

愛地雅董事長 張元賓談 代工與經銷經驗

採訪◎陳柏如、圖◎蔡育志、文◎張晉銘



愛地雅自行車公司成立於 1980 年，走過 30 個年頭累積專業的組車生產技術，旗下分別在臺灣臺中、中國東莞與歐洲波蘭等地設有廠房，目前是臺灣三大自行車製造商之一，提供全球自行車品牌商 OEM、ODM 與 SAP 等專業服務。

專注代工 掌握經銷 共創雙贏

董事長兼總經理張元賓表示，愛地雅在業界屬於資深的自行車公司，擁有豐富的生產經驗與堅強的研發團隊，他本人則是於 2009 年因緣際會加入愛地雅工作團隊，接下總經理一職。談到愛地雅的定位，張董事長指出，愛地雅是一家完全以代工為導向的工廠，之後成立研發設計團隊，逐漸從 OEM 轉型為 ODM，深獲世界知名品牌青睞與信任。

只是一直作代工對於整體業績難有突破性的成長，愛地雅也曾經思考是否自創品牌進軍市場，但是臺灣已經有捷安特和美

利達等兩大品牌，能夠獲得的市場版圖比較有限，因此愛地雅在 7-8 年前決定與日本品牌 Fuji 展開策略聯盟，除了持續協助客戶生產與設計產品，同時也獲得該品牌在亞洲地區的銷售權，並積極地進行亞洲市場的行銷與通路佈局，近幾年的銷售業績不斷地成長，對於愛地雅本身的獲益也是水漲船高。

ECFA 對於產業界的影響

關於 ECFA 對自行車產業的實質助益，張董事長認為，目前觀察到的整體實質效益比較有限，以外銷市場為目標的廠商來說，尤其保稅工廠較無法獲得實質幫助，但對於有心要經營臺灣與中國市場的品牌而言就相當有助益，因為品牌商可以從中獲得零關稅的好處，相信銷售業績將可達到計劃性的成長，加上中國市場的奢侈品消費能力日漸強大，自行車休閒騎乘風氣也不斷擴散，對於中高等級的自行車來說，市場潛力無窮。

產業面臨的危機

張董事長談到，雖然臺灣是自行車王國，不過當中存在著某些危機，值得業界先進未雨綢繆，首先，臺灣組車廠擁有完整的供應鏈，其中有 70% 的產品銷售至歐洲地區，如果有一天歐盟對於中國的反傾銷措施取消，對於臺灣整個上中下游的廠商將會造成不小的衝擊，加上柬埔寨、越南的組車廠與陸資廠也在陸續崛起，往後勢必會對臺灣的組車廠造成威脅，這點值得關注；第二點，代工廠受限於外在環境，經營的風險將隨之變高，舉凡外匯升值、原物料漲、工資上漲等原因，都會壓縮原本應有的獲利，應思考如何轉型升級與再造。

展望未來 5-10 年，除了政府相關單位必須持續厚植臺灣自行車產業供應鏈的競爭力，業界供應鏈上下中游也必須展開密切合作，進而提高發展效率，創造少量多樣的高附加價值產品，保有臺灣自行車產業的優勢與競爭力。此外，自有品牌的耕耘必須持續不間斷，產品必須不斷地創新，加上 ECFA 關稅減免的優勢加持，相信臺灣自行車產業仍大有可為。



▲年輕有為的愛地雅董事長張元賓，擁有財金背景，近年來積極進行組織重整與內部再造，期望愛地雅再創另一番新局。



▲愛地雅是一間完全以代工為導向的工廠，擁有完善的車架生產設備，提供中高級自行車品牌完善的服務與品質。