

總是為客戶設想

和椿科技客製化贏商機

以進口貿易業務起家的和椿科技，從產品代理跨足產品生產行列，這些年來不光擁有優異的生產技術，更精準掌握市場需求，藉由客製化產品滿足客戶，讓和椿科技有能力與全球國際級企業競爭，並以自有品牌立足市場。

◎ 撰文／林裕洋 攝影／路西法

走進和椿科技位於台北市內湖區的營運總部，映入眼簾的是多種針對綠建築設計的節能產品，若不是門口豎立著碩大的公司招牌，很難讓人把代理自動設備零件起家的和椿科技，跟現在正夯的綠建築連結在一起。

和椿科技在1980年由張永昌

董事長創立，最初主要是以進口貿易業務為主，代理自潤軸承、線性軸承等工業傳動驅動零組件，經過多年的業務擴展，目前公司的主要業務已經從貿易跨足設計、製造領域，範圍涵蓋自動控制、產業機器人等，以及SMT後製程設備及LCD、半導體製程

設備，另外還包括建築工程的自然排煙裝置、隔震和制震裝置。

以和椿科技針對電路板印刷產業設計的基板切割機為例，專門用於處理高單價印刷電路板，市場占有率高達70%以上，包含台積電、聯電、明基電通、鴻海精密等國內知名大廠，都是和椿



■和椿科技證明，台灣企業不光可以成為全球代工製造業的龍頭，更能夠躍升為全球知名的品牌公司。（右3為董事長張永昌）

張永昌董事長表示，
只要做好市場與消費者分析，
台灣就有能力做好品牌，
更有機會站上全世界的舞台。



科技的客戶，由此可見和椿科技的規模及其影響力。

搶升級商機 走向創業之路

創業時年僅24歲的張永昌，畢業於淡水工商專校工商管理科，曾經遠赴日本求學2年，回台後的第一份工作便是在貿易公司從事商品銷售的工作。在這2年的時間內，不但學習到豐富的銷售經驗，也啟發張永昌自己創業的想法。

1980年新竹科學園區成立，台灣從傳統勞力密集產業跨入工業自動化，對自動化設備的需求非常強烈，也讓張永昌看到難得一見的商機，毅然決然地以400萬資本額和5名員工創立和椿貿易公司，以代理銷售國外精密零組件為主，搶占市場商機。

儘管和椿科技當時是以代理高品質、精密的零組件為主，但是代理銷售上獲利空間有限，加上不同代理商的產品可替代性很高，代理商的獲利能力很容易

隨著景氣而起伏，加上對市場的自主性並不是很高，因此要以額外附加價值提高獲利並不容易。因此張永昌分析，屬於消耗品的零組件，一旦消費市場的需求量變大，市面上便會出現削價競爭的狀況，不但會讓產品的毛利不斷下跌，也會侵蝕公司的獲利能力，於是公司開始思考其他的經營模式。

在經過多方面的評估思考後，張永昌憑藉著代理、銷售設備過程中，與日本廠商培養出的革命情感，終於說服合作夥伴到台灣來與和椿科技合資設廠，不但降低產品的生產成本，也能提高零組件的供貨速度，更可以提升本身的銷售和生產利潤，進一步鞏固和廠商之間的關係，並且學習設備的生產技術，因此和椿科技成為台灣最早跨入2.5級產業的代表性廠商之一。

客製化服務 滿足客戶需求

和椿科技從貿易業跨入設備

和椿科技公司小檔案

- 成立時間：1980年
- 公司規模：目前員工數約250人
- 主要經營業務：自動化組件業務、自動化設備業務、光電設備業務、節能安全業務等等。
- 全球布局：營業總部設於台灣，泰國、日本、中國等地均設有辦事處。
- 重要發展與表現：2002年股票正式上櫃，2007年由上櫃轉上市；多次獲得台灣精品、國家磐石獎、小巨人獎及創新研究獎等肯定。

生產，當時並不是從提升公司業績的角度出發，而是希望協助客戶解決生產過程中產生的問題。

從多年代理國外設備的過程中，張永昌發現國外設備品質確實比台灣好，但是卻不能完全滿足台灣客戶的需求，因為設備製造商對台灣工廠生產流程不夠了解，所以都是一律以標準規格開發與設計，不論是硬體還是軟體，都與實際生產過程有些差距，以致於客戶在生產過程中需要一再的調整設定，不但使成本提高，也容易引起客戶的抱怨。

和椿科技成功的關鍵，不光是擁有優異的技術、能力，更在於能精準掌握市場趨勢，以客製化產品滿足客戶需求。

身為設備代理商，和椿科技自然會跟合作夥伴們反映台灣的實際狀況，但是國外廠商基於成本和營運考量，無法提供台灣廠商客製化生產的服務，所以張永昌才會興起自己投入生產製造的念頭。

張永昌表示：「要從代理商跨入設備生產，技術門檻其實非常高，但是如果不跨出這一步，和椿科技的營業範圍就無法突破，也因此經過多年的人才培養與研發生產後，終於推出自有品牌的產品。」而為了與合作夥伴保持良好的合作關係，和椿科技以生產不在代理清單上的設備

為主，藉由雙方互相合作的方式開拓市場，也一舉打響和椿科技在設備製造上的品牌知名度。

和椿科技所研發的多項產品，都得過台灣精品標誌及國家產品形象獎，以 γ -S168IN- LINE 基板切割機為例，因為品質及性能有一定水準，加上技術上領先、價格又較同級品便宜，一舉攻下台灣七成的市場占有率。

其實從1998年起至2005年，和椿科技研發的產品共有8件獲得台灣精品，其中4件獲得國家產品形象獎（一金三銀），2001年更榮獲第十屆國家磐石獎、第四屆小巨人獎以及第八屆

創新研究獎。連連得獎，證明和椿科技經營成效與研發能力倍受肯定。

多元應用 跨節能安全領域

張永昌表示：「雖然幾乎台灣所有的基板製造廠商都跟和椿科技買設備，但每一家的設備或多或少都不盡相同，因為公司的設計團隊能夠依據顧客的需求來做修改，創造出其他廠商無法提供的服務，所以才能快速拉高市場占有率。」包含廣達電腦、明基電通等業者，都是和椿科技的客戶，他們認為，和椿科技的設備不光品質很好，尤其能夠為廠



■1998年至2005年，和椿科技研發的產品共有8件獲得台灣精品，連連得獎，證明和椿科技經營成效與研發能力。



商量身訂做，更符合客戶的實際需求。

和椿科技的業務範圍在921地震後，增加了安全裝置系統整合業務（包括結構隔震制振裝置及自動排煙系統），希望能提供半導體及高科技產業更安全、更穩定的作業環境，但是並非代表和椿科技跨入完全陌生的領域，而是從既有的產品線衍生不同的應用方式。

張永昌認為：「相同的零件放在不同的領域，就必須有完全不同的應用方式，這也是和椿科技長久以來的經營理念。以台北101大樓所使用的制震器為例，便是由和椿科技所提供，也代表產品品質通過最嚴苛的考驗。」事實證明，安全裝置系統整合業務不但每年的成長幅度驚人，營收比重也節節升高，證明他當時的想法是正確的。

事實上，張永昌的創意還不止於此，還把自動排煙系統應用在ECO環境保護及節能建材上，在中國打造了全世界最先進的綠色建築物，利用與自然環境生態結合的概念，善用太陽、風、水等天然資源，達到降低建築物溫度、增加空氣流通，減少降低對電力能源的需求，以符合節能、減碳的世界潮流。

挑戰日本 奠定成功關鍵

張永昌的目標不光放在台

灣，更希望將設備銷售到日本、歐美等國家，讓和椿科技能夠成為國際級的企業，所以和椿科技開始到日本尋找潛在客戶，並且透過參加設備展的方式，讓日本企業能夠了解和椿科技的獨特性。在經過這些年的努力之後，和椿科技憑藉著優異的技術能力，配合詳細說明的銷售方式，終於吸引日本企業願意開始嘗試使用和椿科技的設備。

「日本企業對產品的挑剔程度可說是舉世聞名，他們會在試用後提供一份厚厚的報告，寫滿各式各樣需要改進的地方，這也讓許多台灣廠商不敢跨入日本市場。」張永昌認為：「雖然許多企業認為日本客戶要求嚴苛，但我卻認為這是一個絕佳的機會，因為日本企業願意提供改進報告，代表對產品還有期待，否則直接退還設備即可；尤其是產品如果能夠通過日本企業的認可，便成為往後銷售世界各地最強有力的後盾。」

張永昌認為，銷售設備只是公司獲利的開端，最重要是後續維護所衍生的服務費用，如同影印機賣出去後，還能透過每個月固定保養收取服務費，所以在產品設計與行銷策略上，和椿科技會針對不同的地區與營業模式進行調整。

例如台灣EMS廠商對機器設備的需求量大，每個月所衍生

的維修費用勢必非常可觀，而日本、歐美企業由於專注於生產高品質、高單價的產品，生產規模與需要設備數量也較少，帶動的邊際效益也相對遞減，所以在產品的銷售策略上台灣與日本、歐美企業會有些許不同。

也因為能針對不同市場調整營運模式，和椿科技受單一產業市場循環性或季節性的影響不大，即便在2008年全球金融風暴的襲擊下，每年營收仍有相當不錯的成長。

掌握需求 站上世界舞台

「台灣絕對有能力做好品牌，只要做好市場與消費者習慣分析，就絕對有機會站上全世界的舞台。」張永昌表示：「和椿科技成功的關鍵，不光擁有優異的技術、能力，更在於能精準掌握市場的需求，並藉由客製化的產品滿足客戶需求，讓和椿科技有能力與全球許多國際級的企業競爭。」

張永昌將和椿科技從貿易商的角色，轉型為跨足SMT後製程設備及LCD、半導體制程設備、自然排煙裝置、隔震、制震裝置的過程，顯示台灣企業不光可以成為全球代工製造業的龍頭，只要藉由精準的市場分析與行銷策略，也能夠躍升為全球知名的品牌公司。和椿科技的成功，證明了一切！■