



先見之明 洞悉市場

# 杭州五星車業 副總 季菊麟

圖◎阮素琴、郭谷米 文◎張晉銘

今年 42 歲的五星車業副總經理季菊麟，憶起 18 歲剛進入五星時只是個小職員，隨著待在行業越久，感情越是深厚！

## 年年成長 力求進步

五星車業副總經理季菊麟表示，公司成立於 1985 年，廠址位於浙江省建德市，員工 1,100 人，看準杭州地區尋找人才便利，2010 年在杭州設立研發中心，負責研發設計與客製化產品的服務，預計研發團隊將達到 15-20 人。

五星專門產製電動自行車的零配件，目前主力產品為電子轉把、電子煞把、控制器、握把套、LED 照明燈，比重達 90% 都是電動車周邊產品，其中 2010 年生產煞車、電子調速器、控制開關等組合 730 萬套；今年上看至 970 萬個，目前主要合作廠商有：Yamaha、Honda、Bridgestone、Giant、愛瑪和綠源等電動車廠商。

總計 2010 年出口額為 RMB1,000 萬，主要出口地區為歐洲的德義法和南美洲的巴西，目前歐洲市場還有待努力，因此今年已經申請 EuroBike 兩個攤位，希望藉此開展市場能見度。

其實五星車業隸屬於五星集團，電動自行車零配件是主業之一，其涉獵紡織、化工和啤酒產業，擁有 1,500 名員工，營業額達人民幣 7-8 億。

向來行事低調的五星車業，從董事長潘余明行走內斂路線就可窺知一二，他希望能從內部實質提升，將企業管理的基礎打好，強調團隊合作的重要性，因此當公司面對外來的動盪，也可以穩住腳步，從上而下共同面對難關，若公司只有少數幾位的靈魂人物，企業的命運容易掌控在少數人手中。

### 電動車需求持續升溫

談到電動自行車在中國的發展，季副總認為，若當初沒有 SARS 就沒有 E-Bike 今日的成就，見證危機就是轉機的道理，由於去年中國國家標準暫緩執行，讓整個市場的壓力被釋放，企業全力往前衝，以民衆需求為市場導向，朝向豪華型車款發展，但也造成市場混亂，況且也無法與機車業者並駕齊驅。

有鑑於此，季副總指出，業者應該以專業的角度和實際的功能需求為設計理念，推出實用高的車款，若能發展助動車款式（簡易型），除了可以發展海外市場，減緩行業惡性競爭，同時還可以讓民衆做為休閒運動之用，可說是「進可攻、退可守」的經營策略。

### 漲價不是問題 品質才是關鍵

今年大家首度面臨的難關就是漲價問題，季副總毫不避諱地說，五星於 4 月份漲價，漲幅在 8-15% 之間。



▲左起：杭州勇華車業副總經理章永忠、浙江自行車協會副秘書長陳春芳、五星車業副總經理季菊麟，在參訪台北展後順遊中台灣，體驗寶島風情。

他覺得國際原物料價格上漲是事實，是行業必須共同面臨的難關，不需要「你看我、我看你」，依照五星作法，一般就會先分析漲價因素給客人了解，並且給予客戶 2-3 個月時間去因應才調漲，也歡迎去比價，若找到更好配合的夥伴，也不會覺得傷感情，因為漲價是對於品質的堅持，給予客戶的信任。

### 投資在前 獲利在後

面臨去年缺工問題，五星認為企業不可以面臨「有訂單無員工」的窘境，因此導入日本 TPS 豐田式管理系統，提高自動化設備；另一方面，調整一級員工的薪資達 38% 以上，預計每年將多支出人民幣 800 萬元，並持續研擬後勤員工的加薪計劃，讓員工們獲得足夠的回報，藉以厚植人才，提升競爭力。

