

社論

轉動扣件業 突破困境新鎖鑰- 傳承、轉型、 客製化、CBAM



去年底至今匯達已陸續跑了歐美亞和新興市場許多重要展會，而接下來幾個月我們也將安排更多展會(像是美國克里夫蘭螺絲展、上海國際緊固件工業博覽會和台灣國際扣件展)到場推廣，期盼能替業者在荊棘中殺出一條活路。此期雜誌中我們特別收錄了一系列獨特性的廠商報導，包括AMBROVIT、ACHILLES、SUNCO、芳生、吉瞬、三友環、金冠群、鼎誠、立侑、裕潤、東鈺、國鎮、全星…等。在市場挑戰更加難應付的時代，這些廠商儘管經營成本日增，仍無懼眼前挑戰，憑藉著升級轉型、世代傳承或接軌CBAM減碳…等產業趨勢模式，努力為自己搭起成長舞台和邁向永續經營之路，他們的經驗絕對值得目前也在努力尋找突破困境機會的業者納入參考。

跳脫紅海競爭 業者該適時做出改變

近期有位業者在訪談中特別提出自己的看法，他認為台灣正處於五缺(缺水、電、工、地、人才)和高科技至上的時代，預估約5-7年後台灣的人力成本將大幅提高，在開銷變大的情況下，台灣還能做什麼？在這樣的情況到來之前，業者勢必要未雨綢繆，提前佈局。

紅海的削價競爭對崛起中的新興國家業者來說或許是一種能快速獲得關注的策略，但對於已經走過該階段且逐步踏進中高階供應鏈的台灣業者來說，不管是現在和未來，再走回頭路風險極高。因此在確定此路已行不通的情況下，建議業者或許可以透過一些模式營造出差異化優勢。

這次敝社在德國漢諾威工業展參訪時有觀察到幾大產業趨勢。首先是工業4.0、智慧製造、自動化、無人化、機器人、機器手臂…等。展場上展出的各式金屬零件加工和精密儀器設備都讓訪客看到廠商不斷在技術和knowhow上追求卓越成長的努力。第二則是電動車及周邊充電/儲電設備。第三則是對新能源發展的重視，很多本來已經是市場領導的大廠都在看未來5-10年的發展佈局，同時積極導入CBAM減碳環保概念。在這樣的發展脈絡下，未來配合廠商若沒有辦法達到他們的要求標準可能就很難拿到訂單。減碳絕對是未來非做不可的方向，業者萬不可滿足於現況，應該勇於走出去跟上領先者的腳步。



世代傳承、放膽投資

一代打基礎、二代創新局。台灣扣件業發展已經數十年，業者最終勢必要走向世代接班經驗傳承的階段。在一代成功爭取到的既有基礎上，接班世代帶進的新思維和更勇敢的投資行為的確讓一些老牌業者展現脫胎換骨的新局面。在這部分已經從內六角成功跨足特殊件並投資成立模具開發部門藉以提升產品開發效率的芳生絕對是箇中代表。反觀，若是企業一直不重視經驗傳承，也不願投入人力資金做更多投資提前佈局，在資源持續內耗下想要追求成長絕對是難上加難。

自動化、無人化、客製化

工廠逐漸走向全面自動化和無人化在歐美日扣件產業的發展已經相當成熟，不過台灣仍有許多進步空間，且因應產業需求的多變性，中高階客戶的訂單也變得更加少量多樣，是否可快速交貨、同時減少人力製造成本和具備產品客製化的能力也將影響業者能否成功取得客戶下單的機會。長年供應高精密螺絲給車用、電子等相關產業的立侑和專供汽機車扣件客製和特殊螺絲螺帽冷鍛成型的裕潤公司就透過投資大量自動化高階設備強化客製化能力，讓他們在協助客戶縮短產品開發時程和短時間內因應大量客製化訂單更加得心應手，打造屬於自己的藍海策略。

數位轉型、創新研發

數位化管理是企業能否加速轉型的重要關鍵，而新品開發也是向客戶展現獨立作業和創新能力的大好機會。透過先進數位化機台設備的導入提升產線效率，業者可以進一步拉大與競爭對手的距離。不定期推出創意或專利新品也能为業者激發客戶更強大的合作興趣。導入很多數位化先進設備且近期推出專利水泥泥接木頭螺絲和抗震螺絲的吉瞬，以及將在高雄展發表最新水泥空心磚鑽尾螺絲的三友環在這部分就做得相當成功。

落實CBAM作為

綠色減碳毫無疑問是當前各類外銷產業要面臨的最大挑戰。我們看到很多台灣業者從上到下都已經動起來配合相關法令，積極在為因應CBAM、ESG等議題做好準備，並擬定對應策略。這對台灣扣件產業來說絕對是好事，未來若是能把CBAM和ESG的要求和概念都徹底落實到整個供應鏈，絕對可讓台灣扣件業的位階顯著提升，除了可繼續讓其他新興國家望其項背外，國際市場也將認知到台灣是值得合作的國際好夥伴，也可以協助扮演成功的供應鏈後盾。據了解，目前台灣已有一些業者針對綠色製程推出相關配套，像是金冠群的全自動脫油機、全星的ESG永續管理碳平台都能在業者減碳之路中提供一臂之力。

出口衰退原因何在？台灣的機會在哪裡？

近期耳聞一些業者反映全球扣件需求萎縮，業績大幅滑落，究竟事實是「需求根本沒減只是轉到其他國家」，還是「真的景氣不佳導致全球訂單大減」？這部分或許能從台灣和歐美扣件需求大的國家或區域過去幾年的進口趨勢來一窺端倪。

台灣今年第一季的扣件出口為10.7億美金，比去年同期下滑近15%。2019-2023年間的發展趨勢(如下圖)也是呈現先漲後跌趨勢。若以2024第一季目前的數據來推敲，今年全年度的出口額應該也是大概在42.8億美金上下，約略跟2019-2022年的水平相當；中國今年第一季的扣件出口則為21億美金。過去5年，出口金額則是從64億美金攀升至111.7億美金，然後2023年回落至91.3億美金，但仍大概維持在2021年的水準。今年一整年預估雖然會較差，但應該也能達到至少80億美金的水準，還是比2019和2020年的高。這邊看起來，中、台兩邊的發展趨勢變化一致都是先漲後跌，且台灣減少的部分並沒有因此轉單到中國的跡象。



中、台扣件出口變化(億美元)



那歐美部分的進口額是否又能看出哪些端倪？

歐盟扣件進口變化(億歐元)



美國扣件進口變化(億美元)



從上圖我們可以發現，歐美扣件進口的趨勢與中、台的發展曲線相當類似，同樣是先漲後跌，也就是說，目前台灣扣件出口的減少，跟整體全球景氣的衰退關聯性較大，而非訂單轉移到其他國家所致。另一方面也意味著台灣扣件出口的減少並非因為自身競爭力減弱的緣故，因此，廠商現階段反而應當好好思考未來當景氣回升時該如何善用各種機會抓住商機才是。

比較應該擔憂的應該是中國的廠商。儘管中國的鋼鐵、線材、螺絲產能仍佔全球約3-4成的比重，在全球具有一定的影響力，但隨著美、歐、墨、印度、巴西等國貿易保護主義興起不約而同對中國產品提高進口關稅或實施反傾銷稅，中國業者的出口競爭力一定大受壓縮，為了維持各國供應鏈的健康發展和穩定，除了寄望中國的內需能轉強盡快消耗過多產能外，不然各國短時間內也只能透過實施反傾銷才能維持市場競爭的公平性了，儘管這樣做也會讓採購國的買家成本增加。

海外投資設廠就能確保競爭優勢嗎？

為了更靠近市場或追求更有利的生產環境，很多廠商紛紛跑到海外設立工廠，不過並不是海外設廠就可以躲過反傾銷的影響，例如，近期美國就有風聲可能對中國在墨西哥生產的汽車課徵高額關稅，未來果真課徵後產品勢必會漲價，到頭來也沒有討到什麼甜頭。此外，很多台灣廠商也在考慮到越南等東盟市場投資再轉出口歐美市場，短期來看的確能因各國與越南的FTA協議受惠，但長期來看，中國的產品仍居價格優勢，廠商若沒有同步發展在地內銷市場分散風險，單靠外銷撐場可能一不小心就會翻車，尤其是建築螺絲、汽車扣件等比較多人競爭的品項要格外注意。前面提到的客製化和少量多樣或許能成為廠商追求永續發展的選項。市場也不要只重視單一國家區域，應以全球化為市場策略，多方面在不同區域(像是中東、新興或中南美洲)投石問路，也不要畏懼開發歐美日等先進國家市場。只要產品夠好都會有機會。台灣的機械設備和模具廠就是很好的成功案例。他們早期西進中國拓展，間接培植當地工廠崛起，在中國市場競爭逐漸變大之際，進一步跨足海外新興市場，但也深耕歐美日市場，不斷嘗試新機會。



中小型加工廠該思考如何轉型以因應國際市場變化

相較於大廠擁充足銀彈，中小型的加工廠受景氣影響的程度往往更加明顯，加上不能直接面對客戶，僅能間接拿單，因此利潤較難擴大，所以更要積極轉型。台灣的高科技業已經有自己的10年計畫，身為傳產的台灣扣件業當然也要擬定計畫，畢竟台灣是外銷導向的扣件出口大國，產品終端用戶幾乎都掌握在國外業者手中，較容易被取代，也更容易受到全球景氣波動或地緣政治所影響。CBAM的出現對這些廠商來說，或許能成為轉型的絕佳機會，儘管要徹底落實CBAM的政策得投入非常多的人力資金，對廠商來說的確構成不少壓力，但只要能做到要求也會讓國際合作夥伴了解台灣願意協助客戶提升產品價值的決心。當然也希望相關單位能多給一點緩衝時間讓廠商去完成目標。

另外，若中鋼公司也能在協助台灣業者提升競爭力方面扮演關鍵角色就更棒了。像是把目前已顯著沒有市場競爭力的線材產品調整成代理進口或開放業者自行進口，也許能讓這些低價但還有市場利潤的線材繼續為業者創造獲利。

產地證明也能成為未來各國是否課徵反傾銷的基準(例如：在越南用中國線材生產螺絲必須被課多少稅率的反傾銷)，這些方式都能為業者創造更多獲利空間。

結論

機會在哪裡就往哪裡去是利潤創造的不變真理。業者現階段要煩惱的應該不是為何訂單縮水了，而是應該換個角度去思考應該從哪邊去創造機會，掌握趨勢，主動出擊，加速轉型，才能在現階段大家狀況普遍都不好的情況下，為自己爭取到最大利益。

在此期文章中，我們也網羅許多專家學者的觀點，像是宋文龍博士的「以台灣扣件產業角度解析AI應用」、蕭瑞聖的「新興市場商機—越南汽車產業」等精選好文，從趨勢和市場的層面來探討目前產業發展的機會所在，希望能讓讀者在未來進行升級轉型或開發市場時提供一點助益。■

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：副總編輯 張剛豪

