

# F-百達

## 高質化的一條龍式服務

進階邁向汽機車、醫療器材產業

文●鄭芬

小型公司，雖無龐大的財力、組織規模，但應變力、機動性卻是其戰勝商場競爭的優點，F-百達從沖壓設備，進而轉進高階的汽車零組件及醫療器材產業，即是依靠著這樣的優勢，順勢向上。



百達所生產的汽車零組件(啟動零件)。

客戶均來自國際知名大廠，但擁有「小而美」體質的F-百達，目前營收中，有64%來自汽車零組件，19%來自機車零組件，換言之，合計有83%的營收係來自一線汽機車廠；至於原本賴以起家的沖壓生產線設備，營收占比僅14%。

F-百達說，不論是何種產品，我們都是從規劃、設計到生產的一條龍服務，正因為提供的是增值型的服務，即使是出售沖壓生產線

設備，其往來的也都是包括如富士康、聯德、嘉澤、Honeywell等大客戶。

一般來說，要打入汽車零組件的供應鏈門檻極高，為了確保安全，車廠在選用供應商時，除了會要求必須具有相關生產經驗外，同時還要再經過查廠的認證，中間手續之繁瑣不難想見，且一般若非原有供應商出現重大問題，原則上汽車廠均傾向不要隨意更換供應商。

### 進入汽車零組件供應鏈

正因為打入汽車零組件供應鏈的門檻非常高，沒有10年功，一般沒辦法達成。但F-百達卻只花了一半的時間，就成功達陣，在業界也算是奇蹟。

說起拿到進入汽車零組件的敲門磚，至今F-百達總經理黃亮苙回想起來，還是覺得很幸運。

黃亮苙說，F-百達在1992年，由他與一位日籍友人日高

共同成立，原本僅從事自動化設備的設計研發，成品則委託日本廠商代工。由於日高所研發製造的自動化設備可讓生產出來的金屬製品品質更加穩定，模具也可使用較長的時間，算是為F-百達奠下良好的基礎。

原本F-百達從事的是自動化設備的買賣，業務內容根本和汽車零組件供應鏈八竿子打不到一塊，適巧當時有位客戶Arvin Meritor的供應商出了問題，無法在限定時間內交樣，急得像熱鍋上螞蟻的Arvin Meritor在求助無門下，只得多方嚐試，或許是因為先前和F-百達合作的經驗還不錯，才轉而尋求F-百達幫忙。

但要促成這個合作案，並不簡單，因為Arvin Meritor提出的要求十分嚴苛，要求F-百達要在一個月內，完成11至12套模具。

光是一個月要完成一個新模具，對很多模具廠來說，都是個挑戰，更何況是十幾個，



F-百達汽機車零組件產品取得各相關認證，品質也獲得大廠肯定。



黃亮莊總經理對於前進臺灣證券市場上市表現積極。

但F-百達並不認輸，埋著頭24小時苦幹，不單黃亮莊如此，全公司5、60人也跟著拼下去，全數以公司為家，全員無休，沒想到竟真的達成使命，12套模具居然在一個月內設計完成，不僅F-百達覺得神奇，就連Arvin Meritor也覺得這是件「不可能的任務」。但也因此順利打進Arvin Meritor的供應鏈，並順理成章地開始供應排氣及門鎖件系統，擁有了汽車零組件生產經驗。

之後，Arvin Meritor也著手輔導F-百達，進行生產環境建置，同時取得查廠認證，不久後，F-百達果然很爭氣的拿到歐規TS認證，正式「名正言

順」地打入汽車零組件市場。

### 多角化經營 永續事業夢想

靠著大廠的加持，F-百達的獲利果然不容小覷，公司規模也與日俱增，光員工數就由最初的5、60人，擴增至現今的960人，當然公司也由私人企業搖身一變成了上市公司。

提起為何要遠渡重洋來臺上市，黃亮莊說，新加坡市場流通性不足，香港市場又側重金融、地產，科技業的本益比不高，所以一開始，F-百達就打定主意要來臺掛牌。

一直奉行著「雞蛋不能擺在同一個籃子」哲學的F-百達，當初一腳跨入汽車零組件市場，就是為了不要將全數的命運賭在設備上，黃亮莊笑說，你不要看賣沖壓設備很風光，接觸的都是大廠，但沖壓



設備業並沒有表象那麼風光，「那是一個景氣不好第一個受影響；景氣好轉時，卻最後一個復甦的產業。」黃亮茫如此形容沖壓設備業。

為了多角化經營，F-百達一直在轉型，積極轉進汽車零組件業，引述研究機構IHS Automotive指出，至2018年全球汽車年度銷量可望達到1億輛，另外，根據中國汽車工業協會發布的數據，2014年中國汽車市場也有15%以上的成長，且從2013年起，中國已是世界第一大汽車生產地區。進入汽機車零組件產業只是第一步，為了尋求下一個商機，F-百達一直在尋覓中。

談起未來的展望，黃亮茫忍不住興奮的表情，手拿著樣品比畫著說，這就是新完成的訂單，客戶是Intel（英特爾）的散熱片。為了提高電腦的效能，又可兼顧溫度不要過熱，成為硬體廠的一大考驗，談起接下這個新單，黃亮茫說，這同樣是個不可能的任務，因為對方要求要用最快的速度產出散熱片，以往散熱片都是用機械加工切削而成，做一片散熱片最快也要11分鐘，但是F-百達轉了個彎，靠著老本行的技術，用沖壓的方式，2秒就完工。

另一家是Seagate（希捷科技），做的是硬碟外殼（HDD）的新項目，以現有機械加工完成一個產品要7分鐘，若要達預計的生產數量需增加數千台機械加工設備，但若用沖壓的方式，只需新增7台設備，且每件產品生產時間可縮短到3秒鐘，未來F-百達將繼續投入這種新的技術工藝，為客戶提供更加值的服務，並使F-百達業務再開新頁。

### 開闢新戰場 前進醫療器材業

從模具、沖壓設備，到汽車零組件，F-百達每一站都繳出了亮麗的成績；未來，F-百達將目光轉向新興的醫療器材業，特別是手術室用的器材。黃亮茫指出，手術室用器材市場和汽車零組件市場相同，進入門檻都很高，但只要跨入之後，商機即無限。

至於F-百達何以和手術室用的器材搭上線？黃亮茫指出，那又是一次因緣巧合，有次我前去檳城出差，剛好碰到朋友提及客戶有些問題無法解決，問黃亮茫可不可以幫幫忙，黃亮茫說，朋友的那個客戶正是德國專攻手術用器材的公司，為了幫忙該客戶解決問題，F-百達動用了很多人力，終於製造出產品，且最近這個案子已來到最後檢討階段，若成功，F-百達就有機會藉以打入封閉的歐美醫療器材市場。

相準手術室用器材的龐大商機，F-百達打算卯足勁投入，黃亮茫笑說，最近已在考慮是否要收購一家成立已經4、50年的德國中小型公司，藉此讓F-百達早些拿到進入醫材市場的入場券，也為F-百達未來的持續成長，開闢出新戰場。

F-百達101年~103年營收獲利成長圖

