

卓越品牌奖

金百利诚信构建

品质建筑

扫描看视频



金百利集团  
领导人 辜美顺

著名市场营销专家菲利普·科特勒博士给予品牌的定义是：品牌是一种名称、术语、标记、符号或图案，或是他们的相互组合，用以识别企业提供给某个或某群消费者的产品或服务，并使之与竞争对手的产品或服务相区别。

当消费群体提起一个企业时尽是赞美、认可，即表示这家企业的产品或服务有口皆碑，是值得信赖的品牌。

### 公司资料

企业名称：金百利集团  
 创业日期：1992年  
 创办人：辜美顺  
 领导人：辜美顺

砥砺前行 闪耀未来



辜美顺(左四)喜悦地从卫生部副部长李文材医生手上接过奖项；左起《南洋商报》霹雳办事处主任黄佩诗、总编辑陈汉光；右为总执行长刘鸿辉。



辜美顺：勇于挑战，肯学习，没有做不成的事业。

金百利集团奉行“诚信、品质与服务”的经营宗旨，经过多年不断的努力，打造了今日千锤百炼的品牌。

**诚**信与品质是树立品牌的基石，尤其在弹丸之地的渔村，要建立一个具有影响力的品牌，更须附加良好的服务态度，才能在消费者脑海里留下良好印象，成为首要选择。

安顺金百利集团创办人之一的辜美顺，出身于制造业，虽对房地产业外行，但于1992年看到房地产业前景后，毅然进军房地产业，3年内在下霹雳半港开发中央花园屋业计划，一口气兴建了100间房屋。

如今，金百利在半港开发了几个花园包括中央花园，英丹花园II、III等等这些综合性项目中所累积的房店屋已达到整800个单位，是一间知名度极高的房地产业发展公司。

金百利集团奉行“诚信、品质与服务”的经营宗旨，经过多年不断的努力，打造了今日千锤百炼的品牌。

辜美顺坦言，当初半途出家搞房地产业，对于发展项目的成本计算法可说从零开始，边做边学习。

“其实只要勇于接受挑战，肯学习，世上没有什么事业是做不成的。”

当年，每天公司职员下班离开后，辜美顺还独自留在办公室研究成本计算法，不断做功课，直到

晚上10时，才拖着疲惫的身子回家。

他说，有时候，为了学习，还邀请承包业者喝茶讨教，一步一步地学习，以掌握屋业发展的知识。

不过他认为，虽然不懂之处可向行内人讨教，但自己也要会分析市场行情，以及经济趋势，而非如盲头苍蝇般乱闯，到头来还在原地打转，一无所成。

他感谢妻子林宝珠相陪下，房地产业慢慢地步上轨道；他俩夫妻也于2011年，决定退出了合资投资的可人儿控股，全力发展房地产与工业等。

“我离开可人儿控股时已55岁，转攻其他行业可说是有些战战兢兢，幸好已故云顶创办人丹斯里林梧桐启发了我。他说：创业是不分年纪或太迟。”

## 诚信打动消费者

抱着再次创业的决心，金百利集团就在当年彻底由辜美顺带领下自己继续发展，他也一一退出所有合资投资或与人创业的生意，集中精神大事发展金百利集团生意。

他说，金百利的成功是以诚信待人，为消费者提供高品质的房屋，从而打动消费者的心扉，成为消费者的优先选择，以实现拥有家园的梦想。

金百利集团业务多元化，2年前进军酒店与饮食业，开设 K Boutique Hotel。



金百利集团的屋业发展项目，讲究真材实料，设计新颖与实用，深受购屋者喜爱。



K Boutique Hotel 的独特设计与装饰，相当吸睛。

良好的服务态度，赢取客户的信赖。

## 业务扩展至美罗及半港

西海岸大道通车后，将带动安顺旅游业，促进地方上经济发展，因此金百利集团未来 1、2 年的计划，是在安顺开发现代化设施的商业项目，如高楼 SOHO 之类。

辜美顺指出，除了大型项目，其他也包括扩展业务至美罗，以及持续半港的屋业发展项目。

他说，房地产业必须眼光独到与精准，只要是策略性地点，就可以卖个通红。

他认为，浸淫在这个行业久了，就能摸透行业的生存之道，因此，经验可以判断一个地区是否具有发展潜能，房价设定顶限，屋型设计等都需要详细研究，才能为消费者打造理想家居。

“我当年相中半港，主要是半港农渔业发达，人民安居乐业，屋业发展潜能佳。”

他说，基于交通不便，安顺发展比州内其他城市缓慢，以往路过的业务员或游客都不会停留过夜，但近年有所改善，游客与业务员都会在此留宿一夜。

“我于 2017 年将业务多元化，开设了一间精品酒店 K Boutique Hotel 和饮食业。”

他表示，未来也会向油棕业发展，让集团业务多元化，加强竞争力。

他也说，虽然处于全球化，讲究数码和人工智能时代，但对集团业务性质不会构成影响，只是不断更新公司网站而已。



辜美顺重视家庭观念，一家人也会忙里偷闲出国旅游散心，后起幼子健峰、次子键升及长女秀婷。



取诸社会，用诸社会；辜美顺一家人不时拜访弱势群体组织。

辜美顺与林宝珠在巴黎恩爱留念。

金百利的成功是以诚信待人，为消费者提供高品质的房屋，从而打动消费者的心扉……



辜美顺（中）带领下，一家人团结同心，合力扩展金百利集团业务；左起钱淇双、辜健峰、辜键升、林宝珠、辜秀婷与王律权。

## 黑暗尽头是黎明

创业都是艰辛的，尤其是资金问题。

辜美顺出生于贫穷的大家庭，父亲辛苦地养活10名子女，根本就无能力资助他创业，因此，赤手空拳出来创业的他只能靠另一个“爸爸”，即是银行。

他表示，不论是合资或独资创业，皆尽量设法向银行贷款发展事业，解决财务上的问题。

他认为，经济风暴就是一个机会。经济风暴来时，赚得满盆的商企都会煞车，收紧业务，而无能力的商企不会冒险，在此情况竞争者就减少，因此对于他来讲就是一个发挥的机会。

“大马的经济走势是每5年一小波浪，每10年一个大波浪；当黑暗尽了就是黎明，当行情跌到最低谷，就是攀升时刻，因此，就要做好准备迎战的工作。”

惟他坦承每个人的判断与看法不一，可能你认为机会，别人视为冒险，所以只能自求多福。

辜美顺(左三起)在地方上有名望,精品店开幕时,时任部长的拿督斯里马袖强出席剪彩。



辜美顺及林宝珠一家人与职员关系密切,营造良好的办公室文化。

## 创业改善生活

辜美顺天生就是做生意的料子,成功座右铭是“穷则变,变则通”。

他出生怡保斗华、在实兆远甘榜亚齐长大,21岁为摆脱贫苦家境,不理父母的反对,身上带着40令吉离乡来到安顺。当时1976年,第一份工作就是在中央工厂(目前是中央资源7128第二板),他也是该厂第一位工人,厂方只提供住宿,不包膳食,他每天以2令吉50工资维持生活。

他每天日夜努力工作,为工厂拼命。

2年多后,他认为只有创业才能改善生活环境,于是靠省吃俭用积存数百令吉,开了风炉小工厂当起老板。创业初期。他在安顺、实兆远等地招生意,业务渐渐有起色。1980年结婚后,他与妻子林宝珠商量,决定展开童装事业之旅。

林宝珠拥有设计、裁缝才能,全面负责厂内部管理;辜美顺全力负责销售市场。1985年合资开创了俊业白钢工厂,夫妻俩于1986年,与2位股

东一起开发内衣厂和直销生意,即是目前的可人儿控股,并于2002年上市第二板。

辜美顺非常注重家庭教育和家庭观念,从小栽培3名子女努力读书,锻炼他们过着平凡生活,成功培养他们成为第二代接班人,他本身退居幕后,监督与引领孩子。

他认为最开心和幸福的事,就是每周至少一天,可以一家人三代同堂吃饭。

## 感恩太太辅佐

“我这生最敬佩的人就是我的太太!”

辜美顺认为一个男人,如果能娶到一位在事业上可以辅助的妻子,事业就成功一半。

他说,妻子因为熟悉制衣业,具有管理知识,所以才会开发内衣与童装业,一步步地踏上成功。妻子就是他的贵人与学习的榜样。

他也说,企业要成功就要有一个梦想,然后朝向梦想前进,事业没有一帆风顺,只有设法面对挫折,再站起来。