

鉑川新型態試驗工廠 -

連細節都要 SOP，打螺絲不再靠「老師傅秘方」



攤位號
S1136

「他們就是有辦法想出讓人驚豔的新亮點」，這幾乎是拜訪鉑川的訪客的第一印象。鉑川雖在台灣螺絲業發展光譜屬較「年輕派」的企業，但卻已在國際建築螺絲零售市場打上穩固成長基樁。別人的交貨期一般長達 90 天，但鉑川卻能把交期大幅壓縮至 45 天，更重要的是，價格還超級具競爭力！尤其在年初燕巢新廠啟用和導入台灣螺絲業尚未嘗試過的試驗性自動化工廠後，鉑川正為大家示範一場可能在未來會成為台灣螺絲業升級新典範的突破試驗。

交期快一倍 高週轉率舒緩客戶庫存壓力

鉑川之所以能提供比同業更具競爭力的報價，驚人的交期週轉率無疑是大功臣，**客戶僅須用一半的時間就能取得貨品，把庫存成本大幅降低 50%**，客戶的成本優勢也大為提升。鉑川陳智元董事長表示：「大家都說鉑川產品太便宜，但我認為競爭力和專心提供忠實客戶服務才是問題核心！我們善於在激烈競爭市場中，創造出讓競爭者無法有更多價格操作，但又能保有合理獲利的空間。且有別於許多同業每樣產品都包但做不精的模式，鉑川專注於建築 DIY 螺絲領域並協助客戶共同擴大市佔。」這種無需擔心囤貨成本、可隨時到貨的優勢不只讓鉑川一舉吃下美國 DIY 螺絲客戶 8 成訂單，緊密的客戶黏著度也讓其連續多年獲頒最佳供應商獎殊榮。

海外廠非必備 素人也能打出高品質螺絲

在歐美客戶要求「中台 +1」的氛圍下，堅持產品 100% MIT 的鉑川持續展現強大經營力。陳董認為：「越南等國的機器或不動產成本確實較低，但台灣的電相對便宜，又有完整衛星產業鏈可處理電鍍熱處理抽



線，也不像海外廠易受產量限制。撇除關稅的短期和不可測影響，台灣的前置成本仍較低，海外設廠卻可能衍生額外成本風險。」這次的試驗產線從建立製程 SOP 開始，目標讓「不懂螺絲的人也能做出一手好螺絲」。**整座試驗工廠配置義大利先進設備，在完全無老師傅帶領下，讓非螺絲本科的資訊人員靠自身學識去操作摸索，同時採用進口模具牙板，排除公差等外部因素，建立一體適用的標準化流程**，讓不懂原理的素人不靠前人經驗也能打出專業級螺絲。陳董強調：「有問題的牙板靠老師傅經驗檢修或許堪用，但用不合規的東西做出合規作品我不認為是厲害，用合規的東西做出合規產品才算。做螺絲不需要『秘方』，而是『SOP』」。接下來 2-3 年，鉑川將採新舊產線並行的方式做試驗，希望讓螺絲廠也能達到如同電子廠一般真正的產線無人化。陳董表示：「很多人都有產業升級就是把東西賣貴的錯誤認知，我認為把產線方方面面去提升才是真正的升級。」

樂觀試驗工廠成效 擴大市場布局

鉑川**預估試驗工廠可在 3-5 年後逐見顯著成效，屆時現場人員將無需技術，只靠 SOP 參數設定和高度精良的設備即可操作**，生產成本可大幅降低，也能賦予鉑川未來從 DIY 螺絲進一步拓展至汽車零件、航太...等更多產業領域的發展空間。

陳董表示：「若此次試驗成功，相同模式也將陸續導入鉑川其他產線。不只是 DIY 市場，航太等其他高端市場產品的製造成本也能被大幅降低，提供客戶更有競爭力的價格。鉑川成立以來一直都以成功的大企業為學習榜樣，不管是產線的提升、提供員工安全舒適的環境福利都是我們不斷精進的方向。並非我想與眾不同，而是這才是企業的永續生存之道。」 ■

鉑川聯絡人：陳智元董事長 Email: chris@propowerfastener.com

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：副總編輯張剛豪

