

輪青會第173次常會

文◎許翹麟

時間：2007年7月26日

地點：台中／惠來谷關溫泉會館

主席：金儀公司／周賢龍 協理

金儀公司近況簡介

本次常會主席金儀公司協理周賢龍指出，金儀公司由早期生產運動器材漸漸轉移往運動器材類的電子儀器的生產，而目前也投入被動式的運動器材如搖馬機等養生產品；這兩年更積極開發美容產品如超音波機、去角質磨砂機等美容儀器，目前也與日本公司合作生產美容儀器。金儀公司於原有產業的經營到了一定的瓶頸後，轉而朝橫向的發展方向，尋求第二、三產業，目前以台灣作為營運中心，大陸作為生產中心。近年也因應2008奧運可能產生的經濟效益，投入更多產品的開發，期待能有所收穫。這兩年因為公司內部的改組，採取較保守的營運策略。

統岳：運動器材市場雖然量有所成長，但市場區域性的特性，訂單的環境已被分散，往往因為客戶的需求，而工廠必須要能靠近客戶、就近設廠生產以服務客戶，否則很難爭取到訂單；但礙於經費的支出，無法滿足所有客戶，因此對於物料的備料、交期等成本的投入都非常大，而產品的生命週期以及L/T也非常短，對公司的生產運作有很大的影

響。而因應區域性的特性，工廠擴建後所接踵而來的是人才的需求，人才的培訓非常的重要；而在這個領域中，高級幹部自立門戶狀況非常頻繁，促使市場競爭非常激烈。因此公司也不斷尋求轉型的機會，但轉型的過程非常辛苦，客源、KNOW HOW、生產型態等等都必須重新來過。

佳承：其實電子業的利潤非常低，相較之下，自行車產業卻是比其他行業相對來的穩定、好做。雖然目前佳承本身也有電子事業群，但自行車產業還是屬於佳承的第一事業群！堅守本業、多角化經營反而能為公司找到最佳的成長道路。因為我們是自行車產業出身，對自己原先的行業、產品最了解。目前，佳承的經營策略已經決定將獲利40%投入公司日後的發展基金，不斷的研發、改善，作為公司未來成長、延續的基本。

政伸：我們公司一直有跨業的想法，但礙於現今的市場，區域性的市場型態越來越強，如不就近設廠，無法滿足客戶的要求。政伸今年依舊維持兩位數的穩定成長，除了提昇公司的開發生產能力來符合客戶需求，也不斷的思考如何將本身的產品、技術應用在其他的產業別，不斷嘗試新的研發路線。面對競爭者的態度，政伸採取設定公司自身價值，在本業中找到企業的經營核心，尋找企業價值來訂定未來努力的方向。

中心議題研討

目前全球各發展國家的貨幣都不斷的升值，只有美金在貶值，而根據市場預測，人民幣往後還有30%的成長空間，這對在中國設廠的外銷導向工廠產生的衝擊非常大，藉由本次會議提出該議題，請大家發表看法並討論應對之道。

統岳：大陸生產產品的出口，材料由當地取得必須支付人民幣，而向客戶收款是美金，對台商的衝擊非常大。

金儀：人民幣升值對內需市場的影響較小，或許對大陸市場的投入能加以提升。

敏德：匯率的問題，其實台商早都經歷過了，目前中國對於美國出超太多，大陸的外匯存底已經破兆，為世界第一。而中國也成立外匯操作的公司，投資美國的債券，進而影響美國的政策隱憂。目前已經有客戶對人民幣升值的匯率抓到7.0，對外銷成本的影響之大，不言而喻。而大陸市場於7月1日起對千種產品的退稅減少，也造成了非常大的影響，雖然對外匯出超能有效控制，但對自行車產業習慣的年度報價卻也造成衝擊。對於自行車產業的零件大約減少4%，而其他原料業（鋁、橡膠）等原材料部分的退稅更降為0，兩種因素之下，造成業者與客戶間的價格協商更為艱難。

祥力：中國目前對於出口控制的方式為增加出口成本，藉由進口商品的調降及

增高出口成本來將市場導向內需。估計2008年後，中國的經濟成長將趨於平緩，在那之前，台商可能必須為內需市場先做好應變準備。

鈺光：其實人民幣升值對於台商的影響反而是有利的狀況，原先大陸廠商低價的產品結構可能會因而改變，當人民幣升值加上退稅減少，對大陸業者的影響遠比對台商的影響來的大。而大陸缺工的狀況，全世界也都遇到相同的問題。

瑞振：人民幣升值對於台商的影響其實不大，退稅的影響層面反而更大，對原材料的掌握或許是業者未來的重點。原料加工出口區的設置，提供了原料免稅進口，加工後出口課稅，或許會是未來能利用的一個方式，在中國方面已經有計畫要成立類似此種的加工出口區。

亞獵士：人民幣升值，讓進口材料的成本相對降低，加上土地升值，對企業反而有利。而對於退稅的部份，原本中國的退稅政策，本來就是一種不公平的競爭手段，讓中國的出口產生了無法抗衡的力量。相信日後對於自行車業，有一天也會走到完全無退稅的地步。針對企業轉型的部份，其實，是一條非常艱難的道路，俗話說「隔行如隔山」！亞獵士對這方面是採取垂直整合的方式，由本身的機台及生產能力評估，發展出能應用於其他產業的產品。但其他行業也有很多不為人知的辛苦。堅持本業、強化自我實力，讓自己更加的專業，才是應該努力的方向。

