

2017日本扣件進出口趨勢剖析

前言

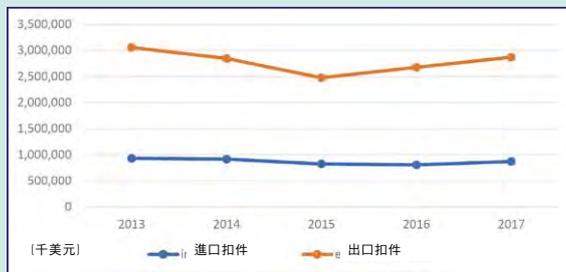
*數值單位為千美元

做為亞洲最工業化的國家，日本2017年從各國進口8.7億美元扣件，並出口28.7億美元扣件。根據統計數據，日本的扣件出口值是其扣件進口值的3倍以上。日本在扣件產業是可以自給自足的國家。

	2013	2014	2015	2016	2017
日本扣件進口	930,771	916,336	822,642	804,834	870,525
成長率		-1.6%	-10.2%	-2.2%	8.2%
日本扣件出口	3,056,492	2,843,732	2,475,374	2,677,178	2,870,817
成長率		-7.0%	-13.0%	8.2%	7.2%
出口/進口	328%	310%	301%	333%	330%

在2013至2015年間，日本降低了扣件價格(這個決定可能與該期間其國內生產總額降低有關)。統計顯示這個策略不是一個成功的策略。

在價格調降期間，扣件進口值減少10%以上，扣件出口值也下降13%。日本供應商在2016年時因為不採此策略後狀況開始好轉。

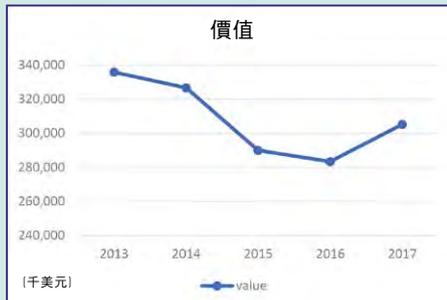


日本扣件進口的主要夥伴

在扣件進口方面，日本的主要夥伴為中國、台灣和美國。這三個國家佔了日本扣件進口市場約77%。中國的市佔率為35%以上，台灣在日本扣件使用者中的市佔為26%以上，美國則是位居第三位。美國扣件製造商在日本扣件進口市場超過16%。其他國家加總佔了日本扣件進口市場的22.9%。

中國

中國是日本最大的扣件進口來源，下表顯示中國在2013和2017年間損失一些市佔。中國想要透過降價維持市佔(其在2013至2016年間價格調降了20%)，但中國供應商發現這樣的策略並不成功，因此他們在2017年又調整了價格。



中國	2013	2014	2015	2016	2017
出口至日本扣件總值	335,839	326,718	290,022	283,422	305,267
在日本市佔	36.1%	35.7%	35.3%	35.2%	35.1%
數量 (噸)	154,160	151,337	143,488	144,196	145,184
每公斤單價(美元)	2.18	2.16	2.02	1.97	2.10

台灣

在扣件領域台灣是日本扣件第二大進口來源。2014年台灣供應商嘗試透過價格提高來彌補損失，但似乎不是一個成功策略，因此在2015至2016年間價格又降低了。

根據中國和台灣的數據情況，看起來日本並不是一個價格敏感的市場。



台灣	2013	2014	2015	2016	2017
出口至日本扣件總值	244,088	228,249	209,071	200,412	226,375
在日本市佔	26.2%	24.9%	25.4%	24.9%	26.0%
數量(噸)	75,375	69,017	64,996	63,135	68,328
每公斤單價(美元)	3.24	3.31	3.22	3.17	3.31

美國

美國為日本消費者提供高技術扣件。在2013至2015年間，美國的市佔率增加了，不過，數量和總值的部分卻減少了，這意味日本消費者不管怎麼樣還是需要美國的產品。



美國	2013	2014	2015	2016	2017
出口至日本扣件總值	169,500	166,810	156,263	149,032	139,301
在日本市佔	18.2%	18.2%	19.0%	18.5%	16.0%
數量(噸)	2,278	2,470	2,202	1,532	1,418
每公斤單價(美元)	74.41	67.53	70.96	97.28	98.24

其他國家

跟前三大供應國家一樣降低價格的其他國家，並沒有在日本的市佔上出現提升(見下圖)。



全球	2013	2014	2015	2016	2017
出口至日本扣件總值	930,771	916,336	822,642	804,834	870,525
在日本市佔	100%	100%	100%	100%	100%
數量(噸)	263,253	257,827	242,956	238,100	249,771
每公斤單價(美元)	3.54	3.55	3.39	3.38	3.49
其他國家	2013	2014	2015	2016	2017
出口至日本扣件總值	181,344	194,559	167,286	171,968	199,582
在日本市佔	19.5%	21.2%	20.3%	21.4%	22.9%
數量(噸)	31,440	35,003	32,270	29,237	34,841
每公斤單價(美元)	5.77	5.56	5.18	5.88	5.73

日本的扣件出口

中國對日本扣件製造商來說是首要市場，而美國和泰國則分別位居第二和第三市場。這三個國家共採購了約60%的日本出口扣件。統計顯示日本出口扣件的平均價格介於每公斤8-9美元之間。

全球	2013	2014	2015	2016	2017
從日本進口扣件總值	3,056,492	2,843,732	2,475,374	2,677,178	2,870,817
日本所佔比例	100%	100%	100%	100%	100%
數量(噸)	347,042	345,765	329,350	342,838	362,127
每公斤單價(美元)	8.81	8.22	7.52	7.81	7.93

上表顯示日本出口扣件總值在2013和2017年間呈現下滑。2015年對日本出口商來說是最糟的一年。日本供應商曾試著透過降價來維持情況，但這樣的策略並不成功。一些關於日本扣件出口夥伴的研究詳述如下：

中國

中國在日本出口扣件中佔了23%，出口至中國的扣件總值連續四年下滑。在那四年間日本曾嘗試要維持住穩定的出口數量。



在2014年，日本的價格調降9%，但其市佔(以數量來看)僅增加2%。在2015年，日本的價格調降超過8%以上，但扣件出口的数量下降了10%。在2016年，日本決定提高對中國市場的價格1%，對中國的扣件出口數量增加了11%！在2017年日本又再一次提高價格1%，其在中國的市佔以數量來看的話則增加12%。

這些統計數據證明價格調降對日本扣件製造商來說不是個好策略。

中國	2013	2014	2015	2016	2017
從日本進口扣件總值	693,596	646,304	533,870	594,503	672,465
日本所佔比例	22.7%	22.7%	21.6%	22.2%	23.4%
數量(噸)	74,679	76,080	68,348	75,693	84,707
每公斤單價(美元)	9.29	8.50	7.81	7.85	7.94

美國

相同的情況也發生於美國市場。調降價格並沒有造成扣件出口價格提升。不過若是以數量看，狀況就又不一样了。

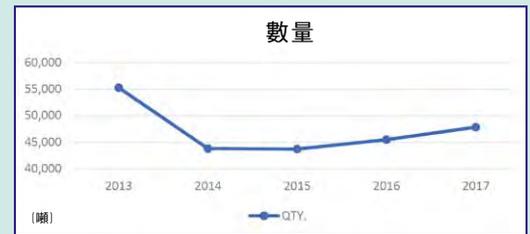


在2014年，出口扣件價格降低了6%卻只讓扣件出口量增加5%，因此，這並沒有彌補2013至2014年間價值的損失。在2015年日本出口商降低其價格超過7%，且負面的情況並沒有被妥善控制。出口數量減少1%，若是以總值看則減少8%。在2016年，扣件價格增加2%讓扣件出口數量增加3%以及扣件出口總值增加5%。在2017年，扣件價格增加4%讓扣件出口數量減少1%，但讓出口扣件總值增加3%。

美國	2013	2014	2015	2016	2017
從日本進口扣件總值	680,853	670,908	618,215	649,843	666,905
日本所佔比例	22.3%	23.6%	25.0%	24.3%	23.2%
數量(噸)	77,582	81,627	80,728	83,296	82,409
每公斤單價(美元)	8.78	8.22	7.66	7.80	8.09

泰國

降價並沒有幫助泰國提升市佔。泰國市場的數據又再次證明這點。



泰國	2013	2014	2015	2016	2017
從日本進口扣件總值	465,376	356,618	319,252	342,248	363,429
日本所佔比例	15.2%	12.5%	12.9%	12.8%	12.7%
數量(噸)	55,268	43,783	43,712	45,491	47,832
每公斤單價(美元)	8.42	8.15	7.30	7.52	7.60

其他國家

同樣的情形也發生在其他國家。



其他國家	2013	2014	2015	2016	2017
從日本進口扣件總值	1,216,667	1,169,902	1,004,037	1,090,584	1,168,018
日本所佔比例	39.8%	41.1%	40.6%	40.7%	40.7%
數量(噸)	139,513	144,275	136,562	138,358	147,179
每公斤單價(美元)	8.72	8.11	7.35	7.88	7.94

結語

多數在市場上面臨難題的供應商嘗試透過定價策略來控制情況。低價策略可能傷害到品牌的強度，並將其打入低品質的等級。企業應該考慮試著去讓客戶忠於其品牌而不是其價格。消費者把品質和價格畫上等號，也就是價格越高品質越好。消費者並沒有時時刻刻想要買最高品質的產品。常常，他們寧願省錢買一些品質比最好的還要差一些的產品。這些決定通常取決於關注的產品種類。若企業不想要在價格上與其他競爭者競爭，相關經理就應該找出屬於自家產品的類別並回答下列簡單的問題，「為何客戶應該買我們的產品？」答案很簡單，但不應該僅是因為我們的高品質產品和/或因為我們的價格。」