

山雨欲來風滿樓： 2026 年車用扣件供應鏈變局觀察

一、前言：當車用供應鏈開始談風險而不只是成本



台灣扣件外銷比例高達 94%，其中車用扣件佔了接近 4 成。自 2022 年因疫情短暫攀升的訂單消化完畢後，全球車用扣件主要生產國的出口表現並未出現明顯爆發性成長。在看似平靜的市場數據背後，整車廠 (OEM) 與一階供應商 (Tier 1) 的採購邏輯正悄悄發生改變。

過去二十年間，全球汽車產業大多遵循全球最佳成本邏輯配置供應鏈，採購決策主要圍繞價格、品質與交期三大指標展開，零組件生產也逐漸集中於具備成本、產能與產業聚落優勢的地區。在此模式下，供應鏈效率成為一種企業競爭力。相較於過去追求最低成本的採購模式，供應鏈韌性與風險管理的重要性正快速提升。

以北美市場為例，部分車廠及零組件供應商已逐步提高區域化生產比重，希望透過在地供應鏈降低跨境物流、關稅與政策變動帶來的不確定性。歐洲車廠則在能源價格波動、供應鏈安全以及電動車轉型壓力下，重新檢視供應來源分散化的可能性。對車用扣件產業而言，這類變化未必立即反映在訂單數量上，但可能率先出現在詢價策略、供應商評選標準以及產地布局要求之中。例如部分客戶開始要求供應商提出海外生產據點規劃、原材料來源說明，甚至評估第二供應來源配置能力。換

言之，企業競爭力已不再只是價格與品質，而是能否協助客戶降低供應鏈風險。

值得注意的是，儘管近年整車產能逐步向墨西哥、東南亞等地區擴散，全球車用扣件供應鏈的技術能力、認證體系與客戶關係仍主要掌握在歐美與日本企業手中。因此，在探討車用扣件產業變局之前，或許應先回到全球主要車用供應鏈體系本身，觀察其市場版圖與發展現況。

二、全球主要車用扣件供應鏈體系觀察

(一) 從 HS 7318 到 HS 8708：車用扣件市場統計的潛在盲點

▼表 1. 全球 HS 8708 汽車零組件供應鏈前 15 大市場出口金額與市占率觀察 (單位：億美元)

排名	市場別	2021	2022	2023	2024	2025	2025 市佔率
1	德國	644.7	615.3	675.6	643.6	627.3	13.9%
2	中國	455.7	497.3	533.3	566.9	590.5	13.1%
3	美國	357.3	407.3	474.9	450.8	432.8	9.6%
4	墨西哥	305.3	379.8	405.7	410.8	400.4	8.9%
5	日本	325.5	290.9	272.3	258.8	242.6	5.4%
6	波蘭	142.5	150.6	182.0	191.5	202.0	4.55%
7	韓國	192.7	199.2	194.3	188.1	178.1	3.9%
8	捷克	147.0	144.8	169.2	165.1	176.6	3.9%
9	義大利	150.5	148.1	162.6	149.3	159.8	3.5%
10	法國	138.5	130.7	148.6	137.8	136.8	3.0%
11	加拿大	109.1	128.2	134.0	131.5	125.9	2.8%
12	西班牙	101.2	101.8	120.0	111.8	118.7	2.6%
13	泰國	86.7	84.2	86.1	88.4	98.5	2.2%
14	匈牙利	77.8	77.8	93.5	94.0	91.1	2.0%
15	土耳其	57.8	65.4	72.3	76.0	82.8	1.8%

資料來源：ITC/紀翔瀛整理 (2026 年 6 月)



傳統上，扣件產業多以 HS 7318(螺絲、螺栓、螺帽、墊圈及其他鐵鋼製扣件)作為市場規模與貿易流向的主要觀察指標，因此全球扣件產業分析、各國出口競爭力比較以及產業研究報告，多以 7318 數據作為基礎開展分析。然而，若進一步聚焦於車用扣件市場，僅觀察 HS 7318 項下貿易數據，可能無法完整反映產業實況。依據美國海關及相關關務實務見解，汽車專用螺栓、螺帽及緊固件原則上多歸類於 HS 7318 項下；但是在實際產業應用上，車用扣件需求往往與汽車零組件產業景氣高度連動。

因此，若以 HS 8708(汽車零組件)貿易流向作為輔助觀察指標，其出口國排名與全球主要車用扣件供應商布局呈現更高一致性，更能有效反映車用扣件需求所依附之汽車產業聚落與供應鏈分布。換言之，HS 7318 反映的是「產品市場」，而 HS 8708 反映的則是「需求市場」，因此本研究以 HS 7318 作為全球扣件產業規模觀察基礎，同時輔以 HS 8708 汽車零組件貿易流向進行交叉驗證，以更貼近全球車用扣件供應鏈的實際競爭態勢。

【表 1】為全球 HS 8708 汽車零組件的前 15 大市場，有三大觀察點：



// 1. 歐系車用供應鏈雖完整，但中系車廠捲王出征 //

首先，歐洲仍是全球最完整的汽車零組件生產聚落。2025 年德國市占率達 13.9%，仍居全球第一；若進一步納入波蘭 (4.5%)、捷克 (3.9%)、義大利 (3.5%)、法國 (3.0%)、西班牙 (2.6%) 及匈牙利 (2.0%) 等歐洲主要汽車供應鏈國家，合計市占率達 33.4%，約占全球三分之一。此一數據顯示，即使中國汽車零組件出口快速崛起，歐洲仍憑藉德國、法國、義大利等傳統汽車工業核心，以及中東歐近岸製造基地，維持全球最大且最完整的汽車零組件供應鏈體系。

此一結構亦有助於解釋為何全球車用扣件領導廠商仍高度集中於歐洲。德國 Kamax、瑞典 Bulten 及法國 LISI 等業者，長期服務歐洲整車廠與 Tier 1 供應商，在高強度螺栓、底盤扣件、動力系統扣件及結構連接件等領域累積技術與認證優勢。換言之，歐洲車用扣件龍頭的競爭力並非單一企業能力所形成，而是建立在歐洲龐大、完整且高度專業分工的汽車供應鏈生態系之上。

值得注意的是，德國雖仍為全球最大汽車零組件出口國，但中國近年快速追趕，2025 年出口規模已達 590.5 億美元，與德國 627.3 億美元的差距縮小至 36.8 億美元。此一變化不僅反映中國汽車零組件出口能力提升，更與中國電動車產業鏈快速外溢高度相關。

近年中國車廠在電池、電控、軟體整合及成本控制上形成高度競爭優勢，使歐美車廠面臨前所未有的價格與技術壓力。福特執行長 Jim Farley 曾形容西方車廠正面臨中國電動車競爭的生死之戰，並指出中國電動車在成本與產品力上的進展，已迫使傳統車廠重新檢視自身工程設計與供應鏈效率。由此可見，中國在 HS 8708 出口排名快速逼近德國，並非單純的貿易數字變化，而是全球汽車供應鏈重心受到中國電動車產業鏈重塑的具體訊號。

// 2. 北美供應鏈呈高度整合，USMCA 金三角架構堅強 //

其次，北美市場呈現高度區域整合特徵。2025 年美國、墨西哥及加拿大汽車零組件合計市占率達 21.3%，顯示 USMCA 架構下已形成緊密分工的北美汽車供應鏈體系。區域價值含量是自由貿易協定中判定原產地資格的標準之一，指某項產品在協定夥伴國境內「產生價值所佔的百分比」。USMCA 將乘用車與輕型卡車的區域價值含量要求提高至 75%，使整車廠與零組件廠必須提高北美區域內採購比重，進一步強化美墨加之間的產能配置與供應鏈連結。

此一趨勢對車用扣件業者尤其重要。墨西哥已不只是美國車廠的低成本組裝基地，而是北美汽車零組件供應鏈的重要製造平台。美國商務部資料指出，墨西哥汽車零組件產業

共有 2,135 家公司，其中超過 700 家為 Tier 1 供應商，顯示大量直接供應整車廠的零組件廠已在墨西哥形成聚落。對車用扣件而言，需求並不只來自整車廠本身，更來自引擎、底盤、車身、座椅、電池盒、電控模組等 Tier 1 系統廠；因此，墨西哥在北美供應鏈中的地位提升，也代表車用扣件採購、認證與在地服務需求將同步向墨西哥集中。

換言之，若以 HS 8708 觀察北美市場，墨西哥的高排名並非偶然，而是 USMCA 原產地規則、近岸生產與 Tier 1 供應商群聚共同作用下的結果；對台灣車用扣件業者而言，墨西哥已是切入北美車用供應鏈不可忽視的前進基地。

// 3. 東亞車用板塊崛起，觀察到日系供應鏈重心逐步外移 //

【表 1】值得台灣車用扣件業者注意的是，日本汽車零組件出口規模由 2021 年的 325.5 億美元下降至 2025 年的 242.6 億美元，四年間減少 82.9 億美元，降幅達 25.5%，為前 15 大出口國中跌幅最大的主要市場。然而，日本整體汽車產業並未出現相同幅度衰退，顯示其變化並非源於市場需求萎縮，而是反映日本車廠近年持續推動海外生產與在地化採購策略。



主因是日本面臨人力短缺、歐洲製造成本上升、美國強化關稅與原產地規範，以及中國供應鏈不確定性增加，車廠開始重新檢視生產布局與供應鏈配置策略。其中，豐田於 2026 年宣布將由台灣國瑞汽車桃園工廠生產 Noah 與 Voxy 車款並出口回日本市場，便是具有代表性的案例。過去日本市場銷售的車輛多由日本當地生產，此次由台灣生產再回銷日本的安排相當少見。其背後原因並非地緣政治因素，而是反映日本汽車產業面臨缺工、生產成本上升及產能調度等挑戰，促使車廠重新思考亞洲區域內的生產配置與供應鏈彈性。

因此，隨著東協、北美及中國市場逐漸成為全球汽車生產重鎮，Toyota、Honda、Nissan 等日系車廠將部分產能與供應鏈逐步移轉至泰國、印尼、墨西哥及中國等地，形成以日本研發、海外生產為主的全球布局模式。此一趨勢亦使日本本土汽車零組件出口比重下降，而海外生產基地的重要性持續提升。若進一步觀察市場結構，日本 (5.4%)、韓國 (3.9%) 及泰國 (2.2%) 合計市占率已達 11.5%，超越美國 (9.6%)，形成具有規模優勢供應鏈板塊。對台灣扣件業者而言，未來除了日本市場外，更應同步關注泰國及東協供應鏈發展機會。



三、3 大車用供應鏈體系下的市場機會

由前述分析可知，目前全球車用扣件需求主要圍繞歐洲、北美及亞洲三大供應鏈體系發展，請參考【表 2】。

▼ 表 2. 供應鏈體系

供應鏈體系	代表市場	代表車廠	標竿扣件企業	主要競爭優勢	台灣業者機會
歐洲	德國、法國、義大利、波蘭、捷克	Volkswagen、BMW、Mercedes-Benz、Stellantis	Kamax、Bulten、LISI	高值化、高強度扣件、車廠認證、技術門檻高	高值產品、特殊製程、共同開發
北美	美國、墨西哥、加拿大	GM、Ford、Tesla	ITW、MacLean-Fogg 等	USMCA、近岸外包、區域化生產、供應鏈韌性	墨西哥布局、第二供應來源、在地服務
亞洲	日本、韓國、泰國、印尼	Toyota、Honda、Nissan、Hyundai、Kia	Meidoh、Aoyama、Sungwoo 等	日本研發、海外生產、區域分工	日系供應鏈、東協布局、海外生產合作

資料來源：各公司公開資料 / 紀翔瀛整理 (2026 年 6 月)

然而，若進一步觀察 HS 7318，也就是鋼鐵製螺釘、螺栓、螺帽、鉚釘及類似扣件。此海關碼涵蓋所有基礎工業中不可或缺的扣件產品，在國際貿易中被廣泛應用於汽車、機械和建築等產業，可以發現各區域供應鏈在產品結構、客戶需求及競爭模式上呈現不同特徵，因此值得觀察。

(一) 歐洲：高值化與認證門檻最高

歐洲仍為全球高階車用扣件的重要市場，以 Kamax、Bulten 及 LISI 為代表，長期深耕 BMW、Mercedes-Benz、Volkswagen 及 Stellantis 等歐系車廠供應鏈，在高強度螺栓、底盤、動力系統及車體結構件具有深厚技術基礎。相較於價格競爭，歐洲市場更重視品質、可靠度及車廠認證能力，因此高附加值產品仍是主要競爭方向。

▼ 表 3. 歐系 7318 扣件市場近年單價變化觀察

[單位：美元 / 公斤]

歐系市場	2025 第一季	2025 第二季	2025 第三季	2025 第四季	2026 第一季
德國	8.7	9.1	9.6	9.7	9.8
義大利	5.6	6.0	6.3	6.3	6.2
法國	11.0	11.0	11.0	12.0	12.0
荷蘭	3.3	3.3	3.5	3.4	3.4
英國	15.0	22.0	22.0	23.0	26.0
瑞士	18.0	20.0	20.0	20.0	21.0
波蘭	4.4	4.6	4.8	4.8	4.9
奧地利	9.8	10.0	11.0	12.0	11.0
捷克	4.7	5.0	5.3	5.3	5.3
比利時	5.5	6.0	6.3	6.7	6.6

資料來源：ITC / 紀翔瀛整理 (2026 年 6 月)

如【表 3】所述，歐洲主要扣件生產國出口平均單價普遍維持高檔，其中德國由 2025 年第一季每公斤 8.7 美元逐步提升至 2026 年第一季 9.8 美元；波蘭、捷克及比利時亦呈現穩步上升趨勢，顯示歐系扣件產品附加價值持續提升。另一方面，法國、義大利等傳統車用扣件強國價格相對穩定，反映其已建立成熟的高值化產品結構。值得注意的是，英國及瑞士出口平均單價分別達 26 美元 / 公斤及 21 美元 / 公斤，明顯高於其他國家，推測其出口產品以航太、高性能扣件、醫療器材或其他特殊工業用高附加值扣件為主，而非大量車用標準扣件。



(二) 北美：USMCA 帶動區域化供應鏈

USMCA 推動北美區域化生產，使墨西哥逐漸由低成本組裝基地轉型為北美汽車供應鏈的重要節點，然而，墨西哥雖為北美汽車供應鏈重組下最重要的製造節點之一，但海關資訊透明度偏低，僅能從其官方揭露部份扣件貿易數據窺見趨勢。墨西哥扣件市場呈現長期進口遠高於出口的結構，2026 年進口約 2.86 億美元，出口僅約 2,580 萬美元，顯示其本地扣件需求高度仰賴外部供應。進口金額自 2010 年後明顯擴大，並在 2022~2024 年間維持高檔，反映墨西哥汽車、機械與製造業供應鏈擴張，帶動扣件需求成長。

▼ 圖 1. 墨西哥 2008-2026 扣件進出口季度變化 (單位：百萬美元)



資料來源：Secretaría de Economía

值得注意的是，2026 年第一季墨西哥扣件進口金額快速下滑，回落至近 15 年相對低檔水準。此一現象可能反映北美汽車市場需求降溫、車廠庫存調整或供應鏈重新配置等短期因素，後續仍須持續觀察是否為景氣循環，或全球車用供應鏈出現新的調整訊號。對扣件業者而言，真正改變的不只是生產基地，而是 OEM 與 Tier 1 重新檢視供應商的在地供貨能力、第二供應來源及供應鏈韌性。因此，未來北美市場的競爭重點將由價格逐漸轉向區域布局與在地服務能力。

由【表 4】可觀察到，美國扣件出口平均單價由 2025 年第一季每公斤 11 美元提升至 2026 年第一季 13 美元，整體呈現穩定上升趨勢，顯示美國扣件出口仍以高附加價值產品為主，反映其在汽車、航太、國防及高階工業應用領域具備較高技術與品質門檻。相較之下，加拿大 7318 系列扣件出口平均單價由 0.4 美元 / 公斤回升至 2.4 美元 / 公斤，但整體明顯低於美國，顯示其出口產品結構與美國有所差異。

▼ 表 4. 北美 7318 扣件市場 (除墨西哥外) 近年單價變化觀察 (單位：美元 / 公斤)

北美市場	2025 第一季	2025 第二季	2025 第三季	2025 第四季	2026 第一季
美國	11.0	12.0	12.0	13.0	13.0
加拿大	0.4	0.6	2.6	1.2	2.4

資料來源：ITC/ 紀翔瀛整理 (2026 年 6 月)

(三) 亞洲：日本海外布局帶動區域分工

由【表 5】可觀察到，東亞主要扣件市場出口單價呈現明顯分層。日本長期維持每公斤約 8 美元，居亞洲主要市場之首，顯示其仍以高精度、高可靠度及高附加價值車用扣件為主要競爭優勢；

南韓則維持約 4.7 至 4.8 美元，介於日本與台灣之間，反映其在汽車及電子產業具備穩定的中高階扣件供應能力。台灣出口平均單價由 3.4 美元提升至 3.6 美元，呈現穩定成長，顯示近年持續朝高值化產品發展。另一方面，泰國約 3 美元、印度及馬來西亞約 2.4 美元，出口單價相對較低，顯示其仍以標準化產品及製造基地角色為主。

▼ 表 5. 亞系扣件市場近年單價變化觀察 (單位：美元 / 公斤)

亞洲市場	2025 第一季	2025 第二季	2025 第三季	2025 第四季	2026 第一季
台灣	3.4	3.5	3.5	3.6	3.6
日本	8.0	8.2	8.0	7.9	8.0
南韓	4.7	4.8	4.8	4.7	4.8
印度	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4
泰國	2.8	2.9	2.9	3.0	3.0
馬來西亞	2.4	2.4	2.4	2.5	2.4

資料來源：ITC/ 紀翔瀛整理 (2026 年 6 月)

四、結論

近年全球車用扣件市場並未出現爆發性成長，反而因地緣政治、區域化生產及電動車轉型，使競爭規則逐漸改變。其中，歐洲仍以高值化與車廠認證為核心競爭力；北美則受 USMCA 及近岸外包影響，加速建立區域化供應鏈；東亞則因日本車廠海外布局，逐漸形成以日本、韓國及泰國為核心的區域生產網絡。因此，對台灣車用扣件供應商而言，真正值得關注的是生產據點調整後，原有供應鏈是否面臨重新配置。當整車生產基地發生變動時，車廠與 Tier 1 供應商往往會重新檢視供應商的跨國供貨能力、交期穩定性、原產地條件以及第二供應來源規劃能力，進而影響未來採購策略與供應商名單。 ■