

產、銷、存、送 服務一條龍

六和化工靈活身段 滿足客戶全方位需求

六和化工從代理化學工業原料進口的貿易商起步，以穩健、具前瞻性的經營哲學，洞悉合作廠商需求，從代理、代工、銷售、倉儲到物流服務，深入產業供應鏈，成為客戶不可或缺的事業夥伴，成功克服「去中間化」危機，在微利時代取得一席之地。

◎撰文／林裕洋 攝影／柯瑞克 圖片提供／六和化工

台灣受限於天然資源匱乏，以及缺乏研究基礎材料的技術，儘管已經成為全球資訊產業的重鎮，但許多關鍵原料仍然仰賴歐、美、日等國家，因此負責工業原料進出口的代理商，在台灣經濟發展過程中，扮演著舉足輕重的角色。在眾多工業原料代理商中，其中又以連續多年創下驚人業績的六和化工，為最具代表性的廠商。

創立於1971年的六和化工，從代理化工原料進口的貿易商起步，歷經41年的努力，已成為橫跨化工原料進出口、生產及出租化學儲存槽的大型企業。目前該公司代理的工業原料逾4,000種，應用範圍更涵蓋化學產品、工業材料、建築材料、電子材料、食品、橡膠、塑膠、化粧品等。即便在上游原料製造商跳過貿易商，將產品直接銷售給下游客

戶，六和化工依然能夠克服「去中間化現象」帶來的挑戰，不僅每年都能保持兩位數的成長，更創下令人羨慕的獲利數字。

六和化工的事業版圖概分成3大區塊，其中工業原料進出口業務占整體營收的6成，工業原料生產與銷售則占整體營收的3成，至於化學品儲槽之租賃業務則為1成。若依照區域屬性來區分，目前仍以台灣業務為主，約占集團營收的7成，不過隨著台灣化工產業逐漸將生產線外移至中國大陸，六和化工認為未來中國大陸業務比重將會提高到7成以上。

誠信奠基 取得歐美日原料廠代理權

六和化工創業初期，與多數的台灣中小型貿易商類似，先瞭解市場的需求，再到海外尋找適合的工業原料。初期受限於資

金，六和化工從少量進口開始做起，再分裝成小包裝後，轉售給所需的製造商，以賺取利潤微薄的差價。不過，由於始終堅持「誠懇、踏實」的經營原則，以及永遠為客戶立場設想的作法，六和化工不僅逐漸贏得客戶的信賴，也讓業務得以蒸蒸日上，營收更是逐年創下新高。以2011年高達新台幣60.5億元的營收淨額，較2010年大幅成長13.05%，位居中華徵信所調查之「貿易業300大排行榜」中的第17名。

隨著業績表現愈來愈亮眼，加上台灣產業對工業原料的需求愈來愈高，六和化工購買原料的數量與次數逐漸增加，引起歐、美、日等原料供應商的注意，開始關注台灣市場對工業原料的需求。多數原料商在考量對台灣市場熟悉度，以及具備售後服務能力之後，陸續將台灣區代理權交



六和化工在董事長李世文（右前）的帶領下，克服「去中間化」的挑戰，以靈活的經營策略成為合作廠商不可或缺的事業夥伴。

給六和化工，因而奠定了日後的產業地位。

「貿易商必須深入了解客戶的經營狀況，才能找到適合其生產所需的商品。」李世文指出：「也因為我們能夠準確掌握客戶需求，所以原料供應商才會與六和化工簽署代理權，希望拓展在台灣的業務。」在台灣的工業原料領域裡，目前以六和化工所提供的化學原料種類最多，並且涵蓋化學產品、工業材料、建築材料、電子材料等多個領域，其中高科技產業的客戶便逾3千家。

業務擴張 跨入工業原料生產與銷售

從1990年代開始，許多企業為了降低生產成本，開始將工廠外移至大陸，而六和化工為了提供客戶更優質的服務，在歐、美、日等原料供應商的同意下，

開始在中國大陸主要城市設立服務據點，包括上海、東莞、廣州、蘇州、無錫、廈門等，將原料直接供應給台商。另外，六和化工也取得台灣中國石油部分產品的代理權，成立老豐利股份有限公司，專門負責越南市場的石油溶劑業務。

除遠赴中國大陸設立服務據點，六和化工也開始協助歐美原料供應商，在中國大陸尋找代工廠，以降低生產成本。儘管中國大陸有不少生產化工原料的廠商，但由於品質極不穩定，數量也無法滿足市場需求，所以在經過多方考量後，六和化工決定跨入工業原料生產與銷售領域。

李世文解釋：「企業必須信守承諾才能長久經營，我們在協助歐美原料廠在中國大陸尋找代工廠的過程中，經常遇到代工廠品質不穩定，或者貨品交期不準

時的問題，造成公司營運上很大的困擾。因此在經過多年的籌備之後，我們於1996年開始與歐美原料商合資，成立和新精細化學有限公司，在中國大陸生產各種工業原料。」

另外，六和化工也與日本公司合作，成立歐和國際股份有限公司，專門生產茶包的包裝材料，顯見該公司的技術能力深獲全球肯定。

強化合作 為客戶提供倉儲服務

和新精細化學的營運範圍涵蓋台灣、中國大陸兩地，其中中國大陸主要負責工業原料生產，在常州、濰坊、青島等地共計4座工廠，台灣則專職負責產品行銷與研發。以目前在桃園平鎮的研發中心，合計逾20位的研發工程師，可以依照客戶的要求，客製

化研發所需的工業原料。

除了跨入工業原料的生產之外，六和化工考量到客戶保存原料不易，特地於1988年成立和勝倉儲股份有限公司，專門負責化學品儲存槽的租賃業務。此外，由於業務遍及兩岸，在台灣的台北港、台中港，中國大陸的張家港、寧波越洋化工碼頭等，均提供化學品儲存槽的租賃服務。「為了滿足貨品生產上的需求，客戶必須準備一定數量的工業原料。」李世文指出：「但客戶若為此興建化學儲存槽，其效益絕對不符合營運需求，可是改由六和化工提供該項服務後，不僅能夠滿足客戶存放原料的需求，也能強化彼此之間的合作關係。」

微利求生 做客戶的最佳經營後盾

隨著資訊傳遞的速度加快，以及地球村概念的逐漸形成，許多設備廠與工業原料供應商，紛紛開始經營直銷業務，以至於衍生出「去中間化、微利化」的現象，對貿易商帶來相當大的衝擊。不過對六和化工而言，由於平時就非常積極瞭解客戶的需求，加上自身擁有穩健的資金，可提供客戶財務支援，所以自然能夠在微利化時代中，屢屢創下驚人的業績。

李世文表示：「不可否認，去中間化的現象正在發生，對貿

易商帶來的衝擊確實很大。但是六和化工具備的彈性、速度、創新、扁平化組織的特性，卻也是上游原料廠遠遠不及之處。」為了打造具備彈性、速度化的特性，六和化工組織極為扁平化，依照業務的類型不同分成40至50個小單位，不僅能針對市場變化及時因應，更能採取各種靈活的措施。不僅如此，六和化工引進「利潤中心制」，讓各單位必須自行掌握成本及營收情況，也讓

營運成本獲得良好的控制。

另一方面，由於提供客製化設計、生產，以及化學品儲存槽的租賃服務，能夠滿足客戶對原料之外的全方位需求，也讓六和化工在去中間化的潮流中，依然保有相當強大的競爭力。李世文表示：「歐、美、日等原料供應商習慣一次銷售大量的原料，加上必須以現金交易，這種條件對大部分的客戶而言，多半過於嚴苛。」為了與上游原料供應商有

六和化工小檔案

成立時間：1971年

創辦人：李世文

員工數：850人（含海外據點）

營業項目：化學原料銷售、生產、化學品儲存槽租賃

海外據點：台灣、中國大陸、越南

重要發展與表現：

1974年 成立子公司「員和工業股份有限公司」，製造化工原料及建築工業用工業材料。

1982年 併購中油溶劑油品經銷商「老豐利股份有限公司」主要股權。

1988年 與勝一化工合資設立「和勝倉儲股份有限公司」，於台中港建置3萬1千立方米之容積液體化學品儲槽。

1994年 與子公司和勝倉儲合資，於中國大陸寧波港設立1萬8千立方米容積之液體化學品儲槽。

1996年 子公司「和新精細化學股份有限公司」成立，主要經營特殊化學品的研發與製造。

1997年 子公司和勝倉儲與日商伊藤忠商事、台灣和益化工共同投資人民幣2億元，於中國大陸張家港設立15萬3千立方米容積之液體化學品碼頭及儲槽。

2002年 子公司和勝倉儲併購「友亦企業股份有限公司」主要股權，於台北港興建總容積量約2萬4千立方米容積之液體化學品儲槽。

2002年 於中國大陸上海設立全資銷售子公司「和盈國際貿易（上海）有限公司」。

2007年 與日商合資設立「歐和國際股份有限公司」，製造生產茶包袋及咖啡包袋銷售業務。

2011年 子公司和勝倉儲與合興石化、及中油公司簽署合資備忘錄於越南籌建潤滑油摻配廠及化學品倉儲業務，合資總額新台幣16億元。

2011年 於中國東莞市設立銷售子公司「東莞和揚貿易有限公司」。



1. 六和化工經營中國大陸市場有成，圖為位於江蘇省張家港市的自用專屬裝卸碼頭。
2. 李世文董事長指出，貿易商必須深入了解客戶的經營狀況，才能提供最符合其生產需求的商品。

區隔，六和化工更著手強化技術支援及售後服務方面的能力，以滿足客戶更多樣化的需求。

舉例而言，六和化工雖然是以現金向上游原料供應商購買原料，但是卻提供較彈性的付款方式給客戶，讓客戶免於必須立即支付貨款的壓力。另外，還可依實際生產狀況提供訂貨服務，客戶不僅無需囤積大量原料，還能夠省去興建倉庫的成本。在提供彈性的付款與訂貨服務之餘，六和化工也在平鎮設立了專業物流中心，可以依客戶生產據點及生產狀況，提供將原料分別送到指定地點的服務。

李世文指出：「上游原料供應商多半只提供一次配送，很少提供分次運輸的服務。但是運送工業原料都需要搭配專屬的車輛，多數客戶本身並沒有運輸設備，在選擇跟六和化工合作後，反而可以專注在本身的核心事業上。」因此，即便許多原料商開

始經營直銷業務，但是多數客戶考量到資金調度、貨品配送等面向後，依然選擇六和化工為主要的合作夥伴。

強化研發 積極拓展大陸市場

從早期貿易商的角色，在1996年跨入產品製造領域後，六和化工發現無論在人才培育、集團管理上，都與單純從事貿易時有很大的差異，所以企業必須朝向專業化與大型化的方向前進。首先，隨著全球化競爭日益激烈，貿易商大者恆大已是必然的趨勢，所以六和化工非常積極拓展業務，由於上游原料廠商的信任，也讓代理產品數量與服務種類持續增加。

其次，為了能夠準確掌握市場趨勢，滿足客戶的多元化需求，六和化工不僅強化在研發中心方面的投資，也透過完整的教育訓練制度，強化員工的專業知

識能力。另一方面，還透過成立子公司的策略，培育各種專業人才，例如物流配送、倉儲管理等，以便讓客戶能夠獲得更專業的服務。

李世文表示：「六和化工每年光是研發經費方面的支出，便逾新台幣2,000萬元，希望開發出不同特性的工業原料，滿足更多產業客戶的需求。」而每當有新產品問世之後，六和化工也會對相關部門施以教育訓練，希望讓業務同仁能夠更瞭解產品特性，以便推薦給適合的客戶使用。

隨著台灣產業逐漸將製造重心轉移至中國大陸，六和化工也積極在拓展中國大陸的業務，希望讓台灣企業即便處中國大陸，也能夠享受到與台灣相同的服務與技術支援。另外，六和化工也希望藉由拓展中國大陸據點的方式，爭取到更多與當地企業合作的機會，朝橫跨兩岸最大化工產品貿易商的目標邁進。■