

專案質詢

8-8-5-0240

立法院議案關係文書 中華民國 104 年 10 月 14 日印發

案由：本院許委員淑華，針對近來台灣電子業陷入轉型困境與焦慮，電子股也屢屢創下股價低點，但已歷經十餘年調整後的傳統產業，例如紡織業及自行車業，業績表現卻有如脫胎換骨，股價並屢創新高成為盤面上的贏家。傳統產業的轉型路徑，相當值得電子業參考。其實，產業從來沒有科技或傳統之分，政府必須協助經營者與時俱進，若不知進取，再高的科技也會淪為傳統產業，而傳統產業也可以因為創新而變成高科技。建請行政院責成所屬，協助產業升級或轉型，以帶動台灣經濟的成長。爰此，特向行政院提出質詢。

說明：

- 一、近來台灣電子業陷入轉型困境與焦慮，電子股也屢屢創下股價低點，但已歷經十餘年調整後的傳統產業，例如紡織業及自行車業，業績表現卻有如脫胎換骨，股價並屢創新高成為盤面上的贏家。傳統產業的轉型路徑，相當值得電子業參考。以紡織業為例，近年來抓到全世界的快時尚潮流，在機能服及球鞋等國際運動風潮中大放異彩，多家國際大廠均仰賴台商提供的原料與技術，形成緊密的上下游聯盟，也因為台商創新技術成功卡位高階產品，讓獲利大幅提升，紡織股股王儒鴻股價甚至創 520 元天價，超越絕大多數電子股。
- 二、紡織業的轉型在十多年前就已開始，當時紡織業也因紅色供應鏈引發激烈淘汰賽，與現在電子業的情況完全一致，不過十餘年來，台灣紡織業從高峰 8,000 家，如今僅剩 4,000 家，但產值及銷售單價卻反向提升，主因就是企業捨棄低階市場，並將研發重心移回台灣，開發出目前中國大陸等許多國家都做不出來的創新機能布料。不僅產品技術提升，許多紡織業在生產製造上也大幅精進，早期紡織業也赴大陸設廠，但不少公司很早就返回台灣投資，在工廠自動化的更新完全不輸電子業，也因此當大陸同業積極擴廠，產能規模甚至都是台灣十倍大，卻只能接單生產中低價標準品，在高單價的利基產品上，完全無法與台灣廠商競爭。

- 三、此外，另一個與紡織業很類似的就是自行車業。早在 90 年代，台灣自行車業一樣面對大陸低價競爭，在高階市場又有日本及歐美等領先業者，但是國內兩大龍頭巨大、美利達決定往高階品牌市場發展，甚至捐棄成見攜手上下游供應鏈形成 **A-team**，一起建構合作的生態體系，如今不僅脫離紅色供應鏈的糾纏，甚至打敗過去最強的歐美及日本廠商。傳統產業的成功路徑，如今正是電子業轉型的最佳參考，值得電子業老闆細究效法。
- 四、首先，紡織業與自行車業有一個共同特色，就是行業巨頭間除了激烈競爭外，也懂得何時該攜手合作。事實上，早期許多紡織業老闆創業時彼此都很熟識，雖然產業競爭也很緊張激烈，但有的交互投資，有的則是合作愉快且經常聚會，不像電子業老闆長期隔空叫陣、王不見王，彼此合作聯盟的空間就少了許多。更重要的是，如今電子業面臨的困境是，當中低階市場被紅色供應鏈追上後，要如何走下一步路？有沒有更高階的技術及產品可以競爭？很顯然地，規模與產能的競賽，台灣已沒有優勢，只有朝向利基型的技術與產業發展，例如新型態的物聯網、雲端大數據及智能工廠等，才能建立獨特的競爭優勢。
- 五、另外，在半導體及面板業領域，如今日本已很難在量產上與韓、台與中國大陸競爭，但日本在這兩大產業的材料及設備上仍有很強的表現，因此即使夏普面板廠可能面臨賣掉或被收購的命運，但日本的面板材料與設備一樣賣給台灣與大陸業者，仍在產業供應鏈上扮演重要角色。日前 **Skype** 共同創辦人普瑞提斯來台，特別提及台灣現在的情況與五年前的芬蘭很像，因為傳統電子業已不再需要那麼多人才，釋出的人力可以進行更多的創新創業，正如諾基亞解體後許多人才去創辦更多新公司一樣，他勉勵台灣應找到自己的創業模式，才能再創一波新的成長。