



重研發 尊客戶

# 長興材料傳承創新 成就高科技材料霸主

塗料用合成樹脂起家的長興材料，成立已超過半世紀，並跨足高科技電子化學材料供應，成為全球第一大乾膜光阻劑供應商。從創辦人高英士的洞燭先機奠下基礎，至第二代現任董事長高國倫持續灌注創新思維，成功傳承接棒，儼然成為基業長青、永續經營的最佳例證。

口述／長興材料董事長高國倫 整理／林國瑛

1960年代，台灣工業正值萌芽，多項工業原料均需仰賴進口。長興創辦人高英士先生深感工業原料及技術若無法自主掌握，單靠國外進口，不僅成本高，提升台灣工業的希望也不易實現。眾多原料中，塗料用合成樹脂是民生工業的基礎，如能由國人自主生產，

對提升台灣工業水準將有很大幫助，便以生產塗料用樹脂為事業起點，於1964年創立長興公司。

創立之初，長興即了解公司產品在化學領域中屬於特用化學品而非大眾化學品，產品配方時時在變，不同廠商在不同季節不同區段需要不同配方，因此公司自創立之初就有一群研發技術同仁致力於



創新的目的是為了改善與解決問題，企業不能墨守成規，應依據市場需求，適度調整產品及經營方式；讓上一代留下來的良好價值延續到未來，順應潮流、彈性調整更是重點中的重點。

長興材料董事長 高國倫

配方的研發與改善，長興在創新研發上的基礎就此奠定。

### 重研發提升競爭優勢 尊客戶打造專屬服務

明確的發展理念，更為建立堅實的競爭力，長興於1980年興建完成700坪的研究中心，1996年擴大興建2000坪研究大樓，次年正式成立「長興研究所」，擴大研發規模，且每年固定投入至少3%的公司營收作為研發基金，造就長興不同於一般企業的研究發展氛圍，更大幅提升市場競爭力。

隨著台灣電子產業起飛，長興隨產業轉型，1985年起跨足電子化學材料領域，生產印刷電路板；1994年掛牌上市，邁入快速成長的里程碑；1995年也前往中國大陸布局。長興能如此穩健成長，除了手握自研技術、積極對外開發客戶，可提供專屬客製服務，更是一大致勝關鍵。

由市場角度思考，客戶導向為長興一大特色。例如，若客戶與日本、歐美供應商合作，產品生產過程中若發生任何問題，都可能被供應商要求更改製程；長興則是服務到家，派出技術人員前往生產線，配合對方產品改變自家材料配方，以此取得客戶信任。長興願意貼近使用者，隨時跟著客戶需求調整，我們擁有的最佳武器，就是強大的客製化能力。

### 創新文化順應潮流 成就隱形冠軍

為使公司邁向更多元化的發展，2014年「長興化工」更名為「長興材料」，脫離化學的單一本質，即是期許長興成為全方位的產業材料製造中心。

多年來，長興在技術研發及經營管理上的成就備受肯定，儼然已成為世界級材料供應商，主要是

創辦人高英士於創立初期即建置導入研發體制與組織，50年來循序漸進地發展出完整的體系。更進一步來說，很多大型公司，即便引進許多外部研發人才與資源，但內部沒有建置創新的文化與環境，如此硬生生移植而來的「創新」，往往是虛有其表，效果不彰。

創新的目的應該是為了改善與解決問題，創新的定義也需更加廣泛，舉凡改善公司作業流程、觀念、風氣、結構等，都是重要環節；但「傳承」公司文化，讓上一代留下來的良好價值延續到未來，順應潮流、彈性調整更是重點中的重點。

1990年，長興材料開始自研乾膜光阻劑，20年後成為全球最大的乾膜光阻劑供應商。在電路板製程中，乾膜光阻劑使用後即溶解，連殘存的材料都看不到，可謂名符其實的「隱形冠軍」。而這個讓長興躍居世界第一的乾膜光阻劑基本配方，正是由工研院技轉而來，再由長興自行研發，為當年欲跨足電子化學材料產業，卻不得其門而入的長興提供了關鍵之鑰，也讓長興與工研院的夥伴關係一直持續至今。

未來，長興除保持材料研發優勢、客製化服務外，開發東協潛力市場將是下一個布局重點。有別於中國大陸「矩陣式」布局，一個廠服務一個區域，長興在馬來西亞所設的生產點將可提供服務給東協諸國，除了節省運費之外，貿易零關稅更是一大誘因。

不墨守成規、捉緊時機、重視客戶及市場需求、掌握研發自主價值並拓展多角化經營，已逾50年的長興材料時時惕勵自己與時俱進，期能做台灣企業典範、居全球業界的領導地位。■