



謝金河參訪

整理/惠達編輯部

全球最大通路商-大成鋼公司

美國8年2.25兆 「大基建計畫啟動」 大成鋼可望受惠

為了刺激美國國內經濟發展和提升產業動能，美國拜登政府2021年3月底正式發布所謂的「大基建計畫」。這項長達8年，挹注金額達2.25兆美元的投資與促進就業計畫將著重在鐵道、公路橋樑、電力系統和電動車等大型基礎建設上。已經深耕美國通路20餘年的大成鋼公司，也預估在這波大基建計畫啟動下大幅受惠。

大成鋼是傳統製造業轉型工業產品通路商的典範，甚至在業界有「工業版亞馬遜」之稱。大成鋼也為自己通路中唯一一家不鏽鋼百貨的身分感到自豪。大成鋼目前在美國的不鏽鋼產品通路策略採70%美國國內生產，30%進口。

大成鋼也在2018年併購美國Alumax Mill Products，正式進軍鋁業通路。相較於進口品須承受高額進口關稅，成功掌握美國通路的大成鋼可說極具低價庫存和在地化生產優勢。由於在美國市場布局甚早，且今年在美國大基建計畫持續運作下，預估大成鋼今年營收表現應會相當亮眼。



通路比製造好賺！

謝金河：這家硬底子公司成功轉型，讓毛利等於淨利

圖文/大成鋼提供

我在大成鋼看到的感動！

這次來到台南參訪，除了到南科考察台積電帶來的週邊效應，也特別來看台南幾家有生命力的公司，這其中，我特別指定安排從傳統製造轉向網路通路的大成鋼及大國鋼。

創辦人謝榮坤知道我要來，很熱情接待我，一大早，天未亮，約好五點半，他已派出侄兒到飯店門口來接我，到高雄阿蓮的大崗山爬山。謝董事長把集團的董監事都找來一起爬山，原來他自掏腰包，整理大崗山，蓋了四座號稱五星級的廁所，把山徑整理得乾乾淨淨，他說週六，週日，他都在這裡爬山，這裡的超峰寺有350年歷史，顯得十分莊嚴。

這趟爬山之旅，算是陪謝董走路，對我來說很輕鬆，桂盟的吳盈進董事長也來作陪，我們就在謝董朋友山上的招待所一起吃早餐。趕回飯店換好衣服，直接到大成鋼看工廠，聽簡報。





謝董站在台上，公司發展策略，所有數字都清清楚楚，他說在工業產品的供應鏈中，通路商利潤遠大於製造商全部生產成本，大成鋼全力轉向通路，而且要讓通路達到經濟規模，讓毛利等於淨利。他進行全球無聲管理，透過即時資訊掌握全球運作。謝董曾經把他的全新做法當著小英總統的面向她作簡報，得到總統大力稱許。

中午，謝董招待所有團員在大成鋼的員工餐廳一起用餐，這個員工餐廳被譽為米其林級的員工餐廳，完全以蔬食料理為主，儘管是吃素，食物非常美味，吃完完全沒有負擔，而且，員工吃飯不要錢，十二點半以後還可以來打包帶回家吃，這個免費的午餐已經運作8年了，員工都非常滿意。

年近七旬的謝董，一手創立大成鋼、大國鋼集團，他全力投入工作，視員工為自己家人，自己站在第一線打天下。我今天完成見證了大成鋼集團的豐沛生命力及幸福企業的內涵底蘊！ ■



左：謝金河先生 右：謝榮坤先生



大成鋼簡介

大成國際是不鏽鋼和鋁線、鋼板、長型產品、管材和PVF產品的領導大型經銷商。不管是庫存項目、廣度和可得性上，大成鋼都是產業龍頭。同時透過8座具策略性地理位置的倉儲據點服務美國超過3,000家客戶。由謝榮坤先生於1989年創立，大成鋼多年前以新秀之姿打入美國不鏽鋼經銷市場。短短10年內，就從原本位於洛杉磯的小型據點成長成美國最大和知名的不鏽鋼主要經銷商品牌。大成鋼於2008年併購美國Brighton-Best Socket Screw Mfg.。Brighton-Best Socket Screw過去幾年來不斷在美國、英國、巴西、紐西蘭和澳洲開設經銷中心。Brighton-Best目前在6國31地都有據點，在全球供應超過7,000家經銷商。

謝金河簡歷

《今周刊》發行人，曾擔任財訊文化總編輯，擔任臺北市政府柯文哲市府市政顧問，亦為中信金融管理學院講座教授。曾於2016年、2017年參加亞太經濟合作會議（APEC）臺灣特使團領袖代表顧問。

