



# 實力就是扭轉景氣最大的本錢 產官合作扣件展會無堅不摧

台灣螺絲公會與中鋼公司 2025 年 12 月 5 日在中鋼集團總部大樓舉辦年末最終場螺絲業產銷聯誼會，公會蔡永裕理事長和林登鴻副理事長，以及中鋼莊東杰營業副總和中鋼陳柏翰營業銷售處長與現場百位螺絲業者交流國內外產業現況，並報告在市場景氣低迷之際可強化競爭力和拓展未來國際行銷的利多訊息。

## 黑天鵝將飛去 市場回補跡象浮現 業者要抓緊時機



蔡永裕理事長表示，2025 是台灣螺絲業遭遇最艱鉅挑戰的一年，但他認為這並非壞事，因為有這些競爭才能讓產業蓄積更多能量去面對市場挑戰。他認為，企業老闆無悲哀的權利，必須好好調整心態，才能帶領公司往好的方向走。過去幾年面對來自中國、越南業者搶食市佔以及印度等更多競爭對手芒刺在後，國內有些加代工廠確實不敵競爭走向關閉，但現階段仍撐下來的業者更要把握時間想想自己的生產、交貨和各方面能力是否足夠應對未來市場訂單挑戰，「不要等到俄烏戰真正落幕了，才驚覺自己的交貨期要超過一年！」

中鋼代表則提及，今年美國對等關稅、232 鋼鋁稅及台幣匯率短期內驟升等外部壓力在產業掀起驚滔駭浪，接單差及關廠消息偶有所聞。不僅關稅問題讓客戶訂單急凍萎縮，原本 2025 年初因海外客戶轉單效應所產生的獲利也因台幣短時間走強被侵蝕殆盡。雖然螺絲市場景氣已低迷 3 年之久，但目前市場已觀察到一些急單陸續回補的跡象，台幣升值壓力也逐漸在緩解，加上日本央行可能考慮日幣升值的因素也有利台灣產品出口競爭力，未來市場的反轉復甦是可以期待的。台灣下游鋼鐵相關產業都有很強的管理實力，競爭力絕對夠，只待時機發酵。相信只要俄烏戰爭、中東紛爭能盡速塵埃落定，2026 年的國際情勢逐漸穩定，鋼市等相關產業的表現應該會越來越好。

► 螺絲公會蔡永裕理事長





## 政府加倍補助奧援 明後年是台業者展翼奮起關鍵

談到市場一片哀鴻遍野苦等不到單的心聲，蔡理事長強調「市場危機非藉口，只有對自己沒自信問題才大！」他認為，景氣好賺錢理所當然，景氣差若還能所表現才是台灣產業的韌性。現階段大家不該著眼在彼此廝殺搶單上。綜觀美日英德的工廠面臨市場挑戰也是活得好好的，台灣工廠的危機能大到哪去？反而是應趁這波機會好好調理精進公司體質。

蔡理事長也宣布將在 4 月高雄展和 10 月鳳凰城展幫台灣螺絲業者擴大行銷宣傳，並鼓勵業者屏棄低價搶市觀念，一起在國際展上向全球客戶展現台灣螺絲企業菁英如何與時俱進透過減碳、環保等堅強實力與全球大企業緊密結合的故事。蔡理事長表示，這次高雄展公會展出規模在政府補助下將更盛大，還會精選 4 家企

業由公會協助廣告。鳳凰城展部分也將擴大為 12 個攤位，並精選 8 家企業螺絲拍成形象廣告，攤位上也會有專員協助介紹。這兩個展也會開放無攤位業者申請在公會攤位擺放目錄，業者也能逕行登記

透過貿協人員協助與客戶交流，另外金屬中心團隊也會在場提供技術諮詢。補助方面也將積極向

政府爭取補助加倍。以往公會申請補助有限 15 家左右，現在無家數限制。也會積極去向台南市府等單位爭取補助，讓來自北中南的業者都享有同樣權利，不夠部分再由公會補足。

此外因應中國搶市，公會也積極與金屬中心協調資源共享輔導台業者發展組合件等高值產品拓展美國市場。蔡理事長強調，**美國積極推動製造業回流，明後年是**

**台螺絲業奮力再起的最佳時機**，業者務必把握機會鞏固市場地位。尤其

是在**政府已提供上千億補助資源供申請**之際，業者更要善加利用來做更多節能減碳、精進設備升級等更多促進競爭實力之事。

### 蔡永裕理事長：相信 中鋼有智慧能權衡出維持 業者生機的最佳定價

針對在場業者最關心的 2026 第一季線材盤元報價，蔡永裕理事長表示，中鋼在全球鋼廠具一定話語權，絕對比業者更加清楚全球鋼市的變動走勢。根據以往經驗，中鋼若降 5 塊，中國方面的鋼廠也會跟著降價。**以目前市面上有些中國螺絲的價格已經與中鋼線材報價一樣低的狀況來看，中鋼應該有智慧可以做出能讓長期以來都支持中鋼的業者可繼續維持經營動力的最佳定價。**

中鋼代表表示，了解很多業者持續透過精進人員訓練、維修更新設備等面向來提升競爭力創造更具贏面的局面，中鋼本身也是朝著設備更新和材質開發的方向在努力，預計 2026 年應能看到更多成果。儘管目前市場消息好壞參雜，中國的線材走勢仍是關鍵影響要素，但正向消息已有轉多趨勢，包括產業庫存持續消化，市場上出現一些急單。未來若俄烏戰真的走向結束，市場原料供需開始趨向平衡，台美關稅談判出現更明朗正向的結果，產業應能看到更好的發展。■

**匯達也將全力配合公會及政府，預計在美國扣件展前以電子報發布。將有含美加為主的美洲國家約 10,000 家公司會收到台灣展商訊息。對於展會及廣告有興趣的展商可以直接與我司業務部洽詢。**

