

「看不見的英雄」系列報導（三）

## 源潤豐鑄造，追求品質，要做唯一

刁曼蓬

**源**潤豐鑄造位於手工具機產業聚集的台中神岡。董事長黃加再踏著輕快的步履，如數家珍的向訪客介紹生產流程；一面抽空招呼來自歐、日的客戶。佔地兩萬坪的廠房，可以產製單位重量達 50 噸的鑄件，居亞洲同業領導地位。專門供應包括雙 B 在內德國汽車、航太產業機械設備的領導大廠 Heller Group（德、英、美、中、巴西等全球 5 大汽車製造中心皆有設廠）所需的鑄件，有一半以上是都是源潤豐鑄造的產品。

1956 年次的董事長黃加再是源潤豐鑄造的靈魂人物。南投國中畢業，即進入沙鹿高工建教合作鑄造科，與

鑄造業結下近半世紀之緣。他非常感念當年「白天學工夫、夜間上課」、沙鹿高工仿歐洲學徒制－「做中學」的技職教育，讓他扎下深厚的根基。黃加再笑道，「鑄造專業講上一天一夜不是問題，可以擔任鑄造學校的校長。」右手食指截斷的烙印，不掩黃加再專業的熱情。

服役完畢，黃加再即進入父親入股親友的鑄造工廠，從基層做起。民國 72 年自行創業，初時，只有 10 位員工，生產、業務，鉅細靡遺，他皆親力親為。鑄造產品只有做一公斤的能力（縫衣機的車頭）；一個客戶都沒有，鬥志頑強的黃加再，毫不氣餒，經過 1 年半的辛勤，才有突破。

## 隨著客戶成長

技術與市場敏感度俱佳的黃加再，訂出主攻工具機、塑膠射出成型機台（台灣機械業者的強項）鑄件的市場策略。隨著中、彰、投一帶台灣工具機與機械產業的成長（去年全台工具機產值達 40 億美金），源潤豐也開始快步成長。黃加再記憶猶新的說，最有成就感的是 25 年前；當時只有 400 坪的廠房，一個月可以產出 700 噸的產能、月營業額上千萬，客戶當時只有 58 家，成長至今客戶群已遍及海內外，達 230 幾家，事業版圖橫跨電子產業、能源產業、機械產業等，台灣具規模的機械業（如協鴻工業、永進工具機等）大廠，都是源潤豐的客戶。

勤學、深耕技術與市場開發的黃加再，不以此為滿足。透過參展習得國際市場趨勢、技術發展以及客戶需求。17 年前，他開始決定拓展外銷。大膽的將歐美、日本等機械工業翹楚國家，定為源潤豐進攻的目標。黃加再著眼於，「高端客戶的要求高，會帶著自己前進。」

其中又以德國機械業者客戶，要求最高、學習最多、領悟最大，成長也最快。黃加再清楚記得，一開始源潤豐的產品，出十個、十個遭退件。透過專業技術指導（如金屬加工中心、美國米漢納 MEEHANITE 技術顧問等）、改善流程、技術提升，一步步走來；目前源潤豐產品的良率超過 99%，十餘年來已經與對方成為緊密夥伴關係。「把產品做到最好，是德國客戶與我們共同的理念，」他信心滿滿的強調。

## 廠房自動化——從 3K 到 4C

源潤豐在技術與設備的不吝投資，是能夠達到德國客戶要求的關鍵。鑄造加工業為典型 3K 的傳統產業，亦即俗稱的「黑手」產業。黃加再早在 20 年前，就開始一步步朝技術提升、自動化、環保等知識產業轉型至 4C（Clean、Career、Competitive、Creative 優化工作環境、人才培訓、競爭力與創新）產業環境。

1994 年源潤豐加入世界性鑄造專業組織 MEEHANITE 米漢納組織的成員，成為國際化認證廠商，接受其金屬製程指導，掌握最新鑄造技術與市場趨勢。1999 年耗資千萬台幣，引進世界第二大、亞洲第一大、全台唯一的歐洲 20 公噸全氧式迴轉爐設備與熔煉技術。為配合大型機台設備，黃加再將累積盈餘悉數投入，在神岡現址增設大型砂模混練機設備，專精於大型鑄件的生產。隨著廠房擴建，設備提升，2002 年將鑄造產品提升至 20 公噸。



## 不做第一，要做唯一

2005年因應全球化綠能產業發展趨勢與風力發電機用鑄件新技術的發展，以及國內外發展風力發電用鑄件新訂單產能需要，源潤豐開始涉足大型風力發電用鑄件。2008年金融海嘯，波及全球；源潤豐因為訂單穩定，影響有限，平安渡過。反而在2010年擴大投資，新建第三廠房、擴充生產設備，一舉將單一鑄件製造能量提升至50公噸，並提升產品層次、規格；以因應風力發電等多種大型鑄件的市場發展需求。「不做第一，要做唯一」的經營理念，將源潤豐推升為生產品質符合國際航太、大型綜合機具、汽車、風力發電等大型機台鑄件的供應廠商。德國知名臥式綜合加工機集團亞洲採購就表示，源潤豐供應的鑄件品項，提供該集團全球所需，品質性能皆與歐洲供應商等齊，非常具有競爭力。

## 產業多元化、製造服務化

近幾年受到整體不景氣的影響，加上中國大陸的低價策略，以及德日高階機種平價化的夾擊，使得台灣工具機產業聚落的優勢面臨大挑戰。但源潤豐因客戶產業多元化（不限於國內工具機產業），以及根據客戶業別少量多樣客制化的生產方式，使源潤豐營業額每年都以20%的速度成長。源潤豐目前營業額中外銷佔比已經超過30~35%，英國、德國、美國、西班牙、日本等先進國家外銷市場的拓展，拉大營收，2017年營業額持續創新高。

本著「精益求精，止於至善」，為了追求更好的品質，源潤豐於去年再次投資1.5億元購買歐洲自動化、亞洲最大全氧式迴轉爐設備。今年正式加入生產行列後，預估2018年營收可以成長30%。

## 人和與技術雙引擎

5年前專研機械的長子黃獻毅，美國進修回台後，負責國際業務、擔任國外部經理；長媳何翠婷也接下董娘蕭素婉的財務工作。學機械的次子黃竝諺，也在源潤豐生產線服務。在接班過程中，黃加再夫婦從旁協助，使傳承工作極其順遂，公司內至今仍有工作30餘年的創業元老，包括2位黃加再沙鹿高工的同學。長子黃獻毅則領軍年輕團隊，根據客戶需求，從研發設計端開發新產品；拓展國內外客群與產業別。現有員工170名，不少工作十年以上。長



年與技職學校建教合作，人力無虞、人事穩定等，則要歸因於黃加再夫婦設計的薪酬、福利制度（員工起薪 3 萬元、經驗員工薪資在 5~20 萬之間，高於同業；每年員工旅遊、每兩年出國一次）。

黃加再曾任台灣鑄造品公會理事長，現任潭雅神（台中潭子、大雅、神岡）工業協會理事長，即以鑄造業為核心，整合中部地區機械產業，建構 BIG FACTORY「大工廠」的產業鏈，提升整體台灣機械產業為目標。

## 彰銀優質客戶

源潤豐與彰化銀行豐原分行往來多年，根據授信 5P 原則，「其經營成績、往來客戶、對技術的深耕、市場的展望、以及經營管理的人和等，皆被視為優良客戶的要素。」彰銀豐原分行經理葉金玉表示，黃加再與妻子蕭素婉創業以來胼手胝足，董事長技術本位、管理風範，重視人和等，是源潤豐業務蒸蒸日上原由。近年來，源潤豐國際市場拓展快速，購置歐洲先進機台等，在金融服務上，需要匯兌避險（新台幣升值）、購買國外設備信用狀開狀業務、大型機械設備融資等，彰銀都即時提供其所需諮詢、資金及相關金融服務。彰銀與源潤豐不僅為銀行與客戶關係，更是夥伴情誼。

