

分組討論 - 「傳遞螺絲開創的未來！」

午後所有的與會人士分成了11組進行分組討論。每一組討論的目的，是要找出有關螺絲或螺絲業界的主題，並針對課題整理出想表達的訊息。每一組都包含立場不同的製造商人士，來自螺絲業、機械業、模具業，有的是製造人員，有的人從事營業。自我介紹後，各組花費了三小時，由各個組長引導組員討論關心的

議題，決定主題並議論今後應該做什麼，最後整理出各組的主張，包括市場開拓、提升業界地位與形象、人才培育等等。

透過這次經驗，與會者都能思考螺絲產業，理解各種不同立場和想法，並匯集成一個主張，想必這對所有與會者回到自己的職場時都很受用。



分組討論

聯歡會

拍攝完紀念大合照後，聯歡會就開始了。

這次也成功共邀了各界人士思考螺絲產業並增進各界情誼。



聯歡會的景象

原文參閱網址：<http://www.fij.or.jp/blog/cat06/55ForumReport.html>

扣件新戰場—— 「高質化」& 「策略結盟」

文 ■ 惠達 曾柏勳

在亞洲的台灣與日本，每到年末都有一個共通的習慣，就是票選出年度代表字。台灣的代表字從「假」、「黑」一路到2015年選出了「換」這個字；日本今年則選出了「安」這個字。若要為2015年的大事件中找一個最衝擊你腦海的關鍵單字，讀者們覺得會是什麼？最先從筆者腦海中跳出的兩個單字，就是「中國緩成長」和「聯準會升息」，因為這兩件事牽動的層面可說是無遠弗屆，牽一髮動全身，俗話說中國打個噴嚏全球產業就跟著動盪，而美國升息個一碼就牽動明年起各國產業的成本與財本（當然幾國歡喜幾國愁）。



尤其跟扣件牽連的鋼鐵產業，2015年在全球不但兵家相爭，也因此出現更白熱化的保護主義風潮。緩成長加上中國的鋼鐵需求跟不上過剩的產能，〈大紀元〉更以「中國鋼鐵需求以史無前例的速度下滑」來描述，不只中國如此，世界鋼鐵協會曾預測2015全年世界鋼鐵需求減少1.7%。此外過剩的產能只能拼命出口海外，觸動歐盟的敏感神經，歐盟鋼鐵產業隨即呼籲採取全面的貿易保護。在如此的國際情緒氛圍下，大量使用鋼鐵的扣件也成為各國反傾銷的主戰場之一。2015年也不意外，中國與歐洲的扣件反傾銷大戰仍攻防地如火如荼，但筆者堪憂的，是這保護主義風潮也逐漸蔓延到其他國，美國、加拿大、俄羅斯、土耳其、南非，此外印度在汽車零部件方面的反傾銷情緒也越演越烈。



雖然鋼鐵大戰的戰火未歇，但2015年也出現了一個讓人眼睛為之一亮的指標事件，那就是航太產業大爆發。對扣件業者來說，最引人不得不注意的消息之一，應該就是美國Alcoa公司宣布與波音簽訂價值25億美元的多年(扣件供應)合約吧。從這個舉動就看得出全球航太產業在未來相當看漲。空中巴士預測未來20年內全球飛機需求會達到2.8萬架，且Research and Markets公司公布的「2016~2020年全球航太扣件市場」報告就預測全球航太扣件市場穩健成長，複合年均增長率(CAGR)將超過7%。我們可以說，航太(以及帶動的航太扣件產業)正夯，而在這潮流下的台灣，由於本身優良的航太製造技術優勢，也投入這項領域的發展，走高質化。2015年台北國際航太暨國防工業展的參觀人數大增了47%，不難嗅出航太國防將成為台灣未來的重點產業之一，可望形成更大型的航太產業聚落，在這聚落形成之前，台灣的零部件產業接國外飛機(空中巴士、阿帕契等等)的訂單早已多到接不完。目前國內航空製造龍頭漢翔、長榮航宇與中興電工等上百家供應鏈已組成台灣航太聯盟A Team (Aerospace Team)，導入生產力4.0技術，強化航空零組件加工產業。另外，中國、墨西哥、馬來西亞、摩洛哥等新興航太產業聚落也正在成形。航太產業的扣件商機才正要大力綻放。

JETRO

Japan External Trade Organization

看扣件產業的趨勢也必定要關注日本，因為日本國內市場競爭激烈，對全球扣件商機的敏

度非常高。日本貿易振興機構(JETRO)時常以特定產業為單位，將整個產業鏈的數十家企業組成參訪團前往東南亞投資。先前JETRO已組成汽車製造業的投資團，由汽車製造、加工、組裝、零部件廠組成，前往東南亞交流商談。之後因為有日系汽車廠、機械廠和組裝廠打頭陣入駐東南亞，所以就有不少日本扣件和零組件業者緊緊跟隨機械組裝廠的腳步前往東南亞設點，其中日本的Saima扣件公司就在印度有設點，此外光是在泰國的日系扣件企業就有30家。除了汽車業之外，日本鋼鐵業龍頭的新日鐵住金公司也在印尼設立汽車鋼板製造廠，日本的電子業(Panasonic等等)也以一整條產業鏈投資的模式進軍東南亞。試想想，汽車、電子的扣件用量何其多，想當然日系扣件業者也必定被納入產業鏈中，跟著到東南亞設廠。最近的新消息是，繼泰國之後，印度的首個高鐵建設也將採用日本的新幹線，可想而知日本的高鐵產業鏈也將促使日本製的零組件與扣件湧入泰印兩國。而且日本扣件業這樣的「南進策略」仍在持續，搶先



歐美一步擴大在東南亞的市佔。日本如此的「產業鏈投資模式」策略帶來的好處，是日本不但能讓東南亞成為其外銷的一個目的地，也能讓東南亞變成日本採購的一個來源地，實現從日本與東南亞兩地採購的優勢，其中日本在東南亞採購的扣件除了能保有低價的優勢之外，還能確保日本的好品質，這就是日本技術輸出的優勢。

反觀台灣的模式則與日本不同，在惠達雜誌的專訪中，我們常聽到台灣的扣件業者若要進軍拉美、中國或東南亞等新興市場，往往必須單槍匹馬打頭陣，為的就是要在這些市場中擴大外銷的市佔，並創造價格優勢。但我們試想，當世界大國都以「巨人」的態勢出擊，擁有品質技術優勢的台灣扣件何豈能單打獨鬥？台灣的扣件業應盡速建立「產業共同體」的概念，以產業大聯盟為目標，搭配高質化的扣件技術研發，培育出「產業鏈一條龍」海外輸出的能力。

當然日本的目標不侷限在地球南端，在日本螺絲工業協會55週年紀念螺絲論壇中，中島田鐵工所社長就呼籲說全球化之下日本國內外的合縱連橫是很重要的事。或許在不久的未來我們會看到日本越來越多企業與他國結盟。日本已有如此的願景，台灣扣件業者也須加緊腳



步發展國內的產業整合結盟與海外結盟，並整合台灣在航太國防製造技術的優勢，打造台灣的扣件產業艦隊。

合縱連橫的現象不僅是在日本，在歐美也是如此，2015年全球的海外併購仍相當盛行，顯示在內需市場競爭的背景下，策略結盟是近幾年甚至仍是2016年的發展趨勢。2016年，策略結盟和高質化或許會成為扣件產業這一年新的代表字。