



世豐螺絲成立越南廠 高值化「五支箭」拿下事業新高點

世豐 在新的一年之始為國際買主捎來佳音！這家以獨門烤漆技術稱霸業界的台灣螺絲大廠，耗資 12 億新台幣，在 2022 年 12 月初動土並在 2023 年底成立越南新廠，占地 20 公頃，初期已啟用 25% 廠地面積，2024 年 1 月起正式投產，可望在未來 5 年將面積使用率提高到 100%。惠達專訪世豐總部陳駿彥總經理與越南廠楊德偉經理，為讀者帶來第一手動態。



為何選定越南？陳總經理表示原因有四。第一，他看中台塑河靜鋼鐵公司的鋼材與技術都源自中鋼，而且已在越南穩定量產。他認為「要有優質鋼廠，工業產品才能在當地蓬勃發展。『螺絲要跟好的鋼廠走』，這將成為東南亞未來的趨勢。」。第二，越南可提供更大的生產腹地面積，使得未來企業布局更具彈性。第三，越南的勞動人口既年輕且活躍。第四，歐越關貿協定使產品從越南出口至歐盟得以免關稅，這將為世豐帶來利基。

200,000 m²

初期，新廠月產能將達 600 至 800 噸，員工人數 150 人，配置約 80 套包括熱處理、電鍍、烤漆等設備。此外，新廠位於越南平順省藩切市，距離胡志明市 180 公里，經由高速公路只相距 2 小時車程，交通非常便捷。

楊經理則指出，越南廠與台灣總部各自的定位不同。整體來說，越南廠是台灣總部的延伸且將成為生產基地，而總部將成為接單中心。從細部看，越南廠第一階段將專門生產木螺絲與鑽尾螺絲，第二階段導入抽線製程，第三階段生產車用扣件，未來可能再規劃生產其他類扣件。另外，兩者鎖定的客群不同，越南廠在設計上可提供同時具價格競爭優勢以及高品質的產品。為加速實現兩者的協同效益，世豐為越南廠規劃了啟動事業成長的五支箭。

越南廠事業成長「五支箭」

//// 越南建廠有效分散地緣風險，以及越南區域經濟貿易協定完整，有利訂單與市場布局。



越南廠早在疫情發生三年前就開始規劃，當初地緣政治問題尚未如此敏感。2022 年底成立時，恰逢亞洲緊張情勢，陳總經理認為這將為越南廠帶來很重要的成長動能和優勢。「越南廠的出現順逢客戶對台灣供應商增設海外廠的高度期望。產品生產供應鏈在台灣以外如果有生產基地，會使客戶下單的信心度更高，也更願意把我們納入他們的策略規劃。」另外，歐盟和越南簽訂了貿易協定，因此從世豐越南廠出口到歐洲可享有零關稅。再者，目前加拿大對台灣課徵反傾銷稅，但越南與加拿大之間是零反傾銷稅，因此這也會帶給世豐越南廠競爭優勢。

//// 擴增資本支出與產能、強化規模經濟

有別於台灣總部主要提供少量多樣產品，越南廠的產線設計則完全相反，其產品是多量少樣，以大量生產為主軸。陳總經理說明，在越南這樣的新市場設廠的初期，可以透過量產的方式推升工廠的動能，因此世豐在越南廠導入大量生產設備與引進大量當地人才，實現擴充產能，強化創造規模經濟。越南廠將一躍成為東南亞地區扣件的一大生產樞紐。

//// 一條龍生產模式、高附加價值塗裝螺絲

越南廠結合生產、後處理、品檢、包裝，可提供給全球買主一條龍製程與國際規格的服務。此外，陳總經理觀察到，越南大多被侷限於生產低階品，然而他期望提供高附加價值的塗裝產品，因此越南廠在設計上追加塗裝設備。「我們不希望客戶對越南廠停留在只能做低價產品的刻板印象，我們想告訴全球買主的是，未來越南廠與台灣總部皆可生產同等高水平產品。另外，如果客戶需要單一尺寸且量大的產品，越南廠可以因應他們的需求。」

//// 工業 4.0 無人生產工廠及自動搬運車

陳總經理正在將越南廠規劃為無人生產工廠，並導入自動搬運車，目前正進行測試。「我追求的是物聯網概念。除了台灣總部有部分廠區已導入之外，我也要將越南廠透過物聯網打造成效率優化的工廠，以自動化優化人力配置。目前中國大陸薪資水平已高於台灣，如果我



們不做廠房升級轉型與佈局，最終還是得跑到另一個國家設廠，又會面臨相同問題。我們不能只靠低廉的勞工成本來維持生產優勢。」預估未來越南勞工薪資成本將上升，因此認為未來所有越南工廠都應該要結合物聯網進行產線與人力優化，並提升勞工的技術能力，才能因應薪資成本上升的趨勢。

//// 先驅者策略，建立世豐「衛星工廠」

越南廠將會複製台灣扣件供應鏈，陳總經理邀請想一同前進越南的協力廠，在越南廠內組成衛星工廠，由世豐為協力廠提供廠地、資訊、資金調度與各項建廠證書代辦，實現世豐的外包內製化，幫助協力廠與世界接軌。「我們在台灣有許多協力夥伴，他們或許也有前進越南市場的需求。我希望提供一個平台，讓他們在世豐越南廠的場域內設立他們自己的廠房。我期待在未來能幫助夥伴，也幫助我們自己。就好比台灣有全球最完整的扣件供應鏈一樣，世豐也要打造屬於自己的加值供應鏈。如果成功複製這個模式，我很期待整個台灣扣件業能在越南發光發熱！」

CBAM 試行，世豐 Ready !

世豐已在兩年前啟動碳盤查，並成立 CBAM 工作小組追隨來自歐盟的資訊並提供所需數據。陳總經理說：「我們使用的 SAP 管理系統在這一方面幫助很大，我們可透過系統快速導出碳排數據與表格模板給歐盟申報人。這樣可減輕我們的負擔，並更有效率即時提供精確資訊給海外買主。CBAM 的推出雖然來得急又快，但我們早有因應，完全不成問題。」

此外，世豐已透過第三方單位進行查驗，未來也將配合歐盟指定的驗證機構另作驗證。未來世豐還會加入歐盟規範下的「自願申報者」行列，以定期提供相關資訊給歐盟。面對未來全球的減碳大經濟，世豐做足全面準備，成為全球買主的最強夥伴！■



聯絡人：業務協理蘇亦凡小姐
Email: rita_su@shefung.com

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：曾柏勳

