

惠達特搜全球新聞

惠達編輯部整理

協會動態

Ian Doherty 卸任， BIAFD 協會任命新主席及委員會成員

在秋季會議中，BIAFD(英國及愛爾蘭扣件經銷商協會)的管理委員會及會員齊聚一堂，向一位重要領導者的離去致意。Ian Doherty 宣布辭去管理委員會職務並退休，為表彰他的服務，協會贈送禮物以示感謝。隨著 Ian 的離開，該協會宣佈任命 Grampian Fasteners 的 Gary Henderson 為新任主席。Gary 長期擔任副主席，擁有數十年產業經驗，並對 BIAFD 的使命抱持堅定的承諾。Gary Henderson 表示：「Ian 的領導力、承諾與遠見無疑強化了本協會。」「我謹代表管理委員會及全體會員，衷心感謝 Ian 對 BIAFD 的貢獻，以及他投入的熱情和專業。」Profast 公司的 Stephen Clarke 將接任副主席職務。

此外，該協會也歡迎 Accu 公司的 Yasin Boulakhras 和 Fabory 公司的 Scott Hayfield 成為管理委員會成員。兩位於會員大會中選出，將帶來新觀點及寶貴經驗，支持 BIAFD 持續的成長與發展方向。



市場觀察：川普關稅 2.0

關稅政策變動給 羅德島扣件供應商帶來營運的重大挑戰

美國羅德島州新港的 Fair Wind Fasteners 公司成立於 2020 年，專營各類特殊螺絲、螺帽與螺栓，廣泛應用於船舶、建築、電機及機械製造等產業。公司創辦人 Rob Lehmann 表示，儘管整體經濟狀況仍算穩定，但成本大幅上升正逐漸擠壓利潤空間。主要採購來自全球，包括美國、台灣、越南、韓國、日本、歐洲各國及中國的高品質扣件材料，因關稅頻繁變動，商品成本增加了 30% 至 50%，這部分成本由公司直接支付或由供應商負擔後轉嫁給消費者。

Lehmann 指出，關稅的不確定性是最大的挑戰，客戶要求固定報價，但由於生產與運輸需長達 90 天，實際價格可能隨關稅波動而改變，使訂單報價充滿不確定性。這種政策變動嚴重干擾了公司的營運規劃與訂單管理，成為當前最大的經營障礙。該公司秉持提供高品質耐腐蝕扣件，服務對象從 DIY 船舶愛好者到政府及太空專案，致力於創新及快速交貨。



美國國會議員舉辦市民大會凸顯關稅對密西根製造業的衝擊

隨著貿易關稅的不確定性持續升高，美國國會女議員 Rashida Tlaib 主持市政廳會議，邀請來自利沃尼亞兩家汽車零件供應商 AlphaUSA 與 NYX Inc. 的業界領袖，共同討論關稅對製造商、消費者及當地社區的影響。NYX 財務長 Dan Laible 指出，必須以事實與數據為基礎推動理性對話，澄清市場上廣泛存在的錯誤資訊與誤解。



高盛集團報告分析顯示，14% 的關稅由外國出口商承擔，64% 由美國企業支付，22% 由最終消費者吸收，預計最終 67% 關稅成本將落在美國消費者身上。這些額外成本正逐漸加重企業和家庭的負擔。AlphaUSA 總裁

Chuck Dardas 表示，由於鋼鐵關稅加碼至 50%，導致公司每月成本增加約 25 萬美元，年增達 3 百萬美元，對以高品質標準聞名的汽車扣件產業造成嚴重壓力，影響其全球競爭力。Chuck Dardas 呼籲政府尋求政治和外交途徑，儘速解決當前的關稅困境，避免製造業陷入經營危機。

Alcoa：川普關稅導致鋁材成本增加 1.15 億美元



美國最大鋁材製造商 Alcoa 表示，來自加拿大的鋁材進口關稅使其第二季額外支出成本達 1.15 億美元，凸顯了川普貿易政策對產業的影響。公司為減少關稅負擔，已將加拿大產鋁材轉向美國以外客戶銷售。隨著鋼鋁關稅先在 3 月由 25% 提高至 6 月的 50%，金屬生產商正應對川普所引發的貿易動盪。Alcoa 第二季因關稅的成本支出約為第一季的六倍。採礦巨頭 Rio Tinto Group 亦披露，今年上半年加拿大製鋁因關稅造成超過 3 億美元成本。

執行長 William Oplinger 表示，公司曾多次與兩國政府，包括川普直屬團隊溝通，但關稅成本最終將由美國消費者承擔。他指出，美國鋁價遠高於全球其他地區，令客戶支出大增。

市場觀察：CBAM

歐盟採納 CBAM 簡化規範

2025 年 10 月 17 日，歐洲議會及理事會發布了 2025 年 10 月 8 日歐盟第 2025/2083 號規則，修訂 2023 年頒布之碳邊境調整機制（CBAM）相關規定，旨在簡化並加強該機制的執行。此修正案反映歐盟委員會近期承諾降低企業的法規負擔，並已於 2025 年 10 月 20 日生效。同日，歐洲議會以 617 票贊成、18 票反對及 19 票棄權，最終批准了 CBAM 的修正案。這些變更是 2025 年 2 月 26 日歐洲委員會提出的「Omnibus I」簡化方案中的一部分，旨在簡化永續性和投資相關的現行法規。



◆ 主要修正重點 ◆

1. 單一重量基準免稅門檻 (Single Mass-Based Threshold)

取代原 150 歐元的低價值貨物豁免，採用以進口貨物總重量計算的免稅門檻，定為每年 50 公噸，涵蓋鋼鐵、鋁、肥料、水泥等行業，未涵蓋電力與氫氣。低於門檻的進口商免除 CBAM 申報及繳交證書義務。

2. 年度審查與調整

委員會每年評估免稅門檻，確保涵蓋至少 99% 進口貨物中的隱含碳排放，必要時透過代理法規調整。

3. 監察與違規處罰

監控進口商避免刻意拆分行為，違規者將面臨高達標準罰款三至五倍的處罰。未獲授權的進口商若超標，繳納罰款後免除後續義務。



4. 授權申報人制度

預計超過 50 公噸門檻的進口商必須申請「授權 CBAM 申報人」資格，並可委託歐盟成員國內第三方代理，但需承擔相關責任。

5. 申報與證書繳交期限延長

年度申報及證書繳交期限延至次年 9 月 30 日，季度購證責任從 80% 降至 50%，增加合規彈性。

6. 嵌入排放量計算方式

可使用預設值或經驗證的實際數據，預設值是根據排放強度最高的 10 個出口國平均值。

7. 碳價格扣減

允許扣減在第三國實際繳納的碳價，且委員會將於 2027 年起公布可靠的第三國預設碳價。

8. CBAM 證書交易及管理

2027 年 2 月起開放針對 2026 年進口貨物的證書銷售，價格依歐盟排放交易系統 (EU ETS) 市場調整。多購證書可申請回購，未用證書將逐年取消。

9. 罰則統一

與歐盟排放交易系統罰則保持一致，間接海關代表若擔任申報人亦需負罰責。

10. 技術與部門調整

重新界定部分貨物範圍，包含排除未煅燒高嶺土等，針對電力等行業僅計直接排放。驗證人須於認證後兩個月內登記於 CBAM 名冊。

★ 閱讀台駐歐盟經濟組中譯全文：tinyurl.com/EU20252083TW
歐盟法規英文全文：tinyurl.com/EU20252083EN

產業動態

越南汽車零件產業加速發展

截至 2025 年 5 月，越南已有 858 家企業及製造設施通過國際汽車工作小組 (IATF) 認證，短短 18 個月內增加 22 倍，顯示產業快速成熟。越南汽車零件產業以生產高階零件（如：電動馬達、電子模組…等）為主，逐步擺脫過去只能製造簡單零件的「螺絲詛咒」。越南汽車市場規模成長，專家呼籲整合供應鏈，強化外資引進與扶持當地中小企業。以胡志明市 Tân Thuận 出口加工區的 An Thịnh 科技公司為例，自 2019 年轉向汽車線束與千斤頂製造，年銷售持續雙位數成長。位於同奈省的 Vnines Innovation 專注電動車馬達與控制器，產品出口北美、歐洲及亞洲。Amphenol RF 越南則於 2024 年 5 月成立，專注汽車 RF 連接器組裝。越南汽車零件市場 2023 年規模達 45 億美元，預計 2032 年突破 130 億美元。雖面臨人才短缺與環保法規挑戰，越南產業發展正加速向前，企業積極拓展產能與產品多元化。



通用汽車調整電動車產量，因應需求放緩與政策變化



通用汽車 (GM) 宣布，由於需求比預期疲軟，加上近期聯邦規定與稅收優惠的變動，將減少部分電動車與電池的生產。雪佛蘭 Bolt 將於今年晚些時候在堪薩斯開始單班生產，預計明年增設第二班。GM 位於田納西州春丘的工廠將於 12 月全面停產。生產凱迪拉克 Lyriq 和 Vistiq 電動車的工廠預計明年重新開工，先實行一班制，直到 2026 年 5 月再增加第二班。

GM 表示，這些調整與預期的電動車產業放緩及顧客需求下降相符。公司計劃在未來 2 年投資近 50 億美元以提升國內車輛製造，目標為美國每年組裝超過兩百萬輛車。此舉反映產業在川普簽署的、及九月底截止的 7,500 美元電動車稅收抵免結束後，對進一步發展的謹慎態度。川普也曾試圖取消專門針對電動車的規範。

充電站覆蓋度、對續航力的擔憂及高價格等障礙，依舊是阻礙電動車廣泛採用的挑戰。市場研究員 Sam Abuelsamid 預測，隨著稅收抵免到期，其他車廠也將放緩電動車產量，但 2026 年隨著像日產 Leaf 等更平價車款推出，市場將回彈。他表示未來十五個月可能會有很大變化。



廠商動態

日本日東精工與哈里亞納邦首席部長會面，
強化日印合作

日東精工於2025年10月7日在「印度哈里亞納邦投資推廣活動」期間，與來訪日本的哈里亞納邦首席部長 Nayab Singh Saini 成功會談。此次會面由日本印度文化中心牽線，是促進日印經濟合作的重要契機。

2024年3月起，隨著 Nayab Singh Saini 就任首席部長，日印經濟合作不斷深化。日東精工於今年3月完成對印度 Vulcan Forge Private Limited 與 Vulcan Cold Forge Private Limited 的子公司化，進一步整合當地製造與供應鏈，強化印度市場基礎。雙方分享了 Vulcan 集團在哈里亞納邦的產業發展，首席部長特別贈送紀念品，象徵長期友好關係。今後日東精工將持續擴大印度事業，深化與當地合作，推動技術交流及供應鏈強化，加速集團全球成長。

孟加拉 BSRM 公司
投資 400 億塔卡設立扣件廠

鋼鐵製造商 BSRM 集團宣布在吉大港 Mirsharai 區投資 400 億塔卡建造隸屬於 BSRM Wires Limited 的扣件生產廠。新廠專注生產高品質螺絲和螺帽，取代目前主要進口的產品，降低進口依賴。此項投資由 BSRM Limited 與 BSRM Steel 兩大子公司各出資 200 億塔卡注資，項目建設將超過一年，預計直接創造至少 200 個就業機會。此舉標誌 BSRM 在鋼鐵價值鏈上的重要戰略升級，有望服務大型基礎建設、造船及能源項目，並加強孟加拉區域市場競爭力。

Avlock International India
啟用位於新孟買的扣件製造廠

2025年7月21日，南非合資企業 Avlock International India Pvt Ltd 在印度新孟買 Rabale 區正式啟用其全新先進扣件製造廠。啟用儀式由創始成員之一 Lachhman Kewalramani 領導，印度區主管 Nishant Bagwe 與多位高層及合作夥伴共同參與。

此設施配備高精密 CNC 與液壓機械及自主研發設施，大幅提升產能以服務國內外市場。公司承諾支持「印度製造」政策，強化當地製造並減少仰賴進口。產品涵蓋鎖栓、盲鉚釘、鉚釘螺帽及液壓氣動安裝工具，廣泛應用於汽車、鐵路、再生能源、石油天然氣等重要行業。Avlock India 董事 Sameer Bulchandani 表示，Rabale 新廠不僅擴大產能，更打造創新、效率與永續的生態系統，朝向成為全球頂尖扣件品牌願景邁進。



Hillman 將於辛辛那提附近興建大型廠區

The Hillman Group 將在俄亥俄州 Forest Park 建立一座多功能新廠區，該地曾為 Forest Fair 購物中心遺址，並預留未來擴建空間。新廠區為甲級設施，建築面積約 715,736 平方英尺，並有 162,000 平方英尺的擴建用地。購物中心拆除工程已展開，預計 2026 年 5 月動工，2027 年中完工。此舉使 The Hillman Group 能夠整合辛辛那提多處營運據點，提升營運效率。此開發案由總部在德州的 Hillwood Investment Properties 公佈。Hillman 董事長暨執行長 Jon Michael Adinolfi 表示，此舉是公司長期成長策略的重要里程碑，並期待持續在 Forest Park 深耕，支持員工及客戶。



All State Fastener 任命 Dan Hill 為執行長

汽車、工業與商業扣件經銷商 All State Fastener 宣布任命 Dan Hill 為新任執行長，並同步展開高階領導團隊重塑，標誌著這家第三代家族企業邁入現代化、全球擴張與以客戶為中心成長的新時代。共同擁有者 Paula Giorgio 代表董事會表示，**Dan 具備將私人控股經銷商轉型為全球龍頭的成功經驗，並深刻理解該公司文化與成長願景，已全心投入企業經營。**董事會成員 Nick Giorgio 則強調公司將專注銷售與營運卓越，吸引頂尖人才並攜手優秀製造商，實現長遠成長承諾。



Dan Hill 曾任 Ferraro Foods 執行長，成功創造超過 12 億美元營收與多項併購，亦曾在世界最大扣件經銷商之一 Würth 集團任職高層。Dan 表示，重回熱愛的扣件行業並帶領公司做全球競爭，將致力現代化體系、擴展客戶基礎及投資優秀團隊。

Midwest Fastener 投資下一代獨立零售商

為支援未來的獨立家居改造零售商，Midwest Fastener 近日捐贈了 7,000 美元給由北美五金與油漆協會 (NHPA) 推出的零售管理認證項目 (RMCP)「傳遞愛心」獎學基金。這筆資金來自 2025 年 9 月 26 日在密西根州 Paw Paw 舉行的高爾夫慈善賽，紀念曾任公司銷售副總的 Mike Martin，他長期支持行業教育和 RMCP。

Midwest Fastener 銷售協調員 Michael Northrup 表示，他們希望透過這次活動延續 Mike 的精神，並規劃明年將擴大規模。他指出，不僅是高爾夫比賽，更是業界聚在一起展望未來的平台。除了慈善賽的收益外，公司每年還捐贈 6,250 美元作為獎學金，並支持 NHPA 的青年零售獎。NHPA 資深教育主管 Cody Goepfner 表示，此舉代表了企業對產業傳承與發展的責任感，並彰顯支持未來零售業領袖的決心。這項獎學金專為有志進修 RMCP 的學生設計，幫助提升獨立家居改善行業的整體競爭力。



Marmon Fastener 公司租用越南南部工廠擴展製造鏈

Marmon Fastener 公司將在越南同奈省租用一座面積 6,000 平方公尺的預建工廠，生產北美市場用的螺絲產品。該項目由房地產服務公司 Savills 協助促成。經過兩年深入調研後，選擇越南作為首個投資地點。董事長 Steve Semmler 表示，租用現成工廠能縮短部署時間，利用越南技術勞動力優勢、穩定投資環境及成本競爭力，並強化全球製造能力和供應鏈多元化。Savills 胡志明市工業服務經理 Phan Cuu Chi 認為，這反映美國投資者對越南作為亞洲製造中心的信心增強。越南依舊憑藉成本、人力和地理優勢吸引全球企業拓展業務。



BUMAX 指定 Fuller Fasteners 為加拿大總代理



隨著持續拓展北美市場，BUMAX AB 宣布任命 Fuller Fasteners 為其加拿大總經銷合作夥伴。**Fuller 將負責向全國各地的扣件經銷商和工業產品供應商供應 BUMAX 產品。**這項合作象徵公司全球版圖在重要地區的重大進展，並展現 BUMAX 致力於北美市場的決心。Fuller Fasteners 總經理 Hans Fuller 表示，BUMAX 將以高張力不鏽鋼扣件顛覆傳統預期，結合耐用性與防腐性能，為各種緊固應用帶來革新。

Fuller Fasteners 將負責儲備並供應 BUMAX 標準產品，雙方經過多月協商深度了解彼此優勢與策略匹配，共同服務加拿大市場。BUMAX 經銷部門經理 Jacob Bergström 強調，未來將密切合作並提供必要的產品培訓和技術支持，加強品牌能見度。



併購資訊

Hodell-Natco Industries 收購 Merit Fasteners 擴展全美布局



工業扣件經銷商及解決方案供應商 Hodell-Natco Industries 於 2025 年 10 月 1 日宣布收購 Merit Fasteners。此次合作由 Hodell-Natco 總經理 Kevin Reidl 與 Merit Fasteners 共同擁有者 Linda Anderson、Donna Best 及 Laura Napoleon 促成，旨在擴大 Hodell-Natco 在全美的分支網絡、增加產品線並進軍新市場。收購後，Hodell-Natco 將擁有遍佈美國七州的八個分支機構，並結合 Merit Fasteners 在區域市場的專業經驗與產品優勢。兩公司整合將為客戶提供更廣泛的產品與優質服務。Merit Fasteners 共同擁有者 Linda Anderson 表示，這是家族企業近 50 年的重要里程碑，期待在 Hodell-Natco 的支持下開創更多機會。為確保順利銜接，Merit Fasteners 經理 Ritchie Stevens 將繼續領導佛羅里達 Longwood 及 Tampa 據點的營運。

LISI 集團已與 SK CAPITAL 簽署協議出售旗下 LISI MEDICAL 事業部

繼 2025 年 7 月 9 日之新聞稿後，基於相關法國實體員工代表機構所提出之意見，以及 LISI 董事會於 2025 年 10 月 23 日授予之授權，LISI 集團已與美國公司 SK CAPITAL 簽訂具約束力協議，出售 LISI MEDICAL 事業部。LISI MEDICAL 專精於醫療器材代工生產，尤其擅長骨科植體與微創手術器械領域。該部門生產並包裝鈦合金、鉻鈷合金及高科技不鏽鋼車修製品，應用範圍涵蓋關節重建（髖關節、膝關節、肩關節）、創傷學、脊椎外科及微創手術領域。

LISI MEDICAL 於 2024 年實現 1.853 億歐元銷售收入，佈署在美法兩國的員工總數達 857 人（兩國各設有兩座生產基地）。該公司定位自身為全球合作夥伴，提供完整的「精選零件」解決方案，涵蓋從原料到經滅菌包裝、可直接進入手術室的成品。

該部門憑藉其公認的產業專業知識、創新能力及認證品質標準，積極協助主要醫療設備製造商（OEM）實現業務成長。此項交易提案將使 LISI MEDICAL 得以充分受益於 SK CAPITAL 的支持，在實施其發展策略時獲得助力，無論是在公司內部增長還是併購方面皆然。

在取得通常所需的最終批准後，該交易預計將於 2025 年第四季完成。



Fastener Solutions Inc. 收購賓州 RJ Fasteners

總部位於新澤西的 Fastener Solutions, Inc. 是一家專營扣件、研磨材料及切割工具等工業產品的經銷商，宣布收購賓夕法尼亞州的 RJ Fasteners。RJ Fasteners 擁有超過 40 年服務中大西洋地區客戶的經驗。

此收購將強化 Fastener Solutions 在東北部市場的地位，提升為新舊客戶提供更多產品和更優質服務的能力。Fastener Solutions 計劃全面升級 Hatfield 廠區，包括科技升級、流程優化以及庫存增加，目標是縮短交貨時間、提高產品供應量，並優化訂購流程。未來數月，Hatfield 將陸續推出更多產品線，擴大供應範圍。Fastener Solutions 總經理 Christopher George 表示，RJ Fasteners 的專業與客戶服務精神與公司價值高度契合，此次併購將有效擴展其地理版圖並提升對客戶需求的回應能力。



Trivest Partners 投資 DMI Direct Metals，打造全美第一的屋頂扣件及配件供應商

私募股權公司 Trivest Partners 宣布對佛州 Ft. Myers 總部的 DMI Direct Metals, LLC 進行投資，該公司原名為 Direct Metals。在 First Lexington 公司及 DMI 執行長 Andrew Mullen 的合作下，**Trivest 將協助推動 DMI 的成長，並使其成為全美頂尖的扣件與建築五金供應商。**

DMI 以其卓越的服務、短交貨期和豐富庫存聞名，旗下的專利品牌及旗艦 Panclip 產品，已成為美國金屬屋頂產業的行業標竿。多款熱賣產品具有邁阿密及佛州建築法規認證，展現產品性能。截至目前，DMI 在全國擁有 4 個物流中心，服務超過 500 家 OEM 和經銷商，並計劃擴展業務範圍和產品線。

First Lexington 的 Bob Bennett 表示，期待與 Andrew 及 Trivest 合作，共同在快速成長的建築五金市場成為主導者。DMI CEO Andrew Mullen 說，感謝 Trivest 的支持，將共同推動公司進入新市場、豐富產品，提升客戶價值。

TRIVEST
Private Equity for Founders



RWD響應式網頁 | 客製化風格 | 社群串聯 | 多語言網站



企業 網站架設

為您打造
專屬品牌網站

你還沒有官方網站？網頁設計就找匯達

Web Design

Promotional video

企業影片 x 品牌形象

塑造獨樹一格的牌行銷



量身訂製
(風格定位 客戶溝通)



腳本規劃
(各項細節規畫)



拍攝製作
(前期場勘 實地拍攝)



後製階段
(影像剪輯 音效處理)

匯達諮詢專線 06-295 4000 sales@fastener-world.com.tw

