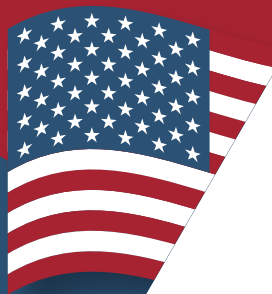


美洲新聞

整理/惠達



供應中斷與需求上升事態持續，扣件股價指數成長趨緩

雖然美國經濟已邁出一大步全面重新開放，供應仍舊中斷且需求激增，減弱了今年第二季的扣件股價指數。該指數的增速在第二季減半，落在4.9%，低於相關工業股價指數6%的增幅。該指數在2021年第一季成長9.6%。Grainger 在第二季成長20.5%，股價獲利最高。它在北美第一季的銷售成長2.8%，達31億美金。

其他在第二季銷售市佔成長的扣件公司包括Chicago Rivet (成長2.2%); Dorman Products (成長1%); Fastenal (成長3.4%); ITW (成長0.9%); Howmet Aerospace (成長7%); Lawson Products (成長5.1%); Nucor (成長19.5%); Park-Ohio (成長2.1%); Simpson Mfg. (成長6.5%); Stanley Black & Decker (成長2.7%); Tree Island Steel (成長10.2%)。

在第二季股價下跌的扣件公司包括Carpenter Technology (下跌2.2%); EACO - Bisco Industries (下跌0.5%); MSC Industrial (下跌0.5%)。2021上半年，美國扣件股價指數成長15.1%，高於相關工業股價指數的13%降幅。

其他在第二季銷售市佔成長的扣件公司包括Carpenter Technology (成長38.1%); Chicago Rivet (成長14%); Dorman Products (成長19.4%); Fastenal (成長6.5%); Grainger (成長7.3%); ITW (成長9.6%); Howmet Aerospace (成長20.4%); Lawson Products (成長5.1%); MSC Industrial (成長6.3%); Nucor (成長80.3%); Park-Ohio (成長4%); Simpson Mfg. (成長18.2%); Stanley Black & Decker (成長14.8%); and Tree Island Steel (成長90%)。

在上半年股價下跌的扣件公司包括EACO - Bisco Industries (下跌4.7%) 和 TriMas (下跌4.2%)。2020年的扣件股票指數增加10%，低於同一季相關工業股價指數的12.8%增幅。



OmniCable併購Vertex Distribution所屬企業

OmniCable以9,100萬美元併購了Vertex Distribution所屬的Houston Wire & Cable Co.公司。OmniCable最高執行長Greg Lampert表示：「提供這兩個品牌的產品能讓顧客有所選擇，也讓他們能和偏好的品牌合作。」併購後也將延續Vertex Distribution和Houston Wire & Cable Co.的扣件再經銷事業。

Houston Wire & Cable 在2016年併購了Vertex Distribution。Vertex Distribution經銷抗腐蝕產品，包括英制與公制抗腐蝕扣件與合金扣件、抽芯鉚釘、管夾、安全螺絲到工業經銷市場。總部位於麻薩諸塞州阿特爾伯勒市的Vertex Distribution在加州、佛州、喬治亞州、伊利諾州、北卡羅萊納州、俄亥俄州和德州都有分支。



Stanley Engineered Fastening銷售增加26%

全球半導體晶片荒對汽車代工生產帶來衝擊，此外航太市場需求的削弱已部分抵銷了汽車與通用工業市場的強勁表現，在此背景下，Stanley Engineered Fastening在今年第二季銷售成長26%。

Stanley Black & Decker在第二季的合併銷售躍升37%，達到43億美金，銷量成長31%，價格調升2%，匯率收益成長5%，毛利率35.9%。資本和軟體支出在第二季大幅增加到1.05億美金。

上半年包括扣件的工業市場銷售額成長13.7%，達到12.6億美金，利潤增長超過一倍，達1.63億美金。





供應鏈面對困境，扣件經銷商指數趨緩

由於全面性的產品短缺阻礙了受訪企業的銷售，所以經季節性調整的扣件經銷商指數已從五月的61.8下降到55.8。銷售指數從五月的72.2下降到六月的71.4。高訂價仍是帶動成長的主要因素，有87%的受訪企業已看到銷售據點的訂價變高，此比例已高於去年五月的86%，以及今年五月的76%。話雖如此，由於供應商價格上漲的幅度大，有其他通膨壓力，而且難以將壓力轉嫁給顧客，所以有些受訪企業也看到利潤衰退。

前瞻性指數也趨緩。經季節性調整的前瞻性指數落在71.1，低於五月的76.0，但仍相對高於過去的水準（過去調查記錄的平均前瞻性指數是55.3）。與五月相比，前瞻性就業指數、受訪企業的庫存水準與半年期間的前景都轉衰，但顧客庫存量低的情況可作為部分折衝。即使六月表現轉弱，但前瞻性指數有到70以上，預示未來的市場景氣仍強勁。

就業率稍微轉低，六月扣件經銷商就業指數為62.9，低於五月的70.3。35%受訪企業認為員工就業率高於當季的期望水準，五月則有49%的企業如此認為。這反映出，在強勁的求職市場和國家補助更多失業津貼的背景下，目前在尋找和留住可勝任的員工方面仍持續面臨挑戰。展望大經濟，繼連續兩個月的就業報告顯示景氣疲軟之後，六月的就業報告顯示就業市場增加了85萬個工作機會，優於預期。這著實高出經濟學者預期的70.6萬個工作機會，經濟學者振奮地認為這可能是降低勞工受侷限的一個轉捩點。然而失業率為5.9%，仍在提高，高於疫情前的3.5%。

通膨的壓力和供應鏈面臨的侷限是關注的焦點。供應鏈的大亂在六月仍沒有消退的跡象，缺貨的現象仍擴大發生在許多常見的庫存品上。其中一個受訪企業說：「進口商的常見商品都缺貨，他們都在算12月到貨的時間。我從未見識過缺貨的範圍可以到這麼廣。」

基於強勁需求、全面性缺貨，以及商品市場通膨，受訪企業仍認為內銷價會大幅上升。「海運仍大幅延遲，運費飆升到天價，我們盡可能想辦法撐過成本的支出。」另一家受訪企業同樣也說：「萬物每日皆漲。」

雖然通膨有明顯助推營收增長，但某些受訪企業認為運輸成本會對利潤形成壓力，一點一點啃食掉利潤空間。「雖然我們漲價5%（某些商品的漲幅更高），但我們損失了利潤，因為如果還有庫存的話，我們得從美國各地把庫存品回收進來。UPS和聯邦快遞陸運都漲價，把我們多拿到的利潤全都吃掉了。」



LeJeune Bolt公司任命 Jon Craven為市場開發主任



Jon Craven將擔任市場開發主任，負責公司在全國的銷售。他帶來了過去30年擔任過銷售專家與業主的銷售經驗和事業開發經驗。他在LeJeune Bolt公司的新職位將推行銷售、行銷、顧客維繫與整個市場發展的策略，他會撮合與建立公司與大客戶之間的關係、為現有的舊產品找出新的市場機會，並為公司獨家的F3148 TNA®扣件產品創造和打入新市場與現有市場。明尼蘇達州的LeJeune Bolt公司在全球經銷建築用扣件、安裝工具與相關扣件，供應給商用鋼鐵、水泥建築、造橋與運輸市場，在西岸加州奇諾市設有一間辦公室。



Fastenal扣件銷售遽增



Fastenal財報顯示，製造業需求和建築需求更高，使公司在今年第二季的單日扣件銷售成長28.4%，達5.06億美金（佔淨銷售額的33.6%）。該公司的扣件銷售在2020年第二季佔淨銷售額的26%，在2019年第二季佔34.5%。個人防護裝備和衛生產品銷售直落，使淨銷售額在第二季下跌0.1%，落在15億美元。

該公司表示：「我們仍在承受產品和物流成本膨脹所帶來的壓力。今年第一、二季採取的價格變動，增加了第二季淨價對銷售的衝擊。」





美國工業扣件協會頒發翔鷹獎

美國工業扣件協會在斯科茨代爾舉辦2021年度大會，於頒獎典禮上頒發翔鷹科技獎給任職於Lejeune Bolt公司的Chad Larson，頒發翔鷹績優服務獎給任職於Laurin Baker集團的Laurin Baker。Chad Larson在明尼蘇達州的Lejeune Bolt公司擔任董事長，他在扣件產業的職涯達30多年，在製造、經銷、銷售、生產、品保方面有歷練，目前是負責執行管理。

Chad Larson的服務以及對扣件產業的貢獻受到肯定，尤其是他在建築栓合方面的貢獻。他開創並執導整合六種不同的ASTM建築螺栓標準變成一個統一的標準，大幅改善建築扣件的標準化。Laurin Baker多年為該協會提供傑出服務，保障協會的利益並為其發聲。

Laurin Baker縱橫國貿、關稅、環保與稅務政策的專業，大大有利於協會的成員企業、其員工和全球扣件用戶。他不倦不懈地協調和主導協會成員、扣件經銷商與北美扣件用戶的結盟，促使改革並改善了扣件品質法案。



Chad Larson(右)



Laurin Baker(右)



Optimas投資購買 春日與Formax新冷打頭機

伊利諾州的Optimas Solutions公司是一家全球性工業製造商、經銷商與服務提供商，它宣布購買了春日以及Formax的四模四沖冷打頭機，可望增進大直徑螺栓的出貨能力，並釋放現有冷打頭機的產能。最高執行長Marc Strandquist表示：「添購機械能把我們放在同業難以匹敵的制高點。這些冷打頭機的效率讓我們更有能力生產直徑比較大的扣件，同時釋放其他機械的產能來生產直徑較小的扣件，所有機械合起來能幫助我們增加所有產品尺寸的產出量。最重要的是能幫助那些因為供應鏈壓力和庫存短缺而無法下手的顧客得以取得產品。」春日的機械每日能為該公司追加生產三百萬支直徑12到18mm的精密零件。



這讓該公司能專攻大直徑精密零件的用戶產業，例如農機、汽車、建築設備和重型卡車產業。Formax的機械能讓該公司生產直徑達18mm的扣件，這些機械會併入公司現有的Formax大直徑零件製造設備行列，並縮短交期。■

新聞提供: JohnWolz, FIN編輯 (globalfastenernews.com)

MikeMcNulty, FTI副總兼編輯 (www.fastenertech.com)

想要找國外買主嗎？
匯達提供多元行銷方案

給您VIP級
商機開發服務

請洽業務部 06-2954000
sales@fastener-world.com.tw

