

【翰林驚聲】王紹新：以犀利視野 布局創新趨勢

翰林驚聲

主辦單位：企管系與EMBA商管碩專班

時間：3月27日上午10-12時

地點：台北校園D208

標題：後疫情時代該有的新思維—如何布局企業策略以降低風險

主講人：信邦電子董事長 王紹新

當年唸淡江數學系只能選擇當老師或寫程式，原本想出國，因為媽媽說為了買機票差點要賣了房子，只好打消念頭，選擇留在臺灣唸書、當家教。後來到臺中當教師，學生很會耍太保，那時沒有體罰問題，我讓學生乖乖聽話，告誡他們。

當了兩年半的老師後創立公司，從1989年當初的6人共同出資，每人100萬創立信邦電子，市值從600萬到現在的700億，我認為經營公司當然要有想法，講一大堆理論不如企業間交換資訊更為實際，現在因新冠肺炎影響不能出國，之前我可是到處跑業務。

因為現在世界局勢改變太多，中美貿易戰與產品性質改變。每3.7年會有新的貿易戰發生，為求發展必須思考經營突破挑戰，我不會讓單一產品過度集中，重要的應該是分散市場策略，一條電腦產品的cable連接纜線價值多少？我能創造他的價值，在不同應用領域，可以賣到一萬美金，與大家想像的非常不同。

信邦電子製造的cable連接纜線十分精密，接單能創造高單價高數量的業績，如果大家都是標準化產品，只能與他人廝殺慘烈競爭。當全世界都在找替代市場，競爭策略並非降低價格，而是要追求上升的附加價值。

信邦2003年業績90%靠電腦電子設備，之後他選擇轉換業務，除了到美國重新找客戶外，也在臺灣尋找各種產業的客戶。公司必須有強大的研發部門，為客戶量身訂做適合的產品，例如：ebike將機械與電子產品兩個不相關的搭載一起，而且提倡愛護地球，做到減碳，不管是能源還是材質上的運用，每個人都應該從小培養這種概念。

目前信邦的客戶有全世界七大風電廠，經濟部一年多前要做離岸風力發電計畫，召集

供應電子設備廠商討論，知道信邦在海外的專業後，特別請我喝茶，表示在海外信邦已打出知名度。我也在中國設廠，排開眾人建議，設廠在北京、安徽桐城、江蘇江陰，現在北京是中國TABcom的三大通路，之後一些電子大廠也到此設廠，信邦剛好可以提供他們電子零件。

大陸廠生產目前供應世界10大汽車廠中的4家、醫療設備15家有7家、工業控制設備也有9家大廠是信邦客戶，我們在最近很夯的半導體電子零件設備也打出名聲。

創立的第一年辦尾牙員工只有20人，還有幾位朋友來捧場的，現在各地工廠員工數千人，不辦尾牙改發紅包了。20年來臺商布局東南亞等地，設廠的新理念是就地服務，除國際化還要注重在地化。除了大陸，新的獨特眼光讓我做出與眾不同的設廠決定，現在東歐匈牙利、美國都有信邦電子。

企業一定要做到分散風險，雞蛋不能擺在同一個籃子裡，在信邦，業務量最高的第一名重要客戶只佔8.5%，早在數十年前以成立研發團隊，光是一項產品特性研發估計需要20年，因應客戶各種古怪需求都能製造出來。分散風險、分布客戶所在，當客戶有需求信邦電子大門是打開的，同類廠商為何能持續和信邦合作，例如有老客戶要求降價，因價格問題改用別家，但三個月後仍因品質不穩定，回頭再找信邦合作，可以知道信邦的服務與品質，在老客戶心裡有很大的作用。

曾有一次到外地與大客戶喝咖啡，客戶要求降價，我問要品質還是降價格？後來是靠自家的特色與優勢贏過其他人，不可取代的特性將立足站穩業界。現今信邦也很重視人才培育，為了讓企業變成百年幸福企業能給予年輕人更多機會，必須以人才培育傳承下去。

時間對每個人是公平的，人生最可悲的事：身邊只剩帳本上的數字，但沒有照顧到家庭或是對社會有何貢獻，所以應及早安排人生剩餘的時間，做一些有意義的事，例如幫助社會公益。

信邦最重要的公司企業文化—誠信，答應客戶只要是合理的情況則做到底，以前說關係很好的客戶或員工離開，在我眼裡是新的鏈結機會，之前有三分之一的業務，是以這樣的方式到了別家公司，甚至還會回頭產生新鏈結，所以公司裡常出現：你怎麼還不離職？的笑話。

創新就是不斷的往前，現在有無人機、自動駕駛，可能是產業未來發展的重點，要考慮公司的研發單位與業務單位有沒有與時俱進，更重要的是有沒有「超前部署」？信

邦也強調分享創造雙贏，早已讓員工認股，公益才是能讓內心不會有所負擔，像是捐贈偏鄉小學、設立圖書館等，在企業社會責任上可說是不遺餘力，以人為本、繼續往前。（文／蔡銷晟）

2021/05/03



信邦電子董事長王紹新校友，主講「企業策略如何布局以降低風險」。（攝影／舒宜萍）