



惠達特搜全球新聞

協會動態

Mark Shannon 榮獲 NFDA 2025 年度優秀扣件專業人士獎

美國國家扣件經銷商協會（NFDA）頒發 2025 年度優秀扣件專業人士獎給 Mark Shannon。Shannon 是第二代企業領袖，於 1967 年由其父親創立的 Tower Fasteners 工作 47 年。自 1997 年接任領導後，Shannon 擴展了 Tower Fasteners 的業務，並於 2018 年在愛爾蘭都柏林設立首個歐洲經銷據點。2022 年，Tower Fasteners 被 MSC 公司收購，Shannon 在過渡期間擔任總裁。Shannon 自 2000 年起積極參與 NFDA，並於 2008 至 2009 年間擔任協會主席，推動會員擴增。他也參與多個產業董事會及國際供應鏈計畫。



中國機械通用零部件工業協會緊固件分會薛康生續任新會長並參訪奧展航空

於 3 月 21 至 22 日在杭州召開的這場會員代表大會中，薛康生在各個與會的重要領導代表與行業人士的共同見證下，透過選舉投票完成續任第九屆理事會會長。同期間，薛康生會長也率緊固件分會一行人參訪了奧展航空緊固件，了解奧展的製程品管以及生產技術，透過交流為中國緊固件的高質化升級共譜新的發展方向。

佛山市緊固件製造行業協會周年慶暨會員大會

3 月 27 日，協會成員共同見證這場推進佛山緊固件行業發展的盛會。何建偉會長回顧了在過去一年複雜多變的市場環境中，緊固件行業同仁從技術創新的突破到綠色轉型的探索。執行會長章勇並宣佈了未來一年協會的工作計劃，將促進緊固件產業鏈協同發展，加強與上下游如鋼鐵、汽車、機械製造等領域企業的合作對接。

永年區首席品質官培訓大會成功舉辦

永年區市場監管局於 2 月 15 日舉辦了 2025 年首席品質官培訓大會，吸引了 170 餘名首席品質官參與，旨在強化企業品質管理能力。市場監管局品質科負責人鄭鍾偉對《中華人民共和國產品品質法》進行深入解讀，並結合實際案例闡明企業的法律責任與義務。區市場監管局分管領導高德舉就首席品質官的職責與職能進行了專題授課，分享了企業品質管理領域的先進理念與實用方法。



香港螺絲業協會
Hong Kong Screw &
Fastener Council

以盛大就職
典禮揭開新
領導層

2025 年 3 月 28 日，香港螺絲業協會隆重舉行第十一屆理事會就職典禮暨春節聯歡晚會。這次活動標誌著新理事會的正式啟動，第十一屆理事會主席徐炳輝代表協會鼓勵所有會員積極探索 AI 技術與行業的深度融合，不斷創新升級。他強調協會將繼續凝聚各方力量，共同推動香港螺絲行業邁向新高度。





市場觀察 川普關稅 2.0

因應美 25% 關稅 業者稱市場進入保守觀望

扣件產品目前進口美國會依其品項關稅編碼的不同被課徵基本的進口稅，另外還要再加上 25% 針對鋼鋁及其衍生產品的加徵關稅，對供應商、美國進口商和美國消費者來說，將產生不小成本壓力以及分攤轉嫁等問題。國內的外銷業者對 25% 關稅可能造成的影響紛紛提出不同看法。

安拓朱碧峰總經理表示，美國對台灣和中國課的關稅，相對台灣還是有優勢，只怕各行各業因關稅而節減消費，造成需求降低，經濟不景氣，空有優勢。中國廠商勢必轉移開發歐亞洲生意，其將成為殺戮戰場，對台灣猶如雪上加霜。新冠後期，台灣廠商已經連續好幾年衰退，本來想總算等到復甦機會，無奈又等到更可怕的黑天鵝。美國製造是否能取代進口，尚須時間觀察。過去是全球自由化，現在是全球在地化，在台灣以出口為主的中小企業，去美國設廠困難度高。關稅這麼高，全額分攤難，應該是大部分轉嫁給客人，小部分廠商分攤，螺絲業也多數毛三到四。

春雨內銷部李緹螢經理表示，4/2 關稅確認後，目前在國內的線材客戶似乎有受到影響，其外銷產品的訂單有聽聞被暫緩或是取消，只有針對無庫存的部份會持續安排出貨，雖目前稅率如預測，例如盤元維持 25%、731814.10(小螺絲)是 6.2%+25%、731814.15(螺栓)是 8.6%+25%，但進口商不想負擔這麼多關稅，也紛紛協議要出口商分擔一些成本，近期也有客戶前來再議價。

春雨五金外銷部黃郁甄經理認為，美國對各國(尤其是中國)加增關稅在短期間對台灣廠商來說雖有轉單效應的助益，但對於長期的經濟前景仍不樂觀。各國採購因美國關稅不斷變動，現正專注於觀望市場發展，採取保守的政策，故訂單量無法提升。

吉瞬施議傑副董表示，因為鋼鋁產品屬於美國 232 條款所涵蓋範圍之列，豁免於對等關稅影響之外，所以進入美國只會依據扣件品項的不同先徵收基本進口稅，再加上 25% 關稅。以 coach screw 為例，就是基本 12.5% 再加上 25%=37.5%。理論上稅是增加了沒錯，但實際上每個國家也都面臨同樣加稅幅度，並非只影響到台灣。目前公司出貨到美國客戶也都正常，並無被要求暫停出貨或減單的情形。要留意的是，組裝件或是橡膠華司等非純鋼鋁類產品的部分可能在稅制計算部分還要看到時美國海關如何認定才能確定。而且因為目前稅率措施一日數變，可能 4 月底才能大致看出對產業的影響程度。

芳生蔡結祥總經理表示，先前有些國家(像是日、韓)出口到美國的扣件品項稅率因雙邊協議享有免稅或較低稅率，但若單就 25% 關稅部分來看，因大家都有被課，所以大家原有的優勢仍在。衝擊較大的可能會是美國當地消費者，有聽聞美國進口商將採漸進調漲，待既有庫存消耗完後，後續採購的產品消費者才需直接承受 25% 關稅。不過產業間需求的連帶影響要特別注意，儘管扣件產業不適用對等關稅影響相對小，但像是機械業和其他 CNC 車台等中高階產業則面臨很大衝擊，加上機械需要使用很多扣件產品，或許真正影響之後才會慢慢浮現。當然政府若能協助業者對外爭取到較低稅率以及讓台幣匯率更具競爭力絕對能降低衝擊。稅率措施的實際影響應該在下半年會浮現發酵。另外是否有廠商會借道洗產地的問題更要特別注意。

台灣螺絲貿易協會蔣國清理事長表示，對於部分廠商可能會應美國進口商要求分攤關稅成本的部分，協會的立場是不鼓勵會員公司這麼做，畢竟台灣廠商的原料、水電等製造成本相對其他國家已經高很多。目前美國進口商若仍有庫存受影響的程度可能不會那麼明顯，對消費物價的反應可能也沒有那麼快，實際影響可能還要觀察幾個月。25% 關稅實施後，預計美國的採購量短期可能會下滑 30%，但等到庫存用盡，需求還是會有所回升。

美國扣件經銷商協會理事長 Scott McDaniel 表示，在美國，關稅從共和國成立初期就開始使用。有些國家使用關稅使其國內生產更具成本競爭力。「我無法說什麼是正確或最好的路徑，但瞭解歷史是很重要的。我個人的看法是，自由貿易應佔上風，所有國家都應將關稅降至最低，因這將讓那些擁有成本最低的商品和材料有機會為消費者和其他企業創造價值。我們無法阻止變化，就像我們無法阻止太陽每天升起和落下一樣。我鼓勵大家擁抱變化，同時尋找機會來幫助您的供應商和客戶。」

受訪業者多數認為，25% 關稅甚至是各國的對等關稅產生的實際影響可能還是要等下半年稅率措施的執行更加具體明確後才能看得出來，當前仍以保守觀望為主，且戰且走。



美國對中國扣件課徵高關稅， 中國市場被排除

世豐螺絲總經理陳駿彥於 2025 世界新經濟秩序趨勢論壇指出，美國市場占世豐出口超過六成，但中國為最大競爭對手。隨著美中貿易戰持續升溫，中國輸美螺絲扣件產品關稅創新高，加上歐洲對中國產品課徵反傾銷稅，中國已被市場「直接出局」。

陳駿彥表示，世豐產品自今年 3 月 4 日起適用美國 232 條款，課徵 25% 關稅，雖此稅主要由進口商承擔，但客戶要求分攤約 10% 稅率，在此論壇舉辦的當時雙方仍在協商中。他分析，關稅對終端零售價格影響有限，約增加 5%，消費者感受不大，主要憂慮為美國通膨與經濟衰退風險。

此外，世豐在越南設廠分散風險，因越南對歐洲出口享零關稅，且生產成本較低，具約 10% 價格優勢。雖然美國對越南課重稅，但對世豐影響有限。訂單能見度維持 2 至 3 個月，台灣及越南廠稼動率下降，但不會停工。

美國對螺絲課徵的關稅正在衝擊美國製造業

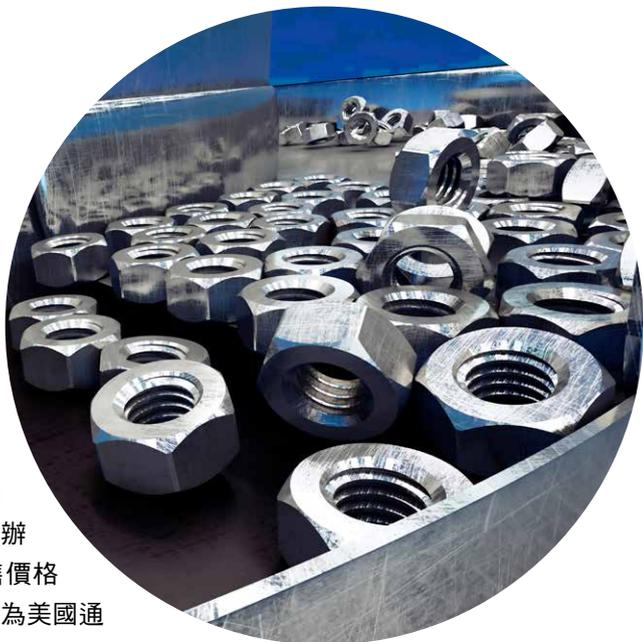
螺絲成本的上升正在波及整個美國製造業供應鏈。川普對鋼鐵和鋁進口商品實施的關稅已經擾亂了從汽車零件到家電、美式橄欖球頭盔到割草機等各類產品的公司供應鏈。與 2018 年類似的川普關稅不同，最新的關稅涵蓋了更廣泛的進口商品，包括螺絲、釘子和螺絲。鋼鐵和鋁的進口關稅已經推高了用於製造這些零件的外國和國內金屬的成本。製造業高層表示，美國沒有足夠的工廠來生產所需的鋼絲或螺絲和其他扣件以取代進口商品。

川普政府對進口鋼鐵和鋁加徵的關稅擾亂了製造企業的供應鏈，促使一些美國企業在國內尋找最小零部件的供應商。伊利諾州扣件製造商 Semblex 的總裁吉恩·辛普森 (Gene Simpson) 表示：

「我們需要的生產能力在美國並不存在。供應商是有限的。」

使用受關稅影響的螺絲和其他金屬零件的公司表示，他們的客戶不會容忍價格上漲。一些建築承包商可能會推遲項目，直到他們找到辦法來減輕進口關稅的影響。

根據密西根州立大學供應鏈管理教授傑森·米勒 (Jason Miller) 的說法，去年美國進口約 1780 億美元的鋼鐵和鋁製品現在都受到了 25% 的關稅影響。這比 2018 年最初關稅影響的進口商品金額大了三倍以上。



「試著蓋一間螺絲工廠吧！」天使投資人拆解川普「美國製造」關稅的幻象

天使投資人 Balaji S. Srinivasan 在 X 社群上發文抨擊川普的關稅策略，認為其在經濟上是倒退的，且與工業現實脫節。他寫道：「如果你認為關稅能激勵在美國設廠，試著蓋一間螺絲工廠吧！」Srinivasan 認為，這些措施並不能鼓勵美國製造業，反而會以債務、裁員和價格上漲來扼殺它。

Srinivasan 在詳細的貼文中，拆解了高額關稅背後的邏輯，用一個假設的例子來說明一個原本盈利的美國企業如何在一夜之間翻盤。「假設你的美國公司進口價值 100 萬美元的高品質零件，並加入自己的組件，生產出每批售價 120 萬美元的成品。你的毛利是每批 20 萬美元。」他寫道。現在，對進口零件徵收 30% 的關稅。該公司被迫在海關預先支付 30 萬美元，而且手上很可能沒有這筆現金。「即使你賣掉所有東西，你現在每批也會損失 10 萬美元。」Srinivasan 說，這就是保護主義的殘酷數學。關稅最終懲罰了那些仍在國內運營但依賴全球供應鏈的公司，而不是將生產轉回國內。「你帶著沉重的心情意識到你原本盈利的生意……突然變得無利可圖。」Srinivasan 總結道：「這些關稅並不能真正激勵在美國設廠。相反，它們很可能意味著任何在國外購買零件的美國公司都將面臨債務、裁員、品質下降和價格上漲。」




**產業
動態**

台灣螺絲外銷回溫，第一季出口年增逾 3%

根據台灣螺絲公會最新統計，2025 年第一季台灣螺絲出口量達 32.71 萬噸，較去年同期成長 3.37%，顯示外銷市場逐步回溫。出口單價雖略降 2.82%，但銷量提升帶動整體出口表現向上。在主要出口市場中，台灣螺絲銷往美國、日本、德國、西班牙及瑞典等國的數量明顯增加，尤其美國市場表現亮眼，第一季出口量達 15.33 萬噸，年增 5.15%，占整體出口近半。業界分析，美中關稅戰使得中國大陸螺絲出口美國面臨高關稅壁壘，價格競爭力下降，為台灣業者創造轉單契機。此外，歐洲市場亦因美國關稅影響而提前大量拉貨，3 月出口至德國、比利時及荷蘭分別月增 102.66%、117.83% 及 175.41%，展現強勁成長動能。

CBAM 碳排未來可能僅須申報原物料部分

歐盟 CBAM 措施的碳排計算方式非常有機會在今年第 3 季後通過修正案，將把原先要求「納入所有製程步驟的碳排數據」放寬修訂為「僅需針對原物料部分的碳排數據即可」，若今年 9 月順利通過，預料將大幅減輕扣件…等製造業者為計算製程中各階段碳排的負擔。根據歐盟 CBAM 委員會 2 月 26 日向歐盟議會遞交的一份修正提案指出，有鑑於要把所有製程中碳排都納入計算有其複雜性和困難度，加上考量歐盟扣件經銷商協會 (EFDA) 所提及「扣件製造的碳排大多來自原物料部分」的建議，相關產品在製程中的碳排相對較低，以及金屬製造產業的最終加工程序也不在歐盟排放交易體系 (EU ETS) 的涵蓋範圍，因此建議把除了原物料以外的製程碳排進行排除。



全球貿易研究倡議組織呼籲 印度政府撤回鋼製扣件品質規範

全球貿易研究倡議組織 (GTRI) 呼籲印度政府撤回要求鋼製扣件必須取得印度標準局 (BIS) 認證的強制品質管制命令 (QCO)。GTRI 警告，自 2025 年 3 月 20 日起實施的新規範將擾亂供應鏈，對依賴進口扣件的產業造成重大營運挑戰。

雖然印度國內生產標準扣件，但對中國、日本、韓國等國進口的專業扣件依賴甚重。繁複且緩慢的 BIS 認證程序使外國製造商望而卻步，恐引發建築、汽車、航空、機械及國防等行業短缺問題。GTRI 創辦人 Ajay Srivastava 敦促政府重新考量 QCO，採取更務實措施，如承認國際認證或分階段實施法規，以兼顧品質保障與產業需求，並避免中小製造商失業風險。

國貿署召開美國原產地規則及通關制度視訊會議

美國對等關稅措施已對全球各大產業造成巨大影響，為了協助業者瞭解美國對進口產品原產地的認定標準，以利業者的出口報關能更加順利，台灣經濟部國際貿易署 04/24 日邀請美國律師向業者說明美國目前的原產地規則和產品通關制度。為了盡快掌握美國最新進口通關規定，提升市場競爭條件，來自不同產業多家台灣業者上線參與聆聽。

此次會議討論的重點並不限於特定產品項目，而是對美國產品進口的最新法規要求、流程、審查方式和特定限制做綜合說明。會中主要針對產品進口的定義、美國海關 (CBP) 申報表格 7501 所涵蓋的細目和審查重點、進口代理商 (IOR) 的責任和規範、申報資料的紀錄和留存、FTA 和原產地的判定基準、第三地轉運規範…等部分做概述。

會中也提到很多業者申報時要特別注意的細節。像是在進口代理商 (IOR) 的部分，因為 IOR 主要協助進口的報關、繳稅、文件等等進關事宜，以及要負責確保產品符合當地的法規及進出口規範，所以根據美國法規規定，IOR 在進口時必須善盡合理注意 (Reasonable Care) 報關價值、關稅分類以及 CBP 應課關稅稅率的責任，以免受罰；在第三地轉運的部分，美國海關很重視是否企業有透過第三地轉運的方式來規避反傾銷 / 反補貼、232 條款或 301 條款以獲取優惠稅率，若被發現也會重罰。



由於 CBP 的通關認定仍會因不同產品的特性和適用準則而異，且有些 CBP 指引也還有模糊空間。業者可透過連結海關裁決線上搜尋系統 (rulings.cbp.gov) 進一步查詢過往案例作為參考。若在清關時遇到問題，進口商也能在 180 天內提出異議或進一步上訴至國際貿易法院。此外海關清關審查時也可能要求補件，申報者須注意逾期未提供將受罰。

該會議主辦者國貿署 04/24 日也同步發布公文表示，自 05/07 日起修正「中華民國海關進口稅則 / 輸出入貨品分類表」項下其它相關輸入規定，要求台灣貨品輸出入產品輸美申報時應檢附「輸美國貨品原產地聲明書」，並依原有輸出規定辦理。相關出口貨品至美國的業者務必注意。

廠商動態



Jean Fahy 加入 Arrow Fastener 公司擔任美國客戶經理

Arrow Fastener (GreatStar Tools 旗下品牌) 宣布任命 Jean Fahy 為美國客戶經理。Fahy 擁有豐富的建材行業經驗與領導能力。Fahy 表示：「我很高興加入 Arrow，並為這些標誌性品牌在獨立及專業經銷商市場的成長貢獻力量。」她的專業預計將加強 Arrow Fastener 與重要客戶的關係，支持公司擴展計劃。

Arrow Fastener 以創新扣件工具與解決方案著稱，服務美國專業承包商及獨立經銷商。Fahy 的加入展現公司致力於提升客戶互動及推動市場成長的決心。此戰略性人事任命契合 Arrow Fastener 擴大市場影響力，鞏固其作為扣件解決方案領導品牌的目標。

Michigan Fastener 擴大產能，設立線材加工廠強化國內釘子供應



位於密西根州北分支的 Michigan Fastener 自 2014 年成立以來快速成長，目前擁有多條生產線及新設的線

材加工系統。此擴建使公司能生產各式托盤釘，包括長度 1¼ 至 3½ 英寸、不同直徑的散裝及捲裝釘。

業主 Jon Will 強調公司對品質的堅持，採用先進清潔與雷射檢測設備，確保釘子能順暢運作於自動化機械如 Viking 釘槍。Michigan Fastener 使用高品質國產鋼材，並採用洗淨塗層提升耐腐蝕與耐用性，滿足托盤製造商對可靠高效釘子的需求。

面對貿易限制風險，Michigan Fastener 的全國製造提供托盤業者穩定且多元的釘子供應選擇，公司持續投資技術與產能，以具競爭力價格和快速交貨服務全美市場。



Huyett 推出全新工業螺紋扣件系列產品

工業扣件經銷商及製造商 Huyett 推出全面擴充的螺紋扣件系列。此次新增產品涵蓋六萬多種項目，分為螺栓、螺絲、螺帽、墊圈及錨栓五大類，旨在為經銷商提供多樣且難尋的扣件選擇，提升彈性及快速響應市場需求。主要產品包括六角螺栓、機螺絲、肩螺栓、車廂螺栓、六角頭木螺絲、鎖緊螺帽、自攻螺絲及木螺絲。Huyett 執行長 Tim O' Keeffe 強調公司策略為「奇數零件、小批量、準時交貨」，填補大量進口商與尋求小批量競爭價格之經銷商之間的市場空缺。O' Keeffe 表示，此產品線結合豐富品項、多元選擇與可靠交期及優質服務，強化 Huyett 的市場競爭力。

日本扣件貿易商 Sunco Industries 推出新著作上市

《百歲上班族的幸福工作術》這本書已於 4 月 25 日在台灣通路平台上市，以破金氏紀錄的 90 多歲高齡課長玉置泰子的視角，訴說「年齡非阻礙」、「我活著，是因為做了喜歡的事」，透過實踐熱愛之事維持工作熱情與生活動力，傳遞終身職涯的價值觀與心態調適方法，展現如何將興趣與專業結合，創造持續投入的幸福職場人生。



併購
資訊

JRG Automotive 收購 Stanley Engineered Fastening 公司的兩輪車塑膠部門

JRG Automotive Industries 擴大其南印度的製造布局，收購了 Stanley Engineered Fastening India (SEFI) 旗下的兩輪車功能性塑膠部門。此次交易包括位於 Manesar 和班加羅爾的兩個生產基地，強化了 JRG 在重要汽車區域的影響力。該部門主要生產用於兩輪車原廠 (OEM)、建築設備製造商及一級供應商的塑膠射出成型零件。SEFI 作為 Stanley Black & Decker 的子公司，將繼續在金奈和班加羅爾經營其核心的工程金屬及塑膠扣件業務。

JRG 創辦人兼董事總經理 Pawan Goyal 表示，此次收購提升了公司製造能力，並拓展至基礎設施設備製造領域。JRG 以汽車及國防用精密塑膠零件聞名，目標今年透過策略性成長計畫實現營收倍增。交易金額未公開。Stanley Engineered Fastening 持續領先全球航太、汽車及工業市場的扣件與組裝技術。



Alcoa 收購兩家加州航空扣件製造商

2025 年 3 月 12 日，Alcoa 公司宣布從伍德家族信託 (The Wood Family Trust) 手上收購兩家位於加州的航太扣件製造商——Republic Fastener Manufacturing Corporation 和 Van Petty Manufacturing。

Republic Fastener 成立於 1968 年，專注於「超 (越) 標準」航太鎖緊螺帽，並經營 Boots Aircraft 部門，提供種類廣泛的鈹金及可用扳手安裝的扣件，客戶涵蓋全球主要飛機製造商。Van Petty 則成立於 1943 年，主要生產高性能精密航太扣件，服務於引擎及設備製造商。兩家公司在 2007 年合計營收達 5,100 萬美元。

此收購進一步擴大了 Alcoa Fastening Systems 的規模，其航空業務營收從 2002 年的 15 億美元增長至 2007 年的 37 億美元以上。Alcoa 的航空產品組合涵蓋扣件、鑄件、鍛件及鋁擠型產品，服務全球航太市場。 ■

