



我的精湛人生—精湛光學董事長吳俊男專訪
整理:詹前恩

〈財經熱點〉—主持人林宏文學長



精湛光學董事長吳俊男20多年來的事業奮鬥史相當精彩，回顧當年振動盤生意完全靠本身打拚，一天工作16小時，業績巔峰時期，一年做三、四千萬元，獲利有1,700萬至1,800萬元之多，有點小成就，就認為自己很厲害，變成目中無人，看不起員工、不重視員工福利，結果那是個致命傷，直到一個強勁的競爭同業介入市場，讓精湛營運從雲端摔落到谷底，每個月出貨量自100台大減到只剩下五台。當時，他自認沒有做錯任何事。

後來，聽到一家協力廠老闆轉述競爭同業三兄弟的話，說：「三個人各打一拳，就可以把他打死。」這才讓吳俊男頓悟、改變對待員工的想法，要把所有員工都變成自己的兄弟。從那時候起，他個性轉為內斂、低調，開始加強員工福利；也因為此一轉變，才能延伸事業到包裝機、篩選機、成型機領域。諷刺的是，這些新領域他都只懂皮毛，卻一路平步青雲，甚至做到世界第一，但振動盤是他最有興趣、最引以為傲的強項，但是做到被打趴、幾乎結束營業。

從流氓到艱辛創業

主持人：今天一位創業非常成功的董事長，他是精湛光學的董事長吳俊男董事長，精湛光學是從傳統製造業轉型到高科技的精密產業，他們生產的螺絲光學篩選機在全世界佔領導地位。吳董事長寫這本書不只在整理成長過程，更重要的是把的經營理念與學習經驗寫成一本書，真的很精彩！先來跟我們分享一下為什麼寫這本書？

吳俊男：我從這本書的開頭講，我是大概滿月被我父母親送到阿嬤那裡，整個成長過程比較獨立，一直到十九歲時剛好有一個機會，就去彰化學振動盤的技術。當了兩年兵回來，就在嘉義跟我大哥一起創業。

一開始什麼也不懂，也不知道怎麼去拜訪，就跑去萬客隆買了十幾本相關書籍回來看一下到底客戶要怎麼去拜訪？因此從大概二十三歲開始跟閱讀結緣，尤其是早期像王永慶、許文龍、郭台銘這些大人物的一些書，自己讀了也有很多的感動。我自己訂了一個目標是做到五億，本來這個書名叫零到五億，想說到五億時可以跟大家總結一下從零到五億的心路歷程，一開始想要寫這本書的起源是來自於這裡。

我出生在雲林北港，當兵時，有些學長其實還蠻怕雲林人的，因為很多都是刺龍刺鳳，一個比一個還兇。我們北港很小，也沒有什麼工業，但年輕人就是從小耳濡目染，我們住的地方，附近都是賭場、偏門的行業，我就是在那個環境長大，上了國中以後，當時學校的環境幾乎是天天打架，有的更離譜連刀子都帶到學校。

我個人算是很幸運，我們同梯大概四十個人，當兵前大概二十個都有前科。我是真的算是特別幸運，像我們很多同學，後來持續待在北港且有聯絡的，大多是做個水泥工等等，鄉下真的是比較沒什麼機會。

我十九歲的時候無所事事，每日渾渾噩噩，有一次剛好是有一個朋友要當兵，我們從北港出發到西螺喝了一攤，當天又直接殺到三重，結果到三重喝到晚上兩、三點要回家的時候，在蘆洲時開車闖紅燈，發生一個很重大的車禍，後來處理了三个月，很感謝我住在三重的三姑姑、三姑丈從旁協助。這個車禍讓花了很多錢，也讓我深深反省，才跑到彰化去學一技之長，也就是後來靠它創業的振動盤技術。我的個性比較好強，就把逞強的精神拿來學習，每天花13～16個小時的時間工作，大約十個月左右在當兵前就把技術學會了。

主持人：一場車禍讓你改變一生，讓你重新開始，當一個小徒弟去學技術，那接下來好像你很快就創業了？

吳俊男：當兵回來以後，本來希望回去原來的老闆那邊工作，我老闆是很照顧我的，我當兵時發生一些問題也是他幫忙解決。我大哥跟我是同公司，但他當時想要創業，在家的鼓勵與支持下，我就跟著大哥在嘉義創業開店。不過頭兩年在嘉義的時間很辛苦，一開始沒有人會給你機會，甚至於連一個月一萬五的房租也付不起，最慘的時候，還讓我的老婆跟大嫂在公司外面賣檳榔，兩年後想說乾脆把它結束掉，但我岳父認為如此就放棄很可惜，加上我和大哥的岳母都要出資幫忙，因此一個月後我們就在台南的永大路又重新掛起招牌。由於前兩年艱苦的經驗，到台南我就用不一樣的方式行銷，就是直接就是用來報傳單的方式，所以到台南第一個禮拜，我們就在永康夾了一萬八千份的傳單，效果出乎意外，第一天就接了大概有十萬的生意，然後陸陸續續在一個月內接了大概六十萬。

後來生意非常興隆，應接不暇。在這邊要分享的是創業選對地方真的很重要，一樣這兩個人，在不一樣的地方結果是完全不一樣，後來工作多到做不完，兩個兄弟就為了招工爭執了三個月，我主張擴大經營，但是我大哥認為兩兄弟做就夠了。我們的公司叫川田企業社，後來我就直接整個讓给我大哥，我自己再出來成立精湛機械。

老闆自己很厲害不是件好事情

主持人：創業通常都是很辛苦，吳董事長特別提到一件很重要的事情，就是老闆自己很厲害，其實是悲哀的，這個事情吳董很願意跟大家分享，對不對？

吳俊男：對，我個人整個職場生涯就只有當兵前的十個月，加上在台南創業以後生意很好，就有點目中無人。我一天都做十六個小時，大概做了六、七年，一年可以做三、四千萬的營業額，效率非常不錯，還不到三十歲的年紀就很成功，但也開始發生很多不好的事，譬如只要員工配合度不好，動不動就開除人家；有次最離譜，由於有段時間景氣變好，我要求員工要加班，但是員工認為已經好幾個月沒有加班，加班不習慣不太願意配合，我一氣之下就把十個員工都開除。這就是少年得志，自認為最厲害，結果二十九歲時幾乎快要收掉。

人被打敗的時候，頭腦是最清楚的！我們本來一個月可以賣一百台的振動盤，後來有一家同業南下高雄成為競爭對手，他們有三個兄弟，這樣服務的時間就比我們長，但我一直在做一樣的事情，振動盤已經做了七、八年，什麼都沒有改變，結果跑了一個相對強勢的競爭對手出來，一年的時間之內硬是把我從100台打到剩下一個月賣不到5台，那時候是很痛苦的，一直反省怎麼會變成這樣。

我現在看到一些公司的員工沒有得到尊重，福利各方面也沒有很好，會好像看到自己以前的影子，其實老闆技術越好，員工越難留的住，因為你一直用你的角度、高度去看這些員工，所以我認為任何一個技術出身的老闆，特別要去正視這些問題，自己可以回頭去思考看看，是不是你越懂得地方，你越留不住人？我特別提到這個是因為我現在做的行業我幾乎都不懂，但是反而可以做得很好。

人一輩子總要有一次世界第一

主持人：剛剛提到吳董事長創業七、八年之後失敗了，失敗了之後你改變你的想法、作法，一個三個兄弟的一間公司把你打的很慘，之後你怎麼辦？

吳俊男：應該不是說失敗，應該是說做得太成功！我二十五歲跟大哥拆開來做大概到二十九歲，我已經賺很多錢了，當時一年營業額三千萬，可以淨賺一千五百萬，就是因為太成功，而自認為所有的事情你都是對的，別人都是錯的。

我就開始反省，剛好有一位客戶朋友推薦我參加卡內基訓練課程，讓他從中學到包容、感恩、領導、授權，開始把員工當兄弟看，把公司福利弄好，逐步將精湛機械打造成一家具有強大歸屬感與向心力的幸福企業。

那陣子我剛好我在書上看到一句話：「人一輩子總要有一次世界第一！」我自己也是每天在想這個問題，這個世上這麼多行業，有沒有可能我們能在某個領域做到世界第一。所以有一次我去彰化拜訪客戶看到到日本雷射篩選機，也因為客戶的一句話，激發我的鬥志，我問客戶為什麼不買台灣制的篩選機，客戶竟哈哈大笑，「你在開什麼玩笑？台灣廠商哪有辦法做出這種機器。」我回台南後立即將想法化為行動，迅速在1個月內籌組研發團隊，投入開發螺絲影像篩選機，一年後，第一部屬於台灣人的光學影像篩選機，成功問市。

我的觀念是一定要做就要把它做到世界最好，所以一開始我給團隊人員的想法，就是不需要去考慮它的成本，你只要先把整個東西做到最好，這樣的一個概念，然後自己也一直在旁邊敲敲打打。很多時候，老闆只要把方向定得很明確，加上專業的團隊，大部分的產品都能超出期望。所以我們從篩選機、包裝機、到現在的成型機，都一直是這個方向努力，就是要它打造成全世界一個知名的品牌。

主持人：您特別提到創新這件事，精湛光學也是因為創新所以才有這樣的突破，你們又得到磐石獎，請您分享一下得磐石獎的經驗？

吳俊男：我們一開始也是什麼都沒有，我們先參考全世界同業的作法，全世界有幾個比較重要的展覽，像德國、美國、日本這些展覽，我們都會至少固定派三個，可能機械設計、軟體、電控這些人出去看看。我們也會鎖定全世界的同業，甚至於相關行業，只要他們當天有申請專利或是上傳什麼相關的專利，我們第一時間都會掌握這些技術。

我們公司在過去這幾年陸陸續續得到台灣兩次的創新研究獎，那我個人去年（2015年）是創業楷模，今年是磐石。台灣本身內需市場不大，我們後來選擇走外銷的原因，是因為在這個過程中我們也因為跟美國、德國合作，我們取得了很多他們可能授權，或者是協助我們取得的技術，所以當產品可以外銷時，有時候跟先進國家做一個策略聯盟也可以縮短我們摸索的時間。

把對父母的回饋，擴散到鄉親社會

吳俊男：最後我再簡單分享一下公益的部分。我天生的個性看到比較弱勢者都會想要去幫忙，我是雲林人，我現在有在雲林縣成立一個教育基金會，當初成立基金會的目的就是說像我們鄉下，一些偏鄉的小學資源比較不足，像我們現在有資助雲林縣五、六十所小學，政府沒辦法申請的，然後家長會沒辦法申請的我就讓他們來我們基金會申請，包含我個人在我的老家有蓋一間會館，做圖書館、電腦室用。

這其實是有一個心路歷程，十年前我的老家已經很舊，將近五十年的房子，當時想說有點成就，就想回去蓋一間房子給父母親住，結果還差一個月就要搬進去，我父親竟然在六十三歲就過世了。

後來我一直在思考這個問題：我能不能把本來要給父母親的這一些事情擴大給北港的鄉親使用，所以我就在北港蓋了會館、圖書館。這個裡面有特別讓我感動的地方，我回去時，母親她常常都會含著淚跟我講，常常有一些不認識的北港鄉親就是跑來這邊跟她感謝。在這裡我要強調的是說，有時候把對父母親的愛擴散到整個社會，對父母親而言是更大的回饋。

延伸閱讀： [〈吳俊男 精湛科技董事長〉](#)

節目分享：http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2_1&ID=13848

