

潤滑油事業部業務版圖與市場展望

黃政霖/潤滑油事業部

長久以來，國光牌潤滑油脂是台灣市場占有率及知名度最高的品牌，潤滑油事業部自1999年3月16日成立以來，戮力整合潤滑油之生產、行銷、物流業務及技術服務人力與資源，以便在快速變遷的市場上，提升潤滑油產品的競爭力及市場占有率，並且持續秉持研究發展與技術創新精神，作為事業發展與永續經營的原動力，以期順應市場需求與顧客滿意度，不斷研發新產品創造商機。

本事業部潤滑油脂產品種類包含車輛用油、工業用油、海運用油、製程用油等，種類眾多且應用廣泛，在業務推廣上須具備許多專業知識，方能取得客戶信賴與使用。國光牌系列產品行銷市場六十餘年，是台灣地區潤滑油脂的第一品牌，產品獲API、BENZ、GM及SIEMENS等國際機構及設備製造廠驗證合格，在台灣各大車廠、鋼鐵等業界及各類消費者之間，獲得極佳的口碑及信賴。

國內行銷通路方面，包括直銷、經銷商、加油站、網際網路等銷售管道。直銷通路係由本事業部內銷組各區同仁直接服務，以快速掌握市場脈動及提供量身訂作之精緻服務，主要客戶以大型汽機車製造工廠及大型公、民營單位為主。

為擴大銷售提升市占率，事業部經銷商包括27家一般經銷商、2家大賣場專業經銷商、3家MiRAGE美耐吉品牌專業經銷商、2家海運專業經銷商，以提供更快速的鋪貨及產品管理服務。此外，為減少通路衝突，600餘座中油直營加油站專售國光牌賽車級系列潤滑油產品，以打造高品質與精緻服務的銷售通路。另一般經銷商可透過網路直接

下單購買(B2B模式)及一般消費者可透過「CPC機油補給站」購買機油(B2C模式)，則為事業部因應網路時代所開創的新經營模式。

在車輛用油市場方面，主要以大型汽機車製造工廠、加油站通路、客貨運用油、汽機車保修廠、大賣場、經銷商等通路市場為主。諸多消費者更換機油，主要係以回汽車、機車原廠保養後更換，本事業部公司亦獲得許多車廠支持，供應原廠OEM保修市場。過去在民間汽車保養廠及機車行，由於價格及市場衝突因素，無法以國光牌產品進入此市場。為拓展國內潤滑油市場，提升市場占有率，本事業部針對車輛保修通路推出另外一個優勢專業品牌「MiRAGE美耐吉」，深受年輕消費族群的青睞，提供即時、專業的換油及周邊服務，並特別挑選各地技術精良、商譽可靠的汽車保養場及機車行作為合作伙伴，消費者無論選擇榮獲美國石油協會API雙環認證的PRO系列汽車用油，或專為機車引擎研製的APEX系列機車機油，都能帶給消費者一路暢快的駕駛感及安全感。

在工業用油市場方面，鋼鐵廠用油一直是潤滑油重點銷售產業。為推廣鋼鐵廠用油建立口碑，本公司長期與國內鋼廠龍頭中鋼集團合作改善產品品質與開發新產品。此外，2002年至2003年間針對國光牌一號耐水極壓滑脂品質改善，成功取代客戶現有使用國外品牌滑脂。抗磨損型液壓油產品經長期測試與改善，從液壓油AW系列產品、特級液壓油AWS系列產品，進化成近乎無油泥型之特級液壓油Super AWS系列產品，也成功協助客戶達成油品國產化及降低用油成本的績效指標。

此外，在產品開發方面，在煉製研究所專業的研發團隊協助之下，事業部陸續與直接客戶合作開發測試防火型液壓油WG、防火型液壓

油WG Type II、密封油S900、高效油污清潔劑HOC-1、傳熱油32B、抗燃性液壓油HF-95E、研磨油M、研磨油H、0號高黏附滑脂、切削油NC658、油膜軸承油NTM系列等產品。除了產品銷售量得以拓展提升之外，還能為客戶降低成本，共創雙贏局面。

在海運機油市場方面，主要供應國內船運及兩岸直航船隊為主，小型漁船則由經銷商供應。目前事業部無法在國際港口供應國光牌海運機油，且大型貨櫃輪、散裝輪及油輪等船公司幾乎為國際油商所壟斷。為解決客戶於海外供油之困境，事業部目前與國際油商合作簽訂供應契約，使得本公司船用客戶得以在國際港口由國際油商供應可相容性之同等品潤滑油。事業部除了積極擴展兩岸直航輪之海運機油市場外，加強國光牌海運運補能力、降低物流成本、減少備貨時間，並公開徵求海運專業經銷商，以增強在高雄港、台中港、基隆港及台北港的供貨競爭力。此外，並擴大爭取韓國、日本、香港及新加坡客戶至台灣港口加油，持續爭取大型散裝客戶，非合約Spot business業務等配合船隊至全世界港口加油，為提高國光牌海運機油之市占率及國際知名度而努力。

在製程用油市場方面，主要以橡膠軟化油及基礎油型產品為主，供應客戶生產橡膠製品、輪胎及金屬加工業者等。自2014年7月起芳香基型橡膠軟化油(CE)、環保橡膠軟化油(TDAE)，由煉製事業部回歸潤滑油事業部銷售，為爭取橡膠軟化油市場，已於2015年公開徵求環保橡膠軟化油經銷商，事業部廣尋國際合格品質來源，穩定供應客戶需求。

在海外銷售方面，自事業部成立以來即積極拓展外銷業務，銷售版圖涵蓋中國大陸、越南、菲律賓、印尼、緬甸、印度、泰國、柬埔寨

寨、所羅門、巴拿馬、剛果與甘比亞等國家。除直銷及經銷模式外，營運作法朝向多角貿易、委託海外代摻等模式擴大海外銷售版圖，以活潑化、國際化為品牌精神，並朝經營國際品牌邁進。

2014年適逢國際原油價格劇烈下跌，本事業部營運所面對的處境，除了原物料跌價損失之外，內部須面對中殼公司提前停工潤滑油產能不足、基礎油來源仰賴進口、潤滑油產品配方轉換、北區及中區成品倉庫遷建、油槽調度周轉、事業部總部辦公室遷建，外部市場基礎油價格難以掌握且面臨台塑化、進口品牌、國內摻配廠激烈競爭及市場流言猜忌，遭逢內憂外患之複合式衝擊困境。

面對基礎油來源仰賴進口及對外採購，已於去年5月下旬獲總公司核准成立運籌組，專責對外請購基礎油，訂定年度基礎油採購計畫，採簽訂固定長約及現貨採購並進方式彈性採購，期能購入低成本基礎油原料，提升事業部產品競爭力。潤滑油產品配方在煉製研究所全力支援評估國外基礎油來源之下，適時將潤滑油產品配方轉換。在油槽調度周轉方面，事業部獲得石化事業部、油品行銷事業部及溶劑化學品事業部充分支援與協助，尚有不足之處事業部已對外租賃油槽，並規劃於台中港區新建油槽，期能為進口基礎油及橡膠軟化油原料提供長期穩定操作。

幾年前公司及外界對於高廠存著能夠繼續生產的構想，希望能夠突破2015年12月31日停止生產之限制，相關單位對於高廠停止生產持有觀望態度。本事業部為因應中殼公司停產後所衍生產能不足問題，已於3年前積極規劃推動嘉義生產設備更新案，希望讓原本潤滑油產能能夠在2015年12月31日前承接原委託中殼公司生產之產能；但因公司整體營運政策考量，高雄煉油廠自2014年9月起停止對中殼公司進

料，中殼公司則自2014年11月停止為本事業部摻配生產，比原先規劃2015年12月31日停止生產提前了一年有餘，可謂對於潤滑事業部營運生產投入震撼彈。

2014年6月至11月期間，本事業部積極努力協商租賃中殼公司現有儲槽及摻配設備，事業部內部召集多次會議討論租賃契約條款，總公司長官、轉投資事業處、煉製事業部大力協助與中殼公司協商，並提案中殼公司董事會提案討論租賃案，惟考量中殼公司拆遷污染整治期限及政府採購程序時效，事業部決定放棄租賃中殼公司儲槽及摻配設備。目前生產組除全力投入營運生產，並進行滑油工場摻配設備第一期更新工程，以現有有限之儲槽設備及人力承接事業部所有生產業務。目前滑油工場摻配設備第一期更新工程即將完工，加上2014年以前新購入小包裝(1公升、4公升及19公升)灌裝機，足以維持事業部小包裝產品之灌裝需求。

2015年3月起滑油工場摻配設備第二期更新工程已陸續展開，5月以後必須開放滑油二區所有儲槽撥交承攬商進行更新施作，生產產能將明顯不足，必須積極尋求民間業者策略聯盟合作生產提升產能，預估2016年全部滑油工場摻配設備更新工程完成後，事業部產能可獲得全面提升。相信在事業部全體同仁同心同德戮力合作改造之下，事業部將會脫胎換骨，開創嶄新局面。

展望未來，海外市場將以公司轉投資越南之宏越責任有限公司為據點，開拓東協相關市場，推廣多角貿易並評估建立海外代摻配據點。事業部持續將以差異化產品、即時的精緻服務來滿足通路與顧客的需求，維持國內潤滑油市場龍頭的領先地位；以產品品質形象、合理價位及穩定供應來拓展外銷，進而立足於亞太潤滑油市場。