



本期亮點人物介紹2位，分別是不到30歲就赤手空拳遠赴泰國打拚，扎實訓練造就開模絕活效率，稱霸泰國的經寶精密公司董事長鍾國松先生；及工科出身，為協助菜籃族的媽媽投資股市，竟一躍成了大展證券的第一大股東，並秉持經營首重對投資人負責理念的大展證券創辦人及前董事長朱茂隆先生。



經寶精密董事長 鍾國松

自律盡責親做表率

創業初衷 讓員工有能力帶全家人吃日本料理

年紀輕輕就前往泰國打拚，經寶精密鍾國松以扎實訓練造就驚人效率，快速地開模作業，讓他成為客戶的不二選擇；縝密的經營戰略，更為公司永續發展立下良好根基。

文●周岐原

不到30歲就赤手空拳遠赴泰國工作，鍾國松如今是上市公司經寶精密（JPP-KY）董事長。他總是身穿沒有花色的白襯衫，至今出差仍搭經濟艙、出門以豐田Camry轎車代步，沒有一絲派頭，但公司營業用的機械、設備，卻一律選擇最高級的進口貨。旗下員工近1千人的他，創業初衷令人意想不到：「當年我告訴自己，一定要把生意做起來，因為有朝一日，我要讓員工都能帶家人去吃日本料理，盡量吃到飽！」

經過28年，目標實現了沒有？「經寶精密是整個工業區內，多數員工開車來上班的



前任董事長王文山(左)將經寶精密的經營重責交付給鍾國松董事長，帶領公司繼續往前奮進。

企業之一，歡迎來參觀，停車場幾乎天天是滿的！」鍾國松自信地大聲說。

鍾國松是中壢煤炭商人之子，家裡開雜貨店，出

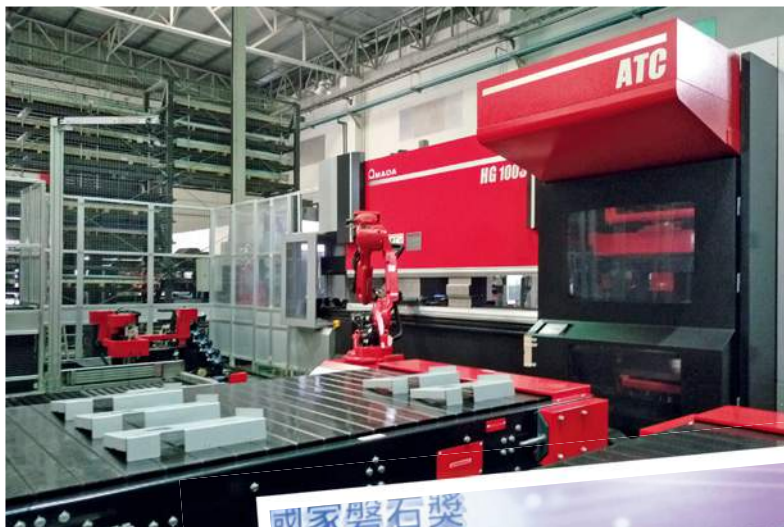
身稱不上顯赫，他是如何一步一腳印，成為上市公司老闆，而且一手推動業績連年上揚？效率，可能是主要原因。

扎實訓練造就效率 開模速度異鄉無敵手

「我一個外地人、外國人，離鄉背井到泰國，人家為什麼要把訂單給我？」鍾國松微笑說：「因為我夠快！」鍾國松強調，自己非常感念當年在逢甲大學的時光，正是因為他在校時，受過扎實的工業工程訓練，對製程有一定概念，所以從創業之初，他就卯足全力，務必在最快時間內交貨。

當年鍾國松的小工廠，生產速度究竟有多快？「我有把握，本公司開模應該是全泰國第一快！」鍾國松說到這裡，興致盎然地解釋：「當年全泰國各業者，開一副模具平均要花7到10天，但交給我做，最快只要4小時！」鍾國松笑說：「你要是客戶，你找誰開模？當然是我接到最多訂單。」

讓鍾國松最難忘的一次經驗，卻是來自臺灣。多年前，為蘋果代工電源供應器的臺灣客戶，經過反覆討論，沒想到就在量產前夕，突然再次修改了規格，「我根本不生氣，客戶想要改就改，我有



上／經寶精密工廠內部作業機台。

右／經寶精密獲得國家磐石獎肯定，由總統蔡英文親自授獎予鍾國松董事長。



把握，我們的製程速度絕對跟得上！」

鍾國松回憶，客戶的工程師為確保量產效率，當天決定飛到泰國視察進度，鍾國松在電話中告訴對方：「你抵達時，模具就會準備好。」當對方滿腹狐疑的踏進公司，果然看到所有製程已經就緒，「臺灣飛泰國才3小時，在不到半天內做出成績，這就是我的競爭力！」鍾國松充滿自信地說。

5年轉型一次

2024年要讓員工在家上班

白手起家的鍾國松，在經營管理上，不只是個分秒必爭的總工程師，他的大小決策，其實更經過縝密的戰略分析。「決策是對未來的判斷，你要假設5年後的局勢，不是想明、後天的瑣事！」鍾國松坦言，大約在金融海嘯之後，他就有了將公司回臺掛牌的想法，他擬定了「5年計劃」，準備調整制度、以配合資本市場的公司治理精神，5年之後，果然如願以償。

「10年太長，3年太短，5年剛剛好，每一個5年，我都希望經寶精密有長足的進展。」鍾國松指出。

從掛牌開始，鍾國松也沒閒著，他仍繼續推動公司執行新的5年計劃，期望到2019年時，要提供同仁更佳薪資、福利，並把經寶精密打造為「工業4.0」的生產制度，除了流程全面數位化，還要提高生產自動化比率，「目標是在發薪日，所有員工用通訊軟體時，一按就知道上月的績效與薪資！」鍾國松說，他希望藉著數位化、自動化轉型，吸引更多精英人才投效經寶精密，除了給予高薪，更要讓這家被視為傳統製造業的公司，賦予新的色彩，甚至在2024年時，可以仿效矽谷、達到部分員工可在家上班的開放制度。「到那時候，我們也可穩健的把公司交給接班人經營，我們退居第二線！」

自律和語言能力 是闖天下的利器

鍾國松能在異鄉打出名號，頭號功臣自然是共同創業、目前在公司負責財務與會計的太太。鍾國松笑說，另一



經寶精密提高自動化生產比率，致力打造工業4.0生產制度。

半在大學其實主修大氣物理，「跟財務一點關係都沒有，就跟許多創業夫妻檔一樣，決定創業之後，她就幫我處理業務以外的事」。

鍾國松不只對公務全力以赴，私底下的他同樣自律。訪問時，他秀出手上紀錄步數、心跳的電子錶，得意地說：「工作很忙，走路就是我最好的運動，昨天坐飛機回臺，我還是走了1萬7千多步！」鍾國松眨了眨眼睛說：「健康不是我一個人的事，也必須對投資經寶的股東負責！」

這種自我要求的態度，延伸到工作上，讓鍾國松為同仁劃下一條紅線：「我是很重視家庭的人，我絕不會讓同仁拿工作當藉口、逃避對家庭的責任，所以在經寶上班的業務員可以陪客戶吃飯，但嚴禁陪客

戶喝酒、上酒店！」他強調。

作為泰國最具代表性的臺商之一，在政府提倡「新南向政策」之際，鍾國松也毫不保留的提供許多建言，特別指明是要給時下的年輕人參考。鍾國松自己趁著生活起居、大量向泰國人學習，所以只用了兩年不到，就學會一口流利的泰語，他認為：「語言，是你最重要的工具！如果有意前往東南亞各國發展，流利的英文將是關鍵的第一步，不學英文，你就不可能有出國工作的機會。」鍾國松又強調，到了任何一個國家，一定要立刻著手學習當地語言，「學會了，才像個在地人，他們怎麼想事情、怎麼談事情？才有了了解的可能。」一個離鄉背井的年輕人，如何闖出一片天，鍾國松給了外界最好的學習典範。





大展證券創辦人 朱茂隆

經營首重對投資人負責

平時存穀積糧 以備空頭所需

學的是工科，卻在股市中打拚了3、40年，連一手造就的大展證券也已堂堂邁過30周年大關，朱茂隆對投資還是充滿興趣，從生活中細細觀察，尋找下一個好標的。

文●鄭芬

66

歷經股市的大風大浪，號稱「天不怕、地不怕」的朱茂隆卻對某件事相當戒慎恐懼。他說，「原則上我不希望投資大展證券的投資人賠錢，我很愛面子，錢事小，但面子事大，不能坑殺投資人。」一語道破在日漸艱辛的證券業市場裡，大展證券不但可以屹立不搖，而且還可以零負債經營的原因。

精準眼光賺進第一桶金

畢業於新埔工專（現改制為聖約翰大學）機械科的朱茂隆原本和投資市場是兩條平行線，會走入股市，他說，全都要感謝自己的母

親，身為菜籃族的媽媽投資常是賠多賺少，為了讓媽媽不要再賠錢，朱茂隆只得投入股市裡做研究，沒想到，愈研究愈感興趣，也從此打開了朱茂隆通往股市的那扇門。

說起朱茂隆在股市一戰成名之役，他笑說，股市投資原本就是有賺有賠，很難說是靠哪一場戰役一戰成名，不過，他印



朱茂隆董事和李玉萍董事長都喜愛旅遊，常利用休假到世界各地遍覽名勝。

象比較深刻的是在民國60年代，買進三商銀的那次投資經歷。



當時三商銀從40元左右起漲，一路漲到120元，出現漲多拉回，雖然回檔幅度不小，股價一路下殺到80元，但因為從底部算，仍有倍數漲幅，因此當時敢進場大力承接的人不多，只有他獨排眾議力薦，而且言行一致地一路從80元加碼，沒想到後來三商銀竟一路直奔400元，靠著眼光精準，朱茂隆成功地由股市捧回第一桶金，也加強了他在股市經營的信心。

剛好趕上股市好時機的朱茂隆，相準臺股起飛，於1988年8月和幾個朋友合資，設立了有全臺最悠久獨立券商之稱的大展證券，當時臺灣經濟才剛起飛，伴隨著經濟成長，臺股經歷了有史以來第一個牛市，股市一路從1986年1,000點，狂飆到1990年2月的12,000

點，創造了瘋狂的股市致富神話。

回首這段往事，朱茂隆說，剛開始前二年，市場確實很不錯，趕在前面拿到執照的券商每個人口袋都飽飽的，但隨著開放券商申請，競爭激烈，獲利直線下滑，原本參股的股東開始見風轉舵，想見好就收，提出退股的提議，「只要有人退股，我就收。」積少成多後，朱

茂隆竟一躍成了大展證券的第一大股東。

尋找有能力的接班人

以敢給、敢用人聞名的朱茂隆，帶著大展證券在股市中衝鋒陷陣，從最初資本額2億元的小公司，成為資本額破20億元的中大型券商，走過20年歲月，深感「執行者是最難的一份工作」，為了讓大展證券永續經營下去，早在2008年，大展證券歡度20周年慶時，朱茂隆就開始擘畫接班大業，而且為堅定交班的信心，他還特別在20周年慶大會上放話，希望可以在2年內完成交棒，以兌現帶著老婆李玉萍環遊世界的支票。

對於交棒，朱茂隆坦言，沒那麼簡單。很多人



朱茂隆在證券業奮鬥了30多年，可說歷經了臺灣股市的發展軌跡。

以「家族企業」看待大展證券，認為接班很簡單，交給小孩就好，「但我不這麼想，因為給小孩，如果小孩擔不起來，反而不快樂。」與其如此，不如交給真正可以經營起來的經理人。

至於他心目中的好人選該達到什麼標準呢？朱茂隆直言，除了要有投資的SENSE，能夠認真經營，更重要的是，要做到「不但不能賠錢，還要領先」的要求。

朱茂隆強調，做證券業，不要以為有70分就及格了，那還不夠，必須得要做到90分，很多人以為在多頭市場賺到錢，就感到很滿意，要知道你賺的是機會財，不是知識財，時機過了，到了空頭市場能夠活下去，才是佼佼者，所以在多頭時要存穀積糧，多賺點，以備空頭時用。

從生活中尋找投資標的

正因為接班人條件嚴苛難尋，接班大業一直延至2013年才完成，將董事長的職位交給夫人李玉萍。談



大展證券大膽請用新人，培訓內部人才，為公司創造好獲利。

到夫人，原本說話三句不離本行的朱茂隆，則表現出了浪漫的一面，說起平日休閒，除了旅遊，就是看電影，笑說：「其實以前太座大人並不愛看電影」，但久了也看出興趣，兩人雖忙，卻常在周末約好趕場看電影，而且許多電影才剛上映，他們夫妻倆就已經一睹為快，看個幾年下來，兩人對電影的研究，甚至已到了影評家水準，而兩人的鶼鶼情深也在一幕幕上映的新片中，一再昇華，就連朱茂隆自己都打趣道：「兩個人好到就像連體嬰」。

退下董事長大位的朱茂隆開始有更多的時間可以去思考，現在最想做的是創投管理顧問公司；至於如

何找到心目中理想的投資標的，也信奉股神巴菲特從生活中找投資靈感投資哲學的朱茂隆說，他都是從報章雜誌的訊息和生活小細節裡去找明日之星，比如他就對新近在臉書很活躍的新創旅遊體驗公司KK DAY很感興趣。

朱茂隆說，政府開放私募基金得以投資新創公司，卻未對券商同步開放，殊不知，創投、私募基金募的是別人的錢，可以說倒就倒，但券商家大業大，可以說是「跑得了和尚、跑不了廟」，對投資人和新創公司相對有保障，若政府可以開此大門，對券商業務應有直接的挹注，而且使證券業有更寬廣的發展空間。