

從 11 坪車庫到 2 億營收 傑成鋼鐵 百鍊鋼鐵的極致美學

彭勇傑 冰冷的鋼鐵如何煉成熱血人生

文、攝影／侯佩君、陳建宏 部分圖片／彭勇傑執行長

在傳統黑手產業中，鋼鐵與鐵工廠往往給人厚重、灰暗且冰冷的刻板印象。然而，傑成鋼鐵的執行長彭勇傑，卻用一種極致的商戰智慧與自律美學，徹底顛覆了這個巨型產業的舊有秩序。他從父親早逝、被迫在 11 坪破舊車庫敲打鐵窗起家的單打獨鬥，到精準解構 3,000 萬營收天花板，大膽導入 3D Tekla、日本 Amada 自動化高階設備與雲端管理系統，成功將年營收一舉推向 1.5 億至 2 億元的巔峰。這不只是一部傳統鋼鐵業的轉型史，更是一位真正掌握主導權的人生翻轉終極範本。



傑成鋼鐵 彭勇傑執行長

個僅有 11 坪大的車庫。回憶起那段歲月，執行長彭勇傑的眼神中閃過一絲深沉。當時父親的突然早逝，如同毫無預警的巨石砸碎了平穩的生活，年僅 17 歲的他放棄了學業，毅然投入鐵工職場。退伍後，他利用這塊僅有 11 坪大的車庫空間（即現在辦公室的人工草皮區）兼接鐵窗、鐵門等小型鐵件外快，正式開啟了單打獨鬥的筆路藍縷創業路。

事業的關鍵轉折點，源於隔壁木材廠老闆的信任，大膽將一個佔地高達 600 坪、工程款高達七、八百萬元的廠房建案全權交給他。這是一場毫無退路的「越級挑戰」，高階建案龐大且精準的圖面需求，成為卡在眼前的第一道高牆。為了解決設計難題，他買書自學，獨自摸索 AutoCAD 畫圖，成功完成了這個 600 坪的建案，也為公司後續的爆發性發展奠定了堅實基礎。

創業起家：11 坪車庫的鋼鐵意志與 600 坪的越級挑戰

傑成鋼鐵的起點，沒有雄厚的家族資本支撐，而是一

隨著業務不斷成長，原本 11 坪的車庫不敷使用，他隨後向家裡租用土地蓋起一棟 150 坪的工廠。然而隨著企業規模進一步擴大，面對家族內部對於土地持分的意見分歧，彭勇傑展現了當機立斷的決斷力。為了事業的長遠大局與產權獨立，他毅然決定買下哥哥們的土地持分。成功轉向農會爭取到 800 萬元，這筆寶貴的資金活水讓他得以順利買下完整土地並擴廠，注入了最關鍵的財務防護盾牌。

不懂到專業：從傳統黑手思維到 3D Tekla 數位學生的系統管理



傳統鐵工廠的作法往往仰賴「經驗法則」與「差不多思維」，這種缺乏標準化的陋習，正是導致傳統工程進度延宕、施工出錯率居高不下的元凶。彭勇傑敏銳地察覺到，如果傑成鋼鐵要與國際大廠接軌，就必須從「非專業」跨越到「絕對專業」。如何將隨手抄寫的草圖全

部轉化為精準的 AutoCAD 數位圖面，完成了專業化的第一步。

然而，隨著業務量與營收規模的不斷擴大，為了彌補人力和專業不足，彭勇傑再次展現了「跨界增員、賦能系統」的智慧。他做了專業人才的引進，為傑成鋼鐵帶來「理論與系統化流程」。運用 3D 建築結構模型軟體 Tekla，讓每一根鋼骨在雲端系統裡實現完美的數位孿生建構；同時，更建立了一套完整的雲端報價、圖面權限管理與標準化 SOP。透過 3D 數位化建置，在工廠正式動工切割前，就能在電腦系統裡完成 100% 的虛擬組裝，提前修正所有管線衝突。這種「前線實務犀利直覺」與「後方系統化理論」的完美互補，讓傑成徹底擺脫了過去老闆一人獨撐大局的傳統作坊模式，成功轉型為具有制度化管理的現代化菁英企業。

商業模式轉換：產能分離解構營收天花板，引進 AI 高階自動化設備

在傑成鋼鐵的成長史中，最漂亮的商戰經典，莫過於對「3,000 萬營收天花板」的跨界解構。公司剛起步時成長極快，第一年營收 100 萬，第二年 500 萬，第三年順利來到 1,000 萬。隨後營收雖然繼續攀升，但到了 3,000 萬這個數字後，就像撞上了隱形的天花板，直接卡了好幾年，無論員工多麼努力加班，營收始終無法前進半步。彭勇傑冷靜下來精算公司的「營收結構與運作模式」，終於看穿了傳統鐵工廠致命的產能浪費所在。

傳統做法往往是「雜工模式」，工廠員工什麼都要會，需要在工廠先做好鐵件，然後全體員工再一起出門去工地進行安裝。這時，工廠和昂貴的機器設備就會變成空的，彭勇傑一眼看穿核心痛點：「一間公司最大的資產與成本，其實就是工廠本身。如果員工每天出門去工地安裝，最貴的工廠成本與產能就放在那邊白白浪費。」為了解決產能受限與人員管理的瓶頸，他下定決心進行商業模式大轉換，將「製造」與「安裝」徹底拆分：

1. 廠內專注生產：高效能的「生產製造」與鐵件加工。
2. 全面發包安裝：「安裝工程」，全部發包給外面專業的工班團隊去做。

這個策略一執行，工廠的產能瞬間被 100% 釋放，形成了「廠內持續生產、外面工班持續搭設」的雙線並行模式。這個顛覆傳統的決策，讓營收很快就打破了卡關多年的 3,000 萬，迅速跳升到 5,000 萬、8,000 萬，最終一舉突破一億元大關，並成功將年營收長期、穩定地維持在 1.5 億至 2 億元之間。

解構了商業模式後，他接著將目光鎖定在「生產效率與工藝美學」的升級上。早期的傳統鐵工廠多採用傳統的「噴火」進行鋼材切割，不僅耗時、切口不平整，還需要大量人工進行二次打磨，極易產生人為失誤與修補成本。「要給客戶最好的，我們的武器就要用最頂級的。」彭勇傑展現了驚人的魄力，決定引進智慧製造設備，重金投資購買日本高端的 Amada（自動鋸床與鑽孔機等頂級設備），光是一台帶有自動輸送設備的新機就耗資高達 800 多萬元。引進後，材料只要放上輸送帶、點擊啟動，機器就能自動夾取、精準鑽孔與切割，大幅減少了人為操作失誤，縮短了超過一半以上的交期，築起了同業難以企及的半自動化智慧製造高競爭門檻。

個人生活品質：從健康危機到紀律革命，打造頂級招待所美學空間

商場上的無懈可擊，源於肉體與靈魂的絕對自律。有一天，彭勇傑驚覺自己因為肚子太大卡住、竟然連自己

的腳趾甲都剪不到，隨後又被醫生診斷出痛風，這記健康的警鐘，成為他改變生活型態與企業體質的重大轉捩點。「如果連自己的肉體都無法掌控，那談何掌控一間企業的未來？」

他開啟了一場自我紀律大革命，戒除了長達 20 多年的菸癮，瘋狂減重至 65 公斤的精壯狀態，更開始挑戰極限運動，成功完成了鐵人三項與單車界最高難度的「一日雙塔」極限自行車挑戰。這種將個人意志發揮到極致的紀律，隨後被他如雷霆般引入工廠管理，他下令改變傳統鐵工廠滿地菸蒂、檳榔渣與酒瓶的髒亂形象，要求工人們在生產結束後將工廠打掃得一塵不染，提升了企業形象與員工素質，更讓工作安全感達到了科技業的國際標準。

這種追求卓越與效率的經營哲學，也完美體現在工廠辦公室的佈置上。走進傑成鋼鐵的辦公室，視覺與審美被徹底翻轉，這裡完全沒有一絲鐵工廠的冰冷，而是一間由執行長親自精心操刀設計、讓人徹底放鬆的高端私人招待所空間。一進門，舒適的沙發和一等尊身比例的「鋼鐵人」，旁邊停著一台吸睛的「保時捷」和頂級重型機車；空間的另一側則規劃了優雅的高爾夫風格推桿區。

這個空間的用心佈置，正是彭勇傑生活哲學的縮影，他將工作與生活完美融合，活出不將就的體面。來到這裡的客戶，在品嚐精品咖啡的同時，都能深深感受到這個男人背後強大的美學底氣。傑成鋼鐵，正是在這個由他親手打造的人生新世界裡，活出男人想要的樣子。🔥

