

「看不見的英雄」系列報導 (十五)

實現美好願望的旅程 合正機械的故事

刁曼蓬

合正機械是彰化銀行北斗分行的首要客戶，在全球空壓機市場具首屈一指的盛名，以「小而強」著稱。

合正「PUMA」品牌在東協泰國市佔率達七成，南美巴西稱霸；美國裝潢建築業使用的 2 馬力空壓機市場，是合正「PUMA」的天下。法國葡萄園改善土壤、提升葡萄風味的農耕用空壓機，也是合正供應的。合正產品遍及化工、水泥、造紙、食品、鋼鐵、營建、國防工業不下 50 項產業、數以百計機種的應用。尤其是建築裝修專用的小型空壓機，在全球市場具舉足輕重地位。美、日、歐洲領導大廠，如美

國 SENCO、日本 MAX、德國 BEA，合正都為其 OEM 代工。近年來挺進德國、瑞士專擅的牙科空壓診療系統，可以做到相同功能與品質，卻只要 1/2 的價格，成為國際醫療器材市場的新銳。

具半世紀空壓機專業的集團總裁蕭義明是靈魂，從 16 歲進入沙鹿高工第一屆建教合作班，蕭義明即與空壓技術產生連結。

「以美麗的心描繪願望，持續認真努力，願望一定會實現」，稻盛和夫於《京瓷哲學》闡述創業者成功要素之一，恰是蕭義明一路走來的心路歷程。

1953 年次的蕭義明父母務農，孩提即動腦思考如何代替人力農耕方法。他從「讀者文摘」、「今日世界」（60 年代美國新聞處編製刊物）的科學報導，觸及現代經營管理與科學工藝知識，理解工業科技可以改變傳統全靠人力的農耕經營。

開啟還願之門

初中成績優異的蕭義明，放棄普通高中，選擇沙鹿高工機工科（當時校長姜吉甫根據德國技職教育師徒制授業方式創立），幸運的成為台灣省教育廳辦理的第一屆建教合作班的資優生。

一如德國技職教育、講求應用實作的高工課程中，蕭義明接觸到動力機械學理實際運用，理解空壓、油壓兩種動能是替代人力自動化的機械方法。尤以空壓使用的空氣，來自大自然排放，沒有污染、不用收集、不需花費、輕快、容易取得、體積又小。「深入研究空壓發展及其應用，以改革家庭產業（農耕）的使命」，即在年少學子心田紮下根苗。

「學習工業機械，比種田輕鬆。」求學經驗充滿美好回憶的蕭義明笑著說。沙鹿高工三年實習皆為第一名，並代表學校參加全國車工技能競賽。

蕭義明懷抱創業夢想，理解創業需要管理；高工畢業參與二技考試，進入亞東工專（亞東科大前身），進一步裝備自己。服兵役兵工炮彈武器修護的經歷，提供他更上層樓的學習機會。

服完兵役，他選擇先跟著黑手師傅學做模具、在機械廠學習熱處理技術、了解材料、採購等訣竅。創業前兩年到台灣大學材料熱處理班研習，為創業奠基。

在機械專業領域，蕭義明投入甚深。從機械原理、組件、熱工動力學，做交叉研究。他記得創業前，曾連續三個晚上睡在服務公司，處理無法啟動的熱處理機械難題。當時正逢中秋節，其他同事中秋團圓歡聚，他卻因為成功地將丁烷（ CH_4 ）還原轉為良性氣體— CO 及 N_2 ，「猶如發現新大陸般欣喜！」。

青年創業

1979 年蕭義明用工作儲蓄的新臺幣（以下同）25 萬元，加上政府提供青年創業貸款 100 萬元以及民間稻穀會募集 80 萬元，成立合正機械，聚焦空氣壓縮機的製造。企業由一人開始，陸續增加到三名、八名，第一年的訂單有來自南非與荷蘭，營業額躍升近 100



萬元。由於品質加口碑，第二年翻倍成長，第三年突破 1,000 萬元，第六年逾億元台幣，業績呈跳躍攀升。

破解同業的瑕疵以創新

喜歡美術與機械的蕭義明，從機械設計、繪圖、製造全都自己來。當時台灣國內做空壓機大廠商約有 3 家、中小型十餘家，他遍訪同業，細究各家產品缺失、瑕疵，一一分析；再將破解之道設計於自己產品上，使得合正很快就得市場的肯定。

勤學不輟的自我提升，日新又新、改善效率、工作簡化，是合正成長動能。蕭義明記得受益猶深的要屬參與 1984 年 3 月 16 日時任經濟部長趙耀東先生主辦為期一週的企業家講習會。他當時與東元集團董事長黃茂雄住同一寢室，講師皆是經濟部所屬單位首長，包括工業局長徐國安（石化界耆宿）、國貿局長蕭萬長（後擔任行政院長、副總統）以及阮大年、陳定國、蕭峯雄、王覺民、徐佳銘、孫弘、果芸等我國財經、國貿、科技、自動化小組等產業政策擘畫及執行人。

「第一次聽到資訊化、自動化的經營管理等理念，就在那次研討會議上。海外投資、市場分散、國際佈局等經營策略，是當時負責貿易政策的蕭萬長課堂中提出的，對合正走向國際、市場開拓、經營管理提升，有著深厚助益，」他拿著泛黃的筆記本回憶說。創

業多年後，仍不忘進修，2016 年又從東海大學管理學院會計系 EMBA 畢業。

邁向世界的拓展理念就是那時埋下的。蕭義明以「PUMA」（美洲豹、意指洞察、敏捷）為品牌，「以有太陽的地方就有 PUMA」為目標，目前行銷世界 138 個國家地區，農、工、礦、交通、航太、醫療都有合正的客戶。

經由參展佈局國際

蕭義明透過海外參展佈局國際，經常一年出國十次以上，逐一建置全球行銷據點。以空壓核心技術產銷的各式空壓機、氣動工具、壓力容器、AI 工業 4.0 自動化周邊設備及零組件…，由於品質專精，使合正「PUMA」贏得“**AIR CENTER－巨霸空壓**”的稱號。

合正 1996 年成立管理、研發、行銷三大中心，架構 PDM（產品資料管理系統）、SCM（供應鏈管理系統）、GLM（全球運籌管理系統）、CRM（客戶關係管理系統）、ERP（企業資源規劃系統）等運籌系統，經由與各生產部門的緊密運作，建成全球供應鏈。將合正推向多元化、全方位之經營範疇。

與時俱進精益求精

配合市場對高精密工業級空壓機氣源需求，合正與時俱進開發完成低震動、低噪音、高效率、變頻式及微電腦自動控制的有油、無油之活塞式、螺旋式、渦捲式空壓機，以提供醫療、食品、化工…等各項工業精密需求及應

用。將研發創新、品質、管理層面創造核心競爭力；以高效率、差異化的企業運籌策略，達到了國際市場要求。

合正「PUMA」藉與客戶策略聯盟與合作，建立全球超過 2,000 處維修服務中心。由於設計、品質、價格等競爭優勢，面對歐美、日本同業，在國際市場仍步履穩健。目前台灣的營收中，外銷占比九成以上。

研發為核心競爭力

為了建構核心競爭力，合正對研發技術投入不遺餘力，位於彰化田中台灣總部 250 名員工中，研發人員就有 35 位之多，研發經費占營收的 5%。使合正先後取得 ISO 9001 / 13485、歐洲 CE / REACH、美國 UL、加拿大 CSA、台灣精品獎、壓力容器 ASME 等多項國際認證、專利，商標註冊等。並獲有美、加、歐盟等先進國家國際醫療認證。

當大多數台商產業視中國大陸為工廠、為紅色供應鏈的受害者；但合正卻視大陸為市場，因為合正的品質、技術、服務都非大陸所及（同樣產品大陸退貨率 20%，合正不會超過 1%）。且因產品創新、生產技術及品質耐用，榮獲中國空壓機及氣動工具十大影響力品牌第三名。

跨足生醫領域

蕭義明帶領集團跨足生醫領域，創立「TAKATA BIOMEDICAL」高田

生醫有限公司，生產及銷售各式牙科周邊器材、空氣過濾系統、巴西原裝進口蜂膠系列產品等，並籌劃開發醫美相關產品。

其推出牙科周邊器材、空氣過濾系統、個人口腔衛生產品（如音波震動牙刷、沖牙機及 Brush Picks 牙籤刷等系列產品），是空壓業界產品中唯一取得製造業藥商許可執照、衛生福利部第一等級醫療器材許可證以及台灣精品殊榮的品牌製造商；更是台灣精品唯一牙科醫療用空壓產品。

新冠疫情間高田也提供客戶醫用口罩、紅外線體溫計、酒精等防疫產品。並規劃持續研發養生、健康的生醫製品，期以「高」品質產品、廣植福「田」，造福員工回饋社會。推升高田「TAKATA」成為醫療專業領導品牌與全方位口腔護理專業品牌製造商。

熱心在地公益

儘管產品行銷國際，在彰化田中「起家厝」合正營運總部，每到年節都對在地弱勢家庭，發放濟助；以慈善公益方式，將盈餘回饋鄉梓。有著「敦親睦鄰、友愛鄉里的社會價值企業」令譽。

自小受基督教義影響甚深的蕭義明，從聖經的教導中習得，世事變化乃為恆常，應變能力的養成則為永續經營的必須。蕭義明以創新、求變，讓合正行向國際、永續經營。

為彰化銀行優質客戶的典型

彰化銀行北斗分行翁瑞宏經理表示，合正公司民國 69 年即與彰化銀行北斗分行往來，實為一家堅實、有企業社會責任且具國際競爭力的隱形冠軍企業。在蕭義明總裁帶領下，合正公司除核心空壓機、氣動工具、高壓清洗機等，近年以其在空壓應用的精良、創新的技術與精神，拓展生技醫療、美容、綠能等相關產品，如心臟反搏機、美氧機、牙醫空壓診療系統及小型風力發電；產品囊括醫療、工業、專業、家用、綠能多元領域。實為彰銀優質企業客戶的典型。

除在事業經營卓著外，蕭總裁亦秉持取之於社會用之於社會的理念，認養在地田中社區公園、教會；結合鎮公

所做公益服務；推展及贊助在地喜憨兒公益活動，為企業公民之表率。

翁瑞宏經理說，在美中貿易衝突、新冠病毒肆虐全球、推升台灣成貿易受惠國的同時，也帶動新台幣升值。合正公司由於出口比重高，在外匯收入損益上產生壓力。彰銀秉持對客戶的關懷，適時由分行結合總行資金科，專程南下為合正做專業分析與建議；在瞬息萬變國際金融環境，提供多元避險管道，降低企業匯率損失及利息負擔。也針對合正個別需求，請總行稅務規劃團隊為該公司資源作最佳運用建議與金流服務。希望藉由提供優質金融服務，與客戶一起成長茁壯，並感謝合正公司對彰化銀行的支持。

