



久裕集團擬2014年在臺上市

臺商服務團參訪久裕深圳廠

文、圖◎吳志行

創始於1971年的久裕，成立之初連老闆才6個人，擠身在6坪的小空間裡辦公，經過43年的耕耘，現在全球員工人數已達1,100人，躍昇為全球自行車零件製造供應商，在全球輪界中扮演著越來越重要的角色。為滿足華南地區及歐美客戶的需求，久裕於1993年設立深圳廠，而主攻日本市場的昆山廠亦於1998年投入運營。

近年來，久裕更積極將傳統機械技術與電機、電子技術相結合，成功邁入綠色能源產業中，開拓新的契機。順應良好的發展勢頭，久裕集團開始積極籌備在臺灣股票市場上市。目前，公司正在針對關係人進行組織架構整併，預計今年8月申請興櫃掛牌，2014年底開始上櫃（上市前的公開發行）。

集團上市帶來積極意義

深圳廠作為整個久裕集團的生產製造基地，廠房面積達35,700平方米，產值占整個集團的一半。5月31日下午，華南地區大陸台商服務團一行18人來到久裕深圳廠進行考察交流，石岩街道辦的黃樹群主任也出席該會議。在交流會上，久裕深圳廠總經理陳世偉為來賓介紹久裕集團的歷史、概況、理念、使命、願景、得獎事蹟、上櫃時間表和深圳廠的營運狀況、市場發展績效、研發成果和未來展望等。面對國泰世華銀行馬千慧副理及蔡朝清副理提出的：「為實現多角化經營，未來資本支出增加，中國大陸融資成本較臺灣高，如何取得較低的人民幣融資成本？」等問題，陳世偉總經理都



▲久裕深圳廠總經理陳世偉在交流會上展示深圳廠的市場發展績效數據。

一一作了詳細的回答。隨後，陳世偉總經理還帶領服務團參觀和講解工廠的生產和辦公區域。

陳世偉總經理表示，臺灣母公司主導的上市，對大陸分公司影響是積極地，對於整個集團公司的運營絕對有正面的意義。第一，加強公司的制度化、透明化，受到更好的監督，減少犯錯的機會；第二，加速公司本身領域的發展，上市帶來更多的資金，可以引進更多的人才；第三，可以幫助公司進行多元化發展，譬如以本業為基礎，利用已有的技術優勢，開設模具設計公司，進入汽車產業；第四，通過投入的資金，擴大工廠規模，能有效地疏通產能壓力。昆山工廠的規模預計要擴大為目前的兩倍，而深圳則準備設立新廠，新廠的規模約為現廠的兩倍，甚至要更大。

工廠規模的擴大也意味著人力成本的上升，面對目前每年約 15% 的薪資遞增，陳世偉總經理表示要向自動化發展。今年，深圳廠已經投入了一千多萬元人民幣進行自動化生產線的開發，占全年總投資的 2/3。目前，深圳廠的自動化程度為 30%，預計在三年內要達到 60% 的目標。

內銷增長迅速 品牌建設勢在必行

談及內外銷市場，陳世偉總經理說，1993 年深圳建廠的時候，外銷占 100%，逐



▲經濟部投資業務處副處長史美振（左）給久裕深圳廠總經理陳世偉（右）贈送禮物。



▲久裕深圳廠總經理陳世偉（右）帶領服務團參觀工廠。



▲石岩街道辦主任黃樹群表示，非常歡迎台商在石岩地區投資發展。

漸的內銷所占的比例越來越多，如今內外銷比例已經各占一半。針對外銷市場，久裕非常注重應對匯率的變化，每個月都會進行監測，並及時對工廠內部做調整。

久裕過去只專注於生產花鼓，在創立 Novatec（諾飛客）品牌約十年後開始製造輪組，至今也有 7、8 年，約在兩年半前，Novatec 輪組開始從臺灣引進大陸銷售。對於這種產品經營思路的轉變和品牌形象的

建立，陳世偉總經理認為：這是順應發展趨勢，由於做花鼓比較難接觸到消費者，無法知道他們的使用感受。現在我們不但生產輪組，自己也騎車，並贊助許多國際車隊和運動員，讓他們反饋使用的感受，不斷完善和改良我們的產品。目前，臺灣和大陸生產的輪組產品，規格和配件都是一樣的，具有相同的品質和品檢標準，但會因應騎乘環境和市場需求設計出不同的型號，以供應不同的地區市場。

久裕今年主要方向是在輪組的設計和銷售上滿足更多客戶需求，並增加人力在品牌推廣上下功夫，包括平面廣告、參與賽事和贊助車手等。對於在賽事現場和講座上做技術知識的傳遞，陳世偉總經理表示很有興趣，並相信多多關心和照顧消費者，也會得到更多消費者的認同和回饋。



▲華南地區大陸台商服務團在久裕辦公大樓前合影留念，齊聲喊出：「臺灣，加油！」。



▲臨別一刻，服務團成員抓緊最後的時間和久裕深圳廠總經理陳世偉進行探討交流。



▲久裕深圳廠總經理陳世偉領導有方，業績蒸蒸日上。



▲整潔明亮的辦公室。



▲生產車間一角。