



## 2017台灣扣件產業發展研討會

文 / 惠達 謝旻孜

由螺絲公會及中鋼等單位共同主辦的2017台灣扣件產業發展研討會在3月10日於中鋼集團總部大樓的國際會議廳如期舉辦。研討會首先，由螺絲公會理事長張土火及中鋼總經理劉季剛分別上台致詞。張土火強調台灣整體扣件產業應該繼續往高值化、高附加價值產業的目標前進，尤其往汽車扣件方面發展；劉季剛則期許業者要積極轉型，讓扣件業能夠同時在「值」與「量」上有所提升。



### 推動扣件產業邁向高值化與智慧化之升級策略

工業局副組長黃裕峰針對「推動扣件產業邁向高值化與智慧化之升級策略」進行探討。針對台灣扣件產業發展瓶頸，黃副組長分析道，對現階段產業趨勢而言，潛在競爭者與現有廠商帶來的競爭造成的威脅較高。舉例來說，新興市場與中國大陸生產要素成本較低，威脅大；國內廠商多為中小型企业，產品同質性高，另外，僅有部分廠商具研發能力，故競爭情形激烈。至於產業環境，全球貿易戰開打，任何一國的政治經濟波動，都會影響到台灣的產業。人口老化、新舊不接，使扣件業面臨技術斷層與勞動力不足之問題。要讓整體產業進步，黃裕峰認為產官學合作相當重要，透過上中下游一條龍方式合作研發，組成研發聯盟共同開發新產品；例如NICE升級轉型計畫：開發特色化高值化產品、強化國產設備智慧化、培養專業人才以及發展綠色製程，讓台灣扣件業持續升級。

其次，三星科技董事長吳順勝以「扣件產業的轉型與升級」為主題，並舉自家公司三星科技為例，談論成功背後的努力。吳董事長認為企業的成敗止於人，唯有雇用優良人才才能使企業更上一層樓，而專業經理人則需永續學習新知識，擁有將知識轉化為行動的執行力，並且秉持正直無私的心經營事業。



## 2017年扣件產業發展趨勢與市場分析

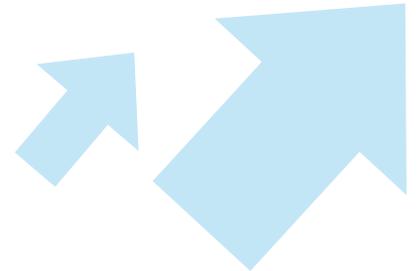
金屬中心分析師紀翔瀛以「2017年扣件產業發展趨勢與市場分析」為題，首先分析全球扣件市場概況。以2016年全球工業扣件主要生產區域來說，亞太地區佔了將近40%，正因如此，台灣更應該配合新南向政策好好把握機會，成立「一國一平台」產業合作平台。紀翔瀛提到，轉型升級並非一步登天，台灣扣件產業未來升級方向第一步可以從工業4.0的方向走起，除了提升產品核心競爭力，符合客戶新需求外，更應該進軍航太、醫療領域扣件業等附加價值高且市場穩固不需削價競爭之產業。製造業不能只是生產、製造，售後服務、客製化也是相當重要的一環，因此製造業需服務化。無論是否透過政府資源挹注，扣件業者都應盡快進行產能提升或新產品開發，以便順利轉型升級，迎戰國際。

## 智慧物流與扣件雲

中鋼陳松林博士則講述「棒線與螺絲上下游產業鏈增值化—智慧物流與扣件雲」，強調中鋼建置RFID（無線射頻識別技術）與台灣扣件雲對業者應用的成效及服務。其中服務平台包含：行銷媒合平台、供應鏈平台以及知識平台，分別提供電子型錄、智能下單；供應商關係管理、生產履歷追溯以及論壇、材料物性機性資料庫等服務。扣件業能夠藉此擁有共享資源及知識，並有機會聯合接單、協同設計製造，讓整體產業邁向工業4.0。

## 川普效應下的螺絲市場商機

研討會的最後由鋼訊網總經理蔡進益主講『川普效應』下的螺絲市場商機之拓銷。美國現任總統川普為商人背景，他的任何一舉一動、新政策都會讓全球經濟颯起一陣旋風。在川普政策（擴大美國境內基礎建設）之下，鐵礦砂上漲帶動鋼價走高，美國鋼鐵需求也可望提振，巴西、土耳其與日本等國的鋼材將能填補美國鋼材供應的缺口，並因此受惠。然而鋼價上漲，台灣螺絲外銷價格卻走低，受到匯率波動之影響（尤其以人民幣大貶衝擊最甚），加上美元走高，螺絲出口價不漲反跌，但近期匯率幅度趨穩，推估今年螺絲出口價可望反轉上揚。美國是台灣螺絲出口最大市場，在川普主政之下，蔡總經理認為，就螺絲業而言，市場需求可望提振，出口各國大多以美元計價，在美元持續強勁的前提下，預估未來螺絲對美出口相對有利。



**專業報導，  
打造您與眾不同的新形象！**  
更具說服力的廣告效果，  
讓您的專業創新及產品特色被看見！

惠達雜誌社 專案請洽 業務部 06-295 4000  
sales@fastener-world.com.tw

