

**【卓爾不群】恆耀集團董事長吳榮彬 汽車扣件龍頭 乘勢加值勝出**

學習新視界

【記者劉必允專訪】一出台南高鐵站，往恆耀集團總部的7分鐘車程裏，放眼望去，馬路兩旁是尚待開發的工業區用地，「明年，我們的新廠區會在這邊動工。」恆耀王副理指著左手邊18公頃的空地對我們說明。恆耀一向低調，但是馬路上奔馳的汽車，幾乎都用上恆耀生產的螺絲與螺帽，經營近30年，早已是全球前十大汽車扣件廠，今年初，因取得美國電動車大廠特斯拉（Tesla）Model3新產線的大筆訂單而聲名大噪，擴大廠區、提高產值是勢在必行。

**台南出身，親友借貸創業**

一手打造這個輝煌戰績的吳榮彬，是道道地的台南農家子弟，父親擁有30甲的的鳳梨田，為關廟地區赫赫有名的「鳳梨大王」，因此吳榮彬自小經濟無虞，卻沒有染上纨绔子弟習氣，全因父親腳踏實地、勤勞務實樹立了典範。

民國69年畢業於本校機械系（現改為機電系），吳榮彬進入三星五金（現三星科技）工作，六年的時間從模具工程師一路到了廠長的位置，也在外銷部門一年多累積經驗，培養相當專業的技術和業務能力，接著他跨出人生大膽決策——自行創業，「我是零元創業，前期的資金都是跟親朋好友借來的，龐大的壓力來自技術研發需要時間和金錢的支持，沒辦法在短時間內拿出成績。」連續三年的虧損與龐大的借款壓力，他依舊不放棄並堅持，終於在第四年，技術有所突破讓赤字翻轉，「我認為只要對的事情就會持續，不怕辛苦，永不放棄就對了。」吳榮彬的逆境生存充分印證在扛著高額貸款，直到創業十年後才得以財務穩健。

**高階扣件訂單遍及全球**

創業之路何其艱辛，吳榮彬目光堅定的說，「創業一直是我的目標，不僅是父親的期許，我也想要當家作主，成立一間『以人為本』的公司，成為經濟和事業上的典範。」他選擇生產汽車底盤及板金結構的關鍵零組件「焊接螺帽」，亦是因為不想與有提攜之情的三星五金競爭，因此選擇需要高品質、高品質的汽車扣件發展。

歷經初期創業資金貸款壓力、金融海嘯的危機、到股東陸續退股，吳榮彬都堅持下來，穩紮穩打的經營策略，再加上持續開發新產品，恆耀逐漸在業界嶄露頭角，將目光放得更遠。10年前加碼投資中國，在廈門打造高階扣件一條龍生產線，各種尺寸扣件具備，以供應歐美日系在中國的合資車廠的訂單，包括Ford、GM、Audi、VW、

VOLVO、NISSAN…等。三年前，吳榮彬再下一城，併購德國百年扣件大廠ESKA，增加Benz、BMW等高階車系入囊，此外，德國工藝級扣件製造技術的領先地位，更讓台灣其他扣件廠難以望其項背。今年恒耀打入美國Tesla電動車供應鏈，爭取到最新款Model3電動車全車主要的扣件訂單，配合年底量產上市，吳榮彬表示，「目前生產線正在緊鑼密鼓的趕工。」將於明年啟動的18公頃恒耀新廠區，是恒耀接下來的發展重點，吳榮彬表示，這個開發案預計分兩期進行，投資30億元，第一期2020年可投入生產，屆時特殊扣件年產量5萬公噸，可望達到工業4.0的製造規模，預估每年可創造逾60億元的產值。

## 以人為本的企業典範

事業有成之際，吳榮彬沒有忘記曾經靠著父親種植鳳梨，在創業初期時給予的金援，以及懷抱著對家鄉回饋的責任，吳榮彬自創品牌投資生產鳳梨酥，幫助種植鳳梨的鄉親。除此之外，也長期捐贈獎學金給從小到大求學的母校，包含五甲國小、城光中學、台南一中及本校機電系和西語系。他說：「回饋，是企業的社會責任。」

自許要對社會起典範作用的他，在公忙之餘，仍然抽空北上奉元書院，投入對文史哲的研讀。甚至接待學弟妹來訪時，會興起台南人的熱情以家鄉菜餚款待，並分享人生座右銘：「要有志，要有識，要有恆」，這是取自曾國藩的箴言。他覺得現在的年輕人最為缺乏「三有」中的恆，跟以前的大學生相比少了點耐心。「我從小就培養閱讀的習慣，到現在每天依舊花3到4個小時閱讀，種類相當多，不只有專業科目或是財經雜誌，連易經、老子也在床頭隨手翻閱。」

## 跨足航太新能源，前景在握

吳榮彬回首創業一路走來，產品從24項規格增加到3萬多項，從一個辦公室到20家公司、15座工廠、員工從50人到全球超過3000人，從台南發跡，到版圖遍及歐、亞、美洲。此刻，他覺得企業的發展還正處於一條上升的曲線，先前的創業波折，都已揉合成口中「大事化小，小事化無」的經營智慧。

眺望恒耀未來的願景在哪？目前，亦跨足航太扣件與新能源市場的吳榮彬豪氣干雲地回答：「同行的朋友曾經跟我說：『夠了啦！你已經是全亞洲第一了。』就算現在公司已經是全球前十名的扣件廠，我也覺得依然可以繼續發展，除非有一天恒耀能夠進美國財富雜誌的前500名，那時才真的是大事！」



(攝影／劉必允)