

# 惠達特搜全球新聞

惠達編輯部 整理

## 產業動態

### 出口歐盟、美國為主，螺絲螺帽今年產值及出口可望創新高

經濟部9月17日公布產業經濟統計，台灣今年螺絲螺帽產值及出口可望創新高，美國為出口主要市場，累計今年前8月對美出口11.5億美元。台灣在美國及歐盟螺絲螺帽進口市場市佔率居冠。2017年受惠於景氣復甦，產值增至1,269億。今年上半季產值695億，年增15%，預估全年產值可突破1,400億元。

國內螺絲產品積極朝高值化發展，開發航太、汽車及醫療應用領域，出口平均單價提升，累計1-8月出口值30.8億美元，年增16.6%，預估全年出口值可突破45億美元。台灣螺絲螺帽主要出口市場以美國為首，佔37.3%；其次為德國的9.9%；荷蘭和日本各佔5%；英國、加拿大和中國各佔3%。

針對台灣在美國螺絲螺帽進口市場市佔率觀察，今年1-6月台灣市佔32%居首位，中國25.8%居次，日本佔11.5%排名第三。在歐盟進口市場，台灣市佔25.4%居冠，中國佔19.4%居次而美國佔13.2%退居第三。



### 創史上新高後，螺絲出口德國連續兩個月減量

在出口量創下史上單月新高之後，螺絲出口德國連續兩個月減量，7月降低到1.3萬噸以下，但價格則連續兩個月走高。累計今年前7月，螺絲出口德國突破9萬噸，較去年同期增長6%，且出口價格大漲17%，成為台灣上半年出口國中提價幅度最大的國家。螺絲5月出口德國來到15,557噸，創下歷年來單月新高，而6月滑落到13,321噸之後，7月更萎縮到12,748噸，較去年同期增加3.01%，較6月減少4.29%，為連續兩個月減量走勢。累計今年前7月，螺絲出口德國共90,613噸，較去年同期增長6.09%，而平均出口價格是2.929美元/公斤，較去年同期大漲17.1%。德國是台灣螺絲出口歐洲第一大國，也是台灣出口第二大國（僅次於美國）。以今年前7月出口德國來看，量增幅度高於台灣整體螺絲出口增量的5.65%，而出口價格為台灣提價幅度最大的國家。



### 澳幣貶至兩年半新低 螺絲銷澳接單有待觀察

繼去年螺絲出口澳國量價齊揚之後，今年螺絲出口澳國增量幅度更是擴大，累計前7月出口澳國逾1.3萬噸，較去年同期有兩位數成長，且價格也有所提升。依此市況，今年全年螺絲銷澳可望持續增長。今年初以來，螺絲出口澳國表現不錯，7月出口量2,042噸，較去年同期成長7.06%，出口平均價格是2.673美元/公斤，較去年同期上漲4.31%。累計今年前7月螺絲出口澳國共計13,029噸，較去年同期大幅成長15.58%，而出口平均價格是3.459美元/公斤，較去年同期上漲3.05%。最近，澳幣貶到兩年半新低，而澳洲國民銀行最新發表的數據顯示，8月份景氣上揚，但企業信心指數則是下滑；基此，螺絲後市銷澳接單仍有待觀察。

### 螺絲外銷越南銳減，全年確將大幅衰退

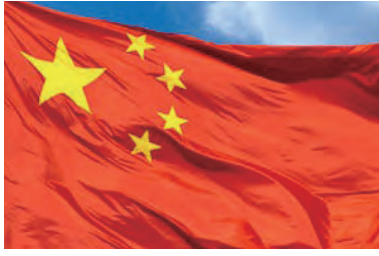
在連續3個月低於2,000噸以下之後，螺絲7月出口越南再度萎縮到1,500噸以下，但出口價格則較去年同期飆漲20%。累計今年前7月螺絲出口越南僅1萬噸，不過價格大幅提升，量減幅度與提價幅度同為13%。

業者表示因河靜鋼廠投產之後，就地供應線材，吸引兩岸扣件業者到越南投資，因而在激烈競爭下，台灣螺絲出口越南一再萎縮。依目前的市況來看，今年全年外銷越南已確定是量大減而價大漲的走勢。

河靜鋼廠投產之後，就地供應線材，吸引兩岸扣件業者到越南投資，因而在激烈競爭下，台灣螺絲出口越南一再萎縮。依目前的市況來看，今年全年外銷越南已確定是量大減而價大漲的走勢。



## 中國扣件廠「南逃」 衝擊台廠接單



近期有600多家中國廠商前往越南，投資買地準備設廠，還因此使得越南地價飆漲。若中國扣件廠大舉前往東南亞，將可繞

過貿易戰關稅，恐不利台廠接單。對此，國內業者指出，中國扣件廠即使南向，仍須取得非中國的料源才能規避關稅。中國螺絲螺帽因價格低廉，過去在美國的市佔率高，不過美國總統川普祭出的第三波301制裁稅率名單，螺絲螺帽赫然在列。明年起，中國扣件銷往美國的稅率提高至25%，許多中廠緊急應變，正大舉前往東南亞國家。

國內業者指出，中國扣件廠將生產基地轉向東南亞，是意料中事，美中貿易戰只是導火線。中國近年缺工且薪資快速上漲，再加上環保規範趨嚴，讓利潤較薄的中低階扣件廠沒有生存空間。業者表示，若中國扣件廠真的成功南向，國內受影響的主要是附加價值較小的一般螺絲螺帽廠，而近年不少台廠都已轉型，走向汽車、航太、生技等專用扣件，較不受中國業者的衝擊。

## 螺絲業籲 中鋼勿漲 棒線盤價

美中貿易大戰持續擴大，台灣外銷螺絲也掃到



颱風尾，台灣螺絲公會表示，近來除美國買家及早備料，影響台灣螺絲業下半年接單外，大陸廠商也積極前往東南亞市場布局，恐對台灣螺絲業構成威脅，公會建議中鋼明年第一季棒線盤價不要再漲。對此中鋼表示尊重。

台灣螺絲公會理事長蔡圖晉表示，受貿易戰影響，美國買家為避開25%進口關稅也提早備料，不少倉庫已滿，以致台灣螺絲外銷美國接單受影響；同時，最近有600多家大陸廠商前往越南等地考察，準備掠地投資，此舉使得越南土地價格暴漲，從每平方公尺60美元飆漲到120美元。

中鋼業務副總黃建智分析，東南亞扣件廠今年傳出斷斷續續有接到大陸轉出的低價訂單，不排除買方已逐漸降低大陸料，轉向東南亞布局，後續影響值得觀察。且明年度起，大陸出口美國扣件稅率將調高為25%，預期明年1~2月轉單效應在台灣市場應會更明朗。

## 中鋼2018第四季內銷鋼品每噸價格

線材調漲500NTD、熱軋調漲293NTD、冷軋無調整

中鋼公司2018年第四季各項鋼品內銷基價調整金額如下表：

項目	平均調整金額(元/公噸)
鋼板	+575
棒線	+500
熱軋	+293
冷軋	+0
電鍍鋅鋼捲	+0
電磁鋼捲	-643
熱浸鍍鋅鋼捲	+103

## 2018年中國緊固件技術趨勢分析，輕量化或成重心

(轉載摘錄自中國前瞻產業研究院專欄，以下數據及分析源自《2018-2023年中國緊固件行業產銷需求預測與轉型升級分析報告》。)



進入21世紀以來，中國旺盛的生產建設需求將帶動緊固件行業的大幅增長。經過幾十年的發展，中國緊固件行業技術水平有了明顯提高，在實際應用領域主要體現為：近年來中國緊固件企業加大了對原材料的開發應用，原材料的熱處理技術攻關取得成效，使得一批10.9級高強度緊固件被成功開發並廣泛應用於汽車、柴油機、壓縮機等行業；為了適應風力發電設備國產化的需求，大規格(M30-M65)10.9級高強度緊固件在材料選用、熱墩、熱處理及表面處理等技術方面取得進展；另外，在耐高溫材料、熱墩及熱處理方面也取得了一定的成績。

在生產工藝上取得眾多突破的同時，中國緊固件技術研發也在不斷進步，緊固件相關專利數量迅速提高。2008-2017年中國緊固件相關專利技術申請數量不斷提高，2012年緊固件相關專利技術申請數量達到7,751項，同比增長40.5%，為近年來最大增幅；2017年，緊固件相關專利申請數量為13,171項。

在國際市場上，隨著汽車、機械、建築、輕工等行業的發展，對緊固件材質提出了越來越高的要求，如汽車的高性能化、輕量化以及建築結構的高層化、大橋的超長化等等，對緊固件提出了更高的設計應力和輕量化要求。在美國，汽車使用的螺栓強度級別均在9.8級以上，一些汽車、機械用緊固件甚至要求抗拉強度大於1400MPa。

因中國緊固件行業技術與國際先進水平的差距在原材料供給上體現較為明顯，因此，未來中國技術開發重點將集中於對原材料的開發上，例如中國緊固件用原材料基本是熱軋狀態，採用在線軟化處理技術和研發高潔淨度鋼、非調質鋼、微合金化鋼、超細晶鋼、FM雙相鋼和低碳馬氏體鋼是生產緊固件用鋼的技術發展方向。除此之外，當前中國高檔緊固件只能部分滿足，一些特殊要求的緊固件都需要進口，如90%的電子螺絲是進口的，因此高檔緊固件產品開發將成為技術研發重點。



## 南非自2018年8月3日起對進口六角頭全螺紋螺絲產品課徵42.09%臨時性防衛稅(台灣除外)

南非國稅局公告自2018年8月3日起對六角頭全螺紋螺絲產品(稅號7318.15.39)，課徵42.09%臨時性防衛稅，課稅期間200日，至2019年2月18日為止。但因南非將台灣列入適用微量豁免之開發中國家名單，故台灣出口該產品至南非仍適用原關稅30%，不受臨時防衛措施影響。

### 廠商動態

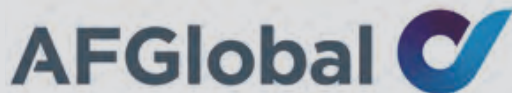
## 美國Lawson Products在加拿大溫哥華設立新螺絲供應據點



供應產品服務給維修運營市場的知名經銷商Lawson Products, Inc.宣布將在加拿大英屬哥倫比亞溫哥華設立全新螺絲供應據點，這將可以讓其在加拿大西部四個省份都有據點。面積達12,000平方英尺的廠房位於英屬哥倫比亞索里市的Port Kells工業區，擁有企業用和個人用扣件、電動/手動工具、研磨片和保安產品等關鍵工業用產品。這個具策略地理優勢的廠房可強化新據點(The Bolt Supply House)和Lawson Products本身服務客戶的能力，因為Lawson Products將獲得一部分倉儲空間。

The Bolt Supply House董事長表示：「我們自1948年就紮根加拿大，而在英屬哥倫比亞開設新據點是強化區域性供應鏈的關鍵。近期競爭者者的變動讓我們在廣大和成長的市場有更多機會。」

在英屬哥倫比亞產業經銷市場有35年經驗的Kevin Neal將成為該新據點總經理。Mario表示：「Kevin和其團隊將努力為新的業務據點做好準備，也會提供客戶The Bolt Supply House 一直以來在加拿大西部所負盛名的存貨、產品知識和服務。」



## 美國AFGlobal啟用工程栓合事業部門

美國AFGlobal宣布將啟用全新API認證的扣件部門來加強該公司在國內外的產能。這個部門是該公司代工角色的延伸，具有鑽孔和生產技術。

新產品項目包括離岸和岸上油氣應用所需的工程栓合產品。在API Monogram (20E和20F標準)下，打造出的扣件將可以抵擋惡劣的高壓高溫環境，改善關鍵表面和 underwater 應用的安全和可靠性。這些關鍵扣件將於2019年第一季正式上市，以回應客戶對更好產品可溯性的期待。

AFGlobal是專營油氣產業用技術、產品和服務的代工商，可提供全球客戶全方位整合的製造能力。AFGlobal也有能力提供一系列高精密和一般鍛造產品和售後維修保養服務。總部設立於德州休士頓，該公司透過全球旗下20多座廠房提供價值型服務。

## 美國Fastenal與PPG兩大廠對中美貿易戰提出警告

美國塗料、玻璃、玻璃纖維及化學品工業集團 PPG 甫於 10 月 8 日警告，受到原物料與原油成本上揚的影響，第三季每股盈餘將僅達 1.47-1.51 美元（約比 Thomson Reuters 調查的分析師預估值短少 0.1 美元）。



PPG 董事長兼執行長 Michael McGarry 在聲明中指出，Q3 期間中國整體需求趨疲，而低階終端市場需求下降，導致歐美數家客戶庫存攀高，則讓汽車修補漆的相關營收表現疲弱。PPG 10 月 9 日應聲慘跌 10.06%。

另一方面，美國工業用及建築用緊固件供應商 Fastenal Co. 則在 10 月 10 日警告，美國對中國製品開徵的關稅，直接衝擊客戶的北美工業與營建供應鏈，而 Fastenal 有超過 10% 的產品都在中國生產，關稅勢必會對緊固元件業務造成影響。Fastenal在10日的股價應聲重挫 7.14%。

## 美中貿易戰延燒 東明加強其他通路合作

美中貿易戰影響，旗下生產3.5萬種不鏽鋼緊固件產品的東明-KY表示，下半年加強與歐洲、東南亞和澳洲通路合作，外銷比逾20%。對東明來說，各種不鏽鋼緊固件、螺絲釘、螺帽、建築用扣件、平板沖壓件等直接銷售美國的金額僅占全年營收的3%，間接出口他國再轉賣到美國的產品還比較多，因此貿易戰對東明影響並不大。



既然大陸消費氣氛不好，東明決定加強和國外通路商合作更緊密。包括德國市值達新台幣5000億元的緊扣件大型通路商、具有成長利基的東南亞通路商，以及人均所得高，更願意採用不鏽鋼緊扣件取代碳鋼緊扣件的澳洲通路，設法維持業績穩定成長。

以東明的緊扣件外銷國外通路比例來看，2017年占營業額的18.42%，今年上半年已增加為19.17%，預計下半年還要再擴大外銷的比例至少逾20%；至於大陸的銷售量在美中貿易戰的效應下，預估今年成長幅度趨緩到比去年的7萬9893萬公噸小增5%到6%，明年預估銷量成長幅度恢復10%。



### 美國ABC Supply Co. Inc.於北加州開設新據點

美國ABC Supply Co. Inc.宣布將在加州尤奇亞市開設全新據點。ABC Supply是美國最大的屋頂、門窗和其他外部建築用產品和工具經銷商，產品專門供應包商處理建築計畫等。Kris Mason將成為該全新據點的經理。Mason於2015年加入ABC Supply，2016年擔任出貨服務經理的角色。在加入ABC Supply之前，Mason曾服務於美國陸軍13年，派駐伊拉克兩次。Mason非常開心可以與新地區的區域包商合作，提供他們讓計畫可以成功執行的解決方案。在尤奇亞市據點設立後，ABC Supply目前在加州已有41個服務據點。

## 美國拉斯維加斯螺絲暨機械設備展 公布2018年名人堂得主

美國拉斯維加斯螺絲暨機械設備展(IFE)公布2018年名人堂得主。每一年該展名人堂皆會選出在國內外對扣件產業有做出顯著和長久貢獻的產業專業人士。除了他們的貢獻之外，還會依據其在業界所扮演的角色、行政和政策領域的領導天分以及對企業和員工所做出的教育性貢獻進行評選。今年甫剛獲選的Bob Sachs以及Robbie Gilchrist將會一起加入其他產業成員(像是發明者、產業領袖和教育訓練者)一起接受表揚。

為了完成今年度的名單篩選，主辦單位再一次尋求美國扣件產業聯盟(FIC)的協助來評審所有獲提名者和決定今年度的得獎者。最後FIC選出Bob Sachs先生(XL Screw Corporation董事長兼執行長)以及Robbie Gilchrist先生(Capital Marketing的董事長)為今年獲獎得主。



## BRIGHTON-BEST INTERNATIONAL

### 美國大國鋼Proffered品牌手工工具榮 獲兩項專業工具創新獎

2018專業工具創新獎(Pro Tool Innovation Award)最近公布獲獎名單，美國大國鋼的Proffered系列產品榮獲該獎項。獲得殊榮的產品項目為Proffered Drywallierz™ (P64040) 和Proffered 8" 棘輪可調整式扳手(T09002)。主要由來自美加的專業工具和媒體人士組成的獎項評審團負責審查入圍的頂尖全球製造商。今年超過60家各式工具製造商提交各類型將近300種工具產品角逐2018年專業工具創新獎。



## 因車門螺栓瑕疵，美國福特召回2018年式Edge和Lincoln MKX車款

美國福特正在北美召回約555台2018年式Edge和Lincoln MKX車款以更換四個車門的固定螺栓。在受影響的車款中，一些車門螺栓可能比所需長度少了5毫米。在車輛發生撞擊時，較短的螺栓可能讓門開啟，增加受傷風險。經銷商將以無償方式協助客戶更換四道車門的固定螺栓。福特表示目前並沒有看到任何意外或傷害產生。受影響車款包括2018年7月27-31日從Oakville組裝廠出廠的福特Edge和Lincoln MKX車款。約555輛受影響的車款中，有503輛位於美國和聯邦領地，51輛位於加拿大和1輛在墨西哥。此次召回的參考代碼為18C06。

## 美國PennEngineering®贏得專利和商標侵權案並獲得1,400萬美元賠償

2018年8月27日，PennEngineering®在美國賓夕法尼亞州丹伯勒市，起訴東莞鳳崗Pinconn五金加工廠專利和商標侵權獲勝。法院判決Pinconn賠付1400萬美元並發佈了其以“Pinconn”名義開展業務的永久禁令。本案共涉及超過12項針對PennEngineering專利和商標的偽造和侵權。除被永久禁止銷售侵權產品並從其網站移除相關侵權內容外，法院還判決Pinconn支付1400萬美元的損害賠償。最終判決已在海關備案，以防止Pinconn產品流入美國市場。



## 英國Cromwell指派Neil Jowsey為新任總經理

英國領導型維修運營產品服務(含電動/手動工具、五金建材、扣件)供應商Cromwell(同時也是五金大廠Grainger公司子公司)宣布指派Neil Jowsey為新任總經理，自9月7日正式生效。Jowsey在促成B2B和B2C企業獲利成長上有長足經驗。他最近的一份職務是從2013年開始擔任的Arco公司共同總經理和執行長。在過去11年的任期中，Jowsey幫助提升獲利成長、獲取高客戶滿意度和團隊配合、改善數位和供應鏈能力。在進入Arco之前，Jowsey也曾在英國Mars、Asda/Walmart和The Scotts Miracle-Gro等公司擔任相關主管職務。Jowsey也已經取得INSEAD英士國際商學院高階管理學程證書以及倫敦城市大學土木學士學位。



商Cromwell(同時也是五金大廠Grainger公司子公司)宣布指派Neil Jowsey為新任總經理，自9月7日正式生效。Jowsey在促成B2B和B2C企業獲利成長上有長足經驗。他最近的一份職務是從2013年開始擔任的Arco公司共同總經理和執行長。在過去11年的任期中，Jowsey幫助提升獲利成長、獲取高客戶滿意度和團隊配合、改善數位和供應鏈能力。在進入Arco之前，Jowsey也曾在英國Mars、Asda/Walmart和The Scotts Miracle-Gro等公司擔任相關主管職務。Jowsey也已經取得INSEAD英士國際商學院高階管理學程證書以及倫敦城市大學土木學士學位。

## 澳洲Allfasteners指派新廠內工程經理

在積極朝更廣泛服務項目(包括諮詢和產品)的方向前進時，澳洲Allfasteners首次派任廠內工程經理 Eugene Deev。Eugene 11年的結構經理和計畫工程師資歷幫助他有能力完成許多大型建設開發案，像是Eden公園體育場重新開發、Huntly電力站、奧克蘭國際機場入境大廳擴建、高樓計畫等。

對Allfasteners來說，他帶來產品開發、測試和技術文件製作、設計工具等技術性領導方式和知識，以確保Allfasteners的產品完全符合當前法規標準。Eugene也會擔任Allfasteners工程部門的客戶服務窗口，在計劃前和實施中時提供諮詢。他也可以為許多複合式計劃開發各種加值型解決方案。對Allfasteners和其專業部門AF Industrial來說，這項指派案將進一步刺激該公司在建築扣件領域中成為建商和結構工程師首選的地位。



## Atlas Bolt & Screw聘用Kent Haney為銷售經理

Kent Haney獲美國Atlas Bolt and Screw公司聘用為負責美國東南區域業務的銷售經理。Kent是具有活力的銷售領導，有長足經驗打造客戶導向策略來增加市場銷售和地位。他在Atlas的角色將是透過與客戶合作來刺激成長，並在美國東南方區域市場取得勝利。

Kent的職業生涯超過17年，曾經任職於Marco Industries、Metal Sales、Reed Metals和Central States Manufacturing等公司。Kent在金屬建材等產業的可觀經驗讓他有足夠能力可以協助開發美國東南部市場並支持客戶成長。Kent的經驗包括銷售領導、產品和市場訓練、管理、營運和行銷。

Atlas Bolt & Screw 銷售副總Craig Mohr評論表示：「我非常高興Atlas團隊有Kent的加入。他的專業領域對整個團隊在美國東南部市場發展和執行成長策略來說至關重要。我們也正在計畫引進更多像Kent一樣可以提供Atlas團隊充分支持的人才來促進公司顯著的銷售成長和業務發展。」



## SFS獲瑞士最佳雇主獎第三名

瑞士SFS集團在第18屆瑞士最佳雇主獎的大型企業類別中獲頒第三名殊榮。今年的瑞士最佳雇主(Arbeitgeber)獎邀集來自140家企業46,130名員工一同對其雇主進行評比。來自經銷後勤和產業服務領域的SFS員工也參與了廣泛的員工普查並一一回答關於工作環境、工作滿意度和對SFS忠誠度層面的問題。最好的雇主最終從這些參與企業中被篩選出來。SFS集團在大型企業(超過1,000名員工)類別中獲得第三名。其在2016年時也同樣獲得第三名。該公司管理階層和上上下下都非常興奮地迎接這樣的結果，也感謝員工的勤奮努力和忠誠。SFS也可以藉由這些回覆在日後進一步做有價值的發展和改善。

## 土耳其Norm Fasteners將在美國蘭辛市設立首座據點



位於伊茲米爾以及隸屬美國Norm集團旗下的知名土耳其汽車零部件供應商Norm Fasteners宣布將在密西根州蘭辛市設立首座美國據點，並租賃大約20,000平方英尺的倉庫面積，地址在The Wing at 735 East Hazel St.(緊鄰496號州際公路南邊)。目前已是特斯拉Model 3、John Deere和許多汽車製造商的扣件供應商，Norm Fasteners計畫在美國蘭辛市設置全新的配銷倉儲中心，預計可創造大概15-20個工作機會。成立於1973年，Norm Fasteners專門生產螺絲、扣件和汽車零部件。在過去10年，其產量大幅提高四倍，目前在土耳其擁有9間製造廠。此外，在法國和德國也有經銷據點。



## 印度Sundram Fasteners獲頒日本質量管理最高獎-戴明獎

印度Sundram Fasteners Limited (SFL)位於印度17座工廠獲得日本最高品質管理獎-戴明獎肯定。SFL在其總經理Arathi Krishna領導下所實施的全面品質管理作為獲得該獎項肯定。Krishna女士也是首位獲頒該獎項的女性總經理。SFL的全面品質管理獲得全球讚賞。該獎項於11月14日在東京頒發。

## 螺絲螺帽轉單效應續強，春雨久陽營運升溫，中鋼亦受惠

美國對大陸進口的 2,000 億美元商品課徵10%關稅，螺絲螺帽廠第四季轉單效益可望續強，春雨、久陽等營運表現不看淡，而上游盤元、線材廠在棒線第四季盤價走揚下，亦可望受惠。台鋼集團旗下的螺絲廠春雨受惠美中貿易戰開打後，美國螺絲訂單由中國轉出，推升訂單能見度看至年底，且因集團擁有電鋼爐廠，享有供料優勢，均將推升第四季獲利情況。同樣為台鋼集團成員之一的螺絲廠久陽，因應美中貿易戰轉單也持續擴產，預估第四季單月產能將達 3000 噸、月產值上看 1.5 億元，隨平均單價較高、毛利較佳內六角出貨比重提升，也將有助第四季營運表現。

## 日本八尾製鋸公司成立半世紀再度走向國際

八尾製鋸公司成立於1968年，是為了生產並販售到美加地區而設立。以日本國內製造、海外販售的方式營運，出口佔了九成。但後來因為匯率的變化，將販售轉向國內，目前國內販售佔了八成。

過去半世紀，該公司持續研究並聽取顧客意見，改良了它的招牌暢銷品「Tapix」粗牙螺絲。此外也推出「Acryl Plastic alpha」螺絲，讓用戶無須在底下鑽孔就能緊固住1~3m/m壓克力板而不造成破裂。今年該公司步入第50周年，決定回歸成立的起點，將海外出口訂為目標，向全球銷售暢銷品和新產品。這次的首要目標是北美地區的宣傳活動。



## 日本日東精工開發出「AKROSE」異種金屬接合技術

近年來以汽車業為主的輕量化和高強度化需求持續增加，多材質的複合材料因為組合了特性不同的金屬材料和其他材料而備受注目。接合加工分為三種，包括機械接合(螺絲緊固、鉚接、壓入)、化學接合(接著劑)、冶金接合(焊接、摩擦接合)，各種接合方式都有優缺點。日東精工公司開發出「AKROSE」技術，可緊密接合不同種類的金屬，該技術已取得專利(第6383385號)。以此技術生產的產品在2018年11月1日開始販售，目標在2020年生產出100萬件，供應給汽車、電池、家電、電器、基礎建設產業。

### 技術優點

#### (1)接合多種材料

冷鍛的材料都可接合，例如鐵、不鏽鋼、鋁、銅等等。可接合複雜的異種金屬材料，發揮各種材料的特性(強度、導電性、熱傳導性)

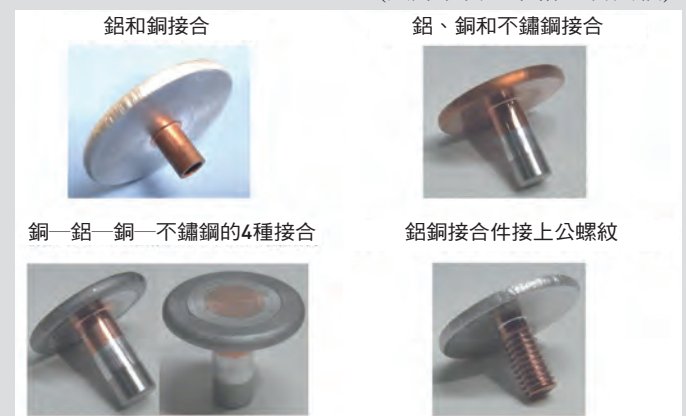
#### (2)實現複雜的接合形狀

由於採用冷鍛技術，所以可透過材料形狀的控制創造出多樣複雜的接合型態。此外，可透過二次加工提升產品的附加價值。

#### (3)提升接合產品的密合度和導電性

#### (4)提升接合部位的耐扭力強度

(圖片取自日東精工新聞稿)





## 安普達為吉利中國電動汽車作出領先貢獻

吉利是中國著名的汽車製造商，經營12家汽車製造廠，員工超過50,000人。2017年吉利汽車銷量超過124.7萬輛，比2016年增長63%。與許多汽車製造商一樣，吉利不得不適應新的電動化需求，例如採購所需的緊固件。吉利選擇與安普達公司(Optimas Solutions)合作，為其設計和採購合適的緊固件。

安普達是全球工業分銷商和服務提供商，為世界各地OEM製造商和一級供應商提供高度訂製和設計精良的緊固件、C類零部件和MRO產品。安普達可以實現在精益生產和高效緊固件供應的服務水平上運營，將高知名度的汽車製造商作為其客戶組合的一部分。安普達銷售和項目經理孔祥東先生解釋：「該項目展示了我們如何利用我們在當地的全球經驗為倫敦LEVC公司（一家位於英國的吉利子公司）設計並採購了用於混合動力計程車的緊固件。我們應用這些知識來定義在當地運作的物料清單，從緊固件的角度開拓中國電動汽車市場的新領域」。安普達的主要目標是以具有競爭力的價格提供高品質零部件，為吉利實現利益價值最大化。為實現這一目標，安普達將中國100多個零部件實現製造本土化，成功將每輛車的緊固件成本降低了60%。任何新產品推出都必須加快產品上市速度。雖然某些零部件可以進行本地化，但其他特種品牌部件則需要從英國進口。強大的供應鏈使安普達能夠迅速提供從英國到吉利的樣品，具有行業領先的交貨時間，成功將交付周期從120天縮短到45天，這對於滿足汽車行業固有的硬性期限至關重要。「但是，如果沒有我們在當地的實力，這一切都不可能實現。我們的蘇州工廠幫助我們按時交付合適的零部件，同時將本地化和進口零件整合到一個單一的來源中」，銷售兼項目經理孔祥東表示。安普達融合了全球能力，本地親密度和行業專業知識，幫助吉利以高效、經濟的方式進軍電動汽車市場。

## 公協會資訊



### 美國工業扣件協會新增6家會員

美國工業扣件協會宣布過去12個月又新增6家會員，包括 Transvalor Americas Corporation、Loomis International Ltd.、All Metals Processing of Orange County LLC、Atotech USA LLC、Risco Incorporated 以及 Industrial Rivet & Fastener。

IFI新總經理Dan Walker表示：「儘管製造商面臨很多挑戰，但北美扣件產業仍持續成長。新增六家廠商會員是扣件製造商和供應商認為IFI當前在做的事具有實質意義的證據。IFI在技術領導的歷史以及其讓會員持續獲得官方最新情報的責任為會員創造出很大的價值。」

來自Agrati公司、目前擔任IFI主席的Phil Johnson表示：「我們非常開心能持續看到IFI的持續成長以及新會員參與協會活動後能帶給協會的貢獻。組織只有獲得會員的主動支持時才能真正發揮效用。IFI的會員參與度都很高，而且我們也為製造商建構出許多真正有價值的事。這就是為什麼我們會員數能持續增長。我們在技術研究、訓練、政府關係和勞動力發展領域持續完成讓人驚奇之事，這些事單憑一家廠商之力是做不來的。」

**FASTENER**  
WORLD

Tel: 06-295 4000  
sales@fastener-world.com.tw

加入好友

✓ 加入滙達官方帳號，立即獲知即時發布訊息!!

✓ 最新產業動態，最熱門展會資訊，  
讓您掌握第一手資訊，搶得先機!!

✓ 每月電子報發送，定時更新業界最新資訊!!



跟我們Line  
在一起



Fastener World