

益鉢通—— 小而精、誠信第一、重細節

文◎邱志華

位於深圳市生產專業自行車座墊的益鉢通自行車配件有限公司，工廠規模占地 3,200 多平方米，員工 120 人左右，月產能 20 萬個。益鉢通規模雖小，但目標明確，管理層結構簡單，集新產品開發、外型設計、生產製作、銷售及售後服務為一體。透過自己製作模具，降低開發成本，進而讓產品更具有競爭力。目前設計開發部更新增了專業的模具房，CNC 數位電腦系列機床配套。強調只要客人所想做的，益鉢通就有能力將它變為實品，讓客人真正體會益鉢通公司的開發能力及配合信心。

自創 Sam Moanie 品牌

益鉢通總經理杜開山介紹，自己從第一份工作就是做自行車座墊，從流水線工作到現在專注技術研發，已經有 15 個年頭，豐富的座墊研發經驗，也是自己最大的信心來源。杜總經理表示，益鉢通所生產的座墊將會定位在中高檔，以 IBD 市場及中高階車子為主，並註冊了「sam moanie」的座墊品牌，不做低檔產品。因為這樣可以掌控員工的心理素質，一個企業的產品檔次太多，員工的情緒很容易起伏，影響工作的質量。高起點的定位，會讓員工更注重細節，必然做出好的產品，並得到很



多以高檔車為主的組車廠認同採用。目前，公司所生產的產品通過第三方檢測報告 SGS 認證，所製作的產品通過：EN71 重金屬標準以及 ROHs (2002/95/EEC)、多環芳烴 PAHs (2005/69/EC)。其次 REACH 法規及 CPSIA 的磷苯二甲酸鹽的含量標準根據客人需求製作，以後還會繼續增加各種質量認證及產品保險，讓客戶買得安心。

內、外銷並重

在談到企業目標時，杜總經理更強調誠信第一。希望通過 2009 年的努力，讓業界知道益鉢通的企業特色與經營理念，並進一步肯定益鉢通的產品質量；再來就是讓自行車行業知道「sam moanie」這個品牌及其定位。對於海外市場，杜總經理表示，外銷這部分將會通過深圳升森公司處理，雙方為合作夥伴。目前該公司客戶主要集中於加拿大、美國、歐洲、日本、菲律賓、馬來西亞、俄羅斯等國家，今年的目標為 100 萬個。對於內銷的修補市場，由於感受到大陸自行車內需市場的旺盛，益鉢通也不容缺席，將會在中國各地尋找「sam moanie」品牌的代理進行銷售事宜。

