

第27屆海外華人創業楷模獎

吳明穎

■ 總經理

■ 聯邦金屬工業股份有限公司

承續家族使命 創新創業精神

吳明穎將家族賦予事業永續的壓力，轉化為無畏的創新力，不僅為自己挑戰營運管理的高度統合能力，帶領公司持續發展優質企業文化與市場競爭力，創造全新事業格局之外，更以情懷感恩的心情與實際行動，盡己之力回饋社會，也讓自己的人生更加圓滿、精彩。

自我要求、親力親為領導管理

1999年921大地震，僅入伍1個月的吳明穎投入救助工作，讓他看盡人生的悲歡離合，也讓他更懂得善用時間、關懷生命。退伍後，他短暫進入臺灣知名電子公司工作歷練，而後跟隨父親吳振珪的腳步前往越南，學習企業經營管理，並在父親投資的高爾夫球場作為起點，想在越南發展，



侯錦斌

■ 總經理

■ TSK鋼鐵股份有限公司

穩中求變 引領產業創新升級

走過創業初期的不安與起伏，侯錦斌在專業知識及技能上，不斷自我要求、精進與挑戰，並積極累積技術經驗，打造兼具本土化與國際化的全球市場策略，結合臺灣鄉村優良的技術與通路，快速泰國家電及汽車品牌，帶領團隊不斷克服挑戰、屢創奇蹟，成功在泰國建立國際級的鋼材貿易與通路中心。

先蹲後跳 建立在地全球化思維

泰國為東南亞國家協會(Association of Southeast Asian Nations, ASEAN)汽車與家電的生產進出口，鋼鐵使用量位居東協經濟共同體(ASEAN Economic Community, AEC)之冠，卻缺乏一貫作業的鋼鐵廠，全體的有70%的鋼鐵材料必須仰賴進口，從小在泰國長大的侯錦斌與賴朝輝經過審慎評估後，



葉紹平

■ 首席執行長

■ B.G.生物良菌肥料集團

復育土地 實現永續家園之夢

從前的春天，鳥語花香，森林回春生態豐富；而今，全球農業環境因長期使用化肥，正面對著土壤酸化、鹽化及地方災害等嚴重危機，同時也破壞了水資源，威脅人類健康，文明病接踵而來，有沒有一種方案，能夠在滿足生產與生態永續之間，找到平衡的解決之道？

從問題中尋找解答

從東南亞走向世界，從馬來西亞發跡的B.G.生物良菌肥料集團(B.G. Manufacturing Sdn Bhd)就是生態永續經營的推手與佼佼者。成立於1998年，致力於恢復與改善土壤健康的B.G.，用20年時光磨一劑，研發生產生物良菌液態肥料，在恢復土地生



吳明穎

■ 總經理

■ 勝邦金屬工業股份有限公司

承續家族使命 創新創業精神

吳明穎將家族賦予事業永續的壓力，轉化為無限的創新力，不僅為自己修鍛營運管理的高度統合能力，帶領公司持續發展優質企業文化與市場競爭力，創造全新事業格局之外，更以惜福感恩的心情與實際行動，盡己之力回饋社會，也讓自己的人生更加圓滿、精采。

自我要求、親力親為領導管理

1999年921大地震，僅入伍1個月的吳明穎投入救助工作，讓他看盡人生的悲歡離合，也讓他更懂得善用時間、關愛生命。退伍後，他短暫進入臺灣知名電子公司工作歷練，而後跟隨父親吳振珪的腳步前往越南，學習企業經營管理，並在父親投資的高爾夫球場作為起點，想在越南發展，



語言是首要條件，學習英文及越文是首要課題，務必達到溝通無障礙、事必躬親的態度，更於課餘之時陪同父親參與各種管理工作細節，小自除草、植草、除蟲等瑣碎工作，大到企劃球場短、中、長期發展計畫，有效率管理及身先士卒、以身作則的態度，為吳明穎奠定日後規劃事業全局的能力與跨國文化領導統御的基礎。

工作放第一 生活放第二

在勝邦金屬公司建廠第一年，吳明穎以廠為家，1個月睡不到100個鐘頭，連續4天不睡覺，值夜班更是家常便飯，為了就近督促員工，廠區例行性檢查與員工同享員工餐盒的時光，比與家人共度晚餐的次數還多。歐美客戶也經常在半夜收到他的回覆信件，工作與休息、黑夜與白天的界線，愈來愈模糊。對勝邦金屬公司的經營，吳明穎不敢稍有懈怠，隨時處於精神緊繃狀態，再者內心那股永不服輸與承受家族期望的使命感，終於讓工廠營運漸上軌道，這一切他說更是要感謝黃進興副總和胞弟吳明機一路上的協助與幫忙。

當時，由於做事一絲不苟的工作態度，導致員工習慣性地跟他保持一定的距離，為了要打破籬籬，員工結婚、祝賀小孩彌月，吳明穎必定與太太一同前往祝賀，此舉無形中儼然成為一位亦師亦友的總經理。

員工、主管及組織 相輔相成

晨間員工精神抖擻、體操音樂響起，展開越南同奈省松梅工業區勝邦金屬公司一天的序幕。數十隻機械手臂忙碌地快速精準焊接工作檯上的金屬框架，這裡，是日本知名醫療床公司Platz的製造工廠，每月產量近5000張具備特殊調節功能的智慧醫療床組，品質深受日本客戶青睞，市場銷售屢創佳績，客戶並於2014年在日本順利上市。「顧客滿意、股東滿意、員工滿意」是為企業文化命脈。



勝邦金屬公司醫療床製造廠緊鄰Platz組裝廠，產、銷、人、發、財一手承辦，不僅將成本降到最低，更完成品質控管的重要任務。Platz與勝邦金屬公司合作後，第一年就節省35%的成本，每年業績更維持3成以上的穩定成長。

「跟日本客戶合作的好處是他們要求很高，工廠的技術水準會往上提升，很辛苦，卻很值得。」日系廠商的高標準，磨練出越南精密對品質與細節的追求，也成功開拓歐美客戶，除了與加拿大知名企業龐巴迪(Bombardier)製造雪車、水上摩托車及沙灘車，也跨足重機產業，進軍義大利重機精品杜卡迪(Ducati)機車車架，並獲得美國哈雷(Harley Davidson)的青睞，製作一體成形的重機車架，帶領公司邁向另一個高階技術的里程碑。

企業活化 成功創新 展現經營長才

吳明穎的岳父李育奇與父親吳振珪在高爾夫球場結緣，因欣賞他認真積極的處事態度，兩人決定撮合雙方兒女婚事結成親家，一起在越南打拚事業。2004年，因岳父合夥的家具廠發生經營危機，吳明穎臨危受命，肩負起家族救火隊的重責大任。將原本從事外銷的家具廠轉為內銷，由其胞弟吳明機協助家具設計，並結合臺灣室內設計師開發新設工廠的辦公空間設計與規劃服務。他們第一個作品是臺灣製鞋廠-寶成越南廠寶元的辦公空間規劃案，而後更成功取得



鴻海富士康北越廠、Intel、Microsoft、Samsung越南廠等知名企業合作專案，成功打響知名度。自此，健恆工業成為各國際廠商新設工廠規劃的不二人選。

新設工廠規劃業務中，展現吳明穎對於組織能力的長才，讓原本本年營收額僅100萬美元的家具廠，迅速擴展穩定成長。完成重整事業的階段性任務後，吳明穎轉進岳父經營的越南精密集團。25年前，岳父即察覺到工業自動化的趨勢，大膽引進日本Panasonic機械手臂取代傳統人工焊接，大幅提升金屬加工技術與品質穩定。擁有25年歷史的日本醫療床公司Platz，原本供貨商分散在中國大陸、臺灣與馬來西亞等地，經常發生產品良莠不齊的問題，越南精密遂提出整合生產建議，以減少資源浪費、提升產品效率與品質；2011年，越南精密集團併購原從事鋁錠製造的勝邦金屬公司並改造成電動醫療床廠，正式交由年僅34歲的吳明穎接下總經理一職，為公司開啟另一個事業巔峰。

越南513排華事件讓吳明穎見識到公司同仁的應變能力與責任感，於是他積極著手建立團隊制度，學習分享與彼此信賴。唯有團隊才能互相扶持，讓企業長久走下去，適時給予機會，員工才有成長空間，他實地觀察了解員工習性，並善用越南人坦蕩與重情義的性格，因人制宜地調整與員工間的相處模式。2017年更響應臺灣政府推動新南向政策，統領集團公司近600位績優員工至臺灣觀光旅遊，體驗臺灣之美，首開先例地帶領越南籍員工到臺灣觀光旅遊，盼能為國內觀光產業創造更大商機。



積極創新 精進專業

「可以有今天的成績，除了個人之努力外，我更要感謝我的父親吳振珪、岳父李育奇及組織團隊及合作夥伴們。」吳明穎謙虛地說，父親傳承給他深厚的管理基礎，而他則從岳父身上學習到身為企業家應有的廣闊胸襟，加上老婆及小孩溫暖陪伴在旁，「無欲則剛」，讓他可以無後顧之憂地全力衝刺事業。創業路上受到許多貴人幫助，不論是提供學習嘗試的機會，或是發現問題適時提醒，甚至是出錯後幫忙收拾善後，所有的恩情與感謝，吳明穎永遠點滴在心頭。

「唯有建置完善的制度，才能讓公司永續發展。」勝邦金屬公司是松梅工業區率先推動醫療認證的廠商，也是最早導入自動化設備生產的企業；2017年，勝邦已併購第二廠專製落葉機產品，2019年將再增購汽車車燈廠，以因應越南自製汽車的發展需求。未來，集團將持續朝向生技醫療產業與綠能環保電動車趨勢的方向，期以更多元的事業布局，為公司建立更強韌的國際競爭力。

不只看見顧客 也看見社會需求

吳明穎認知到可永續發展的企業不僅要做好主營業務，追求最高的銷售額、利潤和股東回報，還要履行對社會的責任；2016年擔任高雄市立空中大學越南學習指導中心主任，協助高雄市立空中大學在越南



同奈開辦「企業分析與診斷實務高階管理精英越南班」，為注入年輕世代的活力；2017年僑委會吳新興委員長提攜吳明穎擔任財團法人海華文教基金會第8屆董事長，吳明穎運用其在越南推展教育實務的經驗與豐沛人脈，推動海外華僑文化教育工作，積極扮演「推動國內各大專院校海外企業實習教育專案」，「極力培養國內學子與新住民二代」勇於跨出臺灣海峽、環宇世界各國、放眼天下的企業領頭羊。

未來吳明穎也將因應臺灣高齡化社會之來臨，繼續深化公司醫療器材產品與服務觸角，結合日本Platz公司專業經驗，在「長期照顧服務」這領域上耕耘，希望能為臺灣盡點社會責任，有效因應、處理及提供長期照護資源，為沉重的家庭照護負擔減輕壓力並引出正面能量。

創業
相扶

李維淳

■
副
總
經
理

■
越
南
精
密
工
業
股
份
有
限
公
司



創業維艱、守成不易，永續經營以及盡應有的社會責任，是我們在公司草創時對員工的承諾。回想起創業初期，遇到當時金融海嘯，面對原料短缺與客戶催貨以及與我們共同打拚的工作夥伴，回想起來記憶猶新。為了趕進度：半夜驚醒、產能跟催、巡夜、連續幾天的不眠不休，方能使得公司漸入佳境。得獎是一種肯定，但「莫忘初衷」是我最想跟明穎說的！



侯錦斌

■ 總經理

■ TSK鋼鐵股份有限公司

穩中求變 引領產業創新升級

走過創業初期的不安與起伏，侯錦斌在專業知能及技能上，不斷自我要求、精進與挑戰，並積極跳脫傳統思維，打造兼具本土化與國際化的全球布局策略，結合臺灣鋼材優異的技術與通路，搶進泰國家電和汽車品牌，帶領團隊不斷克難攻堅、屢創新頁，成功在泰國建立國際級的鋼材裁剪與通路中心。

先蹲後跳 建立在地全球化思維

泰國為東南亞國家協會(Association of Southeast Asian Nations, ASEAN)汽車與家電的生產重鎮，鋼鐵使用量位居東協經濟共同體(ASEAN Economic Community, AEC)之冠，卻缺乏一貫作業的鋼鐵廠，全國約有70%的鋼鐵材料必須仰賴進口，從小在泰國長大的侯錦斌與賴炯霖經過審慎評估後，





看準鋼鐵產業未來在泰國的發展潛力，決定將臺灣優質的鋼鐵技術、產品與泰國當地市場接軌。恰巧侯錦斌父親友人在臺南經營鋼捲裁剪中心，願意給予年輕人發展機會，帶領侯錦斌及賴炯霖走進工廠親身學習，並無私傳授鋼鐵剪裁技術，讓他們逐步累積鋼鐵剪裁廠所需的專業技能與知識，兩人也從完全不諳鋼鐵產業的門外漢，涵養出一身紮實的專業硬底子，並在2005年，攜手創立TSK鋼鐵股份有限公司。

「由於鋼鐵業在泰國已經發展將近30年，產業環境生態相當成熟，新公司短時間不容易介入市場，因此要如何說服客戶接納新的供應商，便成為我們創業初期的最大考驗。」

儘管身處這段不斷被拒於門外的創業撞牆期，但他們總是以「兵來將擋，水來土掩」的強大信心，結合精準敏銳的市場布局，樂觀沉著面對紛至沓來的艱鉅挑戰，「TSK能打進泰國市場的致勝關鍵在於『高品質』與『在地化』。」TSK提供當時泰國市場少見的熱浸鍍鋅鋼捲，逐步建立起與傳統鋼鐵廠的差異化，不僅在市場上異軍突起，更以高端技術與優質產品，築起難以被超越的競爭優勢，成功躋身業界領頭羊。同時，由於侯錦斌自幼即跟隨經商的父親至泰國生活，對泰國當地文化著墨甚深，讓TSK就像一家泰國在地企業，因此在面對當地客戶時，中國、日本等外資企業，實難與之抗衡。

「TSK在業界算是一張白紙，因為我們不懂鋼鐵業的『傳統』經營模式，因此不論在服務、程式開發與公司管理，作法皆與競爭對手不同，對客戶而言，就會變成一種很『新鮮』的嘗試。」由於鋼鐵裁剪中心通常是由鋼廠或商社投資經營，因此只要同業不想接的訂單，他們總是勇於嘗試、樂於接受挑戰，儘管這種接單模式比較辛苦，但久



而久之，客戶長期賦予的考驗與磨練，也轉化成TSK團隊持續創新成長的最佳養分，成為公司向前推進最核心的動力引擎。

危機來臨 轉機就在眼前

熬過前3年訂單不穩定的陣痛，2007年，鋼鐵產業結構驟變，加上隔年全球金融風暴來襲，成為TSK轉骨蛻變、站穩市場的重要關鍵。

當年家電業競爭轉趨激烈，全球家電大廠無一不希望降低製造成本，卻因2008年北京奧運籌備期間鋼鐵需求強勁，帶動全球原物料價格飆漲，迫使國際家電大廠紛紛轉向尋求第二供應商；同年美國雷曼兄弟破產，引發席捲全球的金融海嘯，市場匯率大幅波動，為泰國經濟前景埋下變數。

「我們既不聰明、又不貪心！」在市場動盪不安的紛擾衝擊下，侯錦斌及賴炯霖在創業前期的細心布局，逐漸發揮效益；由於當時鋼鐵原物料價格持續上揚，競爭同業也紛紛趁勢喊漲，但TSK卻逆勢導入臺灣鋼鐵龍頭「中國鋼鐵公司」生產的優質鋼鐵材料與具備足夠競爭力的價格，一舉打進瑞典伊萊克斯(Electrolux)家電廠產業鏈，並吸引為數眾多的國際家電廠目光，奠定TSK在泰國鋼鐵市場的地位，成為許多國際家電大廠及汽車品牌供應鏈中，不可或缺的合作夥伴。

審時度勢 轉型勝出

隨著TSK的營運規模日趨成長，侯錦斌與賴炯霖也感受到肩上的責任與壓力，日益沉重。「我們在經營事業的過程中頗為幸運，雖然偶

有外部威脅與危機，但總能順利迎刃而解，直到TSK慢慢茁壯後，我們才深刻感受到公司經營與生存的壓力。」侯錦斌坦言，從一個小公司變身中大型企業後，他們必須更積極面對人力與物料是否充足、經營資金從哪裡來、來不來得及出貨...等惱人又棘手的經營問題，一旦公司內部執行力跟不上營運規模成長的腳步，接踵而至的經營問題，總是讓公司從上到下都備感壓力，工作氛圍也不若以往歡樂和諧。

「只能硬著頭皮做下去！經營事業跌宕起伏、矛盾衝突在所難免，然而，與其思考如何解決層出不窮的挑戰，更重要的是如何避免及因應問題產生。」侯錦斌回憶，「那時候覺得像世界末日，但現在回頭看，一切都不算什麼了！」

突破傳統框架 用服務力感動客戶

TSK為業界唯一導入ERP企業資源規劃系統的廠商，侯錦斌積極發揮專業服務與多元創新的企業理念，將傳統鋼鐵業的交易模式科技化，讓客戶可以直接在系統中查看報價、庫存及訂單狀況、生產進度，有效降低人為因素造成的損失，提升TSK與客戶端的資訊交換速度與效率，廣獲客戶好評與信賴。「因鋼鐵產業較特殊，無法直接套用另一個產業的ERP系統，過程中須耗費較多時間與軟體設計公司溝通，才能精準完成內部控管目標，歷經5套系統更換升級後，才終於設計出適合鋼鐵業使用的最佳系統。」



然而，TSK的創新腳步不僅於此！為了突破大量生產導致成本過高的問題，侯錦斌與賴炯霖用心傾聽客戶端需求，持續原料及系統創新研發，並積極搜集資料與客戶討論，即時將消費端考量與需求，回饋至上游煉鋼廠，再以煉鋼廠提供的新材料試產、修正；目前TSK已成功將鋼板厚度自1mm~0.7mm降低至0.5mm~0.3mm，並率先同業導入預塗鋼板(PCM)沖壓成型，有效降低客戶烤漆成本，價格、品質雙贏，讓TSK迅速建立市場優勢。

成功非偶然 用心創佳績

走過13年艱辛的創業行旅，侯錦斌與賴炯霖帶領TSK成為中鋼在海外的緊密合作夥伴，成為泰國唯一使用臺灣高品質鋼鐵產品的通路及裁剪中心，並用心導入全新經營思維，在新舊產業生態之間，碰撞出不同以往的火花，卓越的技術、品質與經營績效，深獲Electrolux、Toshiba、Hitachi、Mitsubishi、Daikin、Fujitsu、Samsung、Fisher&Paykel、General Motors等國際大廠青睞；如今的TSK，已從初期僅有5人的小公司，搖身成為擁有超過百名員工的企業，營業額也從每月30000美元，大幅成長至每月3900萬美元，跳躍式的亮眼佳績，讓TSK的未來發展潛力，備受矚目與期待。

TSK不僅致力提供客戶快速、優質的服務，更重視公司內部管理。「企業的成功，來自於員工的向心力！」因此侯錦斌提供員工優渥福利、鼓勵員工主動創新、展現自我，建立員工對公司的歸屬感與責任感，齊心共創企業榮景。在事業有成之餘，侯錦斌也積極盡己之力回饋社會，不僅經常提撥經費修補當地橋樑及道路，也致力透過當地商會組織，建構臺商互動交流平臺，強化臺泰兩國產業鏈結，協助臺商拓展商機，貢獻卓著。

此外，TSK也致力在企業生產與友善地球之間，取得完美平衡，除了使用的原料及製程都堅持符合環保相關安全規定，原物料更必須通過嚴格的RoHS檢驗(Restriction of Hazardous Substances Directive 2002/95/EC)，確保產品中的有害化學成分濃度低於歐盟的制定標準，生產過程不僅零廢水排放，廢料更全面進行回收再利用，全力實現綠色環境、永續地球的企業社會責任。

站穩泰國市場 放眼全球

「創業初期做事情是『A加B加C』，要全力去完成每一個目標；當事業達到一定規模後，則必須以『A乘B乘C』的思維，擬定更全面、有計畫性的策略，串連每一個目標，才能為公司創造最大效益！」

回首創業筆路藍縷的艱辛與苦澀，侯錦斌及賴炯霖這對默契十足、情同兄弟的事業拍檔，未來仍將秉持創業初心，持續以精進求新的創業家精神，緊扣泰國政府鼓勵相關產業投資，將泰國打造成AEC汽車與家電生產開發中心的節奏，持續提供當地市場高品質鋼材，並積極放眼其他東協市場，全力將臺灣的優質技術、產品及服務，向全球拓展擴張，讓TSK成為世界頂尖的鋼鐵研發生產樞紐，持續在國際市場發光發亮！



創業
相扶

賴 炯 霖

■ 董
事
長



■ TSK
鋼
鐵
股
份
有
限
公
司

TSK從3人辦公室到今天立足泰國鋼鐵業，都是錦斌跟我從無到有，從內到外，一點一滴地建立起這個公司；公司裡的每一位員工，每一台機器設備，管理上使用的每一套系統，都是我們親自挑選、設置，回想起來已經很難想像當時創業遇到的種種困難與挑戰是如何度過的，唯一能確定的是，一個新公司的成功與否，取決於創業團隊是否能在創業過程中遇到困難時互相體諒、互相扶持、互相鼓勵，錦彬就是一個這樣的創業夥伴，因而造就了TSK今天的成功。

葉紹平

■ 首席執行長

■ IBG 生物良菌肥料集團

復育土地 實現永續家園之夢

從前的春天，鳥語花香，森林田間生態豐富；而今，全球農業環境因長期使用化肥，正面對著土壤酸化、鹽化及地力衰退等嚴重危機，同時也破壞了水資源，威脅人類健康，文明病症隨之而來。有沒有一種方案，能夠在滿足產量與生態永續之間，找到平衡的解決之道？

從問題中尋找解答

從東南亞走向世界，從馬來西亞發跡的IBG生物良菌肥料集團(IGB Manufacturing Sdn Bhd)就是生態永續經營的推手與佼佼者。成立於1998年，致力於恢復與改善土壤健康的IBG，用20年時光磨一劍，研發生產生物良菌液態肥料，在恢復土地生





命力的同時，也改善土壤的修復能力、調和泥土酸鹼度，作物因沃土而營養充足，產量也得以提高，同時因減少使用化肥而保護環境和生態，讓地球能夠重返永續初始的美好。

IBG首席執行長葉紹平，祖籍中國福建福州，出生於馬來西亞霹靂州的華人新村，那是一段嚴格限制華人自由的戒嚴歷史歲月與聚落，他從年少家中的經濟窘迫、擔起一家之主重責，到半工半讀完成學業、離鄉背井到外地打拚、轉行經商，闖出一片天，每每在逆境中自強。

葉紹平原擔任建築公司董事經理，15年來長期投入工業土地開發與建築工程，1997年因金融風暴衝擊全球景氣，許多開發專案因此擱置、前景未明。在因緣際會下，他認識了一位鑽研肥料的學者，得知地球正面對著嚴重的土壤問題，帶給他全新啟發。

「人和泥土，都是活的，唯一的差別是人會講話、可以看醫生、可以投訴，植物的語言卻無法被多數人了解。」在一次談話中讓葉紹平徹底頓悟，泥土就是農作健康與否的關鍵，但大多數人卻忽略了土壤本身就是一個生物體，而施用大量化肥農藥，不但破壞土壤，更使土壤無法恢復生命力，造成貧瘠。

「如果能推出一項恢復土壤生命力的產品，回復如同森林裡的健康土壤，含有豐富的礦物質、微量元素，即便經過千千萬萬年，依然肥沃、毫無酸化問題，自然就能降低化肥用量、最終又能提高農作物產量，必能對農友、永續環境帶來莫大助益。」葉紹平，心中已經有了解答。



化阻力為行動

農業是馬來西亞的主要經濟活動，但在1960年代的大馬，其實並沒有任何化學肥料，隨著全球急速發展化學農業，化肥帶來的管理方便性與產量的高收益，頓時一躍成為主流，農民定期噴灑農藥以預防、控制農作物病蟲害發生，同時使用化肥供應農業作物生長所需的營養元素。

「正如人體是由細胞組成，土壤是由細菌等生物群聚落組成，必然需要礦物質、微量元素。」葉紹平積極向各方學界專家探討研究，逐步實驗可行性與效益，發現細菌正是為泥土健康推波助瀾的要角，於其中不斷循環、毫無中斷。方向確定了，目標清楚了，葉紹平毅然決定投入生物良菌肥料研發。透過各種篩選與淘汰試驗，1998年，第一代IBG生物良菌肥料終於問世，並在隔年獲得「馬來西亞ITEX國際發明展」發明與設計金獎、瑞士「日內瓦國際發明暨技術獎」肯定。

IBG主要產品為生物良菌液態肥，100%馬來西亞本地製造，含有微生物、有機質、巨量和微量元素，透過土壤的生物群聚落，有助於與植物根系形成共生、控制植物病蟲害、改善土壤結構，適用於全方位的泥土和所有農作物。





從土木工程轉行生物科技，隔行如隔山，葉紹平一切都必須從零開始。以商業面來看，若能研發出這種以細菌為主體、改善土壤的生物良菌肥料，未來市場必然無限大，然而，葉紹平卻是一路被潑冷水；「浪費時間、這不是你的專業」、「連政府跟專業機構都做不來的事情，你憑什麼做得到？」儘管面對排山倒海的質疑聲浪，憑著一股當仁不讓的強烈信念，「人家做不到，我就一定要成功！」

膽識過人的葉紹平，慧眼獨具，一旦確認目標就全力以赴，挑戰性格展露無疑。只是創業初期，創新性資訊並不流通發達，多數務農者對於化肥已有信心，不僅是對液態生物良菌肥料毫無頭緒，對於微生物、有機質、修復土壤、環保課題上更無概念，因此多數農友並不願意嘗試新產品，甚至認定這是一場騙局，但葉紹平並未因此沮喪退縮。

創新土壤保健品 帶來環保綜效

「人在生病的時候，必須透過藥物治療，獲得痊癒，然在疾病潛伏期，則必須透過保健品，來補充不足的營養素、強化免疫力，避免發病，甚至在病癒期間，得以進行修復調理，加速恢復體力。」相較於類似西藥的化肥，有機肥就像人吃的中藥，須長期服用，無法立即看到效果，尚須搭配健康保健品。泥土亦然，必須要化肥(西藥)、有機肥(中藥)以及生物良菌肥料(保健食品)等完美搭配，才能發揮全面性綜效，為農作物提供全面營養。除了減少化肥流失之外，還能有效釋放

土壤中被束縛的營養，發揮出應有效能。經歷多次嘗試之後，終於陸續有小農與農場表達願意嘗試使用IBG生物良菌肥料的意願。

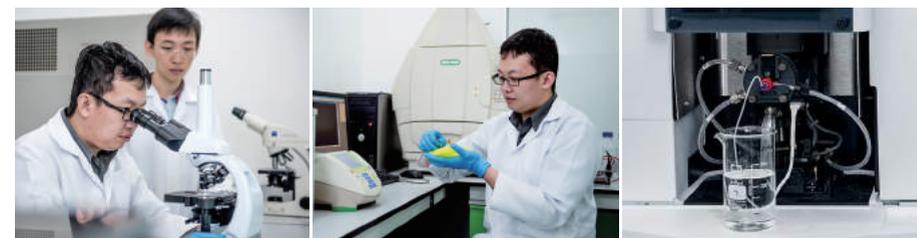
「使用IBG生物良菌肥料的土壤，需要3年才能證明成效。」葉紹平於公司發展期凡事親力親為，提供全面性售後與顧問服務，包括農地勘查、施放方法、貨物配送、農場定時訪查，觀察農作物生長情況、病蟲害控制解決，與雙方研發團隊共同配合，幫助農友精確掌握作物生長變化，同時因應氣候環境等變化，即時調整配方。

3年之後，無論是小農友或是大型農場，作物營養充足、收成品質優良、農產量提高，成本相對降低，無一不見明顯成效，「平均產量比同地段增加了18.25%。」農民對此嘖嘖稱奇。他再次把握機會，至農民園舉辦講座會，並邀請鄰近農民現地參觀，眼前的成功案例對不熟稔生物肥的多數農友來說，猶如一注強心針，奠定了IBG生物良菌肥料的基礎見證，好口碑迅速擴散，逐漸打開IBG的品牌知名度。

優勢研發 創造競爭門檻

創業第一個10年，IBG透過不斷研發試驗，陸續成立微生物實驗室、化學實驗室、研發實驗室，並打造一支堅實的專業研發團隊，在改良配方上不斷創新。葉紹平不諱言，這些年都在「燒錢」，資金投注的速度，遠超過眼前的實際收益，儘管公司一直處於虧損狀態，但也因此拉開與業界的競爭距離；20年後的今天，馬來西亞多數農友已接受生物良菌肥料科技，甚至政府機構、私人企業，也紛紛前仆後繼投入生物良菌肥料研發。

尤其在綠色科技浪潮下，市場上出現許多林林總總打著「有機細菌肥料」、「良菌肥料」、「生物肥料」等名號的產品，常讓大眾不



明就裡、難以區別辨識，卻少有廠商能夠準確說出自身產品的菌種來源，更遑論含菌群量計數的驗證。而IBG作為生物科技領導者，從葉片營養素比對、土地微生物成分、含菌量、活菌狀態，每一份都有國際級檢驗報告。「我們有責任讓農友清楚掌握。」不用華麗誇大的語言籠絡，葉紹平的行動語句踏實，帶給客戶100%信心。

目前IBG生物良菌肥料已發展至第六代，其含菌群量(colony forming unit)已達到 10^8 cfu/ml；從良菌培植、生產包裝、銷售推廣、售後服務，都由IBG一條龍完整服務。全大馬擁有如此成熟的作業流程的生物良菌肥料公司僅有IBG，並獲得多項國際認證及獎項，包括ISO 9001:2015國際品質管理系統認證、MS ISO/IEC 17025國際實驗室認證，其中後者更是馬來西亞業界中唯一通過此項認證的業者，建立同業難以跨越的技術門檻。

向來不在實驗室，就在農園現場研究奔走的葉紹平，因長期投入綠色科技、解決全球面對的農業困境，致力於環境生態保護，受到馬來西亞當地政府肯定，受封為「拿督」，2018年亦獲得馬來西亞「神農楷模獎」肥料產品品質傑出大獎。

「不只是東南亞，全世界的泥土都面臨與馬來西亞相同的問題。」化肥有其優勢，葉紹平坦言雖然並不能完全取代化肥，但若能持續取代其中的20%~30%，達到加乘效益，就是永續的開始，而今，在泰國、菲律賓、印尼、中國、越南，都能見到IBG用心耕耘的成果。有鑒於需求日增，IBG已在2014年、2018年兩度擴廠，將品牌帶入更大的市場，並預計2021年上市；當影響力愈加擴大深入，過去那個鳥語花香、生態繽紛的永續家園復育之夢，就能指日可待。



創業
相扶

葉乃進

■ 首席執行長直屬助理

■ IBG生物良菌肥料集團



葉乃進先生作為拿督葉紹平的直屬助理，協助處理日常業務之餘，也對近幾年的企業發展貢獻頗多。他對企業的未來規劃給予不少建設性意見，讓企業注入新活力，為業務的擴展奠下基礎；同時，他也實施E化特色讓企業與時並進，不斷地進步才能讓企業持續壯大。

