



## Future of Cycling 羅祥安談 A-TEAM 的規劃

圖、文 ◎ 陳柏如

去年一月一日甫正式成立的社團法人台灣自行車協進會(A-Team)，第一年在國瑞、中衛與巨大公司的熱心輔導與全力協助下，各會員廠積極導入豐田式生產流程改造(TPS)的工程，並獲得極佳的實質成效，也受到國內外業界的肯定與稱許。羅祥安會長充滿信心地表示，A-Team 希望能先從會員廠本身的內部自我提升與體質強化開始做起，然後進行偕同開發並創造產品區隔與差異化，才有實力扮演好負起再造全球自行車 IBD 市場競爭力的最大後盾角色。

### 新增 7 家會員廠

羅祥安會長表示，繼第一年成立的 13 家原始會員廠之後，今年 A-Team 又新增 7 家會員廠，使 A-Team 的總會員廠數達到 20 家，相信能發揮更大的團體力量，有助於台灣自行車的轉型與創新。7 家新會員名單如下：建大、正新、佳承、鑫悅、極點、信隆／安大、久裕。除了國內許多業者都積極希望能加入 A-Team 的行列，羅祥安指出，不少國外品牌也對 A-Team 的組織相當感興趣，紛紛計畫在今年來台參觀台北展期間更深入了解 A-Team。未來羅祥安會長

也希望能邀請更多國內外認同 A-Team 球念且有改革決心的業者加入 A-Team 的運作，希望全球這些有心在台灣長期奮戰的自行車廠商能攜手合作，以集體力量來騎出台灣自行車產業與全球 IBD 市場的新希望與新未來。

### A-Team 會員資格不分國籍

問到要加入 A-Team 成為會員的標準與條件為何？羅祥安會長說，只要認同 A-Team 的理念與願景，有決心要自我改善與提升且願意配合推動各項改革，再者公司規模以及在台灣的投資有一定比率者，不分國籍區域，都有資格加入 A-Team，因為我們希望自行車產業在台灣的發展能更強健。但初期 A-Team 還是希望先精緻化發展，不希望擴充太快。

### 全面落實 1110 交貨系統

藉由推動 TPS 的改造工程讓 A-Team 會員之間產生良性的循環，羅會長表示，TPS 的推動與改善是無止盡的，過程雖然辛苦，但是很值得。據統計，A-Team 會員廠去年的出口績效成長了 11%。今年 A-Team 會員的新目標與任務是





要在年底前達成全面落實 "1110" 的交貨系統，羅祥安解釋道，所謂 1110 的交貨標準，就是一天交一次貨，交貨期(Lead time)為 10 天。要達成這樣準確的交貨目標並不容易，因此由巨大與其協力廠先帶頭示範給大家看，其效益在於能大幅降低庫存。

### 偕同開發創新產品

除了 1110 目標的落實，提升品質、偕同開發、創新產品也是 A-Team 今年很重要的課題，為此，A-Team 也特別於台北展期間邀請全球自行車設計獎的得主與 A-Team 會員進行經驗與意見交流。A-Team 將偕同開發與創新分為三個階段，第一個階段是進口替代，要讓現有的進口產品在台灣供應；第二個階段則是要創造差異化；第三個階段才進入創新。先由基本工練起，自然可以水到渠成。羅祥安會長說，不管在製造或研發方面，台灣都欠缺正規的做法，所以 A-Team 要藉重 TPS 的理念來讓會員在製造方面能有正規化的精進；在研發設計方面，A-Team 也引進電腦化 PDM 產品開發管理軟體給各會員廠，並希望透過不同偕同開發案的實際推動讓會員廠從中學習。

A-Team 的目標是希望幫助台灣創造出更多創新且價格合理的產品，讓台灣成為高級車與頂級零配件的生產中樞，台灣自行車的競爭力自然就會跑出來，相信這樣才能吸引更多國際品牌移至台灣生產或者在台灣設立發貨倉庫。

### 建構台灣成為適合發展高級車的平台 再創IBD 新競爭力

開創向上提昇的新局，為提昇製造及營運績效、及時供應最高品質的產品而努力；致力

於提供更具創意設計的新產品，以最快的速度供應市場，開創嶄新、高附加價值的市場；充滿熱情，持續努力找出解決方案，提供並建構「自行車的未來」，以滿足消費者和單車騎士的潛在需求，羅祥安會長充滿期許地表示以上就是 A-Team 的願景，A-Team 的訴求就是希望透過有志一同的業者群策群力，將台灣建構成一個很適合 High-end 自行車發展的平台，將台灣與大陸的距離拉開，來提供 IBD 市場更有差異化與附加價值的創新產品，為 IBD 市場開創出明確的區隔與活力。

### 台灣A-Team會員廠一覽表

正 式 會 員	巨大	美利達
	天心	桂盟
	彥豪	速聯
	維格	正新
	維樂	建大
	鑫元鴻	久裕
	榮輪	佳承
	亞獵士	鑫悅
	達建	極點
	鎔光	信隆／安大
贊 助 會 員	Trek	
	Specialized	
	Scott	
	NBDA (美國自行車 IBD 協會)	

日期：2004 年 2 月 27 日

