

結合Cycling與健康

羅祥安： 打造中堅企業 與幸福自行車島

臺灣自行車產業去年業績表現亮麗，龍頭廠巨大集團更是帶頭衝衝衝，2012年共產銷630萬輛自行車，總營收一舉突破500億元大關，達534.95億元，創下歷史新高，較2011年大幅成長14.02%，其中臺灣廠的平均出口單價更高達571美元！巨大集團執行長暨TBEA理事長羅祥安指出，台灣小是一種優勢，大家要努力將優勢建構起來，結合政府與各方資源，一起打造高幸福指數的自行車島，讓臺灣成為全球Cycling的標竿。



採訪撰文◎陳柏如、圖◎巫明維

營收產量創新高

巨大集團去年產銷再創歷史新高，為自行車產業注入一股強心針，羅祥安執行長對今年的業績與營收表現抱持謹慎樂觀的看法，他預估今年歐洲市場可望有小幅成長，北美市場也將有所上揚，亞洲則仍是成長幅度最大區塊，尤其是中國大陸。透過兩岸分工，巨大臺灣廠以創新、高品質、高附加價值的產品為主，大陸廠則以普及、量大以及內需市場為主。巨大昆山新廠去年產量近90萬輛，今年上看150萬輛，加上成都廠及天津廠也在積極擴充，年產能將更上一層樓。巨大荷蘭廠營運平穩，去年產銷自行車20多萬輛，電動自行車數萬輛；大陸廠去年電動自行車產銷量達25萬輛。

將在中科設企業總部

有鑑於位於大甲的巨大臺灣總部已不敷使用，巨大提出申請在中科設立企業總部及研發中心，預計在2014年取得土地，並於3年完成設立。巨大在中科投資設立的新企業總部預計投資金額達15億元，完成之後，巨大企業總部便會移往中科營運，至於大甲舊址將全部供生產線使用。

巨大在全球建構了11,000多家dealer的縝密銷售網絡，未來將積極強化亞洲市場的行銷與通路佈建，以及新興市場的開拓，朝全面平衡的長久發展與成長穩健前行。面對全球化競爭的新局面，臺灣自行車產業的優勢與競爭力亦受到威脅，羅祥安執行長指出，要提升競爭力，必須在產品創新能力、國際行銷能力、品牌力、產銷整合、通路佈建等各方面都下功夫，而且要做得比競爭對手更好！臺灣自行車業者的危機在於每一項都有，但都不夠強。以品牌為例，擁有

自有品牌跟品牌能否在全球市場立足，是兩回事。羅執行長強調，臺灣自行車產業在短期還具有競爭優勢，但以長期來看，業者勢必力求突破，只要能跳得過去，又是另一片藍海。

打造隱形冠軍、中堅企業

如何才能能耐跳得過去？羅執行長表示，業者應該朝行業「隱形冠軍」、「中堅企業」努力邁進，努力讓自己在自行車業界擁有舉足輕重與難以取代的地位，帶領企業快速躍升，表現出令人印象深刻的生存能力，搶佔數一數二的市佔率，並且是真正的全球化企業！所謂中堅企業是指臺灣本來就存在許多規模不大、十分勤奮又勇於突破，且努力到全球各地打開市場的中小企業。這些中小企業雖然不是眾所熟知的大品牌，卻是臺灣經濟發展中最典型的寫照，這些企業主在不同領域及市場力求突破，不論在公司營運管理、關鍵技術的研發突破、專利產品申請、行銷技巧或市場開拓上，都有令人感動及稱讚的表現。

東南亞的威脅

東南亞出口歐盟具有優勢，吸引不少國外買主陸續前往採購，此舉也讓臺灣業者蠢蠢欲動，思考前往投資設廠的可能。對此，TBEA 理事長羅祥安指出，東南亞的優勢只是短期的，不確定因素很多，長期來看還是有一定的風險，業者必須通盤考量、三思而後行！畢竟生產是必須一點一滴累積起來的，不可能一下子就很順利完備，其中的差異相信經營工廠的人都很明白。東南亞或許工資與土地成本低廉，但檯面下的成本很多且難以估算，加上語言文化不同，罷工頻繁，以及供應鏈不完整，品質與交期也是一個問號，畢竟很多零件都要從臺灣、大陸或鄰近國家運過去，需要很強的整合力，所有的不確定因素加一加，到底真的便宜了多少，



▲羅祥安執行長指出，業者應該朝行業「隱形冠軍」、「中堅企業」努力邁進，努力讓自己在自行車業界擁有舉足輕重與難以取代的地位。

業者心中應該都有一把尺！經營企業眼光必須要看遠一點，企業才能走得長久，必須要有所堅持，並選擇該走的路。眼下大家還是要全力鞏固臺灣與大陸廠，畢竟長期以來我們已經建立了相對穩固的基礎。

想到Cycling就想到臺灣

打造臺灣成為自行車島一直是 TBEA 的長期目標，希望十年內可以實現，對此羅祥安理事長指出，自行車島要從三個面向著手，第一個是產品，要不斷創新技術，推出全球最好的產品；第二個是友善環境，打造單車友善環境，建構自行車道、倡導騎乘風氣；第三則是建構自行車友善城市，如臺北市相當成功的微笑單車公共自行車系統，讓 Cycling 與生活真正結合。據統計，臺灣已經名列亞洲最胖民族之首，騎自行車運動是最佳的解決方案，如何將 Cycling 與健康做結合，整合運動生理學與健康生理學，打造高幸福指數的自行車島，刻不容緩。去年 TBEA 舉辦騎遇福爾摩沙的環臺活動，備受各界好評，今年將擴大舉辦，時間訂在 11 月 9-17 日，歡迎更多人共襄盛舉。