



「看不見的英雄」系列報導（五）

## 新萊應材

# 從台灣偏鄉到大江大海的國際大廠

刁曼蓮

六月的午後，美國半導體設備大廠的採購人員來到江蘇昆山的新萊潔淨應用材料股份有限公司，洽談無塵、真空鍍膜設備所需要特別規格的不鏽鋼管設備的採購，董事長李水波親自接待。這家源自台中大甲的台資企業，專精於食品、醫療、半導體等設備所需要特殊不鏽鋼管材，美國半導體設備大廠、英特爾、南京台積電圓廠都是新萊的客戶。一路由台灣偏鄉進入全球市場，集團創辦人李水波、申安韻夫婦是背後推手。

1956年次的李水波早年畢業於沙鹿高工，習得一手機械工藝。服畢兵役即進入大甲鋼材業服務，專精於不鏽鋼材的開發，晉身廠長。與彰化女中、銘傳商專（現銘傳大學）國際貿易科的申安韻結縭後，繼續到台北工專（現台北科技大學）深造。1991年兩人決定創業，李水波選擇進入障礙極高、應用於食品產業的潔淨不鏽鋼管應用材料（乳製品、飲料、白酒等液態食品生產設備，所需的內管、接合處須平滑、不會滋生細菌）的製造。

有著國貿背景的申安韻，深悉先生李水波的技术能力，客廳當辦公室，利用外貿單位的外銷資訊，一台傳真機，到國際市場找買家。接到第一張來自美國近 4 萬美元的訂單時，李水波自己畫圖、開模、到大甲群集的自行車設備廠租借機台，開發完成這張訂單。

公司草創資本金只有 310 萬台幣，其中 200 萬還是來自青輔會青年創業貸款。夫妻兩人先租用臨時廠房，意外地標得大甲幼獅工業區每坪僅 4 萬元台幣、475 坪土地建廠。回憶當時，李水波與申安韻仍不禁感謝當年政府扶植中小企業的各项制度與用心。

由於李水波機械專業深厚、學習能力強；與通曉外貿的申安韻長年搭檔，夫妻經常聯袂國外看展、掌握市場趨勢與發展、與客戶直接接觸，技術向國際看齊，新萊業務慢慢前進。1999 年前後，新萊營業額已至 1 億台幣。

## 前進昆山

早年為流亡學生、來自河南許昌煙草商家的岳父，大陸開放後每年都會返鄉探親。目睹大陸發展的速度，力主李水波夫婦前往對岸發展。實地走訪大陸、理解當地投資機會後，2000 年 7 月作成在昆山購地建廠的決定。

申安韻還記得當時只能拿出 20 萬美元、不及 200 萬人民幣當資本金。碗、盤、用具，都精打細算，力求節約，第一批員工只有 7 位。隔年來自中國第一大乳品內蒙國企「伊利集團」的 400 萬人民幣訂單，給了新萊安身立命的契機。原來伊利集團的採購人員，親到昆山訪廠，認為新萊產品質地不但與國際大廠齊步，價格又有競爭力（競標比價），且在中國國內製造，不須進口關稅、不論交貨、售後服務都較進口更為有利。

申安韻記得，早年在台灣創業時，到國內各大食品廠拜訪，得到的答案都是買日本設備，對自己國人的東西反而沒信心，開拓不了內銷市場，只好全力外銷。失之東隅、收之桑榆。打不開內銷市場，只能全力外銷的新萊，藉由國際市場客戶的要求，諸如符合歐美地區國家藥物食品製造管理規章的相關標準等，反而將產品品質拉至國際水平。一直以外銷國際為主的新萊，在昆山落腳後，意外發現「與伊利做生意，跟外國人做生意相同」，開始打入大陸市場。



邁開第一步後，新萊的業績發展，從 2001 年 2,000 萬人民幣、次年 5,000 萬人民幣，開始大幅躍進。2004 年 SARS 疫情過後，中國醫藥界積極開發用於 SARS 防疫疫苗。新萊在國際流體製程設備管材，已經小有名氣（與以色列 Egmo、瑞典 Alfa Lava 齊名），經西安楊森製藥集團（1985 年由陝西國營製藥公司與美國強生、比利時強生合資企業）「發掘」，請新萊為其生產疫苗製劑設備規格的特殊不鏽鋼管材（內管須以電鍍化學拋光、不能有液體殘留，要求較食品業更高）。將新萊由原先以食品產業為主的市場大餅，向醫療行業挺進；推升新萊的業務規模。

美國英特爾在東北大連設晶圓製造廠，真空、無塵製程設備需要的特殊不鏽鋼管材，也找上新萊。多年來執著技術發展的李水波夫婦，將盈餘利潤都投資在購置設備與擴建廠房（2006 年前後，供應新萊鋼管原材料的北歐供應商關廠，新萊得到其技術協助下，自建高規格鋼材廠，建立垂直整合）。經過一年多的努力，終於開發完成英特爾真空鍍膜、無塵設備所需要規格的關鍵組件。讓新萊的技術能量版圖，朝半導體業前進。同時間，新萊也進入太陽能薄膜設備真空腔體的技術範疇。推升新萊成為亞洲絕無僅有、同時涉足食品、醫藥、半導體三大產業潔淨材料技術能力的製造廠。

## 金融風暴更加興旺

2008 年金融風暴時，由於上述三大產業在中國市場仍然持續成長，新萊營收幾乎不受影響、達 2.4 億人民幣；內、外銷比例也逐漸拉平。隨著大國崛起、市場開放，內銷佔比不斷提高，也推動業績成長。

年年將盈餘轉增資、用於擴廠、購置設備、持續提升技術能力的新萊，為了永續經營、吸引更多人才加入新萊行列，接受會計師的建議，透過財務、管理制度、透明；開啟公開發行、上市的準備。經過三年的輔導，2011 年在深圳證券交易所創業板掛牌，籌得超過 4 億人民幣（近 20 億台幣）的資金。新萊全數用於購買高階設備與廠房增建，特別是半導體供應鏈的建置，使新萊核心競爭能力如虎添翼。這段期間新萊陸續獲得美國半導體設備供應鏈前兩位領導大廠的准入廠商，產製無粉塵、無油、無氣等高潔淨管材要求的技術。

2017 年新萊主推半導體領域自主品牌 Nano Pure，專注研發高潔淨應用材料（包括真空系統、氣體管道系統、泵、閥等），與美國、日本的技術同步。並成功應用於合肥晶圓廠、台積電南京晶圓廠的特殊氣體與大宗氣體製程污染控制。拓展真空與氣體管、系統，為業務重點，並取得各類相關認證、以及國際核心設備廠商供貨。由於半導體產業未來幾年的成長（未來 3~4 年大陸



半導體與面板業總投資額達年均 4,400 億人民幣），預估對新萊業務貢獻將更形重要，半導體收入佔總收入比將達 50%。

新萊集團隨著食品、醫藥、半導體產業的景氣擴增與變遷，營收規模不斷增加，結構也出現變化。2017 年營收 6.4 億人民幣（超過 30 億新台幣），成長 30%；主要受益於半導體的成長與高毛利。半導體對新萊營收貢獻度達 42.04%、醫藥業 40.56%、食品業 17.40%。內外銷佔比 7：3；大陸市場 7 成，國際市場 3 成。國際市場、食品業的絕對數都沒有下降；半導體、醫藥業以及中國市場的成長，大幅推升新萊營收。

## 用購併做成長翅膀

新萊於今年上半年以 2.6 億人民幣收購山東碧海包裝材料暨機械科技公司，這家企業專注於乳品、飲料加工機械及罐裝設備的研發與製造，主要生產無菌紙盒灌裝機及配套設備、紙鋁塑複合液體食品無菌包裝一體化解決方案，其年營業額為 5.4 億人民幣。收購後新萊集團今年預計營收將會倍增至 13 億人民幣，為 2017 年兩倍。最要緊是藉由收購碧海，新萊將成為液態食品無菌包裝與罐裝一體化解決方案的供應廠商，在提供企業競爭力的同時，也因無菌製程帶動大陸液體食品的整體質量。

新萊由 2001 年的 2,000 萬人民幣到 2017 年的 6.4 億人民幣，營收成長 30 倍。李水波、申安韻分享一路走來的創業歷程，「利用經營國際市場建構的核心競爭能力，實際在中國正在崛起、廣大市場的操練，一步一腳印的歷程中，踏實穩健聚焦本業，是新萊由台灣偏鄉微小企業，進入大江大海、縱深廣大的國際市場的關鍵」。



◀ 無塵焊接車間



無塵包裝 ▶

