



CNC服務 征服歐美客戶

鑫瑞精密工業有限公司自去年底喬遷新址至今已逾半年，但其在CNC精密加工、產品品質控管和客戶接單服務方面仍不斷帶給令全球客戶耳目一新的感受。不僅業務和品管部門增添了更多經驗豐富的新血，也對辦公室的軟硬體進一步強化升級，讓系統運作更加穩定完善，更重要的是，也大幅促進團隊服務全球客戶的效率以及優化滿足業界需求的精準度。也正因如此，鑫瑞今年上半年的業績表現延續了去年亮眼的2位數成長，出貨整備效率也顯著躍升20%左右。

近日甫剛回台的張書翰總經理表示：「因應海內外市場需求持續回溫暢旺，除了台灣據點外，鑫瑞位於浙江寧波的工廠近期也陸續添購多套新設備，並同步進行工廠房舍的維護整修。希望在更好的機台設備、工作環境和人員配置基礎上，把客戶服務和產品品質做得更臻完美。」

寧波 工廠



鑫瑞訂單持續進補

文/ 惠達副總編輯 張剛豪

▶▶ 導入電腦機械手臂

價格、交期和服務無疑是鑫瑞能獲得客戶全面信賴的關鍵。為了持續替客戶在這部分創造最佳甜蜜點，鑫瑞及其配合多年的協力廠也與時俱進不斷嘗試更好的做法來服務客戶。例如：積極導入電腦機械手臂降低製造成本、改善生產效率、提升品質精度。尤其鑫瑞的產品又是100%客製化生產，且有很高的佔比是交給車用產業，在成本效率和精度的控管上勢必要更加嚴格。

▶▶ 偕客戶開發CNC特殊件

張總經理表示：「除了電子、機械和醫療領域外，鑫瑞的產品逾5成都是供應車用產業，隨著車輛產業逐步朝電動化方向發展，車體CNC零件的應用將會有大幅度的變革。我們已經看到這樣的趨勢，因此近幾年也早已開始與歐美電動車客戶合作、信號傳輸插件、充電裝置接頭等CNC零件的開發，這部分將成為我們日後的發展主力。另一方面，針對扣件業客戶的客製化要求，我們也能協助其開發特殊冷/熱打件。並能依據客戶需求，從台灣或寧波發貨。甚至若客戶原本就預估貨品到港後會有所延遲，鑫瑞也能盡力提早10-15天出貨來為客戶爭取時間。」

▶▶ IATF申請下半年啟動

在團隊每位成員多年來的努力下，鑫瑞的客戶普遍黏著度高。不只接了不少長期訂單，訂單也已看到今年年底。為了讓鑫瑞的品質管理在全球市場獲取更多客戶信賴，並與國際標準緊密接軌，張總經理也宣布將從今年下半年正式啟動IATF 16949認證申請計畫，期望最快能在2022年讓鑫瑞達成新的里程碑。張總經理強調：「品質、價格和服務是公司發展的核心競爭力，鑫瑞將持續與協力廠共同努力，滿足客戶需求，提供最超群的服務和爭取更多客戶的信賴。」■

