

台灣代工強固型電腦  
毛利率是NB代工

逾4倍

聯想併富士通，台製造業研究權威發現：  
台日打群架  
改賺毛利15%新筆電

文·劉仁傑

全

球第一個人電腦品牌廠聯想(Lenovo)近期傳出，繼七月購回日本恩益禧(NEC)合資公司股份後，再收購富士通(Fujitsu)PC部門。原本去年底，富士通、東芝(Toshiba)、從索尼(Sony)獨立的Vaio計畫整併三方勢力，為日本PC品牌力挽狂瀾，結果終究抵擋不住中國大規模的攻勢。

表面上，日本PC產業，已是這場全球戰的輸家，幾乎等於宣告全面棄守海外市場。究竟日本人怎樣看待此局面？為什麼目前在日本大阪市立大學擔任客座教授、東海大學工業工程與經營資訊學系教授劉仁傑會投書直指：對日本，甚至代工的台灣而言並非壞事，反倒是另一新合作機會的開始。

劉仁傑是研究台灣製造業變革、台日策略聯盟的第一人，他曾以豐田生產方式(TPS)，輔導自行車聯盟A-Tean、工具機產業聚落建立精實生產系統。以下是他的投書內容。

### 強固型電腦在台生產 專供軍警，售價多1.5倍

根據研究機構顧能(Gartner)的資料顯示，二〇一一年全球PC產業攀上高峰，銷售量

達三億六千五百萬台，卻未料到短短四年後，便已衰退二一%。

經營環境巨變下，富士通去年財報顯示，旗下PC的全球市占，只剩下無足輕重的一%，虧損更下探百億日圓(約合新台幣三十億元)，全集團的營業利益率因此停滯在一·五%。富士通將PC事業出脫給聯想，乍看是日相關產業更近黃昏，但卻代表該公司正走出變革的第一步：放棄硬體，朝資訊服務發展。日本境內並不悲觀，投資人還看好富士通社長田中達也的變革，當聯想購併消息傳出，富士通的股價一

度漲破八%。

其實，台灣看此事件發展，也不需要悲觀。日本告別規模生產的PC產業，但大家更多討論的是：台日之間，在強固型電腦(rugged laptops)的合作新契機。

相對於多數人印象中的「毛三到四」，強固型電腦的毛利率高達一五%。這是二〇一〇年後，台灣在全球PC市場，默默開拓出一個新角色：全球強固型電腦最大生產基地。

以日本松下(Panasonic)強固型電腦Toughbook最新產品為例——其可從一百二十公分高度摔下，鍵盤防塵防潑水，

九牛一毛，但平均售價卻高出九·五倍。

如果說，聯想是追求性價比、規模經濟的延伸；台日聯手的強固型電腦，則象徵可持續經濟(sustainable economy)的崛起，也是繼台灣自行車產業後，最能彰顯顧客價值的另一例子。

過去台灣的筆電代工，為什麼一直能受到品牌廠青睞？日本貿易振興機構亞洲經濟研究所總監川上桃子分析，台灣筆電廠的競爭力，在於與英特爾(Intel)聯手主動向顧客提案，甚至量身訂製，於是在開發與製造實力的競爭下，大者恆大。

### 連結近百家零件廠 直接增加台灣就業出口

但，既然台灣的實力如此堅強，為什麼代工的毛利仍始終停留在低點？因為這些實力雖然有助於代工地位，對品牌廠來說，目的仍是為了削減成本。它們鎖定需求波動大的消費市場，不求將產品推向高階市場，也不打算與代工廠攜手謀取更

高的獲利。

但現在，高階的強固型電腦打破了規則。因為它的難度高，導致上、下游的代工與品牌廠，需要更緊密切磋、練功，磨合出共創能力，這很適合現在的台灣。

現在，強固型筆電在台灣西部連結起近百家零件供應鏈，包括機殼、背光觸控面板、印刷電路板、絕緣片、塑膠件、線材、沖壓件等，規模從數十人到數萬人都有，因為具有高附加價值，不需要像規模經濟般「集中」在亞洲，對台灣的雇用與出口，更有直接的貢獻。

在強固型電腦的帶動下，去年台灣筆電直接外銷量緩慢回升至六十一萬台，較一〇年的谷底成長二四%。

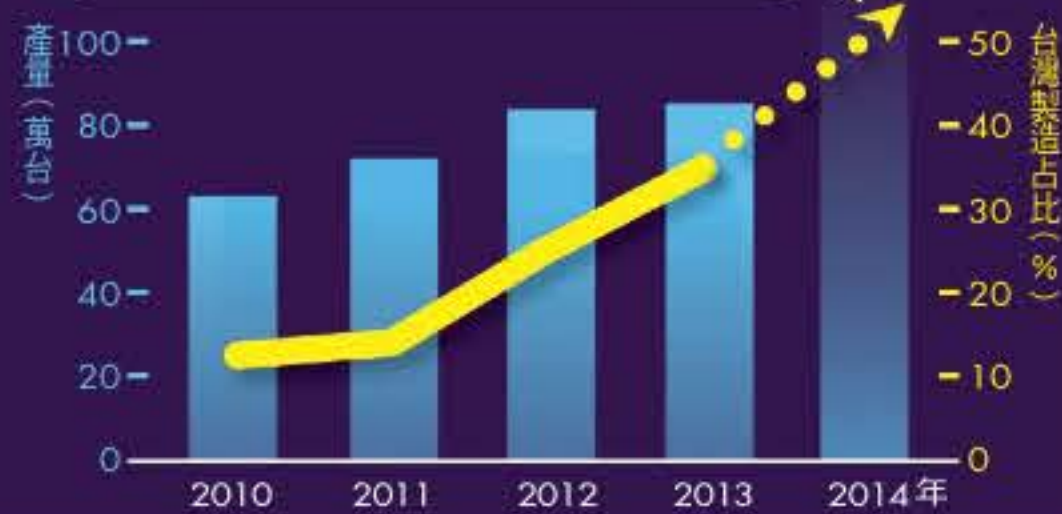
世界經濟論壇最新公布的產業聚落發展競爭力評比，台灣排名仍保住全球第三。台灣如何以產業群聚的能量，挖掘出第二個強固型筆電？應該是接下來，產業發展最該關注的題材。

Toughbook目前最大的生產地，就在距離板橋車站只有十分鐘車程的松下中和廠，並跟台灣近百家供應鏈合作。根據顧問公司EVIDC Research估計，二〇一五年強固型電腦，全球出貨量約四百一十萬台，其中龍頭松下下的筆電市占將近六成。比起一般筆電，雖然銷量只是

### 松下強固型電腦，台灣製造已占逾5成

目前台灣供應鏈

- 機殼：巨騰(去年營收約370億元、淨利率10.57%)
- 硬碟：富基電通
- 顯示器：仲威國際、建詳科技等



註：2014年產量無資料 資料來源：Panasonic PAVC 事業部 整理：蘇宇庭

