

扣件聯盟成立交流會

以大帶小打團體戰，聯盟最快 Q3 成立

著作權所有：惠達雜誌／撰文：副總編輯 張剛豪

扣件聯盟成立交流會於 06/09 日在高雄岡山本洲工業園區服務中心舉辦，邀集產官學界專業人士和螺絲業者一起針對當今全球市場供應鏈重整、海外競爭壓力升級以及客戶下單模式變化、通路拓展、資源整合以及升級數位轉型的各種挑戰進行交流討論，目標讓台灣扣件業能繼續在國際市場維持關鍵角色，保持競爭優勢。另一方面也期盼透過經濟部中小型新創企業署、台灣螺絲公會、金屬中心、中華民國全國創新創業總會等單位與扣件業者彼此間的意見交換，促進產業上下游之間認識、交流和資源共享，最重要的是探索扣件產業聯盟合作的可能性。



扣件聯盟可協助業者應對未來挑戰，爭取商機

◆ 中企署 顏鳳旗主任秘書：以大帶小布局全球



經濟部中小型新創企業署顏鳳旗主任秘書表示，因應美國 232 條款的 50% 關稅，盡速成立扣件聯盟有其必要性。台灣扣件業可憑藉領頭企業「以大帶小」模式（「打群架」）避免在國際市場單打獨鬥。

聯盟也能協助進行數位 / 雙軸 / 淨零轉型和協助打開市場通路，並待技術含量建立後，積極爭取海外訂單打入國際供應鏈。中企署、貿易署和新創總會也可提供或協助爭取資源（像是轉型輔導、對外拓銷補助、參展費用、信保基金）來協助業者升級轉型，希望業者能認知到，台灣產業要永續發展絕對要升級轉型走向國際，才能持續立足台灣、布局全球和行銷全世界。

◆ 螺絲公會 蔡永裕理事長：彼此互補，爭取長約



台灣螺絲公會蔡永裕理事長表示，目前企業除 10% 獲利外，其餘 9 成都是辛苦經營。目前業者普遍做的是工廠降載、油耗和 AI 自動化改善升級，但經濟部其實還有很多補助方案。小企業可透過以大帶小方式一起申請補助，尤其現在二代輩出，公會也願意提供協助。未來企業勢必要走向大型化以因應中國和東南亞等市場競爭，關鍵在於有良好技術的台灣要如何發揮區域分工優勢。在 232 關稅下，美國客戶下單趨向少量多樣，台灣扣件業可邀集志同道合企業跟客戶爭取供應長約，『一次做好，需要再拿』來分散關稅壓力，也可考慮併購美企取得優先供貨和議價權。蔡理事長強調，螺絲是不會過時的產業，只要善用彼此互補性成立聯盟，相信能在當今戰爭和天災地變影響所帶來的重建需求中找到商機，重點是企業主需擺脫單打獨鬥觀念，積極尋求政府輔導升級。



聯盟資源共享優勢、5G「智」造解人力荒

◆ 鉅昇實業 黃文彬執行長：5G 智慧製造、資源共享平台創造優勢



鉅昇實業黃文彬執行長表示，半導體和汽車零配件等產業早已透過聯盟模式在市場「打群架」了。預計明年第 2 季五金共享平台也會完成建置，廠商可透過平台出貨收款，下單數量不必要一整個貨櫃更具彈性。鉅昇也透過經濟部中小企業處補助計畫，建置 5G 智慧製造高性能金屬締結件生產研發廠，整合線上下單報價、交貨、雲端 5G、智慧倉儲、AMR 無人搬運車、戰情中心，解決半導體進駐南台灣所產生的人力荒問題，預計明年第 2 季啟用。不過黃執行長也提醒業者，電腦系統間連線更要注意資安和資料備份問題，才不會像他公司 140 台電腦近期遭駭客入侵勒索 100 萬美金並威脅清空電腦出貨資料的悲慘案例再次發生。



◆ 新創總會 邱重威營運長：了解市場所在，產品加值



新創總會邱重威營運長表示，聯盟的推動必須要企業想做想要升級才行，「打群架」則是應對現在國際競爭的最佳方式。以大帶小能協助企業有效拓展各國市場產業，布局海外市場，藉由中大型企業打好基礎，打入供應鏈共同合作開發市場。新創總會也邀集創業楷模舉辦認證課程，並和金屬中心和工研院等單位討論協助扣件廠商做產品加值化或技術對接的可能性，來強化聯盟體質、串接產業市場，不過企業本身也要清楚知道自己想要的市場客戶和想要的產品升值項目是什麼才是更重要的。■



單位 / 代表	核心戰略方向	具體支援與執行方案
中企署 顏鳳旗主任秘書	以大帶小避免單打獨鬥	引導雙軸/淨零轉型，提供轉型輔導、拓銷及參展補助。
螺絲公會 蔡永裕理事長	彼此互補，爭取供應長約	企業跟客戶爭取供應長約，『一次做好，需要再拿』來分散關稅壓力。
鉅昇實業 黃文彬執行長	5G智慧製造、資源共享平台創造優勢	整合線上下單、AGV與戰情中心，解決半導體進駐南台灣所產生的人力荒問題。
新創總會 邱重威營運長	了解市場所在，產品加值	開辦創業楷模認證課程，與金屬中心與工研院等單位討論協助扣件廠商。



FASTENER WORLD

通往全球買主的最佳入口

服務項目：

- B2B廣告行銷
- 買主媒合
- 品牌曝光
- 國際展會推廣

► WWW.FASTENER-WORLD.COM

