

## 阿邦師

## 名牌鑑定走出典當新氣象

## 翻轉舊觀念 呈現高質感

創立於 1965 年，阿邦師集團在董事長李正邦先生的帶領下，以獨到的創新思維、前瞻的眼光，顛覆當舖業的經營型態。不但一改當舖給人傳統、昏暗、神祕的刻板印象，以明亮、精緻、專業的高質感訴求，重塑當舖精品化經營的嶄新面貌，開創精品典當、鑑定、銷售全新營運模式。阿邦師集團以精品鑑定能力為核心技術，應用最新資訊科技，發展以客為尊的名牌精品收購、融資、鑑價及銷售服務模式。李正邦先生以無比的企圖心與行動力，帶領阿邦師集團深耕名牌精品專業技術，涵蓋精品典當、鑑定、收購、銷售完整的精品產業價值鏈。

要在當舖產業中走出不同的路，不僅是創新的獲利方式、科技應用及營運模式，想要翻新典當這一門傳統生意，李先生知道重要的是創新的思維和

不同的創新觀點。有嶄新的思維才能激發出典當產業更多的可能，有不同觀點的衝擊才能讓創新的活水源源不絕。

## 透過政府計畫 改善企業體質

因此李正邦先生從 101 年起就參與經濟部商業司「服務業創新研發計畫 (SIIR)」，透過政府計畫達成公司各項計畫目標。為配合政府的計畫執行管理，不但落實了公司整體的制度化，也讓公司人員在參與計畫的過程中，對公司更有參與感、成就感且獲得肯定。計畫審查委員在報告過程中，提供公司極具價值的建議，也成為公司後續發展的參考方針。李先生認為政府計畫對公司最大助益，並非是政府補助款，而是在執行過程中，各項計畫管理的機制和審查進度的會議，帶給公司內部的衝擊和刺激，讓公司可以思索更多可能的機會。

## 精品交易標準化 創造全新價值

101 年 SIIR 計畫，阿邦師建立起二手精品、流當精品收購機制，並透過特賣活動拓展二手及流當精品的銷售。特賣活動成功的開拓二手及流當精品的銷售商機，為公司創造快速的營業成長。成功建立起二手及流當精品的收購和銷售機制後，公司需要更多的二手和流當精品來源擴大公司特賣會銷售的基礎，才能讓公司的營業額再向上成長。但二手及流當精品的收購受限於專業的精品鑑定人員，而專業鑑定人員培訓需要時間和經驗的累積。因此在委員的建議下，本公司讓精品鑑定成為標準作業流程，運用資訊科技協助精品鑑定知識的累積，讓精品鑑定不再是僅依靠鑑定師經驗的藝術，而是每一個細節、每一個動作都有憑有據的專業技能。

## 搭建新互動平台 加速精品流動

透過 102 年 SIIR 計畫的執行，將全台二手及流當精品收購機制結合，專業的行動鑑定設備及精品鑑定輔助系統，縮短培訓專業精品鑑定人員所需要的時間，讓具有基礎精品鑑定能力者可以執行收購程序，快速擴大公司精品收購的數量。短短一年公司收購的精品金額由 6000 萬年成長至 1 億 2 千

萬元，快速收購精品後帶來的銷售壓力，推動公司嘗試不同的銷售模式。今年公司首度採用富比士拍賣的方式來銷售二手及流當精品，意外獲得極佳的銷售反應。不但讓二手精品獲得買家的注意，更讓公司除了精品鑑定的服務，還能透過精品拍賣服務，賺取拍賣服務費用。拍賣的銷售模式，讓阿邦師從單純的精品特賣活動轉型成為專業的二手精品拍賣服務提供者，並為奢侈品的賣家和買家提供極有效率的交易管道，為雙方搭建互動的平台，更為公司的特賣活動培養了一群支持者。政府計畫的執行，除達成預定的計畫目標，更為公司的發展帶來許多機會。

## 站穩腳步 放眼全球

經過政府計畫的洗禮，不但讓李正邦先生更堅定對典當業未來發展的信心，更期許要「讓當舖不只是當舖，阿邦師集團要成為引領全球當舖及精品業發展的龍頭和明日之星」，並成為全台灣第一間上市上櫃的當舖，預定將於 103 年達到上櫃的目標。透過服務業創新研發計畫的執行，奠定阿邦師集團鑑、轉、買、賣業務全球發展基石。未來，阿邦師集團期待藉由這些穩固的根基，進一步開發亞洲市場，逐步達成阿邦師展望全球的目標。



## 洞悉創新密碼

透過行動無線遠距鑑定系統及精品鑑定專家輔助系統，建立新交易平台。



## 阿邦師名牌精品鑑定有限公司

地址：高雄市左營區菜公里 002 鄰博愛三路 88 號 5 樓  
電話：(07)347-8838  
傳真：(07)349-1808  
E-mail：masakidied0112@gmail.com

行動即時遠距鑑定服務系統創新營運研發計畫