

IPP成功舉辦「與CEO對話」

關偉良先生和陳志堅先生 分享企業管理之道



印刷媒體專業人員協會 (IPP) 早前第六度成功舉辦「與 CEO 對話」，邀得兩位印刷業翹楚擔任嘉賓，分別是利高印刷有限公司（下稱：利高印刷）創辦人兼董事總經理關偉良先生及新興印刷控股有限公司（下稱：新興印刷）行政總裁兼執行董事陳志堅先生，並由 IPP 劉文邦副會長擔任主持。兩位管理人分享有關從業經歷、上市相關經驗、業務轉型、管理文化及成功之道，令現場觀眾對企業管理及行業發展有更深入了解，獲益良多。



■ IPP 馮文清會長（右二）及劉文邦副會長（左二）致送紀念品予關偉良先生（右一）及陳志堅先生（左一）。

CEO 簡介

關偉良先生

利高印刷有限公司
創辦人兼董事總經理



關偉良先生 (Maurice) 在美國德州 A&M 大學取得工商管理學士及碩士學位後，於 1993 年創立利高印刷有限公司 (Regal)，在多個大型國際印刷比賽中獲獎無數。現為業內多個機構的成員，包括香港工業總會第十六組執委會及職業訓練局印刷媒體及出版業訓練委員會等。

陳志堅先生

新興印刷控股有限公司
行政總裁兼執行董事



陳志堅先生 (Kenneth) 曾就讀加拿大英屬哥倫比亞大學電腦科學系，並在 2016 年完成由美國矽谷奇點大學舉辦的指數技術行政人員課程。他於 1995 年成為恒美廣告集團客戶總監，2003 年加入新興印刷至今，已投入印刷行業逾 13 年，去年更成功帶領集團於港交所主板上市。

劉：劉文邦先生 關：關偉良先生 陳：陳志堅先生

劉：請兩位嘉賓先作自我介紹吧！

關：利高印刷創立至今已經第 25 年，現時主要業務是書版印刷。過去，我曾從事出版社的工作，發現不少高要求的客戶都選擇精裝書籍，但當時香港並沒有很多印刷精裝書刊的廠房，因此當我在 1993 年設立公司時，便購置了不同的機器，自行印製及釘裝精裝書籍。

陳：我在大學時主修電腦科學系，個人處事方面較為理性和有系統。畢業後我曾在新興印刷工作近半年，但當時在各方面的知識均有所不足，於是選擇到另一家公司從事廣告工作，有機會讓我與全球客戶溝通。

劉：你們在畢業後的工作和印刷並沒有太大的關係，但為什麼會選擇入行？

關：畢業後我進入了銀行成為培訓生，後來應一家管理顧問公司的邀請，轉職至印刷公司。入職後，我為該公司帶來一些新概念，例如透過數碼化提升運作效率，並致力籌備上市。後來，該公司將上市的資金發展其他業務，我離職後開設了自己的廠房。

陳：新興印刷是家族生意，作為企業的第二代，我在 2003 年回到新興印刷後，有幸得到眾多同事的大力支持。之後，我立志要令公司上市，因此為廠房引入多種新技術及認證，當中包括 G7，為同事增值。

劉：從剛才的對話可見，你們都很樂意為廠房引入新技術。

關：作為首批引入 CTP（電腦直接製版機）的廠房，我們為此投資很大，但因此減少與客戶之間的分歧，更能為他們提供多至一百萬本成品、少至一本產品的服務。不少人認為，昂貴的機器會令產品價格上升，但有時科技的提升反而能省卻成本。因此，我們正與香港知專設計學院 (HKDI) 合作，推廣數碼印刷科技，讓客戶了解和接受這些新技術。

陳：從投資角度而言，若以現時客戶的需求去計算機器的回報，或許未必能想像到往後所帶來的新商機。不過，由於包裝印刷佔公司的營業額約 60% 至 70%，而且機器會直接影響包裝印刷的產量及產品大小等，因此我們在購置新數碼印刷機方面仍在觀望階段。

劉：Kenneth，你的公司在上市後會否繼續投放資金，發展更多新科技？

陳：新興印刷上市後主要有四個方向，第一是增加印刷設備；第二是擴大廠房；第三是發展企業資源計劃 (ERP) 系統；第四是增加營運資金。有關科技發展方面，最近我們替客戶製造了一個加入近場通訊 (NFC) 及無線射頻識別 (RFID) 技術的禮盒，成功結合科技與包裝，業界的未來發展可能也要著重提供不同類型的附加服務。

劉：Maurice，近年你為公司進行合理精簡，又有否考慮過上市，以作進一步發展？

關：過去，利高印刷曾有三次上市的機會，但因公司的合作伙伴反對而擱置。2010 年，我們開始精簡企業，正好渡過了互聯網嚴重影響行業的時期。往後，利高將以協助作者圓夢，出版精裝書籍為目標。



■ 今次「與CEO對話」活動吸引近 70 位業內人士參加，場面熱鬧。

劉：不少在場的學生，日後將會成為印刷業的生力軍，你們有何寄語呢？

關：第一，同學們在畢業時要為自己定下目標及具體計劃；第二，要將自己的目標訂得較大和較高；第三，要專注在目標上，集中精神完成，不要因旁人的閒言閒語而阻撓進程。當你取得成功的時候，也不要忘記回饋社會。利高印刷規模雖小，但過去 10 年也曾向不同的慈善機構捐出了合共 1,000 萬美元。

陳：我認為各位同學不要害怕辛苦，同時亦不要害怕被人批評，更應以別人的批評作為磨練。剛出社會工作時，你未必有任何重大成就，因此不要怕吃虧。不少人經常評價印刷是夕陽工業，但其實印刷千變萬化，永遠都會有一定的需求。

觀眾：在行業發展上，如何讓「互聯網+」在雲計算、大數據或是電子商貿方面作更有效的配合和應用？

陳：雲端印刷現時已經在行業出現，其概念是客戶在全世界任何一處下單後，便可透過雲端技術分配至當地的數碼印刷商，這未必成為印刷行業大趨勢，但此技術在其他行業的應用上已經有成熟的發展。

劉：我認為印刷業的「工業 4.0」發展較慢，自動化和機械化等技術發展不多，現有的技術投入費用亦非常昂貴，因此印刷企業在應用上相對較難。

陳：製造單一商品的廠商會較容易應用「工業 4.0」的科技，但現時我們行業製造的商品五花八門，發展上面臨不少的局限。我認為行業協會可考慮向政府申請資助，與創新科技供應商合作發展，以達到協同效應。

這次活動內容豐富，兩位講者對印刷業前景仍然樂觀，其企業亦根據市場需要而作出轉型，例如利高印刷選擇以精裝書刊作為焦點產品，並引入新型機器配合生產；新興印刷則發展包裝印刷附加服務，結合印刷品及新科技，為市場帶來嶄新產品。兩位講者均認為，為推動行業持續發展，數碼化和業界持份者之間的合作是不可或缺的。

* 嘉賓講者、主持或第三者於活動中發表之言論只屬其個人意見，並不代表任何機構或公司的立場。