

職人專訪

從剛出社會的小白蛻變為職場老將，見證了
常青的成長、經歷了無數的挑戰。

也許他的故事，將會成為您職場生涯的指南
針、產生更深的體悟。

此主題將會深度訪談常青資深員工，
分享職場人生、一路走來的點滴。



二十七年不變的熱情 驅動常青的設計魂

／ 電控設計高專：蔡良政

- 於常青服務 27 年，專注電控設計與團隊共同實現多項專案，並協力在製作預算和時間內完成整機測試交付。
- 支援業務部門獲取訂單，並協同生產單位把關進度及最終品質。
- 主導電控系統三代革新及模組化設計，因應缺工時代提前佈局。
- 職涯最大收穫是以多角度思考並解決問題，樂於與同仁分享經驗。

01 您在常青任職這些年 是什麼讓您一直保持熱情和堅持？

人生難得有機會替台灣打造一個屬於我們的品牌。在這二十七年的職涯中，我們一起打拼出了非凡的成果，讓世界先進國家認可台灣的機械，這是一份相當不容易的成就，而我們做到了！

此外，我要特別感謝兩位前老闆賦予我舞台。我不喜歡被過度管理，被束縛也難以成事。公司給了我空間，讓我充分展現自己的能力，也因此我願意全力以赴！

「成就感」是我認真、努力和堅持的動機。機會不是人人都有，也不是每個人都願意接受，但當有了明確目標，加上一個廣闊的舞台，就有責任把這場戲演好。





02 在常青經歷兩任管理風格 您如何適應變化的工作環境？

不同經營者必有相異的管理風格，但我認為管理必須隨著時間和團隊的變化而調整。然而，無論如何，清晰的目標是必不可少的，另外一點就是“人”要能跟上來，這兩者缺一不可。我的經驗有三個關鍵點：

- 有勇氣去承擔大家不願意做的工作：從挑戰中累積經驗。
- 毫無保留地傳承自己的經驗：願意分享讓團隊共同成長。
- 保持學習態度：主動學習新知識。

只要做到這三點，我們就不會被淘汰，也無須害怕變化。

03 這麼多年來，哪個專案讓您最有成就感？ 當時有遇到什麼讓您印象深刻的挑戰嗎？

對我來說，每個專案都是自己的責任，因此我秉持兩個一貫原則：

- 一是用心實現對老闆的成本承諾。
- 二是確保對客戶的品質和交期承諾如期達成。

這些年來，我遇到了許多幾乎是不可能的任務，有時甚至需要在極不合理的工作時間內完成。最讓我有成就感的，是看到團隊願意與我並肩作戰，迎接挑戰，共同克服困難。無論面臨多大的壓力或困境，我們總是能找到方法解決，這就是我最大的驕傲和動力來源。

04 對於未來設計發展（包含機械與電控） 您認為分條機行業會有何影響？常青應該要有什麼樣的準備？

回顧過去十年的成長，我們體會到市場的變遷，亦從中汲取了深刻教訓「唯有持續創新與靈活調整，才能保持競爭力。」

常青的未來，只有透過「改變」與「堅持」的力量，才能讓我們再次突破。推動變革的關鍵在於「人」，引領常青實現目標，把遠大的計畫轉化為具體行動。

「設計對常青來說一直是企業的核心」。作為機械製造業的一員，我們始終將機械設計視為重中之重。為了迎接未來的發展，我們須更積極強化內部培訓，並尋找具備創新思維的新生代人才，以確保技術傳承與新動能的完美銜接。

相信只要擁有對的人才，並確立清晰的發展方向，必能迎來下一波成長契機。



行銷創新助轉型！ 讓傳產煥發新生命

／ 行銷經理：劉雅芳

- 任職資歷 20 年，涵蓋業務助理與總經理特助，專注業務支援及行銷企劃。
- 13 年的跨國支援，協助翻譯超過 300 本機械手冊，透過大量文字閱讀與圖片，了解機台結構與操作性。增強從使用者角度思考的能力，使撰寫技術文章時能準確反映客戶需求與使用體驗。
- 2023 年成立行銷部門，推動數位行銷及市場數據解讀，期望透過策略有效提升客戶轉換率。

01 業務和行銷之間有什麼主要區別呢？ 兩個部門是如何一起協作來達成公司的目標？

簡單來說，「業務就像是與客戶直接對話的那個人，專注於建立和維持關係；而行銷則是確保客戶知道我們存在，專注於品牌形象和市場趨勢。」

因此，業務與行銷需要經常分享彼此的觀察與體驗，確保我們的策略可以互相補充。一個負責打開對話的門，另一個則負責在市場中鋪設道路，一起合作推動業績成長。



02 傳統的機械行業中 行銷策略是如何幫助企業轉型和增長？

行銷策略，最大目的是讓企業從被動銷售轉向主動出擊！

儘管口碑行銷仍然是許多客戶依賴的模式，但隨著世代交替，「常青」這個名號在競爭者日益增多的環境中，必須積極運用「數位」與「內容」行銷來持續流傳。過去兩年，行銷已經布局以下：

1. 社群媒體：利用各大平台，提升品牌曝光。(如：投稿歐洲 & 美國期刊、經濟日報、商周、Facebook, LinkedIn, Youtube)
2. 網站更新：加強網頁持訊更新，與關鍵字優化。
3. 自有電子報：自 2024 年 1 月起，每月撰寫 1-2 則產業文章（如技術支援、案例分享、產業動態），將每位同事共同創造的成就傳達給潛在客戶。

而此「行銷策略」的目的是：

創造價值：希望將「專業度」深植於客戶心中。

持續性：透過穩定的內容更新和分享，建立品牌的信任與權威。

精準性：針對特定受眾，發佈他們感興趣的內容，進而引起關注。

透過收集客戶反饋，我們能夠調整行銷策略，讓客戶獲得更多有用的資訊，對提升品牌能見度與忠誠度都能帶來實質效益。



03 數據如何改變行銷策略？並促進業務增長並改進市場的推廣？

「數據就像我們的導航，也像是偵探的放大鏡」

幫助我們了解客戶需求和市場動向！利用大數據來追蹤潛在客戶行為，解讀他們的興趣，然後調整我們的行銷策略。

當我們觀察到某分條機種在特定市場上需求上升時，就特別針對此需求撰寫了相關文章，讓潛在客戶知道我們可以滿足他們的需求，這樣就能有效地吸引更多潛在客戶，更精準拿捏行銷效果。

04 企業如何因應市場快速變遷，以精準調整、布局未來？

這幾年國際間經歷疫情、原料短缺和戰爭等一連串挑戰，讓我們深刻感受市場供需與產業的發展是多麼難以預測。因此，隨時保持警覺和靈活應變，真的非常重要！在這樣的環境下，我們更需具備韌性。

除了要緊密關注市場趨勢和競爭狀況，收集各種產業情報。我們各部門之間要多交流，分享客戶需求的變化、新技術的發展，以及競爭對手的動向。只有這樣，我們才能快速應對市場需求，保持競爭力！



淬鍊十四載 從零到精！傳承職人精神

／ 生計部組裝組長：詹瑞智

- 於常青服務 14 年。
雖非本科出身，但憑藉對機械的熱情，累積不少寶貴經驗。
- 機台組裝、廚藝雙棲。做個滿漢全席絕對沒問題！

01 您在常青奉獻 14 年，有哪些時刻讓您覺得這份工作值得堅持？又是什麼讓您始終保持熱忱與投入？

我並非科班出身，也不是一開始就從事這個行業，但既然選擇踏入新工作，就應該全力以赴去學習，從中培養該領域的興趣、熱愛它。

剛進常青時，主要學習操作鑽床、銑床。隨著經驗的累積，逐漸接觸到機台組裝。還清晰記得與同事們一起完成的**首部機台**——**99016（即 EG-8002）**，當看著機台順利出貨時，我心中湧現的是如嫁女兒般的欣慰與期待，那一刻的成就是我最難忘的記憶，也成為我持續投入的強大動力！



詹瑞智在常青與同事們一起完成的首部機台【EG-8002 中心兼表面捲取分條機】





02 身為組立組長，請分享在檢驗零件與組裝設備時，讓工作更順利的小秘訣或經驗？

我認為，主動積極的學習態度非常重要。

比起被動接受知識，更重要的是尋找答案的過程。透過不斷的實作和經驗累積，才能建立起扎實的專業知識和技能，並從中學到更多。

如「微分切專案」，對刀具檢驗及安裝細節的要求格外嚴苛。由於刀片硬度高、易脆特性，若是各部零件存在微米級的差異，就很有可能導致刀片過度緊迫而出現脆裂或缺角。在數次失敗嘗試後，我們逐步釐清各種可能因素，從重新檢測零件並給予調整，最終得到解決。

儘管「微分切」考驗團隊的耐性與信心，但正因為具體數據分析以及求解的過程，才更能幫助我們突破技術瓶頸。

03 這十多年來，分條機的生產與組裝技術有何改變？哪項技術或流程的進步讓您印象深刻？

我認為，最顯著的進步是「量測技術」。

以往，組裝時仰賴老師傅們的經驗判斷，就像是機台皮帶鬆緊度的調整，全憑手感。後來借助手工具做人工測量，雖然經驗豐富的師傅能達到不錯的精度，但仍存在著因個人差異導致的誤差。隨著產業對產品精度的要求越來越高，2024 年公司引進了精密的 3D 量測工具，將量測從經驗判斷轉變為數據化的精準。

毫米之差，可能導致整台機台的效能大打折扣。3D 量測工具的導入，大幅提升了我們對分條機各部件的尺寸、位置的掌握。透過精準的量測數據，我們可以快速找出組裝過程中的偏差，並有針對性地進行調整，確保每台出廠的分條機都能達到客戶所需的最高品質標準。

從經驗到數據，從手感到精準。善用科技儀器提升量測精準度，我認為是常青積極應對市場挑戰、自我提升的最佳案例！

04 對於年輕一輩的同仁，您有什麼想要分享的建議或鼓勵的話嗎？

「用心學習、積極了解、注重細節、不怕失敗」。

我鼓勵大家保持開放的心態，勇於嘗試新的事物。就如同出差一樣，面對不同的文化、語言和工作方式，我們可能會不知所措。但正是這些挑戰，讓我們有機會跳脫舒適圈、學習如何應對、從嘗試中跨出對自己的不自信，甚至會因此發現自己的潛力遠比想像中還要大，積極學習，未來一定能成為更優秀的自己。



SINCE — 1984

常青興業有限公司
#源自於台灣



40th NICELY

深耕多年 持續引領未來

多年來，常青始終秉持初心。
從材質選擇到客製化需求，為客戶提供最完善的分條解決方案，是常青最大的使命。
感謝您的支持，常青將不斷精進並持續領先行業，與您一同開創更美好的明天！替您帶來更多價值！

NICELY MACHINERY DEVELOPMENT CO., LTD.



創刊時間
2024 年 / 12 月

發行單位
常青興業有限公司

地址
33842 桃園市蘆竹區坑口里
17 鄰大有街 24 號

電子郵件
marketing@nicely.com.tw

電話
+886-3-324 9020

傳真
+886-3-324 9026

網址
www.nicely-slitter.com

版權所有，翻印必究
如需轉載，請洽詢常青興業有限公司
取得同意後得以轉用



常青官網



Youtube



LinkedIn



Facebook