



心南向 · 新成長

亞太產業合作平台 拓展新南向商機

中美貿易衝突打亂產業布局，台商深感「雞蛋不能放在同一個籃子裡」。政府推動新南向政策，除分散風險外，南向國家快速成長的內需市場，更是產業不能忽視的商機所在。近期出版的《心南向·新成長系列二：啟動鏈結新南向的創新模式》一書，即分享了28個台商在南向國家開疆拓土的成功故事。



撰文／游易文、王珮華

台灣屬於出口導向的小型開放經濟體，拓展外銷市場是重要發展環節，為協助台商強化投資布局，2016年政府推動「新南向政策」，希望集

結政府與民間企業的力量，從「經貿合作」、「人才交流」、「資源共享」與「區域鏈結」四大面向，與東協10國、南亞6國與紐澳進行串聯，創造

互利共贏的新合作模式。

兩年多來，新南向政策在產業與經貿領域已陸續取得成果，2017出版的《心南向·新成長系列一：分享深耕新南向的台商故事》，記載31家台商前進東南亞與南亞，把挑戰變成商機的寶貴經驗；2018年底再接再勵推出《心南向·新成長系列二：啟動鏈結新南向的創新模式》，收錄28家台商南向打拼故事，要讓更多企業知道如何透過多元合作，在新南向國家打造關鍵產業鏈，奠定永續發展基礎，進而實現放眼全球的格局願景。

深化新南向產業鏈結 實現互補雙贏局面

經濟部部長沈榮津指出，「東協與南亞市場發展潛力大，相對也存在風險，台灣以中小企業為主，推動新南向產業合作必須穩健進行。」因此經濟部優先推動雙邊技術研究單位的對接，透過技術單位的專業協助，幫助中小企業有效率地瞭解當地法規、順利取得切入市場的相關認證，同時工研院、資策會等技術法人已跟新南向國家相關研究機構簽訂合作備忘錄，可望共組團隊，減少企業自行

摸索時間，降低單打獨鬥的經營風險。

全國工業總會副理事長詹正田也表示，「東協、南亞各國全力發展經濟，台灣企業應該把握這一契機，持續深化建立各個產業生態鏈，藉以壯大台灣經濟發展與國際競爭力。」經濟部跟全國工業總會也攜手成立「亞太產業合作推動委員會」，著眼與新南向各國建立雙邊多方合作管道，讓台灣與新南向國家在全球供應鏈中扮演互補角色，實現雙贏共榮局面。

工研院產業科技國際策略發展所副所長張超群建議，東協、南亞及紐澳等18個國家有各自經濟發展歷程，台灣企業考量布局策略時，除了可選擇各國重點產業進行對接，也建議利用工總搭建的國際平台尋求合作機會，縮短自行摸索過程。這對於因應美中貿易戰的衝擊，有計畫移轉工廠到東南亞或印度的台商來說，應可作為重要參考，開啟全新發展契機。

新南向成功企業 1： 流亞科技組A Team打世界盃

「一根筷子折得斷，一把筷子折不斷」，因



流亞科技盤點新設紡織染整廠所需要的設備，找出台灣設備廠中的好手，集結起來共同行銷，推動紡織染整機械業A-Team成功進軍新南向國家。



應加劇的全球競爭，台灣產業積極籌組「國家隊（A-Team）」，一起攜手打拼，開拓國際市場。台灣紡織設備產業已有一支A-Team代表，帶頭揪團的正是自動化設備龍頭廠流亞科技。

研發起家的流亞，研發人員占全公司員工4成，負責產品設計而將製造外包，因此能保有精簡人力，創造最大價值，因為技術力強，知名運動品牌adidas供應鏈廠商有7成均採用流亞設備。

為了推動紡織染整機械業A-Team成功進軍新南向國家，流亞科技先盤點新設紡織染整廠所需要的設備，找出台灣設備廠中的好手，集結起來共同行銷，再進一步與在地代理商互相支援，藉以提升能量，最終希望可以做到成功封鎖競爭對手的最高境界。

2018年8月啟動的紡織設備業A-Team計畫，以流亞科技為中心，整合伯龍機械的織布機、東庚實業和亞磯工業的染色機、東陽精機和力根實業的定型機、興承機械的驗布機、鍵輪機械刷毛機、大展染化集團的染料助劑等設備，打造出整體解決方案（Total Solution）的供應鏈服務模式，透過「亞太產業鏈結平台」，幫助前進新南向國家的台商升級轉型，爭取國際訂單。目前台灣紡織設備廠在泰國的競爭對手原有德、義、日等國，如今經過國家隊的整合後，已超前德、日，達到制敵機先的效果。

新南向成功企業2：

富強鑫多管齊下 共「塑」成長願景

富強鑫是台灣最大的塑膠射出成型機製造商，在環保永續的趨勢下，近幾年也開始為產品注入環保概念，並帶往新南向國家，3年不到已開花結果。

在富強鑫的新南向布局中，2015年開始於印尼籌設獨資子公司。看上當地人口眾多，特別是年輕人比例高、消費潛力驚人，內需市場有很大的發展機會，所以在雅加達、泗水設廠之外，還特地選擇巴淡島設廠，使用廢棄回收料生產PET瓶胚和



富強鑫找到印度上市公司，將自身的高端技術結合對方在當地擁有的供應鏈、廠房與機電人才，縮短搶進印度市場的時程，並攜手進入中東、非洲市場。

100%可回收的塑膠棧板，實踐集團「共塑美好未來（Shape A Better World）」的使命。

此外，2017年富強鑫與泰國B.D.I集團簽署合作意向書，協助B.D.I量身打造智慧工廠，成為泰國工業4.0轉型升級示範基地，B.D.I集團也同意採購富強鑫大型二板式射出機，為日系車廠客戶高單價產品進行試製，創造互惠雙贏局面。

至於市場龐大的印度，一直是台灣塑膠射出成型機前三大出口國，但2016年意外祭出27.98%反傾銷稅，富強鑫於是決定落地深耕，找到背景相似的印度上市公司一起合作，希望將富強鑫的高端技術優勢，結合對方在當地擁有的供應鏈、廠房與機電人才，縮短搶進印度國內市場的時程，並且攜手進入中東、非洲市場，進一步提升年營收，向全球前十大射出成型機廠邁進。

新南向成功企業3：

復盛即時回應 贏得客戶的心

空氣壓縮機好比是生產線的心臟，是轉動機械



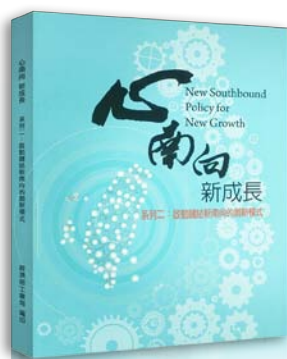
只要有工廠，就看得見台灣老字號空氣壓縮機大廠復盛的身影，不但西進中國大陸，1997年起也開始前進東南亞。

中最重要的設備，只要有工廠，就看得見台灣老字號空氣壓縮機大廠復盛的身影。1953年成立以來，復盛投資布局的軌跡好比台商遷移縮影，台商在哪裡，復盛就在那裡，不但西進中國大陸，1997年起也開始前進東南亞。

越南是復盛最早設立據點的國家，已是當地空壓機領導品牌，後續在泰國、馬來西亞、印度也分別以獨資或合資方式成立分公司。能夠短時間創下如此佳績，復盛認為是公司「831政策」贏得客戶的心：一旦客戶的空壓機出現問題，8小時內回

應、3天內處理完畢、1次要將問題解決。某回越南客戶空壓機臨時斷線，產線面臨停止運轉危機，復盛接到通知，5分鐘內緊急派人直接從倉庫拉貨到客戶端裝機，不到2小時就恢復生產並順利出貨，客戶感念復盛的高度執行力與服務專業，連議價都免了，直接以原價買下這台「救命」機器。

透過國際併購，復盛現已成為台灣最大、全球排名第五的空壓機製造商，客戶也遍及日、韓與東南亞在地客戶，未來將持續往菲律賓、柬埔寨、緬甸等國拓展版圖，為台灣創造更多贏的機會。■



《心南向·新成長系列二：啟動鏈結新南向的創新模式》

集結28個以創新模式開拓新南向市場的企業案例，引領企業往不同面向和創新角度思考布局。