



## 協會動態

### IFI 主席 Kevin Vollmert 聚焦人才培育與產業政策倡議



Kevin Vollmert 已正式接任美國工業扣件協會 (IFI) 主席。Vollmert 在 ITW Shakeproof 擁有近 20 年經驗，曾負責商業、應用工程及創新團隊，具備豐富的扣件產業實務經驗。未來 12 個月，Vollmert 將以提升會員價值、人才培育及法規政策倡議為主要工作方向，同時推動 IFI 至 2027 年底的既有策略藍圖。重點包括擴大會員規模、提高會員參與度，以及透過技術培訓、委員會及教育計畫強化產業交流。

面對製造業長期存在的人才短缺問題，學徒制度也是 IFI 的重要工作。該計畫由 IFI 與 Marshall University 合作推動，目前已有 5 家會員企業積極招募及培訓學徒，另有 18 家公司正在申請加入。計畫目標是培育更多具備專業能力的冷鍛及搓牙操作人員，建立穩定的產業人才供應。

在政策方面，Vollmert 也強調團結進行貿易倡議的重要性。2026 年北美製造業仍面臨關稅壓力，包括針對鋼鐵、鋁及銅的 232 關稅措施，因此維護北美製造商的國際競爭力將是 IFI 的重要課題。目前 IFI 會員數已成長至 200 家公司。Vollmert 鼓勵更多扣件製造商了解 IFI 提供的資源與產業網絡，並透過實際參與活動認識協會價值。他表示，會員、委員會及協會團隊之間更緊密的連結，將有助於打造更具韌性與影響力的扣件產業。

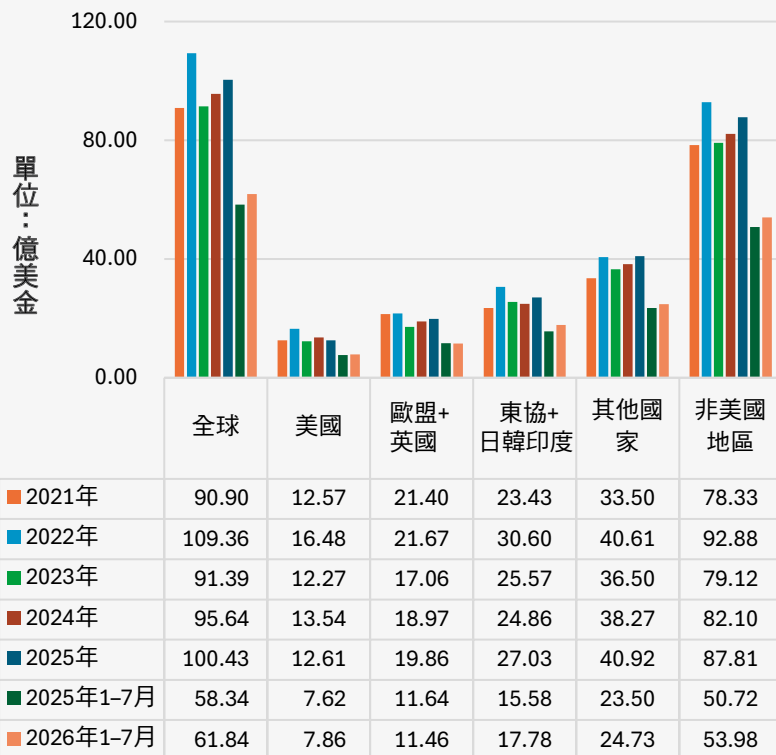
## 關稅最前線

### 白宮點名 40 多國助中國洗產地，供應鏈面臨更嚴格原產地追查

中國商品如何繞過高關稅進入美國市場，一直是美國政府高度關注的問題。白宮發布《轉運大騙局》，直指中國建立橫跨 40 多國的「影子轉運網絡」，透過第三國讓中國產品取得另一個「國家身分」，再以較低關稅進入美國。報告揭露，台灣與加拿大、歐盟、印度、日本、墨西哥及南韓被列入第一級「大型經濟體」轉運對象，但這並不代表台灣已被認定為洗產地共犯，而是因為這類經濟體本身具有龐大的中國供應鏈連結、完整工業基礎與對美出口能力，使非法轉運更容易隱藏於大量正常貿易之中。



圖1. 中國扣件出口對象國家之金額統計



資料來源：中國海關總署

中國海關總署的數據 (圖 1) 顯示中國在美國以外地區擴大轉單的跡象。過去 5 年 (2021 到 2025 年) 中國扣件對全球出口金額從 90 億成長 10% 到 100 億美元。今年 1 到 7 月，比去年同期成長 6% 到 61 億美元，其中對美僅成長 3%，對歐盟微降 1%，對東協與日韓印度成長高達 14%，對其他國家成長 5%，而相對於非美國地區的佔比高達 87%，美國的佔比只剩 13%。

美國商務部早已針對中國的鋼製牙條實施反傾銷與反補貼措施，而且明確規定即使產品被送往第三國進行切割、倒角、塗裝、包裝或與其他零件組裝，只要加工不足以改變產品的實質性質，仍可能被視為中國產品。美國海關及邊境保衛局去年的裁定提供代表性的案例。一批由中國或越南供應盤元、運往馬來西亞後再進行拉直、切斷、倒角及全牙加工的牙條，美國海關認定這些加工程序並未構成「實質轉型」，產品原產地仍取決於盤元來源。換言之，把中國材料送到第三國再加工、組裝、換箱、貼標或文件變更，並不會讓產品變成「馬來西亞製」。

對台灣扣件產業而言，最大的警訊或許不是「台灣被列名」，而是**美國已明確把原產地追查提升至新的政策層級**。客戶與海關會進一步追查鋼材來源、冷鍛與搓牙地點、熱處理、表面處理、供應鏈紀錄及實際製程。白宮總統顧問彼得·納瓦羅指出美國甚至開始運用 AI 工具強化產品來源辨識。**完整的材料追溯、生產履歷與原產地證明**，將不只是品質管理的一部分，更可能成為守住美國市場的下一張「通行證」。當關稅戰從比稅率進入「查身分」階段，誰能證明自己真正在哪裡製造，就更有機會在全球供應鏈重組中取得客戶信任。



## ICBA 示警加拿大反制關稅引發建築成本上升疑慮

加拿大針對美國原產商品實施的新一輪反制關稅，可能推高建築成本。加拿大獨立承包商暨企業協會 (ICBA) 指出，聯邦政府公布的反制關稅清單涵蓋約 400 項產品，其中有大量產品廣泛使用於建築工地。

ICBA 表示，新關稅措施於 9 月 8 日生效。可能受到影響的建築相關產品包括鋼鐵及鋁材、結構型鋼、管材、鋼線產品、扣件、木材、合板、電氣設備、HVAC 空調設備、工具及重型機械等。ICBA 首席經濟學家 Jock Finlayson 警告，反制關稅可能進一步加劇加拿大企業與消費者目前面臨的成本壓力，同時對高度整合的北美供應鏈造成更大衝擊。

對扣件產業而言，受影響產品尤其包括釘子、螺絲、螺栓、螺帽、鉚釘、華司、錨栓及鋁製扣件，此外還涵蓋

鋼線、鏈條及鋼索等產品。這波關稅僅適用於被認定為美國原產的產品。ICBA 建議承包商向供應商確認產品原產地，檢視目前採購中的產品與訂單，並確認相關貨物是否可能在新措施生效時仍處於運輸途中。

協會同時建議業者重新評估受影響採購項目的價格，並檢視固定價格合約中的關稅、法律變更及價格調整條款。ICBA 警告，在貿易爭端持續升溫的情況下，反制關稅最終可能進一步推高加拿大整體建築成本。



## 產業動態



## 從標準扣件走向半導體級解決方案： 台灣扣件業的新市場機會

長期以來，半導體產業一直被許多台灣扣件製造商視為「高科技、難以切入」的市場。除了技術門檻高之外，不少業者過去並不了解半導體設備對扣件的嚴格要求，也不清楚扣件產品究竟要如何進入半導體供應鏈。然而，隨著相關技術資訊逐漸公開，半導體製程設備中的扣件需求也更加清晰，為扣件業者跨入這個高附加價值市場提供了新的切入點。

半導體製程設備所使用的扣件，早已不只是單純發揮鎖緊功能的機械零件。它們可能長時間暴露於真空、電漿、腐蝕性製程氣體、高溫及反覆化學清洗等環境。如果材料選擇不當，扣件可能產生微粒、腐蝕產物或氣體逸散，進而影響設備性能，甚至對晶圓良率造成潛在風險。

這也為能夠提供高純度、耐腐蝕及高溫穩定扣件的製造商創造市場機會。Hastelloy® C276、C22，以及 Inconel® 600、625 等鎳基合金，可依不同需求提供耐化學腐蝕及耐高溫性能；特殊不鏽鋼則可應用於腐蝕性相對較低的環境。值得注意的是，半導體設備並不存在一種「萬用最佳材料」，扣件材質必須根據實際製程環境進行匹配。

除了材料之外，扣件結構設計同樣重要。例如，帶有排氣孔的內六角圓柱頭螺絲可在真空抽氣過程中提供氣體逸散路徑；防脫落扣件及具排氣通道的華司，則有助於提升真空腔體內的組裝可靠性。此外，超音波清洗、IPA 清洗、無塵室包裝等製程，也可能成為區分一般工業扣件與半導體級扣件的重要條件。

台灣扣件產業要進入這個市場，不能只強調加工能力，還必須建立合金材質追溯、污染控制、潔淨管理、尺寸一致性、檢驗測試及生產履歷等能力，這些都可能成為供應商認證的重要一環。真正的機會在於更早介入半導體設備商的產品設計與驗證階段。業者若能深入了解設備所面臨的製程化學環境、溫度、真空程度、機械負載及潔淨度要求，就能從單純供應標準螺絲，進一步發展為提供「應用導向解決方案」的專業供應商。

## 航空扣件商標爭議浮上檯面：產品設計究竟是 品牌標誌還是功能？

美國兩家扣件企業之間的商標爭議，引發了扣件產業一個值得關注的問題：一項具有辨識度的扣件設計，何時可以成為商標？又何時僅僅只是產品的功能性設計？本案涉及 Long-Lok, LLC 與 Safety Socket, LLC。Long-Lok 是一家航空航太扣件工程公司，Safety Socket 則曾是其高強度扣件供應商。50 多年來，Long-Lok 持續為航空航太產業開發自鎖式扣件，通常會取得客戶提供或指定採購的標準扣件，再進一步進行加工。本案爭議焦點是 Safety Socket 的「Banded Knurl Mark」，也就是凹頭扣件上的特殊雙道滾花設計。Safety Socket 主張其對此設計擁有商標權，並於 2025 年向 Long-Lok 發出停止侵權通知，指控 Long-Lok 修改、流通及銷售相關扣件的行為侵犯其商標權。

Long-Lok 隨後向美國俄亥俄南區聯邦地方法院提出訴訟，要求撤銷該商標。Long-Lok 主張，雙道滾花具有實際功能，能讓使用者在固定零組件時獲得更好的抓握效果，因此不應由單一企業透過商標權加以獨占。此外，Long-Lok 也主張 Safety Socket 在 2023 年停止製造業務後，已經放棄該商標。法院於今年 8 月 21 日作出裁定，認為「功能性」主張可以繼續審理，因為雙方對於該設計是否具有實質功能效益仍存在事實爭議。不過，法院駁回了 Long-Lok 有關「商標已被放棄」的主張，理由是 Long-Lok 自己的訴狀顯示，帶有該標誌的扣件仍持續存在於市場流通。法院准許 Long-Lok 在 14 天內修改訴狀，因此這場商標爭議目前尚未落幕。

# LONG•LOK

## Safety Socket



## 廠商動態



**sheh fung**  
screws company  
世豐螺絲股份有限公司

## 世豐雙基地效益顯現，第二季營收創近5季新高

螺絲大廠世豐螺絲 2026 年第二季合併營收達新台幣 5.47 億元，季增 0.25%、年增 11.53%，創近 5 季新高；上半年累計營收 10.92 億元，年增 2.79%。6 月單月營收 1.79 億元，年增 11.82%，連續 4 個月維持年成長。**世豐**表示，歐美客戶拉貨需求逐步回溫，加上台灣、越南雙生產基地提升供應彈性，帶動整體營運動能回升。第二季美洲、歐洲營收占比分別為 52.36% 及 24.97%，越南廠供貨比重則提升至 10.70%，並有助於拓展歐洲市場。

公司持續推動「多元市場、多區生產、產品高值化」策略，除擴大歐美及東南亞客戶開發，也持續提升越南廠效率與人才培訓，並善用其地緣及關稅優勢。此外，世豐積極開發特殊扣件、新型螺絲及車用扣件，強化品質與認證能力。展望第三季，公司維持審慎樂觀，若新客戶產品驗證及小量出貨順利，後續訂單有望逐步放大。



## 友鉞打入 Volvo EX60 供應鏈，防水螺栓下半年量產

特殊扣件廠友鉞宣布切入 Volvo 最新 EX60 電動車供應鏈，與國際扣件業者 Stanley 共同參與電池總成底盤防水螺栓開發，並成為台灣唯一獲准生產相關產品的業者，每年可帶動至少 240 噸高毛利扣件出口。

友鉞董事長張宏誠表示，公司長期深耕客製化汽車零件，客製化產品占開發項目逾八成。此次透過模貝數位化設計輔助系統及 6 模 6 沖成型技術，將開發時程縮短 30%，總開發成本降低逾 10%。

友鉞 2026 年上半年營收達新台幣 12.56 億元，年增 3.67%；歸屬母公司淨利 1.16 億元，年增約 298.5%，每股盈餘 2.55 元。目前北美市場占第二季營收逾六成、歐洲約三成，在手訂單能見度約 3 至 4 個月。未來公司將降低標準扣件比重，聚焦電動車電池密封零組件、多工序特殊產品、組件及專利授權，並評估海外投資、併購與策略聯盟。



**TA CHEN**  
INTERNATIONAL, INC.

## 美國鋁材需求強勁加上 AI 基建挹注，大成鋼營運續創高峰

大成鋼受惠美國工業用鋁市場供需缺口，以及 AI 基礎建設投資持續升溫，營運維持高檔，連續 5 個月單月營收突破新台幣百億元。公司表示，美國鋁捲板供給仍有缺口，加上關稅政策形成進口屏障，市場需求持續大於供給，有利產品維持穩定需求。

AI 伺服器與相關基礎建設擴張，也帶動不鏽鋼、鋁捲板及螺絲扣件等材料需求，進一步推升大成鋼出貨。法人認為，若美國經濟及關稅政策維持穩定，加上 AI 基建投資延續，公司獲利可望維持成長。大成鋼 7 月營收達 126.18 億元，月增 5.97%、年增 46.12%，創單月歷史新高；前 7 月累計營收 798.14 億元，年增 32.56%。第二季毛利率 30.49%，年增 6.15 個百分點，稅後純益 47.86 億元，年增 399%，每股盈餘達 1.93 元。



**BRIGHTON-BEST**  
INTERNATIONAL

## 大國鋼受惠赴美建廠與 AI 數據中心需求，採購動能延續至年底

大國鋼受惠美國市場客戶採購需求強勁，6 月營收創歷史新高，公司預期旺盛採購動能可望延續至今年 11 至 12 月，並看好赴美投資建廠及數據中心建設帶來的扣件需求。大國鋼主要供應碳鋼、合金鋼及不鏽鋼扣件，以美國為主要市場，在當地設有約 20 座倉庫，美國銷售額占總營收約九成。近期客戶採購規模由每日約 300 萬美元增至 350 萬美元，其中工業用扣件需求成長尤為明顯。

公司指出，企業赴美設廠及數據中心建設持續推進，將帶動基礎螺絲與鋼構螺絲需求。美國核准建設約 4,300 座數據中心，目前僅約 160 座完成，未來仍具龐大建設需求。大國鋼 6 月營收達 26.32 億元，月增 12.88%、年增 36.57%；上半年營收 140.73 億元，年增 18.86%。





## 新加坡扣件經銷商新聯成擬赴美上市，IPO 募資上看 2,800 萬美元

總部位於新加坡的扣件及太陽能解決方案供應商新聯成已向美國證券交易委員會提交首次公開募股申請，計畫募資最高達 2,800 萬美元。公司預計發行約 630 萬股股票，每股發行價格區間為 4 至 5 美元。若以價格區間中位數計算，新聯成的預估市值約為 7,300 萬美元。公司計畫以股票代號 ININ 在 Nasdaq 掛牌。

新聯成成立於 1986 年，主要供應螺栓、螺帽及其他工業零組件，客戶涵蓋建築、機電、海事及製造業等領域。在持續經營扣件本業的同時，公司於 2025 年 6 月收購 Lumenx Energy，進一步跨足新加坡太陽光電工程、採購及建造服務市場，擴大業務版圖。新聯成截至去年 12 月 31 日止 12 個月營收約 600 萬美元。公司早於去年 12 月 19 日以機密方式提交 IPO 申請，此次公開申請若順利完成，將成為這家新加坡扣件經銷商進軍美國資本市場的重要里程碑。



## Vossloh 將為中國兩條新建高鐵供應軌道扣件系統

Vossloh 取得兩份總值約 6,000 萬歐元的合約，將為中國山東省兩條新建高速鐵路供應軌道扣件系統。該公司將為全長 269 公里的濟南高鐵路，以及全長 109 公里的青島—諸城高鐵路供應適用於無砟軌道的 System 300 扣件系統。兩條新建鐵路的設計時速皆最高可達 350 公里。相關產品預計自 2027 年起開始交付，並將由 Vossloh 旗下子公司 Vossloh Fastening Systems China 位於中國崑山的工廠負責生產。其中，濟南高鐵路將連接山東省濟南與南部經濟區，同時也將提供前往曲阜等重要觀光景點的交通便利性。青島—諸城高鐵路則將連接青島深水港與通往濟南方向的工業中心，以及山東省南部地區的重要城市與目的地。



Sundram Fasteners  
Limited

## Sundram Fasteners 計畫投資 40 億盧比擴充產能

印度工程產品製造與供應商 Sundram Fasteners 計畫在本財政年度投資 40 億盧比，擴大其汽車及工業產品領域的製造產能。這項投資將用於滿足內燃機、插電式混合動力車及電動車市場持續成長的需求。其中，25 億盧比將投入扣件事業部，以擴充風力發電、太空及航太產業所需產品的製造能力；另有 10 億盧比將投資於鑄造與機械加工組件業務，以提升高附加價值精密工程組件的生產能力。此項投資計畫也反映該公司持續推動業務多元化的策略，希望透過擴大不同產業領域的產品與製造能力，降低對單一市場的依賴，並進一步掌握新能源、航太及高階工程產品市場的成長機會。



## Optimas 協助柴油引擎製造商降低扣件成本，節省幅度最高達 50%

Optimas International 協助一家高性能柴油舷外引擎製造商找出扣件成本優化機會，在不影響產品性能與可靠度的前提下，潛在節省幅度最高可達 50%。此次專案主要針對採用 A4-80 不鏽鋼製造的螺紋扣件。A4-80 可降低螺紋咬傷風險，但這類扣件通常不屬於市場上的標準庫存品，往往需要依訂單進行棒材車削加工，因此成本較高，交期也較長。

Optimas 檢視客戶的標準作業程序物料清單，並逐一評估引擎內各項螺紋組件，找出部分應用其實不需要 A4-80 所提供的額外性能裕度，因此可安全改用 A4-70 不鏽鋼扣件。針對每一項建議替代方案，Optimas 均將原始規格與替代規格並列，讓客戶能以相同基準比較兩者的成本、交期及性能。透過從零組件層級重新檢視扣件規格，Optimas 最終找出最高達 50% 的潛在成本節省空間，同時降低因特殊訂製 A4-80 扣件所產生的供應鏈及交期風險。





## NT Fasteners 啟用達爾文新廠，實現家族企業共同願景

澳洲 NT Fasteners 正式啟用位於達爾文的新倉儲暨展示中心，總面積達 1,000 平方公尺。對公司負責人 Tony Halikos 而言，這不僅是企業發展的重要里程碑，也實現了他與已故父親、公司創辦人 John Halikos 多年來共同擁有的願景。新設施位於 Berrimah 路，面積超過原有營業場所的 12 倍以上。該項目於 6 月 18 日正式揭幕，是一項歷經近 20 年規劃與推動的重要成果。

整座新設施完全由當地企業、施工團隊及材料共同打造，延續 NT Fasteners 長期支持達爾文在地產業與社區的理念。Tony Halikos 表示，這項投資旨在進一步

鞏固 NT Fasteners 作為當地可靠供應商的地位，並為下一代企業發展奠定更穩固的基礎。

此次建設也是 Tony 首次與妻子 Nicki 共同合作推動的商業項目。受到經濟環境因素影響，計畫曾延宕多年，如今終於順利完成。新展示中心啟用典禮吸引北領地財政部長 Bill Yan 出席。他表示，這項投資展現企業對北領地未來經濟發展的信心，隨著多項大型工業及基礎建設計畫陸續推進，當地未來的經濟發展潛力值得期待。



## Würth 集團 2026 上半年營收成長 4.3%，數位業務占比持續攀升

全球最大扣件產品經銷商、總部位於德國的 Würth 集團公布 2026 年上半年業績。儘管全球市場持續面臨經濟挑戰，集團營收與營業利益仍維持穩健成長。Würth 上半年營收達 109 億歐元，較去年同期成長 4.3%；若排除匯率影響，則成長 5.2%。營業利益則增加 8.4%，達 5.15 億歐元。

數位業務持續擴張，Würth 的電子商務占上半年總營收 25.3%。2025 年全年，該公司的數位業務占比也首度突破 25%。Würth 表示，高能源成本、地緣政治不確定性及工業活動疲弱，尤其是德國市場的低迷，仍對整體業務造成壓力。不過，旗下 Electronics eiSos 及 Chemicals 事業表現亮眼，扣件技術事業部 Arnold Group 也開始出現復甦跡象。

從區域市場來看，東歐及南美洲持續帶來正向成長動能。Würth 表示，近期接單情況令人對 2026 年下半年的業務表現保持信心。截至 6 月底，Würth 全球員工約達 86,700 人，其中約 44,000 人從事銷售工作，整體員工規模與前一年大致持平。



## Gersan Elektrik 與 SmartBolts 洽談策略合作，探索智慧扣件新商機



土耳其企業 Gersan Elektrik Ticaret ve Sanayi A.Ş. 與美國 SmartBolts 簽署一份非具約束力的合作意向聲明，雙方將就產品與技術的製造、商業化、經銷、融資及開發等領域，進一步探索策略合作可能性。目前相關討論仍處於初步階段，後續須經法律、技術、財務、法規及商業等面向的審查、盡職調查與協商。目前雙方尚未建立正式的合資、合作關係或其他具法律約束力的承諾。SmartBolts 主要開發螺栓張力指示扣件，透過視覺化指示系統顯示螺栓張力，有助於提升關鍵螺栓接合部位的安裝可靠度、檢查效率及維護可視性。

Gersan 表示，此次洽談是公司國際化策略的一環，未來若合作成形，可望與現有工業能力及海外市場拓展計畫產生互補效益。此次消息也緊接在 Gersan 近期宣布申請股票於美國 OTCQX 市場交叉交易之後。董事長 Erkan İzgi 表示，兩項計畫可視為提升公司國際能見度的互補性措施，同時拓展資本市場與實體產業合作渠道。若未來確定合作，仍須由雙方及各自法律、財務與企業顧問完成最終協議及相關核准程序。



## 併購資訊

## Endries 收購 Blue Chip，擴大客製化工程扣件布局



美國扣件經銷商 Endries International 宣布收購總部位於肯塔基州的 Blue Chip Engineered Products 業務及資產。Blue Chip 主要提供客製化工程扣件、零組件及加值服務。該交易於 7 月 1 日公布，雙方並未透露交易金額。

Blue Chip 位於肯塔基州厄蘭格市，自 1984 年成立以來，持續為製造業客戶提供客製化工業扣件、金屬沖壓件及電子五金解決方案，服務市場涵蓋汽車、醫療器材及照明等產業。收購完成後，Blue Chip 將繼續在厄蘭格市原址營運，由創辦人 Ken Sanker 擔任總經理，負責日常營運。Endries 表示，此次收購將進一步強化其在工業及高規格產品市場的布局，結合 Blue Chip 的客製化工程能力與以客戶為中心的服務模式，以及 Endries 的全球配送與供應鏈資源，提升整體客戶服務價值。Blue Chip 提供供應商管理庫存、套件組裝與包裝、設計支援及採購服務，產品涵蓋組件、螺帽、模塑零件、沖壓件、焊接產品及線材成型件等。此次收購也是 Endries 自 2024 年 11 月收購佛羅里達州 Assembly Fasteners 以來的首宗併購案。



## PrimeSource Brands 收購 Starborn，擴大戶外建築扣件產品布局



北美專業品牌建材供應商 PrimeSource Brands 宣布收購 Starborn Industries。PrimeSource 由 Clearlake Capital 集團支持，Starborn 則是專門提供戶外木平台及戶外應用扣件解決方案與安裝系統的業者。雙方未公布交易金額。

總部位於美國紐澤西州的 Starborn，主要為住宅木平台及戶外建築市場提供品牌扣件與安裝工具，產品包括 PRO PLUG®、CAP-TOR® xd、HEADCOTE®、SMART-BIT® 及 DECKFAST® 等。PrimeSource 執行長 Tom Koos 表示，Starborn 在產品創新、品質及服務方面的優勢，與 PrimeSource 既有的扣件及戶外生活產品業務高度互補。此次收購也將進一步擴大 PrimeSource 的產品組合，與旗下 Grip-Rite、Cobra 及 Wolf 等品牌形成更完整的產品布局。對 Clearlake Capital 而言，此次交易是其持續推動 PrimeSource 成為大型專業品牌建材平台的重要一步，尤其進一步強化公司在戶外生活市場的布局。此次收購是 PrimeSource Brands 自 2020 年 12 月與 Clearlake 合作以來的第 11 宗收購案，也展現其透過併購擴大核心產品類別及市場覆蓋面的策略。

## the edgewater funds Edgewater 投資 Parker Manufacturing，擴大高階工程扣件布局



美國投資公司 The Edgewater Funds 投資精密扣件製造商 Parker Manufacturing 集團，進一步擴大其在航太、國防及半導體產業的高階工程扣件布局。此次投資也是 Edgewater 於 2026 年 4 月透過投資 AFT Industries 所成立的工程扣件平台之第二項投資。

總部位於美國亞利桑那州的 Parker，主要生產應用於高要求領域的精密螺絲、螺栓及螺柱，產品加工公差可精確至萬分之一英吋。使用材料包括 A286 不鏽鋼、Inconel 鎳基合金及鈦合金，其中約 60% 的扣件依客戶特定規格客製生產，而非採用目錄標準品。Parker 的客戶遍及航太、國防、飛彈、海軍系統及半導體設備等領域，包括 Boeing、Airbus、Lockheed Martin、Northrop Grumman、Raytheon 及 Collins Aerospace 等主要企業。目前 Parker 旗下擁有三個事業部，生產設備超過 250 台。Edgewater 表示，未來將透過內生成長及併購進一步推動 Parker 擴張。此次投資也將 Parker 的精密製造能力與 AFT 的扣件經銷及加值加工服務結合，建立更完整的高階工程扣件供應平台。Edgewater 指出，該策略反映航太、國防及半導體等高技術產業對高可靠度、高精密及高度專業化扣件日益增加的需求。■

