

惠达十月特选： 中国优良紧固件厂商推荐

股票上市大厂商东明集团主要营业项目为不锈钢扣件、线材生产销售，以及集团内冈山东颖特殊扣件的国际贸易业务，关系企业遍及马来西亚、泰国、台湾、中国。整个集团在中国的销售占比近达七成。其中在全中国各区共拥有32间销售分公司，不锈钢的应用产业很广，举凡民生的家俱扣件，甚至至建筑、汽车、铁路以及更高端的医疗、太阳能、航太产业都会使用到不锈钢扣件，触角伸及中国的每个角落，让东明集团在中国获得不锈钢扣件龙头的霸名！



东明集团 以创新营运模式开创紧固件 内外销市场



文/曾柏勋 惠达

东明+冈山东颖 串连全球销售网路

位於中国的东明以浙江为总部，运筹帷幄全中国32间分公司，在中国有非常强且铺天盖地的内销系统，有5千位原客户。在海外则是以欧美为最大市场。它的特色是纯做不锈钢扣件，并有完善仓储，货品尺寸齐全，不论大小客户、不论要求的产量大小，都可供应，甚至可做到「小而美」少量多样的销售，即使客户只需一小包扣件，也可产销。东明以中国内销为最大的主攻市场，内销占3分之2，外销占3分之1。

冈山东颖是东明集团位在台湾的事业单位。它身兼工厂以及贸易商的双重角色，主攻外销，因此不论任何国家的客户，只要有白铁类标准及客制化扣件的需求，找冈山东颖准没错！

承继开创者的厚实基础 打造电商4.0与行销通路

在草创期步履维艰的那个年代，东明锐眼预见了中国偌大的潜在商机，马上抓住时机，毫无迟疑且义无反顾地进入中国，最终开创了它在全球的事业版图。在专访中东明打了一个传神的比方，一棵大树要多高，要长成哪一种树，都在起初那播种的瞬间，「种子虽然看似很小，却决定了大树未来大小高度的命运」。

「在草创的时代，东明集团就是专做好扣件的制造，如今集团已能降低成本并拥有全面的供应体制，制造端方面已完全没有问题。现在我们要主打的就是行销通路，并从制造转型成服务导向。我们甚至还有为客户设计包装上的商标(Logo)。」为了强化行销通路，东明甚至跨入电子商务，打出「东明4.0」概念，在2016年成立通路事业部，此外还把部分在中国的分公司整合成大型仓储公司(即所谓的区域仓库)。此举就是要整合并减少3分之1的人力，结合「区域仓库」、「电子商务」与「物流配送」的新东明商业模式，不但降低了成本，更让营收大举增加了四成，「我们不只卖本身的白铁，我们也对外采购扣件来满足客户所需，营业金额占了两成。以往传统的事业模式是以销售来带动生产，但我们现在就是要『以行销来带动生产』，因为行销刺激的庞大需求才是生产的最大动能。现在我们专做通路的员工甚至比生产的专员还要多。」今年东明仍进一步加强仓储和物流能力，也正对部分海外市场的客户逐步尝试「东明4.0」模式。东明的电商版图可说是蓄势待发，指日可待！

「面对竞争，应具备更宏观的趋势视野」

专访也问到了东明如何看待台湾扣件业面临中国与他国的竞争。它提出重要的核心观念，就是别只把目光聚焦在竞争关系上而无法有更深入的作为，反而应该从竞争的关系中洞见彼此的差异，从差异当中谱出商机，也应考虑出口的商机并深入全球市场。它以汽车扣件息息相关的汽车产业为例，说中国立法降低燃油车比例，试图让电动自驾车赶上欧美水准，因此燃油车零件市场的版图势必改变。此外零件的强度与轻量化是未来车的重点，伴随的扣件轻量化趋势会驱使扣件供应商注意所使用的材质，因此竞争已经不是重点，重点是随时关注零件采购的趋势、发展和生产制造供应链能力。



FONG

东明公关关系联络人：林欣慧
 Email: gina@winlink.com.tw

现在的东明才正要开始

面对中国市场，东明说：「别人可能会以为中国进入缓成长後我们在内销市场中已经饱和了，但其实才正要开始。中国的扣件用量是美国的两三倍，东明在中国的内销才刚要进入快速成长的爆发期。此外中国互联网的应用带动同业的改变与重新洗牌，对扣件影响很大。未来中国最大的机会是通路与电子商务。」在专访的最后更强调：「中国对台湾而言，是个可合作的对象，也是个机会。别把中国只看成一个单一市场，而是30个文化不同的省份组成的多元市场，所以东明在中国的商机还很大，今年10月我们将在中国国际紧固件工业博览会参展。展望明年，我们将深化企业内部技术设备升级，应对环保和企业产能发展需求。」透过东明，以及专攻欧美等海外市场的冈山东颖，集团的事业版图将透过电子商务更加无远弗届，「东明4.0」的时代正要起步。



「产制+贸易+客制化」金三角 推动紧固件国际拓销

宁波爱扣国际贸易有限公司

文/曾柏勋 惠达



爱扣做紧固件的事业已有十年的时间。自2014年起，它在宁波设厂开始生产特殊紧固件和汽车配件，其後陆续成立小钉子厂(M2~M6)和冷镦/红打螺栓厂(M3~M50)。最终这些工厂都融合成今日的爱扣公司，使产品生产，品质控制和热处理线的建设一次到位。

爱扣主要提供各式螺栓、牙棒牙条以及一字/十字/梅花槽等各种小钉子和小螺丝，这些标准件用在道路、大楼、房屋、塔桥、油田风电建设，汽车售後服务和家电用品上。

在非标件方面提供冲压件、机加工件、热成型件、冷镦件，铸造件。总体来看，它的产品材质涵盖碳钢、不锈钢、合金钢、黄铜、铝件、塑胶、橡胶等，镀层包括六价/三价黄锌、蓝白锌、磷化、锌镍、达克罗、久美特、电泳、喷塑、电镀等。董事长劳秀君小姐说：「产品品质都由爱扣控制，价格服务也比较有竞争力！」

贸易兼制造商的竞争优势： 兼顾品质、交期与服务

爱扣是中国少数能将贸易与制造这两种角色发挥到淋漓尽致的紧固件企业。劳小姐解释：「贸易和生产兼顾的难度在於品质、交期和服务的控制。首先我们所有对外的贸易和生产都是以爱扣为名义，紧固件种类繁多，我们不可能什麼都能做得很好，所以我们只选择做自己内行的有把握的产品，负责按时交出合格的产品，对所有客户负责。另外，我们的生产部门和质控团队非常强大，都有著30多年到15年的的紧固件生产制造和管理控制的经验，都是行业的佼佼者。」爱扣的流程管理会配备流动质控和出货前质控，所有出货的产品都有第一手检验资料并且留下跟踪样品。即使是标准件产品，前期我们也要先交样再批量，只有做满3单以上没问题我们才会允许车间部门或者供应商不交样就批量生产，中间抽检，发货前再做抽样检查。特殊件是每批都要交样合格再批量生产，中间配合抽检和发货前检验。「我们从上到下都有品质控制的弦在脑子里绷著，大家都有著服务客户和供应商的理念。」

劳小姐表示，身兼贸易和制造的好处是，「能为客户提供更好的服务、交期和品质。有些产品，为了兼顾品质和成本，我们是一半外面加工，一半自己加工完成出货。有些产品自己生产，有些产品兄弟工厂生产。而且



爱扣联络人：劳秀君小姐

E-mail: sales@echofasteners.com

贸易让公司有更多可调度的资源来服务客户。工厂只是一个工厂，贸易要面对的是几百家工厂，以及几百家工厂的资源网路，这种优势，是工厂所没有的。而自己工厂可以做好品质控制、包装与加工（我司有配备验货设备和人员）。能利用现有可靠资源的，爱扣不会浪费资源去重复投入，爱扣在做的是大家优势互补互相托起的事业。大家互赢共利才走得久远。」此外，紧固件标准件量大，需要有一定的存放空间存放，爱扣还拥有占地600坪的仓库来保存流动货物。

客制化生产与包装，服务最全面

爱扣除了可依图样来加工之外，也有自行制作图纸的能力，还可协助客户开发新产品。「因为我们的团队非常强大，开发能力可以说是一流的。我们的每一种特殊要求的产品在批量生产前都要进行大量时间沟通，包括图纸尺寸要求、公差要求、性能要求、检测设备检测方法和使用环境等，我们审核完这些因素以後才会报价以及告知交期，不同环境、不同公差、不同性能要求要用的材料和机器也是不一样的。我们要做的就是用流程来保证质控落实到位。」

爱扣的客制化服务也落实到紧固件的包装，取决於客户类型和使用场地，可以提供小纸箱、热封袋等的小包装，以及铁桶、散装牛皮纸箱等的大包装。

共赢共存共荣的初心

透过生产与贸易彼此的带动，爱扣的销售网路遍及北美、欧洲和中亚，包括美国、加拿大、英国、德国、瑞士、义大利、乌兹别克斯坦、俄罗斯等。「世界发展变幻莫测，但是万变不离其中，爱扣愿意不忘初心，把重心放在做产品上，做出好产品、提供好服务，和一群志同道合的客户和供应商一起一直走下去。」