

就在產銷聯誼會召開的前一天，川普加倍鋼鋁關稅至 50%，並於 6 月 4 號立即生效。6 月 5 日，台灣螺絲公會理事長蔡永裕先生在聯誼會中偕同中鋼代表和上百名與會的螺絲業者交流時表示，今年螺絲產業遇到了與往年截然不同的全新局面，許多業者非常關注「川普關稅」與「台幣匯率」，其變化對於營利的影響是直接且全面性的。

為了在此情勢下持續保持台灣扣件供應鏈強大的韌性，蔡理事長分成兩個層面提出了四大戰略。在民間業者與政府協作的層次上，**理事長提倡業者彼此間合作組成「Team Taiwan 螺絲戰隊」**，在國際上透過「合力接單」爭取外銷訂單，並由政府背後提供政策支援。同時，在企業端的營運與資產管理層面上，**理事長建議業者在川普關稅問題上「與客戶妥善協商」**，而在近期台幣匯率走強的背景下，業者須做好「匯率風險評估」以應對川普關稅政策連帶觸發的台幣波動。

恒耀國際吳榮彬董事長在會中分享，過去半年內匯率波動大，再加上川普對鋼鋁材料以及車用零組件產品課徵關稅，公司在三月份單月虧損達 100 萬歐元。不過，他強調仍會持續憑藉自家在車用扣件產品技術的獨特性力拼接單。此外，他還提醒雖然許多扣件企業南向開發東南亞市場，但目前公司選擇在越南設廠生產的成本並未明顯降低，進軍的台商必須考量相關風險。最後，他點出扣件業佔台灣總體 GDP 的份額相當小，因此在向政府尋求協助之前，業者更應自立自強才是長久之道。



2025 年第 3 季中鋼與螺絲業產銷聯誼會 螺絲公會蔡理事長呼籲 四大戰略遠見





面對川普關稅議題，有設備業者透過實務經驗表示，川普的關稅制裁對中國廠商的實質影響並沒有預想中的大，就算美國把對中國課徵的關稅拉高到 100%，「中國廠商照樣能把產品外銷出去」。此外，也有與會者提到，近期台灣鋼材銷往日本的價格，與中國鋼材銷往日本的價格相比價差高達近 40%，「中國的原料成本比台灣便宜很多！走訪海外，不論前進哪個市場，近幾年到處都看到中國廠商的身影，台灣在海外各地與中國競爭，希望中鋼能提供幫助我們提高價格競爭力的開價」。另有小螺絲業者表示目前加倍的鋼鋁關稅可不只有表面的 50% 而已，「再加上其他附加稅，光是小螺絲銷美的實質關稅可達到 56% 左右」，因此業者必須審慎評估風險可承受度並與客戶妥善議價。

中鋼向螺絲業者報告全球局勢時表示，國際貨幣基金組織將今年全球 GDP 成長率從 2.8% 下修到 1.8%，川普 2.0 為全球帶來前所未見的共同挑戰。例如中國已經連續 2 年、台灣連續 3 年、日本連續 11 年製造業採購經理人指數下滑到榮枯線以下。美國今年的 GDP 成長率甚至連保 2 都有困難。川普政策的反覆不定，也增加了海外廠商轉單的難度。

中鋼透過分析海外情資，說明川普關稅對美國當地物價通膨的衝擊在今年 5、6 月還尚未反映出來，預測美國物價實質的升高可能發生在 7 至 8 月。在分析台幣匯率走勢時，中鋼觀測到「180 天遠期外匯」匯率已經來到 29.45 元，持續攪破 30 元大關的狀態，因此中鋼預測**未來三個月內台幣走強的機率較高，但走強到 28 元的機率將較 5 月初低。**

中鋼提出了另一個關注焦點。自從川普調高鋼鋁稅後，美國鋼材期貨從單日 111 美金暴升到每噸 973 美金，美國鋼材價格短期內走升，導致美國在 2025 年鋼材進口量可能減少超過 30%。換句話說，**關稅使外國鋼材更難賣到美國，結果是不只有中國鋼材傾銷全球，連歐洲鋼材也必須向其他海外市場找尋出路。**

中鋼也提醒，截至 6 月 5 日聯誼會當日，雖然國際貿易法庭裁定川普對等關稅越權並命令取消，但川普向較高層級的聯邦法院提起上訴，法院已將國際貿易法庭的命令暫緩執行，這代表對等關稅在川普上訴期間仍可徵收。此外，中鋼提醒表示「**川普手中的牌還有很多，除了 232 條款、《國際經濟緊急權力法》之外，他還可援引其他諸多法案來開徵關稅，因此業者仍須關注川普的組合拳。**

中鋼代表表示，透過聯誼會傾聽業者心聲，希望能為各家業者的特定需求提供客製化調整因應，將有限的資源精準投入到業者的需求上。

政府與中鋼或可評估將國際競爭力較低的鋼品項目開放從海外進口，協助國內業者降低原物料成本，如此一來，面對強力進軍全球的中國競爭者與其他海外競爭廠商，台灣廠商更有機會為扣件產業再下一城。■

(附錄) 2025年1至4月扣件出口量價統計同期比 (來源：台灣螺絲公會)

產品	出口量	單價
木螺絲	+6.50%	-2.66%
自攻螺絲	+5.20%	-0.63%
螺栓	+4.33%	-3.55%
螺帽	-9.58%	-0.50%

