

台灣門窗鐵件代名詞——高全存企業

簡天保 打造一流企業 開創三贏局面

一流的設備、一流的人才、一流的品質，高全存企業以品質、服務、安全、效率為原則，致力提供門窗關鍵金屬零組件，創造公司、客戶、員工的三贏境界。文、攝影／洪詩茵 部分圖片提供／高全存企業



深感台灣鋁門窗工業要團結才有未來，簡天保於今年創立高雄市鋁門窗經營協會，並且擔任會長一職，在工廠中闢一個空間作為協會辦公室，致力促進南部鋁門窗工業一致對外、協力成長。

不怕放下 市場眼光精準

一九八六年畢業於中山工商汽修科的簡天保，同年即於濱川實業上班，學習沖壓、模具相關技術，半年當上組長，二年全權負責濱川所有製造流程。一九八九年，簡天保偕同哥哥簡天來創立全存企業有限公司，但在一九九七年，簡天保卻選擇退出，他表示：「經營理念與市場目標不同是主要原因，原本全存的業務有高爾夫球頭及門窗鐵件代工，但後來哥哥決定放棄門窗代工，專注於人力開發性的高爾夫球頭，但我原本就是主攻電腦製圖與自動控制，對大量生產作業較感興趣，而且我認為門窗是生活必需品，未來有一定的市場。」因為無法獲得共識，簡天保選擇淨身退出。

領先市場 自動化生產

一九九七年退出全存，簡天保當時有四個小孩，老大才唸國小一年級，但身邊卻一毛錢都沒有，只能透過保單貸款買一間小坪數的房子讓家人有地方落腳，又跟娘家拿土地向銀行質借了三百萬元創立高全存。前十年，高全存都是以門窗五金、包裝五金為主要業務，他說：「一九九七年接下的第一張訂單我就採取全電腦化，程式全部由自己撰寫，隔年成立網站，並且申請LOGO，所有產品皆包裝化，包裝上印有高全存LOGO，前二年做到五成市佔率，第五年就做到七、八成的市佔率了！」問他高全存的優勢為何？如何能在短短時間成長這般迅速？簡天保表示：「當時門窗五金經過中間商層層剝削，



高全存堅持配備全世界最新最好的設備。

高全存企業有限公司，一九九七年

成立，從二〇〇七年的十四位員工，去年成長到八十五位員工，今年更預計衝到一百位員工，邁過草創期的難關、扎根期的艱辛，如今，正進入高速拓展期，迎向更龐大的世界市場。



高全存獲得 VPS5 數位板金工廠認證書及 ISO9001:2015 認證。



高全存產品 CP 值極高。

價格非常昂貴，我們不僅打破市場藩籬，直接對客戶，而且自動化生產更讓我們得以推出高品質低價位的客製化產品，透過嚴謹的材料分析與製作流程規範，用最好的品質做出最便宜的產品，自然贏得客戶認同。」除此之外，高全存更領先全台同業執行庫存管理，創下全台最快交貨速度，除了花東離島地區之外，今天下午三點前叫貨，明天早上九點前就到貨，他說：「目前高全存的沖壓模具數量已超過上億新台幣，產品三千多項，專利更多達六、七十項，已達到可控制市場的規模。」

產學合作 拓展新業務

由於在門窗五金、包裝五金的市佔率已達七成，為了企業的長久發展，簡天保於二〇〇七年開發帷幕牆系列產品，因為帷幕牆的客戶與門窗客戶的重疊率有五成，雖然帷幕牆的技術難度高，但其市場規模是門窗的五、六倍，而且發展帷幕牆還可開發外銷市場。經過八年經營，目前高全存在帷幕牆市場已有三%市佔率，為全台市佔率最高、規模最大、設備最好的帷幕牆加工廠。

邁入高速成長期，為了應付急遽增

加的業務與人力，已於近期在新和發工業區購入一三七〇坪的新廠房，待新廠落成，即會將分散各地的承租廠房全都遷移回新廠房，集中統一管理。而為了應付未來帷幕牆一條龍作業的龐大人力需求，去年，高全存開始與高雄應用大學產學合作，每年都會有一年級的學生加入，「由於學生週六日要上課，我讓他們每週上班四天，每週進行教學與考試，第一年月薪二萬二，每年加薪二千，四年畢業後加入高全存，月薪正好是三萬，如果考試不及格就不能畢業，這樣的培訓方式，杜絕了專業人力短缺的問題。」

深諳科技決定未來的簡天保，為了從 2D 走向 3D，特聘請日本技師駐廠，今年已邁入第三年，是高全存 3D 技術開花結果的一年，「繪圖是這行業最重要的環節，但 2D 繪圖之後，最困難的是將其展開，光是展開這個作業就必須花費五到十年的培訓時間。但轉為 3D 繪圖之後，培訓時間即從十年降為二年，足見發展 3D 繪圖的必要性。」

為了落實專業帶領專業，簡天保三位女兒都是高職雄工機械製圖科畢業，四技轉為夜間部白天協助父親開發帷幕

牆產品線。此外，高全存每個月固定支出二十萬元的講師費，進行員工教育訓練，員工白天工作、晚上上課，晚上上課並視為加班，重視員工的態度，讓員工銘感於心。

邁向國際 創造三贏

今年，高全存的帷幕牆產品開始進軍國際市場，簡天保坦言：「台灣的高難度造型帷幕牆是全世界最便宜的，甚至比大陸還便宜，技術更是與日本同步，但國際競爭力卻不高，最主要的原因在於國內產品製程尚未建立標準規範及認證，高全存目前積極導入「T」金屬測試實驗室認證及美國焊接協會相關焊接程序書，這也是我們現在正努力的目標。」

「執行是員工的事，方向是老闆的事。」創業以來，簡天保一直致力於創造公司、客戶、員工三贏的局面，製作出高 Q 值的產品提供客戶，開發新市場、購入新設備，致力培訓教育員工，並大方給予分紅、年終，進而創造台灣第一的高市佔率、零業務的行銷模式，並擁有員工的高忠誠度，這就是他致力追求的理念與三贏境界。