

〈趨勢觀察〉

# 台灣工具機 日本尊敬的對手

台日學術界幾乎都同意，台灣是全球唯一具備日本型工匠發展潛力的國家，有機會在產品設計及製程，與日本強強聯手...

劉仁傑

東京國際工具機展(JIMTOF, 11月1-6日)銜接台中國際工具機展(TMTS, 11月7-11日)，形成了兩年一度的全球工具機盛事。在時間上提供遠道前來的歐美工具機買主一次看足的期待。

儘管日本與台灣的經濟狀況依然沉悶，在東京國際工具機展看到了同屬全球大型生產國暨輸出國的台日工具機業者密切互動，台日聯手正蓄勢待發。台灣工具機產業的產業群聚與合作網絡，正結合日本工具機廠的頂尖技術能力，瞄準全球新興生產財市場。

## 強強互補 提升能見度

今年的東京國際工具機展正值日中關係惡化，陸客湧現的場景不復存在。相對之下，台灣的能見度大幅提升。

第一，延續2010年的台灣工具機專區，今年專區位置更為顯著。加上結合代理商的個別參展，家數約達50家，創歷史新高。

第二，在上銀科技的專案資助下，台灣機械相關科系的大學師生參與空前踴躍，與日本參觀師生相互輝映。

事實上，這只是外顯的部分。在日本公司攤位中，屬於內隱的台製工具機也創下了歷史新高。

譬如，松浦機械所展出的VX-1000，就被認為是結合台灣能力的最新策略機種，因為價格比日本相近規格產品下降了40%，成為會場的熱門話題。這正是台灣工具機的產業群聚與組裝能力，結合日本關鍵組件(主軸)與品保能力的一項最新展演。

這項台灣設計製造(ODM)要從美國企業Methods Machine Tool委由台灣友嘉開發製造談起。日本業者說，再不結合台灣工具機的實力，市場可能被台灣開發製造的美國品牌所取代。

高松機械也展出了友嘉與台灣麗偉的機種。經過8年的合作，高松社長喜與志說，不僅在中國與友嘉集團擴大合作創造亮麗成績，在日本設立的合資公司，也漸入佳境。

高松機械被認為是最早活用台灣優勢，目前受到不景氣影響最少的廠家之一。

無獨有偶，台灣廠商大光長榮的首次獨立參展，表達攻占日本市場決心。2009年起連續3年成長超過60%，今年雖然環境惡化，估計仍然能夠成長兩

成。執行顧問有田護說，堅持結合台日優勢進攻高階市場，是成功的關鍵。他說，對日銷售今年仍將成長100%，預估兩年後達到公司營業額的30%。

## 4類合作 競爭優勢大

工具機產業在台、日聯手取得市場成果的同時，致力於更高附加價值的合作，將成為未來10年的主流。研究發現，台日工具機產業合作意願近來大幅增強，並逐步發展出日方在台據點擴大、日方在台新設據點、日方在台委託生產(OEM)擴大與日方在台設據點等四大合作類型。

包括台灣龍澤、大同大隈、威立機電、倉敷機械、OM製作所、和井田友嘉、準力機械、大光長榮和東台精機等個案，均證實了台日合作的競爭優勢，並已在東京國際工具機展中展現成果。

當然，台日工具機的合作也不是沒有隱憂。台灣少部分業者者的仿製，以及整個工具機產業的積極追趕，被認為是日方提防的重要原因。

台日學術界幾乎都同意，台灣是全球唯一具備日本型工匠發展潛力的國家，有機會在產品設計與製程流程上，與日本強強聯手。

## 深化信任 續創造雙贏

事實上，2005年以後，台灣工具機產業的學習與創新，雖然仍然以日為師，卻已經完全超越發展中國家的抄襲過程。

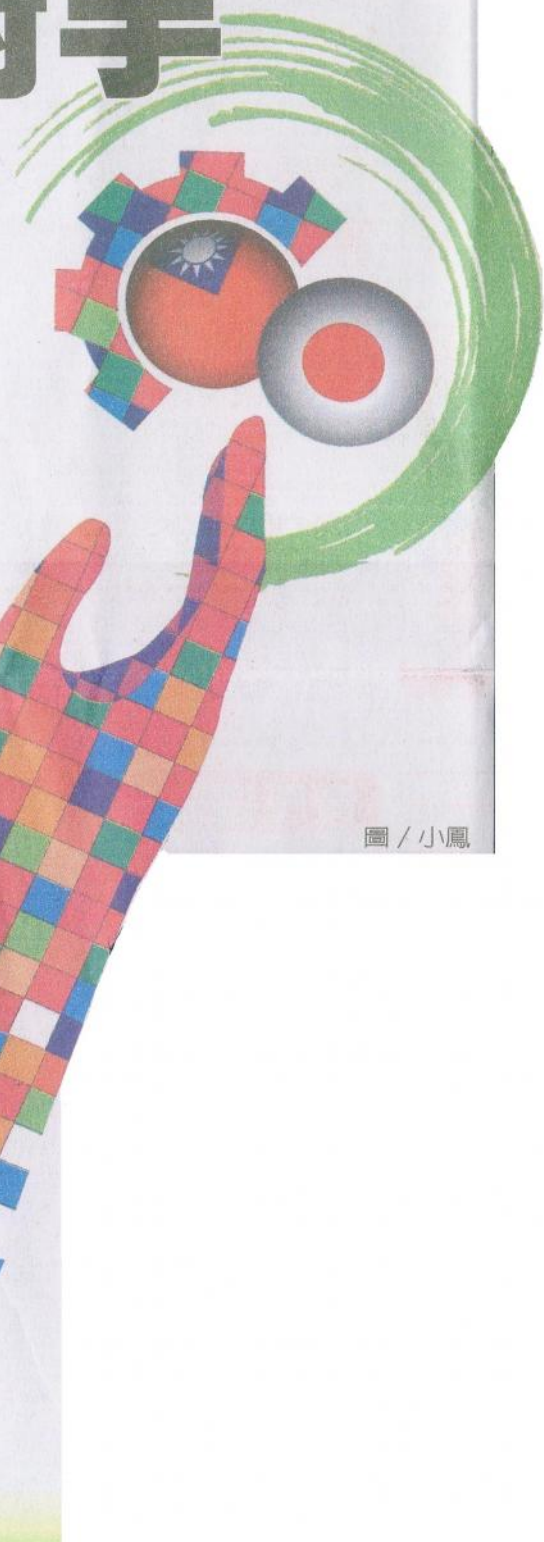
不論是引進日本製程創新的M-Team聯盟，或者是積極與日本結盟的友嘉集團、威立機電，都已經被日本同行視為值得尊敬的對手。

從台日合作促進工具機產業發展的觀點，台灣工具機企業將面臨兩大挑戰。

第一，深化信任。信任關係是台日合作的基礎，深化信任才能降低風險，持續創造雙贏。

第二，採取長期視野，讓合作根深葉茂。不抄短線，致力於人才培育與文化變革，才能真正吸收日本優勢，達到可持續的發展目標。

(作者是東海大學教授、大阪市立大學客座教授)



圖/小鳳