

A portrait of an elderly man with glasses, wearing a grey sweater and a dark blazer, giving two thumbs up. The background is a modern interior with a staircase and a plant.

陳明宏

地學系 60 年畢業

現職：

- 志邦企業股份有限公司董事長

經歷：

- 志邦企業股份有限公司創辦人
- 2019年 華岡領航人
- 2024年 美國 Target Store 「最有遠見企業獎」

最有遠見的企業家，領導志邦打造 國際美感王國：專訪地學系陳明宏學長



陳明宏學長，民國 60 年畢業於中國文化大學地學系，憑藉其卓越的商界眼光與堅定的信念，將志邦企業從臺灣推向國際，發展為全球知名的生活用品集團。在激烈的市場環境中，學長創立以遠見、誠信與創新為核心理念，不斷拓展企業版圖；「每天進步一點點」的座右銘，更是他帶領志邦穩步向前的經營哲學。在成功經營之外，志邦更致力於打造友善的工作環境，用心回饋社會，包括本校的奧運拳擊金牌林郁婷，都是由志邦全力贊助的對象之一。明宏學長的故事，讓我們看見了大學在高等學術研究之外，對學子們人生的重要影響。

少年輕狂，步步為營——陳明宏學長的成長與文大啟程

「我讀雄中快畢業的時候，在瘋武俠小說！」陳明宏學長回憶起高中時期，語氣中帶著幾分少年快意。他當時迷上了金庸、古龍的武俠世界，沉浸於刀光劍影、快意恩仇之中，對未來的規劃反而顯得有些隨遇而安。「那時候很愛看，結果就……考試沒考好！」學長大笑著說。於是，誤打誤撞之下，他進入了中國文化大學，展開一段意想不到的旅程。

雖然陳明宏學長家在花蓮，但其實早在初中就遠赴高雄求學，對於離家讀書這件事，並沒有太多的不安：「不會啦，我初中就去高雄念書了，高中也在那邊，大學才到台北。」對他而言，求學的路途雖然遠，但他早已習慣了適應不同的環境，而這種適應力，後來也成為他在商場上走遍五湖四海、靈活應對變局的關鍵能力之一。

到了中國文化大學後，他選讀了地學系，但這並非出於熱愛，而是「剛好考到」。那個時候的地學系課程，實在引不起學長的興趣；他的家族原本經營鋸木廠，但他發現該產業的利潤有限，於是開始思考新的商業模式。現在回想：那段在山上求學的時光，意外地培養了影響他一生的關鍵能力——人脈經營。



在學長的記憶中，當年的中國文化大學，與現在大不相同：「以前文大學生比較安靜，現在學生比較活潑、開朗，當年在山上沒什麼娛樂，下了課大家就是湊在宿舍一起聊天」也因此同學間的感情特別深厚，有時也會隨口討論未來、交換資訊。「因為這樣，所以畢業之後，我也就習慣跟朋友溝通，溝通的時候，會用心理解對方說什麼，了解別人溝通的重點是什麼，培養出很好的人際關係。」這樣的習慣，讓明宏學長在踏入商場後，迅速建立起人脈網絡，進而打下堅實的事業基礎；另一方面，透過與不同的人溝通不同的事件，也讓學長養成對資訊的敏感度，這樣的能力，對於日後覺察商機與市場趨勢，具有非常重要的影響。

「老實說，我的生意都是靠朋友。」明宏學長坦言，當時的臺灣正處於經濟起飛的階段，美國、日本的企業紛紛將製造業轉移到臺灣，機會處處皆是。「那個時候，有幾個朋友，機會就多很多。」這些朋友，有部分是從大學時期認識的同學，他們在各自的領域發展，或者接觸到國際客戶，或者進入製造業，彼此之間相互介紹商機，一起成長。「那時候環境就是這樣，大家都是朋友，互相幫忙。」這樣的商業生態，讓明宏學長在創業初期能夠順利累積資源，並透過朋友間的信任，獲得寶貴的第一批訂單。

誰也沒想到，當年那個愛看武俠小說的少年，就這麼默默的在草山上修煉了對商業經營的絕世武功，加上自己講義氣、重承諾的性格，下山之後闖蕩江湖，數十載之後，果然建立起了屬於自己的王國。

精準布局，智領未來—陳明宏學長的志邦模式 遠見與行動並進—志邦企業的國際崛起

志邦企業的成功並非僥倖，而是經過多年經營模式的優化與市場布局的精確計算。談起企業的核心競爭力，陳明宏學長說：「我們有很好的設計團隊，就是把最好的呈現給客人。」在他的領導下，志邦企業打造了一支極具競爭力的設計團隊，確保每一項產品都符合當下流行。產品的價值不僅來自於功能，還來自於設計；

陳明宏



市場瞬息萬變，唯有掌握潮流趨勢，才能贏得客戶青睞。

關鍵決策—從挑戰中創造獨占市場

學長的國際視野，從 1989 年開啟。當時，他首次前往泰國，敏銳地發現當地布料的色彩與臺灣市場不同，於是靈活運用泰國的布料特色，成功設計出深受市場歡迎的產品。這次經驗讓學長確立了市場洞察力對於商業成功的重要性，也讓他對於產品設計的眼光更加自信。

然而，真正改變志邦企業發展軌跡的，則是一個原本不在生產計畫內的產品。一位美國客戶帶著專利產品來找他合作，希望能找到合適的工廠生產。然而，當時志邦企業的生產線並沒有這類產品的設備，這意味著如果接下訂單，就必須投入大筆資金建立全新的生產線，這對於當時的志邦來說是一個巨大的挑戰。學長經過深思熟慮後，決定大膽嘗試。當時「連客戶自己也不知道怎麼做，我們就必須幫他想辦法。」對此他迅速展開評估與佈局，不僅投入資源建立專門的生產線，還親自帶領團隊研究該產品的製造技術與市場需求。這項決策不僅讓志邦企業成功取得訂單，還讓公司獲得長達十五年的製造專利，使志邦成為該項產品的唯一供應商。

「這是我做生意最重要的一步，所以我每一次看到這個客戶我都謝謝他。」學長回憶起這段經歷，依然充滿感激。然而這位美國客戶並非偶然來到志邦，而是由另一位朋友介紹的。當時朋友知道學長具有滿足客戶需要的可能，於是促成了這次合作機會。學長常說：「我的生意都是靠朋友，機會也是朋友介紹來的。」這次機會再次印證了人脈與信任的價值。

正是這一次的決策，使志邦企業能夠透過市場獨佔與品質優勢，穩穩站穩國際市場的腳步。隨著這項飾品在國際市場的熱銷，志邦企業的品牌價值也隨之提升，並且進一步吸引了更多國際客戶的關注，奠定了未來持續成長的基礎。

志 YUMARI 邦 幸福企



除了設計，生產與銷售的全流程掌控，也是學長極為重視的一環。志邦企業不只是代工生產，更建立起完整的供應鏈體系，從設計、製造、品管到銷售，每個環節都經過嚴格把關，確保產品品質與生產效率。「我們對我們產品一定是有信心的。」學長堅定地說。這種信心來自於長年市場經驗的累積，也來自於對細節的嚴格要求。

然而，企業不應該只專注於短期利潤，而是應該打造長遠的品牌價值。學長始終堅持「共好精神」與「誠信經營」，認為企業的成長應該與客戶、供應商、合作夥伴共同進步，而非單方面獲利。他深信，生意多來自朋友介紹，而這些長期合作關係的建立，都是基於信任與誠信的經營態度。他曾說：「客戶信任你，他才會一直跟你合作，這是一種互相成長的關係。」

學長的遠見不僅體現在人脈經營上，更體現在市場趨勢的掌握。他始終保持超前部署，提前布局三年、五年後的市場需求，確保企業能夠在競爭中保持領先。他不僅要求團隊精準預測市場變化，還特別強調產品設計的重要性，因為只有獨特的產品，才能夠形成市場門檻，讓客戶無法輕易轉單。

除了市場敏銳度，學長對於企業經營管理也極為重視。他重新調整組織架構，確保決策明確、管理有效，讓公司能夠迅速應對市場挑戰。他鼓勵員工持續學習，提升產品知識與市場敏感度，使企業整體與全球趨勢同步。「你要做生意，就要比你的對手更了解市場，比你的客戶更早知道下一步怎麼走。」他這樣提醒團隊。

國際認證—讓臺灣品牌在世界發光

如此用心的經營，讓志邦企業的發展早已突破單純的代工，華麗轉身成一個擁有國際競爭力的品牌。他帶領團隊精準掌握市場趨勢，積極與國際零售商建立合作關係，成功讓志邦企業在2024年榮獲美國大型零售商 Target 頒發「最有遠見企業獎」。該獎項是 Target 對其全球供應鏈合作夥伴的最高榮譽之一，只有在

陳明宏



創新能力、品質控制與市場適應性方面表現卓越的企業，才能夠獲此殊榮。

這項獎勵象徵著志邦企業的實力已達國際頂尖水準，也顯示出臺灣企業在全球市場中的競爭力與影響力。學長深知，能夠從眾多全球供應商中脫穎而出，除了依靠高品質的產品與精準的市場判斷，更重要的是志邦對於創新與未來發展的承諾。這項殊榮不僅讓志邦企業的品牌知名度提升，也讓更多國際客戶對臺灣製造與設計能力刮目相看。能夠站上這樣的國際舞台，對學長而言，是一種榮耀，更是一種責任。

如今，志邦企業的業務已遍及臺灣、大陸、柬埔寨、香港、泰國等地，形成了一個橫跨多國的國際網絡。這一切來自於學長不斷學習、勇於創新，以及堅持以品質與市場趨勢為導向的經營理念。他從不滿足於現狀，而是持續尋找突破點，確保志邦企業能夠在全球市場中保持競爭力。「希望每天都進步一點點。」學長的這句話，正是他帶領企業穩步向前的最佳寫照。

| 逆境突圍，穩步向前—陳明宏學長的挑戰與解決之道

企業的成長之路從來不是一帆風順，尤其在競爭激烈的市場環境中，每一步都充滿變數。陳明宏學長在帶領志邦企業發展的過程中，面臨過來自市場、對手、內部管理等多方面的挑戰。然而，他總能以縝密的思維和務實的行動，找出最適合的解決方案，讓企業不僅能克服困難，更能在風雨中不斷壯大。

中國市場的競爭問題—品牌價值才是關鍵

隨著中國市場的快速發展，競爭變得更加激烈，尤其在製造業，供應鏈的透明度越來越高，導致中間商可能繞過企業，直接與工廠合作，影響原有客戶的穩定性。學長深知，這不僅是市場變遷帶來的挑戰，更是對企業品牌價值的考驗。「如果我們沒有獨特的產品與品牌價值，客戶當然可以隨時轉單。」

面對這種局勢，學長決定加強志邦企業的設計能力與品牌形象，讓產品不只是工廠生產的一部分，而是擁有獨特定位的市場產品。他強調：「我們不能只是製造商，我們要讓客戶覺得，只有我們才能做出這樣的產品。」透過提升產品研發能力、加強設計美感以及確保高品質標準，志邦企業成功打造出市場門檻，使得客戶即便面對低價競爭，也不輕易轉單。

如何與大陸企業競爭—供應鏈與市場洞察的雙重策略

大陸工廠擁有強大的規模生產優勢，以更低成本搶占市場，這對志邦企業而言是一大挑戰。然而，學長清楚知道，大陸企業雖然生產規模大，但在產品設計與市場洞察方面仍有不足之處。「他們沒有我們的經驗，更沒有我們對市場的理解。」這一點，正是志邦企業的優勢。

為了強化這項優勢，學長採取雙重策略：第一，透過完整的供應鏈管理，確保企業在生產、物流、品質控管上保持競爭力。他建立了靈活且精準的生產流程，確保在市場變動時能快速調整供應鏈，不受大規模工廠的影響。第二，他深入市場分析，透過國際趨勢研究與客戶需求預測，讓志邦企業的產品能夠更符合市場期待。「我們不能只是被動等待市場，我們要主動創造市場。」學長以此為信念，讓志邦企業不僅能在競爭中站穩腳步，更能搶先一步，引領市場趨勢。

內部管理挑戰—決策與團隊協作的平衡

企業的發展除了來自市場的挑戰，內部管理也是關鍵之一。隨著志邦企業的規模擴大，員工的自主性也逐漸提高，但過度的自由度可能導致決策失焦，使企業方向變得不夠一致。學長觀察到這一點，並果斷採取策略調整。「以前大家都各做各的，但沒有一個中心目標，這樣是不行的。管理者自己要先清楚目標、制定戰略，才能把專案分配下去分層負責。否則光說要分層負責卻什麼都沒說清楚，最後就只是一團亂。」學長強化最高層的決策權，確保企業發展方向一致，並透過更明確的組織架構來引導團隊協作。他並非限制員工的創意，而是透過建立更清晰的戰略框架，讓所有人都能夠在統一的方向下發揮所長。



公益心懷，回饋社會

在臺灣的企業界，陳明宏學長的名字不僅代表著成功，更象徵著誠信、遠見與對社會的貢獻。他不僅以卓越的商業眼光帶領志邦企業走向國際，更以「能力許可，就願意幫助別人」的精神投入公益，展現了企業家的社會責任與高度格局。

「我不會特別去想回報，能幫助別人就幫，這樣社會才會更好。」學長常這樣說。他的公益理念非常純粹——當有能力時，就盡力去幫助需要的人，無論是支持教育機構、社會福利組織，還是推動地方發展，他從不計較個人得失。

他深信，企業的價值不僅來自於財務報表上的成就，更體現在對社會的影響力。因此，學長積極參與各類公益活動，提供資源給需要幫助的團體，並透過企業的力量推動各種社會關懷計畫。他的善舉不張揚，卻默默地影響著許多人，讓企業家的角色不僅止於經濟發展，更成為社會溫暖的力量。也因此學長的影响力，早已超越了志邦企業的範疇。他不僅建立了一家享譽國際的企業，更以自身的影響力推動產業的進步與社會的發展。

採訪開始時，學長用非常謹慎、明確的語氣，逐一回應我們對商業經營的好奇與志邦的成功之道。但是當我們談到在大學時交朋友的那段過程，學長臉上泛起了如少年般靦腆而純真的笑容，開心的對我們說起他跟朋友之間相互交流的內容。那些看來只是青澀少年們的生活瑣事，卻被學長牢牢收納在心中，成為溫暖貼心的珍貴回憶。於是我們真的知道，學長非常重視朋友，也對於跟朋友之間的往來，當作是生命不可缺的部分之一。學長總謙虛地說，他的生意都是靠朋友互相拉抬起來的：因為在七〇年代、那段臺灣經濟開始起飛的路上，周圍雖然有看似有各種可以發展的商機，卻也只有懂得相互扶持、義氣相挺的人，才能夠擁有這些禮物。學長的文大生涯，讓我們深切感受到，原來在大學可以收穫的不是只有學問而已：如何培養成功的人際往來能力、如何能夠建立人與人之間的溫暖連結與信任，這些也是足以影響我們一生、沒有課本與課綱的關鍵科目之一啊。