

# 我這一生

# 學到什麼？ 留下什麼？

時碩創辦人  
黃亞興董事長兼總經理

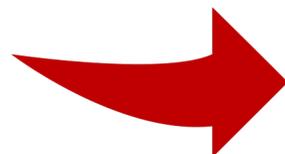


# GLOBALTEK

# 一位異類，大膽創業家的分享

## 創業的歷程

1. 初心、立志
2. 信任、共榮
3. 蹲下、紮根、重塑、再出發



## 歷程中的學習

1. 五項修煉建立賦能授權的組織
2. 時碩的3D經營模式
3. 有使命更願意認命的企業家
4. 群聚領頭羊
5. 打造卓越企業關鍵思維
6. 這一生我想留下什麼？

# 創業階段一：初心與立志

70-80年代  
外商來台

- 受到洗禮、提早開竅。

90年代  
我才四十出頭

- 合夥創業的企業上市，
- 股票賣掉就擁有好幾桶金可以提早休息享受人生？

90年代-1999  
二度創業

- 轉換跑道進入電腦磁碟機機械加工產業
- 再度創業，是創辦人，也是業界銷售高手
- 48歲忍痛放掉淨身出場。

2000年  
三度創業成立時碩

- 招兵買馬投入精密機加製造與行銷
- 聚焦全球利基市場，專攻高門檻核心客戶

**小結：人生就是開竅、學習、再出發、感召菁英一起來做大事**

## 創業階段二：信任與共榮

2000年  
PC市場走向紅海

- 傳產封閉保守但仍含有高附加價值。
- 學習善用外商、電子科技經營管理思維，敲開全球利基市場核心客戶的大門。
- 堅持幫客戶解決問題，換取客戶的認同與對應的價值。

2000-2005年  
公司草創，  
陸續設廠建團隊

- 企業要做大，須提早多打樁，建立一個可以承載持續健康發展的大架構
- 重視循序漸進、永續發展。

2005-2008年  
文化/策略/組織/人才  
匹配問題浮出檯面

- 開始推動系列學習之旅
- 創辦人率先放下身段、調整角色，進而引導改變。

**小結：找對的人上車，建立共同的價值觀，才能一起同行。**

# 創業階段三：蹲下、重塑紮根再出發

2009 ~ 2013年

金融海嘯衝擊營收巨降，  
也開始虧損，人心惶惶---

-

- 只有經營者才知道企業內部的痛點，只有以身作則才能引導改變。
- 親自做教練，推動學習型組織，策略思考，行銷管理以及建立扁平化組織，
- 在無錫另組新團隊，在台灣買地蓋工廠購置高端設備，投入精密鑄造與航太工業

2014年

關鍵時刻

- 營收持續提升，整體首次轉虧為盈，關門打烊警報解除
- 銀行團見證時碩的蛻變，再次肯定給予更大的支持。

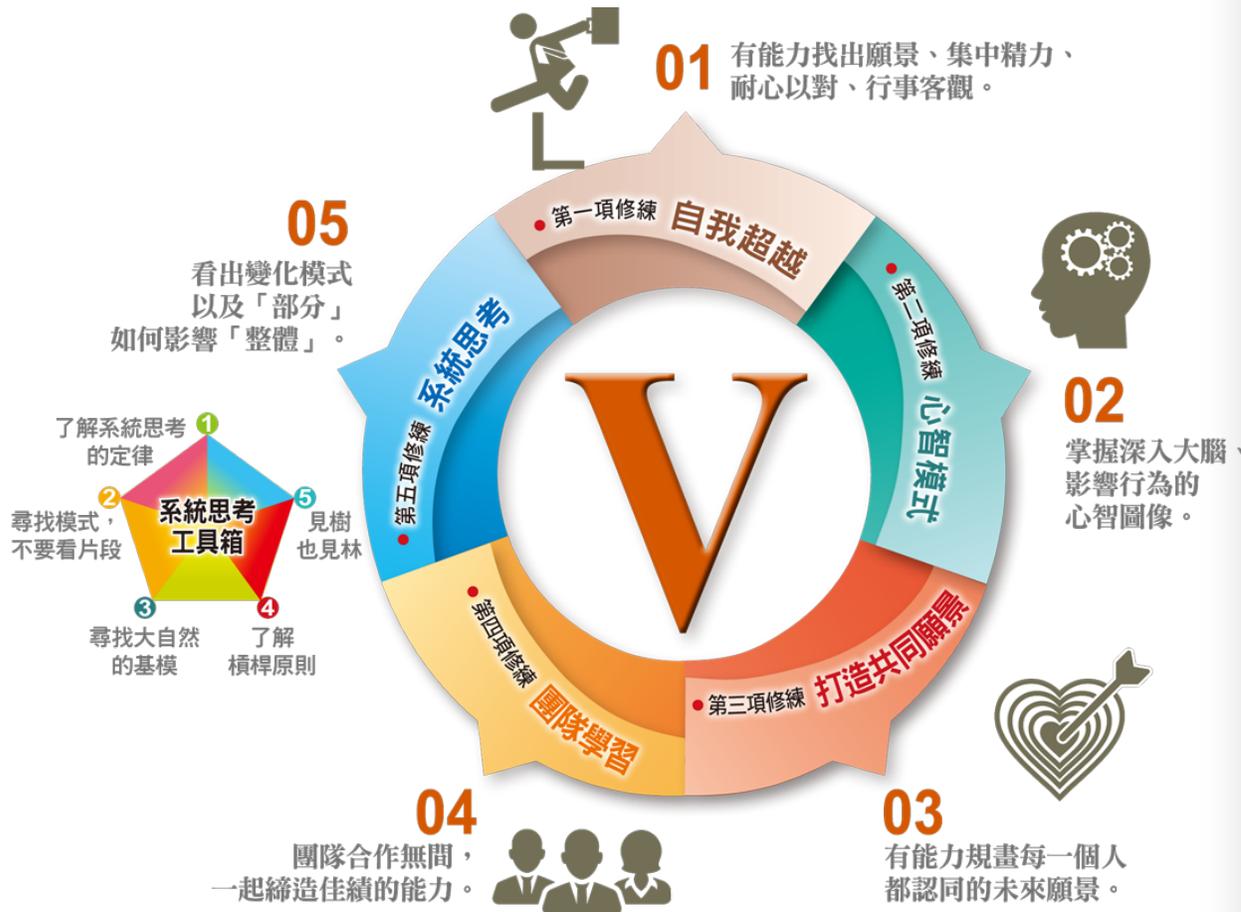
2009-2015年

經歷嚴酷金融海嘯衝擊

- 學習蹲下、反思、組織轉型、強化再崛起，才是真功夫、硬本事。

**小結：發揮組織綜效，追求願景。**

# 五項修煉建立賦能授權的有機組織



打造卓越的企業，領導者必須要有耐心

找對方法、忍受孤獨  
持之以恆、堅持到底

以同理心啟發與激勵更多的人追求更好。  
透過有組織、有系統的運作，  
以及用對的方法，就可以讓願景成真！

# 組織成功的關鍵

要想變大，先要把組織變小開始做起



把組織變小

上手與下手的工作關係與責任釐清  
持續複製小組織的成功模式  
就可以創造組織快速成長

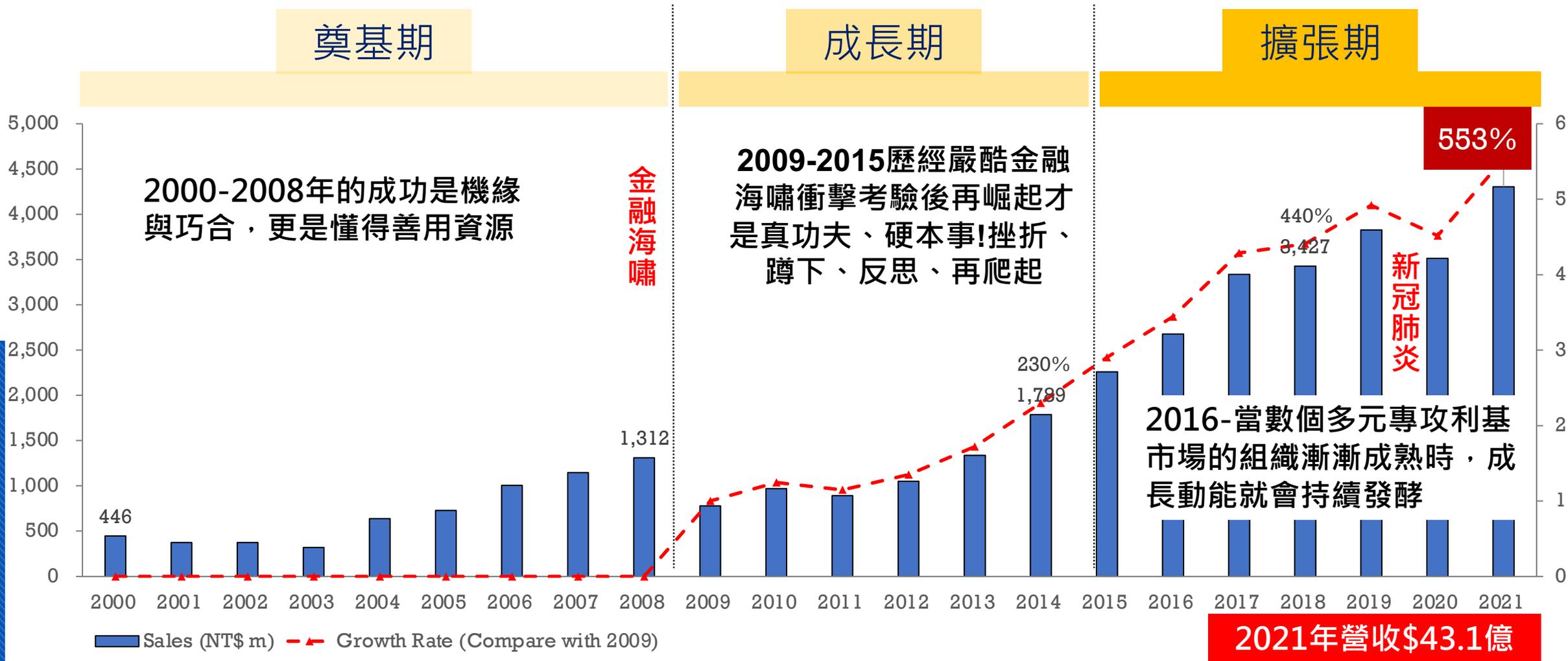


組織成長最大的挑戰就是高階主管的晉用與培養，永遠跟不上組織成長的速度。

# 時碩的3D經營模式

3D 經營模式	內容
<b>定義 - Define</b> Determination	<ul style="list-style-type: none"><li>● 關注利基市場的發展趨勢</li><li>● 掌握客戶痛點，及早布局，創造附加價值與長期策略夥伴關係。</li></ul>
<b>設計 - Design</b> Plan	<ul style="list-style-type: none"><li>● 具備專業核心的團隊，能瞭解客戶痛點，更能幫助客戶解決問題。</li><li>● 一個有機組織，持續吸納人才，透過專業與系統化的運作持續複製成功模式。</li><li>● 找夥伴，打群架截長補短的機制，透過垂直整合與水平合作建立全方位具經濟規模能持續健康成長的集團。</li></ul>
<b>期望 - Desire</b> Purpose	<ul style="list-style-type: none"><li>● 在全球特定利基市場透過做專，做精，做强，建立口碑效應，</li><li>● 成為一個國際專業規模組織並成為各核心客戶的前三大策略供應</li><li>● 以互利、共生與共享的經營理念，為所有的利害關係人持續創造最大的回饋。</li></ul>

# 一個企業成長茁壯，如果能經歷過各式各樣的挑戰 卻仍能倚立不搖，這才算是真功夫硬本事



# 有使命更願意認命的企業家

## 好處：

- 資金、
- 人才、
- 品牌效應
- .....



## 挑戰：

- 公司治理
- 持續成長與獲利的動能
- 組織的能耐
- 向外擴充整合能量

## 不變：

- 核心價值文化以及優勢競爭策略
- 持續獲利與成長

## 變：

- 做好大我與小我的管理與取捨
- 重視公司治理及長期健康發展的規劃準備

# 時碩的大飛輪開始轉動起來了

1. 洞燭機先
2. 及早布局
3. 團隊建設
4. 多元分散
5. 堅持到底

## 時碩工業 2022 年九月合併單月營收為新台幣 4.74 億元

發佈日期：2022 年 10 月 11 日

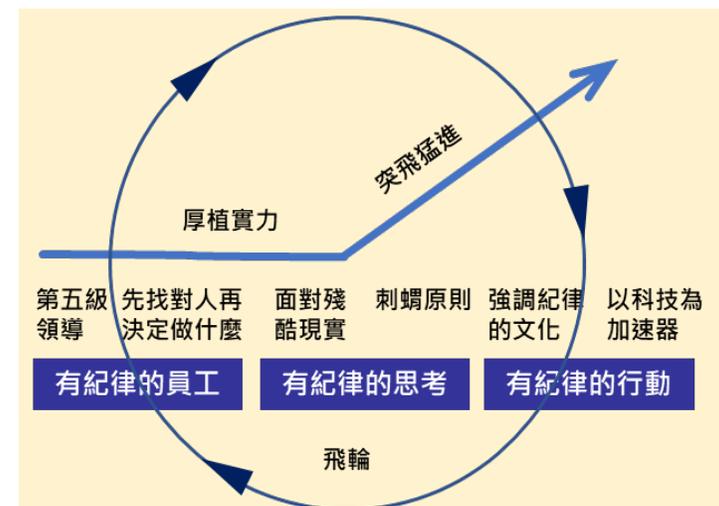
時碩工業(4566)公佈 2022 年 9 月營收報告。2022 年 9 月份合併營收約為新台幣 473,620 仟元，較上月減少了 0.8%，較去年同期增加了 29.68%，9 月營收創下歷年同期新高。

2022 年第三季合併營收約為新台幣 1,357,867 仟元，較上季增加了 21.43%，較去年同期增加了 20.16%，單季營收創歷史新高。

累計 2022 年 1 至 9 月營收約為新台幣 3,775,341 仟元，較去年同期增加了 14.48%，前九月營收創下歷年同期新高。

單位：新台幣仟元

項目	2022 年 9 月	2022 年 8 月	月增 (減) %	2021 年 9 月	年增 (減) %	2022 年 1 至 9 月	2021 年 1 至 9 月	年增 (減) %
營收	473,620	477,432	(0.8)	365,227	29.68	3,775,341	3,297,891	14.48



# 群聚領頭羊

- 台灣眾小的傳產業要何去何從？
- 台灣金屬製品加工業，市值還有NT一兆
- 全球大廠都在作併購整合，但他們需要強而有力的供應鏈。
- 現在與未來的贏家是成為群聚的共主，以利他為出發點，整合更多資源，做好截長補短的搭配，才能持續勝出無限賽局。

# 打造卓越企業關鍵思維

## 文化

求真、求變、  
求新,利他的  
同理心。

## 策略

全方位價值主張  
差異化競爭優勢

## 組織扁平

賦權授權  
借力使力  
見賢思齊  
齊頭並進  
共生共榮

## 人才

多元、專精  
成為傳產業國  
際標竿企業。

## 永續

截長補短  
共創綜效  
連結在地  
連結國際  
連結未來

董事長 文章



# 這一生 你想留下什麼

# 這一生，我想留下什麼？

【董事長 黃亞興】

## 70歲的自我期許

組織就是人與人之間的關係。在企業中，我們需要的是人才，而人才在職場都是在尋求一個能發揮其長處的平台。身為一個企業的領導者如果能以同理心的方式來激勵團隊成員，走上一條能永續健康發展的大路，讓大家都為團隊的經營成效做好貢獻，讓一群菁英能在企業的大平台上發光發亮，那我們就會吸引更多人才跟我們一起打拼，持續跟一起我們做強、做大。