

稅前純益第1名、稅前純益率第1名

提供完整解決方案 震旦行屹立市場50年

◎撰文／陳玉鳳 圖片提供／震旦行

台灣的第一台桌上型計算機，是由成立於1965年的震旦行所引進，該公司自此展開跨越辦公設備（OA）、家具、通訊商品、資訊軟體的市場版圖，現有經營據點遍布台灣、中國大陸、日本及新加坡等地。屹立市場近50年，震旦行在深厚的基礎上不斷創新求變，讓震旦行



震旦行不斷創新求變，讓其屹立市場近50年。

在台灣貿易業300大排行中名列第35名，更奪下稅前純益、稅前純益率第1名的榮耀。

震旦行在台灣市場的占有率將近5成，目前已建置150個直銷據點，由於布網綿密，因此能即時體察客戶需求並加以回饋，例如，針對客戶對於彩色複合機的接受度及需求，震旦行快速調整商品線及相關服務，目前已有約4成客戶導入彩色複合機。另一個較重大的變革，則是成立專責部門，進行MA（Major Account，大客戶）市場的布局。

震旦行執行董事馬志賢進一步說明，「我們的B2B銷售型態一直以來多集中在中小企業市場的開拓上，近期則開始接觸大型企業、連鎖業者，以及銀行等大型客戶。」針對MA市場，震旦行已整合旗下的硬體、軟體及服務資源，以單一窗口為大型企業客戶提供Total Solution（完整解決方案）。馬志賢表示，「MA

市場的導入期較長，然而一旦進入後便能建立較長久的關係，這對於台灣市場的持續成長是極為重要的驅動力。」

相較於台灣市場的穩定，震旦行於中國大陸的市場則是呈現跳躍式成長。1993年震旦行在上海嘉定園區建置「震旦園區」，積極耕耘至今，在中國大陸沿海經濟繁榮地區已建置250個直銷據點，在內陸地區也已積極布建經銷體系。

同樣的，震旦行在中國大陸也已經開始積極展開MA策略，並將於今年下半年在兩岸市場提供雲端解決方案，進一步協助中小企業客戶，以更低的成本取得更完整的解決方案。馬志賢強調「走過將近半世紀，我們即將於今年10月迎來50週年，未來，我們會持續結合通路價值及品牌價值，致力為顧客創造更優質的服務，並將良好的經營績效回饋於社會。」■

營收成長率第1名、生產力指標第10名

自製拋光石英磚 願景國際打造自有品牌

◎撰文／陳玉鳳 圖片提供／願景國際事業

願景國際事業成立於2002年，最初公司的主要業務是進口越南業者的拋光石英磚至台灣市場銷售，然而，隨著進口產品的貨源及品質掌握不易，願景國際遂於2010年開始展開建廠計畫，2012年正式量產後並積極拓展出口業務。轉型的成功，讓願景國際在台灣貿易業300大排行中名列第224名，並繳出營收成長率第1名，以及生產力指標第10名的佳績。

考量關稅優惠及原物料等條件，以及過往累積的資源，願景國際選擇在越南的胡志明市近郊設置工廠，在占地約4公頃的廠房中，目前已有兩條生產線，每條生產線的月產值達200~250萬美元，總計工廠每月產值最高可達500萬美元。願景國際的自建工廠主要產品為生產技術門檻較高的拋光石英磚，其他種類的地磚則仍是進口國外產品，以供應市場所需。

擁有自己的生產基地後，願景國際的市場企圖心更為弘大，除持續耕耘台灣外，更將市場觸角廣為延伸至東協、歐洲、中南美洲等地市場，目前這4大區域市場的比重各占25%，藉由維持如此的均勢，願景國際可以確保整體經營績效不易因單一地區的市場情勢變化而受到大幅影響。

願景國際的長遠經營思維，也反映在工廠製程的高度自動化上，該公司總經理陳文佳表示，「磁磚製造環境高溫且多粉塵，招工一向不易，所以我們在廠房內建置高度自動化的生產流程，可以解決人力不足的問題，且能加快大量生產速度。」願景國際擁有全亞洲最長的隧道窯，長約270公尺（一般隧道窯的長度約為100公尺），且製程中所產生的廢熱在經過回收後，可供乾燥窯所用，進一步節省額外供電的成本。

願景國際的第2條生產線雖



願景國際擁有長約270公尺、全亞洲最長的隧道窯。

是在今年6月才開出，但是產能很快就被填滿，這主要是因為來自中南美洲的訂單所致，尤其是巴西的訂單增長快速，陳文佳表示，「廠商總是追著我們要產能，所以我們現在也在進行第3條產線的規畫，預計在明年以後開出。」願景國際目前的業務型態是以ODM代工為主，但也逐步朝自有品牌的目標邁進。■

經營績效第8名、生產力指標第9名

建置完整維修體系 久和醫療市占率達50%

◎撰文／林裕洋

進入醫療儀器設備產業超過35年的久和醫療儀器，隸屬承業生醫企業集團旗下，是台灣最大代理放射腫瘤儀器代理商，目前市占率高達50%以上。該公司代理的品牌相當多，部分品牌甚至擁有大中華、亞洲區的代理權。根據中華徵信所調查，久和醫療在台灣貿易業300大排行中名列第110名，且在企業經營績效綜合指標排行中取得第8名的佳績。

儘管近年來台灣積極發展生技產業，但受限於技術能力不足，仍沒有製造放射腫瘤儀器的能力，絕大部分醫療設備均需仰賴進口，久和為讓台灣癌症病患能得到最佳的醫療照護，每年都會參與全球最大醫療設備展，以便在第一時間將治療效果優異的設備引進台灣。

久和醫療儀器副總經理李明倫表示：「久和能在競爭激烈的台灣放射腫瘤儀器市場中，取得

50%以上的市占率，關鍵在於並非僅提供單純買賣的服務，而是靠著投入龐大資源建置完整後勤維修體系，才能夠在台灣市場站穩腳步。」

多數代理商僅負責放射腫瘤儀器進口、銷售，一旦面臨設備發生故障，需要狀況維修的時後，只能等待國外原廠派遣維修人員處理。相較之下，久和不僅技術服務人員均通過原廠專業訓練，並備有充足的消耗品與零件，可以在故障發生時立即進行維修作業，確保醫療流程不會受到影響。

由於癌症占台灣與中國大陸的死亡人口比率分別為28%與26%，但實際上有採取腫瘤放射治療的比例卻不到40%，相對於西方國家高達70%治療比例，還有不小成長空間。所以久和在站穩台灣市場之後，也在2011年開始進軍中國大陸市場，並且正式取得瑞典腫瘤放射治療國際大廠

Elekta，在廣東、廣西、湖南、福建及海南等華南5省之經銷代理權，寄望能複製台灣營運的成功經驗，透過技術支援與較佳的服務能力，在中國大陸市場取得競爭優勢。

「Elekta是全球『唯二』的放射腫瘤品牌，先前在中國大陸的市占率約40%，擁有很好的品牌知名度。」李明倫指出：「美國每百萬人擁有放射線治療設備高達12套，但是中國大陸僅1.1套，台灣約6.5套，兩地均有很高的成長空間，尤其未來中國大陸政策鬆綁之後，成長速度將會更為驚人。」

除中國大陸市場之外，久和在2014年也正式進軍東南亞市場，透過與當地夥伴合資成立營運據點的方式，取得多款放射腫瘤治療器品牌的代理權，並且開始提供銷售與維護的服務，可望讓久和醫療儀器品牌與營收再創新高峰。■