



**SENG LI MARKETING SDN BHD**  
**成利汽车零件有限公司**



行政总监  
**李益祥**

创办人兼首席执行官  
**李亚成**

创办人兼业务发展总监  
**李益利**



## 荣膺 零售业卓越奖

# 成利打造新零售模式 业绩年年稳定成长



古语有云：“兄弟同心，其利断金”，从成利汽车零部件有限公司的发展进程中，再次得到印证。李亚成、李益利及李益祥三兄弟各司其职，在公司的成长历程中，扮演不同角色。

他们一手一脚把公司带向高峰。从第一间店开始扩展到13间分行，从初期的谨慎摸索到后期的勇于创新，他们展现了创业者的无惧精神。

在科技当道的时代，他们顺势而为，善用科技，大幅提高效率。2022年他们公司的总业绩已近一亿令吉，达到另一个里程碑，这是他们之前难以预料到的。

在各行各业中，有不少白手起家的故事，而成利汽车零部件有限公司就是其中一个。自2003年开设首家分店以来，李亚成、李益利及李益祥三兄弟，胼手胝足打造出闻名马来西亚的汽车零件销售公司，过程充满励志及启发。

成利汽车零部件有限公司创办人兼首席执行官李亚成、创办人兼业务发展总监李益利及行政总监李益祥，出身自微寒家庭，父母亲从事小贩工作，兄弟三人自小就已经接触商业买卖。

由于家中条件不佳，李亚成及李益利两人早年各自前往新加坡打工，其中李亚成从事装修业，而李益利则从事汽车维修。

李亚成表示，许多在新加坡工作的大马人，都是在寻找或等待一个机会回到马来西亚

发展，而二弟李益利率先提出踏足汽车零件销售领域。两人于是通过父母的支持，抵押老房子融资套现，加上两人在新加坡的积蓄，在新山马赛城开设首家店面。

李益利表示，由于修车和汽车零件买卖是两回事，加上兄长更是没有汽车零件相关方面的知识，因此两人在创业初期面对不少挑战，包括缺乏业内专业知识、无法找到供应商，及遭到同行打压等。

经过3年的经营，成利汽车零部件公司才算站稳脚步，了解行业游戏规则，并突破行业传统，在长春山庄开设第一家分行。如今，成利汽车零部件在柔佛州南部已经有13间分行，不但打响了名号，而且随着另外一名弟弟李益祥的加入，公司朝向更大的方向发展。

“创业的路途是很孤单的，必须确认自己的目标才能有走下去的勇气。而要实现弯道超车，新创业者就必须踏足前人没有到过的领域，才能在重重包围中找到出路。”

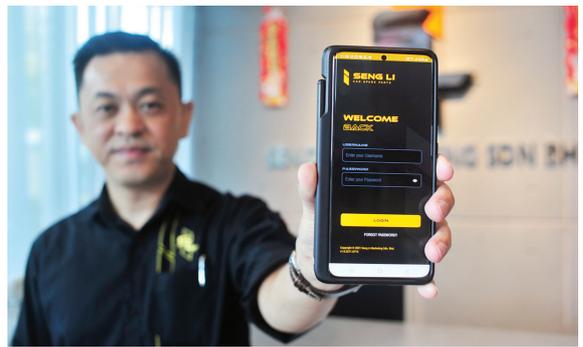
## 一站式经营解决顾客需求

作为销售汽车零件的服务业，李益祥表示，该公司的优势及竞争力在于一站式经营，专注解决顾客的需求。成利汽车销售的零件达15万件，其中专注在日系汽车，但也迎合需求，不断扩充公司的零件库。

此外，成利汽车在全柔南有13间分行，分销店覆盖率广泛，同时采取统一系统性进货模式，进而达到成本控制，得以使产品在价格上有竞争优势。在产品品质上，成利汽车也着重安全，拒绝市面上的冒牌产品，以汽车使用者的安全为上。目前，该公司是数家主要汽车零件品牌的区域代理。

另一方面，成利公司是柔南地区，把电脑系统引进汽车零件销售业的先锋，以提升管理及经营效率。李益利表示，公司目前着重企业科技化，通过打造自身的手机应用程序 Despatch App，让顾客可以随时追踪送货时间。

“我们60%的顾客是汽车维修厂，对他们来说，有时维修的时间很急，因此通过手



为了让企业科技化，成利汽车零件公司开发属于自身的送货和采购手机应用程序。

机应用程序，顾客可以通过追踪送货时间，来评估维修所需的时间，提升双方的效率。”

他说：“这个应用程式是于2022年开发，2023年3月正式推出，目前是开放给固定顾客使用。未来，在不断完善的情况下，这个程式最终的目的是发展到像订餐平台一样的功能，开放给智能手机用户使用。

“除了送货程式，未来我们也会开发针对顾客的手机程式，让他们可以累积分数和注册保固，而采购的应用程式则是让公司能在采购时更简快，并找到更具优势的报价。”

李益利表示，成利公司在管理、销售及采购模式上颠覆传统，积极打造新零售模式，结合线上引流及线下销售服务，踊跃对外开放沟通交流，不断对自己的企业进行检讨改进，跟上最新趋势，展现出公司勇于创新的理念，加上公司的诚信经营，是公司取得成功的秘诀。

“由于我们很早进入电脑化，因此我们累积了大量数据。通过大数据分析，我们可以了解不同产品的趋势，进而有效进行配货，使公司达致利益最大化。”



成利汽车零件公司位于新山东南工业区的总部。

## 疫情期间开设3分行

冠病疫情是马来西亚中小型企业近年来面对的最艰巨挑战，尤其对于现金流的挑战更为艰辛，而成利公司自开创以来一直保持着良好现金流的管控，最终安然渡过了这个艰难时期。

李益利说：“我们在这个艰难的时期也可以很好的维持公司的现金流动，让公司的营运在不受影响的情况下良好运作。除此之外，我们也发现在这个时候，市场出现一个空窗期，我们深信危机背后藏着更大的商机。

“于是我们在这段期间也积极寻找发展

的可能性，最终我们在2020至2021年的疫情期间，开设了我们的第9、10、11间分行，也开拓了我们汽车零件行业的另一个领域，即冷气零件部门。”

他补充：“公司的人力部门也在冠病疫情时期，时时跟进最新的政策，而我们众多的分行也让我们在产品调度上能做到良好管理。”

李益利表示，成利时刻保持对经商大环境的警惕与灵敏度，商机及危机无处不在，需要有效地分析时下情况，做出更敏捷有效率的决策。

## 部署近一两年上市

尽管经济大环境极具挑战，但李益祥披露，成利汽车零件公司近年来的业绩与利润都保持着每年10-15%的稳定增长，甚至在冠病疫情期间，有关增长也没有停下脚步。

“在这样极具挑战的国际大环境下，还能有如此表现，我们感到满意，也再一次证明了公司所打下的基础，及在策略定制与执行方面的优良成果，我们将资金放在对的地方。”

他表示，2022年集团的总业绩逼近一亿令吉，这是过去不敢想象的事，但也是值得高兴的事。

有了如此稳健的基础，成利汽车在2023年也定下一个宏大的目标，就是布局于2024至2025年在马来西亚股票交易所上市。

“我们了解这项任务的艰巨与挑战，但我们已经看到上市的可能性，秉持着我们一向来的经营理念，分工合作，积极沟通，一定可以完成这项任务。”

### 创新和诚信是公司成功基石

从一间零售店到如今发展至13间分行，成利汽车始终深信“以人为本”，而这也是该公司的企业原则。李益祥表示，一路走来公司都非常清楚，如果没有团队之间的合作及良好沟通，成利公司是无法达到目前的规模。

“对公司有贡献的人我们心怀感激，我们常常检讨薪金架构，让员工可以生活无忧。我们也不忘初心，3个人各自发挥所长，负



销售店的环境舒适，汽车零件井井有条陈列在架子上，让顾客感受全新的服务体验。

责不同的事务。

“对外，我们对顾客保持不欺骗、不隐瞒、透明化，持续提供价值，以客户满意度为首要考量。”

此外，李益祥指出，公司至今仍秉持着坚持努力的信念，在创业初期至今面临种种危机与挑战，让公司深信只要拥有明确的目标，不放弃，保持积极的心态去面对，就算面对再艰巨的难题也能够迎刃而解。

“创新发展，诚信共赢”是成利公司的座右铭，也是该公司一直推举的企业文化。成利公司深信，在当今快速发展的市场环境中，只有不断创新才能不断提高企业的竞争力，获得更大的市场份额和利润。

“诚信共赢是指企业要坚守诚信原则，尊重客户、员工和合作伙伴，秉持公平、公正、公开的原则进行经营，与各方建立良好的合作关系，共同分享经济效益。”

李亚成表示，在现代商业社会中，创新和诚信已经成为该公司长期发展的基石和核心竞争力，不但树立成利公司优良的品牌和企业形象，也实现公司长期且可持续性发展的目标。

## 创业者须确认目标

对于新进创业者，李亚成及李益利认为，每一个行业都离不开勤劳及努力，只要坚持不懈，问题常常都会迎刃而解。

“其实许多行业都不是新的，因此目前的创业者需要将旧的行业推陈出新，重新包装来迎合新的趋势。”

李益祥则表明，创业人士的选择很重要，以名言“选择不对，努力白费”来鼓励新创业者必须了解到本身创业的意图及目的，努力才不会白费。

“创业的路途是很孤单的，必须确认自己的目标才能有走下去的勇气。而要实现弯道超车，新创业者就必须踏足前人没有到过的领域，才能在重重包围中找到出路。”



首次赞助新山松鹤之夜  
**成利送30套机油养护包**

《星洲日报》副刊 C202 2022 年，成利汽车零件公司... 赞助新山松鹤之夜... 送30套机油养护包... 赞助《星洲日报》“松鹤之夜”活动。

成利汽车捐款给国家天灾管理机构旗下基金，协助当局赈灾。

成利汽车赞助《星洲日报》“松鹤之夜”活动。