

對等關稅下台灣汽車零組件 外銷美國分析與因應之道（下篇）



美國汽車零組件售後維修市場消費型態

汽車零組件產業是整車產業發展的基礎，汽車零組件消費也直接受新車消費影響，美國汽車零組件產量的70%屬於原廠製造市場，30%用於售後維修市場，汽車生產明顯影響汽車零組件產業表現。近年來美國本土汽車產業 Big3 (GM、Ford、Stellantis) 的市場占比持續萎縮，為其配套的原廠製造汽車零組件產業也深受影響，另一方面隨著外國整車數量在美國占比與汽車保有量持續增加，為其配套售後維修零組件產業獲利不斷成長。

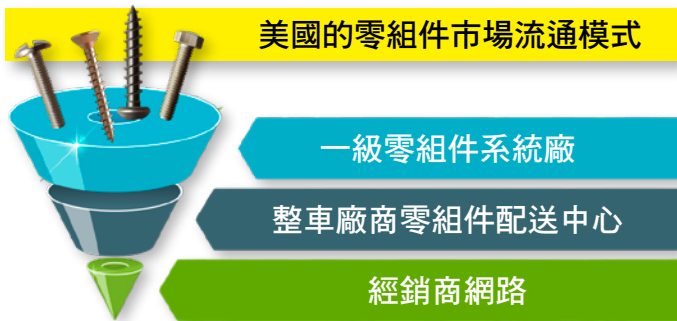
受限於進口車與外國車廠在美國生產與銷售都呈現成長壓力，Big 3 只依靠乘用車 (Passenger) 與商用車 (Commercial Car) 獲利，藉由降價與提供價格優惠維持銷售量，進一步壓迫零組件廠商降低價格，同時減少訂貨量，許多美國本土汽車零組件廠商開始尋求向外資整車廠商供貨機會，藉以彌補損失。

部分零組件廠商發現進入外資整車產業的供應鏈十分困難，因為這些整車廠商已經與美國本土或國外零組件廠商建立合作關係，藉由零組件進口、從外資零組件廠商在美分公司、或是從建立長期合作關係的美國本土零組件廠商進行供貨，然而外資整車產業已在美國增強實力，外資零組件廠商也開始擴大在美國投資，提升在美國銷售量，並提供更多工作機會。

由於內需殷切，近年來美國汽車零組件進口數量持續成長，促使美國本土汽車零組件廠商處於不利地位，隨著進口零組件在技術能力等不斷提升，美國本土零組件產業從業人數不斷下降，Big 3 整車市場占比下降，進口汽車與在美組裝的外國品牌汽車不斷成長，導致了很多汽車零組件產業的客戶發生轉變，隨著進口零組件數量與品質的不斷提升，本土汽車零組件面臨諸多挑戰，產業也不斷調降產品成本。

美國的零組件市場流通模式主要由配套、零售與分銷三種管道所組成，包含 Tier1 (一級零組件系統廠商)、整車廠商零組件配送中心與經銷商網絡 (4S 經銷店，4S 指 Sale、Spare part、Service 與 Survey) 整車廠通常只從 Tier1 採購關鍵性的系統模組，例如引擎系統、變速箱、懸吊系統總成等，其他大部分零組件都透過零組件配送中心獲得。同時，一般的零組件廠商還可能從整車零組件供應中心獲得零組件加入其他的銷售管道，分銷管道由倉儲式經銷商配送中心、倉儲式經銷商網絡與維修站組成，零售管道包含汽車零組件專賣連鎖店、大型折扣店、會員制大賣場、五金行、超級市場與 DIY 商店等。在美國，汽車零組件售後市場是一個很重要的產業，售後市場具體業務內容包含輕型、中型與重型車輛的零組件購買與服務，包含汽車零組件、零配件、潤滑油、內外裝改裝、輪胎銷售與更換，以及碰撞修復，還包括維修必要的工具與設備的銷售等。





美國汽車零組件產業的售後維修市場特色是 (1) 廠商同時是銷售通路，售後維修零件多透過廠商或與產險公司合作的通路商為主要銷售管道，由於售後維修較原廠製造零組件便宜二至五成，產險公司為降低保費搶攻市場，加上售後維修零組件品質持續提升，產險公司理賠時多數採用售後維修零組件 (2) 多數以北美等已開發國家為主，由於售後維修市場規模與汽車保有台數、肇事率有關，汽車保有台數愈多、肇事率越高，更換售後維修零組件的需求越高，北美國家成為售後維修汽車零組件的主要市場。

對等關稅下台灣汽車零組件產業商機

1. 美國實施對等關稅之意涵

汽車零組件向來是全球製造分工最密集的產業之一，若全面納入關稅，將對整車製造商與供應鏈造成連鎖衝擊，主要影響如下：(1) 成本結構惡化：BMW 從德國進口變速箱、Hyundai 進口電子控制模組等都將面臨大幅成本上升 (2) 供應鏈混亂與延遲：整車生產需仰賴全球零組件同步交付，關稅將迫使廠商重整材料來源與運輸成本 (3) 消費端壓力上升：根據 AutoForecast Solutions (AFS) 估計，跨界車成本恐增加 4,000 美元以上，美製電動車更將上漲逾 12,000 美元 (4) Tier 2、Tier 3 零組件廠商受制：中下游供應鏈如感測器、電氣零組件與模組供應商若無法轉進美國生產，將失去競爭力。

2. 美國實施對等關稅的背景與動機：

- (1) 促進美國製造業回流與就業成長：美國汽車產業長期外移，導致美國中西部工業區陷入產能停滯與就業衰退，藉由提高進口汽車與零組件關稅，激勵美國本土生產誘因，吸引車廠回流設廠製造，創造就業機會。
- (2) 減少貿易逆差：2024 年美國汽車零組件進口額 1,967 億美元，乘用車整車進口額 2,136 億美元，乘用車、貨車與零組件 (包括電動車電池) 總赤字 245 億美元，川普將此視為對外國「不公平貿易」讓步的結果，企圖以提升關稅方式降低貿易赤字。
- (3) 提高談判籌碼：面對歐盟、日本與韓國在其他產業 (如半導體、醫藥) 對美設置關稅壁壘，美國透過提升關稅，迫使對方讓步，藉此促進更對等的貿易條件。
- (4) 增加聯邦財政收入：白宮預估每年將為政府新增 1,000 億美元以上關稅收入，可用於基礎建設與製造業投資補貼等。

3. 對等關稅對台灣汽車零組件產業的影響

川普總統於 2025 年 3 月 26 日宣布汽車關稅在 4 月 2 日生效，自 4 月 3 日開始徵收，對所有非美國製造的進口汽車與汽車零組件課徵 25% 關稅，加上原來的 2.5%，總關稅累加稅率 27.5%，汽車零組件有 1 個月寬限期，最遲至 5 月 3 日，課稅範圍擴及引擎、變速箱、驅動裝置等。經過談判，初期對日本與韓國實施 15% 關稅，對台灣實施 20% 關稅，此舉標誌著川普政府進一步升級「美國優先」(America First) 政策主軸，延續其第一任期對中國、歐洲與北美夥伴進行的貿易強硬立場。經過臺美經貿談判後，汽車零組件關稅調降，互惠關稅率從原定的 20% 調降至 15% (稅率不疊加)，與日本、南韓的稅率拉平，調整的策略意涵在於「解除劣勢，競爭平位」，台灣汽車零組件外銷關稅不再比日韓高 5%，恢復公平競爭地位，雖非降至 0%，或可避免被邊緣化。



汽車整車與零組件課徵對等關稅，是 2025 年美國最大規模的單一產業關稅調整，涵蓋引擎、變速箱、電控模組等關鍵零組件品項，目標在於提升製造回流與貿易公平性，然而也可能對全球供應鏈帶來重整壓力。短期內台灣汽車零組件廠商宜關注品牌與供應鏈配置是否具備在地化優勢，中長期而言廠商若能掌握客戶，重新規畫需求、加速美國在地投資與供應鏈整合，產業轉型或有機會由中階製造升級至關鍵供應鏈地位，成為全球轉單潮下的結構性受益者。

4. 台灣政府政策

針對對等關稅與匯率可能帶來的衝擊，政府對汽車零組件產業提出 6 項因應對策，包括 (1) 導入智慧製造與人工智慧技術，協助零組件廠商提升產線生產效率以及降低不良率 (2) 透過汰舊換新政策引導廠商添購高效能新設備，達



到節能減碳與降低長期營運成本，促使廠商朝向永續發展 (3) 集中採購原物料，提升廠商議價能力，並由經濟部出面協助廠商降低生產成本，讓利中下游廠商 (4) 加大廠商創新支持力道，提高研發投資抵減額度，研發補助將從速從優從簡協助廠商，激勵廠商投入轉型研發 (5) 向財政部建議檢討貨物稅政策，加速淘汰老舊汽車，擴大內需市場 (6) 推動中小廠商取得避險額度之信用保證措施，協助產業降低匯率風險。

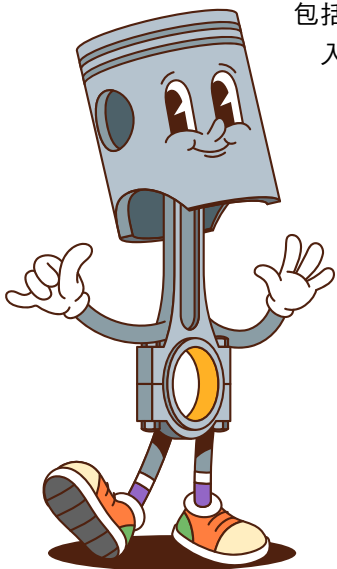
台灣是一個以外銷為導向的國家，廠商對於對等關稅與匯率變動的敏感度極高，直接連動營利與經營績效，影響深遠；受電價、匯率波動、原物料價格及內需不振影響，亟需政府穩定電價及匯率，參考國際推動免責維修法 (Repair Clause)，同時透過擴大內需，確保汽車產業競爭力與永續發展。

國際經貿環境瞬息萬變，且影響範圍廣大，需透過更迅速且多元的交流機會，積極與業界即時連結，廣納廠商意見，快速整合資源、更具力道的產業政策與支持行動方案，協助廠商將挑戰化為躍升國際的契機，全面強化經營韌性，塑造台灣車輛產業全球競爭實力，翻轉逆境。政府角色短期紓困固然重要，但政策設計宜更精準、更即時，確保資源能真正流向最需要的廠商，中長期而言積極的外交談判與穩健的宏觀產業政策，才能為產業創造競爭優勢。

5. 台灣汽車零組件廠商因應對策

台美之間關稅談判很可能是一場利益交換的過程。美國的關稅風暴，對台灣汽車零組件產業而言，是一場壓力測試，也是一次體質改造與產業轉型的契機，這次的衝擊是結構性、複合性，宣告單純依賴成本優勢的時代已經過去，廠商的「自救」才是度過寒冬的根本，包括加速全球化佈局以分散風險、投入研發以創造不可替代的價值、深化智慧製造與提升生產效率。

台灣汽車零組件產業擁有深厚的製造基礎、靈活的應變能力以及完整的供應鏈與產業聚落，廠商與政府能攜手合作，策略得當，便有機會將這場危機轉化為推動產業升級的催化劑，在全球供應鏈重組的浪潮中，不僅穩住陣腳，更能找到屬於自己的、無可取代的新定位。



(1) 全球佈局，分散風險—在地投資製造與新興市場開拓

台灣汽車零組件長期以來對北美國家外銷比例高，過度集中於北美國家市場，台灣汽車零組件廠商宜以汽車零組件價格差異化，布局東協、中東歐、中南美等新興國家，先以售後維修試水溫，再轉進原廠製造供應鏈，雖然初期面對中國大陸或東協國家低價零組件傾銷，廠商不易獲利，台灣廠商經過多年精進，製造品質與日系廠商接近，宜以品質作區隔，形成價格差異化，避免低價傾銷競爭，短期先以售後維修零組件銷售試水溫，爭取整車廠或售後維修市場認同，再循序與當地廠商合資甚至爭取獨資，爭取東協國家車廠供應鏈機會。

美國汽車整車與零組件維修市場蓬勃發展，是台灣汽車零組件首要外銷國家，領導廠商積極規劃，相繼於美國投資設廠，當地取得材料與就近供應客戶，在關稅戰中居於有利位置。廠商自川普第一任時即積極在美國或墨西哥擴廠、精製模具。LED 車燈模組廠除供貨美國本土車廠外，積極擴廠隨時因應政策變化。外飾件廠商藉由美加墨協定，於墨西哥設廠並透過當地組裝廠與物流體系，將產品銷往北美國家。

部分從傳統製造轉型至高附加價值產品的廠商，調整對北美（特別是美國）市場出口，加速在暫時豁免關稅地區的墨西哥設廠的進度，減少不良率與提升生產效率，對客戶提供更多元服務，降低對等關稅所造成的影響。領導廠商因應全球供應鏈分散趨勢，佈局與東南亞（泰國等）、墨西哥當地廠商合作，採取製造分工模式，以「在地製造」方式規避關稅壁壘，降低貿易風險。

(2) 創新研發—品質優化與市場區隔

在成本上升壓力下，廠商議價能力成為生存關鍵，可分為短期與長期兩個層次，短期策略是成本協商與轉嫁，部分擁有關鍵技術或與客戶建立長期穩固合作關係的廠商，如部分台灣廠商成功與客戶達成協議，共同分攤關稅成本，顯示產品在供應鏈中的不可或缺性。長期策略是提升產品附加價值，更長遠的道路，是徹底改變「傳統代工」的價格競爭思維。廠商必須投入研發創新，發展具備「不可替代性」的高附加價值產品，例如電動車關鍵零組件、輕量化材料、智慧座艙相關技術等。當產品從「me too」走向「me only」，廠商才能真正掌握定價話語權，將關稅成本轉化為價值的一部分，而非單純的利潤減損。

解方： me "too" → me "only"



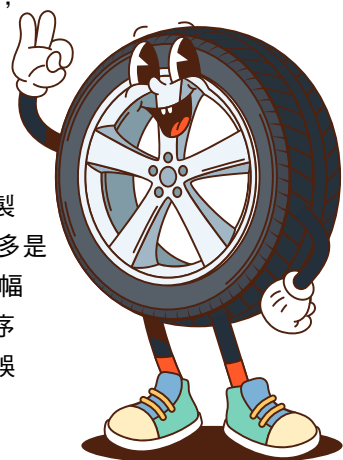
最新對等關稅談判結果可能為台灣創造新的機會，中國大陸是全球最大的汽車市場，近年來中國大陸除擁有廣大的內需市場外，自主品牌車廠積極拓展歐洲、墨西哥與中南美（如比亞迪電動車等）與東南亞國家（汽車整車與零組件），汽車零組件被美國課以高達 75% 的懲罰性關稅的結果，使得台灣汽車零組件在美國汽車售後維修市場更具競爭優勢，意味著過去由中國大陸供應給美國市場的大量訂單，如今正面臨轉移的壓力，台灣廠商若能把握此一契機，堅守更優越的 DQC (Date, 準時交期, Quality, 精進品質, Cost, 優化成本)，積極爭取轉單商機，或可彌補與日韓競爭而流失的訂單，甚至在全球供應鏈重組的過程中，擴大市場占比。

(3) 因應商品化時程需求一

汽車零組件廠商導入智慧製造

汽車已進入產品多樣化及生命周期縮短的時代，以汽車產業製造業為例，2000 年各主要汽車廠能夠提供的車款並不多，如 BMW 當時只有 12 款車型可選擇，2011 年已演變到 22 款增加 83%，車型增加後導致生命週期縮短，BMW 新車款生命周期從以往 131 個月縮短到 106 個月，因此如何依照消費者需求調整產能，成為汽車廠與汽車零組件廠商必須嚴肅面對的課題，適度對應汽車零組件生產效率、研發與製造成本、不良率、高值化，甚至是零組件物流調度等，智慧製造在汽車零組件產業將扮演非常重要的角色。

汽車零組件產業適度導入智慧製造，強化競爭力，因應智慧製造，台灣大多數汽車產業（包含整車與零組件廠商）已進入學習階段，面對工業 4.0 時代來臨，台灣汽車產業宜針對各類型生產設備、周邊感測器與自動化整合問題，擴大智能化在汽車產業的應用範圍與效益，智慧製造具備高度彈性，可以實現汽車零組件少量多樣的客製化生產，高度標準化、模組化設備與系統的導入應用，大幅節省製造中間成本與人工成本，感測器、3D 列印（積層製造）、大數據等技術應用多是智慧製造可能選項，大幅提升汽車零組件檢驗工序精度與降低人為操作失誤機率等。■



著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：蕭瑞聖

〔備註：本文上半部刊登於螺絲世界雙月刊第 217 期中文版第 112 頁。〕

我們找的就是您

- 產業專家、講師、顧問
- 公協會、政府機構代表
- 產學研究中心資深分析師、研究員
- 大專院校教授
- 企業高階主管

徵集好文 歡迎投稿

誠摯邀請您撰文分享
扣件、五金工具、工業零組件
產業的市場觀察、產業分析和
技術知識。

立即成為我們的定期投稿作者

您可在產業發展歷程中扮演推波助瀾的角色，也能快速提升您在業界的知名度和關注度。

我們的扣件、五金工具專刊有：

螺絲世界雙月刊 / 螺絲世界中國國際版 /
五金工具、零組件、螺絲季刊 / 新興國家螺絲特刊 /
歐洲螺絲特刊

FASTENER
WORLD

請洽 匯達編輯部：
06-295 4000
design@fastener-world.com.tw

