

# 新美齊的下一步

## 林傳捷總經理兩路並進打造公司新藍圖

◎ 董子淳

踏進新美齊(2442)位於內湖區的辦公室，一棟聳立在走道上的「新象山」建築模型令人眼睛為之一亮，不同於過去一般的豪宅方正的外觀，強調多層次、圓弧的設計感，透露著獨特的氣質；俗話說：好的開始是成功的一半，「新象山」是新美齊第1個建案，就獲得了2014年「國家卓越建設獎」規劃設計類卓越獎，這個比賽是台灣建設相關產業設計、施工、管理的最高榮耀與肯定，而『卓越獎』更是這個比賽評鑑最高等級的獎項，得到這個殊榮對一個全新切入營建業的公司，可以說是最好的肯定。

當然，一個人的成功並非偶然，這位年輕的林傳捷總經理過去是經過怎樣的磨練才能擁有過人的眼界及智慧？接下來要如何帶領新美齊走向另一個新階段？讓我們一探究竟！

### 金融海嘯 + 併購大洗禮 林傳捷逆境學成長

電子消費市場發展到最後往往很難避免成為血流成河的紅海市場，要在這種微利、高競爭市場長久生存下來，除了要在公司管銷成本上努力，更重要的是要在研發上下大功夫，不斷的有新產品跟新技術推陳出新，如此才能持續保持競爭優勢；以顯示器起家的美齊(新美齊的前身)不僅以自有品牌JEAN在中國地區打響名號，過去年年賺錢，但體質結構再完善的公司都抵擋不了2008年金融風暴的摧殘，公司面臨了虧損的命運。

然而2009年林總接手美齊光電，上任3個月後銷量卻翻了3倍，當年順利轉虧為盈，能有這樣的表現在令人讚嘆。林總笑著說，那段歲月真的是苦不堪言，市場一夕之間豬羊變色，顯示器市場重新大洗牌，即便由虧轉盈，中國市場欣欣向榮，但面板業大者恆大已是不可逆的趨勢，對美齊來說，二線面板廠要生存實在是吃力不討好，2010年京東方積極布局下游整機組裝和代工業務，上下供應鏈垂直整合，擴大競爭優勢，因此併購了美齊的高創蘇州廠，這個交易可以說是雙贏的局面，美齊當時的客戶包括了一些國際級大廠牌，等於京東方購併後打進了這些大廠的供應鏈，而美齊獲得資金換取時間，布局未來下一個新產業，在這次與京東方的談判中，對於林總又是一個不一樣的成長經歷。

### 新美齊 □ 新象山 □ 新版圖

結束顯示器事業後，林總的哥哥林傳凱選擇投入車用電子娛樂影音系統的事業，現任子公司凱銳光電的董事長，以過去顯示器的技術及經驗，切入高毛利的車用顯示器，如今已打進北美地區OEM的供應鏈，今年下半年還有日本地區客戶的新訂單，已成為目前新美齊獲利的主要來源。

---

完整精采內容，詳見《萬寶周刊》1079期