

輪青會第168次常會記錄

文◎許翹麟、圖◎編輯部

一、主席報告：

元毅董事長許桂松：元毅公司成立至今約33年，目前共有台灣、深圳、上海元毅一廠、二廠。上海目前成立一家新公司，以生產鋁擠型、粉體烤漆為主，



▲元毅董事長許桂松擔任此次輪青會主席。

一方面是希望能提升產品自製率以有效控管流程，同時也爲了因應材料上漲有效控制物料進料的速度以保障客戶交期。目前新廠房是提供公司內部產品爲主，待投產順利，交期、品質穩定後，會對外營業。元毅公司目前營業額一年約5、6億。目前也與研發中心配合加入TPS的改善。日後的規劃也是朝向品質穩定成長，提升公司能力爲主軸。

二、財務報告：

決議：目前共有兩項補助款：

1. 輪青會上海觀摩有參與之會員補助1萬元整。
2. 俄羅斯觀摩，有參加者補助3萬元整，於今日決議。補助款將另外作退費動作，下半年會費依照會規收取2萬元整，將分開計算。

輪青會會費結至6月份尚餘2,579,901元整。

三、中心議題研討：

俄羅斯市場：

元毅：當地的物資資源較少，也參觀了自行車市場，看到了我們的產品也透過貿易商賣進其市場，因我們公司較注重補修市場，日後會考慮參加有關補修市場的展覽。

瑞振：歐洲有許多製造商也進入俄羅斯市場，應可考慮市場的開發，但並不會有很大的量，應以品牌開發爲導向。

統岳：已看到我們公司的產品在當地販售，而售價非常的高，可見得當地有能力消費的民衆是有的，但是量並不會大。

鉅光：市場應是從波蘭進入，是有其市場性，歐洲品牌也都已經進入打品牌階段，當地的經濟發展比我們所想像中還要好。

山和：俄羅斯的經濟環境、風景都相當不錯，但是自行車並非爲日常交通工具，大多屬於放假休閒時使用，若要自行開發此市場，有待深慮。

桂盟：俄羅斯市場因爲市場資訊不明



▲左起CHC總經理廖本彰、佳承董事長郭永斌、昌品董事長陳紹永與桂盟總經理吳益進。

確，我們無法有效的了解其通路跟市場在哪裡，最好還是透過貿易商、歐洲客戶來進行銷售，因他們才能有效、明確的了解市場，若要透過自己做開發，必須有長期開發的心理準備。

四、提案討論

佳承：目前公司正在積極培養接班人才，我們也要思考下一任的能力到那裡，我們能退到那裡，積極培養接班人的能力、作一個輔導的角色，讓接班人有「我退位至何程度，你就要能夠接班到那裡」，而不是「你想接到那裡，我退到那裡」的消極心態。

瑞振：認同鉅光林董的看法，業務人員應該也要了解生產管理，如此生產管理業務才能夠相結合，能有效的提升公司內部的聯繫，運作得順利。

桂盟：俄羅斯市場量可能不值得投資，從目前資訊、市場性來看，真的值得我們去投入嗎？不如透過了解市場性的貿易商、買家來銷售我們的產品。

研發中心：

1. 於 10/15 將舉辦競輪活動，會員可以利用此活動的贊助機會，投入廣告的動作，相信會有效的提升自家產品在台灣的名度。
2. 研發中心將於 8 月份舉辦高峰營，屆時也將邀請 A-team 人員參與，希望會員能踴躍參與，也能對 TPS 的活動作交流。

祥力：最近公司專利以及傾銷問題也大致告一段落。管理幹部用陸幹的問題，對於財務控管與稽核非常重要。一定要

把主要幹部跟財務分開。經理人以及廠長的輪調也非常重要，不可讓一個人待在同一單位太久。

金儀：目前公司也正在作人事整頓、公司內部的財務管理，人事管理都是公司非常須要重視的一環，人員工作的切割、職責的分派都必須非常小心，人員在同一單位未作輪調動作，很容易產生弊病。更會對公司造成莫大影響。精減人事，投入目標管理，責任制的推行，讓員工能極力發揮。

卜威：反傾銷官司的作法，先了解自己的「朋友」、「敵人」是誰。藉由國外買家、組車廠施以訴說、講情。千萬不要放棄抗辯的機會，不要只等結果。

政伸：職責的分派與授權是需要的，適度的授權，將有助於我們公司的管理。

建大：深圳廠以及廣州廠已經要合併，並要參與展覽，可以公會名義團展。成立自行車博物館已經取得政府認同，而彰化縣政府也表達支持之意。車輛公會於 10 月份推印度訪察團，政府現在也非常贊成至印度訪察投資，推薦搭乘華航，會比較節省飛行時間。共提出兩個方案，請見自行車公會聯絡函。

決議：此次印度行若會員參與成行，將補助費用 3 萬元。

五、臨時動議

◎明年安排外蒙古—烏蘭巴州觀光（約 5 月份）

◎會議時間安排約 4 點左右。

六、散會

