

2004 輪拓會(FBIA)會議

圖、文◎編輯部



▲FBIA新舊會長交接：在本次會議主席岱輪黃俊雄董事長(中)的見證下，已服務任滿三年的現任會長安大公司朱政恭總經理(右)將會長的任務移交給新任的會長旭東機械董事長莊添財(左)。朱政恭會長這三年來的盡心盡力與高度的服務熱忱，也獲得會員廠商的高度肯定與感謝。

輪拓會(FBIA)今年第一次的會議於6月10日舉行，本次會議主席由岱輪工業董事長黃俊雄擔任，黃俊雄董事長在自行車界打拼已經48年，平時總喜歡動腦筋、研發新產品，除了專注本業的發展，岱輪公司也跨足汽機車配件的生產，皆獲得不錯的成效。

新任會長旭東莊添財董事長

本次會議各會員除了踴躍分享各自對於原材料價格飆漲的因應之道，會中也邀請美利達曾崧柱總經理專題演講有關

台灣 A-Team 的理念、目標以及美利達本身推行 TPS 的成效，讓與會人士皆獲益良多。有鑒於輪拓會現任會長安大公司朱政恭總經理已連任三年，會中也改選了新任的會長，旭東機械董事長莊添財獲得大家一致的推崇，成為新任會長。

原材料飆漲的因應之道

面對原材料價格不斷飆漲，不少零件業者都感到頭痛，畢竟跌價容易漲價難，然而時間一長，多數業者也被迫必須調漲產品售價以反應成本，但也有少數業者堅持不漲價，甚至還有業者基於無利可圖而勇敢的拒絕接單，非常有魄力，野寶林春山董事長就是一例。旭東莊添財董事長表示，旭東堅持不漲價，而以提高內部效率與自製率，並且積極轉型拓展新事業，來渡過材料漲價的危機，今年旭東的營收60%來自自行車產業，其餘40%的營收則來自高科技電子業（半導體、面板與高亮度LED燈）。輪奇賴沂松總經理則說，由於鐵材佔其產品的成本比率相當高，不漲價實在無

法做下去，但漲幅卻無法一次就完全反應，必須有階段性的調漲，買主才比較容易接受。

提高自製率 加強內部控管

價格可不是每家廠商想漲就漲得了！龍億公司陳淑青指出，由於鐵材佔其產品比重相當高，加上美國低價市場的訂單佔龍億總營收的40%，要漲價根本難如登天，所以只能硬撐，一方面尋找更便宜的替代材料，一方面則提高自製率並精簡費用以節省成本。世同公司楊瑞祥董事長夫人指出，可以漲價的幅度有限，絕對無法完全反應成本，只能從企業內



▲旭東莊添財董事長堅持不漲價，而以提高內部效率與自製率，並且積極轉型拓展新事業，來渡過材料漲價的危機。



▲龍億陳淑青小姐表示，不少業者由於抵擋不住原材料的飆漲而紛紛調漲產品售價，但龍億公司卻沒有那麼幸運了，只能努力提高自製率並精減費用來因應。



▲對於原材料不斷漲價，但業者卻無法完全反應成本，世同楊瑞祥董事長夫人感到很頭痛與無奈，只能從企業內部的控管著手去降低成本。



▲野寶林春山董事長堅持不做沒有利潤的生意，所以勇於拒絕無利可圖的訂單。野寶企業目前成立四大事業部，採用利潤中心制來管理，成效極佳。

輕型&多元化跨產業發展

部的控管去降低成本。她認為，整車廠在台灣要能生存，必須以發展中高級車為定位。

政伸公司的因應之道則是一方面陸續提高新產品的報價，一方面也積極轉型跨足電子、電腦、手機機殼、運動器材等產業，未來希望能將自行車的比重降至 50%。安大公司朱政恭總經理表示，大家要懂得捨，才会有得，面對大陸的量產優勢以及原材料的飆漲，台灣要以少量多樣的差異化產品才能突圍，此外業者也必須善用本身的設備、技術與優勢積極轉型，以分散風險。

鎰成公司顏育全副總經理也提出該公司的五項因應策略供業者參考，首先是提高本身的自製率，再者必須嚴格要求品質控管，減少不良品的浪費，並努力降低庫存，然後是轉型與多元化發展，最後則是採取比較保守的採購策略，目前鎰成公司也成功轉入機車業以及帆船造船業。專業製造煞車器的弘家公司也是藉由改善內部流程，加強內部的控管來因應。

美利達推動TPS成效卓著

美利達公司總經理也是 A-Team 副會長的曾崧柱先生，則藉著本次會議闡揚台灣 A-Team 的理念、目標以及成果，並以美利達本身為例，說明企業推行豐田式管理(TPS)後，在降低庫存、提升效率以及縮短製程上的改善成效。藉由成功推動後補充流程的 TPS 理念，讓美利達的車架製程從原本的 14 天縮減為 8 天、每人每小時的研磨從 5.27 台提升至 6.11 台、車架庫存也從 6,300 台降至 2,000 台，這樣優異的改善績效非常值得業界借鏡！



▲鎰成顏育全副總經理指出，轉型多元化發展很重要，鎰成公司已成功跨足機車業以及帆船造船業。



▲建來楊佳玲小姐主要負責歐洲線，在業界資歷雖淺，對於行銷卻有一套自己的見解，也提供許多寶貴的建議給業界參考。



▲美利達曾崧柱總經理指出，A-Team 的一切努力與存在價值，就是為了向全世界宣示高附加價值的頂級車供應地就在台灣。