

時代移轉， 展望台灣螺絲業“新走向”

文/惠達 施淳真

1949年，春雨螺絲岡山廠車修打造了全台灣第一顆螺絲，配合當時台灣基礎工業剛起步，內外需求增加，螺絲工廠也因應而生，1980年初開始外銷，逐漸打開全球市場，將台灣推向以外銷為導向的產業，產量約佔全球總生產量的7%左右，巔峰時年年蟬聯全球出口第一，也為台灣贏得了「螺絲王國」美譽，這是台灣螺絲業的第一個層次—「以量制霸」。

隨著時代移轉，近年因東南亞及中國大陸螺絲螺帽業者挾廉價勞工、大量生產的優勢，以低價產品策略搶佔全球市場，全球螺絲出口量第一的位置也在2003年由中國大陸拿下，台灣業者則逐漸轉型開發高品質、高附加價值產品，朝中高階產品方向發展，以避開大陸低階產品的競爭。這是台灣螺絲業的第二個層次—「以質取勝」，看似褪色的「螺絲王國」招牌，實則鍍金。更可喜的是，我們不只品質提升、單價上修外，產量也年年成長，若再配合海外廠產能，台灣扣件在全球的佔有率是相當可觀驚人的。

目前全台約有1,800家螺絲螺帽工廠，且尚未包含將近150家的扣件貿易商，其中南部的高雄和台南家數最多，光是高雄、台南地區就有超過千家，產量及產值約占八成左右，因而獲得「螺絲窟」的美稱。

近幾年，台灣螺絲產業整體而言並不平靜。從廢水處理事件導致電鍍廠關廠潮，交貨延遲外，環保要求日益嚴格，帶動成本上漲，引爆螺絲產業出貨危機，到國際匯差大動盪使廠商蒙受極大的貿易風險，以及中國紅色供應鏈興起，直至今年二月歐盟執委會正式發函表示解除來自中國與透過馬來西亞轉運的碳

鋼螺絲傾銷稅率…。內憂外患下，有人挫咧等、有人沉潛累積能量，您選擇怎麼做呢？

前因回顧後，在時代移轉之下，台灣螺絲產業能有哪些新走向？

1. 靠分散市場降低風險

對抗中國紅潮，台灣12A央行總裁彭淮南提出「提升產業與技術合作、分散出口市場、加入國際區域整合」三點建議，他表示，中國大陸不可能一直維持最高成長、未來將面臨投資、消費雙雙減少，還有產業在地化、進口替代的問題。

話題回到螺絲產業，北美與歐盟長期作為台灣扣件出口的兩大區域夥伴，套句業者的話：「他們對台灣熟悉得不得了！」關係緊密不言而喻。然而，當供需條件隨著眾多因素產生變異時，風險隨即升高。若以春雨螺絲開始算，台灣螺絲業70歲了！70年內，我們就已經歷了製造基地移轉的時代，雖然不可諱言，多年過去了，眾多產業中，北美跟歐盟依然是領先市場！但身為以出口為導向的台灣螺絲業一員，都應具備「分散市場」的基本概念，每年我們仍可以收到來自全球各地的螺絲展覽會邀請函，這代表我們是幸運的，幸運的是我們進入一個需求穩定成長的可靠行業，我們可以透過全球各地的專業展覽會輕易的執行分散市場的策略。

2. 從產業畫大生存空間

受製造成本考量，受到壓迫的品項不外乎低碳鋼螺絲及建築小螺絲等，為此，台灣螺絲公會張士火理事長在會員大會時表示將全力支持台灣螺絲產業朝向「汽車螺絲王國」邁進，誓言猶言在耳，今年已經看到相關認證講座，以及鼓勵產業接班人進場的聯誼會如火如荼地舉辦。

確實，以現況來說，汽車產業是最具潛力的應用市場，組裝車廠對於零部件的零瑕疵需求直接反應在產品單價上，這是個值得投資的領域，慶賀的是，取得國際車廠認證的台灣扣件廠商越來越多，成為台灣螺絲扣件廠接軌國際的有力證明。當然，除了汽車產業，更如航太、生醫、綠能、精密電子裝配等都是展示產業能量最好的舞台，更是畫大生存空間最直接的路徑。

3. 由研發掌握產業命脈

雖然眾人預言台灣小螺絲會被打趴，但我們卻看到寬仕公司擴廠迎接新訂單並歡慶20週年慶、甚至在今年收到世豐螺絲登錄興櫃的大好消息！剖析這兩家台灣知名的建築扣件大廠，是他們都對「研發」的堅持，成功使公司走向市場藍海。創新，不僅可能顛覆市場慣性，更可能為公司開啟永續大門；「研發」向來是公司追求成長與永續的重要元素！除此，以螺絲篩選設備進場的精湛光學公司，這家同樣流著專注於技術、研發與品質血液的企業體，不只成功跨入螺絲成型機版圖，更於今年4月6日掛牌上櫃！

展望新時代，不管您選擇什麼策略，我們都希望台灣螺絲產業保持前行動力，開發自己的營運引擎，使台灣螺絲業從世界工廠走向「世界技術品質研發中心」。

4. 靠通路開啟跨境版圖

全球化浪潮下，台灣扣件廠早已習以為常走上這座貿易橋樑所帶來的便利性，但隨著全球化越趨成熟，各國藩籬逐漸透明化，卻又掀起另一波以加值稅、附加稅等的貿易不公，甚至是反傾銷稅、反補貼等的競爭藩籬，筆者以為這就是全球化的後遺症。

回頭審視台灣扣件業的體質特別，幾乎100%仰賴外銷，與他國扣件發展以內銷為主、外銷為輔的型態不同，這也正是為何台灣需要擁有比起其他市場更強大的彈性與應變能力，去面對全球情勢的任何變動。

曾與多位產業大佬私下閒聊，展望台灣扣件產業的未來，如要做大，唯有透過併購、策略聯盟等策略，以增資擴充、製造業轉型服務業的觀念等進行全球化及推動公司轉型，讓公司規模大型化，以「通路」發展跨境版圖。然而，這必須要有人力、物力、財力的支援，才有能力著手全球市場布局！以目前的狀況來說，即便是台灣前十大螺絲廠，其規模仍比不上歐美等百年大業，又受限於民族性、人才、資金、語言等條件，要執行計劃性併購、策略聯盟……談何容易？

寫這篇文章，並非要打擊士氣，而是希望能提供政府及眾廠商一個思考的面向。我們何嘗沒有優秀的廠商，如果政府能針對扣件產業各領域的龍頭進行重點發展，帶領廠商走出單打獨鬥的局面，未嘗沒有機會談到發展全球的跨境版圖！我們真的期望台灣能出現第二個有能力左右市場的「大國鋼」或「恒耀」，天祐台灣，台灣加油。

