



# 世豐螺絲

SHEH FUNG screws company

since 1973

## 老螺絲廠

## 數位轉型

*Interview with* 總經理 ● 陳駿彥

## 推動產業 邁向

## 智慧製造

台灣螺絲產業在全球市場中占有重要地位，出口量更曾高居世界第一。始終立足於高雄的世豐螺絲，專門生產建築及修繕用螺絲，並藉由與外部協力廠商合作生產的方式打下外銷市場，10年前面臨最大客戶抽單危機後，逐步導入數位化生產管理模式，開啟螺絲產業邁向智慧製造的第一步。

● Text by 王冠人 ● Photography by PJ Wang



世豐專門製造各種用途的螺絲，具有客製化、交期快、品質優良等競爭優勢。

大片落地玻璃窗，灰色牆面搭配格柵黑色倒三角型的設計，讓世豐螺絲位於四周皆是農田魚塢的彌陀廠辦特別顯眼。走進大門，世豐創辦人杜福來所收藏的哈雷重型機車就置放在入口處，一旁還擺設投籃機、螺絲產品智慧販賣機，每層樓無限供應員工可樂、汽水等飲料，整體氛圍新創感十足，與其說這是間螺絲廠，更像是一間科技新創公司。

隱身在鄉間的世豐螺絲，年年為台灣賺進上億外匯，從 2018 年開始，每年營收皆有超過兩成的成長幅度，2020 年更一舉突破 20 億門檻。

## 遇抽單危機接手公司，加大內部投資力道

對於世豐螺絲第三代接班人，現任世豐螺絲總經理的陳駿彥來說，如今這份亮眼的成績單得來並不易，經歷過一段在谷底重生的艱辛歷程。

2010 年，世豐主力客戶決定 3 年後不再續約，並逐年減少訂單至零為止。「公司業績從最高峰的 20 億，一路 16、14、12 億遞減。」自嘲當時不知哪來勇氣的陳駿彥，自動請纓接下公司總經理一職，「或許就是因為情況不能再糟了，我才有機會吧。」

穿著亞曼尼黑色棉質長袖，一身体閒打扮的陳駿彥，沒有一般印象中西裝筆挺的老闆模樣，與員工相處也如同平輩兄長，甚至被路過的員工虧說：「他現在想走韓國歐巴路線啦！」他也只是靦腆地笑著。

如今說起過往雖已雲淡風輕，但對於當時營收幾乎腰斬的世豐來說，是一次前所未有的營運危機。彼時不過 34 歲的陳駿彥，做了一個大膽決定——加大內部投資力道，花上千萬元導入數位化生產管理系統。

陳駿彥坦言，當時他並未有數位轉型、智慧製造的概念，也沒有把握如此決定是否會為公司帶來實際營收。但正因為主力客戶的抽單危機，讓他看到公司，甚至是整個螺絲產業生產管理模式下問題，「既然發現問題，那就針對問題一個一個改正。」他眼神堅定地說道。



世豐彌陀廠大門口擺放著創辦人杜福來所收藏的哈雷重型機車、螺絲產品智慧販賣機，展現世豐不同於一般傳統螺絲廠的特色。

## 察覺市場趨勢轉變，展開數位轉型工作

「我們家族的嗅覺與動作都比別人快一點。」陳駿彥笑說，外公杜福來創立世豐，是台灣第一家生產鑽尾螺絲的廠商，並率先引進日本熱處理和烤漆製程，開創與外部協力廠商合作生產模式，以精準的貿易眼光接单外銷，因而在市場上站穩一席之地。

陳駿彥自澳洲墨爾本求學歸來後，一路在世豐基層歷練，2010 年剛接手業務工作的他，已在第一時間察覺市場變化。「當時螺絲市場已從 40% 以上的高毛利開始萎縮，過去只要接单、大量製造就可獲利，產業並沒有即時管理的概念，生產數據、交期大多憑人為判斷，常造成不必要的浪費，但過去是高利潤時期，大家並不在意這些損耗。」

因為失去主力訂單，陳駿彥努力開拓新客戶填補營收，但當時市場趨勢已開始轉變，訂單從少樣多量逐步轉為多樣少量。生產模式變複雜、利潤變少，不僅協力廠商抱怨連連，也因為無法掌握精準生產數據，造成交期不斷延誤，讓陳駿彥在向客戶道歉、找辦法補救、違約賠錢的迴旋中疲於奔命。

覺得再這樣下去不是辦法的他，除了開始加重自家生產的比重之外，也決定大刀闊斧改善生產管理系統，「我無法改變協力廠商的生產管理模式，只好從自己家開始。」

我無法改變  
協力廠商的生產管理模式，  
只好從自己開始。



## 導入生產管理系統，使資訊透明即時化

陳駿彥的第一步，就是解決無法掌握生產資訊，導致交期、成本利潤皆無法計算的痛點。2011年，世豐導入德國 SAP 公司所開發的企業資源規劃系統（Enterprise Resource Planning，ERP），整合公司生產、配銷、研發、會計、品管等工作流程資訊，讓生產資訊能即時透明；第二步，則是在 2016 年引進即時動態決策系統（Dynamical Decision System，DDS），使生產流程可以初步自動化。此外，世豐更是螺絲產業中少見成立資訊科技（Information Technology，IT）部門的企業，「除了維護系統硬體的工作之外，IT 部門最重要的任務是蒐集各式大數據，分析並改善公司內部生產管理流程。」陳駿彥表示。

世豐數位轉型的過程並非一帆風順，當中除了歷經失敗再重來的挫折之外，還要面對內部同仁對於轉型的不適應。陳駿彥耐心地了解同仁疑慮並解釋，資料數據化的目的不是要取代人力，而是解決大家工作上的問題，讓生產流程更順暢，並擬定獎勵機制，鼓勵員工自發性地投入數位化工作。

## 5 年沉寂迎來逆勢成長， 放慢腳步凝聚內部共識

一路走來，陳駿彥其實也曾陷入自我懷疑，「導入生產管理系統後，一開始公司營收並沒有起色，隔年甚至再探新低。」

但他始終沉住氣，不斷改善系統流程，當同業在之後才逐漸察覺市場變化，並手忙腳亂之際，世豐已做好數位轉型的基礎，2018 年營收開始成長起飛。如今的世豐，不僅在交期上領先同業，成本利潤皆能精準數據化，還帶動外部協力廠商整合生產排程，創造更高的產能利潤。

但陳駿彥一直往前衝的腳步，在此時卻開始慢了下來。

在朋友的邀約下，陳駿彥近年來開始接觸單車運動，並完成單車環島之旅。他笑說：「環島很消耗意志力，一開始很興奮，第二天有些疲累，第三天則是撞牆到想放棄。」這個過程猶如他決心導入數位轉型的心路歷程，一路爬坡時雖會不斷地懷疑自我，但上坡的煎熬終究會迎來下坡的順暢，「若非 10 年前導入數位生產管理系統，世豐也無法掌握這波因為疫情導致供應鏈大亂，訂單爆發成長的時機，營收逆勢成長。」而此刻下坡的急速，也讓經營者警戒，「下坡衝得快，但如果太放鬆也會有跌倒的風險。」

因此陳駿彥開始提醒自己：「放慢腳步。」他將目光轉向內部共識的凝聚，除了開放員工持股信託、認股計畫之外，他還鼓勵同仁一齊加入單車運動行列，2021 年底更帶領主管級幹部完成四天三夜花東騎行。「我的角色不只是老闆，更像是教練、朋友與導師，凝聚團隊對於公司的向心力並創造成就感，期待未來能以內部創業的形式開拓新事業群，為世豐創造更多動能。」



隱身在鄉間的世豐螺絲，每年營收皆有超過兩成的成長幅度，為台灣賺進上億外匯。

我的角色不只是老闆，  
更像是教練、朋友與導師。



**獨創力——**

全台第一家生產鑽尾螺絲的廠商，  
並率先引進熱處理和烤漆製程。

**創新力——**

於 10 年前啟動數位轉型，  
打造數位化生產管理導向的營運模式。

**傳承力——**

持續與外部協力廠商合作，  
整合螺絲產業供應鏈數位化的能力。



世豐出廠的螺絲皆經過嚴格的品管。