

從事車燈與投影機零組件事業的簡俊男，今年6月接任第4屆荊門台協會長。



專訪 荊門台商協會會長 簡俊男

文 / 林安妮

「我30歲不到，就到大陸打拚，台灣養育我，大陸則提供我創業環境，兩邊都有許多長年幫助我的恩人，現在換我來回報大家，」簡俊男提到18年前到大陸打拚，一景一幕猶在眼前。他笑說，當年他在台灣剛剛創業，很幸運地收到一張來自大陸的訂單，「說來這筆錢，沒多少，不過，新台幣40幾萬元，但是對一個初出茅廬的年輕人來說，真的很振奮。」

也因為這張訂單，簡俊男開啓了他的「台商」生涯。一開始，他是在深圳投資，2007年時，因為荊門縣積極對深圳台商招手，一連跑了7、8趟，他在2009年時做了一個重大決定，要整廠移往荊門，經過幾年籌備，他的荊門新廠在2011年正式投產。

簡俊男是在今年6月接掌荊門台協，成為第4屆會長。他形容，荊門台協是一個小而美的台協，會員家數約50多家，「大家在台灣都是彼此不認識的，有緣從沿海一起往內陸深耕，」他表示，內陸跟沿海的生活比起來還是有差，雖然經營成本比沿海低，但是生活、交通比起沿海，還是沒那麼方便與舒服，這說明了，這幾年願意轉進到內陸的台商，都是很有企

圖心的企業家，而且財務能力都還不錯，「我能跟這麼多願意拚、認真拚的台商，一起奮鬥，真是很幸運。」

簡俊男就是這麼一個知福、上進與腳踏實地的人，儘管每天睡不到5小時，但是他還是樂得打拚事業，同時不怕煩，只要企業會員有需要，他一定親自出馬跟地方政府折衝，「以前人家幫助我，現在換我幫助人家」。

把冷門做到專精 他的勝利心法

從繁華的深圳轉進荊門，簡俊男投入的是光源事業，專做車燈與投影機零組件。2014年起，他還在武漢投資了工業設計，緊緊抓著微笑曲線的兩端：研發與設計。他說，武漢距離荊門，不過，一個半小時，他平常待在武漢的時間多，1個月會有2、3次到荊門。荊門的廠，有他信賴的台籍與本地幹部幫忙打理，「人雖不常去，但是我天天都批得到電子公文，」簡俊男也正如不少台灣殷實的中小企業家，沒有距離的問題，不管人在世界各地哪裡跑，隨時都可

進入狀況辦公、批公文。

荊門的好，好在哪裡呢？簡俊男說，這裡的台資企業少，所以當地政府非常重視台商，要辦事時，可走「綠色通道」，節省不少時間。另外，從他2009年決定來荊門投資到現在，地方政府所允諾的土地優惠政策，與每一份合同，都能準確兌現，加上荊門的人工便宜，比起沿海大概少個2、3成，民風也相對純樸，這對有心打拚的人來說，條件算不錯。

不過，他也說，每個地方有優點，但也有缺點。對於專做外銷的人來講，這裡距離港口稍遠，會增加採購與外銷物流費用，所幸，整體費用加總起來，荊門的經營成本還是比沿海低，符合當時他從深圳轉進到內陸的期許。

簡俊男在武漢的公司，專做工業設計，他說，這是一家為了順利推動產業升級而成立的目的。武漢是大陸排名前3名的大學城，這裡在學中的大學生高達120萬人，還有不少如湖北工業大學、華中科技大學等理工大學，簡俊男表示，學生多，代表這裡本身就是個人才庫，「產業要升級，得靠人才，靠聰明腦。」

簡俊男謙稱，他的公司是一家中小企業，他的訣竅，就是專挑冷門的路走，但是一定要做到很專精。他解釋，中小企業要能在商場中勝出，就應該要做一些差異化的東西，做的東西太大眾化，很容易陷入削價競爭，所以基本上來說，太「大眾款」的東西，他不做，但是為了做到差異化、專精，他非常原意投入大筆研發費用，開發新產品。

他說，中小企業不論是金流或是人才等資源，都比不上家大業大的大集團，中小企業的生存之道，唯有集中資源，把子彈對準某個點，才能擊破困難，「關鍵就是專精」。這些年來，簡俊男往往要花1、2年的時間，甚至更久來開發一個專案，過程中，他會先挑一兩樣來測試市場，如果市場沒反應，就得趕快收起來，如此看來，除了專精外，要在大陸商場討生活，還得「靈活」。

把事做好做滿 簡俊男的人生哲學

簡俊男說，這10多年來的台商經驗，讓他有個

體悟，那就是儘管環境再差，但是周邊還是不乏朋友能把事業經營得有聲有色，「這些人到現在還能賺大錢，深究其原因，多是有個共通點，那就是，他們都願意當開路先鋒，在冷門、人家不願意做的領域，做到專精、做到最好。」

他表示，不論是製造業、服務業，他所看到過最頂尖者，都有這項特質。也因此，他個人始終督促著自己，要把事情做好、坐滿，成功機率就會比較高。從創業的第一天到現在，簡俊男始終保持勤奮的好習慣，「人家睡覺，我就少睡多做，」問他現在能夠多睡一點了嗎？他坦言，現在每天平均睡眠時間還是只有5個多小時，但他卻也樂此不疲地說，「中小企業就是得這樣拚。」

他分析，同樣都是中小企業，但是台資廠就是比起本地廠商，強就是強在管理有優勢，「普遍的台資中小企業，都很嚴格，因為大家都靠嚴格盯出品質來，」但是他也坦言，嚴格的管理，就得禁得起，較高的員工淘汰率。他說，個人始終信奉，兵在精，不在多，特別是這幾年，大陸實施嚴格的勞動合同法，若是人一多，也造成負擔，效率不見得好。

他提到，俗語說，一顆老鼠屎，往往會壞一鍋粥，不好的員工，最好趕緊辭退，不要養鼠為患，在公司內部形成問題。簡俊男這樣說，千萬別以為他是一個酷吏型的老闆，每年簡俊男的公司，都大方拿出20%的利潤，與員工同享，留住好人才。

簡俊男坦言，提到分享，台資企業必須多跟本地企業學習，因為他看過很多內資企業，不只拿20%，像是大陸的華為，獲利幾乎都是與員工同享，「這點值得我門學習，平常汰弱留強，但是也要拿出好誘因，吸引人才為企業服務。」

小而美台協 早早建立革命感情

簡俊男在今年6月4日接掌荊門台協，他說，台協從成立至今，一晃10年了，「我們有個口號，叫做『服務台商，溝通政府』，10年一路走來，始終如一。」

他解釋，台協的存在，是為了服務台商，而台商

在本地經商，常會碰到各種形形色色的經營或生活障礙，舉凡，社保費該繳多少，什麼時間繳，換駕照、台胞證怎麼辦、怎麼換，台協都必須在第一時間跳出來，協助台商處理問題。此外，這幾年，有不少沿海台商打算轉進荊門，面對各種讓人眼花撩亂的投資優惠，台協還會親自出馬幫忙喬、幫忙談。

有趣的是，熱心如簡俊男，這4年來，還幫忙推動兩岸大學交流，像是這幾年，他就協助文化大學與華中科大推動交流，鼓勵交換學生等。問他，平時打拚自己的事業已經夠忙了，怎麼還撥得出時間，不嫌煩地服務台商兼推動兩岸交流，他笑說，他30歲不到，就到大陸打拚，他受到很多恩惠，都是來自大陸與台灣兩端，「台灣把我教育長大，大陸則給了我一個投資環境，兩邊都很重要，我願意再多做一點。」

提到荊門台協的50多家會員，他也如數家珍地，說起這位台商人實在，那位台商很熱心。他笑說，荊門台協專走小而美路線，原本大家在台灣或是在大陸做生意時，都不認識，但卻有緣相聚荊門，這是很難得的緣分。荊門台協會員，有不少是製造業，有人做食品，有人做礦產，有人專門幫國際品

牌Armani代工生產，也有人跟隨當地特色，專做農業、水產養殖等。

簡俊男笑說，大家原本都不認識，多數人則是從沿海轉進到內陸，所碰到的問題常常很相似，不知不覺中也建立起革命情感來。「我當會長，表面是個代表、代理，但是實際上，很多事情大家都是齊心一起做，這份感情，真的很難得。」他也提到，很多人其實在大陸打拚很多年，儘管整體投資環境變得更困難，但是有些人也是可以繼續在沿海安居，不用這麼辛苦轉進內陸，「會來的，通常就是對經營企業很有企圖心，加上本身財務狀況不錯，願意繼續實實在在來打拚。」

至於，簡俊男怎麼期許新政府上任後的兩岸關係？他說，兩岸各自經歷了改革開放與開放探親這麼多年，彼此的了解已經有一定的深度，相信兩岸關係已脫離了隨時可能戰爭的危險。不過，兩岸的發展需要持續的和平與善意，他期盼，兩岸政府都應當珍惜和平時光，不要挑釁或是挑起敏感話題，他也很感謝海基會長年的協助台商，成為台商最堅強的後盾。🌐



簡俊男會長（後排左五）熱心會務，今年也特地返台參與海基會舉辦的大陸台商端午節座談聯誼活動。