第一屆高科大校友總會總會長

蔡正富

感恩母校栽培
讓他開拓不一樣的人生

文：李福忠
圖片：艾美特電器有限公司提供

國立高雄科技大學是國內首次由三所國立大學合併而成，其規模躍居全國科大之冠，為僅次國立臺灣大學的全國第二大的大學校院，不僅成為台灣教育史上重要的典範指標外，其豐富的資源、獨具的特色，更將邁向世界，發展為國際級的科技大學。

然而，要成功推動三所背景不同，且都擁有獨特發展特色的優質大學合併，除了各界努力與奔走外，最大的推手堪稱三校超過 20 萬的廣大校友，而其中成功整合的最大功臣，就是國立高雄應用科技大學最後一屆校友總會總會長，也是併校後肩負起重責大任的第一屆國立高雄科技大學校友總會總會長蔡正富。

蔡正富表示，原高海科大、原高應大、原高第一科大三校發展背景不同，且都獨具特色，合併過程雖然艱辛，但大家秉持著共同的目標，建立

共識，且合併後的能量更大，尤其合併後校友人數已超過 20 萬人且遍及全球各地，不僅能蓄積更多能量支持學校，而校友們的資源、人脈可以共享，建立更多互動、互助、互惠的平台外，更能發揮 1+1+1>3 的加乘效益。

說起蔡正富，他不僅在中國大陸家電圈打響自創的「艾美特 AIRMATE」品牌外，也是台灣股票上市公司（艾美特 -KY，股票代號 1626），更是全球最大家用電風扇生產商之一，為日、韓、法、德、美、澳、加拿大、新加坡等國際各大小家電品牌，以及台灣多家家電大廠 OEM、ODM（設計、開發、生產）代工，艾美特可說是全球知名的「風扇大王」。近年來，更從電扇、電暖的二季商品，逐漸跨足新風系統，且成功開發生產四季小家電，更導入智能化生產，讓集團年營收從目前新台幣約 100~130 億元，預計 10 年內將逐步提升到 300 億元營收以上的規模企業。

現任艾美特集團副董事長及艾美特電器（九江）有限公司董事長的蔡正富，是高雄工專（高科大前身）第一屆電子科畢業，民國 42 年出生於台南市舊稱「喜樹仔」的濱海聚落，祖先是明末清初跟隨著鄭成功從福建晉江來到台南定居，傳承至蔡正富已是第 17 代。

父母除從事農耕外，還是依賴養殖、牽罟的靠海為生，蔡正富 6 歲後搬到台南市中西區就讀曾是台灣第二大的台南協進國小，天資聰穎的蔡正富從小就展現學霸氣勢，在當年還是需考初中的年代，就考上第一志願的台南市立中學，為能提早就業，並習得一技之長，他選擇就讀五專，並於民國 58 年初中畢業考上五專第一志願國立高雄工專土木科。因當年電子產業已開始蓬勃發展，為能日後好找工作，二年級時插班考轉進電子科，63 年五專畢業考上預官，在馬祖南竿擔任津沙港港口排排長。

退伍後，先後服務於港商路明電子、美商台灣電子電腦，後到台灣知名的幸福牌 Lucky 永福電子擔任研發工程師，任職 5 年從基層一路升到主管。

在歷經 10 年的職場生涯後，因緣際會開始了創業歷程。當時收錄音機外銷市場大，看好蔡正富的專業技術，因此有金主找他合資創業，成立佳聲電子並擔任執行副總，員工已有 500~600 人，縱使有技術、有訂單，且公司規模也不小，但 5 年後卻面臨倒閉。

蔡正富說，當年亞洲四小龍時代，台灣雖然出口旺盛卻是個淺盤子，在美國打壓下逼著新台幣升值，匯率從 1 美元兌換 40 元新台幣，升值到 25 元新台幣，匯率升值不敷成本，加上缺工嚴重，讓佳聲電子宣布倒閉。

第一次當老闆的蔡正富可說是陷入人生有史以來的低潮與困境，佳聲電子欠債近 2 億元，每天面對債權人、黑道來討債、搬貨，但他選擇面對、不逃避的負責任態度，也獲得許多供應商及幸福牌的信任，持續接單小量生產，並進行財產及債務清算。蔡正富說，那段時間的歷練與成長可說是相當寶貴的經驗，甚至比後來再回學校攻讀博士的收穫更加珍貴。

但是，當時的蔡正富也完全沒想到，或許是上天冥冥中的安排，這個危機竟也是他人生的一大轉機，讓他開創出更大的一片天。

為了清償佳聲電子的債務，民國 75 年蔡正富去到香港，販售廠內的模具、零配件，當時中國大陸開始接外銷訂單，國家官方電子部轄下的寶電電子廠向蔡正富借模具，並請他指導生產，進而代購零件，甚至幫忙接海外訂單。

後來，蔡正富運用自己的專業技術開始自己跳下來生產，從貿易公司擴大到來料加工廠，77 年開始替幸福牌（Lucky）代工，賺到人生重新開始的第一桶金。

看好中國大陸這個崛起的世界工廠，民國 80 年蔡正富與東富電器創辦人史鴻堯攜手，在深圳創立大陸「艾美特」，積極接外銷代工訂單，除了嚴格要求品質獲得許多國際大廠青睞外，為擺脫代工毛利率低的問題，更創立「艾美特 AIRMATE」品牌，拓展廣大的中國內銷市場。

蔡正富說，近年來中國大陸各項產品陸續崛起，市場競爭相當激烈，但艾美特從創立以來，每年皆投入大量資金進行創新研發，以創造出高品質且有價值的產品為導向，擺脫低價值的削價競爭產

品，創造出差異化特色，積極朝向百年企業，永續經營的目標邁進。

校友中心專訪時，蔡正富談及最懷念的時光就是民國 58 年 ~63 年間就讀高雄工專的五專時期，學技術成為日後吃飯的專長，而擁有技術本位後讓他成功創業。他特別感謝高雄工專給了他一生吃飯的技術，當初認為讀高中 + 大學至少得花七年時間，而五專只用 5 年的時間，就能習得一身技術到世界去闖蕩。

但為了讓自己更加精進，民國 99 年，57 歲的蔡正富縱使在大陸的生意相當忙碌，仍回母校就讀碩專班，每周五晚上回台灣上課，周日下課再搭機返回大陸。值得一提的是，蔡正富的學習精神相當可佳，碩專班二年修課期間，縱使二岸來回奔波，但他僅僅缺席過一次。

蔡正富說，出社會工作數十年，他反而珍惜在學校學習的日子。尤其，碩專班不僅學習專業技術，更是人脈拓展的好機會。他說，當時艾美特要開發 DC 直流變頻馬達，透過學校認識也是高雄工專校友的「成大馬達科

技研究中心」主任蔡明祺，輔導開發變頻馬達的關鍵技術，協助公司開發出世界第一台 DC 直流變頻電扇，打開節能變頻電扇市場。

60 歲的蔡正富又繼續攻讀博士，運用電子的專業融合國企，專攻 PLM（產品生命週期管理），5 年取得博士學位，更將論文學習內容導入企業應用。

蔡正富就讀博士第三年，在眾所期盼下出任高雄應用科技大學校友總會總會長，他不僅以身為高科大人為榮，更在三年任內募得新台幣 1,500 萬元協助母校，更支持校友中心，特別針對校友就業及創業輔導，提供多元化的協助。

蔡正富除了積極推動三校合併，更整合三校 20 萬的校友，成功推動三校校友總會合併，且共同協商出合併後第一屆校友總會總會長由高科大校友擔任，並首推由蔡正富肩負起併校後首屆高科大校友總會總會長的重責大任，第二屆則由高海科大校友擔任，已於去（109）年由中信造船副董事長韓育霖接任，第三屆將由高雄第一科大校友接任。第四屆起則採大融合模式推選總會長，從此不再分彼此，也不再有門戶之見，讓高科大校友的實力也發揮 1+1+1>3 的加乘效益。蔡正富鼓勵學弟妹們，在學期間務必用心學習，擴充自己的專業技能，機會是給準備好的人。

生性樂觀，不畏艱難的蔡正富座右銘是「助人為樂，知足常樂，有容乃大」，他推薦學弟妹可多讀曾國藩著作。

對於卸任高科大第一屆校友總會總會長的感言，蔡正富說除了感謝，還有更多的感恩！感恩母校的栽培，給予他一生受用的技能，而出社會後再回母校修讀碩專班與博士班，則大大拓展了他的人脈與技術，讓艾美特公司成功開發世界第一台 DC 直流變頻電扇，迄今銷售已超過一百萬台；而艾美特製造的電扇已每年全球銷售千萬台，在中高端電扇市場已是世界第一。

蔡正富說，飲水要思源，對母校、對人生、對事業，他總是還著一顆感恩的心，感恩一路走來的許多貴人，感恩母校栽培給了他許多成就，他更希望母校能更好，也希望自己能回饋母校更多。

華友聯集團

陸炤廷 董事長

從消費體驗 體會出的建築經營之道
賣的不只是房子
是一個家 一種生活STYLE

文：胡靖宇

圖片：華友聯集團提供

陸炤廷 24 歲就參與家族企業，31 歲就擔任股票上市公司的華友聯開發公司董事長，屬於實戰型的經營者，理想中卻帶著務實。因父母親經商的關係，從小耳濡目染，了解待人接物的重要性，也因此有機會接觸汽車、精品等相關產業，後來運用在公司經營時，他認為一輛百萬的汽車，都可以提供 3 年以上的保固，使他省思做為長久居住的房子，也應該提供更好的保固及服務，他從汽車、精品提供的服務中，體悟出有別於傳統建築業之經營方式，領先推出全戶三年保固，歲末補漆、建置 APP 線上報修系統、HITO 共學館等，重新定義建築業售後服務的新標準。

他說，以往的營建業是靠著銷售人員的解說，或者靠人脈折扣銷售，消費者可參考的訊息有限，消費者在做購屋決策時充滿未知及困難。他強調，現今網路發達，資訊來源管道眾多，再加上實價登錄等新政策，社群網路開箱文等，消費者在資訊充足的情況下，消費行為，更趨理性且更實際。

因為網路資訊已深化到各行各業，陸炤廷覺得有必要再充實相關知識及技能，2014 年再拾書本，進入高雄應用科技大學資訊管理碩士班就讀，著眼於行銷及大數據的研究。他在 2015

年發表的碩士班畢業論文《影響首購族購買房屋之決策偏好探討－以高雄地區為例》，進行 2000 多份問卷調查研究發現，購屋者最重視的前五項考量因素為總價、建案周遭交通便利性 (生活機能)、建商品牌及施工品質、房屋格局通風及採光、建案增值性；最不注重的是周圍個案單價比較。他說，要打破舊思維與消費者站在一起，要透過 FB、IG、LINE、問卷等各種方式，去了解消費者真正的需要，快速的修正服務方向，因為營造業也是服務業。他強調，「賣的不只是房子，是一個家，一種生活 STYLE。」所提供的不只是遮風避雨的房子，更是以居住者生活的思考方式去經營。

以往很多建案都強調大公設，但實際上很多設施使用率都太低，例如，戶外兒童遊戲室立意良善，因為使用者怕熱、怕灰塵或孩童太小，使用率並不高，不如移往室內。同樣針對住戶需求設計的家教室，則可讓小朋友可在此寫功課，是住戶常用的地方，等於是加一房的概念；另設有配置網路、電源的咖啡廳，住戶可來此追劇，放空休息，公共空間有多元應用的可能。

一般的建案在交屋後就告一段落，華友聯與客戶的關係，則是在房屋點交後，進入另一個新的開始，除了保固維修服務、歲末補漆等硬體外，舉辦許多

住戶活動，例如舉辦春季運動會、中秋萬人烤肉、義大世界包場家庭日、Hito 共學館，還與高雄市立圖書館等單位合辦各式活動，提升住戶生活品質。因為與客戶互動頻繁，一般顧戶管理系統已無法滿足需求，他們乾脆開發專屬的”華友聯Family”APP。可線上報修、回覆、訊息推播、公告、家電團購，甚至可以訂防疫早餐，早餐可以直接送到家，省下一般送餐服務等待餐點的時間，可線上付款，商城種類種眾多還有住戶價，這形塑了華友聯的生活STYLE。

延長保固，提升服務等做法在剛推出時，其他同業都不看好，因為花錢又壓縮利潤。但陸炤廷仍堅持推動，消費者反映極好，除大大提高滿意度，也避免日後負擔的維修費；同時也獲得建築園冶獎、友善建築、高雄綠建築等建築獎肯定。對於房市的未來，陸炤廷相當看好，他認為，雖然少子化，未來要結婚及剛結婚的人們，仍有購房的需求，希望成為一個美好居家生活的提案者，貼近客戶的需求提供服務，自然獲得肯定的口碑，華友聯客戶成為最佳代言人，他們的親朋好友紛紛成為華友聯的客戶，因為信任產生極大的認同感。

除了對於客戶做最好的服務，華友聯集團也積極回饋社會，捐贈育兒資源車、協助翻修校園、捐贈社區健康服務車、認養公園；2017 年捐贈 200 萬元給高雄應用科技大學，提供弱勢學子生活助學金，陸炤廷認為學弟妹們的素質都很好，他期許學弟妹們努力學習。他強調，多讀書是跟上時代脈動的方法，值得推薦的好書很多，要廣博多元的吸收，才能跟上時代的脈動；在時間有限的情況下，商業周刊等雜誌，廣博的介紹世界的財經趨勢，每周花點閱讀是個不錯的方式，再配合學校專業課程的學習，用這樣的學習 STYLE，將自己培養成一流的人才，貢獻社會。

許文 盈正豫順電子公司 董事長

主動積極 使命必達
熱情服務 勇於承擔

文：翁雅蓁　攝影：吳榮邦
轉載時尚家居雜誌 101 期

盈正豫順電子股份有限公司，或許你不熟悉這家公司，但生活周遭，如：捷運、高鐵、機場、醫院、工廠、電信基地台……等等，到處都有它的產品和服務：盈正豫順是 UPS 和 PQD 全球領先的生產廠商，擁有強大的研發團隊和先進的專業生產設備，致力開發生產快捷高效、滿足市場需求且創新的電力電子產品，成為國產太陽光電智慧變流器大廠，事業版圖遍佈全球，堪稱「台灣之光」！

公司董事長許文講述自己的家庭，以及入行的過程：「我出生於新北市永和區，為軍人子弟，家境清寒，從小書讀得不好，成績常敬陪末座，極無自信；五專畢業後，自然就去當兵，考量家境，又續簽兩年預官役，賺錢貼補家用，才正式踏入職場，在一家大型不斷電公司擔任維修工程師，直到五年後，公司歇業為止。」他謙稱自己資質魯鈍，比起別人，智商差、能力笨、學習弱，只是如《中庸》所言：「人一能之，己百之；人十能之，己千之。果能此道矣，雖愚必明，雖柔必強。」但也因為這樣「勤能補拙」的特質，養成他「真實」的態度，凡事真誠待人、實在做事，因此，「天公疼憨人」，許文也就走上創業之路，一步步成就卓越事業與精采人生。

「由於前公司許多客戶信賴我的技術，持續找我做維修服務，並且有機會承做台北市政府的工程，為了解決發票問題，1994 年，那時 30 歲的我，用了全部僅有的 6 萬元積蓄創業；初期只是 1 人公司，什麼都要自己來，等到業務量逐漸增加，才敢增加人手。公司標榜 24 小時『不斷電』隨傳隨到的到府維修，發揮『堅持提供最好的價格和服務』的精神，贏得客戶普遍的認同和肯定。後來，客戶希望公司除了維修，也能販售設備，才進一步代理法國設備，然後再自行研發，並且陸續建立生產基地、擴建工廠、設置全球各地營運據點……。」許文輕描淡寫地敘述公司事業版圖的拓展，但創業箇中滋味，唯有經歷過的人才知道，旁人聽得雲淡風輕，實際上卻充滿資金籌措、業績壓力、品質控管、判斷決策……等種種難題、難關。

Ablerex

「真」、「實」的態度，讓許文在業界建立好口碑；自1994年創業迄今，盈正豫順已由1人公司快速成長為集結全球近1,300名具有強大研發和製造能力專業員工的上市公司、國際大企業。許文嶄露笑容，自信地說：「『主動積極、使命必達、熱情服務、勇於承擔』是我的座右銘，而盈正豫順的使命，就是要成為在工業應用與資訊應用領域最優秀的能源解決方案供應商。」

而公司被客戶逼得成長，許文個人更是不忘自我成長，他進入「高應大電力電子產業研發碩專班」深造，並於2010年畢業。「公司曾在1999年進駐學校創新育成中心實

現了技術升級的夢想，在產品、技術研發過程中，透過學校專家團隊的積極投入與輔導，不管是在人員培訓、資訊取得、智慧財產權的規劃上皆得到相當大的便利性，其中『主動式電力濾波器（APF）』在市場上更成為先趨，也奠定了今日盈正豫順的良好基石。」懂得飲水的他，總是大方回報母校，促進產學合作、提供清寒獎學金、支持藝術活動……等等。

2017 年，許文獲頒高應大「名譽工學博士」學位，他表示：「感謝電機系師長們對我的栽培，因為師長們『有教無類』的教育精神，將我這個『駑鈍之才』化育成為『有用之人』，並且懂得『因材施教』，讓我能將所學發揮在工作岡位上，更期許自己一定要將所學回饋給社會，持續保持虛心學習的人生和工作態度。」他鼓勵學弟、妹多參與學校事務，熱心公益事務，且對國家、社會具有責任感，並對自己有所要求、未來有所方向，日後必成棟樑。

AIC營邦企業公司
創始人 梁順營

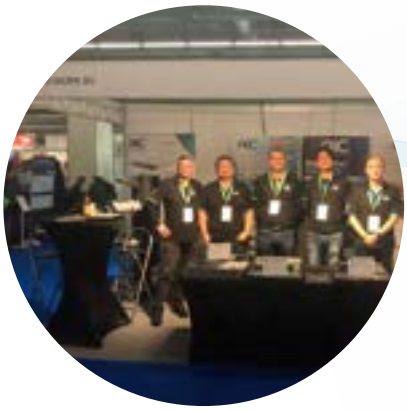
勤奮踏實 默默耕耘
求新求變 掌握趨勢

文：翁雅蓁
圖片：營邦企業股份有限公司

憑藉著踏實的精神和勤奮的態度，白手起家的 AIC 營邦企業股份有限公司創始人梁順營從一名只是做模具沖壓鍛造的黑手，創造出打入世界一流大廠的伺服器供應鏈；在員工眼中，這位如今令人尊重的老闆，日常仍如同他們一般，準時打卡上班，和善待人處事，工作態度兢兢業業，凡事親力親為、實事求是，經常飛至全球各地拜訪客戶，將客戶需求擺第一，彼此討論及研發最新技術，推出領先業界的產品，難怪能夠成功拿下世界前五大中三大知名網路巨擘的雲端伺服器訂單，並以卓越的洞察力，在工業電腦競爭的時代，將危機變成轉機，精益求精，帶領 AIC 營邦企業拓展傲人的市場規模，締造卓越佳績。

1979 年，梁順營畢業於高雄應用科技大學模具系，服完兵役後，即北上桃園在美商公司工作，擔任開發部助理工程師，從沖壓鍛造、滾輪機、沖切、研磨、拋光、電鍍等，充分運用在校所學；爾後陸續在幾家公司磨練精進，熟練展圖、模具設計 / 製造、生產線規劃……等工作，曾轉至廣鑫工業擔任廠長，著手於全廠的製程合理化改善、技術、人力素質提升，並讓業績大幅成長；後又晉升為協理，掌管公司重要事務。

職場的磨練和專業經歷造就一位專精覃思、宏才遠志的大人物。1996 年，梁順營自行創立 AIC 營邦企業，以少量多樣、領先技



術、高附加價值的利基產品為銷售主軸，致力於研發及生產工業電腦 IPC（Industry PC）伺服器，並積極參展，打開「AIC」知名度。

2001 年，梁順營研發儲存系統，成立一家儲存（Storage）品牌，名為「Xtore」，將存儲系統與伺服器完美地結合，讓「AIC」品牌更加發揚光大。多年來，梁順營帶領著公司不斷地在競爭激烈的產業環境求新求變，並掌握未來趨勢技術，如：AI 人工智慧、資料中心 Datacenter 的雲端計算和軟體管控等；如今，公司已從昔日基本的 IPC 架構所需要的機殼組裝，完美轉型成功，現今致力發展機架式機殼 ESG（Enclosure Solutions Group）、儲存伺服器 SSG（Storage Solutions Group）、伺服器整合系統 PSG

(Platform Solutions Group)三大類產品，提供建立品牌 OBM、原廠委託設計 ODM 與專業代工 OEM 等客製化與標準品的優質服務。

然而，創業之路莫不困難叢生，危機四伏，但在梁順營獨具慧眼的洞察力、聰明睿智的判斷力，以及熱忱服務、踏實經營的精神和態度，總能讓危機成為轉機，帶領公司一步步將一間小鐵殼工廠蛻變成產品行銷全球的跨國企業，從大園總部為起點，將據點擴至上海、俄羅斯、美國及荷蘭，並與世界各大廠合作，如 Intel 英特爾、AMD 超微半導體、Micron 美光、Toshiba 東芝等知名企業，研發最新技術、高品質、高效能且崇尚環保、易組裝的產品，讓「AIC」成為業界首屈一指的驕傲。

梁順營鼓勵未來有志投入雲端相關產業的高科大同學，除了相關知識的學習與應用外，可多多參訪相關公司、參與企業實習、閱讀雲端相關的新聞與資訊，AIC 營邦也會提供實習名額，歡迎同學加入，共同實現產業美好願景。

今年，2021 年，適逢 AIC 營邦企業股份有限公司成立 25 週年，走過 1/4 世紀，梁順營對公司日後發展深具信心，不論是在品牌強化、拓寬銷售據點、提升產品設計，他都將帶領公司，伴隨時代趨勢的演變，邁向全球最優伺服器廠商之列，持續寫下半世紀風華。

廣積科技公司
董事長 林秋旭

永不滿足 別懼失敗
先做服務 再談生意

文：翁雅蓁
攝影：吳榮邦

出生於雲林麥寮，廣積科技股份有限公司董事長林秋旭特別指出自己的老家位在麥寮鄉雷厝村，早年更是偏鄉中的偏鄉，村莊後倚濁水溪，每到冬天，狂風飛沙，氣候惡劣，他笑稱，如果想體驗何謂「寒風刺骨」？冬天來一趟家鄉，便可身歷其境；寒冬凜冽，夏日則炙熱難耐，赤腳踩在滾燙的西瓜沙田幫忙收成，是兒時的鮮活記憶；身為物資匱乏的農家子弟，林秋旭直到小學六年級才有鞋子可穿，國小赤腳來回走 6 公里石子路上學，無形中練就了好腿力；而艱辛刻苦的成長環境也造就他吃苦耐勞的特質，並且即早立下創業的志願。

林秋旭發憤讀書，初中就讀雲林斗六知名的正心中學，這是間人才輩出的優質學校，三年住校生活，期間為了節省車費，一個月才回家一趟，養成他獨立自主的個性；初中畢業，林秋旭考上台南一中和高雄工專（現為高雄科技大學），他毫不猶豫選擇了後者，期能早日進入職場工作，賺錢養家。

「窮人家的孩子早當家，因為自己的成長背景，我一定要跑得比別人早、比別人快，所以選擇就讀工專電機科系。」林秋旭笑著補充：「爸爸以前曾代表雲林縣少棒代表隊去參加全國比賽，左鄰右舍群聚看電視的盛況，在當年是許多人的共同記憶；小時候村裡沒幾台電視，喜歡看布袋戲的我，總跑去附近雜貨店觀看；小學六年級，家裡終於有了電視，是向販賣家電的鄰居購買的，感覺家電業利潤豐厚，因此決定日後一定要唸和『電』相關的科系；那個年代尚缺乏科技業的概念，也就唸了有『電』的電機科啦！」

「高科大校風樸實，校訓『弘毅精勤』四個字，深深烙印在我的腦海中，數十年未曾忘記，因為這四個字不僅代表學校的特

色、學生的特質，對我而言，更是在職場上、創業時的重要理念。」林秋旭感恩學校的培育，而在學習專業技能的同時，他也找到了自己的專長和興趣，更因為參與社團，愛上登山，還曾擔任「高雄縣團委會山訓會」會長，擁有一群志同道合的朋友，相知、相惜、相助，情誼綿延數十年。

踏入職場，從基層技術員做起，歷經新光保全、聲寶家電、邁肯電腦三個知名企業，林秋旭一步步累積他的職場資歷，在當時全球前五大主機板大廠邁肯電腦十餘年，從工程師、課長、副理、經理、廠長到資深副總的工作經驗中，更奠定了他獨立創業的基礎，並且遇到生命中的貴人，一圓創業夢。

2000 年 2 月，林秋旭成立廣積科技公司，並在半年後，產品完成設計量產，開始持續獲利；員工也由初期三十餘人，陸續擴增為數百名。「公司自 2000 年成立，2003 年股票掛牌之後，公司每年都維持獲利，除了感謝優秀的經營和研發團隊的努力，也要感謝客戶和供應商合作夥伴的鼎力支持。」林秋旭自我剖析創業成功主因，他鼓勵有心創業的學弟、妹，要做好準備且具有高度抗壓性，方能走上創業之路，披荊斬棘。

「團隊、創新、效率、服務、分享」是廣積科技的經營理念，也是林秋旭貫徹堅持的核心理念。他說：「沒有核心競爭力的創業，如果一時僥倖成功，充其量只不過是曇花一現，但長期仍須經嚴峻的考驗。」林秋旭以過來人的經驗鼓勵有心創業的學弟、妹，創業過程無可避免會面臨很多困難和錯誤，甚至必須面對失敗，但千萬不要因此而害怕退縮，應該相信「失敗為成功之母」，不要找任何藉口逃避，而要勇於面對錯誤，以負責任的態度來解決問題，自我反省檢討，重新來過，以更強烈的企圖心做得比以前更好，未來成功之路會走得更遠、也更踏實；相反的，死不承認錯誤，則很難有東山再起的機會。此外，不論失敗或成功，林秋旭認為，心態上都要想辦法自我平

衡，失敗時泰然處之，成功時則應持盈保泰，切莫得意忘形，人生也將因此更加圓滿和諧，這才是真正的成功。

「套用賈伯斯的名言『Stay Hungry, Stay Foolish』，遠見雜誌譯為『永不滿足，別懼失敗』，永遠抱持飢餓感，才有不斷前進的動力、永無止盡的學習，也才能無畏無懼，愈挫愈勇。」林秋旭與大家共勉之，並分享生意上的小祕訣：「寧願吃虧，不佔便宜，我常告訴公司的業務人員，面對客戶要『先做服務，再談生意』，切莫懷抱著占便宜的心態，只有能幫客戶賺錢，自己才能賺到錢，也才能和客戶成為長期的合作夥伴，達成雙贏的目標。」而這也正是林秋旭創業成功的奧祕。

滿足客戶 照顧員工
工作一時 朋友一世

文：翁雅蓁　攝影：吳榮邦
圖片：佳凌科技股份有限公司提供

企業經營成功秘訣為何？佳凌科技股份有限公司董事長劉嘉彬笑道：「其實就是『一步一腳印』，碰到什麼，就解決什麼。」但碰到事情如何妥善解決，帶領公司持續提升，則有賴領導人的高度智慧。從 2002 年成立迄今，劉嘉彬就帶領著佳凌科技的員工們，齊心合力，轉虧為盈、興櫃上市，一步步創造光學產業的奇蹟。

專業的基礎、踏實的態度源於高雄工專（現為高雄科技大學）的培育，劉嘉彬回憶：「我是 1973 年入學，在那個年代，總認為男生要讀理工科系才有出息，加上家裡務農，選擇公立學校才不至造成家計沉重負擔；記得登記當天我清晨就啟程，大老遠地轉搭車子，早上 6 點多到達學校。由於登記 8 點半才開始，幾乎未眠的我便先

找個隱密處補眠，結果差點錯過登記！醒來報到時，第一輪已經登記完畢，錯失就讀電子科系的機會，還好登記到了機械科系。人生世事難料，雖對機械無太大興趣，但也完成學業，甚至成就一輩子的事業。」劉嘉彬相當感恩學校，特別給予家境清貧的學生校內工讀機會，讓他毋須煩惱生活費，四年級時也把課程集中於上午，下午去打工，因此藉由工讀機會習得多項技術，磨練出刻苦耐勞的個性。

踏入職場的第一份正式工作，就在知名日商公司佳能（Canon）台灣潭子廠，而且一做就是 26 年 7 個月，直到台灣佳能因應生產成本和分工考量下，大幅縮減工廠規模，同時祭出優退方案，期望資深員工離職。「面對公司的人事決策，一群人聚集在我辦公室內討論，最後決定另起爐灶，成立新公司。」劉嘉彬表示，2002 年 12 月，一群失業人成了創業人，初期員工即達 300 多人，募資高達 7 千多萬元。

由於公司高階經營團隊皆長期服務於光學產業，擁有豐富的資歷與經驗，憑藉成本及技術優勢，佳凌爭取到老東家的支持，長期承做業務。

不過，有時長期穩定的業務反倒亦讓公司停滯不前，員工缺乏戰鬥力，尤其 2008 年金融海嘯襲擊，佳凌面臨營收掉到只剩一成、員工縮編剩 200 名的困境，於是，董事會決定將找回劉嘉彬，重掌經營權。「那時，我已經退休到大陸發展，臨危受命，2009 年重返佳凌，幾乎以廠為家，和公司高階主管花了許多心力，逐漸整頓公司。」劉嘉彬表示：「企業最困難的是要有共同心，我剛回來時，公司士氣低靡，所以，首先找回眾人的理想和熱情，分別和各部門員工談話，並規劃公司上市，讓大家都能為共同的目標和願景奮鬥！『工作一時，朋友一

世』一向是我的座右銘，我廣結善緣、珍惜人才，任何一位員工，都竭誠保持友好關係。」

在全體員工的共同努力下，佳凌於 2012 年 11 月上市，廠區除了台中潭子本廠的營運總部，還增建了台中潭子區北廠、嘉義大埔美廠兩大廠區。擁有高精密的光學元件製造能力，佳凌可以為客戶提供各類型光學鏡頭的客製化開發服務，主要生產的鏡頭產品有車載鏡頭、監視器用鏡頭、投影機鏡頭、工業用鏡頭，以及醫療用內視鏡片……等等，更是全球車載安全駕駛研究的先驅。

傳承了日系光學大廠的經營管理與品質至上的理念，佳凌在劉嘉彬的帶領下，致力達成對產品高品質的要求，除了嚴謹的生產管理，也延攬擁有累積 30 年以上經驗的光學專業人才為產品嚴格把關，實現「滿足客戶、創造利潤；照顧員工、永續經營；運用科技、造福人類」的企業理念。展望未來，佳凌將致力提升自有關鍵核心技術，以滿足客戶所有需求，持續朝向成為專業服務型的優質光學公司而努力。

最後，劉嘉彬期勉學弟、妹，縱使現代科技發達，可以透過網際網路搜尋許多資料，但仍需抽空多閱讀一些管理書籍，以及商業期刊，才能從商業經營中懂得管理、從管理中學到如何與人相處，同時關心環境變化，抓住社會脈動，並且做好性向分析，了解個人興趣所在，未來方能以大興趣、大格局，一展長才。