

台灣扣件出口趨勢與 車用扣件轉型的挑戰

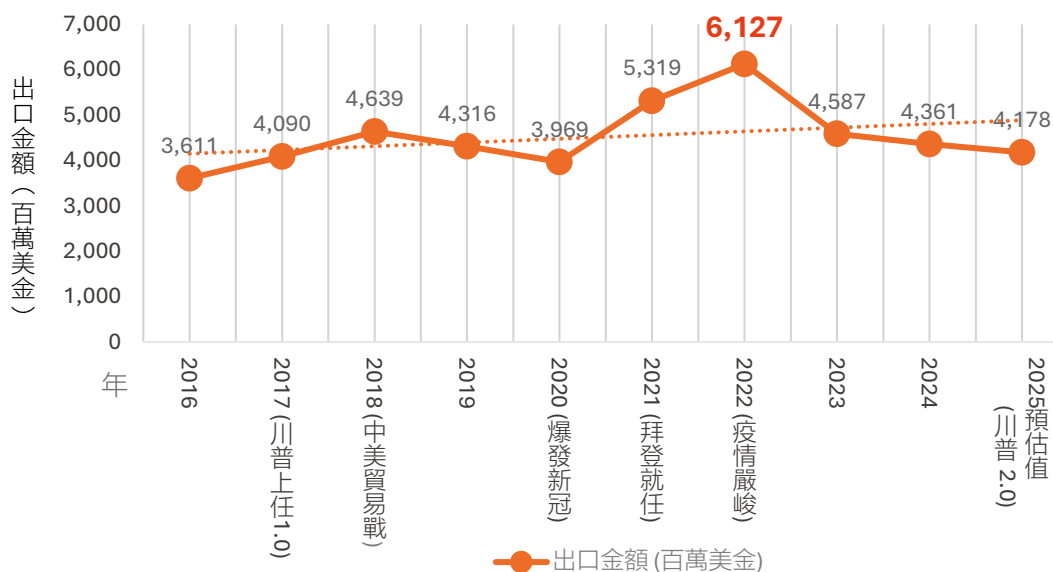


台灣扣件出口具備上行潛力

在 2025 年 7 月號《螺絲世界》雜誌（第 213 期），我們回顧了過去 20 年台灣所有種類的扣件（海關編碼 7318）出口至全球的統計數據，發現出口額在過去 10 年成長了 15.7%（見圖 1）若以過去 20 年來計算甚至更高成長了 80%。其中出口額在川普剛上任（2017 年）之後走向第一波高點（46.39 億美金），然後因為中美貿易戰而震盪下行，但又在 2020 年疫情爆發後，因為大量海外訂單轉至台灣的效應，在 2022 年衝到歷史新高，達到 61.27 億美金（出口重量也創新高達到 161 萬噸，見圖 2），顯示台灣扣件過去在來回震盪中有實力走出上行的總體趨勢。

在 2023 年，台灣扣件業結束了疫後因海外強勁需求而創下的最高外銷紀錄，隨後進入了階段性蕭條（向下震盪期）。期間，惠達與多家台灣業者進行了訪談，並在重要場合請益主要協會理事長，了解過去三年，尤其是今年台灣扣件出口大幅下滑的原因。結果顯示，這並非因海外客戶的剛性需求消失，而是背後隱藏著結構性的轉變。

圖 1. 2016 至 2025 年台灣對全球出口扣件金額（來源：台灣海關）

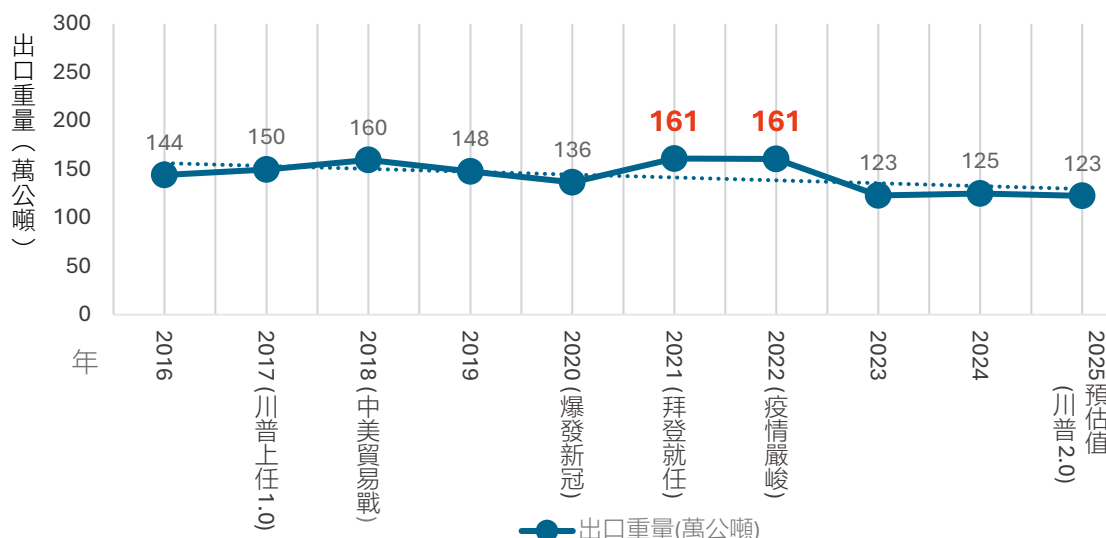


川普二度上任前，海外客戶結束了對台灣扣件的爆發性採購，進入了庫存調整期，導致 2023 年至 2024 年間出口量能大幅下滑。當時海外客戶正處於重新平衡採購與庫存的階段，這種情況可視為短暫的需求空白，理應隨水位調整後重啟採購。然而，隨著川普在今年第二度就任美國總統，全球經貿環境迅速進入下一波結構性變革，供應鏈體系再度重組。保護主義抬頭、關稅與匯率波動難以預測，使市場充斥高度不確定性，導致買家與投資者購買意願轉趨保守，並更謹慎地管理現金流，選擇觀



望。惠達在訪談中得知，已有海外五金廠商暫停外部採購，今年僅進行消化庫存以應對市場風險，但這並不表示海外剛性需求消失，只要不確定因素緩解，需求仍有望回歸。

圖 2. 2016 至 2025 年台灣對全球出口扣件重量（來源：台灣海關）

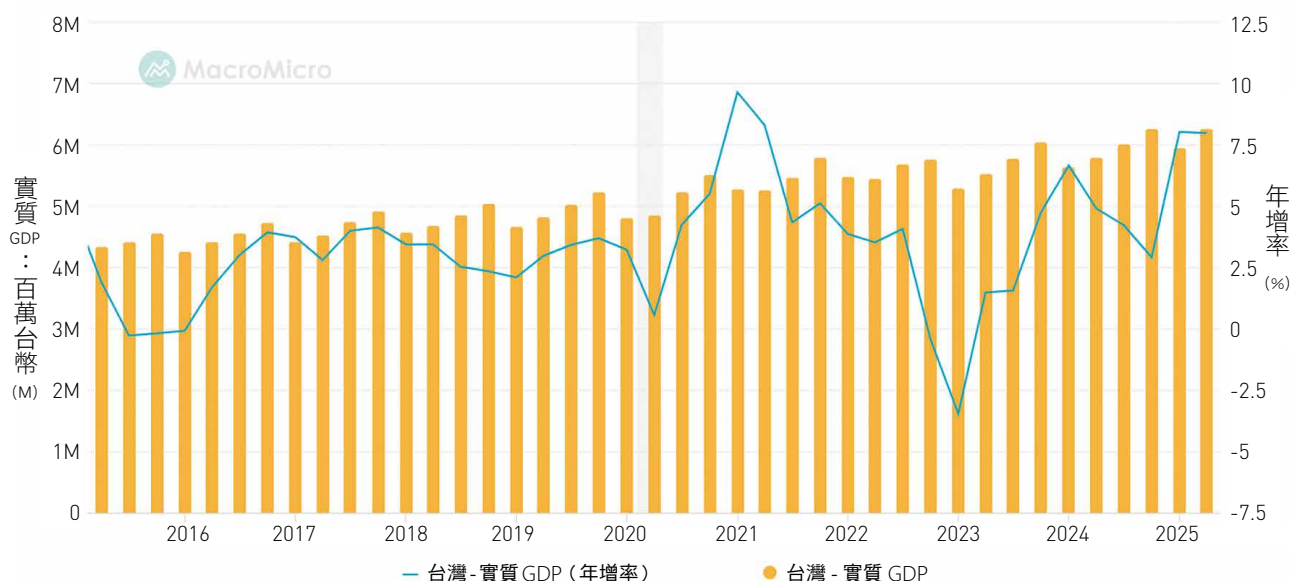


台灣 GDP 提供基本面支撐，房屋成交與扣件出口數據的巧合

以長遠的眼光並搭配過去的歷史統計來看，台灣扣件外銷將會在市場不確定性因素解除後繼續走高。另外，惠達曾在 2021 年 6 月號（第 188 期）雜誌中提到，GDP 除了代表一個國家的經濟景氣，也有助於窺探扣件市場的需求，已成為許多台灣扣件業主衡量市場景氣的重要指標。有鑑於此，我們透過圖 3（取自財經 M 平方）整理出過去 10 年台灣的實質 GDP 變化，得知台灣 GDP 長年來不斷創新高，因此台灣的經濟發展實力仍在背後提供市場大環境基本面的支撐。

圖 3. 台灣實質 GDP（過去十年）

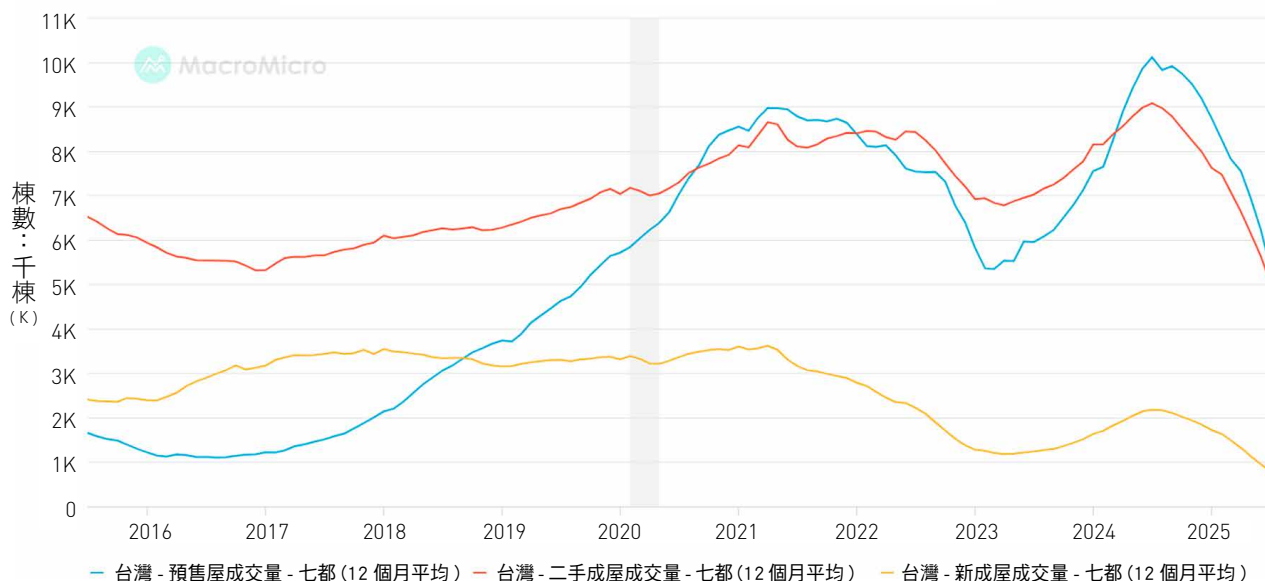
MacroMicro.me | MacroMicro



從圖 4(取自財經 M 平方) 台灣過去 10 年的房屋成交數量 (包括新屋、二手屋與預售屋) 統計來看，大致上在 2022 年之前是持續走高，並在 2023 年觸底，這一點和同期間的台灣扣件出口數據有同樣的巧合。成交數量雖然在 2024 年再度走高，但由於受到 2024 下半年台灣政府打房政策的影響，在 2025 年急遽回落，與圖 1 中的 2025 年扣件出口預估金額一樣探底。

圖 4. 台灣預售屋及成屋成交量 (過去十年)

MacroMicro.me | MacroMicro



台灣扣件產業出口的潛在隱憂

雖然用長線來看，**台灣扣件出口金額持續增長**，但其中有個隱性的現象值得關注。圖 5 針對台灣車用扣件記錄下了過去十年的出口數據。由於車用扣件在台灣沒有專屬的海關編碼，因此本文以車廠使用的扣件品項所屬的五個類別，包括海關編碼 HS 731815(其他螺釘及螺栓，有否附螺帽及墊圈均在內)、HS 731816(螺帽)、HS 731821(彈簧墊圈及其他鎖緊墊圈)、HS 731823(鉚釘)、HS 731824(橫銷及開口銷)，進行統計分析。

結果發現，這五個類別在過去十年大致呈現下滑的趨勢，其中以 HS 731815、HS 731823 的下滑幅度較大，顯示**車用相關扣件的需求呈現連年減少的趨勢，衝擊到台灣扣件出口表現**。以下本文針對車用扣件的需求變化做進一步分析，並提供相關的應對建議。

台灣車用扣件出口表現下滑的潛在因素

1 全球車用扣件需求的結構性轉變

近年全球經濟充斥不確定性，美國與歐洲市場景氣放緩。各國央行升息、信貸條件收緊，車貸利率提高，使得購車成本增加。新車價格在過去幾年已被推高，對消費者來說可負擔性降低。

此外，2024 下半年開始全球車市銷售增速放緩，美國、中國、歐洲三大車市正快速去化庫存，歐洲車市恢復最慢，只修復到疫情前約 80% 水平。此外，2025 上半年多地車市出現買氣疲弱，部分因關稅與貨物稅預期，引發消費者觀望，導致新車銷量下滑。

雖然中國、印度、東南亞等新興市場仍有成長空間，對全球車市起到支撐作用，但在歐美等成熟市場則較常看到銷量停滯或下滑的壓力。**由於車輛生產與銷售不如預期，導致車用零組件需求被拉回。**



2 燃油車轉向電動車帶來的技術轉型衝擊

儘管整體車市有疲態，但電動車、插電式混合動力車等新能源車繼續高速成長，是全球汽車業的重要動能。汽車朝向輕量化、碳纖維、複合材料、鋁合金、塑料與高性能材料應用增加，對傳統金屬扣件的需求或設計規格產生改變。表 1 比較燃油車與電動車使用的扣件。

一些車廠可能對關鍵構件有意自行設計或轉向自主供應鏈，縮減從外部採購比重。對此，台灣車用扣件業者面臨的轉型挑戰，是要走向模組化、系統整合、輕量化、多材質結合，才能創造不可被替代性。

3 車廠的布局發生轉變

中國、越南、印度等地的製造成本較低，或部分車廠轉移生產基地至東南亞，使得扣件訂單容易被區域供應商搶走。為降低運輸成本與關稅風險，車廠往往會要求關鍵零組件供應商在當地設廠或就近採購，導致原有台灣廠商訂單被取代。扣件廠商如果過度依賴少數車廠或區域，當客戶策略改變或削單，就對營收衝擊極大。

圖 5. 台灣車用扣件對全球出口重量（過去十年）



4 關稅以及台幣走強侵蝕獲利空間

美國政府對進口汽車與部分汽車零件徵收 25% 額外關稅，也對鋼鋁產品（包含扣件）徵收 50% 關稅。面對關稅壁壘，許多車用零配件廠已提前在美國或墨西哥設廠以避稅，台灣扣件業者亦有布局跨國製造的趨勢。

此外，今年 4 月美元兌換成台幣的價格從約 33 元急遽下跌，到了 6 月 27 日甚至來到 28.95 元，截至 10 月 15 日價格為 30.7 元，顯示在川普任期內台幣走強常態化的趨勢，至今已持續超過半年。有台灣業者表示，新台幣走強至少已經額外導致 10% 以



上的匯兌損失。台灣已經面臨來自中國和東南亞低價產品的激烈競爭，匯率優勢的喪失進一步削弱台灣車用扣件在國際市場上的價格競爭力。

原物料、海運、物流成本上升，也使得扣件成本結構更吃重於國際運輸與流通環節。

表 1. 燃油車與電動車使用的扣件差異		
項目	燃油車	電動車
扣件用量	約 3,000 至 5,000 個。	約 2,000 ~ 3,500 支（依設計差異可變動），少於燃油車。 通用汽車的電動車扣件數量比傳統燃油車少約 6.16%。
扣件重量佔整車比例	約 2 ~ 3%	約 1.5 ~ 2.5%
扣件類型	高強度引擎、變速箱和排氣系統的鋼製扣件，以及用於底盤、車身結構、引擎、傳動系統、懸吊、座椅、車門、內裝面板的通用扣件，例如螺栓、螺帽、鉚釘、夾片、彈簧扣、卡扣等。	主要用於電池、電動馬達和車體。由於使用膠合、焊接等技術取代傳統扣件，進一步壓縮了傳統金屬扣件的用量，並有增加輕量化、特殊合金和塑膠材質扣件的需求。
主要差異	內燃機與傳動系統的複雜性是燃油車扣件用量較多的主因。	電動車的動力系統更為簡潔，僅有少量移動部件（馬達及傳動系統僅有 20 至 30 個活動部件），因此大幅減少了扣件使用。
扣件需求變化	受到傳統燃油車市場萎縮的衝擊，車用扣件需求正在下降。	車用扣件產業正在朝向電動車輕量化、客製化的高值扣件轉型。

台灣車用扣件廠商可如何因應？

有鑑於前述的四個潛在因素，本文透過表 2 為台灣車用扣件廠商提供幾個升級轉型的建議。

表 2. 台灣車用扣件廠商的轉型策略建議	
國際多點布局／分散風險	在美、墨、東南亞、中南美洲等市場設立生產基地或代工夥伴，減少運輸成本壓力，並因應車廠要求供應商在當地設廠或就近採購的需求。
進入車廠供應鏈上層	從單一扣件升級為模組或系統解決方案供應商，提高附加價值與客戶黏著度。
研發高強度／複合材料／輕量化扣件	例如耐蝕處理、電鍍、材料表面改性、複合材料扣件、塑鋼／塑料結合等，滿足電動車與未來車輛結構需求。
差異化與跨域應用	探索扣件在新能源車、智慧車、車身結構整合、感測器支架、電池模組支撐件等新應用場景。
與上下游廠商與系統商合作	建立模組整合能力或與線束、結構件、支撐件廠商協作，提供一站式解決方案。
聯盟／合作海外佈局	業者可組隊或透過產業聯盟合作共建海外據點，分攤風險與資源。
外匯、成本與財務對沖	針對匯率風險、原物料價格波動設計對沖策略。
客戶組合調整	減少對單一大客戶依賴，擴展多國與多品牌客戶。

其中針對表 2 提到的「聯盟／合作海外佈局」，台灣正展現出一股嶄新的發展趨勢。過去 40 年，台灣汽車產業主要侷限於組裝與售後服務領域，缺乏自主汽車工業的基礎。然而，近年來情勢出現重大轉折。鴻海集團積極進入汽車產業，於去年 4 月正式完成收購德國全球技術領導者采埃孚（ZF）底盤模組公司 50% 股權，並成立合資公司。此舉不僅強化了鴻海在汽車零組件供應鏈中的戰略地位，尤其是在底盤模組領域，更奠定了其未來競爭優勢。鴻海同時利用其 CDMS（委託設計製造服務）模式，與海外客戶合作，輸出旗下 MODEL B、MODEL C 和 MODEL T 等電動車型。透過併購策略與商業模式的結合，鴻海正打造一條連接國際大廠的台灣汽車供應鏈，並逐步實現電動車的本地組裝。對於台灣車用扣件業者而言，若能成功打入鴻海供應鏈將帶來生產、研發與出口方面的新商機，推動台灣扣件產業的發展與國際競爭力提升。 ■

台灣扣件產業經過多年穩健成長，展現出強勁的市場韌性與發展潛力。然而，面對全球經濟環境變化與車用扣件需求結構的深刻轉型，業者必須積極調整策略，從提升產品附加價值、研發創新材料，到擴展國際布局與多元客戶組合，才能在激烈的國際競爭中保持優勢。只要能因應市場變革並掌握新興機會，台灣扣件產業仍將持續在全球舞台發光發熱。

