



產業動態

深入特斯拉----到底是什麼正在崩解汽車產業

(以下文章節錄並編輯自富比世網站刊載的「Inside Tesla -- And What's Really Disrupting The Automotive Industry」專文)

今年入夏，Worm Capital資產公司和我(Arne Alsin先生)共同發表了一份有關電動車、太陽能 and 風能的報告，報告紀錄了一段我們公司的核心論述：「我們相信電動車、自動化和可再生能源正在崩解整個全產業，它的發生比多數人意識到的還要更快。」

在做這份報告時，我們遇到了Tony Seba先生，他同時是清淨能源的專家、矽谷創業家以及史丹佛大學的講者，他針對汽車業的崩解所寫的研究提出了一個引人注目的辯證：「到了2021年，石油價格會崩跌，電動車會成為主流，到了2030年，95%的美國人口會使用電動自駕車。」他把這現象稱為「運輸即服務」，簡稱「TaaS (Transportation as a Service)」。

Seba先生看到這項變革已是正在發生的進行式，而並非遙遠的未來。某些公司動作很快且正在汽車業內創新，但其他公司還停留在過去的時代。在此同時，特斯拉正在全球建造巨型工廠，把自己變成全電動自動化汽車的金字招牌。我們找上了Seba先生並請他談論了一些自身的觀點。

Seba說：

「在未來兩三年內，大眾市場可能會轉向電動車，因為市場會認為電動車是比較優異的產品，比內燃車的購買費和保養費更便宜。我在最新的著作中提



產業領袖規勸美國白宮：鋼鐵進口的限制令將損傷經濟

15個產業團體正警告美國總統川普，若提案限制鋼鐵進口，將會損傷國家安全、經濟和美國的鋼鐵產業。在9月7日的一封信中，產業團體說進口限制將會導致關鍵物料的短缺，因為有很多種鋼鐵產品並無法透過國內的來源取得。



這些團體供應產品給國防和其他產業，包括齒輪業、扣件業、鋼鐵製造與鍛造業。他們告訴川普：「原料無法取得以及成本的增加會迫使顧客轉向海外採購或設廠產製，這無可避免地會導致國內鋼廠的需求變少。」

8月，美國鋼鐵製造商力勸川普對進口下達限制令，並警告川普，獲得補助的海外競爭者正在侵蝕美國鋼鐵業的生存能力。因此美國商務部長Wilbur Ross先生正在監管一項調查，原先期望在6月底為白宮提出建議，但他的報告遇到了複雜的因素。因為有證據指出，進口的限制令會損害國內經濟下的其他產業，且可能招來其他貿易夥伴國的報復措施。

美國插銷式錨栓進口商針對中國關稅措施向美國國貿法庭提出抗議

來自密西根、進口中國製插銷式錨栓的進口商Midwest Fastener公司針對商務部今年8月的決議向美國國貿法庭提出抗議，抗議自家的產品受到中國鋼釘反傾銷稅的規範。該公司在訴訟中稱商務部忽視了一項確切的實證，就是該公司自中國進口的插銷式錨栓(用法是將鋼製插銷插入牆壁專用的錨栓內，主要是用於水泥牆)顯然不在2008年鋼釘反傾銷法令的規範範圍之內。



6月，該公司要求商務部提出「產品範圍的描述」，說明該公司自中國進口的插銷式錨栓不在反傾銷的範圍內，稱這些產品的結構包括了螺紋本體、鋼製插銷、螺帽和平墊片，因此不可被視為鋼釘的一種。8月2日，商務部提出終裁，仍認定該公司的插銷式錨栓歸屬於該範圍之下。

該公司指出美國海關與邊境保衛局是將插銷式錨栓歸屬於海關產品編號7318(亦即鋼鐵製螺絲、螺絲、螺帽、鉚釘、墊片和其他類似產品)。商務部的代表人士則尚未立刻提出評論或要求等等的回應。

到，自動化科技、電動車和叫車服務(例如UBER)的三者結合會帶來全新的運輸模式，稱為『運輸即服務』。到了2021年我們會看到運輸服務的成本變非常低，低了十倍，以致於人們將會停止購買新車。整個社會對汽車的需求將會少了8成。所以代工廠所面對的是市場規模將會比今日縮小了7到8成，他們面臨的這個市場將只會購買自動化電動車。此外還會有新力軍進入這個市場，電腦公司都會打入汽車事業。如果你還不把這視為一個存在的威脅，那到底什麼才叫做威脅。而且這會在未來幾年內就發生。」

「汽車業的崩解規模會像宇宙大爆炸一樣，從自動車被核可通過的那天開始崩解，從自動車成本降低十倍的那天開始崩解。但這要端看準備好的科技狀態，更要端看法規的核准，也要看這些自動車會在哪裡上市。自動車將會先在人口高度密集的舊金山、紐約、芝加哥、洛杉磯、新加坡等等城市中上市。」

汽車代工廠採購汽車扣件時應考量的四大要訣

(節錄自Buckeye Fasteners公司網誌)



善用扣件製造商的設計專業，汽車代工廠就能消除或克服堅固作業導致的生產問題。製造商的挑選至關重要，此製造商不僅要有專業和能力符合嚴格的規格，也要能夠把節省組裝時間和成本的设计整合進去，同時增進組裝件成品的品質和韌性。以下提供一些要訣，幫助代工廠與扣件製造商協力優化扣件安裝作業相關的设计和製程。

及早在設計的階段就加入扣件工程師

在汽車組裝的過程中及早與實作的扣件工程師溝通是很重要的。扣件工程師越早涉入設計階段越好。讓扣件製造商的工程設計團隊及早加入，就能幫助您做出更簡單的设计，節省大量的代工廠成本和生產時間。預算超支最常見的一個主因就是设计過度。若一開始就把扣件工程師整合進去设计程序裡，會有助於改善組裝效率，降低或甚至消除整條產線的問題。

選對客製扣件的製造商

很多時候，一項產品设计會促使代工廠向製造商提出客製扣件的要求，但客製扣件通常更貴而且生產耗時。選擇有經驗且專攻客製化產製的扣件製造商，是讓產品在預算內維持準時出貨的關鍵。

设计要越簡單越好

不論何時，都應保持讓扣件的设计越簡單越好。與代工廠合作的扣件製造商應具備知識以解決問題，並創造更簡單的设计來免除對多重零件的需求。

以更短的交期為目標

今日製造業面臨最重要的其中一個議題就是交期。您合作的製造商越是國產化，就能達成更短的交期。

土耳其汽車產業步上穩健成長的軌道

土耳其汽車製造產業正在蓬勃發展，即使國內政治不穩定以及鄰國的戰爭造成紛亂，這個產業仍計畫在今年增加出口量。根據土耳其汽車產業協會的數據，在2016年土耳其出口價值1,426億美金的商品和服務當中，汽車製造業就佔了其中的243億美金。



該協會主席Kudret Ören先生在大會中表示，土耳其汽車製造商預期在今年將出口額提升到270億美金。土耳其汽車零配件協會理事長Alper Kanca先生表示，即使2016年7月曾有人預謀政變造成了紛亂，土耳其的汽車產業仍創下過去十年來最高的產量，生產了148萬輛車。

Alper Kanca先生說，土耳其政府有一項措施，會將公帑挹注在工業4.0政策之下的新科技。土耳其製造成本比歐洲少了10%~15%，因此有潛力投資並創造新的智慧工廠以增加產能。雖然土耳其持續在汽車生產和出口方面破紀錄(生產950,000台車)，但只有在土耳其汽車業擁抱工業4.0的前提下，此成長的動能才能持續。

此外，即使有政治的干預，土耳其總體經濟成長的力道仍持續著。世界銀行預測土耳其今年經濟續成長3%，在2018年成長3.5%，在2019年成長3.7%。

直流扭力工具市場價值將在2023年達到33.8億美金

根據MarketsandMarkets™公司新的市調報告，到2023年，直流扭力工具的市場價值會從28.1美金成長到33.8億美金，2017至2023年間的年複合成長率會落在3.16%。直流扭力工具又稱為電動緊固工具。促使此市場成長的因素包括商用車和小客車銷量增加、工業4.0的採用加速了直流扭力工具的採用、以及對特定扭力和彈性效率化緊固工具的需求。



歐洲在2017至2023年間將佔據直流扭力工具最大的市佔率。巨大的汽車產業、大量的風力渦輪機安裝作業(佔2016年全球安裝量的3成以上)，以及家電製造廠等等因素都有助於歐洲在全球直流扭力工具市場中佔據最大的份額。Atlas Copco (瑞典)、Robert Bosch (德國)、Stanley Black & Decker (美國)、Apex Tool (美國)、Ingersoll Rand (愛爾蘭)等公司是直流扭力工具市場的龍頭企業。

2021年車用塑膠扣件的市場規模將達36.7億美金

根據Grand View Research公司的市調報告，全球車用塑膠扣件的市場規模將在2021年達36.7億美金。車體的美學化和輕量化導致車內裝專用金屬扣件的汰換量增加，這預計會推動車用塑膠扣件的需求。



塑膠扣件的產量會深受全球主要經濟體之下高汽車產量的影響。集中於泰國、中國、德國的各家小型製造商使得此市場高度分化且競爭激烈。此同業高度競爭的原因可能是製造商從金屬扣件轉型到塑膠扣件的成本較低，但高壓力環境之下較低的扣件張力等等因素可能會衝擊塑膠扣件產品的需求。ITW、ARaymond、Alcoa公司是主導此市場的主要企業。由於製造成本降低了，所以這類公司的毛利率會落在15%至20%之間。

市調報告中的重點還包括：

- 由於車內裝專用產品重量輕、樣式多，且相容於車體內的環境，其需求在2017至2021年間會以11.8%的年複合增長率成長。

- 塑膠扣件的平均價格遠低於金屬扣件，這會降低車輛的成本並增加汽車業的效率。因此到了2021年，小客車用產品的需求可望達到19.6億美金的營業額。

- 2016年歐洲塑膠扣件的需求落在4,615億美金，預計在2017至2021年間以7.7%的年複合增長率成長。通用、福特、飛雅特、豐田和AM General等車廠可望推動此市場成長。

- 日韓是此產品的主要市場，佔了亞太地區總扣件需求的25%。

分析師對馬來西亞汽車市場景氣表示樂觀

繼8月馬來西亞汽車業總銷量走高，分析師樂觀看待馬來西亞汽車市場的景氣，預期2017年第二季的成長動能強勁。Affin Hwang Capital資產公司在一份報告中寫道：「2017年前8個月的汽車業總銷量已達預定全年銷量59.2萬輛當中的67%。我們相信2017下半年的成長動能會維持強勁的力道。」



馬來西亞汽車協會在報告中指出，8月汽車銷量為5.17萬台，同月比成長了6.5%。今年起迄今的汽車銷量已達38.47萬，同年成長了3.9%。MIDF Research市調公司說最新的汽車業總銷量表現仍遠高過其預測的2.7%年成長率(預測達59.6萬台)，該公司也預測會往目標的銷量繼續走高。

泰國今年車市看好

泰國今年上半年的車市表現強勁，汽車業者甚至調升了全年度的銷售量預測。豐田汽車的泰國子公司說上半年銷量同比上升11.2%至409,980台，成長的動能來自泰國政府的振興方案。泰國車市的出貨量上升25%至161,483台，商用車銷量上升3.8%至248,498台。

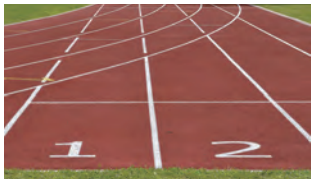


馬自達在泰國的子公司銷量也已衝破了10萬台。馬自達說已在泰國車市看到巨幅的成長力道。

另外，繼豐田的子公司在泰國車市獲得成功之後，該公司計畫將產能增加一倍，在馬來西亞雪蘭莪州的巴生市投資67萬平方公尺的廠房，將在2019年啟用，年產能5萬台，可望逐漸擴大到10萬台。

螺絲螺帽成品廠 競爭態勢激烈

台灣螺絲螺帽業向來為最不受國內景氣所影響且也是與國際市場接軌最直接的產業，然而近兩年來因原料端價格無法反映產業需求，相對也逐漸暴露出接單條件愈趨嚴苛與盈餘下降的窘境，再加上東南亞國家在地生產量提升壓縮訂單，使得螺絲螺帽成品廠獨自面對更嚴峻的市場考驗，也為螺絲螺帽業永續發展拉起警訊。



近年來東南亞國家積極鼓勵在地生產，當地螺絲螺帽業者除了原料價格低廉優勢之外，也積極引進台灣螺絲螺帽成型機、台灣模具甚至高階產品也引進台灣線材生產製造，幾乎以整廠輸出的模式在當地建置生產工廠，雖然初期仍僅生產量化低階螺絲螺帽，但後續預期將會追上台灣螺絲螺帽的腳步，而在這樣的氛圍中反而線材廠、螺絲成型機與模具業等都受惠，只不過卻會造成台灣螺絲螺帽產業鏈中最主要的螺絲螺帽成品廠逐漸凋零，因為在地生產就直接降低對台灣下單數量，甚至後續還須面對東南亞國家業者的追逐競爭，如先前的中國業者崛起即是箇中案例。

自設模具部 人才取得陷困境

國內螺絲螺帽業過去仰賴模具業拚鬥出國際市場一片天，除了幾家大型螺絲螺帽廠自設模具部之外，幾乎都外找模具廠搭配，但是近年來在接單愈形競爭與成本考量下，螺絲螺帽成品廠逐漸思考自設模具部門，廠房機械設備等都不成問題，但是人才取得則陷入困境，也為這樣的想法付諸實現增添變數。



國內螺絲螺帽成品廠對於成立模具部真是既愛又恨，在過去的作業中從未考慮到模具問題，在長久的搭配下也有相當默契，如今若因市場機制導致不得不設置模具部，除了人才取得相當不容易需克服外，如何因應藉由模具端的精進增加競爭力，還真的必須審慎考慮。

鋼價漲 鋼鐵廠8月營收歡慶 中鋼突破300億 大關 盛餘、新光鋼同躍今年次高

金九銀十旺季，隨鋼價漲，國內鋼鐵廠8月營收普遍攀升！中鋼(2002)、盛餘(2029)、新光鋼(2031)等單月營收都攀升至今年次高水準。其中，中鋼8月營收突破300億元、年增19%；盛餘年增26.4%、新光鋼年增更達76%，表現亮眼。

儘管上游廠中鋼的第3季盤價不升反跌，但海外鋼廠的月盤報價已飆漲，客戶在預期調漲心態下，加上鋼廠傳統旺季將至，下游提貨意願大增，帶動中鋼8月出貨量較7月增10萬噸、突破百萬噸，8月營收創下今年次高水準，達306.31億元，月增7.55%、年增19.1%。此外，中下游廠盛餘、新光鋼等，8月營收同創今年次高水準，分別較去年同期成長26.4%、76%。新光鋼主管表示，今年陸續新增家電、汽車業終端客戶，加上鋼價及需求回升，使得業績持續攀高，單月持穩在9億元以上。

廠商動態

大成鋼8月營收61億創新高

據了解，新光鋼獲國際科技大廠材料訂單出貨，營收已連2個月維持逾9億元高檔，法人預料，伴隨電子新品陸續出貨，業績可望一路暢旺至第四季。不鏽鋼廠方面，運錫(2069)8月營收7.44億元，月增率5.08%，年增率14.45%；大成鋼(2027)8月營收創新高，達61.13億元，月增8.59%、年增45%。其中，大成鋼主要受惠併購效益，5月斥資6千萬美元(約18億元台幣)，完成併購美國第2大鋁板通路商ERI後，再於8月以2900萬美元(約8.7億元台幣)，收購美國不鏽鋼管製造廠OTK。

大成鋼為美國最大不鏽鋼通路商，透過網路交易及一站式購足的經營模式，以B2B網路交易系統取代傳統人工議價的交易模式，網路下單比率達79%；同時產品齊全，並持續擴充產品深度及廣度，滿足客戶一次購足，有助於營運擴充。

大成鋼主管表示，未來將持續併購，增加經濟規模，降低營運成本，形成競爭者的進入障礙，並挾虛擬網路搭配實體通路的經營型態，持續併購，創造規模經濟優勢。鋼筋廠方面，豐興因部分設備檢修，8月營收年減1.8%至17.67億元，單月稅前盈餘也略低於7月，但累計前8月稅前盈餘仍達19.3億元，年增18.4%，每股稅前盈餘3.3元，穩居鋼鐵業獲利績優生。

廠商動態

BMW尋求取得關鍵多數以組成自駕車聯盟

BMW正在尋找最後一家車廠加入它與飛雅特組成的自駕車聯盟，並期望在2017年底之前找到。將期限訂在年底是有必要的，這能讓整個計畫上軌道，以在2021年前生產電動自駕車iN-EXT，而且若讓這個計畫有三個車廠在推動的話，也能避免研發的步調變慢。

BMW在2016年與科技公司因特爾和Mobileye組成夥伴關係，第一級供應商Continental和Delphi Automotive公司今年加入了夥伴關係，飛雅特則在八月加入。此合夥關係的構想是要共享資源和專業，以創造具有規模的平台，讓多家公司可以產製自駕車。



美國Century Fasteners Corp.取得ISO 9001:2015和ASP100D認證



美國Century Fasteners Corp.已經正式取得ISO 9001:2015和AS9100D。美國Century Fasteners Corp.是專門供應給軍事、航太、電子、汽車、板金製造、合約製造、通信和醫療產業的扣件和非扣件零件的大盤商。這家已經取得ISO 9001:2015和AS9100D認證的廠商存有超過100,000種各式部件，並提供各式加值型服務，包括供應商管理庫存廠內程式工程服務和供應鏈管理方案。Century Fasteners Corp.是Cherry® Aerospace的授權存貨批發商。

瑞典IVISYS AB指派新營運長

瑞典品質檢測設備供應商IVISYS AB公司(簡稱‘IVISYS’)宣布已經將區域銷售經理David Joelsen擢升為該公司營運長的角色。David自2015年初起就在IVISYS服務，目前負責IVISYS產品解決方案的銷售。這樣的組合使他成為IVISYS選擇所需營運長的最佳人選。



IVISYS的管理部決議讓區域銷售經理David Joelsen擔任新營運長。這職位自從今年初原來的營運長離開後就暫時空缺在那。IVISYS執行長Jakob Kesje表示：「我非常高興David願意接受這新的挑戰。做為我們的資深員工之一，他對公司的每個部門都非常熟悉。此外，他也有從先前的職位習得的國際管理經驗。再來，他也清楚證明他已經成功從無到有建構出全新的客戶庫。因此，他是營運長這職位非常合適的人選。」

日本KFC公司販售槌擊式螺栓測試機



KFC公司販售的螺栓測試機「Bolt Tester CTS-03」透過衝擊槌對螺栓做的槌擊測試，來測量波形數據。此裝置能夠非常簡易地測量道路和橋梁專用扣件的健全程度，預期能夠擴大應用到多種領域。該機是透過內嵌衝擊加速度計的槌子來槌打螺栓或螺帽，然後測量反作用力的波形。

EJOT獲頒德國最創新廠商榮耀

創新是經濟發展中非常重要的驅動力。那些在自家企業打算擴大投資並擁有技術知識來促進創新發想的人長期來說都會非常成功且具備競爭力。創新的企業會創造更大的營業額，且也會被視為有吸引力的夥伴和雇主。這有不同的理由。創新通常與新產品或應用有關。另一方面，這會產生更高的客戶忠誠度，並產生更高的客戶滿意度等。



一份由Focus and Focus Money所進行的研究針對5,000家大型德國企業的創新能力、投資意願、研發、產品創新和技術進行評比。這份研究報告也納入了消費者的看法意見。EJOT的創新和後續從客戶方所取得的正面看法讓它在金屬產業類別獲得德國最具創新能力企業的認可。

PennEngineering®投資80,000平方英尺愛爾蘭新廠

PennEngineering®

全球創新緊固技術和解決方案領導廠商PennEngineering®最近在愛爾蘭Galway西海岸蓋了80,000平方英尺的新廠房，強化在愛爾蘭的投資。這全新的廠房展現PennEngineering對歐洲客戶的承諾以及拓展生產能力的決心。

全新的廠房將成為該公司在歐洲銷售PEM鉚接產品的主要生產地點。除了現有的製造廠外，該地點也有研發中心和應用工程中心，提供全系列客製扣件並具備安裝設計及測試能力。新廠房設施將讓Galway這個地點成為專替歐洲市場開發創新解決方案的重心。

負責歐洲、中東和非洲業務的PennEngineering總經理Mary Ann Fergus表示：「我們在歡慶公司75周年的時候，也持續努力以策略性併購和先進高端的廠房來促進公司成長。我們在Galway的工廠開發顯示了我們提供歐洲廠商創新緊固方案的責任。」

Omnes Capital資產公司投資法國Aero Negoce International公司

Omnes Capital公司透過一項價值1,170萬美金的投資獲得了Aero Negoce International (ANI)公司的少數股權。ANI公司在1993年成立於法國貝濟耶鎮，是一家專攻航太產業的扣件經銷商，其主要的客戶是空巴與達梭等等飛機製造商，以及Zodiac、Safran等等供應商。該公司有25名員工，截至2017年6月的年營業額達1,600萬歐元，同年上升17%。



ANI公司的高級主管表示：「透過簽訂長期的供貨合約，我們的成長非常快速。我們的產品與服務品質，以及組織結構的彈性，都讓我們很有競爭力，也促使製造業公司(尤其是國際性企業)增加與我們簽訂的合約。基於這些原因，我們決定與Omnes Capital資產公司合作。」

美國路易斯安那州內出現第一座扣件專用的PTFE/Xylan®/鐵氟龍®塗裝產線

美國Lightning Bolt & Supply, Inc.公司宣布完成了新投資以強化產能，內容包括增新增滾牙機、彎折加工機、攻牙機以及專為扣件設計的PTFE/Xylan®/鐵氟龍®塗裝產線。用PTFE(聚四氟乙烯)塗佈的扣件常被稱為Xylan扣件或鐵氟龍扣件，常用於油氣產業或離岸產業。這種塗層的顏色多樣，摩擦係數低且擁有高抗腐蝕性能。

該公司董事長Sharon Valverde說：「若您服務的對象是油氣產業、石化產業與發電產業，他們的需求通常都很緊迫，他們需要鐵氟龍扣件時，不會每次都有時間慢慢等。專為Xylan柱栓、PTFE B7帶帽螺帽和鐵氟龍螺帽做客製化塗佈的二次加工程序通常要花費好幾天的時間。事實上本公司是路易斯安那州內唯一能應付這種產能的公司。」

該公司的總部占地10萬平方英尺，在北美已被視為擁有業界內最完整多元的扣件和襯件庫存量。該公司最近獲頒「年度最佳供應商獎」，此外它創新的事業經營方式也獲得了幾項「最創新事業獎」。銷售副總Wesley Valverde說：「先預告各位，我們會正式宣布推出專利申請中的觸控印刷科技(Touch-Print / Touch-Q)，讓用戶只需在數位型錄上觸按就能列印出條碼。不論是否有產品相關知識，任何人都可以印出條碼。此科技的設計可以搭配顧客的手機APP軟體，讓顧客簡單完成補貨訂單。」

韓國KPF開始供應風力發電用扣件給Enercon公司，進軍歐洲



KPF公司9月5日宣布獲得德國Enercon公司的訂單，將供應風力發電專用扣件。KPF公司藉由這次的接單打下基礎，可望定期供應風力專用扣件給歐洲市場，未來計畫將顧客群擴大到西門子、維斯塔斯、Gamesa等風力業者。

KPF公司不只主攻主力的美國與韓國市場，也將事業擴大到歐洲，藉此提高營收。長期來看，該公司也計畫透過越南的子公司積極開拓亞洲的風力市場，因此除了在越南河內市設廠之外，也在何志明市設立子公司。

英國HellermannTyton公司將在2018年於印度設廠

全球性的扣件和束線帶供應商HellermannTyton Pvt. Ltd.公司計畫在印度設立第一座製造廠。該廠會位於浦那城的汽車製造樞紐上。Anubhav Saxena先生說：「我們已在浦那城購地，會在2017年底開始建造，可能會在2018第二季完工。」



目前該公司在新德里附近有設立辦公室，負責在印度的銷售和服務。

「我們自2006年起就專攻印度南北部的兩家汽車OEM大廠，過去幾年來我們的汽車事業成長了100%。」該公司在印度當地80%的銷售來自汽車事業，其他則包括電器、電信和航太。它的汽車業客戶包括塔塔和Mahindra等等全球和國內廠。

上海集優 德國附屬貢獻逾半收入

上海集優(02345-HK)早於2014年收購的德國內德史羅夫，至今已為集團貢獻逾半收入來源。集團董事長兼總經理周志炎接受香港《財華社》訪問時表示，未來繼續為內德史羅夫引進中國汽車訂單，拓展中國進口核心汽車零部件市場。

他介紹，中國汽車市場已超逾歐洲和北美市場的總和，可望為內德史羅夫帶來很大的增長空間，他期望藉著內德史羅夫，拓展中國進口的汽車核心零部件市場。收購後集團已推進交叉銷售，協助內德史羅夫承接來自中國的訂單；事實上兩年以來，集團已為對方對接了累計總值約7000萬元的中國訂單。2017年中期業績，來自內德史羅夫的收入達25億元(人民幣，下同)，佔去集團約43億元收入逾半！期間內德史羅夫期內收入同比增長為7.5%，扣除匯率變動收入增長為4.5%。

上海集優擬再下一城，以530萬歐元收購德國的CP Tech GmbH。周志炎解釋，CP Tech為汽車高端技術工程公司，本身已是有盈利，並參與了賽車設計工作。收購後可以讓上海集優率先了解新能源車、電動車企業未來設計發展走向，起先導作用；可以更好配合集團緊固件等零部件的未來設計生產。

歐元升，三星下半年獲利結構有改善空間



三星因有近5成營收來自歐元，隨著歐元匯率回升，加上公司持續提升產品附加價值，法人認為，三星下半年獲利結構將可見到改善空間，今年營運將有機會較去年持續提升；展望明年，法人認為，若匯率不致波動過大，搭配三星持續提升產品競爭力，控管成本與費用，預期三星明年營運仍可維持不錯的表現。

三星為車用螺帽製造大廠，螺帽、螺絲約佔營收7~8成，其餘則為盤元、模具、華司墊片；三星採接單式生產，客戶主要為各大車廠Tier 2、Tier3供應商，終端客戶遍及歐美日等品牌大廠，因此在接單與營運上相對穩定；公司也持續擴充產品品項及提升產品等級，以提供客戶更好的採購服務；三星目前營收約有55%來自美元、45%來自歐元。

觀看三星下半年營運，法人表示，目前歐美車市需求變化不大，不過因三星有近5成營收來自歐元，隨著歐元匯率回升，法人認為，將對有助於三星改善毛利率表現，而只要台幣匯率不大幅波動，三星下半年營運將可望較上半年提升。

盈錫精密 成為世界零件供應品牌



盈錫精密總經理巫有崇指出，順應全球工具機的潮流朝著智慧製造方向邁進，將建構自動化智慧工廠，相信未來利用智慧機器人、物聯網與大數據等技術，將可大幅提升競爭力！先後斥資向國內外知名工具機大廠，添購了數十台高階設備，目的在於要求從盈錫出廠的每一個螺帽與精密零件都有品質的保證；配合精密量測室與導入SPC把關產品品質，成為永續經營及強化競爭力的最佳方式。

盈錫精密積極從OEM轉型成OBM打造原創品牌「YINSH」，並依不同的客戶量身設計「YS、SBL、SGL、YSPL及YSAFS」系列產品及提供「精密零件製造」的服務，逐步達成小零件成就大世界的願景，產品行銷全球打響MIT知名度。

大成鋼轉型通路商 制霸美國市場



大成鋼為國內不鏽鋼廠，轉型為美國通路商。客戶要跟大成鋼拿貨，一律上網電子下單，有別於傳統產業重人情味，打電話或親自

拜訪客戶談生意的模式。大成鋼這個模式成功在幅員遼闊的美國市場打下江山，成為全美第一的不鏽鋼通路商。

全美國有幾千名客戶，每天透過大成鋼自行開發的B2B網路交易系統上網採購，不能議價。在傳產眼中看起來沒有人情味的作法，為何客戶跑不掉？總經理謝榮坤說，「不鏽鋼和螺帽屬大宗物資，這麼傳統的東西，不給殺價還要上網買，客戶肯買單，第一是價格有競爭力，第二是方便性。」大成鋼在全美有8個發貨倉庫，客戶上網訂購，24小時就能送達

手中；且產品品項從不鏽鋼捲板、鋁捲板到螺絲螺帽高達1.1萬種，若非透過B2B網路交易系統，很難管理。

大成鋼從30年前的一人貿易商，再轉型成為美國最大不鏽鋼通路商。不過謝榮坤仍戰戰兢兢，「通路商必須達到經濟規模，就像7-11要開到一定家數才有賺頭。」他認為，20年前切入通路，直到今年併購Empire後，大成鋼才達到經濟規模，效益剛要展現。

大成鋼今年上半年營收290.42億元，EPS為0.72元，已超越去年全年的0.61元。因併購發酵，今年營收規模可望擴大至600億。但身為通路商必須備妥庫存，在景氣不好時容易損失慘重，例如2009年因鋼價重挫，大成鋼曾一季認列逾30億的庫存損失。財務經理翁建仲表示，從過去學到的教訓，在原料避險上下更大功夫，例如近期鎳價上揚，避險部位就提高，鋁價走低時就減碼部位。

併購資訊

美國Threaded Fasteners Inc.併購Stateline Fasteners



專注於鋼鐵扣件生產、客製包裝和經銷的美國Threaded Fasteners, Inc. (TFI)公司最近併購喬治亞州Rossville的Stateline Fasteners公司。Threaded

Fasteners, Inc. 董事長Billy Duren 表示：「Stateline公司的整個團隊將加入TFI位於田納西州 Chattanooga的團隊一起共事，以服務我們持續拓展中的田納西和北喬治亞州市場。Stateline的團隊成員可替我司帶來更多知識經驗。透過新的客戶群，我們期待在該區更加拓展業務範圍。」

成立於2016年的TFI的Chattanooga辦公室位於806 N. Holtzclaw Ave., Suite A。Stateline之前的團隊成員現在在這區工作。位於喬治亞州的庫存也會被Threaded Fasteners買下。成立於1979年的TFI在2017年歡慶成立38年，且該公司也持續拓展據點和進行新投資。擁有超過140名員工，Threaded Fasteners有廣達181,000平方英尺的倉儲，在阿拉巴馬、密西西比、佛羅里達、奧克拉荷馬和田納西州存有超過4,200萬庫存件滿足全球客戶需要。

美國ParkOhio公司併購Heads & All Threads公司以加強全球布局

ParkOhio公司宣布已併購總部位於英國伯明罕的Heads & All Threads Ltd. (HAT) 公司。HAT公司成立於1986年，是一家在歐洲領先的供應鏈管理服務提供商，在英國、捷克、波蘭、印度設有據點，專門研發扣件、加工件、C級零件的供貨商管理庫存系統給建築、汽車和電子製造服務業等等終端市場。



主席兼最高執行長Edward F. Crawford先生表示：「透過策略性併購年營業額3,500萬美金的HAT公司，就能馬上讓我們的收益增值。HAT有亮麗的銷售成長紀錄，它有助於我們強化在供應鏈管理服務方面的市場地位。」ParkOhio是一家國際性企業，為世界級顧客提供供應鏈管理的外包服務、生產線的設備，以及用於組裝顧客產品的零件。它總部位於俄亥俄州，擁有63個製造廠和65個物流設施。

美國Swissturn/USA併購J.I. Morris公司扣件部門



美國Swissturn宣布已經併購位於麻州Southbridge的J.I. Morris的微型螺絲事業。在Southbridge 已經營運97年的J.I. Morris公司在微型螺絲螺帽製造上是公認的世界領導廠。它們最有名的產品是微型公制螺絲、自攻螺絲、六角螺帽、扁平墊圈和精修部件。J.I. Morris公司成立於1920年，專門供應光學產業拋光板產品，後來在公司越加茁壯後，又新增加微型螺絲的部分。在J.I. Morris 已經擔任37年董事長職務的John B. Dirlam先生曾服務於替公制微型螺絲發展產業標準的螺紋委員會。

美國Swissturn是世界級的精密Swiss式螺絲機械產品製造商。微型螺絲螺帽的生產將即刻移轉至Swissturn位於麻州牛津市的廠房負責。Swissturn時常使用現代化的CNC Swiss式螺絲機械生產微型部件，因此J.I. Morris 的扣件生產對該公司來說不成問題。Swissturn目前有60名員工，預計新的扣件產線將新增加3-4個工作機會。Swissturn將依照 J.I. Morris Miniature Fasteners原來的運作模式行銷微型螺絲，也將保留J.I. Morris的網站運作。 ■