

生涯規劃與名人書香

系列講座

破浪而出

時間：105年3月24日 18:30~20:30

地點：光復校區國際會議廳第一演講室

講者：巨星造船股份有限公司 陶君亮董事長

本學期最後一場生涯規劃與名人書香講座，主題為「破浪而出」，生涯發展組邀請巨星造船股份有限公司陶君亮董事長蒞校演講，從送報打工的少年，橫渡遠洋的青年，到成家創業的壯年，期間有成功、有失敗，有成功之後挫敗的淚水，有淚水之後再重獲成功的謙卑，本場演講內容將是職場新鮮人重要的勵志寶典。

開場由林志勝副學務長引言致詞，「請外賓來學校演講，對到場的同學收穫都是無價的，今天的主講人陶先生，我刻意的講陶先生，先生其實是比董事長更大的尊稱，在日文裡先生是老師的意思。回溯陶先生經歷，小時候騎腳踏車送報才能活下來，是什麼樣的意志力及訓練，才能變成今天來這裡主講的陶先生？陶先生畢業於中國海專，試想在場的同學們二三十年後有沒有辦法自己有財力買一台遊艇，臺灣為遊艇王國，但臺灣人很少擁有自己的遊艇，不過在世界佔有率卻那麼高，尤其是巨星公司是客製化遊艇的第一名。這是一個脫離舒適圈的轉變，現在還在念書的同學們甘不甘願現在立刻休學去做其他的事，通常大家都是按照常規順順利利的，但是經過很多不順利的人才會曉得如何脫離舒適圈，開創另一個新局。現在上網搜尋『破浪而出』可以找到這一本書，回家打開電視也會有陶先生的專訪，在場的學生只要報名就可以聽到這場演講，一旦出社會後可能要花錢才能聽的到，因此我們要以 20 秒的掌聲來歡迎我們的主講人陶君亮先生。」全場以熱烈掌聲歡迎陶君亮陶董事長。



「今天我們面對面和各位分享站在你們當中這位陶先生」陶董事長說道，十三歲沒有父親，必須要靠送報紙打工轉取學費等等，除此之外自己是外省子弟，當時父親來臺灣在中央氣象局工作，雖然算是比較高階的公務人員，但是父親去世後什麼都沒有，在臺灣沒有親友只有兄弟三人，以及帶著他們長大的母親，所以一生的成長是很辛苦的。今天有機會和大家探討在那樣的背景、那樣的環境，如何面對困難，這些困難對我們的成長是養分還是打擊。有些同學可能覺得自己家裡環境可能不是那麼好，要努力工作完成學業等等，要恭喜你這些都是養分，都是幫助你的而不是要打擊你的，外在環境變化太厲害，環境變遷的速度、發展

很難想像，然而我們可以抓住什麼？

陶董事長的工作就是製造及行銷遊艇，臺灣著名遊艇業分為三大區塊，分別是製造生產、行銷以及休閒方面的遊艇俱樂部，過去臺灣戒嚴時期較沒海上活動，解嚴後經過小三通、大三通，直到大約三年多前臺灣遊艇業才逐漸開放，開放後創造許多商機，陶董事長從事這一行從中國海專到現在大約五十年，人家常說「做一行，怨一行」但陶董事長說他一生很開心與船、與大海做連結，也說其實到這個年紀也可以退休了，但是他每天到公司都很開心，看到員工也很開心，因為他把他們都視為家人，當然工作中有壓力，包括環境變遷、臺幣美金浮動，特別是2008年一夕之間失去美國市場，從事遊艇業將近四十年，看著臺灣遊艇業的成長，怎麼會一夕之間失去佔了營收比將近七八成的美國市場，我們可以想想看，人如果失血20~30%就休克了，沒有及時急救人就死了，同樣的一個企業如果一夕失去佔營收七八成的市場，照理講今天就不會有陶董事長、陶先生站在大家面前。陶董事長告訴大家，不管同學們聽什麼演講、讀多少書，重要的事不要忘記環境的變遷是越來越快，要面對的事情越來越多，還記得以前遊艇大約七八萬美元，現在遊艇約四五百萬美元，金額放大七十倍甚至上百倍；以前的馬力，單車(single engine)約八十匹馬力，今年遊艇展造的船為雙車的一千一百五十匹馬力，相當於兩千三百匹馬力，大約比以前大了三十倍。船造得大增加馬力就比較快嗎？中間還牽扯到流體力學、空轉等等一定的難度。



接下來陶董事長播放了一則新聞採訪影片介紹他的創業過程，「不到20歲就開始當船員，32歲創業，35歲獲得第九屆全國十大創業楷模，創業第一年就回本，之後也越賺越多，但在1990年一場無情大火燒光廠房最好的模具及半成品，燒毀整個生產線，此時陶董事長才發現自己不是主導一切的人，之後靠著宗教信仰重新出發。遊艇對於許多人來說是難以親近的奢侈品，但對陶董事長來說卻是

生命中最有成就感的一部分，他覺得做遊艇很快樂，可以幫成功的企業家打造他們的夢，也很享受於這個工作，因此陶君亮是個造夢者，把人對於大海的渴望，用遊艇實現。」

很多人羨慕陶董事長的事業，因為他的客戶有兩種人，一種是有錢人，還有一種是非常有錢的有錢人，這兩種人不一定是世界上最快樂的人，和陶董事長舊識的巴拿馬駐臺大使卸任後曾想和他合作造船，因為遊艇在歐美世界是很吸引人的，如同每一個男人都夢想擁有超跑一樣。

年少時期送報，從學校畢業後開始當起船員，當時必須先考特考，錄取率大約一兩成，考上等於有維生的工作，月收入大約 800 美金，當時在當國中老師的妻子月薪只有 4000 臺幣，陶董事長喜歡大海喜歡船起因於五歲時父親帶這他到基隆海邊，看到船進港對此龐然大物感到興趣。當時船員如同空姐一般可以到全世界四處走，非常難得，每次跑船都一個月以上，老船員常常在船上打麻將抽煙，而陶董事長下了班就會回房間聽聽音樂看書，一個人的未來很難掌控，但自己習慣及行為其實已決定了一半。



回憶起當第一次開商船，經過麻六甲海峽，掌握五六十人的生命及船上財產，當年二十四歲的陶董事長還是會緊張，但經過老船長的指導拾獲信心，一路穿越海峽往歐洲開去。陶董事長告訴我們：「一旦機會在我們身上時，要掌握這個機會，否則當時如果膽怯，出了狀況可能就會被船長送回臺灣，當機會來了就要掌握，而且機會是隨時都有。度過那天晚上，覺得自己信心百倍可以承擔責任。」

船員可以在世界到處走也看得多，四十年前到韓國釜山看到的是一片貧困的景象，相較於臺灣船員口袋裡裝著美金，韓國的港口人員六個圍著一鍋什麼都沒有的泡菜湯，只能往白飯裡加，但四十年後，我們看到的韓國已經不一樣。陶董事長每到一個地方都會在碼頭走走看看，而不是和老船員在船裡打麻將，因此知識跟視野感受是不一樣的，對他之後的創業也有很大的幫助。跑船生活磨練了專業技術，培養了應變能力，豐富了陶董事長的視野，也寬廣了他的心。



二十七歲時，雖然很喜歡也很適應海上生活，但陶董事長覺得跑船不是他終究發展的地方，他深深相信人的彈性很大，不必永遠死守在某個地方，有能力的人，無論在何處用什麼方式，都可以闖出一片天。人必須要取捨，因此選擇造船這條路。先進入一家船公司當業務經理，全力投入工作，沒有假日很少休息，獲得客戶的肯定，但陶董事長並不鼓勵。決定創業之前，遇到了一個瑞士的大買家，當時對方詢問需要股東，含蓄的陶董事長先是拒絕，但事後懊悔不已，在送瑞士買家上飛機前，陶董事長又趕緊提出合夥的要求，於是一人五十萬美金開始投入

創業，董事長提醒我們必須要有膽識，別人肯定我們就該接受。沒有人知道明天會如何，但今天、現在都掌握在我們手上，什麼時候該做什麼事，就把自己的事做好，身為學生除了把書讀好，也要選擇有意義的課外活動充實自己。

談到創業過程，資金從哪裡來，首先人際關係要好，人與人的距離與互動是感覺得出來，不要做冷眼旁觀者，好好經營及擴展人脈。創業後要創立自有品牌，臺灣遊艇業每年總產量大約六七十億，對政府來說不是很看重，但業者們都很努力自愛，臺灣有三十幾家廠商，擁有自有品牌的大約三四成其餘為代工，差別在於自有品牌不論景氣不景氣，品牌就是價值，如果美國市場沒了可以賣歐洲賣大陸等，但是代工如果面臨代理商倒了就沒了，但自創品牌卻是很不容易。

若有人問人生有哪些事情值得回憶？陶董事長的回答是：十三歲失去父親的重大打擊，對他的人生是很難忘的事，還有身為一個中小企業老闆可以跟馬英九總統面對面溝通，說服他並打動他對臺灣遊艇業全面開放。

一般的銷售是錢賺到口袋後就不會掏出來，但陶董事長的思維是賣出後還要不斷花錢做後端服務，得到的回饋是十個的買船的船東大概有三四個會回來買更大的船；學習逆向思考，客人才是買家，對顧客好、激起他買下條船的慾望。另外陶董事長鼓勵大家英語外語很重要，能有更多接觸國際舞台的機會。

談到創新，提到紅海策略為以低毛利衝銷售量，但遊艇不能這麼做，必須要客製化、差異化、精緻化，讓人家覺得這艘船的價值很高、有價值感，因此陶董事長堅守藍海策略，對於員工也不要太苛刻及壓榨，因為他相信懂得給的人即是有福的人。以前跟著歐美國家做 follower，現在必須做 pioneer。巨星公司曾經做過全國唯一的醫療船，也做過全國第一的非自用遊艇。三年前戰車展看了 Bugatti 的超跑，陶董事長起心動念也想做海上超跑，於是尋找義大利設計師來設計，並開始製造。原本只是因為車展的一個發想，到之後把它實現，需要有動力、有堅持以及能耐，反過來變成歐美品牌的領先者。

人的生活面也應該多一點，陶董事長除了是造船公司的領導人，也是作家、政治人物，還是海上休閒服飾品牌、積家錶的代言人，也和多家超跑業者異業合作，創造雙贏的效果。

最後陶董事長根據經驗做了傳承的分享，一開始創業沒有錢，於是收購現有廠房及模具，其優勢為現金流運用極大化。誠信很重要，熱心多付出也很重要，懂得給、多付出，將來得到的回報會很大的，在業界重要的是回鍋的訂單，所以建立客人的信任，和客戶建立類似親友的良好關係都有很大的幫助，也會有好的回饋。「客戶的抱怨是天使的聲音」解決客戶的抱怨客戶會感動，也不要拒絕客戶的要求。創業成功的訣竅，首先要守約、守信、守時，每天都要有微小差距的成長，日後就有大成就，還要主動並正確的喊出對方的名字職稱，顯現熱忱及用心，睡前要有五分鐘的反省思考，在謙卑中求成長，對生命要保持樂觀與堅持。

接下來是同學發問時間，第一位林同學的問題是，請董事長介紹醫療船的用途以及是否和海軍有合作，以及貴公司員工規模？如何在國外行銷臺灣遊艇業建立形象？

陶董事長回答，臺灣省政府時期有感於澎湖醫療環境較差，所以打造一艘醫療船給澎湖及離島使用，上面有牙醫眼科產房等等，有點像是海上醫院。遊艇行銷重要的是參展，人家才看得到、摸得到，而形象是藉著口碑一個傳一個，至於公司規模員工大約一百人左右。

第二位同學提問，為什麼船的尺寸是用英制而不是公制，另外在新聞上看到中國的造船產能過剩，是否有影響到造船業？還有對於今年跑船人力越來越少且薪水沒有漲的看法。

陶董事長回答，中國商船急劇下滑，因為全球需求沒那麼多，商船過剩，但遊艇業並無影響，遊艇是根據需求才做，遊艇市場因全球不景氣有萎縮但並沒有過剩的問題，至於船員薪水，也是供給需求的問題，人不夠就會提高薪資招募，但人力過剩則會砍薪。尺寸用英制是世界的慣例，一個習慣。

第三位同學發問，是否有遇過最難忘客戶？

陶董事長回答，之前遇過特別客製化客戶把遊艇的主臥換成艇庫，讓快艇停在裡面，船裡面也有噴水式的小快艇。

第四位同學提問陶董事長從船員到造船是如何學習到造船的技術以及心路歷程。貧苦環境出身的陶董如何知道紬褲子弟需要的船以及需求。

陶董事長回答，人的知識是多元的可以吸收，當時跑船也在學習，跨界時在船公司當了四年業務經理認識了造船廠廠長、工人、領班等，上班時跟這些好的員工建立良好的關係，創業時也有好的人才投奔過來。身為造船公司的陶董事長其實每十年就會換一艘船，捨得花錢去了解船以及性能等等，才有足夠的力量去說服別人以及和他們交朋友，買船的也不一定是玩家富二代，很多都是成功的企業家。還有做生意先不要急著談買賣而是要交朋友。

最後一位同學提問，想了解當年大火燒掉工廠的細節以及董事長如何克服。



陶董回答，每個企業都有高峰低谷，當年的大火燒掉他事業的一半永遠都不會忘，但第一時間並不是抱頭痛哭而是要想解決方法，前前後後大約一年的時間回復，這場大火對人生是很好的教訓，證明人可以敗部復活，宗教信仰的幫助也很大，然而在人生高峰的時候也要隨時想到低谷。

最後，從演講裡知道了陶董事長如何打造他的遊艇王國，遇到逆境不怨懟而是想辦法解決問題，其勤學立志的態度、業務行銷心法及創業觀念，是值得我們仿效的，相信各位同學在今晚的演講裡收穫滿載！