



高雄物流園區

物流 + 停車雙業績 成就今日高分公司

文、圖 / 高雄分公司 劉庭妤、何鴻鑫

台糖公司實施事業部組織已 20 多年，目前正面臨再度轉型，急須提升績效（營收）之際。如何活化公司資源，再創輝煌？是大家需要集思廣益的時候了！高雄分公司身為台糖公司的一個單位，也責無旁貸，期許能透過營運業務為公司貢獻，在轉型之際能盡一份力量。

在全球新冠肺炎疫情爆發後，各行各業面臨前所未有的巨大挑戰，大多數民眾擔憂疫情而不願意出門，網購及外送等宅經濟興起，物流業是少數逆勢成長的產業；另都市中一直存在停車位不足問題，開發停車場經營事業，除可節稅外，亦可創造營收，且受疫情衝擊相對較小。高雄分公司正以「物流（含物業）經營管理」與「停車場經營管理」為發展主軸之事業單位，未來可為公司再轉型注入正面提升之正能量！

提升績效

一般人認為物流產業已飽和，且是削價競爭激烈的市場（紅海），加上國營事業經營僵固，不適合投入。然如能選擇好的地點，做好市場區隔與定位，提供優質的物流服務，為中小企業搭建物流的共享平台，也能由紅海轉為藍海，高雄分公司就是一個逆轉勝的例子。

高雄分公司於 90 年 4 月為因應政府發展臺灣成為「亞太營運中心」之政策，依產業科技園區（前加工出口區）設置管理條例申設成立，經營「高雄成功物流園區」，適逢經濟環境不佳及合作廠商財務問題，蒙受始料未及之損害。歷經多番努力，台糖公司於 105 年 11 月 23 日參與「高雄成功物流園區」地上建物、動產及地上權之拍賣並得標，園區重回台糖公司懷抱。106 年 3

月 15 日完成園區點交，旋即於 106 年 12 月遷入園區重啟營運。

106 年接手營運後，一邊接收、一邊總部遷入與修繕，並同時招商。在同仁的努力下，每年營運實績皆達責任目標。園區一期 (4.61 公頃) 目前已有醫藥物流業、電子商務、光電業、倉儲物流業等業別進駐；另招商區域包括倉儲理貨區、辦公區、展示區等，截至 110 年 3 月，出租率已達 93.10%。漂亮的實績證明台糖可以有一個新亮點 - 「物流地產事業」。另高雄分公司除了物流服務外，還有物業、停車場經營等業務，事業版圖遍及北、中、南，各據點詳細地理位置 (詳如圖 1)。

活化資產

為提升績效，高雄分公司正積極拓展現有業務規模，以物流、物業及停車場經營為發展主軸，投入地產開發市場，朝「2 大中心、多個園區」發展目標邁進。

物流營運中心

高雄成功物流園區內年久失修的自動倉庫，目前正由廠商進行相關設備維修與更新，待修復完成後將可顯著提升園區物流業績。另小港 B 區土地亦正積極與業者洽談開發，期能拓展第二個物流營運據點 - 「小港中安物流園區」，如成功建置，未來亦將成功案例複製至其他地區 (如臺中地區)，為公司活化資產做出貢獻。

營業據點遍及北、中、南



圖 1

另外園區後方的二期 (3.52 公頃) 雖面臨租用單價高，以及高雄地區總體經濟未明顯活絡與成長之困難點，目前仍積極研提因應對策，朝向高附加價值產業 (如 5G AIoT 產業、商辦大樓 (物業招租)、前店後倉等形式之業者) 努力招商。

停車場營運中心

建立停車場立地評估專業團隊，開發本公司都會區閒置土地，並導入類似「專業連鎖經營模式」，結合網路與雲端監控，以提升停車場服務品質，增加營收與獲利。未來持續勘查及了解相關市區土地現況、週邊商業活動與公民營停車場停車情形，進行停車場拓點設置評估，以擴大經營規模，朝「停車場營運中心」邁進。

培育人才

高雄分公司近年進用物流、資訊、土木、機電等科系畢業之 9 位碩士學位、4 位大學學位員工，並透過高雄物流園區修復自動倉庫再生使用案，派員協助共同開發系統，透過民間專業投資修復與營運及公私合作，進行人才專業培訓。

此外，參與相關物流協會（中華民國物流協會、全球商貿運籌發展協會）以及研討會、座談會等，以及透過參訪，學習典範，來培育人才，厚植競爭實力。

結語

高雄分公司成立之初，曾受大環境衝擊，經營不如預期，造成連年虧損，並為維護公司權益與合作開發廠商終止合約，訴訟多年，倍感艱辛。然高雄分公司面對困難與問題，仍一步一腳印從泥沼走出，並向前邁進。由於目前園區一期營運與招商績效卓著，桃園市（全台最大國際物流發展重鎮）政府地政局視為開發招商成功案例，去年底特率開發商蒞臨觀摩，成果受外界肯定。高雄分公司不以此自滿，繼續奮進，期望成為公司活化資產，培育人才與提升績效之新亮點。



面積龐大的倉儲區