美洲新聞

新聞提供：
John Wolz，FIN編輯
(globalfastenernews.com)
Mike McNulty，FTI副總裁兼編輯
(www.fastenertech.com)

加拿大對美國扣件課徵的報復性關稅已開始

在7月底與美國的貿易談判破裂後，加拿大開始實施先前宣布的報復性關稅，對美國扣件及其他進口產品加徵關稅。**加拿大針對總值270億美元的美國商品祭出反制措施，其中HS 7318扣件（螺絲、螺栓、螺帽、鉚釘、墊圈）課徵50%關稅。**

鋼鐵與鋁製品合計占這份874項產品清單中的逾300項，是其中占比最高的類別。第72章幾乎全部涵蓋在內，包括鋼鑄塊、鋼坯、扁軋鋼板及鋼捲、棒材、條鋼、線材與鋼軌等原材料及半成品，共134項；第73章的鋼鐵製品，包括管材、結構型鋼及扣件等，也適用50%關稅。

目前看來，**這些反制措施可能是依據《加拿大—美國—墨西哥協定》的原產國標示規則，以美國原產地作為認定依據，而不一定取決於貨物實際從哪個國家出口。**加拿大進口的金屬扣件中，近一半來自美國。2025年，加拿大從美國進口的鋼鐵製螺絲、螺栓、螺帽、木螺絲、鉚釘及墊圈，總額達8.956億美元。



Barnes警告MWFA：「採用AI的競爭對手將取代你」

「現在就行動，否則就會落後。」Sundog IT公司的Cohen Barnes在美國中西部扣件協會活動中如此表示。他警告，如果企業不採用AI，「那些使用AI的競爭對手將會取代你。」Barnes表示，**企業應購買公司層級的AI授權，以保護企業資訊。**但他強調，採用AI只是第一步。「這不是一個有人做完就結束的一次性專案。」AI的導入也不應只由單一員工負責。


Cohen Barnes

AI確實可能消除某些職位，但同時也能透過提升企業產能與客戶滿意度帶動成長，進而創造更多工作機會。企業將需要有時間與資源管理AI的員工，或者尋求外部協助。Barnes指出，AI可以提高效率、改善決策並提升獲利能力。「從小處開始、快速學習，專注於協助員工把工作做到最好。」**他建議企業「從重複性高、風險低且容易衡量成果的工作開始」。**

Barnes鼓勵企業讓員工使用AI，示範幾個實際案例，並鼓勵員工進行嘗試。他表示，員工接受什麼樣的AI訓練，將決定AI最終如何被使用。例如，可以要求AI找出生產力模式，並提出「根據我的職務，有哪些具體方法可以提升我的工作效率」。Barnes曾利用AI製作一份13頁、2,200字的簡報。他也會在出差後使用AI。「在我離開期間以及回來之後，AI可以優先整理並摘要所有錯過的內容，包括會議、電子郵件及決策，幾分鐘就能完成，而不是花掉我幾個小時。」不過，**儘管AI有許多優點，企業仍應建立相應的使用規範與防護機制。**Barnes表示，改變是不可避免的，歷史上的工業革命與科技革命都是如此。「不要相信那些現在還在用旋轉式名片盒的領導者。」

聯準會經濟學家：消費支出正從產品轉向服務

芝加哥聯邦準備銀行經濟學家Thomas Walstrum在中西部扣件協會2026 FSTNR Week會議中表示：「整體宏觀經濟前景相當不錯。」不過，他認為製造業的前景將是「相對緩慢的成長」。Walstrum指出，目前消費者的支出更多流向服務，而不是產品。換句話說，**現在人們花更多錢在「心理治療，而不是電視機」上。**Walstrum特別強調，以上是他個人的預測，並不代表其雇主芝加哥聯邦準備銀行的官方立場。


Thomas Walstrum

目前失業率偏低，而只要沒有戰爭等重大經濟衝擊，通膨率有可能進一步下降。Walstrum表示，需求代表人們是否願意花錢購買市場所提供的商品與服務，而經濟成長率則與人口及生產力密切相關。他指出，市場中存在一些可能造成波動的因素，包括戰爭，以及貨幣政策與政府財政政策。**他認為高油價屬於「暫時性現象」，因為當石油供應減少時，價格自然會被推高。Walstrum表示，經濟均衡點是約為2%的通膨率，這能讓價格在不同商品之間正常調整。**至於「停滯性通膨」則是「通膨上升、經濟成長下降」所形成的局面。目前伊朗戰爭正「對美國經濟形成逆風」。此外，標普（S&P）目前尚未預測生成式AI將帶來整體生產力的大幅提升。就目前而言，Walstrum認為AI仍只是「雜訊」，他預測2027年美國失業率將達4.4%。

Lindeen在MWFA活動中提出：「必須問出更好的問題」


Kristin Lindeen

「如何讓客戶在這個時刻感受到最好的體驗？」Kristin Lindeen在美國中西部扣件協會活動中表示，有時候答案可能就只是簡單的一個微笑，甚至在電話中也需要保持微笑。「想要多一點優勢？那就多走一步。」Lindeen在協會的2026 FSTNR Week會議中如此表示。她認為，其中一種方法就是**問出更好的問題，並且避免責怪他人與拖延。她指出，以「為什麼」為開頭的問題容易讓人陷入受害者思維，而以「是誰」為開頭的問題則容易演變成責怪他人。「當我們互相責怪時，付出的代價太高了。」Lindeen表示，「責怪並不能解決問題。」**Lindeen呼籲個人應具備正直與責任感。「言行一致，承擔所有權與責任。」她提醒，人們可以控制自己的思考方式。她也建議企業在招聘時，品格應優先於學歷。例如，不要問「什麼時候才會有人來訓練我？」因為沒有人需要為你的成長負責。當問題出現時，她建議「直接跳進坑裡」，主動深入問題核心並解決它。

Fastenal扣件銷售加速成長

在創下逾四年來最強勁的單月銷售成長之際，Fastenal公布扣件營收持續維持成長態勢。八月份，直接扣件／五金（OEM）銷售額成長16.7%，達1.697億美元；間接扣件／五金（MRO）銷售額則成長11.7%，達1,595萬美元。**Fastenal八月份合併銷售額大增16.6%，達8.121億美元；每日平均銷售額也成長16.6%，達3,870萬美元。**其中，美國市場銷售額成長15.5%，達6.728億美元；加拿大／墨西哥市場銷售額成長速度放緩至13.6%，達1.104億美元；世界其他地區的銷售額則大幅成長28.4%，達2,680萬美元。以客戶產業來看，8月份重型製造業客戶銷售額成長21.8%，其他製造業銷售額成長14.3%，非住宅建築業銷售額則成長9.6%。截至當月，Fastenal員工總數增加1.3%，達24,608人。

2026年第二季，直接扣件／五金（OEM）銷售額成長16.8%，達5.012億美元；間接扣件／五金（MRO）銷售額成長14.6%，達2.315億美元。價格因素約為第二季銷售額成長貢獻290個基點（2.9個百分點），低於第一季的350個基點（3.5個百分點）。

扣件經銷商指數在年中高點後維持穩定

扣件經銷商指數在8月維持穩定，從7月的60降至59.9，仍處於2021年中以來未曾出現的高檔水準。這也是該指數連續第15個月高於50，並連續第5個月高於55。客戶庫存下降，以及就業指標略為走弱，基本上被銷售進一步加速及供應商交貨速度放緩所抵銷。

經季節調整後的銷售指數再次上升至82.7，高於6月的79.8。共有**59%的受訪者表示銷售高於季節性預期，雖低於上月的63%，但仍高於過去一年約52%的平均值。**另一方面，低於季節性銷售水準的比例降至63.8%，相較7月強勁的82.7有所回落；其中59%的受訪者表示業務高於季節性水準，28%表示低於季節性水準，14%則與季節性水準相符。未經季節調整的銷售指數則僅從71.9小幅降至65.5。供應商交貨指數大幅升至69，高於前月的57.8。共有41%的受訪者表示交期／交貨速度變慢，高於7月的22%；另有55%表示維持相近水準。受訪者的評論指出，交期拉長與海運成本及運力供應有關。

客戶庫存仍維持在偏低水準，已連續第8個月低於50，當月為41.4，略高於前月的40.6。僅3%的受訪者認為庫存「過高」，76%認為庫存處於正常水準。就業情況略為放緩，認為就業水準「高於季節正常值」的比例由28%降至24%，66%認為處於正常水準，10%則表示低於正常水準。價格則明顯重新加速。55%的受訪者表示月比價格上升，高於7月的31%；45%表示價格持平，沒有受訪者表示價格下降，使月比價格指數由64.1升至77.6。**以年比來看，83%的受訪者表示價格上升**，略低於7月的84%；17%表示持平，0%表示下降，而7月仍有6%回報價格下跌，年比價格指數由89.1升至91.4。

前瞻指標則從7月創下的多年高點61.6，降至8月的56.9。主要原因是未來6個月的展望降溫——7月的預期曾達到非常強勁的水準；此外，就業略為走弱，以及客戶庫存小幅回升，也造成影響。就未來展望而言，仍

有**46%的受訪者預期6個月後的業務活動將高於目前水準，但大幅低於上月的66%；**僅11%預期下降，43%預期維持不變，高於上月的28%。整體而言，市場預期仍偏向正面。經銷商自身庫存指數由57.8升至60.3，客戶庫存則由40.6升至41.4。8月的受訪意見整體仍偏正面，業者指出終端市場具有韌性、新業務持續取得，以及資料中心與建築相關需求持續強勁；另一方面，貨運中斷與夏末季節性因素，則造成短期波動。部分受訪者持續反映市場強勁。**「客戶與終端市場仍維持韌性……資料中心及其供應商持續成為產業的助力。」**另一名受訪者表示：「本月表現穩健，我們看到資料中心與建築相關業務持續成長。」

新業務也持續提供支撐。一名受訪者表示：「我們持續看到新業務帶動銷售增加。」貨運及供應鏈狀況也是受訪者普遍提及的議題，與供應商交貨速度月比大幅放緩的情況一致。一名受訪者指出：「荷莫茲海峽相關風險正在影響海運成本與運力供應，導致供應商交貨速度放緩。」成本轉嫁也是業者關注的議題。一名受訪者表示：「我們仍看到部分產業出現放緩跡象。關稅的不確定性讓我們夜不能眠。即使貨櫃運輸成本幾乎已經增加3倍，我們的客戶仍要求更好的價格。」**整體而言，市場活動的放緩似乎更被視為季節性因素，而非結構性問題。**一名受訪者表示：「8月夏末的休假可能導致當月相較7月略為放緩。」另一人則表示：「如果9月銷售恢復正常，那麼我就可以把8月的低迷視為一個例外。」

Hillman完成收購Kanebridge

Hillman Solutions Corp.完成對工業扣件總經銷商Kanebridge Corporation的收購，交易金額為3.15億美元。**Kanebridge的加入，將立即為Hillman建立一個具規模的平台，使其能夠服務工業及專業經銷通路中大量、長尾型及高規格扣件需求；同時，也能針對Hillman既有的商業暨工業、專業及DIY客戶群，創造新的交叉銷售機會。**

Kanebridge成立於1975年，總部位於伊利諾州，透過位於伊利諾州及加州的倉庫，向美國及加拿大各地的經銷商供應超過44,000種商用及軍規扣件SKU。Kanebridge未來將納入Hillman的商業暨工業事業部，由商業暨工業執行副總裁Chris Martin領導。Hillman成立於1964年，總部位於俄亥俄州Cincinnati，向美國、加拿大、墨西哥、南美洲及澳洲的零售客戶提供約110,000種扣件及建築五金SKU。

Ferry Cap & Set Screw被出售給投資公司

Ferry Cap & Set Screw Company已被Quantum Industrial Holdings收購，交易條件未公開。Ferry Cap成立於1906年，總部位於俄亥俄州Cleveland，主要生產客製化螺栓、螺柱、螺絲及其他精密扣件。Ferry Cap在社群媒體上表示：**「加入Quantum家族將為Ferry Cap帶來新的資源、營運支援以及長期成長機會。」**公司進一步表示：「雙方將共同投資於人才、強化製造能力、深化客戶與供應商關係，並在公司長久歷史所建立的穩固基礎上持續發展。」Quantum Industrial Holdings是一家總部位於密西根州Bingham Farms的投資公司，主要專注於收購及發展北美製造業企業。

Norm收購美國扣件製造廠



Norm Fasteners收購了位於密西根州的一家汽車扣件製造業務，進一步在其既有的北美銷售、工程、物流及倉儲能力之外，增加當地製造能力。此次收購包括一座占地9.4英畝、建築面積12.1萬平方英尺的製造廠及其生產設備。該工廠主要生產汽車產業所使用的高強度螺栓，主要製程包括冷鍛、熱處理、搓牙／滾牙、分選及包裝等，均在廠內完成。**隨著密西根州Plymouth工廠加入，Norm的兩個據點將形成一個整合式北美營運中心，把製造、工程、銷售、倉儲及物流能力集中在同一地區。**

Norm Holding副董事長Nedim Uysal表示：「此次收購是我們朝向成為真正全球化扣件製造商之路上的重要一步。」Norm Fasteners計畫進一步發展該工廠，將其年產能提高至2萬噸。Uysal補充：「北美是我們優先發展的成長市場之一，而密西根州能讓我們接觸到先進的汽車供應商生態系、熟練的勞動力，以及完善的物流基礎設施。」Norm Fasteners是Norm Group旗下美國子公司。Norm Group於1973年在土耳其成立，目前在土耳其擁有9座工廠及超過2,000名員工，生產螺栓及其他扣件。



Nedim Uysal

Poggipolini收購Saturn Fasteners

義大利Poggipolini Group收購位於加州的Saturn Fasteners，進一步強化其在美國的工業布局，以及其在北美航太與國防供應鏈中的地位。**此次交易將Saturn的新製造能力、航太扣件專業，以及商業客戶關係納入這家義大利集團，同時擴大Poggipolini在加州的業務布局。加州是美國重要的航太產業聚落。**Saturn Fasteners主要為航太產業製造及供應特殊扣件與標準扣件，尤其專注於外螺紋航太扣件。

此次收購也是Poggipolini轉型的重要一步。該公司正從一家以出口業務為主的義大利企業，逐步轉型為擁有歐洲、美國及印度產業布局的航太暨國防平台。Saturn的加入，使Poggipolini在美國西岸取得製造及商業據點。此前，Poggipolini也已收購印度Aero Fasteners的多數股權。Poggipolini成立於1950年，主要為航太與國防產業設計及製造關鍵扣件系統、C級零組件及先進精密零件。

DSG擴大南佛羅里達布局

Distribution Solutions Group（DSG）透過收購位於南佛羅里達的經銷商American Fasteners Corp.，進一步強化其維修、維護及營運業務。交易條件未公開。American Fasteners由Manny Benitez於1981年創立，總部位於邁阿密，主要經銷螺絲、螺栓、螺帽、牙條、錨栓、電動工具、安全用品及研磨材料等產品，並透過位於Medley、Cutler Bay及Lake Worth的據點提供服務。公司年營收約3,900萬美元。**此次收購將擴大DSG的客戶基礎及市場布局，同時進一步拓展其在拉丁美洲及加勒比海地區出口市場的服務能力。**

總部位於德州沃思堡的DSG，主要向工業技術市場中的MRO及OEM客戶提供扣件及其他產品。DSG於2022年成立，由Lawson Products、Gexpro Services（一家為製造業客戶提供全球供應鏈服務的企業）以及電子測試與量測解決方案供應商TestEquity合併而成。目前DSG擁有約4,300名員工，服務遍及北美、歐洲、亞洲、南美洲及中東的19萬名客戶。

Accu成立美國首座配送中心，任命Gio Cespedes為美國區董事總經理



英國精密零組件供應商Accu擴大北美業務，正式成立其首座美國配送中心。該中心位於美國印第安納州印第安納波利斯，占地約10,000平方英尺（約929平方公尺），並任命Gio Cespedes擔任Accu Components美國公司的董事總經理。**印第安納波利斯配送中心將為北美客戶提供更快速的訂單履行服務與在地化支援。Accu指出，印第安納州在汽車、電氣設備及重型機械等領域擁有深厚的製造業基礎，使新據點得以貼近重要客戶與供應鏈合作夥伴。Cespedes具備產業經驗與領導管理能力，未來將負責推動Accu在北美市場的持續成長。**

Cespedes表示：「我很高興能在Accu擴大北美業務的重要時刻加入團隊。透過世界級的數位平台提供高品質產品，並搭配卓越的服務，是我們業務成長的核心。我期待與團隊、客戶及供應合作夥伴密切合作，共同實現我們的宏大目標。」

Accu執行長Dan Jack表示：「我們非常高興Gio能在這個關鍵的高階職位加入Accu團隊。他兼具獨特的產業經驗、團隊領導能力、策略思維與正直品格。」Accu Components透過數位平台與配送業務供應精密零組件及扣件產品。

LSG推出全新數位商務平台與促銷活動

美國明尼蘇達州布萊恩市的LindFast Solutions Group（LSG）是工業供應鏈解決方案的重要供應商，旗下擁有Star Stainless Screw Company、Stelfast及Lindstrom Fasteners三大扣件品牌。LSG近期正式推出全新數位商務平台，透過更高的可及性、彈性與便利性，進一步提升客戶的採購體驗。該平台目前已開放美國客戶使用，預計於2027年拓展至加拿大市場。此次推出新平台，是LSG推動整體數位轉型與全通路策略的重要一步，藉此擴大客戶與公司互動、進行交易及管理採購作業的管道。


Chris Alton


Camron Carlin

新平台以提升客戶體驗為核心，讓客戶能直接在線上下單，同時持續享有LSG專業業務團隊提供的技術知識、顧問式支援及重視長期合作關係的服務。此次平台上線，展現LSG持續投入簡化採購流程、提升回應速度及提供更多客戶互動方式的決心。LSG強調，其核心理念十分明確：客戶不應被迫在數位商務的便利性與專業支援的價值之間二選一。

此外，LSG宣布晉升Chris Alton為全球客戶經理，肯定他近20年的產業經驗，以及長期以來對客戶成功的投入。公司也晉升Camron Carlin擔任全球客戶經理，藉此強化持續擴展中的全球客戶管理計畫，進一步展現LSG為客戶提供卓越解決方案的承諾。■