

Q1

請您談談今年以來台灣扣件業的產銷表現?

今年台灣扣件業的總體產銷表現並不算好，若與去年同期相比且依廠商狀況不同約有10-30%的衰退，少數幾家小型加工廠有聽聞因上游訂單萎縮面臨比較嚴峻狀況。依往年經驗，9月本應迎來一波訂單潮，但今年因歐洲客戶先前下單過剩庫存水位仍高導致從今年初開始下單量已有明顯下滑跡象，即使是特殊品的訂單也面臨相同情況，所以我預估今年年底前台灣的接單狀況可能不會出現顯著復甦。比較值得慶幸的是目前美國客戶的下單狀況相較之下有好一些。



專訪台灣螺絲 貿易協會 蔣國清理事長

Q2

您認為是什麼因素產生這樣的結果?

我認為歐洲多數產業的需求下滑是主因。第一，先前疫情時歐洲客戶因對供應鏈中斷的擔憂和疫後需求復甦的過度樂觀一窩蜂向亞洲各國搶下訂單。但隨之而來的俄烏戰爭、匯率波動、通膨以及衍生的電價/油價驟升等問題瞬間打亂市場復甦腳步。我估計若俄烏戰事持續膠著，市場需求仍會繼續衰退。第二，中國電動車廠的迅速崛起對德國等主流歐洲汽車生產大國的發展產生威脅，不只製造成本和電池技術無法與之匹敵，其採用焊接自動化大量生產的模式也大幅降低對傳統發動機用扣件的需求。第三，美國總統大選結果必然牽動全球局勢。川普強調的「美國製造」以及加徵進口關稅等問題都可能影響後續扣件產業的發展。

Q3

今年台灣的扣件業是否有面臨哪些重大挑戰?

製造成本是重大挑戰之一。相較中國和他國鋼廠報價，多數台灣業者採用的台灣中鋼料價格偏高，即使先前有些業者會進口來自越南、印度、巴西、烏克蘭等國線材，但考量各項運輸和製造成本(例如：碳鋼扣件製造成本就大概佔了55%以上)報價還是無法壓低，加上中國因應內需不振持續對外傾銷低價鋼材，台灣業者在出口報價上更不具競爭力。希望台灣中鋼能站在業者角度，審視中國競爭者的狀況和國際市場報價，盡可能在價格降幅上業者有感，這不僅對業者出口大有幫助，對需要業者持續訂單支持的中鋼來說也才是長久發展之計。



Q4

您認為台灣的扣件廠商在無法避免的全球同業競爭下可從哪些方面著手展現自己的競爭力，以及哪些方面仍是其強項？

台灣要保有競爭力勢必要努力朝「精緻化」的路線去發展，因為「品質」仍是客戶最重視的部分，而台灣產品的品質有目共睹。不過要特別留心的是，中國競爭對手已經在急起直追且進步速度飛快。許多中國廠商近幾年在產線大量引進篩選機，一方面努力降低產品不良率，另一方面也加速自動化解決缺工問題。台灣業者若要繼續在國際市場保有領先地位，絕對要花更多精力在品質控管和員工教育訓練方面。

除了高品質和技術外，台灣業者在「財務體質」方面相較於其他競爭對手也比較健全穩定。我可以理解客戶短期內因為競爭對手低價供貨而選擇暫時轉單，但若從永續經營和風險管理的角度來看，把訂單分散到台灣業者絕對是正確的選擇。

對外關係部分，工廠要想辦法建立客戶信心強化與其黏著度，並用技術來說服他們願意在產品開發上一起合作。台灣在模具開發精度上仍居領先地位，儘管目前大環境不佳，建議業者可以把握機會投入更多心力精進模具開發，像是縮小公差、加速換模時間，讓產線效率更加提升，鞏固競爭力。

商場即戰場。面對來自中國、印度和越南等國的競爭，台灣業者絕對要抱持著「打仗」的心情來工作爭取更多市佔。假如客戶手握100萬的訂單，縱使本身產能僅有20萬，在眾多競爭者都想分一杯羹的情況下，也要想辦法爭取到這100萬的訂單才能在競爭市場中為自己創造更多機會，否則結局就是把機會拱手讓人，市佔被對手蠶食鯨吞。

Q5

新的年度貴會有規劃哪些季度大會和活動？

今年12月6日TFTA將在高雄岡山舉辦年度會員大會，屆時將會邀請勞動部代表出席針對會員關心的人力、自動化、補助和中高齡就業問題進一步說明。協會也持續與產發署台南分部、工研院、金屬中心等官方單位保持密切溝通聯繫，希望把普遍是中小企業的協會會員心聲真實傳達給政府相關部門。另外，協會近期也積極接洽民間企業規劃資安、自動化、數據化…等課程或演講，期盼透過產官學資源的三方整合，協助已有越來越多二代新血進入的會員工廠更專注在工廠經營方面。

Q6

您接任理事長以來，是否已經有達到哪些預定目標或成就(包含國際交流)?

做為協會理事長，我的主要任務是在廠商和政府之間扮演溝通橋樑的角色。以前螺絲業者總是習慣單打獨鬥，我鼓勵企業主和新進二代務必善用政府資源來重新規劃整合廠內資源(例如：自動化、節能減碳、勞工和政府補助)，我也願意盡我所能協助業者強化與產官學的溝通，讓他們了解這些資源及如何去申請善用。

在國際交流方面，我預計參加歐美友好扣件協會的年會活動，希望能在會中讓國際友人了解台灣扣件業的實際狀況，減輕他們對當前地緣政治風險的疑慮。我也指示協會國際委員會尋求與更多國際協會的溝通管道，盼能促進更多國際合作機會。

Q7

您對2025年全球或區域扣件產業的期待？

新的一年當然還是保持新希望。面對產業日益加大的競爭以及當前業者面臨的「海外+1」中期危機，台灣業者勢必要想辦法在強敵環伺下求生存。政府面對不同產業的發展也應公平對待，更積極地做產業後盾，而非只重視IT產業，對於艱困產業提供更多紓困方案，更重要的是讓更多年輕人改變觀念願意進入工廠工作。台灣業者對內努力改善工作環境、強化技術品質和提升企業形象，已不可同日而語，對外面對其供應商和客戶也背負更大的企業責任和承諾。我認為，現在的台灣扣件業不應再被定位為傳統「黑手」工業，而應是現代化、專業化和精緻化的高精密工業。■

