

國際愛迪西股份有限公司總經理 江啓明

推動「資訊改變世界」的理想

採訪 / 林昶聿、林育丞

撰稿 / 林昶聿



江啓明

1981—1985

國立交通大學電子工程學系、
計算機工程學系(輔)

1985—1987

憲兵202指揮部外事憲兵組長

1987—1989

國立交通大學管理科學研究所

1989—1993

IBM台灣市場研究

1993—2002

IDC台灣總經理

2002—迄今

TechInsight Inc. 總經理

※ 2003.11榮獲第八屆中華民國傑出企業
領導人金峰獎

前言

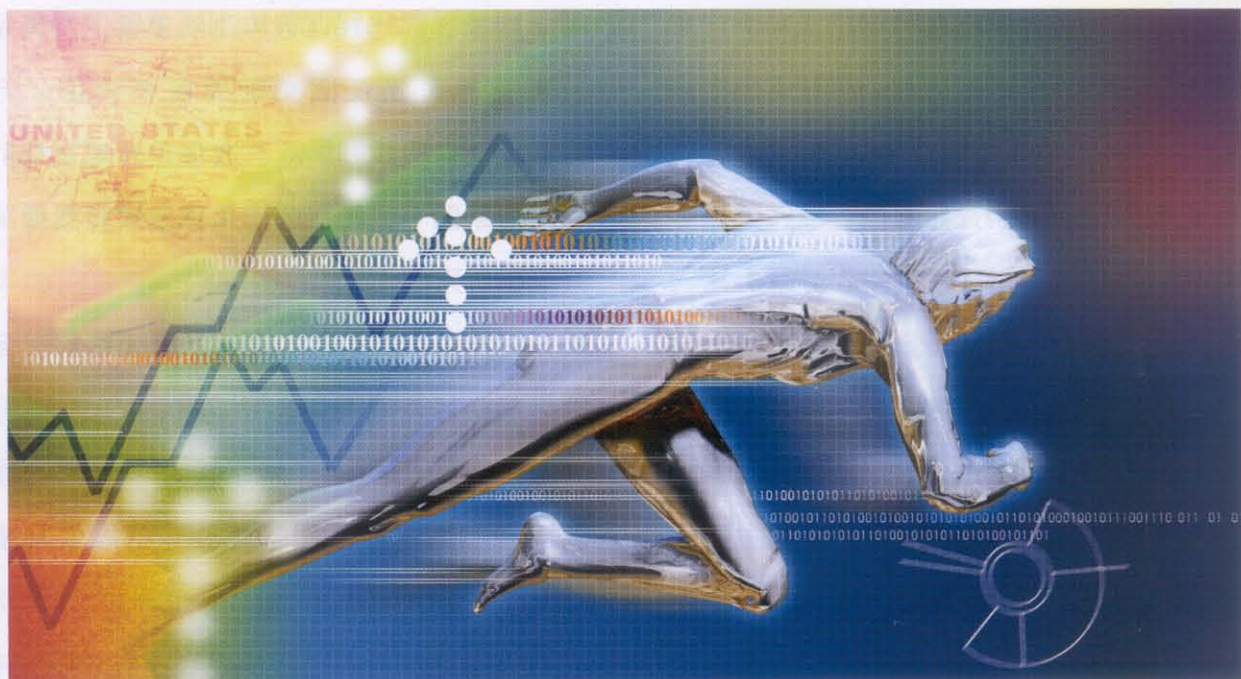
隨著資訊爆炸的時代來臨，各類各樣森羅萬象、難以計數的知識與訊息，正以人類史上前所未有的速度與效率，流竄於我們的生活之間。無論是透過網路、電視新聞、報章雜誌乃至於平面媒體等多元的管道，當人們在搜尋引擎上任意輸入一個關鍵的字詞，就能跳出上萬乃至數十萬筆的搜尋結果時，我們又該如何從中獲取對自己真正有用的資訊？

然而，無論在哪個時代，總有一群人更早預見先機，TechInsight所代理的，正是全世界最大的知識庫—Thomson Dialog在臺灣的所有業務，來到位於台灣最高價地段之一的敦化南路與忠孝東路路口，鬧中取靜的辦公室小巧但卻典雅，感覺台灣與世界接上軌道，我們隱隱能觸及全世界資訊的脈動，在此一如暗潮般翻湧。

PART 1：與市場研究(Market Research)的不解之緣

「當初全因為偶然，所以進入了Market Research這個行業。」在專訪的一開始，江學長如此對我們說到。

他自述，因為在大學時，最不喜歡的科目就是工程數學，所以在考研究所時就選擇



不考工程數學的交大管研所，並且也順利考取。

「行銷研究」，是江學長在交大管研所最後一個學期所修到的課，其主要的內容在於如何運用研究來支援 4P 策略的擬定。四個「P」分別是 PRODUCT (產品)、PRICE (價格)、PLACE (通路) 與 PROMOTION (促銷)；大至市場走向、產業未來、社會脈動，小至廠商研發與行銷策略的應用，乃至個人、家庭的消費行為，無不以此為決策的依據。而「行銷研究」這門課，也成為江學長日後事業發展最重要的基石。

江學長說：「第一份工作是為 IBM 做市場研究，在當時，最好的人才多集中於外商公司，讓我也想到外商公司找工作；而我自己因為在履歷上註明了修過『行銷研究』，所以就到了市場研究的部門。」

「到了市場研究的部門，才發現這個世

界上有著許許多多自己根本想像不到的工作」，江學長說，在那個國內產業普遍還不知道「市場研究」重要性，甚至是完全不認識這個字眼的年代，跨足國際的外商公司早已深諳此道。在 IBM 日本，有個約莫四、五人的 team 專司其職，研究 IBM 將來所應開發的產品，以及對於該產業的影響和衝擊。「例如說家電、或手機，」他反問採訪的我們，「有沒有想過，如果有一天 IBM 開始做手機，那手機市場會是什麼情形？IBM 呢？能賺錢嗎？有前景嗎？那個 team 所負責的，就是為 IBM 進行這樣的研究，而決策者也 base on 他們的研究結果去決定公司的走向。」

「外商公司在跨入新的產業、推出新的產品以前，多半會以自己的市場研究部門，或者委託市場研究公司進行專案研究，而當時國內卻沒有這種觀念，這也讓我慢慢產生

了想要在國內推動這種概念的想法。」江學長接著說道：「不久，因為國際性的市場研究公司IDC 想在台灣成立分公司，透過管道與我接觸，最後我們在台灣成立了『國際愛迪西』股份有限公司 (IDC Taiwan Ltd.)。」

PART II：推動「資訊改變世界」的理想

一般而言，Research可分為兩類，亦即 Academic Research與 Commercial Research，前者屬於學術性的、理論上的研究分析，後者則是偏重商業上的應用。其中最大的分別就在於，商業研究多半具有時效性，且常在資金與時間都不足的情況下，做出最好的 trade-off。

而研究公司的性質，亦可分為兩大類。第一類做的是Market Research，主要分析產業、市場的趨向，為廠商提供資訊，做出正確的決策；第二類則是Investment Research，投資銀行、證券公司的分析師對於產業或公司進行分析，作為公司及客戶投資的參考，屬於money game 的一部分。IDC在分野上屬於前者，主要對於IC、通訊、半導體等等電子資訊產業進行市場研究與分析。

市場研究的本質與特色

「瞭解現在，邁向未來」以及「解決問題，制訂決策」，是市場研究最主要的兩個目的。

「在過去，許多台灣本土企業在run business的時候，常常只是董事長、總經理、副總、部門經理等等高階主管，沒有足夠的資訊，坐在圓桌前開會就決定了方向。」江學長說到，「其實這是非常沒有計畫與效率的，就算能成功，也是誤打誤撞，瞎貓碰上死耗子。」

「反之，在這個產業裡，讓我看到很多因輕忽市場研究而付出慘痛代價的實例。」江學長接著說到，「所幸經過十幾年的推動，現今國內企業已多半設有市場情報部門，亦能善用市場研究公司。」

欣慰之餘，江學長也提到，IDC的研究範圍只限於資訊產業，難免有些過於狹隘。因此在2002年12月結束IDC的代理權，同時著手研究全球160多家研究公司的特色，希望引進更新的觀念到台灣，最後取得全世界



最大的知識庫—Thomson Dialog的代理。

從IDC台灣到TechInsight

當Internet尚未普及時，商務傳輸皆倚賴傳真機，江學長則戲稱那是「原始洪荒的年代」。

而因為時代、環境的不同，產業對於資訊的需求也產生了變革。江學長說到：「在過去，因為資訊不容易流通、傳播，因此其來源與蒐集就顯得相當重要。而今，卻有所不同。」

「當台灣的藥廠想要獲得美國製藥排行的資料，他們可能上yahoo或google，輸入keyword，卻發現搜尋結果有32萬筆資料，而且得到的資料還不見得就是自己想要的。資訊氾濫的情形隨處可見。」江學長指出，據統計，若以16人的工程師為單位，每人每週花2小時在搜尋網站找資料，則企業一年就要付出90000美元的成本。

「我們都知道，『時間，是最貴的。』」然而因為過多的資訊充斥氾濫，造成時間資源的浪費與過高的成本，產業需要更有效的資訊，以便作出Informed Decision。

這就是未來TechInsight所要扮演的角色，江學長說到，「再舉例來說，最近讀到報紙，國內無論產學界或官方，投入在生物科技的時間和金錢是難以計數的，卻被無情地批評為沒有成果。試想，若能有人將投資的成效和研究結果做一個有效的彙整，以一個有系統的方式進行知識管理，節省全台灣

生技產業重覆研發的時間及金錢，又怎麼會讓人認定是毫無成果的呢？」

「與我們合作的Thomson Dialog，是全球最大的知識庫。過去卅年來，整合了全世界頂尖優越的資料庫，包括智財、科學及技術、商業及金融、新聞及媒體等等，為的就是建構一個龐大的知識庫，達到整合全人類知識與資訊的目標，也幫助全球 200萬的使用者，瞬間找到所需要的資訊。打個比方，比如外星人到了地球，想要知道人類有歷史以來所有的知識結晶，最快的方式就是到Dialog的網站去查詢，而這也是我們TechInsight將來所要努力的目標。」

PART III: This is Your Life

讀完MBA所學到的事

訪談最後，江學長說到，「在MBA學校裡，我學到最重要的三件事。第一，Lifetime Learning，也就是所謂的終身學習，讀完MBA會意識到自己在知識上永遠有不足之處，才會時時保持虛心，學習新的事物。」

「第二，Problem Solving，也就是培養自己解決各種問題的能力；第三則是Rational Decisions，我的老師曾經說過，唸完MBA，要能為自己所作的每個決定說出理由。這三件事情，是不是都和電子工程課業沒太大的關係？」

給交大學弟妹的建議

1 · 建立自我品牌

剛出社會的新鮮人在創業之初，常為了打響名號，而代理他人品牌。相對於跨國的外商公司而言，在沒有足夠現金與資源的狀況下，授權本地公司使用品牌以開拓市場是家常便飯。

然而，一旦績效輝煌、成果豐碩，面臨代理權被取回的壓力可能更大於業績不彰的時候。於此，江學長建議立志創業的學弟妹們，能以自己的品牌打天下，避免到頭來為人作嫁之憾。

2 · Integrity(誠信) > Value System(價值觀) > Knowledge(知識)

「台灣的教育體系非常注重知識的累積，特別身在國內理工大學的翹楚—交大，相信專業的知識絕不會屈居人下。」江學長說道。然而，學校教育在培養個人價值觀這方面，卻仍有所欠缺。常有許多知名大學出身的人才，盲目追隨世俗的價值觀念，反而忽略了自身的特質與潛力。江學長指出，「培養正確的價值觀，不盲從、不隨波逐流，是當今社會非常重要的一個課題。」

然而，除了知識與價值觀外，更重要的是「誠信」。知識可以隨著個人的養成與累積有所不同，價值觀更可以隨時修正，「誠信」卻是放諸寰宇皆然，毋庸置疑的普世價值。

「無論自行創業或為他人工作，『誠信』都是最重要的」，有了十餘年皆與外國人一起工作經驗的江啓明學長，指出幾乎在所有

國際企業中，晉升高階主管條件中，最重要的一條就是「毫無疑問的道德與誠信」。對照現今產業間許多為了圖利而無信甚至毀約的例子，江學長特別強調誤以「短利」而造成「長空」，損失許多不自覺的機會與可能性，殊為可惜。

3 · 堅持理想，永不放棄

「早期代理IDC時，因為知名度不足，在業務上吃盡苦頭。」江學長說到，若沒有當時的堅持，今日難有成就。因此呼籲學弟妹們，咬緊牙根堅持理想，不要輕言放棄。

4 · 珍惜身邊的家人

「師長同學不會陪你一輩子、親戚朋友不會陪你一輩子、賓士車不會陪你一輩子、工作也不會陪你一輩子，」江學長說到，「真正與你共度一生的是你的家人，衝刺事業之餘也不要忘記，多找時間陪陪家人，珍惜家人，和樂的家庭才是最大的成功。」

網址：市場研究 <http://www.techinsight.com.tw>

全球資訊 <http://www.dialog.com.tw>

