

推動垂直整合的元毅

整理◎編輯部

自行車業在這短短的幾年間，產生了劇烈的變化，原物料價格及生產成本的提升、中國陸資廠商的競爭，對台商產生了莫大的打擊以及挑戰。面對嚴峻的環境，業者紛紛提倡找尋屬於自身的「藍海」，創造品牌，跳脫早期專業代工的瓶頸與挑戰。

兩岸分工 機動性服務

元毅公司成立於1981年，專業生產自行車配件，如：支架、貨架、水壺架、展示架、訓練器等產品。有鑑於中國大陸的優勢生產能力，於1990年於中國深圳成立了元毅（深圳）車料股份有限公司；1996年於太倉成立了元毅（太倉）車料股份有限公司，一步一步的完成生產基地的佈局與發展。深圳工廠負責歐美區域的外銷，太倉工廠負責日本市場的生產，台灣的生产基地則服務台灣組車廠以及貿易商的訂單需求，各地分工、相互支援，以達到最好的機動性來服務客戶。

近幾年，中國廠商的崛起，著實對台商造成了影響。在各業者高呼「創造自有品牌，提升產品形象價值」的同時，元毅決定以提昇生產自製率，整合生產能力，於太倉創立盈毅車料公司，生產

鋁擠型以及粉體烤漆等表面處理。由於盈毅公司的成立，目前生產自製率已經達到85%。小至鉚釘彈簧，大至鋁管擠型，全部由廠內自行生產，對於產品的原物料控管以及生產的品質控制、時程控制均能夠完全掌握。

目前元毅擁有的生產能力包括：鋁材擠型、鋁壓鑄、塑膠射出、鉚釘機、彈簧機、沖床、熱處理爐、切R角機、焊接設備、粉體烤漆線等。

導入豐田式管理TPS

有鑒於台灣A-TEAM導入TPS系統效果卓越，元毅亦同時於四個生產基地導入TPS管理。經由TPS的改善，工廠生產的模式有了極大的改變，產品的生產分析、物料的採購時點、工廠的生產規劃、工藝過程的品質管制，讓公司的生產能力又向上提升。

藉由生產的垂直整合，元毅為客戶帶來了更多開發的靈活度，產品的設計空間能大幅度提升，而基於秉持「品質第一」原則，也讓客戶能夠放心的將產品交由元毅生產。以往客戶的開發常常會受限於協力廠商的數量限制，被迫採取其他代替方案，而今，元毅能提供更多元化的生產能力，同時亦不斷接受客戶提出的新理念、想法，進而將之落實、實現，一方面提升元毅的技術能力，再方面客戶能得到所期待開發的產品，擴



▲面對嚴峻競爭，元毅董事長許桂松積極提升自製率、整合生產能力。



▲元毅太倉盈毅車料主要生產鋁擠型、壓鑄、彈簧生產、鋁材加工、焊接、粉體烤漆。



▲台灣元毅



▲深圳元毅



▲太倉元毅

充市場版圖，實現「WIN-WIN」的理想目標。

現今許多公司受大陸對手低價競爭影響，導致自身公司必須尋找更低價的生產模式，尋找更廉價的材料、降低產品材料成本而忽略應有的安全性等等，在這改變的過程中，往往會迷失方向，產品的生命－「品質」被遠遠拋在腦後，

最後成為被市場認定的「價格第一」廠商。為達到客戶需求，降低生產成本，讓客戶有更大競爭力，並非只有犧牲產品品質是唯一的道路，透過工廠製程管理的改善，來降低工廠損耗，並藉由自主化管理降低生產成本，產品的品質也能得到維持，如此才能讓公司在這險惡的環境中，佔有一席之地。

