

## 2015全球汽車扣件市場需求展望

金屬中心 ITIS 計畫

紀翔瀛

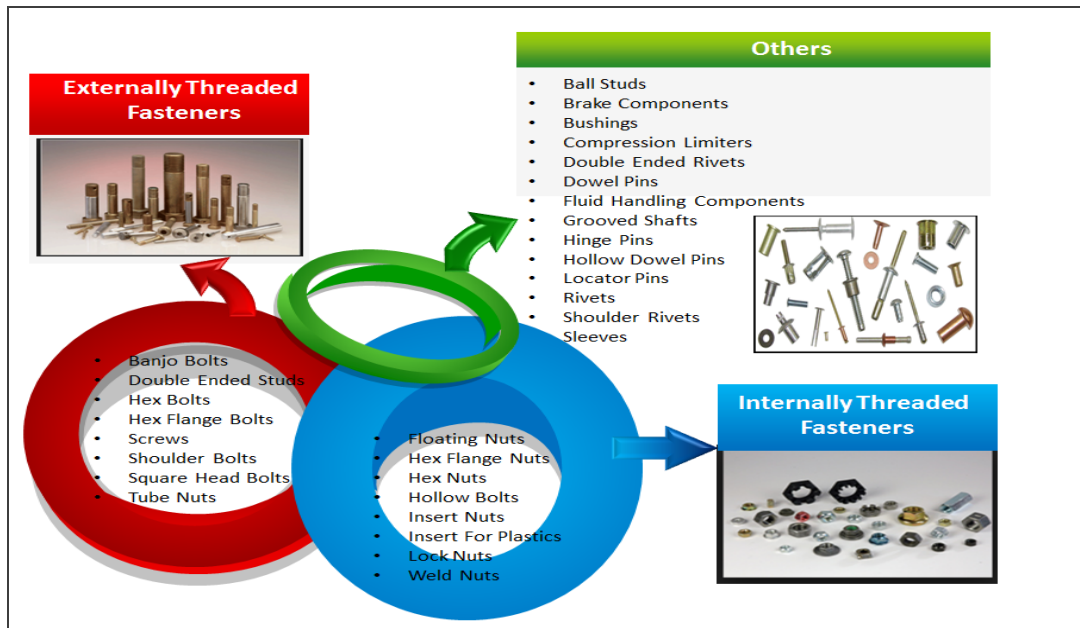
2014年11月

### 前言

全球汽車製造體系主要分為：(1)上游零組件廠，包含車窗、座椅、連接器、車燈、軸承等；(2)中游功能模組，包含電機/電氣系統、車載通訊系統等；(3)下游整合系統，包含引擎系統、傳動/底盤系統、剎車系統、燃油系統等。其中，在汽車供應鏈中最常被忽略提及，卻是全車不可或缺之零組件之一，便是可連接車體與零組件，使其正常運作之螺絲螺帽。2012年起全球經濟走出金融衰弱谷底，換車潮波濤洶湧，全球車市蓬勃，主要製造汽車大廠皆對需求做出樂觀預測，受惠於車市大好，汽車扣件廠訂單與產線幾乎滿載，主要供應廠商多以擴廠因應。本文即探討2015年全球汽車扣件市場之需求展望。

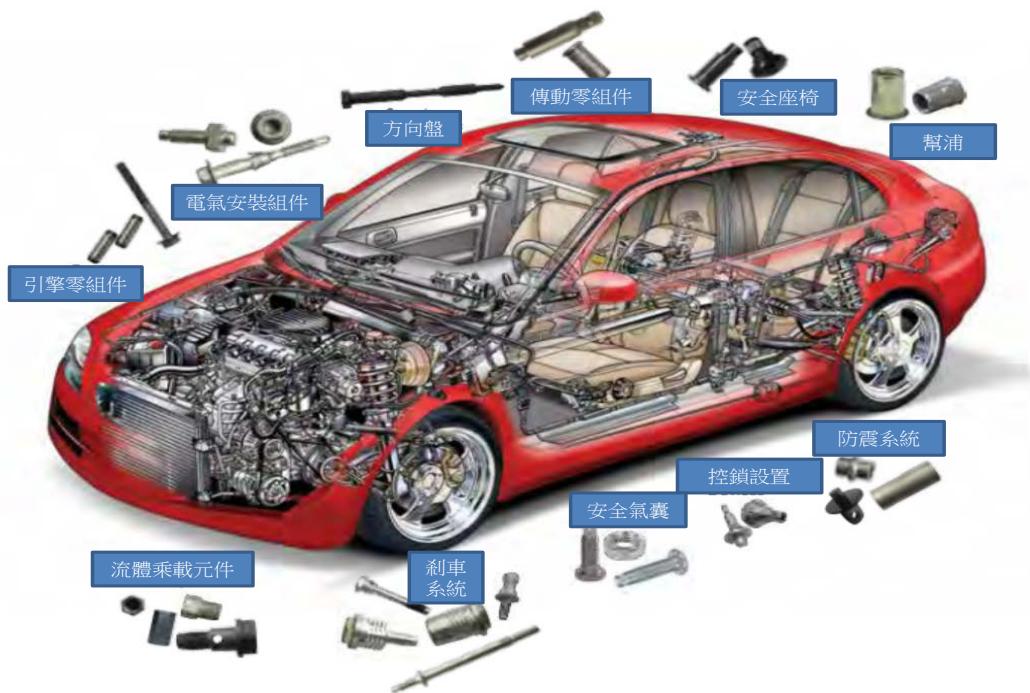
### 引擎若為心臟 扣件則為重要關節

一輛汽車使用的扣件約佔車子總重的4.5%，平均一輛汽車使用扣件數量高達2,500至3,000個，需求量龐大，種類繁多，以安裝部位區分大致可分為 1.引擎及傳動部位(包括引擎、電氣安裝、方向盤、傳動裝置等)；2.底盤部位(流體乘載元件、剎車系統、幫浦等)。3.車身部位(控鎖、防震系統等)。4.其他部位(安全氣囊、安全座椅等)，汽車用扣件常見種類請見圖1，車體部位使用示意圖請參考圖2。



資料來源：金屬中心 ITIS 計畫整理(西元 2014 年/11 月)。

圖 1 汽車使用扣件一覽



資料來源：金屬中心 ITIS 計畫整理(西元 2014 年/11 月)。

圖 2 扣件使用於車體部位示意圖

汽車設計者希望當零組件發生破壞時，能由締結車體的扣件部位變形或斷裂，而非在零組件本身產生破壞，使車體破裂造成人身不幸，所以扣件鋼種上要求的是適中的強度，而不是太高強度。將重要零組件與車體緊密連接是汽車扣件最主要的使命，成本雖僅佔整車的 2-3%，但因涉及人身安全，扣件的重要性不輸引擎、方向盤等零組件，且汽車生產高度自動化，若扣件品質不良，會造成生產線無法裝配導致停工，所以汽車扣件的品質要求極高，良率幾乎需達 100%，故汽車扣件可成為扣件市場中的高值產品。

## 全球扣件市場未來展望審慎樂觀

汽車扣件市場與車市脈動息息相關，至 2019 年全球將生產約 2,500 萬輛新車，其中 2/3 來自中國大陸和亞洲其他新興經濟體；1/4 來自北美和歐盟，分佔 12.3% 和 11.4%；南美(以巴西為主體)佔 8.1%；東歐也將小幅成長 6.5%。

中國大陸是未來 10 年汽車市場的主力戰場，2014 上半年汽車產量比 2013 年同期成長 9.6%，而銷量比 2013 年同期成長 8.4%，乘用車產銷明顯成長，相對商用車呈小幅下降，上半年中國大陸車廠產銷分別為 1178 輛與 1168 輛，值得注意的是利用替代能源的新能源汽車生產 20,692 輛，銷售 20,477 輛，皆比 2013 年同期成長 2 倍以上，2014 年上半年產銷量已超過 2013 年全年，至 2019 年中國大陸汽車銷量有望達 2,770 萬輛，屆時中國大陸市場容量將幾乎相當於美國和歐盟的總和；歐盟聯合歐洲自由貿易聯盟國家 2014 年汽車銷量為 1,210 萬輛，至 2019 年預計達 1,490 萬輛；同期美國汽車銷量將從 1,540 萬輛增加至 1,670 萬輛。

整體來說，幾乎中國大陸、美國、歐盟當地汽車扣件供應商皆因車市景氣預期繁榮受惠。如美國扣件大廠 Stanley Black & Decker 汽車維護扣件銷售部門 2014 年成長 2%，幫助該公司整體銷售上升 1% 即達 29 億美元，淨收益改善 15.7% 至 2.17 億美元。

## 全球車業迎來榮景 我國汽車扣件迎來龐大訂單

因應此波車市榮景，我國幾家扣件大廠不僅受惠亦紛紛擴產以符合客戶需求。身為全球最大鋼鐵螺帽製造廠的三星科技，主要專攻汽車扣件。車用螺帽的種類眾多，用於內裝的螺帽與用在引擎的螺帽單價差距可達數倍，三星本身就有超過五千多種規格的螺帽產品，客戶涵蓋美國 GM、Ford、Chrysler 三大汽車與歐洲 Benz、BMW、雷諾等國際一線車廠。2014 年美國三大車廠銷售表現出色，以及德國雙 B 銷售優於預期，帶動三星營運走出去年谷底，推升毛利率

衝高至 20.4%。

另一家汽車扣件大廠恆耀國際則看好中國大陸市場汽車產業成長率及零組件在地化政策，將主要市場從歐美拉至中國大陸，於廈門與蘇州建立製造基地，擁有一條龍技術與設備服務，全程掌握酸洗、球化、抽線、冷壓、熱鍛、沖壓、機加工、熱處理、電鍍、塗裝、分檢及成品組裝等關鍵製程，大幅降低生產成本。客戶認證取得包括上海大眾汽車、上海通用汽車、東風日產汽車、福特 Q1、TRW 及 Benteler（汽車底盤廠）、Dana（全球第一大傳動及車軸廠）等，2013 年更獲得福斯汽車德國總部 10.9 級認證，可直接交貨給福斯全球汽車組裝廠，層級高於 Tier one。

世德工業汽車扣件比重佔營收 7 成，主要客戶仍以北美為主，佔營收比重 60%，其次為歐洲佔 35%，其他地區(含中國大陸僅 5%)。最大客戶為通用汽車，是該公司的第一階供應商；其次為 TOYOTA，是該廠的第二階供應商，其餘客戶還包括克萊斯勒、NISSAN、Honda、Suzuki、BMW、VolksWagen 等，亦是電動車廠特斯拉的供應商，2013 年度特斯拉訂單佔世德營收比重 5%，2014 年提升至 8%，預期隨著特斯拉持續擴大產能且推出新車款，世德訂單有機會繼續攀升，2015 年佔營收比重有機會達突破兩位數百分比，達 1 成以上。因應下游客戶，世德 2014 年下半年以 1.24 億元購入屏東加工出口區廠房，目標 2016-2018 年開出現有高雄廠相當產能，同時公司也正進行中國大陸扣件廠的併購計劃，預料擴產和併購將成為新一波成長動能。

## 小結

我國扣件發展逾 30 個年頭，從一開始低品級五金標準件開始做起，迄今已轉型走到汽車扣件等級。汽車扣件必須具有最高安全品級，且生產過程仰賴自動化，在不影響產線停工情況下，良率需達 100%，要求精細。因此汽車扣件的毛利率高於一般扣件產品許多，一般五金螺絲單價每公斤約 20 元新台幣，汽車維修用扣件單價每公斤約 120 元新台幣，以台灣來說，航空扣件供應商目前不到 10 間，一般五金扣件商約 600 間，汽車扣件供應商則約 400 間。

車市復甦榮景預計長達 10 年，眼前汽車扣件訂單滿載，代表我國業者技術能力足夠，獲國際車廠肯定，但未來汽車若進階至新能源汽車等級，或要求輕量化而減少扣件使用量時，我國汽車業者是否有技術備案，會是影響我國未來第二個 10 年的重要關鍵，目前可觀察到一些汽車扣件業者面對訂單景氣一片大好時，不僅只有擴廠的動作應付生產，更積極購併歐洲扣件

廠，主因是看上歐洲廠擁有而自身沒有的技術或客戶，在業務上悄悄布局，要求自身更精進，以求長遠企業經營之道，值得效法學習。