



主辦單位：金屬工業研究發展中心

邀訪貴賓：

台灣螺絲工業同業公會 張土火 理事長

金屬工業研究發展中心 紀翔瀛 產業分析師

大成不鏽鋼工業股份有限公司 張地金 副總經理

精湛光學科技股份有限公司 顏世欽 經理

關鍵思路翻轉未來 扣件產業升級與趨勢脈動研討會

文/惠達 謝旻孜

隨著歐洲撤銷對中國的反傾銷稅，破鋼、煤礦等原料價格大漲，新南進政策啟動，台灣扣件業面臨日益競爭、越來越難生存的趨勢。據預估，未來最壞台灣扣件輸歐會衰退約40%左右。根據中鋼調查報告指出，佔有35%的特殊品螺絲扣件雖影響不大，佔有65%的一般螺絲卻受到極大的影響，尤其大螺栓將衰退42.4%，業界在接單上平均將減少30.9%。目前，歐盟客戶甚至要求在新報價上調降20到30%。如此嚴峻的市場環境，國內業者對產業未來發展發向該如何做調整？此次研討會以扣件產業升級作為主題，提供扣件業者擬定產業發展方向與策略。

立足台灣放眼世界，尋求產業升級

螺絲公會理事長張土火認為，扣件產業要從傳產升級絕非一步登天，也不是件輕鬆容易的事。唯有產業間良性競爭，才有利於扣件業共存共榮。若一味惡性削價競爭，恐怕整體產業會不進反退。產業不怕競爭，有競爭才有成長；有壓力才會突破。

全球化的時代下，要永續經營的訣竅在於不墨守成規。理事長提出台灣螺絲產業的三大主軸。第一點，策略定位及區域性成本優勢—依據公司核心能力與優勢、開發並聚焦於客戶或產品。第二，管理升級及生產力4.0組織運作—加強ERP、MES、ICT組織運作與新世代的培育，以求永續發展。此外，產官應攜手合作，政府應該予以協助，否則在新南向政策推動下業者為求生存發展，將會再度產業外移至東南亞國家，屆時缺乏國內發展，將導致國內產業空洞化。政府預計在五年內會投資40億以供產業升級，希望能夠在五年後再增加300億的產值。抑或是再增加設備西遷到中國製造生產，並運作「台灣接單、中國出貨」來降低成本。最後，理事長呼籲台灣業者要加強創新研發高單價高附加價值特殊件，未來扣件業應從一般傳統產業轉型朝向極具競爭力的高附加價值產業發展，例如生產汽車、生醫、航太扣件。至於該如何降低原料、人力成本並提高產品附加價值將成為一大重要課題。

物競天擇，扣件業的達爾文主義

金屬中心的產業分析師紀翔瀛表示，根據預估，台灣在2016年產值會比前一年衰退3.8到4.5%。在弱肉強食的扣件業中，台灣最主要的仍是潛在競爭者，原因不外乎是因為台灣生產的標準件遠比特殊件來得多，在資金、技術門檻不高的情況下，非常容易就被中國、新興國家追趕、超越。第二大競爭者則為現有廠商。台灣扣件業者可簡易劃分為兩種：一種為把握機會，發展成高附加價值產業的業者；另外一種則是安身立命，認為不需要做太多改變。然而一旦這些產品缺乏特色，就容易被產業淘汰。在過去，扣件業在材料上投注大量成本，現今該是遊戲規則做出改變的時候了。扣件業應該盡可能降低材料成本，提高研發成本，把首重目標導向產品，邁向工業4.0智慧工廠，積極轉向廠內需求發展，如認證、專利等，才不會在激烈競爭中逐漸式微，黯然退場。

本次研討會也邀請到大成鋼張地金副總經理分享美國扣件與手工具國際通路成功的經驗。大成鋼透過虛擬網路加上實體通路銷售全球各大不鏽鋼廠產品，讓產品多元化之餘，管理也能單純化。透過存貨管理及即時性的出貨，使客戶忠誠度提升，目前為全美最大不鏽鋼通路商。精湛光學的顏世欽經理也在此次研討會分享精湛高值智能自動化的經驗，目前精湛的篩選軟體大概有3、400項功能，透過內360度瑕疵檢測、表面瑕疵檢測等檢測，及時偵測出模具異常及瑕疵，降低產品不良率也降低成本，讓運用這些儀器的公司能夠在產業升級的同時不會輕易在競爭激烈的市場中被擊敗，產業升級不再遙遙無期。