



印度迎來關鍵轉折

國聯機械董事長陳志宏： 台灣應以三大能力搶占新商機

從「曾經放棄」到重新布局 印度市場的新黃金時代

「以前我們一度幾乎放棄印度市場。」談起印度市場的轉變，國聯機械董事長陳志宏並不避諱過去的挫折。他表示，早年的印度市場普遍給人留下「投入很多、成果有限」的印象，不少客戶雖然積極索取報價、技術資料、工廠資訊，甚至安排多次交流，最後往往無疾而終，也因此讓許多台灣企業對印度市場抱持保留態度。然而，近年他卻看到了不同局面。

「印度正在逐漸改變。」首先，部分新一代經營者開始重視誠信、履約與國際合作，經營思維逐步與國際市場接軌；其次，印度政府透過關稅、產業保護及製造政策扶植本土產業持續改善整體製造環境；再加上全球供應鏈重組、美中經貿情勢及川普關稅影響，許多歐美訂單開始轉向印度，使當地製造業迎來新的發展契機。「現在的印度，不只是『有市場』，而是『開始有機會』」他如此形容。

建築與汽車需求升溫 設備升級將帶動下一波成長

陳董事長今年參與印度大諾伊達螺絲展並觀察到，印度扣件產業正處於快速成長階段。「目前不少印度業者仍以採購



▲國聯機械 陳志宏董事長（左）

二手機台作為升級的第一步，而台灣設備品質穩定、耐用度高，在當地具有相當吸引力。雖然印度本身已有能力生產螺絲機與伸線設備，但在技術、精密度及穩定性方面，與台灣仍存在一定差距。」

展會期間，尖尾、自鑽螺絲等建築扣件以及車用扣件的詢問度熱絡，反映出印度基礎建設及汽車市場持續擴張帶來的龐大需求。他以德里機場為例，周邊大量新建飯店、商業設施及交通建設，顯示印度進入新一波城市發展階段。結合人口紅利、基礎建設投資及製造業發展，印度廠商也看好印度扣件產業未來 20 年仍將維持成長，相關設備、材料及技術服務都將同步受惠。





全球第一套無人化關燈工廠「AI 智能線材伸線智慧工廠」

中低端市場仍占主流 高值化產品蘊藏升級契機

儘管市場前景樂觀，他也提醒目前印度扣件製造仍以中低端市場為主，材料應用與製程管理仍有許多提升空間。部分產品外觀雖與國際產品相近，但實際採用的材料等級仍有差異，例如：部分內六角螺絲使用其他鋼材，而非合金鋼，因此產品性能仍有落差，但也意味著印度具備龐大升級潛力。隨著部分高端產品開始導入印度生產，加上當地對部分進口產品仍維持保護措施，包括台灣等國際品牌與高品質設備供應商皆有機會參與其產業升級過程。

台灣真正的競爭力 在於整合能力與系統思維

談到台灣的潛在優勢，他認為真正的核心競爭力除了第一是「自身專業的融會貫通」之外，還包括第二是「跨領域整合能力」。不只是設備自動化，更需要整合材料、製程、品質、生產管理及企業營運等多個層面，涵蓋機械手臂、自動搬運系統、PLC、MES、ERP、WMS 等資訊系統，形成高效生產體系。

「未來五年，台灣沒有傳統產業，只有 AI 產業。」

AI 已成為全球焦點，但陳董事長認為市場上不少所謂的 AI 工廠，其實僅停留在物流自動化或資訊透明化階段：「真正的智慧工廠是生成式 AI，應該像人類神經網絡一樣，能自主串聯資料、分析資訊、做出決策，並持續學習與優化，而非只將不同系統連接在一起。」這種講究「細膩度」的串接最為燒腦，卻是台灣企業必需的第三大優勢。在他眼中，未來企業最大的改變不只是設備升級，更是管理思維與企業文化的轉型。

國聯機械正投入採用 26 項發明專利的「AI 智能伸線工廠」建置，希望打造融合前述三項優勢的智慧製造模式。他表示，無論生產扣件或設備，只要能運用 AI 提升管理效率與供應鏈整合能力，就能成為 AI 時代的一員。

攜手打造產業韌性 讓台灣持續發光

陳董事長建議台灣業者應持續朝高值化產品發展，深化歐美日等成熟市場布局，同時關注未來俄烏戰後重建以及土耳其、波蘭等周邊國家帶來的新商機。他也呼籲政府與大型企業持續支援中小企業，因為扣件、機械產業仍是台灣產業競爭力的重要根基。

最後，談及傳承，他認為新世代擅長科技工具、AI 應用與數位思維，舊世代則有深厚的產業經驗與市場判斷，「真正的傳承不是權力交棒，而是融合經驗與創新。」唯有世代相互尊重學習，才能共同推動台灣製造業升級，在全球產業變局中掌握下一波成長契機。■



國聯機械聯絡窗口：業務部
Email: sales.dept@gwolian.com

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：曾柏動

