

張宏德的3T1B1A管理

圖、文◎陳柏如

因 原物料價格持穩，下游需求持續暢旺，輪胎廠今年上半年業績亮麗，下半年則因中國內需市場擴張，加上搭上「奧運題材」順風車，產業熱度續旺，因而帶動建大輪胎今年的業績大幅成長！

五大成長主因

對此，建大總經理張宏德表示，建大的成長來自以下五個主因：1. 多年來積極行銷推廣品牌的效益持續發酵；2. 原物料價格與各項生產成本不斷飆漲，造成產業重新洗牌，競爭廠商勢弱；3. 能源危機、高油價時代，讓自行車需求大增，未來兩、三年應該會有不錯的發展與成長；4. 建大對產品開發一直努力不懈，新品推出率居業界之冠，以不斷推出新品來刺激市場需求；5. 注重運動行銷：贊助選手並與選手積極合作研發及行銷新胎。根據美國知名自行車雜誌 Mountain Bike Action 的讀者品牌喜愛調查，Kenda 輪胎在所有品牌中以 27% 的市佔率拔得頭籌，居登山車輪胎類之冠！

持續研發新品&提升產能

談到產量，張宏德總經理指出，建大今年銷售量成長最大的是自行車胎，接單已排到明年初以後。目前自行車外胎的日產量約 25 萬條，外胎約 30 多萬條。為因應日益增加的需求，建大除了提升其深圳與上海廠的產能，越南廠的產能也倍增，而正在興建中的天津廠則可望於明年第四季投產。建大上半年在漲價順利及中國消費稅率調降下，獲利大增，上半



年合併營收約 86 億元，年增率 27%，毛利 16%，合併稅前盈餘達 4.87 億元，年增率近 95%。談到調漲價格，張總經理表示，由於原物料價格不斷飆漲，以內胎主要原料丁基橡膠為例，現在跟半年前的價格比已經又漲兩倍了，所以漲價是不得不的選擇，預料建大下一波的漲幅大概會有 15% 左右。

力行3T1B1A管理制度

自上任後便積極推動內部管理與績效提升的張宏德總經理，十分推崇並力行 3T1B1A 管理制度，所謂的 3T，指的是 TPS（豐田式管理）、TPM（全面生產保養）與 TQM（全面品質管理）；1B 指的是平衡計分卡 BSC（Balanced Scorecard）；1A 則是藉助成為 A-Team 的會員，透過團隊學習合作的力量，不斷求新求進步。此外，對於社會公益建大一向不遺餘力，常舉辦各項音樂藝術表演活動之餘，日前建大公司更榮獲勞工局表揚為超額晉用身障者優良廠商。◎