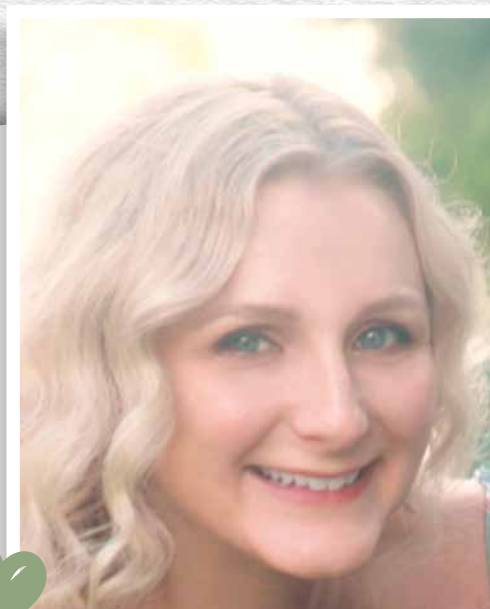




專訪 美國扣件經銷商協會 理事長 Melissa Patel

Q1.

恭喜您當選新任理事長。請您先分享一下，接任這項職務後，最希望為協會帶來哪些改變？您的核心使命與願景是什麼？

答：謝謝！能為本協會服務，是我莫大的榮幸。我的願景是讓 NFDA 成為會員面對產業變革時的首選夥伴，無論是供應鏈中斷、新興科技、人才培育，還是市場不確定性。我們希望每位會員在參加 NFDA 活動後，都能帶著新想法、更緊密的關係，以及能立即應用於實際業務上的實用工具離開。

我們今年啟動了「大使計畫」，此計畫的重點在於確保所有新的與會者在融入本協會的過程中，都能在人群中找到一張友善的面孔。迄今為止，我們收到了非常正面的回饋，並希望這能持續鼓勵其他經銷商加入。

Q2.

在您的任期內，協會計畫優先推動的重點規劃或策略有哪些？

答：我們的首要目標不是單純追求會員人數增加，而是要提升會員價值。當企業能獲得實質的教育訓練資源、建立有價值的同業關係，並獲取可付諸實行的產業洞見時，會員人數的增長便會自然而然地實現。

Q3.

您如何看待目前美國扣件產業所面臨的主要挑戰？您認為哪些議題值得業界關注？

答：美國扣件產業正處於重大變革的時期。關稅、地緣政治的不確定性、勞動力短缺、通貨膨脹，以及不斷演變的客戶期望，都要求企業比以往任何時候都更具靈活性。與此同時，客戶仍持續期待更短的交貨期、更高的服務水準，以及具競爭力的價格。

我深信，我們最大的契機之一在於促進行業內的知識共享。沒有任何一家企業能獨自掌握所有答案，但只要齊心協力，我們就能互相學習，並更有效地應對挑戰。這正是 NFDA 所提供的最大價值之一：匯聚業界領袖，交流想法，並為未來的任何挑戰做好準備。



Q4.

在這些挑戰以外，您認為未來幾年美國扣件市場最大的成長機會在哪裡？為什麼？

答：我認為，那些不再僅止於銷售產品，而是轉型為策略性供應鏈夥伴的組織，將獲得最大的成長。客戶越來越重視庫存管理、技術專長、工程支援、自動化以及數據驅動的決策。投資於這些能力的企業，將持續在市場上脫穎而出。



Q5.

全球供應鏈近年持續重組，您認為這些變化將如何影響美國扣件產業生態？協會如何協助會員因應新的供應鏈格局？

答：全球供應鏈將持續演變，但值得信賴的夥伴關係依然至關重要。企業正透過供應來源多元化來建立更具韌性的策略，同時持續投資於與供應商的長期合作關係。NFDA 內的交流環境，特別是我們每年舉辦的「高階銷售規劃會議（ESPS）」，正是建立這些聯繫並探討未來合作方向的絕佳途徑。

Q6.

台灣一直是美國重要的扣件供應夥伴，彼此互利共生。您如何看待美台扣件產業長期合作關係？未來有哪些合作機會值得期待？

答：您說得完全正確！台灣是我們產業的重要供應夥伴，我預期這種合作關係將會持續下去。這些年來，雙方已建立許多長久的友誼。我們目前著重的一項重點，是提升對需求變動的反應速度。台灣製造商始終展現出創新精神與應變能力。隨著客戶期望不斷演變，若能持續在縮短交期、庫存策略及供應鏈靈活性等方面進行合作，將能強化我們雙方產業的競爭力。

Q7.

您認為未來美國扣件產業需要哪些新的能力，才能維持全球競爭力？

答：人工智慧無疑將成為我們整個產業中日益重要的工具，從需求預測和生產規劃，到物流優化與零件辨識皆然。然而，僅靠技術是不夠的。那些能將人工智慧與專業人才、穩固的客戶關係以及持續學習相結合的企業，將最能夠長期成功奠定基礎。

Q8.

協會今年將舉辦哪些重要活動或新計畫？希望為會員創造哪些具體價值？

答：感謝您詢問接下來有哪些活動。我們下一場實體活動是將於 10 月 28 日至 30 日在加州棕櫚沙漠舉行的「高階主管峰會」。我非常期待本次活動的內容，其中將包含關於人工智慧的高層級討論，以及一場實用工作坊，旨在促進與與會者的合作與互動。活動將以一場鼓舞人心的主題演講作為壓軸，重點探討如何培養冠軍心態——這也再次提醒我們，文化與領導力始終是每個組織的競爭優勢。所有活動都包含大量的人脈交流機會，這正是本協會真正的力量所在。更多詳情請見此處：<https://nfda.memberclicks.net/2026-executive-summit-program>

Q9.

許多國家的扣件產業正面臨世代交替的挑戰，在吸引年輕一代和專業人才投入扣件業方面，您認為企業和協會可以如何努力？

答：我們最大的契機之一，就是幫助年輕專業人士認識到，扣件產業能提供富有意義且回報豐厚的職涯發展。我 18 歲時以大學生的身分加入 Field 公司，當時完全無法想像未來會有如此多的機會。我更從未想過，有朝一日竟會擔任 NFDA 主席。這段旅程之所以能實現，全賴 Field 公司及我們產業內的領導者們對我的發展投入心力、給予挑戰，並對我抱持信心。

我們必須透過導師制度、專業發展、實習機會及領導力培訓計畫，持續為下一代創造同樣的機會。當人們理解到我們這個產業所提供的創新、人際網絡與職涯成長時，他們便會迅速意識到，這是一個令人振奮的產業。

Q10.

最後，您想對協會會員，以及包括台灣在內的全球合作夥伴傳達什麼訊息？您對未來美國與全球扣件產業發展有何期許？

答：我想傳達的是抱持感恩與樂觀態度。

扣件產業向來建立在人際關係、信任與合作之上。儘管市場與技術將持續演進，但這些核心價值始終不變。

我期待能進一步鞏固全球經銷商、製造商與供應商之間的夥伴關係，其中也包括我們在台灣的珍貴合作夥伴。透過創新與知識共享，我們將有機會攜手推動產業持續進步。

我深信本產業的未來前途無量，並深感榮幸能為推動產業發展盡一份微薄之力。■

