

worldsteel  
ASSOCIATION

### 世界鋼鐵協會預測全球鋼材需求增加5.8%

世界鋼鐵協會預測2021年全球鋼材需求會增加5.8%，達到18.74億噸，2022年會增加2.7%，達19.24億噸。疫情由於疫苗的普及而有所趨緩，雖然各國的經濟對策也出現效果，但預測先進國家要花費數年才能恢復到疫情前的水準。

若只看中國，當地鋼材需求在2021年會增加3%，達10.24億噸，2022年會增加1%，達10.35億噸。由於當地景氣刺激政策效果趨緩，所以成長率縮小。另一方面，先進國家2021年鋼材需求會成長8.2%，達3.71億噸，2022年增加4.2%，達3.86億噸。



惠達編輯部 整理

### 印尼積極發展電動車產業鏈 鎖定外資

印尼近年致力發展完整的電動車產業鏈，目標是在2025年時，20%汽車產量為電動車，打造印尼成為全球電動車、電動車電池生產中心，鎖定美國、日本、韓國及中國的投資者。印尼投資協調委員會今年初宣布，韓國企業LG能源解決方案公司(LG Energy Solution)將在印尼投資98 億美元(約新台幣2744億元)，與印尼4家企業(印尼的國家電力公司PLN、伯達米那石油公司Pertamina)、阿內卡礦業公司Aneka Tambang以及礦業控股公司MIND ID)組成的電動車電池集團合作，建立完整的上下游電動車電池產業。

發展電動車產業的關鍵在於電池製造，印尼擁有豐富原料，包括鈷、鎳、錳等稀有金屬，有利於建立價格具全球競爭力的電動車產業。印尼總統佐科威(Joko Widodo)設定印尼在2022年起開始生產電動車，2023年電動車使用的本土零件須達35%，2025年的電動車產量須占汽車總生產量的20%，讓印尼成為亞洲，甚至是全球電動車以及電動車用電池的製造重鎮。



中鋼2021  
第二季內銷  
鋼品盤價  
平均調幅  
8.3%

台灣中鋼03月12日召開內銷鋼品盤價會議。會中決議，棒線產品每公噸將調漲新台幣2,000元，汽車料每公噸將調漲新台幣2,800元。中鋼表示，考量到第一季盤價調幅遠落後原物料成本，與同業漲幅差異，以及第二季成本波動，因此第二季基價平均調幅8.3%。



### - 廠商動態 -

### 東明今年客戶數突破萬家 全年出貨量衝新高

中國不鏽鋼緊固件通路商東明4月14日表示，今年客戶數將成長25%以上，突破1萬家，每月出貨可望持穩1萬噸上下，預估全年出貨量可望達11-12萬噸的新高。東明表示，去年雖然有疫情影響，但受惠於中國基礎建設、軌道交通、智慧製造之自動化設備等需求增長，第一季出貨量都已站穩1萬噸。

東明去年客戶數由5000家攀升至8000家，今年可望持續成長，突破萬家。此外，隨著客戶及不鏽鋼緊固件應用範圍持續增加，東明目前產能不足，因此預計未來3-5年內，產能將再增加10萬噸。





## 法國LISI集團2021年第一季銷售達3.094億歐元

2021年第一季的銷售相較於去年同期下滑22.2%。全球新冠疫情進一步對該集團各事業體產生不同程度的影響:

LISI航太部門: - 38.5%, 其中在2020年第一季銷售不錯的「扣件」業務受到最嚴重的影響。

LISI汽車部門: + 2.9%, 從2020下半年起就觀察到正向發展的趨勢。

LISI醫療部門: - 15.1%, 雖然銷售下滑, 但發展前景也受惠於朝正向發展的業務現況。

## 法國LISI航太部門延長與波音公司的供應合約

LISI集團旗下事業體LISI航太部門已經與美國波音公司達成延長供應合約的協議。LISI航太部門非常樂見這次合約延長, 因為航太市場在2020年市場走下坡後已經準備要返回成長復甦之路。在這份合約架構之下, LISI航太部門將會持續供應產品給波音公司供其打造737/747/767/777/787機型之用。LISI航太部門是組裝產品方案以及引擎零組件和機體結構的全球領導供應商。

## 空巴與馬航延長寬體飛機零件供應及維修合約

在馬航近期完成重組後, 空巴與馬航已經簽訂為馬航旗下A330和A350機隊延長零件供應和維修服務的延長合約。合約由馬航營運長Ahmad Luqman Mohd Azmi及空巴亞太區董事長Anand Stanley在吉隆坡簽訂。

多年期的延長合約包括由空巴為馬航旗下的A350s、A330s以及現由MASKargo營運的A330-200Fs提供技術支援。空巴的FHS-C機體零件供應和維修服務包括備用品取得、主要基地的現場庫存以及零件和維修。透過這項服務, 空巴可以確保零件的可得性和在高品質標準和零件設計下的安全航機技術性能。

馬航營運長Ahmad Luqman Mohd Azmi 表示: 「我們非常高興可以延長與空巴的夥伴關係, 也信賴其可以為我們的寬體客機提供重要的技術支援。隨著我們持續翱翔世界與全球分享馬來西亞的好客文化, 空巴的客機將成為可靠和穩定的象徵。」

空巴亞太區總經理Anand Stanley 表示: 「我們非常開心可以透過零件供應和維修服務與馬航持續維持合作關係。尤其在這充滿挑戰的時候, 空巴將努力提供最高品質、價值和客製化產品方案給航空公司夥伴來支援他們並強化其機隊的每日運營。」





## 春雨、恒耀3月營收雙位數走揚

扣件線材大廠春雨公告，3月份自結單月營收為新台幣9.12億元，較去年同期成長20.89%，略低於2018年12月歷史高點9.15億元，累計自結第一季合併營收為23.17億元，較去年同期增加19.63%。

春雨表示，受惠於扣件市場需求殷切，建築扣件的內銷市場出貨持續暢旺，外銷部分因台灣疫情控制得宜，加上生產、運輸等營運未曾中斷，國外客戶不僅願意繼續下單，也連帶增加對上游線材的訂單需求，使得出貨量與單價同步提升。

車用扣件廠恒耀公告3月單月營收9.1億元，為近五個月來最高，與去年同期的6.4億元相比，年增42.16%。凸顯後疫情時期全球車廠復甦帶動恒耀接單穩定增長走出陰霾。榮景遞延到今年。



## 義大利Growermetal取得EN 9100 航太品質認證

義大利Growermetal宣布已經正式取得航太產業的EN 9100:2018航太品質認證。EN 9100標準是由國際航太品質組織IAQG制定。該組織建置了一個可由航太產業直接管控的品質管理系統。取得該項品質管理認證後，Growermetal將獲得被納入線上航太資訊系統OASIS資料庫的機會，這是一個該產業主要廠商挑選其供應商的平台。



## 中國衛星為太空船提供鈦合金緊固件

中國衛星(中國東方紅衛星股份有限公司)披露2020年年度報告，報告期內，公司實現營業收入70.07億人民幣，同比增長8.42%；利潤總額4.77億人民幣，同比增長14.92%；歸屬於上市公司股東的淨利潤3.54億人民幣，同比增長5.34%；基本每股收益0.30人民幣。



中国航天

公司專注於宇航製造與衛星應用，並以北京、深圳、西安等多處研製與生產基地為支撐，能夠完成關鍵系統、核心部件的開發與研製。在宇航製造方面，公司可為太空船提供導航接收機、緊固件，包括航空航天用鈦合金、高溫合金、鋁合金及鋼類緊固件，同時可對外提供檢測、熱處理及表面處理等服務。在衛星應用方面，聚焦於衛星通信、衛星導航、衛星遙感等領域。公司新增263項專利，擁有科技開發及科技管理人員2983人，佔公司員工總數的73.17%。



## 美國Jay-Cee Sales and Rivet Inc.取得ISO 9001:2015認證

美國拉釘和其他螺紋扣件大型批發商Jay-Cee Sales and Rivet Inc.宣布已經取得ISO 9001:2015的認證許可。

國際標準化組織一直維持著針對品質管理和品質保證的ISO 9001:2015認證。為了取得這樣的認證，申請者需要展現其能持續提供滿足客戶和相關法規要求產品服務的能力。這項認證目標在透過有效系統的應用來提高客戶滿意度，包括系統改善流程，並確保有滿足客戶和相關法令的要求。

Jay-Cee Sales & Rivet, Inc. 副董Greg Weitzman 表示：「我們對這樣的成就感到自豪。這項認證驗證了我們的產品品質，也展現我們對客人的用心和責任。」

成立於1948年的家族企業Jay-Cee Sales and Rivet Inc.是拉釘和其他螺紋扣件的大型經銷商，供貨給汽車、醫療和航太等產業。





## 疫情趨緩氣氛漸濃，豐達科下半年復甦可期

航太扣件廠豐達科去年受疫情衝擊深，獲利銳減逾8成。展望後市，公司表示，目前航太主要客戶應仍在去化庫存，車用扣件需求則走揚，整體營運仍屬打底狀態，不過對疫苗護照、旅遊泡泡有望逐步開放，助下半年業績回升持正向期待。豐達科去年歸屬母公司淨利0.6億元，年減82.9%，EPS 1.14元。隨各國開始大規模施打疫苗，並陸續推行疫苗護照、旅遊泡泡等，市場關注航太產業復甦情況。

豐達科航太事業主要供貨引擎用扣件及其他車削件，主要客戶如奇異(GE Aviation)、勞斯萊斯(Rolls-Royce)等飛機引擎大廠，公司表示，目前客戶大多還在去化庫存，因此拉貨力道尚未感受到明顯好轉，可能要到年中左右拉貨狀況會較明朗。

不過值得注意的是，雖然航太事業尚未見復甦，豐達科工業用事業需求已走揚，公司主要提供歐美車廠車用扣件，也有跟上新能源車趨勢，出貨輕量化扣件。受惠歐美車市好轉，客戶需求增溫，該事業營收佔比已自疫情前的10%提高至今年的20-30%。



## 2020年全球電動車銷量 比亞迪進前三名

2020年無疑是全球電動車狂飆元年，根據統計，2020年全球電池電動汽車(BEV)和插電式混合動力汽車(PHEV)的銷量達到324萬輛，和2019年全年226萬輛銷量相比，增長43%。若以品牌銷量來看，特斯拉銷量占據全球第一，全年銷量為49.96萬輛，排名第二的是福斯，全年電動車銷量為22.02萬輛。排名第三位的是比亞迪，銷量為17.92萬輛。

若以國家來看，中國2020年的電動車銷量達130萬輛，排名第一。其次為德國的40萬輛、第三名為美國的30萬輛，而法國和英國皆為20萬輛，同居第四名。



## KPF高動力螺栓取得日本國土交通省認證

KPF於2021年2月23日宣布其高動力螺栓產品已經取得日本國土交通省的部級認證。KPF自1963年成立至今一直是建築、重型設備和石油化工廠用扣件和零部件的專家。擁有先進的鍛造技術和經驗，KPF成功打入汽車零件市場。KPF目前在越南和中國也設有子公司。

### - 併購資訊 -

#### Novaria集團宣布併購The Young Engineers, Inc.

Novaria宣布併購The Young Engineers, Inc. (TYE)。TYE是航空器和航太五金的設計製造專家，主要著重在扣件和螺套。交易條件未公布。這項併購案將延續Novaria擴展至航太扣件領域的腳步。Novaria執行長Bryan Perkins表示：「我們從2020年四月起完成許多併購案，這些併購案對我們業務的發展都產生不少貢獻。併購TYE也是我們拓展供應給客戶專利合格產品項目策略的一部分。」TYE的營運據點、技術員工以及前負責人和董事長都將繼續在南加州的廠區服務運作。



## - 協會動態 -

**英國暨愛爾蘭扣件經銷商協會：  
貨運及鋼材成本壓力無減緩跡象**

「情況跟之前一樣糟。」這是很多對最近英國暨愛爾蘭扣件經銷商協會針對會員所做的扣件材料成本和運輸貨櫃可得性調查所普遍得到的回應。今年二月全球採購經理人指數的共通主題是供應鏈中斷和原物料短缺所導致成本飆升對製造業的重大影響。作為英國和愛爾蘭製造業和建築產業的重要供應鏈，協會會員表示這些壓力已來到前所未有的程度，而且在可預見的未來尚未有減緩跡象。

據協會會員表示，原本認為華人新年長假後海上貨運的報價和可取得性應該會有所改善的期望已經快速幻滅。二月過後，原本期望亞洲貨運的休息淡季會讓貨櫃回歸關鍵的出口港口。不過，目前沒有證據顯示有任何改善。貨運在亞洲港口堆積如山，就算有幸有幾個空櫃也會立刻被補滿因為全球的需求持續攀升。有件事是確定的，貨櫃的報價目前沒有減價跡象，協會會員表示目前貨櫃的報價比一年前高上5-6倍。進口商正面臨從亞洲輸往英國的單一20呎貨櫃高達6,000英鎊的報價。根據櫃內產品來看，可能相同於其盒內產品價值的1/3。若是更有把握來看，報價還會隨著海運公司提早收取額外500英鎊的季節性費用和燃料成本增加一起跟著上漲。

隨著各產業搶著補庫存來滿足上升的需求，還有運輸公司表示只會有一半的貨櫃可以如期啟航的警示，進口商現在必須忍痛接受並支付高額費用來確保早點收到貨的可能性。在中國方面貨運不甚可靠和上升成本的同時，協會會員表示台灣的情況好一些，另外從越南安排出貨則「極度困難」。

未來會怎麼發展？各式各樣海運貨櫃在全球主

要港口大塞車，但全球經濟體在新冠疫情復甦中持續攀升，貨運代理商就警示進口商最早在今年六月底前或者是在第三季前都不要抱有改善的期待。協會會員一直都耗費很多心力在庫存這部分，以消除困擾長程進口的阻礙所產生的影響。不過，這些應該不算是逆風而已，用現在常被濫用的「完美風暴」應該是最貼切的形容詞。對各產業的扣件消費者來說這些都是無法避免的實際情況。在一些需求特別高的螺帽、螺絲和螺絲短缺尤其嚴重。貨運成本高漲的程度無法簡簡單單就被吸收掉，而是在大量無法避免的成本增加時必須進行轉嫁。

貨運成本高漲的壓力受到鋼材和其他關鍵扣件生產材料(包括不鏽鋼扣件主要的元素鎳)的成本驟升進一步拖累。碳鋼線材成本增加超過20%，第二季據聞也會增加10%以上。這種情況並非扣件產業獨有，鋼材的買家也都知道。產能受限且鋼鐵(像是鐵礦)進口的成本也都維持在歷史高點。鎳料市場價年比增加超過40%，導致不鏽鋼扣件製造商的線材成本急遽攀升。同樣地，線材交期也持續拉長，有些工廠就表示現在很難採購到這些所需材料。

無論貨櫃的可得性、貨櫃報價和材料成本的狀況會如何和在何時獲得改善，可以知道的是都不可能回到過去幾年的狀態。扣件進口商和經銷商若有可能持續在產業和建築領域扮演核心供應角色，將無法避免必須去接受目前反常的成本水平。隨著交期拉長，一些案例甚至超過30週，將在2021年接下來的日子，對英國和愛爾蘭扣件市場，甚至是整個歐洲扣件市場的扣件成本造成影響。

**愛爾蘭五金協會新理事長上任**

愛爾蘭五金協會近期宣布來自Wavin Ireland公司的經理Michael O' Donohoe 將擔任2021-2022年的協會理事長一職。Michael自2017年初就是愛爾蘭五金協會董事會的一員，相當受到敬重，過去6年來也在Wavin Ireland公司擔任經理一職。在加入Wavin之前，他也在許多產業領域擔任將近20年的銷售行銷工作。

除了在愛爾蘭五金協會的角色外，Michael也擔任過建築材料聯盟和愛爾蘭塑管製造商協會的主席，也有建築產業協會的會員身分。Michael擁有Trinity學院應用化學學士學位、Ulster大學管理領導碩士學位，目前也是愛爾蘭行銷協會和經理人協會的會員。■

