

地政系

59級

賴健治



現職

僑務委員
世界總商會監事
北美總商會副監事長
美國中西部興北校友會副理事長

經歷、特殊事蹟

- 1984年：創立 雅美公司－ACMATE
- 1986－1994年：任芝加哥台灣同鄉聯誼會理事或顧問
- 1988－1994年：任芝加哥台美商會財務長
- 1993－1994年：任北美洲台灣商會聯合總會財務長
- 1995－1996年：任第八屆芝加哥台灣商會副會長
- 1996－1997年：任第九屆芝加哥台灣商會會長
- 2011年：獲伊利州州政府頒贈「亞裔慈善殷商獎」
- 2011－2012年：任北美洲台灣商會聯合總會副總會長
- 2011年起：任世台基金會董事
- 2011－2013年：任美國中西部興北校友會副理事長
- 2012－2013年：任北美洲台灣商會聯合總會副監事長
- 2012－2013年：任世界台灣商會聯合總會監事
- 2012－2015年：任僑務委員會僑務委員

得獎感言



認識賴健治的朋友，無不豎起大拇指，稱讚他了不起。他的了不起，不僅是因為他事業的成功，更是因為他做人的成功。

外表溫文儒雅的賴健治，為人仁厚，做事低調，四十二歲時，帶著全家移民美國，實現他成為企業家的夢想。他的成功。應證了他在十八年前說過的一段話：「美國雖然不是做生意人的天堂，但卻是想闖出一番事業的人的自由天地。任何富有創意的人，只要自己能用心朝著自己鎖定的目標勇敢前往，就一定會有發展的機會。」美國給許多有理想，有目標的人平等的機會，但是，只有會把握機會，腳踏實地，不怕吃苦，有毅力的人，才會有成功的一天。

五十多年前，甫踏出彰化商職校門的他，有著比一般人更高昂的鬥志。他不滿足於商職的學歷，服完兵役後，很幸運的，在數千位應試者中，考上了在台復業的唯一民營銀行－「上海商業儲蓄銀行」。他白天工作，晚上則至台灣中興大學法商學院攻讀地政系學位。對他而言，知識即是財富。雖是出生於農家子弟，卻以成為一位成功的企業家為努力的目標。雖然是從銀行最基層的會計工作幹起，他卻利用時間地學習國際貿易中，有關銀行的各項進出口的押匯事宜，如信用狀的開狀、押匯手續、借款融資、及外匯兌換等等……這些銀行金融的實務經驗，讓他與在芝加哥唯一的台灣開設銀行「中國國際商業銀行芝加哥分行」（現改名為兆豐國際商業銀行）有了共同的語言，使他在創業後，駕輕就熟的，迅速地和該銀行建立起

良好的互動與信用額度。

原在一家日商在台分公司擔任秘書的賴夫人，林富美，深深瞭解先生成為企業家的抱負。賴夫人為了照顧上幼稚園的兒子與女兒，辭掉了秘書工作。照顧一對子女，雖然有忙不完的鎖鎖碎碎，但聰慧靈巧的賴夫人，基於興趣，也是為了幫先生圓其企業家之夢，就和賴健治商量，夫婦倆在民國五十九年，成立了「台灣富彥國際貿易公司」，開始自己創業。

賴夫人擔任秘書的日商公司是「上海商業儲蓄銀行」數一數二的大客戶，出口各款鞋類、電視、電器及各類運動用品等等。賴夫人在日商公司所學到的行銷與採購知識，讓夫婦倆很快地接下丹麥一家進口小五金及禮品的代理業務。他倆幾乎在每個週末，帶著二位小孩開車至中南部工廠，尋找新產品或驗貨。如此全家出動，好像郊遊般，不但



賴健治夫婦結婚40週年至日月潭涵碧樓旅遊

瞭解了工廠的生產細節，亦與廠商們建立起深厚的感情，賴健治回憶起往事，快樂地說：有一木製品廠家，每年都各地為我們留下二棵黑葉荔枝樹。樹上掛滿了肉甜子小，紅紅的荔枝，讓我們盡情的採食。回家時，車上總是有著一大布袋的荔枝跟著回台北，甚至還幫了位在家門口前擺攤的鎖匠，創造了個機會，使他數年後成為一家具規模的製鎖外銷工廠。成功的男人，總是容易忽略家庭的親情。而賴健治夫人同心協力，不但事業蒸蒸日上，更將工作變成全家的一種幸福團聚，一家人的感情更顯得親密。難怪一對兒女，對父母都相當的敬佩：他們佩服爸媽的才智，人格與恩愛。

由於賴健治工作能力強，而且總是比別人做得更認真，更仔細，因此，他平步青雲地被逐次提升，最後成為銀行總會計。然而在有了這些年的業餘兼差創業經驗後，雖瞭解：「經營事業是一項挑戰性和風險很大的

投資」，賴健治卻更想放手大膽的施展其創業理想。在夫人全力支持與同意下，他毅然放棄了當時台灣人人羨慕的銀行總會計的職位，決然地走向全職創業的艱辛道路。

經歷過台灣強大升學壓力之苦，瞭解出身背景對未來發展影響的賴健治夫婦，也為了孩子的教育與發展，夫婦倆決定移民美國。瞭解中西部商業、金融與工業中心，美國第二大城芝加哥為其溫暖小家庭的落腳之地，再度以他們熟悉的五金禮品貿易為起點，成立了「雅美企業公司」，開始企業經營一步一腳印的人生旅程。

年過四十的賴健治夫婦，帶著一對兒女，來到了人生地不熟的芝加哥。他們以有限的語文溝通能力，再加上對文化與人情世故的不瞭解，夫婦倆在美創業過程，是比別人付出更多的汗水與智慧，比別人付出更多的誠意與服務。

面對陌生的環境，該如何開展其業務？



2011年李校長伉儷蒞臨芝加哥，參加台灣商會年會論壇時，與美國中西部興北校友們於年會聚餐後合照（前排左邊為李校長伉儷，中間是江炳坤學長，右邊是林瑞源理事長伉儷，賴健治立於最右邊）

該如何開拓其客源？首先，賴健治為了瞭解市場的需要，有將近半年的時間，每天晚上到圖書館查資料。他將自台灣出口美國各種烤肉爐零件、雜貨、小五金……等等，各式各樣的產品材質、製造、測驗過程，一一記錄下來，以增強他對於欲採購或銷售的產品認知。他再查可能的工廠及買戶群，也是一一記錄下來。如果沒有極大的耐心與定向力，是無法忍受如此瑣碎而枯燥的工作。但是賴健治的個性沉穩，實事求是，注重細節，對如此無聊的工作，卻是樂在其中。對市場有了初步的了解之後，他便擬訂進行的銷售策略與計劃，聯絡、安排拜訪潛在客戶的行程。

美國國土廣大，要拜訪客戶，是需要各州各城市跑透透。剛開始時，他開著一部大型休旅車，內裝著滿滿的展銷樣品，橫跨各州，日夜不停的跑。賴健治回憶當時的情形說：那時由芝加哥開了快要三個小時的車，到了威斯康辛州的一個小市鎮，又要從停車場，來回搬下十幾箱笨重的戶外涼椅及烤肉用具，並將它們擺置整齊，開始會談。但很可憐，買家僅停留十來分鐘，只挑走了一款戶外涼椅產品。賴健治回憶說：這是我創業生涯中的第一個貴人。因為，挑走戶外涼椅的是美國挺具規模的百貨公司Kohls的採購部門。買家先下一個貨櫃的訂單，第一年的合作，Kohls相當的滿意，接著第二年就有了超過了十來櫃，也因此建立起了往後幾年的戶外、文具用品及最大的聖誕節禮品、裝飾產品的合作關係。

結束了第一個拜訪之後，賴健治又匆匆的趕回家，想睡個二小時，再起來趕往俄



賴健治創設的雅美公司外景，建於2000年，位於芝加哥的西郊區

亥俄州的克利夫蘭市。倒頭要睡時，他才想起，兩地有一個小時的時差，二小時的睡眠時間，只剩一小時了。夫人為了讓他有睡覺的機會，而又不錯過下一個拜訪，她自己都沒有睡，在一旁等著。一個小時後，夫人把他叫醒，繼續開車上路，去拜訪第二個潛在客戶。兩天的時間，橫跨三州，完成了四、五個拜訪。如此的奔波，是創業前段的家常便飯，而被買家拒絕也是簡單的第二句客套話。

記得每次拜訪買家時，他總是親自將貨樣來回搬上搬下，展示給買家。如此一整天下來，總是腰酸背痛，甚至扭傷腰，也是時常發生。剛到芝加哥後，因為小孩上學的學區很重要。所以就在西郊，勉強以其在台灣省吃儉用的新台幣，向友人兌買了較高匯率的美金，這個有庭院的二層樓房子，較台北的公寓相比較下，真可說是太美麗了，但可是還沒有買到床鋪，全家人總是打地鋪。而在體力透支下，再遇到買家的拒絕時，夜深人靜了，賴健治望著身旁，懷疑及甚至責怨，為何要放棄在台灣中等安逸生活，而讓睡在硬梆梆地板上的太太和小孩們在此受煎，內心忍不住的掉下眼淚來。夫人及小孩

的陪伴，是賴健治奮鬥的力量，也是在創業維艱過程中，最大的快樂與安慰。

自助而後人助。賴健治夫婦的努力與誠心，終於又再一次的開花結果；他們遇到了第二個大大的貴人，Weber烤肉爐公司的老闆。

賴健治永遠忘不了這創業過程中，扭轉局勢的一天。一九八四年的二月的一個寒冷冬天，他如往常般前往拜訪買家。以不甚流利的英文，但誠懇的態度，賴健治感動了Weber的負責人。在交談過程中，賴健治得知Weber需要每年購進百萬個瓦斯調節器，他請求老闆給他一個機會，幫助他從台灣進口這一批零件，並答應一定保證品質，準時交貨及提供合理的價格。Weber看著誠摯的賴健治，將工程設計圖交給了他。當場他雖看不懂工程設計圖，但即馬上和台灣的工廠聯絡，全力與台灣的製造廠配合。一個星期內，工廠就將樣本寄來讓他轉送給測試人員，不久就和Weber簽署了訂購合約。賴健治感謝Weber給他的機會，也感謝工廠給他的幫助。因此，在中國大陸崛起之後，台灣廠商面對大陸價格的競爭時，他一直念念不忘與台灣工廠的情義，堅持著要在台灣製造生產。而這個堅持，讓這些工廠的老闆及家人，永守著在台灣生產事業，而避免了至中國大陸的生產諸多困難。至今，他們仍保留有百分之九十五的營業金額在台灣呢！工廠生產，「雅美」負責銷售，這樣的合作關係，轉眼一晃就是將近卅年了，銷售的調節器將近千萬個。賴健治表示：產銷要互相合作與分工，讓生產者負責住生產及品質，就像踢足球的足球後隊衛，守護著足球門，

也就是工廠全身負責產品的品質；讓貿易者全力負責銷售，猶如足球隊的前鋒，拼命衝刺去得分。賴健治很自豪的說：至今，我們持續地與當初的台灣工廠合作，可以說是達到產銷一體，共創雙贏的成長，我們謹守「誠」字準則；報價要有誠意，品質要有誠定，出貨要有誠時，付款要有誠確。這是我卅年來的經營守則。

跑透透的行銷策略，沒有達到賴健治的目標。於是之後的十年間，他改變了行銷策略。他開始與美國當地的銷售公司合作。首先，「雅美企業公司」提供樣品在銷售公司展示間展示，然後以簽約下單，出貨收到貨款後，再給付佣金方式，為行銷策略。

「雅美企業公司」很快地在全美各地與十來家銷售公司合作，客戶群及營業額也在短時間內，大幅增加，效果顯著。透過銷售公司的行銷策略，讓「雅美企業公司」一年只要開一次行銷說明會，及與銷售公司商談一些銷售問題，節省了許多的時間與人力。這也讓賴健治領會到，欲在一個大國家作市場行銷，鍥而不捨的跟進。一條路走不通，再想另一條路走。不但要尋找機會，更要創造機會，而機會是為所有的人打開的，不要輕易地將機會放棄或關掉。

「做貿易，如果靠著一票攢一票的賺佣金生意，壽命會很短。因此，經營者必須不斷的和買家一起成長，掌握產品的心臟零件。」賴健治希望，把他的寶貴經驗，分享給所有意願創業的人。

Weber公司在一九八六年前，都是生產傳統的燒炭烤肉爐。消費者在使用時，往往需要花很大的時間，將炭火燒熱起，將手頭



101年僑務委員會議

中華民國總統
馬英九



賴
僑
務
委
員
健
治

賴健治於101年參加僑務委員會議時與總統合照

臉弄得汗黑煙燻。隨著能源的轉變，與技術的進步，Weber需要開發新的瓦斯烤肉爐時，「雅美企業公司」躬逢其盛，就急速大力投入人員、時間與其開發部工程師，日夜協調修改工程圖紙，打樣、測試、送審……終於在三個月內的預定時間，完成並掌握該二款新烤爐的兩個主要心臟零件：瓦斯開關導管及瓦斯爐頭。這兩個心臟產品，也讓當時在台灣，面臨訂單困境的一家工廠，有了起死回生的機會。工廠以其專業的工程技術，把品質把關得很好，這將近三十年來，已使該工廠擁有數十億資產及百位員工的大公司了。而Weber也因為「雅美企業公司」提供高品質，高技術的零組件與週邊附屬用品，成為美國的前數大的品牌。當人們提說，是使用此Weber烤肉爐時，均會豎起大拇指，讚美

其品質。而在後庭院的草坪上，擺放一台這爐子時，可說是全家最享樂的時間。

Weber採購金額增加了數百倍後，賴健治終於放棄了戶外涼椅及聖誕節禮品等的微薄利潤生意，幾乎百分之百的投入烤肉爐零組件，並提供零缺點的品質檢驗，與安全庫存。並與客人生產線上電腦連線，採辦員第一天下午下單，其卡車隊第二天一早就可以提貨送至生產組裝線上。每年一次與客戶議訂價。這種提供倉儲及安全庫存的服務，讓客戶在生產線上，不會擔心斷了零組件，而影響其生產組裝。也就是客戶與我們維持了這二十多年的良好關係的主要因素。

賴健治夫婦為何敢把所有的雞蛋放在同一個籃子裡呢？賴健治說：放棄其他的客戶，百分之百供應Weber的貨，因為他們和



賴健治夫婦攝於參加僑界新年晚會

他一樣，注意家庭成員，是個完美的家庭公司。Weber的後代有十一個人加入公司的營運，每個人負責一個部門，運作得十分順暢。而他們也像親人一樣的教導賴健治夫婦如何進貨買貨，賴夫人總都親自下廚，以她拿手的廚藝宴請Weber全家大小。賴夫人的廚藝是芝城有名的，獨一無二，當然是賓主盡歡。

Weber老闆欣賞賴健治夫婦的為人處事，不但和他們合作，更希望他們的第二代可接棒。因此，在十來年前，Weber負責人希望賴健治把學建築設計的碩士兒子叫回來接手公司的經營。繼承賴夫人藝術天份的兒子，對建築及服裝設計充滿了熱情，但對做生意卻是興趣缺缺。賴健治第一次說不動兒子。Weber老闆關心的表示，若再說不動，他願意出面請他們的兒子吃飯，當說客。對一對兒女最瞭解的，當然就是賴夫人了。賴夫人不好意思讓Weber的人出面，於是和兒子談了請他回來五年的工作條件。五年後，願提供兒子設計創業的資金，全力協助兒子的興趣。十一年了，兒子看著賴健治夫婦年紀日大，不忍心放著辛苦的爸媽，跟媽媽說：我的設計興趣以後再說吧，我想我是要留在公司了。而他們夫婦的另位女兒，目前則是一位

家庭醫師。這個故事追述她在來美上學第二週的一場意外。當天午休時，二位好奇的男同學一邊左手，一邊右手就拉著這位來自東方不會開口說英文的小女生，往操場外跑。然後就把她當作體操選手般的來個前翻跟斗動作，當時她唯一只會說句英文的No！接著又被翻滾了一次。這場事故，竟讓她躺在醫院數個禮拜，做了二隻腳跟斷折的手術及復健。這段時日，讓她十分尊敬醫師及白衣天使的服務工作，而影響了她日後學醫的願望。

賴健治夫婦在美國的第一個十年間，夏天以戶外的涼椅、烤肉用具、園藝用品、風鈴、風箏等，冬天則以萬聖節、聖誕節的擺吊飾及禮品等為主要產品。冬夏兼著經營，要「不斷地開發出一些有創意性、計劃性的產品，才能保持其旺盛的商業生命」的理念，賴健治也曾以夫人的英文名「Joyce」為品牌，創立了陶瓷娃娃王國。這些以陶瓷塑造人頭手腳及穿上復古或流行的仕女裝娃娃，每位按其表情穿著，命名編號，讓那些喜愛的收藏消費群，每年逐一的收藏；他也是音樂馬克杯的創始人，二年間曾賣了上百萬個，打破其銷售紀錄。

事業的成功，人人看的見，而默默行

善，與對朋友的照顧與義氣，更能彰顯出這對夫婦的真誠。一九八六年在芝加哥稍稍安定下來之後，沉穩踏實的賴健治夫婦，成為各社團積極爭取的人才，也開始了他們對台灣人組織的社團的服務。賴健治擔任八年的芝加哥台灣同鄉聯誼會理事或顧問(1986-1994)；同時細心且誠實的他，也被邀請任芝加哥台美商會財務長(1988-1997)；1993年更任北美洲台灣商會聯合總會財務長(1993-1994)；隨後，他們即在台灣人商會展露頭角，成為芝加哥台美商會副會長(1995-1996)，繼任會長(1996-1997)；2011年更成為北美洲台灣商會聯合總會副副會長(2011-2012)及世台基金會董事。這是台商一個很堅強，及積極工作的慈善組織，並正向聯合國申請加入為非政治組織的一員，更在去年出任美國中西部興北校友會副理事長，聚會當場他即作了拋磚引玉，主動捐出一萬美元，作為校友會基金的構思，以加大不同年別及學系的校友們，在異鄉可做更多的相聚，賴健治夫婦服務社團，回饋社區的熱情與成績，也受到伊力諾州政府的肯定，2011年獲伊利州政府頒贈「亞裔慈善殷商獎」。

擔任社團的幹部，是出錢又出力的差事，許多社團或公義團體需要募款，一定都會找上賴健治夫婦，而他們也總是二話不說，慷慨地捐錢與幫忙：台灣的大地震，風災水災，他們都是幾十萬台幣的捐。像紅十字會，及其他國際慈善團體等……分別均表揚其為美國紐約911，及世界各地的災情所作

的捐款，此種義不容辭的捐出，除因該單位要求須具名外，他們仍較多的，以無名氏默默在作呢！

對公益事業的熱心，雖讓朋友佩服，但對朋友的情義，則是讓朋友永感於心。賴健治夫婦一旦認定你是他們的朋友，不論大小事，只要他們做得到的，他們一定竭盡心力地為朋友去做。朋友生病時，賴健治夫婦，不但前往探病，精力充沛的賴夫人，更是每天熬煮魚湯或各種美味飲食，替朋友補充飲養。如此，長期不間斷地，直到朋友康復，朋友們是吃在嘴裡，感受在心理。賴健治夫婦對朋友的真心是不論貴賤貧富，只要朋友有需要，他們一定會盡心盡力。

一個成功的男人，背後總有著一個有智慧女人的協助；而一個有智慧的女人總是協助一個值得她付出的男人。賴健治與夫人是朋友口中的絕配。這對絕配，在美國，由第一筆生意一個貨櫃到現在一年數百個貨櫃的進貨量，他們在芝加哥再度創造了個人的「台灣奇蹟」，讓台灣製造成為品質與競爭力的保證，成為芝加哥台灣人之光。