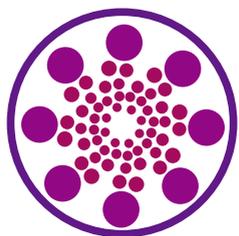




植琮量 優力微合金材料

www.orimicro.com.my

馬來西亞的 Iorn Man



ORIMICRO
GROUP

優力微合金材料科技有限公司

植琮量從台灣到馬來西亞創業，投身金屬板加工製造行業。從一家小工廠，成為如今擁有7千多坪現代化廠房的企業，並成為馬來西亞、新加坡地區不銹鋼合金鋼、銅合金製造的領導品牌、馬來西亞政府製造硬幣、子彈金屬材料的主要供應商。

有趣的是，植琮量原本想當新聞記者，報考中國時報備取，雖然無緣成為新聞業的尖兵，卻在異鄉打拼事業有成，也驗證了行行出狀元、天下無難事的道理。當不成報社記者後，他進入彥武公司台北辦事處擔任業務員，憑著認真敬業的精神，加上當時景氣還不錯，鋼鐵需求大，公司業績目標每月均能輕鬆提早達成。當時，同單位的同仁早就開始玩樂，他卻充分利用時間投入對鋼鐵的研發，熟悉鋼鐵業的生態，也因此厚植了他的技術能力與實力，更凸顯他與別人的不

同之處，也累積擔任企業家足夠的能量。

失之東隅 成就鋼鐵江山

皇天不負苦心人，植琮量的努力果然沒有白費，他發現創業的契機。他觀察到，在中鋼獨大的生態下，當景氣好時，中游的廠商紛紛向中鋼要到不錯的配給，但此時下游的客戶同樣會要求優惠折扣，因此中游的廠商也得不到多少好處；但當景氣衰退時，中游廠商卻要背負額度的庫存壓力，經營更加辛苦。

因此，他確認了創業不應該走中鋼這種量產型、大眾型鋼品的供應鏈行業，應走利基型的鋼品行業，一來經營利潤較高，二來構築同業競爭者跨入的門檻，發揮獨特性，因此投入高階薄型不銹鋼鋼板、銅合金板等利基型鋼品。

植琮量認為，許多技術出身的中小



企業老闆都太過於傾向技術導向，只懂得生產，卻不知道市場在哪裡，往往把企業帶向一個隱形的危機而渾然不知。他確認自己的創業方向，不與同業比產能，而是比品質，因此不斷加緊研發升級的腳步，他不想當產能的龍頭，而想成為品質的龍頭。尤其在當前微利時代，許多量產型產品的龍頭，拼的是零點幾個百分點的毛利率，一旦碰到產品出了任何的問題或瑕疵，利潤遠遠不及售後服務或維修的成本，因此他要走一條屬於自己，又與同業具有優越差異化的路。

由於姊姊、姊夫在麻六甲經商

的緣故，讓他當年在因緣際會下，有了一趟馬來西亞行。當時馬來西亞供應類似薄型不銹鋼板的業者，多屬於貿易商，產品全部都從國外進口再轉賣，當地還沒有一家生產製造商，他看到機會，毅然決然在當地投資建廠。



危機入市 逆勢操作奠基

許多人稱讚他藝高人膽大，植琮量在1997年帶著微薄的創業資金，來到陌生的馬來西亞，當時亞洲金融風暴，馬來西亞也無法倖免，工商企業哀鴻遍野，工廠紛紛倒閉，工人大量失散；不過他確信，此時反而是一個進場的好時機。果然，在外資正一窩蜂想要撤離之際，他卻逆勢操作進場投資，並獲取馬來西亞當地政府的充分禮遇，不但獲工商發展局的新興工業執照，也獲得賦稅上的減免優惠，迄今也是馬來西亞當地唯一一家在不銹板領域拿到新興工業執照者，自此也確保穩固了優力微合金材料科技公司在市場的發展優勢。緊接著，植琮量在工廠用地、設備引進、人員招聘都頗順暢；他在馬來西亞併購一家金屬製造工廠，專門從事不銹鋼超薄板的生產製造，

提供電腦、電視、數位相機及家電電器廠商高品質的原材料。雖然逆勢操作的勇氣與遠見，讓植琮量在馬來西亞創業取得了不錯的立足優勢，但他說，這一路走來，也是跌跌撞撞邊學邊調整，繳了許多學費，從錯誤中學習成長。由於這個領域屬於資本密集型的行業，一開始，植琮量走經濟型的發展策略，因此購置的機器設備也都比較便宜，結果是製造出來的產品，遠不如歐、美與日本，難以打入大廠的供應鏈。這個教訓，讓植琮量更確認公司朝高品質的發展方向，陸續投資了新台幣數億元更新機器設備，將產品大幅升級。

研發升級 打入日本SONY

優力微合金材料科技公司的產品，陸續打入當地精密沖壓廠、高級資訊產品等客戶，甚至後來還成功進入日本SONY、Canon的供應鏈，提供原材料回銷日本。經營電子資訊業者都知道，日本的電子產品市場，是非本地企業最難切入的市場，因為日本在精緻高階電子產品領域的技術非常成熟，當地人使用的電子產品也都比較高級，因此這些日本大品牌在日本內地銷售的產品，把關都極為嚴格，能通過其考驗，等於得到國際市場的肯定。

優力微合金材料科技公司目前的主力銷售仍放在當地的內銷市場，因為利潤遠比外銷優渥，加上長年累月的合作關係，許多老顧客都是從他一開始在馬來西亞創業後就有生意上往來，加上植琮量不唯利是圖，甚至還放帳給協力廠商，並提供他們技術服務，連客戶要的特殊規格也都為其量身訂做，這種不斷在產品上創新，隨時搭配客戶需求的客製化服務，果然成功擄獲許多新舊客戶，迄今成為雙方關係緊密的長期夥伴客戶。然而，資本總是流向有利潤的地方。不銹鋼

超薄板強大的市場需求及市場前景，很快就吸引眾多投資者的搶入，愈來愈多歐美、日本、韓國等大廠，挾著重金搶攻市場。他敏銳地警覺到，「不殺出重圍，將坐以待斃」。因此，2006年底，公司全面引進銅合金冶煉鑄造的項目，在馬來西亞、新加坡等地，也只有自己擁有這方面的生產技術。其中像銅合金所需要的主要材料黃銅，優

力微合金材料科技公司研發出獨特的技術KNOW-HOW，從當地回收的廢料中冶煉，並進口部份其他原物料，做到所有的生產製程一條龍。在當年能源匱乏，重金屬價格不斷高漲之際，回收廢料冶煉黃銅的技術，發展潛力受到關注。





高附加價值研發 甩開對手

植琮量觀察到，未來產品勢必愈來愈精緻，因此，公司的速度必須跟上客戶的腳步，才能創造更高性能的材料。也因為優力微合金不斷提高本身的技術層次，連馬來西亞政府的相關部門，也都要委託其提供在硬幣、子彈外殼等方面的金屬材料。而這些材料，以前都要百分之百進口，但在優力微合金在地化經營多年，植琮量與當地政府高官與將領的關係愈來愈好之際，公司也順勢進軍了這個競爭門檻更高的領域，為公司奠定更大的利基。此外，由於當地相關領域的專業人才不多，公司必須自己培養人才，以更好的薪資福利待遇留住人才。同時，聘用更多馬來西亞當地的留學生，並從日本、韓國延攬高級幹部。

對當地馬來人來講，由於生活所得相對不高，薪資福利無疑是吸引他們的最大誘因。植琮量說，他的成功，來自於韌性堅強，當年他憑著少量的資金去馬來西亞創業，一開始他凡事親力親為，自己跳下來與基層員工溝通協調，調整他們的工作態度與模式，即使如此，隨著公司組織與業務不斷擴大，犯錯也在所難免，所幸每一次都是辛苦地渡過難關，正所謂關關難過，但關關還是要過。





積下來的友好關係，因此在價格方面，總能無私妥協，與客戶相互做出犧牲，共同成就事業。

目前優力微合金的主要營業項目，以不銹鋼合金鋼、銅合金製造等為主。在新加坡、馬來西亞、泰國等地區的市佔率約15%，員工76人，近3年的年營業額均呈倍數成長，今年更逼近4千萬美元大關。

提供金屬材料。如果說，植琮量的人生與事業，是不斷的在為自己追逐NO.1，突破自己、超越自己的成就，一點也不為過。事實證明，他做到了！

隨著亞洲經濟的逐漸復甦，個人消費電子產品的需求不斷增強，優力微合金也隨之茁壯，並在2005年順利取得ISO 9001-2000和ISO14001-2004的驗證。在努力打拼下，優力微合金



材料科技公司不僅成為三星、SONY、諾基亞等世界頂尖品牌的電子產品製造商的供應商，並且和馬來西亞相關機關，積極洽談金屬材料領域更高層次的發展與合作。

植琮量回憶說，他出生在一個很平凡的家庭，家境並不富裕，因為緣份的牽引，來到馬來西亞，在認識夫人後，而有了成家的意念。夫人的一路相隨扶持，是植琮量成功的最大因素，宛如上天恩賜他創業的最大動力。夫妻並肩作戰，別人晚上休息時，兩人還得努力討論找出問題並加以克服。由於夫人是當地人，深諳馬來西亞語言與商場文化，幫助植琮量突破許多在地經

營的困境。植琮量說，很多台商到海外打拼，由於語言、文化與生活習慣上的隔閡，總是在台商中繞圈，難以融入當地人的生活，因此也難把產品週期做長，把產業做大。

「只有誠信才能走更長的路，只有仗義才能擁有朋友。」許多顧客都是從建廠迄今十幾年的老朋友，關係一直都很穩固。近年，金屬製造原材料價格波動得很厲害，植琮量顧及這麼多年來累

如履薄冰 追求業界第一

為避免被市場淘汰，植琮量時時刻刻保持危機意識，不斷提醒自己要進步，不要被新的競爭者超越，並要求自己不斷努力作到第一。此外，憑藉著對市場及產業趨勢的敏銳觀察，當同業紛紛跟進要搶入銅合金帶冶煉領域時，他已與馬來西亞相關政府機構洽妥，將要為馬來西亞國防工業製造的子彈，



全家福

落地深耕 永續經營發展

雖是台商，但植琮量認為，優力微合金材料科技公司在馬來西亞誕生，並與馬來西亞的經濟一起成長，如今的成就理當和當地人民共同分享，創造多贏的條件。然而，融入本土並不容易，縱使生活習慣、風情民俗可以相互理解，但某些關鍵客觀因素，在現實上也頗費精力，特別在技術移轉方面。由於當地技術學院的專業人才少，缺乏中間幹部，因此植琮量決定自己培養人才，除了延攬馬來西亞當地留學歸國的華人之外，也經常派遣幹部到海外受訓學習，回國後再教育

內部員工，並促成與同業之間的教學相長，緊密合作，不斷提高員工與產業界的素質。

植琮量不僅是一個成功的商人，現在也擔任馬來西亞台灣商會聯合總會全國理事、台灣商會亞洲總會理事。他待人熱忱、誠懇，對台灣商會活動，總是積極參與，出錢出力，凡是有求於他的馬來西亞台商，他永遠是「義不容辭」。今年，植琮量得獎連連，陸續獲得2008年第七屆亞太國際世紀企業家菁英卓越領導力大獎，2008年第27期商天下雜誌年度傑出

CEO，7月還接受RTM馬來西亞之聲的電視專訪，10月獲得企業家協會所遴選的金牛獎，加上海外創業楷模，今年已囊括4項大獎，事業如日中天。

他覺得，一個成功的創業者，必須堅持以人為本，倡導勇敢致富、開拓進取、自立自強等精神，要想取得進步或突破，就要務實堅持，要有不怕冒富、冒尖、出頭的三不怕精神，並且要有敢闖新路、敢闖市場、敢擔風險的三敢勇氣，不斷提升學習力，增強執行力，發

展創新力，進而邁向成功。植琮量現在更進一步規劃，優力微合金材料科技公司預計2010年在馬來西亞掛牌上市，屆時他將運用所募集的資金，往上、下游進行併購及垂直整合，架構在核心領域一條龍的競爭優勢，屆時，植琮量的事業版圖勢必又將大幅擴張。🌸

植琮量 創業楷模獎得主

TSUNG-LIANG CHIH 1968年生
現任優力微合金材料有限公司董事長
給創業者的一句話：
「WORK SMART, THEN WORK HARD！」

林麗芬 創業相扶獎得主

Lay-Hoon Lim
現任優力微合金材料有限公司董事經理
相扶事蹟：
自1997年起，協助本屆創業楷模植琮量，一起從一個小工廠做到一片大廠房，業務滲入馬來西亞鑄幣廠和馬來西亞國防部子彈殼及砲彈殼業務。



Perspective

專家的話

逆勢操作，不斷創新與掌握技術，熱心服務

植琮量

植琮量在台灣鋼鐵業的研發工作經驗，做為其創業的重要基礎，而不斷的從逆勢中發展，也造就了他在馬來西亞製造業成功的基礎。植琮量敢在東南亞金融風暴的時候，到馬來西亞投資設廠，這充分表現出一個重要的創業家精神，對於風險的容忍度要高，而且勇於創新，像植琮量以原有金屬板材為基礎，又積極研發投入銅的研發與製造，不斷的創新研發，才能夠不斷的累積競爭優勢，這也是一個創業家必備的精神。

公司的經營策略是選擇了利基市場—金屬板材的製造，因為較少人競爭，但是又有足夠獲利的規模，同時因為逆勢操作，大家都不願意來東南

亞投資，植琮量冒險來嘗試，反而得到到馬來西亞政府的支持。在公司發展過程當中，植琮量的夫人更是一個重要關鍵，因為夫人是馬來西亞華僑，所以可以在在當地取得不少重要資源，另外夫人在財會方面的專長，也讓公司的管理控制更為健全。

在外地單打獨鬥是很困難的，植琮量也充分利用馬來西亞台商的人脈，與當地政府建立的良好信任關係，因此公司可以在往貨幣與武器方面的發展，這樣更可以增加公司在馬來西亞穩固的市場地位與品牌形象。也因為大家的相互扶持，植琮量也願意積極服務在馬來西亞的台商，讓他的知識與經驗可以擴散出去。

耿慶瑞博士
國立臺北科技大學 經營管理系 副教授