

日本新聞



新聞提供：後藤大器
日本金屬產業新聞社編輯
www.neji-bane.jp

Eto 加速海外佈局 目標 2026 財年營收成長 3.2%

日本 Eto 公司（總部：神奈川縣橫濱市；社長：天野敏行）訂定截至 2027 年 3 月止的 2026 財年營收目標為 189 億日圓，較前一財年成長 3.2%。公司將透過新設「銷售推進部門」強化業務開發能力，同時加快海外佈局，包括在印度設立首個銷售據點，以及擴大越南營運規模，藉此建立中長期成長基礎。Eto 截至 2026 年 3 月為止的 2025 財年營收為 183 億日圓，略低於原先預期。**中國與東協市場受到汽車製造商調整生產計畫影響，而北美住宅設備市場則因通膨及高利率導致需求持續疲弱。**

就各市場表現而言，日本汽車市場需求大致持平，海外市場則持續面臨挑戰。建築機械市場受惠於市場環境穩健，需求維持良好；工業機械領域，尤其是機器人相關產品需求，已於上一財年逐步回溫，預期本財年仍將維持強勁成長。電子產業方面，部分半導體製造設備客戶需求保持穩定，預計本財年銷售額將與去年相近。醫療領域方面，Eto 目前經營醫療器材成品業務，並積極培育其成為新的核心營收來源。

在日本國內，Eto 正強化鹿兒島工廠的生產能力。除原有住宅設備用傳統黃銅產品外，工廠也開始拓展鋼材與不鏽鋼產品生產，以滿足更多元的客戶需求。海外佈局方面，Eto **越南子公司於今年 3 月在胡志明市設立銷售辦公室，與既有的河內據點形成雙據點佈局。在印度，公司過去已派遣員工進行市場調查，現計畫於今年底前在古爾岡（Gurgaon）設立首個 Eto 印度銷售辦公室，該地亦為母公司極東貿易株式會社的印度據點所在地。**

天野社長表示，印度是 Eto 長期發展策略中不可或缺的市場。他指出：「從未來 10 年的事業發展來看，印度是我們無法忽視的重要市場。」隨著各國貿易法規日益重視在地採購，公司**也正評估在印度建立生產基地的可能性。**天野表示：「我們將持續研究在當地發展製造功能的可行性。」人事方面，佐久間慎治於 3 月 31 日卸任 Eto 代表董事社長，並自 4 月 1 日起接任母公司極東貿易株式會社代表董事社長。天野俊之則接任 Eto 社長，並自本財年起成立新的銷售推進部門。

天野表示：「除了既有營業據點外，我們新成立了以市場導向、主動開拓業務為核心的組織，未來將同步強化既有客戶關係維護與新客戶開發。」天野出生於 1966 年 12 月 18 日，1986 年加入 Eto，最初任職於山形營業所，之後兩度派駐泰國，累計從事海外業務長達 12 年。返國後，他曾任日本國內業務及國際事業部門職務，並於去年 6 月升任負責海外事業的董事，今年 4 月正式就任代表董事社長。憑藉多年深耕東南亞市場的豐富經驗，天野將帶領 Eto 持續推動海外事業擴張，加速公司全球化發展。



社長 天野敏行



日本 Ohashi Technica 公司營收與獲利雙成長 擴大全球生產能力



美國廠

Ohashi Technica (總部：東京都港區；社長：廣瀨正也) 公佈截至 2026 年 3 月止的 2025 財年業績，營收與獲利均較前一年度成長。合併營收為 409.18 億日圓，年增 2.3%；營業利益為 24.26 億日圓，年增 36.1%。經常利益為 29.66 億日圓，年增 25.6%；淨利則為 20.84 億日圓，年增 36.9%。

儘管日本、中國及東協部分主要汽車客戶縮減生產，對業績造成影響，但公司各營運地區新取得訂單的產品銷售均有所擴大。此外，透過價格調整及提升製造作業生產效率，公司的獲利能力也進一步改善。日本及海外市場的營收均有所成長。在中國的業務因營收下降而持續處於虧損狀態，但整體營業利益仍有所提升，主要受惠於營收增加、價格調整帶動毛利率改善、製造效率提升，以及尤其是海外地區銷售及管理費用下降等因素。

日本市場方面，儘管受到主要汽車客戶減產影響，受惠於新取得訂單產品銷售增加，營收仍較前一年度成長。美洲地區則受惠於新訂單、價格調整、製造生產效率提升，以及銷售及管理費用下降，獲利能力明顯改善。中國市場方面，由於日本汽車製造商持續減產，加上當地製造商之間的價格競爭日益激烈，營收下滑。雖然公司因前一財年實施結構性改革，使銷售及管理費用下降，但營收減少所造成的影響更為顯著，因此再次出現虧損。不過，虧損幅度已較前一財年縮小。

東協地區方面，儘管主要客戶縮減生產，受惠於新取得訂單產品銷售增加，以及匯率換算效應，營收仍有所成長；同時，製造生產效率改善也帶動獲利增加。歐洲地區的獲利也大幅提升，主要受到新訂單、價格調整、採購成本降低及銷售與管理費用下降等因素推動。展望截至 2027 年 3 月止的 2026 財年，公司預估營收將達 430 億日圓，年增 5.1%；營業利益預估為 25.5 億日圓，年增 5.1%；經常利益則預估為 30 億日圓，年增 1.1%。

★ 擴大混合動力車零組件生產

作為成長投資的一環，公司已取得多項全球訂單，供應日本汽車製造商計畫在北美及東協生產的混合動力車懸吊相關零組件。為因應相關需求，公司已擴建美國製造工廠，目前擴建工程已完成，使廠房面積擴大至約 13,900 平方公尺。同時，公司新增 15 台 CNC 車床，使機台總數達到 26 台。由這 26 台 CNC 車床組成的專用加工生產線，將自 2028 年以前分階段啟用，預計產量也將隨之增加。至於供應東協市場的產品，則將由位於日本愛知縣的子公司「Ohashi Giken」負責生產。透過這些佈局，公司目標是進一步強化全球供應體系，並在各生產地區提供品質一致的零組件。

★ 泰國導入 3 條全自動加工生產線

在泰國的製造據點，公司已接獲日本汽車製造商的訂單，生產供其製造之皮卡車所搭載柴油引擎使用的燃油管路相關零組件，目前正為量產做準備。公司正在當地導入 3 條全自動加工生產線，每條生產線均由 9 台 CNC 車床及其他設備組成，預計於 2026 財年下半年開始量產。此次訂單展現了公司透過冷鍛與切削加工雙重製程實現高精度加工的技術能力。泰國在公司的全球生產佈局中扮演重要角色，也是供應東協市場的重要出口基地。未來，公司計畫導入更先進的製造技術，並正式啟用位於是拉差城 (Si Racha) 的新銷售辦公室，進一步擴大當地業務規模。



UNYTITE 加速布局離岸風電 運用 AI 推動全球數位轉型



UNYTITE 公司（總部：兵庫縣神戶市；社長：橋本篤）正加速拓展離岸風力發電這項具高度成長潛力的市場，同時透過建構 AI 驅動的數位平臺，推動全球管理改革。公司將以螺栓、螺帽及鍛造零組件等核心業務為基礎，持續擴大事業版圖。目前 UNYTITE 主要服務五大市場，包括建築與土木工程、建築機械、造船與重電設備、汽車，以及風力發電。

截至 2026 年 3 月止的 2025 財年，建築與土木工程市場仍處於低迷狀態。受到限制工時的相關法規以及技術工人長期短缺影響，施工能力受到限制，導致整體工程活動減少。結構用鋼材需求也持續疲弱，使公司主力產品高強度螺栓及扭剪型螺栓的需求同步下降。大阪關西世博會相關需求所帶來的正面效益也相當有限。

另一方面，建築機械需求逐步復甦，造船及重電設備領域的銷售也有所增加。然而，這些成長仍不足以抵銷建築與土木工程市場下滑的影響，因此整體營收略低於前一財年。受到材料、能源及輔助材料成本上升影響，獲利能力也承受壓力。公司計畫在本財年透過重新檢討產品價格及提升生產效率，改善整體獲利表現。

★ 離岸風電成為成長市場

離岸風力發電是 UNYTITE 目前重點佈局的成長領域之一。這個產業面臨許多技術與營運挑戰，包括如何可靠鎖固 M72 以上的大型螺栓與螺帽，以及離岸場域的運輸與安裝後維護等問題。UNYTITE 希望透過整合型系統解決方案來因應這些課題。作為維護解決方案的一環，公司目前已與其他產業的企業共同開發無線監測系統。該系統可監測內建應變規的螺栓鎖固狀態，掌握螺栓的緊固情況。橋本社長希望，公司未來不僅銷售實體產品，更要深入發展以解決方案為導向的事業模式，提供能夠回應客戶實際營運需求的服務與解決方案，以進一步深化公司的解決方案型業務。

★ 美國業務有望創下歷史新高

UNYTITE 海外業務在美國與中國呈現截然不同的表現。在美國，公司設有兩個據點，分別是負責製造業務的 UNYTITE, INC.（伊利諾州，以下簡稱 UIL），以及位於德州的貿易公司 FASTENER LINK, INC.（以下簡稱 FLI）。橋本在就任 UNYTITE 社長之前，曾派駐美國 UIL 長達 12 年，並自 2020 年起擔任該公司的社長。目前兩個美國據點的營收均有望創下歷史新高。截至 2025 年 12 月止的 2025 財年，美國業務營收大致持平，但進入 2026 財年後，整體營商環境已明顯改善。除了價格調整帶來的效益外，美國建築與土木工程市場也受惠於資料中心建設及其他工程項目的強勁需求。

UIL 的商業模式對關稅影響也具有相對較高的抵抗力。公司採用美國當地採購的材料，在當地生產產品，再供應美國市場。近年市場對美國國內製造產品的需求也持續增加。FLI 則計畫活用 UIL 既有的客戶網絡，進一步開發新的商機。不過，美國勞動成本上升以及人力招募困難仍是當地業務面臨的課題。對此，公司將透過導入及升級省人化設備，以及強化各生產據點的營運能力來加以因應。

★ 中國業務受日本汽車需求疲弱影響

在中國，UNYTITE 原本設有兩個據點，分別為位於廣東省佛山市的佛山優仁精密有限公司及佛山勇一精鍛有限公司。然而，由於日本汽車製造商在當地的業績疲弱，而這些客戶占公司銷售額相當

大的比重，因此中國業務受到明顯影響。截至 2025 年底，兩個據點已整合至勇一精鍛公司廠區，同時也進行了相當艱難的人員精簡。未來，UNYTITE 計畫降低對日本客戶的依賴，並擴大高附加價值、高毛利率業務。公司目前以本財年營收較前一年度成長 4.5% 為目標。

★ 下一階段成長的四大重點

UNYTITE 已確立四項重點措施：(1) 打造更加安全的工作環境 (2) 制定未來 10 年的長期願景 (3) 建立積極溝通的工作環境 (4) 建立降低對個別員工依賴的制度。在制定長期願景的過程中，公司計畫同時納入 60 多歲資深員工與 30 多歲年輕員工的觀點，以釐清下一世代的發展方向。此外，公司也已開始與所有員工進行一對一會談，並由社長透過電子郵件每月向員工傳達訊息，加強公司內部溝通。

★ 將 CADDi 擴展至全球集團

公司目前的重要措施之一，是建構以 AI 為核心的數位平台。UNYTITE 計畫將 CADDi 導入整個集團。CADDi 是由 CADDi Inc. 開發、專為製造業打造的 AI 資料平台，最初已於 UNYTITE 的美國據點導入。橋本社長希望日本與美國的員工及派駐人員，未來都能透過同一套系統，在跨越語言障礙的情況下，於共同平台上共享資訊。

過去，各據點的圖面、設備資訊及管理方式分別儲存。未來，UNYTITE 計畫透過 CADDi，不僅統一圖面管理，也將維修零件資訊、作業指示及其他營運資料納入標準化管理。公司將活用累積的大量數據，推動整體資料資產的共享，並正在研議建立一套系統，讓員工能夠跨越日本國內與海外據點，靈活運用公司內部累積的知識與專業經驗。■

