



中鋼 2026 第四季扣件業產銷會： 撐過兩年，就是下一波商機

在全球需求疲弱、美國政策持續牽動供應鏈，以及原物料與能源成本再度升高的背景下，台灣螺絲公會與中鋼於 8 月 25 日在高雄東區海口味餐廳舉辦此會，與會業者共同聚焦一項核心課題：如何撐過未來兩年的動盪，迎接下一波市場復甦。

「勿為接單而犧牲價格」

— 蔡永裕理事長



台灣螺絲公會理事長蔡永裕表示，全球景氣低迷，台灣扣件業近年進入「L 型經濟」（下跌攤平），出口量下跌約一成。然而，谷底也意味著「最壞也不過於此，未來仍會越來越好」。他認為現階段最大變數仍是美國與川普政策。「我們必須看得更遠：思考川普結束任期後，也就是動盪與危機過後，全球市場景氣復甦的機會在哪裡。」他直言，撐過未來兩年，是台灣扣件業生存的關鍵！屆時全球可能再出現重大建設需求，台灣業者應提前做好準備。

蔡永裕也呼籲中鋼以更具競爭力的線材價格支援出口業者，同時提醒企業重新檢視利息、缺工及電費上升後的經營安全性。他強調：「不管我們漲價或削價，國外買主不會買的就是不會買。」因此業者與其搶訂單犧牲價格，反而應提升產品附加價值，以企業長久存續為優先考量。他仍看好未來發展，認為「美國的訂單終將要回到台灣」。

在人力短缺方面，目前製造業原則上受 50% 總量限制，他建議業者可聘僱外籍畢業生，符合資格者可依相關制度取得聘僱許可，原則上不占製造業一般移工核配名額，但仍須納入雇主整體外國人聘僱上限計算。

出口重量下滑，但單價持續上升

會中公布的最新數據顯示，2026 年第二季台灣對全球出口扣件的重量為 264,215 噸，下滑約 10%。今年 1 至 7 月（表 1），出口重量為 66.59 萬噸，下滑約 11%，主要扣件品項的出口單價也普遍下滑，但出口單價皆呈正成長，平均單價成長約 5% 至每公斤 3.66 美元，其中對美國出口重量為 29.45 萬噸，下滑約 15%，但平均單價成長近 4% 至每公斤 3.46 美元，反映台灣扣件的品質與產品價值仍受到市場肯定。

表 1. 2026 年 1 至 7 月台灣扣件出口

（資料來源：螺絲公會）

產品	出口重量增減 (%)	出口單價增減 (%)
木螺絲	-16.07	+2.29
自攻螺絲	-7.18	+0.31
螺栓	-14.31	+7.25
螺帽	-2.39	+1.75



以國別 (圖 1) 來看, 台灣扣件對美國出口重量 280,008 噸 (佔總出口重量的 43%), 下跌 14.07%, 對德國出口 56,397 噸 (佔 9%), 下跌 17.83%, 但對印度出口逆勢成長 7.08% (7,502 噸, 佔 1.16%), 顯示南亞市場需求潛力正在浮現。

台灣對各國出口重量增減

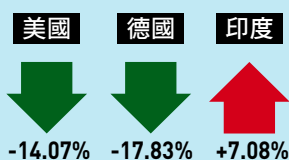
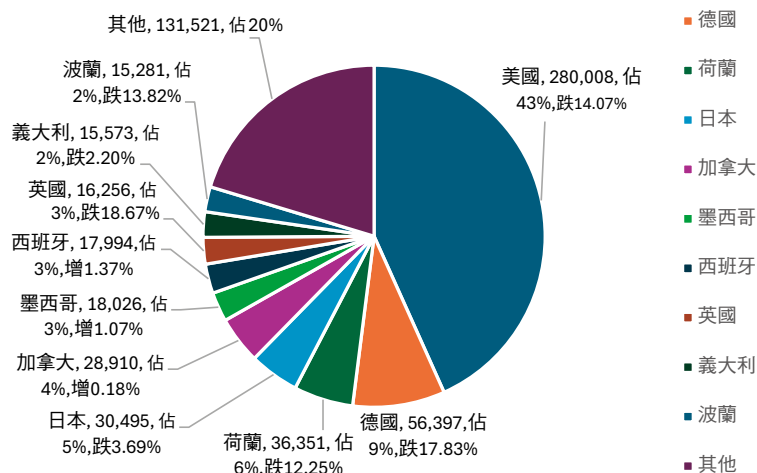


圖1. 2026年1至7月台灣扣件出口

*(國家別; 單位為噸; 資料來源: 台灣海關)



在材料方面, 今年1至7月中鋼的線材進口量為 300,557 噸 (增加 1%), 前三大進口來源國為印尼、南韓、中國 (占比 79%), 數量較多的鋼種為低碳鋼、合金鋼 (占比 82%)。



中鋼業務副總李家丞指出, 台灣扣件出口重量下降但單價提升, 正是台灣扣件品質優勢的證明。然而, 產業未來還將面臨從業人口老化與少子化問題。近期加拿大與美國關稅戰再起, 也已傳出部分台灣業者難以取得加拿大訂單。中鋼自身同樣承受成本壓力。李家丞表示, 美伊戰爭推升油價, 加上中國煤礦事故帶動國際煉焦煤價格上漲 50 美元, 使中鋼購煤成本增加近新台幣 1,000 元, 相關因素都將納入第四季線材盤價考量。他表示政府需擴大財政支出, 協助扣件業度過難關。

蘇國材總裁：沒有企業適用的標準答案

慶達科技總裁蘇國材表示, 近年全球局勢的關鍵字就是「變」與「亂」。面對川普政策與美伊戰爭等變數, 企業現在最重要的是「靠自己繼續活下去」, 並重新盤整內部資源與優勢。他認為業者應先找出明確的損益平衡點, 重新評估需要多少營業額及採取何種市場策略。「沒有標準答案」, 每家企業的條件不同, 不能期待一套制式策略適用所有業者, 而必須找出自己的生存解方。由於線材在扣件製造成本中占比極高, 他也呼籲中鋼的盤價要能支援扣件業者維持外銷競爭力。

CBAM 之外, 合規壓力持續增加

一位台灣建築螺絲貿易業者則指出, 台灣業者除了市場與成本問題, 還要面對 CBAM 帶來的不確定性。雖然政府已提供許多相關課程, 業者也積極吸收與導入資訊, 但問題是目前許多歐洲進口商都還未完全掌握 CBAM 細節與未來走向, 市場仍處於未知狀態。此外, 歐盟《包裝與包裝廢棄物法規》於 8 月生效, 出口歐盟的製造商、品牌商與包材商, 都須將減量、可回收性、再生材料與重複使用等要求納入供應鏈管理。該業主認為, 台灣業者仍需要時間調適。由此可見未來國際市場的法規限制只會愈來愈多, 「合規性」將成為企業永續生存的重要戰略。

在市場方面, 全球鋼鐵市場仍供過於求, 美國新屋開工與新車銷售復甦不足, 歐洲復甦緩慢, 中國內需偏弱; 相較之下, 印度、越南及印尼今年 GDP 成長率預測分別為 6.4%、7.2% 及 5.2%, 南亞與東南亞仍展現較高成長潛力。

眼前的低迷或許尚未結束, 但對台灣扣件來說也不盡然代表前景黯淡, 台灣已提早於中國與東南亞設廠投資, 透過當地提供部分扣件產能給海外國家, 總體來說台灣的扣件供應仍非常穩定。此會所傳遞出的訊息十分清楚: 未來兩年, 台灣扣件業必須先求生存、再求成長。與此同時, 中鋼在台灣扣件產業的成長中佔有非常重要的地位。由於線材佔扣件製造成本的比例很高, 台灣扣件業者在實現升級轉型以提升外銷競爭力的過程中, 非常需要中鋼在線材價格成本的層面為扣件業者鼎力相助, 可以說這些業者不能沒有中鋼。

中鋼也正戮力研發更加減碳的鋼材, 為業者強化未來的成本優勢。在因應 CBAM 的研發與進化進程中, 中鋼若可研議在不課徵傾銷稅的情況下開放部分進口來自國外的低碳鋼材, 供台灣業者使用, 將有助於台灣扣件的外銷競爭力, 並在此基礎下進一步守住合理利潤、強化內部體質、控制成本、提升產品價值, 同時布局節能減碳、人才與法規合規能力。當全球市場走出動盪, 真正準備好的企業, 才有機會率先迎接下一波訂單與成長機會。■

著作權所有: 惠達雜誌 / 撰文: 曾柏動

