



2024巴黎奧運 焦點 即時 要聞 專題 娛樂 運動 全球 財經 社會 |

NOWnews 今日新聞 ▣財經 ▣產業動態

專訪 / 林傳凱3事業今年達標！年營收近百億 盼佈建緊密車用網絡



▲ 林傳凱只花5年的時間就已接連拿下VOLVO與SUZUKI的經銷權，截至目前，已是VOLVO在台最大的經銷商，今年年初才正式決定接手經營SUZUKI。（圖 / 凱騰鈴木汽車提供）

記者鄭舒安/台北報導

2024-08-05 18:08:02

大同林家第四代林傳凱自立門戶創業14年來，從零開始打造車用電子、綠能、汽車經銷等3大事業，目前手上握有後座娛樂系統商凱銳光電、凱銳能源、凱銳汽車以及凱騰鈴木汽車，不僅領軍前者成為全球前三大汽車後座娛樂系統商，更在5年內相繼拿下VOLVO與SUZUKI在台的經銷權，從「汽車後座娛樂小巨人」一路成為「汽車經銷傳奇冒險王」，如今的他有了更加宏遠的目標，盼結合3事業，佈建緊密的車用網絡。離開了家族企業所給予的庇蔭，林傳凱不只「Dream Big」，更證明了自己是個有能力可以實踐「Big Dream」的人。

林傳凱在接受《NOWnews今日新聞》專訪時，提及旗下以外銷為主要營收的凱銳光電，在所有的車用電子產品中，後座影音娛樂系統以及行車紀錄器市占最高，公司合作過眾多國際頂級車廠如藍寶堅尼、賓利、保時捷、奧迪、福特等，後座娛樂系統出貨量達全球3成以上。

與其他台灣的車用電子公司不同，凱銳光電主要的生意是在歐洲、美國以及日本，明年才會開始跟中國的合作夥伴共同佈局。不久後，凱銳光電將在美國佛羅里達州成立分公司，未來也會有自己的銷售團隊在當地，林傳凱肯定的表示「這是一個蠻大的里程碑」，台灣市場小，一年才賣40幾萬台車，全世界的車口數才夠多，故凱銳需要具備的思維與規模是要放眼全球。



▲林傳凱的宏遠的目標，是將3事業結合，佈建緊密的車用網絡。（圖／凱銳光電提供）

事實上，今年上半年，凱銳光電尚在清庫存的階段，下半年才會開始穩定向上，林傳凱估計，明年表現將更為樂觀，新案子的量產情形以及海外銷售狀況都會比去年更好，盼公司能在明年第1季順利上市。短期目標是希望高雄工廠能夠順產，公司已陸續把部分案子從國外移回台灣，但在人才尋覓與招工上困難重重，

事實上不只凱銳光電，綠能、汽車經銷的事業中也遇缺工，林傳凱嘆「各行各業，『人』都是最難解決的事！」

瞄準電動車商機，林傳凱於能源事業中成立充電團隊，未來將從充電樁開始擴展到充電網絡，而電動車的前景也估計將成為旗下汽車經銷事業的轉捩點，由於汽車經銷前期投資過於龐大，無法在短時間內達到損益兩平，更不用想要立刻賺錢，若接下來綠能事業在導入電動車後，搭上全球充電產業崛起風潮，並與光電事業三者結合，可望在市場上爭取一席之地，成為林傳凱在產業中站穩腳跟的機會與優勢，「未來光電、綠能以及汽車經銷將以魚幫水、水幫魚的模式打造緊密的關係鏈。」

林傳凱曾在去年4月參與「台北國際車用電子展」時喊出「今年旗下3事業營收百億」的目標，而今年下半年才剛要開始，集團就已傳出捷報——全年營收預估接近百億，主要關注經銷方面的汽車銷量，林傳凱只花5年的時間就已接連拿下VOLVO與SUZUKI的經銷權，截至目前，已是VOLVO在台最大的經銷商，今年年初才正式決定接手經營SUZUKI，後者業績將從下半年開始計算，營業額相對較少，約達5至6億，不過之後將以一年賣出800台為營業目標，此外，除了剛開幕的南港全方位整合空間外，接下來也將拓點至內湖興建展示中心，為汽車經銷事業再添動能。