

接 Tesla 訂單 世德看準電動車未來性

來源：[自由電子報](#)

(提供：自由電子報)

日期：2013/09/02

報導：記者羅倩宜／專題報導

世德搭上這一波 Tesla 電動車題材，近幾個月股價漲逾一倍。董事長陳光裕說，當初 Tesla 找上門時，它的量很少，若加上開模費用，其實是不賺錢的。

Tesla 的加州生產線，原本是福特和通用為了開發電動車而合資成立，金融海嘯後兩大廠自身難保，轉賣給現在的老闆穆斯克 (Elon Musk)。

2011 年 Tesla 找上世德提供特殊扣件，不但下單量很少，而且前一年 Tesla 財報還大虧台幣 45 億元。陳光裕表示，當初確實有考慮了一下，到底要不要做，但看準純電動車屬於新領域，具有未來性，決定還是把訂單接下來。

如今 Tesla 火紅，在美國訂車要等 8 個月，亞洲要等上一年。Tesla 自估的銷量也呈現倍數成長，今年總銷量約 2 萬輛，接下來開拓歐洲及中國市場，明後年將各達 5 萬及 10 萬輛。

2012 年世德來自 Tesla 營收約 100 多萬美元，雖然占比很小，不過當初決定接下這個客戶的訂單，雖然充滿不確定性，現在卻大大值回票價。挾著電動車題材，世德在興櫃的股價從今年 3 月不到 40 元，漲到現在的 80 元。陳光裕期許 2015 年來自 Tesla 的營收能達到 10%。

世德主要客戶仍是傳統大車廠，不過單一客戶占營收不超過 15%，比較沒有蛋在同一籃的風險。大客戶之一的豐田，在美國銷售的 Camry 車款，其轉向系統及減震器的特殊扣件，都由世德獨家提供，每個月供貨量達 24 萬顆。

目前世德 6 成營收來自美國，剛好搭上今年美國車市復甦列車。接下來將和日本客戶一起前進深具潛力的東南亞市場。中

國汽車年銷量 2 千萬台，是全球最大，但市場特性是衝量不重質，未來品質提升後也是世德鎖定的市場。