

A-TEAM經驗分享

產業群聚 優勢加倍

圖、文◎張晉銘

2008年彰化縣工商服務業促進發展研討會於11月7日在大葉大學舉行，其中與會來賓美利達副總原其彬提出當年自行車產業共同組成的「A-Team」，與大家分享產業群聚共同合作的發展經驗，期盼造福更多其它的產業。

談到這個合作成功的例子，美利達副總原其彬先從2003年說起，鑒於日本自行車產業外移的窘況，造成運送零件的時間拉長，影響生產效率和增加成本。眼看台灣的自行車零件廠也都蠢蠢欲動，想往對岸投資，準備步入日本的後路。

攜手合作 凝聚共識

爲了不讓台灣自行車王國的美名成爲歷



▲彰化縣長卓伯源蒞臨現場致詞。

史名詞，當初巨大和美利達兩位自行車業龍頭，決定攜手合作，「A-Team」構想因運而生。不過表面上說得容易，實際上真的要從競爭對手成爲合作夥伴，難免有尷尬之處，針對這點，副總原其彬說，與大家分食這塊逐漸萎縮的市場小餅，不如一起把餅做大，分享更大的餅，加上零件製造商幾乎都位於中南部，有地利之便，如果能加以整合，必定能創造零件商或自行車業雙贏的局面。

根留台灣 「贏」向未來

雖然雙方有了共識，準備招攬合作的廠商，但多數業者卻持保留態度，所幸最後



▲研討會上，綜計處處長張芬芬(中)以及雲林科技大學休閒運動研究所主任游士正(右)蒞臨現場參與意見分享。左為美利達副總原其彬。

經過兩位老闆的溝通、斡旋、示範和觀摩後，加上秉持著自行車業要「根留台灣」的理念，終於成為現在擁有 22 家合作夥伴的「A-Team」。

運用豐田生產管理

事實證明，當初兩位龍頭的決定是對的！副總原其彬說，那時提出協同管理改善、協同創新開發及協同行銷與經營夥伴為三大主軸，加上快速回應、售後服務品質保證、共同開發、E 化和品牌行銷等五大機能來推動，還有中心廠及零件廠運用 TPS（Toyota Production System 豐田生產管理），這樣的垂直整合，可在少量多樣的需求型態下，減短產品製造的時間，滿足客戶需求。

業績扶搖直上

「A-Team」在過去的六年期間，不論是當初的起始者或是零組件業者，業績都呈倍數成長，像是巨大從 2003 年 80 億元，今年爬升到 140 億元，而美利達也不遑多讓，從 2003 年的 36 億元，今年躍升到 115 億元，成長幅度之大！

另一位與會嘉賓雲林科技大學休閒運動研究所主任游士正也提到，藉由自行車聚落的建立，車業和零件業彼此成為網絡關係，減少交易成本，也讓生產過程更有效率，如此也能獲得更高的利益！

SBR定位 更上一層

談到未來展望，副總原其彬表示，將台灣定位為 SBR（Specialty Bicycle Retailer）

市場的供應和服務中心，並藉由會員之間的學習，持續加強 JIT、Best Quality & Value Innovation 的能力，進而提高企業水準，至於交貨能力，從零件廠對中心廠的 L/T 由 1-1-10，三年之內能達到 1-1-7。而在市場取向的部分，未來會專注於研發高級車，以創新、品牌、通路的加值，提升高級品量產化的品質和價值，期盼最終而讓台灣成為自行車島，擴大台灣市場結合市場需求推出 A-Team Bike，提升休閒運動風氣。



▲美利達副總原其彬精闡說明「A-Team」的成長歷程，他也是 A-Team 執行長。

振興運動產業計畫

另外值得一提的是，行政院體育委員會綜計處處長張芬芬表示，目前正著手規劃辦理單車成年禮，鼓勵青少年騎車認識生長的土地；或是舉辦台灣和國際自由車賽事，以及計畫串聯全台灣的自行車道；另外政府也會針對運動產業實施獎助條例，鼓勵企業投資，雙管齊下，提升休閒運動風氣，產業也獲益。

回首過去，如果當初自行車業兩大龍頭，沒有組成現在的「A-Team」，今日或許也沒有這樣突飛猛進的榮景。 🌟