

印度新聞

Sundram Fasteners 第三季利潤激增

Sundram Fasteners 公司是汽車零部件行業的重要參與者，於 2024-25 財務年度第三季淨利潤達 12.036 億盧比，略高於前一年的 11.613 億盧比，得益於公司成功的成本削減。



**Sundram Fasteners
Limited**

該公司的營業收入增加至 125.658 億盧比，較 2023 年第三季的 117.861 億盧比有所提升。在此期間，國內銷售從前一年的 81.034 億盧比增加到 84.081 億盧比。公司的出口銷售也有所增加，達到 36.279 億盧比，較前一年的 33.915 億盧比為高。每股收益為 5.73 盧比，高於前一年的 5.53 盧比。

該季營收額為 144.112 億盧比，較前一年同期 36.725 億盧比為高。合併淨利潤增加至 13.073 億盧比，較 2023 年第三季的 12.944 億盧比有所提升，每股收益達 6.21 盧比，略高於前一年的 6.12 盧比。公司在 2024-25 財務年度前九個月的營收額為 385.575 億盧比，得益於出口銷售增加 15%。該期間的資本支出總計為 30.959 億盧比，部分用於公司擴展非汽車領域，包括電動車和混合動力車。

Bossard 推出新一代緊固解決方案



Welding® 技術 (圖取自 Bossard) 提供了安全、抗疲勞的接合，適用於多孔和層壓結構，不會損害材料完整性。維護和修理人員可以更高效地履行職責，因為這些扣件提供了重複利用的功能。

塑料扣件在積極尋找鋼材的替代品的製造業中越來越受歡迎。Bossard 的射出成型墊片、間隔片和插銷具有耐腐蝕性、熱穩定性和化學耐久性，適合惡劣環境。自動成型工藝促進了廢物減量和成本節約，為永續措施帶來正面的影響。隨著機器人組裝線的興起，扣件必須無縫集成到自動化系統中。該公司的研發團隊與製造商合作，開發客製的形狀和尺寸，以優化生產週期時間和高速生產中的可靠性。

轉向電動車需要更耐用、抗振動的扣件。Bossard 的永久緊固解決方案確保了電動動力系統的長期穩定性，不需使用可拆卸式接頭，並強化了「為生活而建造」的製造理念。隨著汽車製造商尋求標準化解決方案以簡化庫存，Bossard 繼續推動創新，確保在快速演變的行業中保持適應性。

Bossard 集團透過創新與解決方案，提升汽車緊固效率和耐久性，並滿足永續需求。隨著工業界轉向輕量化材料和電動動力系統，該公司的先進緊固技術提供了有效的解決方案，推動了現代車輛製造的發展。

隨著汽車製造商關注燃油效率和熱能管理，複合材料在車輛設計中日益重要。然而，傳統的粘合劑通常無法安全地將複合材料與金屬或基材結合。Bossard 的 MM-





Belmaks 在 2024 年 IAA 國際商用車展中首次亮相

Belmaks 集團在該展上首次亮相，與印度汽車零部件製造商協會（ACMA）共同展出，以探索新技術和合作夥伴關係，擴大其全球影響力。雖然該公司的參展用意並非立即尋求成交，但董事 Raahil Bhatia 強調了學習、建立人脈和為公司的未來定位的重要性。

該公司專注於建立長期合作關係，並了解如何將先進技術引入印度。Raahil Bhatia 建議，此展的印度館需要更強的定位，才足以匹敵中國館的規模。他強調，印度快速擴張的汽車行業應以媲美其他全球市場的規模來參展。

Belmaks 是塔塔汽車、Volvo、Ashok Leyland 和 UD 卡車的一級供應商，提供卡車底盤框架、自卸車、貨車車體、扣件和底部組件。該公司在印度的九個據點共同推動輕量化創新，減少零件重量多達 20%，而不損害耐久性。

Belmaks 擬訂了將成為碳中和組織的目標，在 2030 年前減少範圍 1 和 2 的排放。Bhatia 呼籲行業內的合作，



以使環保動力系統具有成本效益，指出盈利能力和永續性需要相互平衡。隨著印度商用車輛行業的發展，Belmaks 正在透過創新實踐、卓越營運和永續性原則來推動領導地位。 ■

新聞由印度扣件協會提供

