

# 輪青會第 160 次常會

圖、文 ◎陳柏如

**輪** 青會第 160 次常會由六暉公司吳金鹿總經理擔任主席，地點選在自行車研發中心，前理事長建大公司楊銀明在會中分享了他考察印度與孟加拉的心得與所見所聞，楊董事長非常推崇孟加拉的投資環境與發展潛力，認為很有可能成為另一個越南，所以極力建議大家能參加自行車公會 TBEA 年底的參訪團一同去實地考察了解。會中舉行新舊任理事長交接儀式，並恭賀會員廠卜威公司鄭惠明董事長榮任研發中心董事長一職。

## 全球最大的汽門嘴廠—六暉

會中六暉公司總經理吳金

鹿就該公司的歷史沿革以及發展現況為各會員廠做了詳盡的簡報，讓大家對於製造汽門嘴的六暉公司有深入的了解。強調「質量至上、客戶滿意、永續經營」的六暉公司成立於 1980 年，主要生產各式專業汽門嘴，並從事精密金屬的 CNC 加工，由於對客戶的需求與訂單處理反應迅速，因此公司業績屢創佳績。基於兩岸分工的考量，六暉公司於 1989 年在大陸廈門成立廈暉廠，主要生產汽門嘴以及零配件加工。看好大陸廣大的內銷市場商機，2000 年六暉又在崑山設立崑山六暉橡膠廠，主要以內銷為定位。此外，六暉亦與國外知名大廠合作在崑山設廠，新廠今年年底可望完工投產。

六暉公司採用現代化的高科技機械設備，相當重視全體員工的專業訓練，從進料到研發、生產製程、加工、組裝到出貨，每一個環節的生產流程都嚴格控管，因此產品品質與服



▲輪青會新舊任理事長交接儀式，左起：前任理事長建大楊銀明董事長、中為榮譽理事長萬榮魁、右為新任理事長林文華。

務受到客戶的滿意與肯定，並讓該公司每年都有超過 10% 的業績成長。吳總經理指出，六暉以外銷導向，銷售市場遍及美、加、墨西哥、巴西、歐洲、非洲、中東、日韓以及東南亞，六暉的經營理念就是「堅持執著，用心把每件事做到做好」。目前六暉的汽門嘴



▲建大楊銀明董事長(站立者)看好孟加拉的投資條件，也鼓勵大家去考察。



▲六暉公司吳金鹿總經理表示，明年六暉將成為全球產量最大的汽門嘴製造商。

日產量為 120 萬支，預估明年的月產量可達 5000 萬支，六暉 2003 年的營業額為 9 億台幣，今年預估 10 億，明年則挑戰 12 億。吳總經理說，合資廠投產後，2005 年六暉將是全球產量最大的專業汽門嘴廠。展望未來，六暉將多角化發展，跨足到汽車零配件的領域，並規劃在 2005 年公開發行，期許 2006 年能順利掛牌上櫃。

### 中心議題—如何運用策略聯盟

本次常會中心議題探討的是策略聯盟，各會員廠除提供對策略聯盟的看法，同時也分享本身的經驗。策略聯盟最基本分為同業間與異業間的合作，想要創造策略聯盟的機會，就必須先創造自己可被利用的價值。

敏德萬榮魁董事長表示，策略聯盟視產業特性不同而有所不同，台灣自行車產業是一個團隊合作的經營模式，對內應該整合同業與兩岸的資源，考慮與大陸廠分工合作，借力使力，對外則須團結合作並積極尋求與國外業者策略聯盟。瑞振公司許國忠董事長則分享該公司與日本企業

的合作經驗，許董事長指出，日本有品牌知名度，但無生產

高競爭力。亞獵士在 1997 年到 2000 年曾與知名輪圈大廠

Mavic 合作，之後因理念不合而結束合作關係，之後積極發展 3C 材料廠，目前則與日本 Shimano 以及台灣汽車廠等有合作關係。

競爭力，相對台灣的機會就很大，雙方非常有聯盟與合作的優勢。

卜威鄭惠明董事長則舉巨大與台中長榮桂冠酒店的合作



▲卜威鄭惠明董事長榮任自行車研發中心主任。

案為例，酒店將在客房的電視製作台中單車 Tour 的路線導覽，飯店並提供出租捷安特單車

的服務，希望發展台中市的觀光業並開拓更多的單車社群。祥力公司李清松董事長表示，台灣業者須搶先大陸業者一步與國外業者策略聯盟，才能提

案為例，酒店將在客房的電視製作台中單車 Tour 的路線導覽，飯店並提供出租捷安特單車的服務，希望發展台中市的觀光業並開拓更多的單車社群。祥力公司李清松董事長表示，台灣業者須搶先大陸業者一步與國外業者策略聯盟，才能提高競爭力。亞獵士在 1997 年到 2000 年曾與知名輪圈大廠 Mavic 合作，之後因理念不合而結束合作關係，之後積極發展 3C 材料廠，目前則與日本 Shimano 以及台灣汽車廠等有合作關係。信隆公司廖學金董事長指出，策略聯盟不是說要作就能作，有時你找人家策略聯盟，對方還不一定願意，因此，積極培養本身的實力並努力創造策略聯盟的機會為當務之急。鍼光公司林文華董事長也非常認同廖董事長的看法，認為要進行策略聯盟的前提是企業必須先厚實本身的體質與實力，並積極培養各種人才，再者，策略聯盟的對象選擇也必須經過事前謹慎的評估，才能將風險降至最低。

策略聯盟雖非企業長治久安、提升競爭力的唯一萬靈丹，也不是每家企業都有夠條件或必要，但面對大者恆大的全球市場競爭，有效整合全球資源與各自優勢，分工互補、借力使力，確實能提升企業運籌的整體效益，甚至創造 1+1 大於 2 的綜效。



▲信隆廖學金董事長。



▲亞獵士陳朝穎董事長(右二)與會員分享策略聯盟的經驗與心得。