

行政院所屬各機關出國報告

(出國類別：考察)

東南亞不銹鋼市場考察

服務機關：唐榮鐵工廠股份有限公司
出國人 職 稱：組長
姓 名：鄭明正
出國地區：泰國、馬來西亞、新加坡、印尼
出國期間：90年03月7日至90年03月14日
報告日期：90年06月

系統識別號：

行政院及所屬各機關出國報告提要

頁數：9 含附件：是

報告名稱：東南亞不銹鋼市場考察

主辦機關：經濟部唐榮鐵工廠股份有限公司不銹鋼廠

聯絡人 / 電話：李螺玉 / 07-8022811 轉 1225

出國人員：

鄭明正 經濟部唐榮鐵工廠股份有限公司不銹鋼廠 業務組 組長

出國類別：考 察

出國地區：泰國、馬來西亞、新加坡、印尼

出國期間：90年3月7日至3月14日

分類號/目：E0 / 綜合 (經濟類) E0 / 綜合 (經濟類)

關 鍵 詞：不銹鋼，市場考察

內容摘要：壹：考察目的(1)了解東南亞地區泰國、馬來西亞、新加坡、印尼等不銹鋼市場需求及市場狀況(2)拜訪不銹鋼用戶作售後服務，維繫商情(3)發掘商機及拓展未來市場，提高本廠東南亞銷售量(4)宣達本公司不銹鋼產品。貳：考察內容(1)本次東南亞不銹鋼市場考察總共拜訪 16 家不銹鋼公司(廠)(2)從拜訪中以了解市場行情、市場需求及市場變化(3)調查競爭對手、行銷模式及其價格策略供本廠參考。參：建議事項(1)東南亞泰國、馬來西亞、新加坡及印尼等 4 國每年進口不銹鋼約 20 萬公噸本廠至目前只有去年銷售約 5000 公噸(去年以前每年銷量少於 2000 公噸)，顯見市場潛力仍不小，而且基於分散大陸市場銷售量以分散風險，宜多派相關業務人員及訴賠人員到東南亞地區作市場及品質技術服務，以開發新市場，並強化客戶使用本廠產品之信心。(2)隨著銷售至東南亞地區之數量慢慢提升，相對售後之品質訴賠客訴案也增加，但因本公司仍為公營體制，出國預算嚴重不足，無法定期或依需要到客戶處查驗，面對競爭之市場，基於提高客戶滿意度及開發與服務潛力市場，建議上級單位重視及協助解決。(3)建議增加外銷人力拓展市場及發掘俱實力之長約客戶，使東南亞地區發貨亦能穩定成長。

目錄

項目	頁次
壹：考察目的	1
貳：考察過程	1~2
參：考察心得	
肆：建議事項	

行政院及所屬各機關出國報告提要

出國報告名稱：東南亞不銹鋼市場考察

出國計劃主辦機關：唐榮鐵工廠股份有限公司

聯絡人：鄭明正 電話：07-8020531

出國人員	姓名	服務機關	單位	職稱官職等	連絡電話
	鄭明正	唐榮鐵工廠(股)公司	不銹鋼廠	組長	(07)8020531

出國類別： 1.考察 2.進修 3.研究 4.實習 5.其他

出國期間：90年3月7日至90年3月14日

出國地區：泰國、馬來西亞、新加坡、印尼

報告日期：90年6月

內容摘要：

壹：考察目的

(1)了解東南亞地區泰國、馬來西亞、新加坡、印尼等不銹鋼市場需求及市場狀況(2)拜訪不銹鋼用戶作售後服務，維繫商情(3)發掘商機及拓展未來市場，提高本廠東南亞銷售量(4)宣達本公司不銹鋼產品。

貳：考察內容

(1)本次東南亞不銹鋼市場考察總共拜訪 16 家不銹鋼公司(廠)(2)從拜訪中以了解市場行情、市場需求及市場變化(3)調查競爭對手、行銷模式及其價格策略供本廠參考

參：建議事項

(1)東南亞泰國、馬來西亞、新加坡及印尼等 4 國每年進口不銹鋼約 20 萬公噸本廠至目前只有去年銷售約 5000 公噸(去年以前每年銷量少於 2000 公噸)，顯見市場潛力仍不小，而且基於分散大陸市場銷售量以分散風險，宜多派相關業務人員及訴賠人員到東南亞地區作市場及品質技術服務，以開發新市場，並強化客戶使用本廠產品之信心。(2)隨著銷售至東南亞地區之數量慢慢提升，相對售後之品質訴賠客訴案也增加，但因本公司仍為公營體制，出國預算嚴重不足，無法定期或依需要到客戶處查驗，面對競爭之市場，基於提高客戶滿意度及開發與服務潛力市場，建議上級單位重視及協助解決。(3)建議增加外銷人力拓展市場及發掘俱實力之長約客戶，使東南亞地區發貨亦能穩定成長。

壹：考察目的

(1)了解東南亞地區泰國、馬來西亞、新加坡、印尼等不銹鋼市場需求及市場狀況(2)拜訪不銹鋼用戶作售後服務，維繫商情(3)發掘商機及拓展未來市場，提高本廠東南亞銷售量(4)宣達本公司不銹鋼產品。

貳：考察過程

- 3/7 啟程及拜訪 THAI SEIHO 不銹鋼管公司。
- 3/8 拜訪胡協成昌不銹鋼公司、U.D.S 不銹鋼公司及 BALKAN PACIFIC 不銹鋼公司。
- 3/9 拜訪 SEAGULL 不銹鋼公司及泰華丰不銹鋼公司，傍晚轉機至吉隆坡。
- 3/10 拜訪萬誠不銹鋼製品公司、T.S.不銹鋼製品公司。
- 3/11 拜訪建錫公司馬來西亞廠及華新精密科技公司。
- 3/12 轉車至新加坡拜訪新隆安五金公司、TECH 不銹鋼管公司及 ANN AIK 不銹鋼公司。
- 3/13 轉機至雅加達拜訪 MENARA MADJU 不銹鋼公司及 PANCA PIPANDO 不銹鋼公司。
- 3/14 上午拜訪 SUTINDO 不銹鋼公司，中午搭機回台雅加達→香港→高雄

參：考察心得

本次考察八天，行程緊湊，大多為拜訪及座談，僅列各地區(國)綜合座談內容及各俱代表性公司內容如下：

一、泰國市場狀況

1. 泰國 2000 年 CR 表面消費量 20 萬公噸(產量 14 萬公噸，進口 10 萬公噸，出口 4 萬公噸)，現有 THAINOX 不銹鋼廠年產約 14 萬公噸，多數以銷泰國境內為主，縱使全能生產也無法滿足泰國國內需求，近來因歐洲各廠及日本、韓國貨入侵，歐洲貨

主攻厚板，韓國貨主攻薄板，日本貨主攻伸抽料及其他高品質料，故 THAINOX 在泰國市場稍有流失現象，也外銷薄板每月約 2000~3000 公噸至其他國家。

2. 市場行情

(1) THAINOX 90 年 3 月份 2B 盤價及扣進口稅 (11% + 4%)，相當進口價比較表：

厚度	基價 (泰幣)	EXTRA	扣進口稅 11%+4%(雜費及三個月帳款利息)相當於進口 C&F 價
0.4	61	22.8	$1904 \div 1.15 = 1656$
0.5	61	18	$1795 \div 1.15 = 1561$
0.6	61	12.8	$1677 \div 1.15 = 1458$
0.7	61	9.2	$1595 \div 1.15 = 1387$
0.8	64	7.6	$1627 \div 1.15 = 1415$
0.9	64	6.2	$1595 \div 1.15 = 1387$
1.0	64	5.2	$1572 \div 1.15 = 1367$
1.2	64	4.4	$1554 \div 1.15 = 1351$
1.5	64	2.4	$1509 \div 1.15 = 1312$
2.0	64		$1454 \div 1.15 = 1264$
1US=44 泰珠			

3. THAINOX 行銷模式探討

- (1) THAINOX 為泰國唯一生產不銹鋼冷軋機製造廠為一私營企業，目前已取得國家保護關稅 CR 為 11%(黑皮進口關稅僅 1%，出口可再退稅)。
- (2) 該公司生產鋼種多且主攻薄板，目前在泰國內銷價 0.7m/m 基價折扣 3000 泰幣/公噸，厚度附價參照日本國際附價。
- (3) 該公司為打擊國外貨入侵，以其在國內銷售價扣除進口稅及雜費當參考反銷國外香港及韓國地

區。

- (4) 因有地利之便，且品質也不離譜，故多數泰商仍以優先使用 THAINOX 貨，除非國外貨較便宜。
- (5) 該公司實施降價追溯制，頗獲好評及同意放帳期 3 個月，此點遠較進口貨俱優勢。

4. SEAGULL 不銹鋼公司概要

- (1) 該公司主要產製廚房及其他家庭用不銹鋼製品，每月用量約 500 公噸，產品約 40% 在外銷(304 及 430 各一半)，大多為 0.8m/m 薄板，基於附加利益考量值從開發此客戶。
- (2) 目前該公司用料，40% 自日本日新公司購買，35% 向 THAINOX 購料，其他為韓國三美公司及台灣各廠(430 系)，由於該公司品質要求極嚴，且對深抽性要求高，故銷售前，樣品測試及小量試銷有其必要性。

二、馬來西亞市場狀況

1. 馬來西亞除了華新特殊鋼產製超薄板外，並沒有其他不銹鋼製造廠，每年進口約 70,000 公噸(其中 50,000 公噸為 CR)，早期大多自歐洲日本進口，近期台灣貨、韓國貨才稍增多。
2. 馬來西亞受英國統治達 100 年，故建築有歐洲風格，建材使用也大約相似於歐洲習慣，不銹鋼在建築外部很少看到，近來馬來西亞石油公司不銹鋼大樓建築完成後帶動人民開始喜歡用不銹鋼，不銹鋼水塔及鐵窗，慢慢有人使用，故本地薄板使用率低，一般大多在 1m/m 以上較普遍且工程用料居多。
3. 本地區下游用料除了一間日資企業鋼管廠外(每月產 800~1000 公噸其中 50% 為配管)，其他大多為小

型製品加工廠，此類小型加工廠並無儲料之習慣，大多接到訂單後才向大盤購貨，故每月市況好時用量會突增，市況差時急減。

4. 日本商社在此地有二家分處，且已成立近 10 年，故早期此地區大多為日本料天下，近期韓國商社在新加坡成立，故韓國貨在此地亦不少，據調查台灣去年(2000 年)銷馬來西亞共約 20,000 公噸，其中冷軋為 13,600 公噸，顯然各廠都仍有空間。

5. 華新特殊鋼科技公司概要

(1)該公司主要為冷軋超薄板(0.01~1.5m/m)供應電子零件廠，附加價值高，故品質要求也相當高，早期以日貨及韓貨為主要，近期逐步台灣採購。

(2)該公司設備高精密薄板冷軋機四部及退火與裁條設備，每月產能約 1000 公噸(依厚薄不同接單彈性調整)，行銷網路擴及全球，經數年來努力加上近期台灣華新公司全力資金支持，就冷軋超薄板廠而言，已擠身全世界排名前茅。

(3)為擴大營業額除了本身超薄板產品外，內部已規劃一般材料買賣及設置全球各地發貨倉庫，就長期而言係一相當俱潛力公司。

(4)該公司品質要求極嚴，訴賠率高，且非 304 用量比例高，產品種類多，故以小型 AOD 爐廠而言，若能策略聯盟成為長期合作夥伴，對開拓全球化市場將有相當助益。

(5)因景氣差競爭激烈，成本再降低已成為各企業努力方向，就以壓低庫存減少積壓資金而言，該公司成效卓著，但也因此對供應商交貨期造成很大壓力。

(6)由於傳統鋼鐵產業獲利率偏低甚至大多企業困苦

經營，該公司屬鋼鐵業之高科技技術產品與目前電子業產品亦較有關聯，也為鋼鐵傳統產業者指引轉型之新案例，以目前該公司產品之高附加價值，值得各鋼鐵業者效法，激發各企業儘速轉型之必要性。

三、新加坡不銹鋼市場狀況

- 1.新加坡每年進口不銹鋼約 50,000 公噸，這幾年數量有增加趨勢，主要為轉口至印尼及馬來西亞數量已增加，日本、韓國及德國克魯伯公司及西班牙 ACCERINOX 在此地皆設有據點，故台灣貨仍不多，台灣 2000 年共出口到此處約 5,000 公噸(80%為冷軋)，若價格俱競爭性應仍有成長空間。
- 2.本地區進口量中有 70%為 2B-sheet，由於景氣差，故缺料時才採購，因德國克魯伯公司在此設有發貨倉庫，庫存量達 3000 公噸，幾乎含蓋 2B 各厚度尺寸，給予各小型加工廠及小直接用戶購料方便，故其他各不銹鋼公司(廠)除非價格相當優惠，否則在此很難有穩定發貨量。
- 3.早期此地區幾乎都為日貨，從德國克魯伯設發貨倉庫後及最近 Accerinox 公司大量在此低價銷售(HCR Sheet C&F 新加坡 1220 美元/MT)，日本貨除非特殊深抽料及器皿廠及電子零件料外，已很少有貨在此流通。

5. TECH 不銹鋼公司概要

該公司每月產能約 600 公噸，並兼營管材買賣，為日本日新公司合資廠，因日新公司價格貴，為求降低成本，目前有一半向其他公司採購，因管料競爭力已減弱已逐步轉型電子零件製造(如 301 材料)，該公司對本公司知名度相當了解，亦從代理商處取得本廠產品

基本上品質大致可接受，若價格俱競爭力亦是值得開發對象。

四、印尼不銹鋼市場狀況

1. 印尼人口約 1 億，全融風暴前每年進口不銹鋼捲板約 8 萬公噸，金融風暴後，經濟大幅衰退仍未起色，以 2000 年而言進口不銹鋼捲板衰退約 25% 僅有 6 萬公噸(冷軋佔 75% 且 430 佔其中 60%)，2000 年年底至今因政治仍動盪兌美元匯率變化大，3 月 9 日 1:9900，3 月 12 日 1:11000，3 月 13 日 1:10300，三個月內已貶值近 20%，以 3 月中旬而言 1 美元兌印尼幣 10750 盾，各進口商成本難掌控，中大盤商亦相同處境，國內詢價單有效期僅一天，非急用之必需品，大多暫緩申購，不銹鋼買氣弱，據調查顯示 2001 年 1~2 月僅進口約 45000 公噸，最近政治情況很混亂，據此地客戶稱今年肯定會比去年差。
2. 目前印尼泗水有一私營不銹鋼單軋廠 MASPION 公司設計產能約 6 萬公噸，但景氣差目前實際產能僅 2.5 萬公噸，據了解印尼進口關稅 NO-1 為 0%，2B 為 5%，因行程因素(泗水距離雅加達 6 小時車程)未能拜訪該公司，據了解該公司有黑皮及 NO-1 需求，有機會時亦值得開發。
3. 目前印尼進口貨以歐洲 Accerinox 居多，因 304 系 C&F 報價 HCR 約 1200~1220 美元/公噸(薄板 1100 美元~1150 美元/公噸)，且厚度 0.9m/m 佔 70%，以目前而言經濟效益不大，但考量未來政治若穩定後經濟勢必也較大幅恢復成長，此時若能慢慢開發，預期印尼之潛力僅次於泰國。
4. MENARA 不銹鋼公司概要
該公司係印尼第二大財團(每年營業額 50 億美元)分

支機構，金融風暴前每月營業量約 1200~1500 公噸，目前約 300~500 公噸 CR 佔 60%，據了解市場信譽佳，且有裁剪設備，印尼中盤商有 60% 為其客戶。該公司金融風暴前評估印尼到 2005 年不銹鋼需求將達 20 萬公噸，故於 1997 年起籌設不銹鋼單軋廠，初期為 10 萬公噸產能，第二期為 20 萬公噸，最後也將投設煉鋼廠，該計劃已整地完成於談妥所有規格標後，因適逢金融風暴所屬財團也發生財務困難，故暫時停止整個籌設計劃。

5. SUTINDO 公司概要

該公司每月營業額約 1000 公噸，不銹鋼約佔 300 公噸，CR 及 NO-1 各約 50%，CR 大多以 1.0m/m 以上為主，且 Sheet 及 NO-1 居多，已和某家裁剪中心策略聯盟，對鋼捲亦有相當興趣，預估近期不銹鋼營業量可達 500 公噸，目前因價格因素大多向 Accerinox 公司採購，若台灣各廠價格俱競爭力，亦有相當意願向台灣採購。