與 7nm 先進製程平台，每一個驗證完成的平台進入量產後，將各別帶來權利金收入，其效益猶如幾百條高速公路收費站般，不僅流量豐沛，更重要的是每一個平台皆具備長期使用效益，長期佈局發酵加上每年數百件的設計授權，為力旺的權利金帶來雙位數的複合年均增長，動能強勁。

何總經理帶領業務團隊至全球各地推廣力旺核心技術，客戶已採用之終端應用涵蓋了通訊、電腦週邊、消費性產品、工業規格、以及車用電子等領域，可適用之 IC 晶片包括微控制晶片、液晶顯示驅動晶片、觸控面板控制晶片、電池管理、微機電控制、

類比晶片、醫療電子、影像感測、射頻晶片、手機基頻晶片等，使力旺電子在台灣 IC 產業各項領域中，扮演「多元化且關鍵性支持力量」重要角色，累積超過 4,000 萬的晶片嵌入使用力旺電子所提供的核心技術，展現高度市場應用性。

### 策略性經營晶圓代工廠，建立穩固的依存關係 業界唯一，蟬聯 12 度獲獎

晶圓代工廠龍頭台積電設立全球開放創新平台聯盟，包含了電子設計自動化、矽智財和設計服務，力旺電子是唯一連續 12 年榮獲台積電 IP Partner Award (2010~2021) 的廠商。

台積電「IP Partner Award」的評選標準包含客戶評價、TSMC 矽智財品質管理專案 (TSMC 9000) 規範認證、客戶完成設計定案數量及晶圓出貨量。

在何總經理對客戶工程長期的投入與品質要求下，力旺的團隊在技術支援、客戶服務等各項目獲得客戶良好回饋，台積電「IP Partner Award」大幅提升台灣矽智財廠商於國際市場中的研發能見度與產業競爭力。

### 建立業界最完整的支援服務網絡

何總經理以專業知識與創新思維帶領力旺電子持續成長，以 Our core values "ICIC" = Integrity + Customer + Innovation + Commitment 為管理核心，不斷思考為客戶增加價值的方法，透過於產品利益、服務利益和價格等各方面的組合，以期提供可對客戶產生最大助益之服務。

#### ◆ 結合組織功能之技術服務團隊，提供高品質服務

力旺電子重視 IP 技術與客戶晶片之相容性，何總經理特別規劃組建自有之技術服務團隊，使客戶依據問題種類，可立即獲得最直接的服務。何總經理強調提供高品質服務的關鍵方法之一是關注細節，不管問題大或小，只要是客戶所關心的課題，力旺電子就會以專屬窗口，全力以赴，為客戶解決疑難雜症。

#### ◆ 降低客戶時間和成本

何總經理善於開創瓶頸的因應對策與彈性，如建置 i-Service 與客戶資料管理系統等，以最有效率的方式，提供客戶全面而詳盡的產品訊息，超過六成海外客戶，以客服資訊系統佐助解決第一線問題，為客戶大幅降低往返溝通之時間、精力成本。

#### ◆ 靈活的顧客關係管理架構，媒合最適 IP 配對

何總經理領導團隊自行開發出一套專屬獨特的客戶資料管理系統 (Customer Data Management System, CDMS)，是力旺電子重要的資訊中心，完整彙集與客戶相關之所有訊息，包括營運狀態、徵信及市場發展…等，使力旺得以充分了解客戶，進而建立良好合作關係。i-Service 平台結合 CDMS 系統，進行客戶帳號分級管理，同時也會依照客戶公司商品屬性、交易記錄…等，於客戶進行矽智財產品檢索時，給予最適當的配對建議，以精準的建議增加 IP 成功推廣的機會。

## ◆ 落實執行顧客滿意度調查與意見回饋

何總經理特別重視站在客戶角度去思考公司提供的服務是否有改善空間，每年皆進行顧客滿意度調查，問卷內容共區分為業務服務、設計服務、產品與製造等四個層面，並將調查結果反饋於各部門追蹤改善成效，使得顧客之意見能獲得正確回應與重視。

## 獲獎

◆ 2005 年徐清祥、沈士傑、何明洲，"一種半導體記憶裝置"，榮獲「2005 年國家發明創作獎」發明獎金牌

◆ 2018 年經理人月刊「百大 MVP 經理人」

## 與母校的合作互動

何明洲校友為回饋母校並培育未來人才，自 2012 年起不定期捐贈優秀與清寒獎學金給清華大學及電機系學生。此外，2020 年他響應在花蓮縣海星高中擔任數學菁英課程的指導老師曾孝明教授 (已於清華電機退休)，出錢出力，捐贈全新筆電一批，幫助海星中學經濟弱勢學生，在停課期間，不會因家中電腦設備不足而影響線上學習。對於母校、母系學生，以及社會弱勢的關懷皆不遺餘力。