

當對手攻城掠地， 台廠的「價值」被看見了嗎？

今年1-4月台灣扣件出口約36.3萬噸，較去年衰退11%多，換算金額約13.3億美金，也下滑4.7%，對台扣件業來說箇中原因值得探究，是大環境不佳？對手搶單？還是本身競爭力相對不足？在市場訂單低迷之際也要感謝台灣螺絲公會蔡永裕理事長，持續透過向政府爭取經費等方式希望為台灣扣件業外銷衰退狀況止血，以及政府積極推動AI升級等課程來協助產業發展升級。以市場現況來看，中國競爭無疑是主因之一，不只台灣受影響，歐美日等許多國家也都注意到中國低價傾銷的威脅紛紛祭出反傾銷。但這也突顯一個問題，台灣扣件除了只能默默加入價格戰外，難道沒有其他價值可言了嗎？尤其在匯達近期更擴大前往中國、泰國、印尼、馬來西亞、日本、義大利等地國際展會後，更深深體會到其他國家同業面對市場競爭和產業趨勢變動早已展現更積極態度去全球布局和轉型，台灣扣件業者若還在以過去營運思維來因應未來挑戰，最後可能連杯羹都分不到。



跟上 AI 智慧化腳步 中國扣件廠「大躍進」時代儼然成形

20-30年前台灣扣件製造、技術和管理確實比中國佔優勢，但近幾年隨著許多中國扣件廠積極大手筆引進最先進設備做智慧生產、AI倉儲、建立月產量動輒萬噸的廠房，甚至挾著更便宜線材產地優勢和政府一帶一路等政策支持在全球攻城掠地，搶走不少國家競爭對手訂單（台灣一年估計就被搶走20%）。另外，中國電動車的蓬勃發展也帶動產業慢慢從低階標準件走向中高階零組件，同

步帶動往電子機械、造船、機械設備、半導體、國防領域的發展。中國扣件品質、技術、營運效率在內外銷年產超過1,000萬噸龐大需求下，讓沒有龐大內銷市場支撐的台灣扣件越來越難與其抗衡。



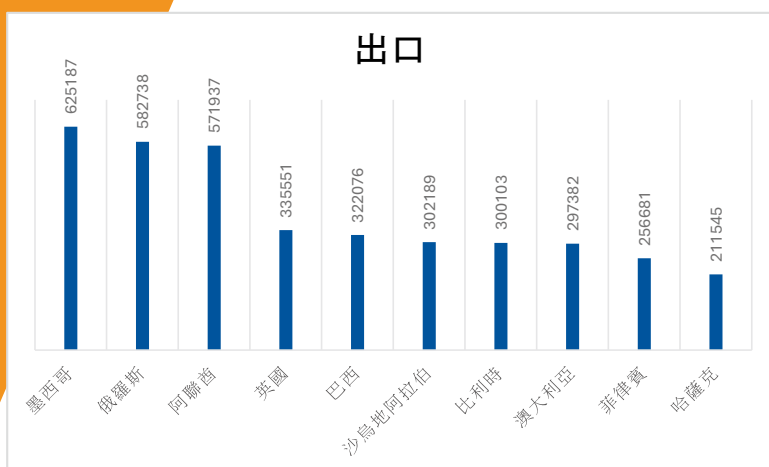
不只內銷部分，中國廠商近幾年也卯足全勁往東南亞、歐洲、美洲等地投資布局，且積極搭上 AI 機器人、自動化、精密車用零配件、智慧生產、無人化載具等熱門趨勢。在泰國、馬來西亞、印尼舉辦的展會甚至有超過 7 成的展商來自中國或與中國企業有關，除了受惠中國官方補助企業海外拓銷甚至鼓勵國內展覽公司遠赴海外辦展外，中國企業因本身國內競爭就激烈，因此願意勇於投注更大資本和精力去做全球布局找新市場也是關鍵。知己知彼，當市場上最大競爭對手都如此拚的時候，台灣扣件業真的該認真思考。有位參展業者就指出，當今中國的扣件的確是非常具有價位競爭性，連機械、模具、周邊相關設備更是比台灣便宜，所以整個台灣扣件供應鏈都應上、中、下游一起來檢視，找出我們台灣扣件產業未來發展的定位與方向。



「全球採購、全球行銷」將成未來產業趨勢

中國企業在全球默默佈局早已有跡可循。在汽車工業發達年產約 150 萬輛的泰國，很多中國車廠和零件協力廠大舉搶市，帶動在地供應鏈成熟發展，對當地日韓供應鏈也造成很大壓力，據悉泰國路上跑的電動車近七成都是中國品牌天下。在印尼或馬來西亞也有越來越多中國企業前往投資設廠。不只東南亞，中國汽車大廠比亞迪也在歐美等地廣設工廠，與在地供應鏈合作，靠著中低價位電動車搶占市場，且不只車廠，還有很多中國企業也紛紛到海外設廠，顯示全球採購、全球銷售已是當今市場布局的新趨勢。

表一．2025 年中國汽車十大出口國（單位：輛）



表二．2024 年東協扣件全球進出口表現（單位：美元）

國家	進出口	出口	進口
東協	6,012,199,233	2,083,686,976	3,928,512,257
泰國	1,641,051,400	594,401,993	1,046,649,407
越南	1,414,186,943	541,867,807	872,319,136
新加坡	903,848,859	409,706,882	494,141,977
馬來西亞	948,610,812	328,480,582	620,130,230
印尼	631,946,225	131,574,510	500,371,715
菲律賓	361,664,934	75,141,464	286,523,470
緬甸	11,697,552	1,942,098	9,755,454
汶萊	8,840,775	392,180	8,448,595
柬埔寨	81,708,776	124,994	81,583,781
寮國	7,520,802	48,475	7,472,327
東帝汶	1,122,155	5,991	1,116,165

左表一顯示 2025 年中國汽車十大出口國。幾家這次特地飛往泰國看展的歐美經銷大廠也表示，在中台地緣政治因素影響下，希望可以到東南亞找到更多供應來源，並善用這些國家內銷市場的需求優勢作全球採購全球行銷的布局。從左表二 2024 年東協扣件全球進出口表現也能看到，東協一些國家在扣件供應鏈中的影響力已經慢慢被歐美買家看見。台灣業者也能跟上這個趨勢，或許能考慮跟可信賴長年合作的歐美客戶合資一起到東南亞或其他國家設立工廠，替自己創造更多取得長年供應合約的機會。

關稅匯率衝擊，但需求一直都在 爭取 OEM/ODM 供應鏈商機

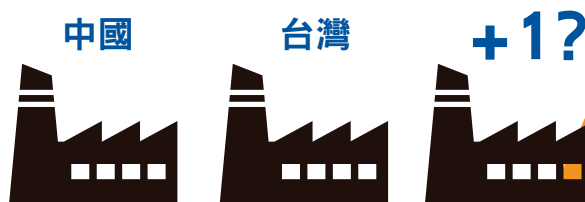
川普總統美國製造政策推動下，232 條款課徵的 50% 關稅確實對美國進口商採購扣件上增加不少成本壓力，短時間內也看不到降稅的可能性，不過從各方數據觀察全球扣件產量並沒有明顯萎縮來看，顯示全球經濟並沒徹底看壞，只要今年下半後台幣不要像先前一樣短期間內大幅度升值，扣件銷美應不至於出現太大震盪。因此，台灣扣件業



者當前應更加關心的是如何在客戶面前展現自己無可取代的價值和掌握市場利多消息來爭取更多訂單才是優先要務。例如：最近豐田汽車宣布將在台設立主力車種回銷日本市場的產線、鴻華先進的電動車。這些都是業者可以積極爭取布局的利基市場。台灣扣件和相關零組件的技術仍有很強的優勢，只要能好好發揮優勢讓客戶看見，要再立一個「70% 特斯拉零件皆來自台灣」的產業里程碑並不難。儘管現在台灣在高科技業主導經濟發展下讓傳產經營更加辛苦，但如果業者能踩著 AI、車用、國防、精密機械等產業發展方向，切入更高階的 OEM/ODM 客戶供應鏈，不要只停留在做貿易通路思維，應該仍大有可為。大廠也要發揮領頭羊角色，帶領協力小廠找出自己角色定位，目前國內手工具、汽車零配件和 CNC 產業都逐漸搭上 AI 趨勢朝精密化少量多元方向發展，想辦法展現自己獨特的高附加值產品和服務價值，扣件業如果還只想著死守老本拚價輸出，最後真的只有挨打的份。

「中台 +1」思維？

最後，我們也要呼籲歐美採購主勿被市場訊息誤導，所謂的「中台 +1」問題並不如外界傳言那麼嚴重。從數據來看，台灣各方產業 2025 年出口全球貿易總額逾 6,400 億美金，預估在 2026 出口值將近 9,000 億美元，80% 皆是半導體高科技產品，台灣扣件出口 2026 預估約為 40 億美元，微不足道外，產品一旦受戰爭影響不能供貨，我們相信台灣扣件超越 90% 都可以在世界各國找到供應商，不用怕到「中台 +1」。更不用說還有很多歐美日大廠持續以百億、千億美元的規模投資台灣，這都是經過縝密風險評估後所做的決定，顯見台灣各方面條件仍然備受國際大廠青睞。台灣扣件絕對不是用價格可以衡量的，其優異的技術、品質管理和更具彈性的客戶服務才是其真正的價值所在。■



著作權所有：惠達雜誌
撰文：副總編輯 張剛豪



廣告 | 目錄 | 海報 | 名片

新思維方式
風格不設限

擴大客戶的市場
讓你的產品更有價值

擴大客戶的市場
讓您的產品更有價值

網站設計 / 架站管理 / 後台規劃 / 商業設計

GOOD DESIGN

FASTENER
— WORLD —
www.fastener-world.com

相關訊息請洽 業務部
☎ 06-295 4000

