



# 汽車零組件產銷合作 企劃構想

簡報人：黃宏郎董事長  
宏健國際企業股份有限公司

# 緣 起

- 豐田汽車自成立以來僅發生過一次因快速成長而引發的財務危機，而專業銀行團所堅持的唯一條件是產銷必須專業分工，而此一產銷專業分工的觀念與落實乃奠定豐田長久的成長及今日的企業規模。

# 緣起

- 至今，全球所有汽車製造商幾乎落實產銷專業分工，即使銷售公司由生產工廠投資，亦堅持專業分工。
- 統一與7-11也因落實產銷專業分工，才有今天統一與7-11的企業規模。
- 日本在國際市場之傑出表現也來自產銷專業分工。

# 如何產銷專業分工

## ● 生產工廠：

將其有限資源（人力、時間、資金）集中在生產製造、產品研發、製程改善、品質控管、生產基地之佈建（橫向發展）及製程之垂直整合。

# 如何產銷專業分工

## ● 行銷公司：

- 致力於全球物流、發貨倉庫及通路之佈局
- 客戶服務及客戶抱怨之處理
- 品質保證
- 工程管理及技術支援
- 應收帳款之催收、風險控管
- 組立與裝配之服務
- 其他搭配產品與供應商之開發

# 如何產銷專業分工

- 銀行夥伴：

提供金融介面服務以串聯生產工廠與通路商。

# 產銷合作流程圖



# 產銷合作效益說明

## 一、對生產工廠有下列效益：

- 生產結束，交貨至專業貿易商倉庫後，即可支領現金貨款，加速資金週轉率
- 可達到產品零庫存目標
- 提前獲利了結，無逾期收款或呆帳風險
- 工廠毋需設置成品倉庫，節省倉儲面積、人力與管理
- 生產工廠更可專注於：
  - 垂直生產的整合
  - 橫向生產基地的擴充
  - 技術提升與產品研發
  - 人員培訓
  - 製程改善與品質提升

# 產銷合作效益說明 — 生產工廠

- 生產工廠專注在生產效率的提高，降低不良率為提高獲利之主要努力方向
- 生產工廠藉定期之產銷會議，可以獲得寶貴之市場資訊、競爭者動態、新技術與新產品資訊
- 藉產銷會議，靈活調整生產排程與庫存數量
- 生產工廠可由接單式、小量生產，提升為計劃性、大量生產，以降低生產成本
- 藉與長期專業銷售夥伴合作，可以較客觀之市場預測，規劃企業中長期發展策略
- 藉產銷合作，生產工廠可精簡業務人員，降低管銷成本
- 產銷合作可避免同行間不必要之競爭與模具重複投資
- 以地區、款式將市場區隔，建立良好的產銷秩序
- 生產工廠亦可規避因匯率變動而產生的風險

# 產銷合作效益說明

## 二、對專業貿易商有下列效益：

- 專業貿易商在獲得生產工廠及銀行支持下，更可專注在品牌推廣、通路佈建、物流配送及客戶服務，因而大大加強整體團隊之行銷與服務
- 專業貿易商以整合方式，快速建立款式更新穎，貨色更齊全之專業形象
- 藉著整合供應商，可以提供one-stop shopping及total solution的服務，因而方能提供高規格的服務予世界級的大客戶，如：三大汽車廠
- 配合季節，在生產工廠及銀行支持下，可提高庫存數量，以利爭取更多訂單

# 產銷合作效益說明

## 三、對銀行之效益分析：

- 抵押品明確，還款來源明確，大大降低業務風險
- 銀行列席產銷會議，對於產業動態及市場變化充分了解，強化產銷信心
- 一次投入，兩次收益，雙重保障，此乃本輕利多低風險之長期業務
- 以進貨成本八成至九成貸放貨款予工廠，而專業貿易商以售價歸還貸款，且有貨品十足擔保，風險低，利潤高

# 宏健產銷聯盟適用對象

- 輪圈業界
- 鍛造與鑄造廠
- 改裝車零件

# 產銷聯盟具體合作方案

## (一) 生產工廠現有外銷客戶、外銷訂單之轉移

- 比照應收帳款買賣觀念以訂單價格之95%賣斷予宏健，由宏健承接訂單與風險。
- 宏健以永續服務之經營理念替生產工廠服務客戶，絕不轉單或將訂單及業務告知無關之第三者。
- 將宏健與生產工廠名字併列於訂單上，對生產工廠有十足保證。
- 所有業務往來文件書信均副本生產工廠。

# 產銷聯盟具體合作方案

## (二) 未來之報價與接單

### ● 業務流程：

● 報價：生產工廠 → 專業貿易商 → 客戶

● 接單：客戶 → 專業貿易商 → 生產工廠

# 優惠與福利

- 一旦生產工廠納入宏健產銷聯盟得享受下列優惠。
  - 優先承接訂單
  - 參加宏健所舉辦之各種技術論壇、工商講座及音樂活動
  - 享受政府與專業貿易商聯合申請之各種專案補助如
    - 主導性新產品或科專計劃
  - 優先進駐宏健工業園區
  - 優先享受低利設備租賃服務

# 結論與建議

歡迎加入宏健產銷聯盟，共創藍海生機