

## 2025 第 2 季中鋼產銷會

# 蔡永裕理事長： 鞏固台高值化形象 抓穩區域重建商機



台灣螺絲公會及中鋼公司共同舉辦的 2025 年第 2 季螺絲業產銷聯誼會 3 月 4 日在高雄岡山召開。近幾個月台灣螺絲業在內外銷市場持續面臨各種新舊挑戰，不管是客戶訂單供需的變化、歐盟 CBAM 措施和美國川普全球大加稅，區域性的緊張，或是其他同業在技術市場層面的競爭，都為台灣業者的經營帶來不小壓力。因此這次出席的廠商無不希望透過眾多業界先進的意見分享以及與中鋼和公會代表面對面的交流，找出更多可提升台灣扣件業競爭力的方式和機會。

這次會議中，螺絲公會蔡永裕理事長以自身經營經驗和觀察一方面提醒業者要重視以低價接單可能對台扣件業未來接單帶來的負面影響，另一方面也鼓勵業者多多關注國際情勢變化並抓緊與潛在供應鏈客戶的合作機會。

### 低價接單 恐損台辛苦建立高值形象

近期國內有幾家業者以跌破眼鏡的超低價取得美國客戶從中國轉來的訂單，不只在市場傳出不少雜音，其後續可能衍生的效應也引發業界高度討論。

蔡理事長認為：「扣件業現正面臨的是前所未有的艱鉅挑戰，包括露出停戰曙光的俄烏戰爭可能出現變數、台電 4 月極可能調漲電價、產業缺工潮、市場前景的不確定性，尤其是美國川普總統對全球課徵 25% 關稅…等，因此業者在對外接單上一定要更加謹慎，切勿因小失大。」他認為，川普的關稅影響層面具全面性，業者實在無須為取得訂單就妥協降價。

蔡理事長強調台扣件業多年來在國際市場上持續展現高值化和差異化優勢。他認為，台灣扣件已屬高品質位階，客戶採購後甚至常被用於許多歐美中高階應用領域，顯見台灣扣件已與中國、越南、馬來西亞、泰國或

印度等他國同業拉開距離，技術和產品品質上絕對可與德日同業相提並論。他鼓勵業者對外要努力提升台灣扣件的工業等級形象，鞏固和維持住自身產品的價值定位。在這樣的基礎上，才能好好抓住客戶的忠誠度和黏著度，掌握接單主導權，而非只能被客戶所左右。

### 大國主導的重建商機 台灣勿錯失良機

川普總統上任後發表的許多「美國優先」言論已經顯明，不論是在烏克蘭、加薩走廊的戰後重建計畫或是其他具全球戰略投資意義的議題上，美國這位老大哥都要扮演主導角色。不管最終會有哪些參與國家的業者因此受益，毫無疑問的是美國業者絕對會是最主要的受益者之一。





蔡理事長表示：「**台灣業者要把握機會思考如何牢牢抓住和建立與美國相關供應鏈客戶的合作關係。**若成功押對寶，未來對台灣扣件業來說絕對會是另一個黃金10年。」蔡理事長也認為，台灣扣件業者的經營成本已經無法藉由低價來與中國、越南或其他彼此之間因簽訂關稅互惠協議而佔有優勢的東南亞國家直接比拚，未來台灣廠商勢必要走出一條自己的路，並針對不同市場或區域的特性做出最適當的調整。

### 供應鏈加速區域化 或許有利業者接單

中鋼的與會代表則提醒業者，外在和內在的經營環境已經產生改變，加上國際局勢多變，美國的強勢課稅和全球對中國產品持續進行反傾銷稅和反補貼稅的課徵或調查，鋼鐵業所面對的挑戰將越來越艱鉅。**過去的產業供應鏈是追求全球化，現在則越來越走向區域化。**

中鋼代表認為，這樣趨勢下創造的新產業供應鏈平衡狀態或許對業者來說是正向的發展，儘管變動過程中會比較辛苦，但積極去適應調整後相信應該可以越走越順利。

至於業者關心的少子化缺工、經營成本增加、水電成本上升，中鋼代表認為這是大環境改變下的必然現象，端看個別業者的智慧去找出最適切的因應策略。回顧過去20-30年，產業經歷過金融海嘯和疫情所帶來的影響，但多數業者還是撐過去了。

對於業者最關心的下一季線材盤價，中鋼代表強調，中鋼盤價會議一直以來都重視一個大方向，就是如何開出一個能幫助業者接單的盤價結果，不論是漲是降或是平盤，都會深度考量業者的意見看法縝密討論，權衡出最有利業界發展的決定。■

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：副總編輯張剛豪

