



1. 首先恭喜理事長新上任，請您發表一下當選 2025-2026 協會理事長的感想？同時簡短談談您的專業背景和過去的產業經驗以及這些背景經驗將如何幫助您扮演好 NFDA 理事長的角色？

答：能夠回饋這個在過去 30 年來給予我如此多支持的行業真的是我的榮幸。我打從年輕的時候就進入扣件行業，一開始是在倉庫工作，學習產品、運營和其中的一切。我在 Porteous Fastener 公司的總經銷部門工作了將近 20 年，在 Brighton-Best 被收購後，我繼續在 Brighton-Best 工作。過去十年來，我一直是 Würth Industry USA 採購團隊的一員。

在 Porteous 公司時，我從倉管職位一路做到區域銷售，有機會與眾多經銷商緊密合作，對他們的需求有深刻的瞭解。目前是在 Würth 的採購部門，我對大小經銷商所面臨的挑戰以及這些挑戰如何持續發展有了新的看法。

2. 鋼鋁稅和匯率是 2025 年全球扣件業者關注的重中之重，就您的觀察，這兩大議題對美國扣件業者主要產生的影響有哪些？

答：我相信在關稅和匯率方面仍然存在相當多的不確定性。關稅旨在保護國家安全，並支持國內製造業的振興。然而，重建鋼鐵生產所需的基礎設施，以及培養扣件製造業的熟練勞動力，將需要數年時間。與此同時，**市場需求仍然穩定，進口扣件將繼續扮演重要角色**。至於影響方面，我們看到成本持續在上升，以及這些上升成本如何透過不同的經銷管道進行轉嫁的各種方式。

► NFDA 理事長 Ed Smith

專訪 美國扣件經銷商協會 (NFDA) 理事長 Ed Smith

整理 / 惠達編輯部





3. 除了鋼鋁稅和匯率，目前美國扣件業還有哪些值得關注的議題和趨勢？

答：企業收購與整合仍是產業的主要趨勢。我們看到私募股權公司收購公司的活動越來越多，同時也有企業因各種因素而關閉，例如：業主退休或需求放緩迫使企業關門。

4. (承題 2 和題 3) 美國扣件經銷進口業者對上述這些挑戰和趨勢有無任何反應和因應之道？

答：這是很難回答的問題，因為挑戰會因您所在的市場不同而有很大差異。也就是說，鑑於不確定性仍在，我相信隨時掌握關稅資訊、瞭解關稅可能對其業務造成的影響、同時準備好作出相應調整對美國扣件經銷商和進口商來說是很重要的。

5. 根據最新的市場研究報告和數據指數，您覺得美國國內有哪些產業的扣件需求市場值得去重點開發的？

答：我相信市場將持續呈現多樣化，成長中的產業領域會與現代化、永續發展及高精密製造（像是電動汽車、航太 / 國防、建築 / 基礎建設、電子及可再生能源）緊緊綁在一起。**材料創新、製造自動化及關鍵產業回歸國內生產將帶動需求。**



6. 您擔任理事長期間有哪些主要想完成的計畫和目標 (包括對內和對外)?

答：很簡單。我們必須堅守我們的任務使命，幫助會員在全球市場中茁壯成長。這意味我們將透過在親自舉辦的活動中提供新穎而有意義的學習交流機會來持續擴大我們的會員數。我們也希望提供資源來支持會員發展其團隊，並著重於吸引和留住業界人才。此外，我希望看到 NFDA 透過歡迎任何對我們所提供服務感興趣的人加入來讓協會變得更有包容性，即使他們覺得自己的條件不夠全然符合。請給 NFDA 一個機會，讓我們幫助您改變對我們的看法。

7. NFDA 跟歐美亞各大協會往來密切，許多 NFDA 會員更是與海外扣件業者合作緊密，請問您未來將如何協助 NFDA 會員強化與主要海外供應夥伴 (尤其是台灣供應鏈) 的合作？

答：我們的許多會員都與海外供應商合作密切，尤其是在全球扣件市場的主要供應商台灣。作為一個協會，我們的目標是透過開放的溝通和產業合作來支持這些關係。也就是為會員提供工具，讓他們在機會與需求一致的情況下，有充足的資訊可以做出採購決策。



8. 台灣扣件業者或其他亞洲供應鏈合作夥伴作為美國扣件供應鏈的一環，您對他們有哪些建議？

答：我的建議是堅定不移地與您的美國客戶保持開放、頻繁的溝通。雖然我們可能會看到某些常見商品被替換掉，但**對亞洲及世界各地生產的扣件需求仍會持續下去。**

9. NFDA 在 2025 和 2026 年還會有什麼比較重要的活動或訓練課程規劃？

答：到 2025 年結束之前我們還會舉辦兩項活動，包括 **10 月 1 日舉辦的扣件認證及測試報告線上研討會**，以及 **10 月 15 日至 17 日在佛州 Key West 舉行的高階主管高峰會**。目前 2026 年的線上活動還沒有排定，但我們的學習委員會正積極審視重要的產業議題，並會盡快公佈即將到來的各項日程。到 **2026 年 6 月，我們將齊聚印第安那州的 Indianapolis 舉辦我們的年度大會和執行銷售規劃研討會 (ESPS)。**

10. 您對接下來 2025-2026 市場景氣的期待？

答：我預期在**汽車、建築、航太和高科技製造等核心產業的帶動下，到 2026 年之前市場的需求將維持穩定和溫和的成長。**關稅和匯率仍會是市場最先關注的議題，且無疑會在我們需要適應新的正常狀況的時候對採購策略產生影響。

11. 您還有什麼話想與我司讀者分享？

答：感謝惠達讓我有機會參與這次專訪。我一直都是《螺絲世界雙月刊》的長期讀者，很榮幸能與其他同業讀者分享我的一些見解，也感謝您願意讓我做出一點貢獻。■

