工工人物誌－郭弘昌

【郭弘昌小檔案】



◆ 學歷：國立清華大學工業工程系學士（1978年）

◆ 經歷：飛虹資訊股份有限公司執行長、樂得投資有限公司董事、清華工管文教基金會董事長、叡揚資訊股份有限公司執行董事、叡揚資訊股份有限公司外部獨立董事、品安科技股份有限公司首席顧問、中華民國台北異業種企業交流會會長、艾訊股份有限公司董事兼顧問、宏碁電腦股份有限公司採購管理主任、聲寶股份有限公司採購工程師

◆ 現職：飛虹資訊股份有限公司執行長

校友郭弘昌善於整合 開展特殊創業歷程

「大學聯考高分錄取清大工業工程系的抉擇，現在回想起來，是對的。」1978級、工工系第一屆校友郭弘昌說，工工系最大特色就是同時涵蓋工科及商科學習領域。而他就在外界並不太看好「工學院兼具商科」的背景下，整合相關人脈網絡及資源，展開一段段特殊的就業與創業歷程。

命運之神巧安排 財務課程開眼界

1974年，清大工業工程系第一次招生，家住彰化鹿港的郭弘昌並不清楚未來的志願動向，小學老師的爸爸，對他的志願保持開放態度，全憑清大化學系的哥哥建議，只填寫了3個清大志願，剛開辦的工工系是其中之一。「或許就是命中注定！」高分進入工工系的郭弘昌，在清華自由學風中，任性而悠哉的探尋自己感興趣的科目，一些工工系特有的工作研究（Work Study）作業研究（Operation Study） & 工程經濟（Economic Engineering）等等課程逐漸讓郭弘昌開了新眼界，漸漸引發興趣。

印象最深的莫過於大三的「工程經濟」課程，談的都是經濟數字所呈現的各種意義，包括金錢的時間價值以及複雜的複利計算。曾經期末考後，王國明

老師告訴他，有一題複雜的「複利」問題全班只有他算對。「投資不就是錢的計算。」似乎已透露出他有顆善於做生意的頭腦。當郭弘昌參與大學課程評鑑時，有人抱怨工工系不夠專業時，郭弘昌總是全力捍衛。他說，不能用自己的弱點去跟別人的強項相比，工工系學的程式，實力可能比不上資工系，卻比資工系多了財務課，可以看懂企業財務報表；雖然會計比不上商科會計系學生，但純會計系學生肯定不懂工程製造，對於工廠會計也比較有隔閡。「這好比語言能力，可以聽懂2、3種語言，就能當語言溝通的翻譯官，工工系畢業生有如產業的溝通翻譯人才。」他強調，如果同時懂得產品、銷售、人事、研發及財務，進入企業肯定工作範圍比較廣闊，這就是工工系的優勢。

面試不計薪資低 實力做出好成績



擅長企業體質改造的郭弘昌，接手飛虹資訊，開啓生涯另一里程碑。

大學畢業服役後，憑著學校所學，郭弘昌先到聲寶公司擔任採購工程師，負責成本分析。一年後，起步不久的宏碁電腦正在報紙上徵才，郭弘昌遞出履歷，工業工程管理的背景很快獲得面試，「當時面試主管是採購經理林憲銘，也就是現在的緯創科技董事長。」他說，面試時宏碁集團不到300人，起薪比聲寶還低4千元，還記得他給林憲銘的回答是：「我先做給你看，再看我值多少錢？」他認為，人的價值取決定於被利用的程度。進入宏碁後，他在採購部門主要負責洽談國內模具廠，大學時修的「模具設計」課程正好派上用場，應用自如。在宏碁服務後期，政府解除外匯管制，台幣對美金匯率變動幅度掌握度不足時，勢必影響企業經營成本。郭弘昌創新提出一套採購計價管理策略，以出貨當天匯率做為計價基準，藉此鎖定製造成本，反映匯差。在宏碁工作期間，有機會近距離接觸創辦人施振榮、已退休財務長黃少華、林憲銘等科技巨頭，見識到專業經理人寬宏的氣度與格局，他也在公司文化的薰陶下脫胎換骨。

商機無處不存在 仔細觀察再出發

1988年離開宏碁後，郭弘昌決定先自我放鬆，每天到錄影帶出租店借港劇帶子回家看，觀察劇中人物如何運用商業手法取得競爭優勢，在無聊的居家生活中多些樂趣外，還真的讓他看出其中商機。「出租店的客户服務資料，竟然從無到有建立起資訊化。」客户3到5千的規模，加上店內1萬支錄影帶，光盤點就累死人，如果還有其他連鎖店，不靠資訊化如何管理？他問了商家，一套資訊軟硬體約20萬，軟體佔約五成，推算下來，全台1萬家就有10億商機。

1991年，因緣際會投資了工業電腦廠商艾訊公司，擔任董事兼顧問，參與

財務規畫、採購及制度建立等項目。他出面與銀行洽談貸款利息降低的方法，同時協助公司從供應商角度設法降低生產成本。期間並引進多家創投業者，使公司在壯大的過程中得以全力衝刺業務而無財務後顧之憂。幾年「企業改造」下來，艾訊營業額也從他初期投資的2億，大幅成長到8億。在艾訊股票上市前，他才配合公司引進策略性法人時，辭去董事職位。



郭弘昌創業有所，希望同學不要放棄任何學習機會。

港劇商業片對郭弘昌開啓了另一番啓蒙的意義。引發他對於生意的興趣。而日本也有「異業種」的交流，也就是所謂的「跨業交流」。為了引進跨業結盟的概念，他不僅推動成立「中華民國台北異業種交流會」，還接下首任會長。在生產力中心擔任課程講師，協助經濟部中小企業處等單位合作推廣。也曾經在台北舉辦過中、日、韓三國的跨國交流會。而他投資的「弘品實業」公司，代理美國Prentise & Hall出版社的企業管理教學錄影帶，至今仍被許多圖書館所收藏。

清大母校培育恩 雙十餐會展人脈

商場有成應感恩於母校，1998年，他開始加入「清華雙十餐會」活動，因此結識79G級的叡揚資訊董事長張培鏞，一席跨業結盟談話獲得受邀擔任顧問。2003年起擔任外獨立董事，2008年起擔任執行董事。同一期間，他也曾受邀為陷入瓶頸的企業並提供企業改造計畫，協助企業度過難關。2008年全球金融風暴，從事旅館與餐飲業管理系統的飛虹資訊軟體公司，也遇到困難。他主張「自體成長與購併成長是企業成長的一雙翅膀，併購可以不必從零開始，可以換取時間」的理念獲得叡揚資訊認同，因而引導叡揚轉投資飛虹。

如今，他扛著飛虹經營大旗，希望突破目前 2 到 3 成的市佔率，祭出服務資訊一條鞭的概念與理想，服務對象包括括星級飯店、溫泉會館，更將戰線擴大到禮品賣場，設計一套專屬的結帳系統軟體，藉此掌握陸客來台購物商機。他以自己的工作經驗，提醒有緣人：「機會是給準備好的人。」同時也希望工工系的學弟妹們，在學期間能學就多學，不要放棄任何學習機會，因為準備好的人才能夠在機會來臨時掌握住機會，從中脫穎而出。

（撰文/記者：陳愛珠）