



## 公協會動態



### 愛爾蘭五金協會迎接新副主席

Paul Candon (United Hardware 執行長) 宣布成為愛爾蘭五金協會副主席。Senan Foley (Glanbia公司)為新任榮譽財務長。在最近一場於Galway舉行的理事會會議中，主席Michael O' Donohoe代表感謝即將卸任的理事會成員Dave Gavin、Mark Lohan和Sean Moran 多年來對理事會所做的貢獻。同時也指派另外三位在業界也相當知名的Senan Foley (Glanbia公司)、Eddie Kelly (Brooks/Murdocks公司)和John Peare (DPL公司)成為新理事。



### Tim O'Keeffe獲頒 NFDA協會年度扣件專業人士獎

美國扣件經銷商協會宣布來自坎薩斯G. L. Huyett公司的Tim O' Keeffe是2022年扣件專業人士獎得主。該獎項是由美國扣件經銷商協會創立來表揚對人類生活有重大正面影響的個人和企業。2020年，O' Keeffe曾入選扣件名人堂。O' Keeffe在2007-2010年間曾擔任美國扣件經銷商協會副主席。Tim於2022年6月21日在美國扣件經銷商協會年會的歡迎會中獲頒獎項。下一屆年度扣件專業人士獎的提名將於2023年一月開放申請。



### 美國工業扣件協會將舉辦2022秋季大會



美國工業扣件協會將舉辦2022秋季會員大會。

地點: The Westin Savannah Harbor Golf Resort & Spa, 1 Resort Drive, Savannah, GA

電話: 912-201-2000

開幕: 2022年10月1日(週六)

閉幕: 2022年10月4日(週二)

## 產業動態



### 烏克蘭危機讓日本中小型扣件業者付出沉重代價

日本金屬產業新聞報導，俄烏戰爭正對日本扣件產業產生新的經濟風險。雖然原物料漲價已反映在產品價格上，但日本扣件企業仍追趕不上原物料漲價的頻率。有越來越多像這樣的企業遇到不願接受成本轉嫁到售價的顧客時，寧可選擇不接單。

另一個問題是副資材(附屬材料)的漲價尚未反映到產品售價。石油價格上漲帶動水電價格上漲，同時也推升了電鍍、熱處理、用油、包裝資材和工具的使用成本。在某些情況下，每公斤的電鍍成本還上漲了20元日幣。日本扣件製造商照慣例沒有將這類成本反映到產品價格上，所以一直在自行吸收副資材的成本，但他們現在面對的事實是，副資材的漲價是比原物料漲價還更棘手的問題。某些日本扣件業主最終關門倒閉。對日本扣件製造商來說，如何將漲價快速反映到產品價格上，是會對事業造成重大衝擊的關鍵因素。





## 中國冷水江市扣件一年創造16億人民幣產值

中國湖南冷水江市扣件產業靠小螺絲、小螺帽創造超過16億人民幣年產值。專攻扣件研發生產的冷水江天寶實業，透過政府與中聯重科、三一重工、華菱湘鋼等10餘家當地企業簽約合作發展。

靠鋼鐵原材料的優勢，冷水江大力發展扣件產業。目前，已有中國最大的8.8級以上高強度扣件企業，生產的高性能扣件廣泛應用於29個省份的裝備製造、基礎建設、汽車船舶等領域。天寶實業產銷量在全國扣件業排名第一。去年，冷水江市扣件銷量突破21萬噸，產值超過16億人民幣。

## 中國永年緊固件技術服務中心項目加速建設

永年區的緊固件技術服務中心總投資3.8億人民幣，總建築面積5.5萬平方公尺，項目分為商務接待中心和檢測中心兩部分，預計2023年10月竣工。

永年緊固件產業年產值340多億人民幣，市場銷售份額占到全國的55%以上，產品覆蓋全國、外銷110多個國家和地區。中高端產品比例不斷提升，扣件產業鏈不斷完善，產品檢測能力亟待提高。中心建成後，年利稅將達到1800萬人民幣，增加就業500人，提供對標準件檢測、研發，引導資金流、技術流、人才流高度聚集。



### 廠商動態



### 久陽螺絲接單旺，擴產二成因應

久陽目前訂單能見度直達年底，且平均單價持續上漲，營運可望逐季走強；而因應歐洲針對中國反傾銷效益發酵，公司也擴產2成，因應強勁需求。久陽累計前5月營收新台幣19億元，年增41.6%，也是同期最佳。

久陽優化原料、生產成本的效益也逐步顯現，進口鋼胚透過集團資源，整合上下游製程，藉此降低生產成本，螺絲本業毛利率將站穩30%並穩步向上。

久陽表示，過去螺絲本業訂單價格不好，獲利來源主要仰賴子公司，但隨著量價齊揚下，螺絲本業貢獻度大增；而因應需求成長，久陽計畫擴產，預計到年底月產能將從2,500噸提升到3,000噸。



### 春雨下半年營運維持正向成長

面對中國與歐美市場，春雨表示，中國封城最差情況已過，下半年市場逐漸恢復，需求逐漸回籠，春雨於中國市場業績將恢復正常水準；雖然歐美市場成長趨緩，不過，仍維持一定成長水準。烏俄戰爭影響全球鋼鐵業，尤其烏、俄均有提供全球及歐洲扣件線材。鋼鐵供給減少、帶動價格上揚，此外，通膨壓力上升，鋼鐵原料煤、鐵成本上升，均推升價格上揚。美國及中國基礎建設陸續展開，需求將回升，及歐盟對大陸扣件課徵反傾銷稅，有利台灣扣件業者銷歐。

### 世德德國子公司營運轉佳有利毛利率持穩

汽車零扣件廠世德董事長陳光裕表示，德國子公司(MMG)經過兩年淬煉後已逐漸成長，第一季獲利已接近去年水準。世德指出，俄烏戰爭帶來通膨及原物料價格上漲這是可預期，世德依訂單需求已提早備料，也針對產品銷售價格提高，以第一季毛利率來看，未來可望持穩。陳光裕指出，世德主要車廠客戶包括GM、福斯、賓士、豐田、特斯拉等，儘管疫情影響這兩年，但世德客戶卻新增三分之一，將會在未來營運上反映。



## 浙江榮億精密北交所上市

6月9日，榮億精密在北交所上市，公司發行底價 3.21 人民幣/股，發行股票 3,790 萬股，募資約 1.22 億人民幣。榮億精密成立於 2002 年，主營業務為精密緊固件、連接件、結構件等精密金屬零部件的研發、製造和銷售，主要為 3C、汽車、通訊及電力設備等下游應用行業的客戶提供精密金屬零部件產品。目前擁有 90 項專利。

公司主要產品筆記型電腦用埋置螺帽的全球市場占有率超過 40%。2020 年度收入較 2019 年度增長了 28.07%。2021 年度收入進一步激增，較 2020 年度增長了 45.06%。為了進一步提高公司的盈利能力，公司已由原來的 3C 行業逐步向汽車、通訊、醫療等行業拓展。公司本次發行所募集資金主要投資年產 3 億件精密零部件的智能工廠建設項目、研發中心建設項目及補充流動資金。

## 美國 Goebel Fasteners, Inc. 宣布 Tower Fasteners 為官方授權經銷商



美國 Goebel Fasteners, Inc. 宣布已與 Tower Fasteners 簽訂全新夥伴協議，指派其為旗下所有產品的官方授權經銷商。兩家公司簽署的協議將允許 Tower Fasteners 可以經銷 Goebel Fasteners, Inc. 旗下各種公制美規產品線，包括：盲鉚釘、螺紋嵌件、全新 G-Grip™ 不鏽鋼防鬆螺栓系統、自攻/鑽螺絲、密封墊片、鑽頭、螺帽鑽頭、門、手動/電動工具、PPE 裝備以及更多創新的特殊產品。

Goebel Fasteners, Inc. 北美執行長 Christian Reich 表示：「Goebel Fasteners, Inc. 很開心可以與 Tower Fasteners 合作在美國共同經銷我們的產品。Tower Fasteners 是產業領導者，在全球有 9 處扣件經銷中心。他們供應標準、特殊和客製工業用扣件給航太、軍事、電子、替代能源和其他市場的製造商。做為扣件、電子五金和存貨管理方案的產業領導者，Tower 提供特殊或客製扣件的能力是無法超越的。Tower Fasteners 符合我們公司的遠景，我們也期待可以在接下來幾年密切合作。」

Tower Fasteners 副總 Mark Shannon 表示：「在持續供應業界領先產品和世界級服務中，Tower Fasteners 很開心可以加入 Goebel 的產品線。做為合作夥伴，Tower 和 Goebel 將可以通力合作開展各產業和客戶的業務。身為產業領導者，Goebel 與我們相當契合且也非常開心可以與其合作來支持客戶和發展全球業務。」

世德第一季營收為新台幣 6.67 億元，年增 12.5%，毛利率為 28.54%，較去年同期 27.11% 成長 1.43 個百分點，營業利益新台幣 5,137 萬元，年增 30%，稅後淨利新台幣 5,933 萬元，年增 121%，每股盈餘新台幣 1.58 元，優於去年同期新台幣 0.66 元。累計前 4 月合併營收新台幣 8.9 億元，年成長 13%。

針對歐洲市場現況部分，世德指出，疫情目前未再進一步擴大，全區沒有封城限制，但受到中國上海封城衝擊，供應鏈及關鍵零組件受到影響，俄烏戰爭也影響出口，因此來自中國零件受阻使得歐洲工廠無法百分百產能，產出率不理想，但這對世德有利，歐洲廠可以實現在地製造及支援，歐洲整體市場對世德歐洲廠有很大潛力。世德在歐洲市場除車用深耕外，農機、風力發電等高附加價值扣件都是積極進軍，盼能拿下高市佔率。

## 塔塔集團發揮節儉式創新，制霸印度電動車市場

印度當地的節儉式創新文化盛行，當地媒體曾報導一名男性以低預算將自己汽車改造成直升機，還用來出租給要結婚的新人。印度塔塔集團也奉行節儉式創新的精神，不走歐美車廠砸重金研發電動車的路線，透過最低成本生產出平價的 Nexon 電動車，晉升成為印度電動車霸主。

起初塔塔沒有先進的自動生產線、生產大多靠人為操作，一天只能生產八輛電動車。但推出 Nexon 電動車後在市場一炮而紅，需求激增使塔塔在附近廠房增加人力，截至今年五月，每日產能已經超越 100 台。

就像用最克難的做法把汽車變成直昇機一樣，塔塔想盡辦法用最少的花費，把現有的車款改造成電動車，並安裝較便宜的電池組，成功推出印度人能負擔的平價電動車。放棄像歐美車廠那樣投資數十億美元在電動車產線，節儉創新的塔塔為自己做出鮮明的市場區隔。它很清楚必須走平價路線，做出約 1.9 萬美元的電動車，讓當地中產階級民眾有能力購買。塔塔的成功也要歸功於印度政府提供補助並對進口電動車課徵高關稅。

Nexon 在印度電動車市占率已達九成，塔塔將在 2026 年推出十款新車，還要打造電動車專用平台，甚至吸引美國投資者提供 10 億美金的挹注。





## 晉億實業與京沈鐵路客運專線遼寧有限責任公司合作

晉億實業股份有限公司於2022年6月9日與京沈鐵路客運專線遼寧有限責任公司簽訂了《新建沈陽至白河高速鐵路工程甲供物資購銷合約》，合約所涉及產品為高速鋼軌扣配件，合約金額 728,894,241.30 人民幣，將提升公司持續盈利能力及競爭力，可以進一步鞏固公司在高鐵扣配件市場地位與影響力。

2021年晉億實業的營業收入構成：扣件業占比87.3%，五金工具業占比1.62%，自動倉儲設備製造業占比0.78%。晉億實業市值 49億人民幣。

## Donald Allan, Jr. 接續 James Loree 擔任 Stanley Black & Decker 執行長

Stanley Black & Decker 宣布董事會已經任命現職為公司董事長兼財務長的 Donald Allan, Jr. 為下一任執行長，並從2022年7月1日正式生效。Allan 接任自2016年就擔任執行長的 James M. Loree 的職位。就任新職後，Allan 將加入董事會並繼續保有董事長一職。另外，在宣布內容中，該公司也另外指派 Corbin Walburger 為臨時財務長，同樣從2022年7月1日生效。

Allan 是經驗豐富的領導者，服務 Stanley Black & Decker 23 個年頭，在帶領公司成為全球工具領導廠上扮演關鍵角色。在擔任董事長和財務長期間，他也專注在促進策略長期可獲利的成長以及監督公司營運模式的進行和進步。

Stanley Black & Decker

Donald Allan, Jr.  
President & Chief Financial Officer  
Stanley Black & Decker



## 特斯拉電動車在印尼尋覓新生產據點，車用扣件廠商須密切關注

從印度到印尼，特斯拉創辦人馬斯克探詢生產據點想要生產更多電動車。全球深陷供應鏈之亂，眼下最要緊的大事是要有管道取得原物料，馬斯克很清楚這一點。在試圖遊說印度解決嚴格的生產政策以及高昂的進口關稅問題之後，他轉向拜訪印尼總統佐科並參訪該國部分地區。印尼也是電動車電池關鍵原料鎳金屬的製造大國。他與佐科的會訪，對特斯拉與印尼來說都是一場經過精算的豪賭，這也代表印度錯失了良機。印尼為了達成充滿野心的電動車發展目標，最近幾個月已透過各種誘因吸引了數家電池商與車商。

印尼有比較友善的政策推動電動車目標，因此已有企業開始投注數十億美金。電動車電池大廠 LG Energy 等等廠商正投資 90 億美金在印尼的供應鏈。現代汽車也在興建一座電池廠。與此同時，全球最大的電源組製造商 Contemporary Amperex 正投資近 60 億美金，與受政府資助的 Aneka Tambang 公司和 Industri Baterai 公司合作進行一項電池專案。再往供應鏈的上層走，浙江華友鈷業公司與印尼 Vale 公司宣布合作進行一項有關材料鎳的專案。

橫跨電動車供應鏈的相關企業大舉進入東南亞的最大經濟體印尼，此舉顯示設法縮短與原物料供應源之間的距離是多麼重要的事。特斯拉很了解這一點，它已在中國和德國設立大型生產據點，且尋求管道穩定掌握原物料和自行生產電池。特斯拉基本上就是在全球分散供應鏈。

就如同中國造就特斯拉成為全球性企業，印尼也可以為自己的電池供應鏈做同樣的事，同時讓電動車的生產更容易負擔。這是為了達成目的的一種手段，也是很聰明的作法。



## 德國 Vossloh 將供應埃及高鐵緊固系統

全球鐵道建設產品服務領導大廠 Vossloh 已經取得一份具經濟效益和策略重要性的合約，將為埃及北部一條全新高速鐵道線供應鐵道緊固系統。根據客戶埃及國營企業隧道管理局 (NAT) 所委託，海岸城市 El Alamein 將會與位於蘇彝士運河的 Ain Sokhna 進行連接。在 El Alamein 和 Mersa Matruh 之間也規劃建造一條高速鐵道線，這意謂規劃中的雙軌線路約是 660 公里長。Vossloh 規劃鐵道緊固系統的運送預期從今年開始，然後預計在 2024 年完成。超過 4,000 萬歐元的訂單將會由總部設在 Werdohl 的子公司 Vossloh Fastening Systems GmbH 執行。



埃及計畫在接下來幾年強化在鐵道網路的大型投資案，尤其是預計在未來將拓展至1,800公里以上的高速鐵道網建置。Vossloh AG執行董事會成員Jan Furnivall表示：「全新的鐵道線速度被設計成可達每小時250公里。這將縮短數百萬人一半的通勤時間，同時又能比道路交通減少70%以上的碳排放。我們非常開心可以替這區域的指標性計畫做出大量貢獻。我們在高速鐵道線設備的廣大經驗將讓我們能替客戶創造更顯著的價值。」

### 企業併購



## 宣布收購Innovative Tooling Services公司

Adept Fasteners是一家私營的航空緊固件分銷商，日前宣布收購創新工具服務公司（Innovative Tooling Services），以加強Adept在市場上作為航空緊固件解決方案領導者的地位。創新工具服務公司成立於1986年，為航天業提供工具和維修服務。「通過為所有緊固件產品類型的拆卸和安裝提供工具解決方案，我們可以改變我們支援客戶對緊固件要求的模式。」Adept Fasteners總裁Gary Young說。「我們很高興成為Adept Fasteners團隊的一員，」創新工具服務公司總裁Mark Wylie說。「這種新的關係代表了一種極好的戰略契合，可以提高我們為客戶提供的價值。」創新工具服務公司將繼續在德州Grand Prairie的辦公室和維修中心為客戶提供服務。

## SFS完成併購Hoffmann



SFS集團和Hoffmann SE於2021年12月22日宣布的交易已於2022年5月11日完成，意謂Hoffmann已經正式被併入SFS集團。雙方的結合是一項里程碑，且企業間的互補定位開啟了對雙方都感到具吸引力的發展機會。隨著所有正式的條件獲得滿足，SFS和Hoffmann之間的交易已於今年5月11日完成。其中一個在完成併購程序前需要被達成的關鍵法律要求，是要在5個不同國家的競爭主管機關獲得同意。這也已經被同意。 ■

# 巴西新聞

## NOF南美分公司新主管上任

這家專業表面處理產品領域的國際企業在去年四月迎接新執行長。日本NOF公司的防腐蝕部門(NOFCoatings集團)任命了新執行長管理巴西分公司。

這間名為NOF Metal Coatings South America的分公司位於聖保羅，備有一間研發中心和一座製造廠房，數十年來生產產品並供應巴西與整個南美。新任的最高執行長Kai-Uwe Hirschfelder在去年四月就接掌了這間分公司。

他是德國籍，過去在巴西與德國之間生活、就學與工作，說著流利的德語。他的職涯包括曾經服務於保時捷公司。協助他的人是負責商務與新事業管理的Haroldo Chiezza先生，Chiezza過去14年曾在Norsk Hydro ASA任職過。

這兩位主管都承諾改善並擴大熱處理產線，服務對象不僅限於固有傳統很深厚的汽車業，還包括水力、太陽能、風力能源製造與傳輸，以及建築、鐵路等其他產業。Kai-Uwe說：「Chiezza主要負責市場公關以及尋找與開拓新事業。我們正將行政與生產架構現代化，讓這個分公司達到國際最高水準。」「重要的是強調我們在推動環保生產，扮演全球溶劑使用廠商的典範。」



圖2. Haroldo Chiezza與Kai-Uwe Hirschfelder合照



圖1. 巴西NOF SA公司

