

113 年度「花蓮縣產業大聯盟-石藝創意力」

- 一、日期：113 年 3 月 13 日(星期三)下午 2 時至 5 時
- 二、地點：財團法人石材暨資源產業研究發展研究中心
- 三、主席：民政處專員柯佩君
- 四、出席人員：詳簽到表
- 五、議程：

議程	內容
產業交流	石藝創意力(講師：石資中心主任蔡宗勳)
產業實地健檢	旭田大理石企業有限公司
提案討論	<p>案由 1：商品銷售競爭問題。 說明：目前一次加工的需求量下降，業者之間容易有削價競爭的問題。此問題不知道要如何有較好的解方？</p> <p>發言紀要： 石資中心主任蔡宗勳：</p> <ol style="list-style-type: none">1. 建立差異性及區隔：設計加值可能不太適用於建材，但在服務方面可能有所適用。例如旭田大理石，對於專門代工的業者，我們可以優化接單和出單流程，提供更細緻的服務。業者如果能滿足客戶需求並提供優質服務，將會成為一個差異化的競爭優勢。2. 技術和設備護城河：台灣曾是世界第二大的石材加工出口國。當時，我們直接從義大利引進最先進的技術和概念，成為了我們技術和設備的護城河。然而，隨著時間的演進，東南亞及中國也學會相同技術，但技術不斷進步，我們須持續開發新技術，引進新機器包括切割技術的數位化，將技術和設備的建構，組成一道護城河，形成競爭優勢。 <p>在自由市場環境下，服務、品質及速度成為比較的重要因素，以滿足客戶需求。建議可向中央政府申請計畫以獲取提升技術及設備資金支援。</p> <p>石資中心組長蔡君漢： 首先要了解需求與供給的問題，30 至 40 年前隨著經濟景氣提升，建築行業掀起了大理石搭建的風潮。然</p>

而，隨著時間的推移，大理石逐漸被花崗石取代，這不是削價競爭，而是市場供需轉變所致。磁磚最常模仿的就是大理石，因其易清潔、輕便及成本較低，但無法完全取代石材的美感。石材業應著重於教育加值，指導如何在合適的地方應用石材，提升美感。另外，石材切割後約有 15% 成為廢料，可考慮再利用，因此「管理」是重要課題，有效管理場地和重新利用廢料，可提升石材廠效能。當然石材廠第二代的參與也是提升的契機之一。

東華大學創新育成中心經理吳其璉：

在產業面，各種需求會隨著環境變化而調整。企業可以在這樣的環境中尋找可行的方式，例如透過政府的 SBIR 等計畫，尋求新的解決方案。這些方案可能包括科技和人力的效益提升，或是人才的回流和二代接班，為產業帶來新的機遇。另外，引入新的元素也是重要的，即使是最基礎、最傳統的產品也有其需求，透過異業結合，企業可以增加銷售和通路的機會。

慈濟科技大學產業研發處研發長林祝君：

1. 使用者中心：以使用者的需求為中心
2. 拋開己見：需求大於經驗，即使老闆自覺經驗豐富，仍需傾聽客戶端的需求。
3. 故事性：生硬的石材元素與故事結合，使其能夠感動人心，可賦予產品新的生命力。透過更多的設計和多元的應用，將硬性元素和軟性元素結合在一起，非常重要。
4. 服務及效率：目前很多的電商平台，需了解如何以快速且達到服務品質，讓商品送至客戶手中。
5. 專業度：專業度決定了在產業中生存下來的能力。

慈濟大學產業研發處組長朱芊樺：

1. 突顯特色：如何找到你、發現你，譬如借助新聞或社群媒體等。
2. 建立關係：如何與客戶互動，建立友善關係等。
3. 夥伴關係：透過夥伴關係及社群多面向連結，以品質創新服務，並連結外部資源和政府合作或學校產業合作都是很好的機會。

花蓮縣政府民政處專員柯佩君：

在政府公部門方面，鼓勵大家利用中央或地方政府的計畫補助。每年 SBIR 計畫列入四大加分特色產業，

包括深層海水、石材石藝、農業生技和智慧應用等。以石材石藝為例，旭田大理石就在 SBIR 計畫中運用了 AI 智慧系統，判斷石材的種類和大小，節省了大量的時間。中央或地方型 SBIR 計畫旨在提供補助，讓大家嘗試創新，並將其進化成技術設備的護城河，推動當地產業的發展。

MR. STONE 主理人趙孝嚴：

台灣的技術和加工出口曾居全台灣第二，但現今已失去這一優勢，透過增值服務，如提升石材的文化和故事價值，可以創造更大的市場。針對供需，如結合花蓮的自然環境和地質，以及寵物經濟等，建議從建築業到室內設計師再到消費者的服務供需鏈串接，透過教育推廣石材知識和花蓮的地質，促進產業連結。面對碳捕捉和碳排放的大趨勢，考慮替代原料和再生能源的使用，並利用產業剩餘的 15% 廢料，追求環保與永續發展。

同達大理石經理彭彥富：

提到護城河概念，以前的機具折舊可以攤提 20 年，因為技術更新較緩慢。然而，現今技術發展迅速，現代機器需在 5 年內攤提，否則將面臨虧損。隨著技術不斷更新，我們需要了解如何維持競爭優勢，並不斷地尋找價值。我們希望花蓮不僅僅是一個建材的供應地，而是能將石材更多元化地融入生活中，我們期待有一天能夠自豪地稱許花蓮是石材之都。

旭田大理石廠長黃冠彰：

只要把產品做好，就不用擔心客戶的問題。如今，大理石的使用量逐年減少，大理石工廠也越來越少。室內取代材料日益增多，導致需求減少。儘管如此，客戶仍然會找我，因為客戶對我的產品品質表示信任。我沒有升級設備，第一是場地有限，第二客戶不希望我改用先進的機器，因為傳統工法方式修復效果更好。所以我告訴同行，只要把自己的東西做好，不必擔心其他。

總結：

石資中心主任蔡宗勳：

石材業者常去義大利參加石材展，因為義大利是石材工業的領先國家，展示的機器從切割石材的設備到礦

	<p>產開採的工具應有盡有。然而，隔年我們參加中國的石材展時，發現中國已經仿製類似的機器。隨者著資訊透明讓技術迅速流通，這是無法避免的現象。石材產業的競爭非常激烈，大家追求更好的品質和更快的速度。即使如此，旭田大理石以人工補膠方式也是一項重要技術，比機器更為出色，更能夠滿足客戶需求。石材產業面臨著來自國內外的競爭和削價競爭的挑戰，但我們必須堅持向前走。未來的發展必然是多元的，中央和地方政府提供的資源值得我們善加利用。除了業者之外，在座各單位產學研都有機會發展出更好的合作模式，共同解決產業痛點，持續前進，克服困難。</p>
<p>臨時動議</p>	<p>無</p>
<p>賦歸</p>	<p>17:10</p>