

恭贺!

台湾螺丝贸易协会新任理事长 张益在先生 一

「台湾紧固件产业需走向升级与精实管理」

文/惠达 曾柏勋

张理事长事业的成功经验：外销+行销+顾客导向

继采访台湾螺丝贸易协会(TFTA)年会之后，惠达采访团队特地前往恒昭企业股份有限公司，拜访董事长暨TFTA理事长张益在先生做深度访谈，一探张理事长心中擘划的协会蓝图。业界皆知，恒昭是世界知名的拉钉大厂，月产量高达5亿支，销售上百国，全球五大洲客户超过600家。我们也深深期待理事长的成功经验为协会的新年度带来更蓬勃的新气象！

在面谈中，理事长与我们分享他在恒昭的成功模式以及上任的感言。1976年，当时张先生是一家贸易商做进口澳洲品牌拉钉内销，营运中发现了拉钉有相当大的市场商机，因此在1983年投资设厂，并引进全新拉钉专用设备量产，开启了个人事业的鸿图。这时您会好奇，恒昭如何做到月产5亿支的经济规模？他点出，恒昭主攻外销，透过长期的参展和广告行销，将公司的「SRC」拉钉与拉钉工具打通到世界多国。此外，他强调更重要的一点是，恒昭事业的重心转到了顾客身上：「公司早期把重心放在同业的竞争上，而未来竞争比的不是赢对手多少，而是谁更能解决顾客的需求。」换句话说，透过「重视行销」、「企业形象经营」和「顾客导向」的经营模式，他把拉钉的事业规模做大，甚至他的美国大客户得以从10%跃升到40%的比例。理事长提醒：「低价竞争是永远都比不完的，因为总会有人比你更低价！所以重点不是要比低价，而是要创造企业和产品本身的不可取代性，加强以顾客为导向的周边服务，创造自身的价值，让客户倚赖你，营造不可被取代的地位。」

话锋转到理事长对协会的经营理念，他认为过去一年来协会的活动对紧固件业带来许多贡献。尤其是协会举办的二代参访团，他认为海内外二代接班



人互相的交流和参访，除了让彼此的眼界更开阔之外，更激发了彼此竞合成长的动力，也为紧固件贸易业的新世代注入新活水。此外，他体认到协会还有更多可发挥的功能，所以愿意承接大任，职掌协会。他表示，他将传承历任理事长建立的成功基础，务实地落实协会的成立宗旨——「促进产业和谐、避免恶性竞争、合力共创商机」，积极、用心为台湾的紧固件产业开拓新路。

谈紧固件产业的转型升级

台湾的紧固件产业正持续走向高端化，已有业者不断提升品质技术，抢攻欧美汽车、航太、医疗等高端紧固件市场的订单。这潮流不只在台湾，也早在全球兴起。我们在专访中问到理事长对此趋势的见解，他以某次参访日本大阪螺子公司为例，有感而发：「我看到他们很敢买设备，厂内全面采用美



TFTA参访日本大阪螺子制作所



国高效能机台(National Machinery)。不但模具可以自制,也有自己的模具研发团队。对台湾紧固件业来说,我认为眼前更重要的是升级,因为转型要看适当时机,升级却随时可以做。我们可以学习丰田汽车的『精实制造(lean manufacturing)』,透过厂内制程的持续改善,减少各个环节的浪费,加上合理化的人力配置,这就促成了升级竞争力」。如理事长所示,未来台湾紧固件产业的关键字将是升级与精实制造。

紧固件贸易商身兼制造商的趋势

这几年来有不少的紧固件贸易商也身兼了制造商的角色,以协会而言,会员即超过7成都有制造厂的身份了,其中有一部分就选择在东南亚设立紧固件制造厂。理事长回应此现象,说市场已转向「客户需求」的导向,加上现在越来越多客户会想看看紧固件的产制过程,所以贸易商身兼制造商,在他看来是必然的趋势。反之,他认为制造厂若也兼贸易商的角色,也会为自身带来很大的优势。因此他除了看好协会的会员设立制造厂,也欢迎紧固件制造商在未来成立贸易部门,为台湾紧固件产业打通海内外销售通路。

谈海外市场,

「台湾紧固件业危机就是转机！」

在美国,「美国优先」政策让当地国内兴起了基础建设的内需潮;在中国,「全面升级小康社会」的目标可望带动消费与建设的爆炸性成长;东南亚的车市行情则看涨。首先针对东南亚,理事长提到当地的人工成本已快追上中国,他建议以台湾为本并且在台设厂。但在这方面还希望有政府足够的支持,「台湾的紧固件产业虽然已经高度自动化,但政府在土地方面的行政效率仍有改善空间,若土地在台取得不易,绝对会影响到设备投资的意愿。」针对中国,理事长说近年来当地的GDP不断突破纪录,某些省份的GDP甚至高过一个国家的GDP,「与其把中国看成拥有32个省的单一经济体,不如更要看作是32个各自有不同经济文化的商机之地。此外,中国的限钢等等整顿措施,会使得当地的小厂不易生存,但反而也为台湾的厂商提供了做中国市场甚至是全球市场的机会。」面对欧美等等先进国,理事长认为当地的产业景气会持续成长,因此更会是台湾紧固件业



张益在先生参访日本大同特殊钢公司致赠纪念品

可以追击的目标。张理事长最后也提到,「海外投资绝对会拉动企业生命的第二春,像日韩东南亚投资即在政府的领导下,从汽车厂、零件、配件、设备厂等等,到日常生活种种,做完整规划,相当值得羡慕。反观我们没有邦交,没有政府作后盾,我们业者就必须单打独斗,或数家厂商群聚一起相互配合,业者就要特别辛苦小心翼翼了。」

台湾紧固件论坛高峰会就在2018!

在访谈的最后,我们也独家问到了理事长对2018年协会和整个产业的重大规划。首先最值得一提的是,计划举办紧固件业的论坛高峰会,邀集紧固件的菁英群雄,高谈紧固件的大趋势和未来。他也强调2018年会与美国与欧洲的紧固件经销商协会继续保持紧密的互动和交流。此外,2月协会将在台中举行大型全国性会员春酒团拜活动,席间也将会邀请国内知名财经专家做精辟的演讲,欢迎大家敬请期待。最后,理事长特别提到瑞典的螺丝工业协会,且将规划与该协会接触并建立常态的交流。2018年势必会是TFTA忙碌丰收的一年,让我们期许理事长为TFTA再开创新的一页! ■