

2026 上半年
美國航太產業
聚落與扣件需求分析

2026 上半年，美國多個製造業聚落的航太扣件市場展現出更為活躍的發展態勢。商用飛機交機量增加、組裝產能擴張、國防生產活動持續，以及引擎售後維修市場需求強勁，均釋出令人鼓舞的訊號。

然而，對扣件製造商與貿易商而言，市場機會需要更精準的判讀，不能僅憑「航太產業正在成長」這類概括性說法就做出判斷。

真正具有商業參考價值的問題包括：哪些機型計畫正在提高產量？採購活動發生在哪些地區？市場需要哪些扣件產品？訂單反映的是持續性的實際消耗，還是暫時性的庫存調整？飛機組裝產能擴張，確實可能帶動分布於不同地區的供應鏈增加需求，但不代表附近的每一家供應商都會立即接到更多訂單。

公開資訊也有其侷限。經檢視的資料來源，無法提供完整的 2026 年上半年美國航太扣件消耗總量，也無法可靠地量化各個產業聚落的個別需求。飛機交機數量、生產進展與供應商財務表現，都是有用的市場指標，但不應直接視為扣件實際需求量的衡量依據。

對扣件產業而言，最明確的結論是：2026 上半年市場機會有所改善，但企業仍須嚴謹篩選客戶與產品，才能有效掌握商機。

2026 上半年：扣件需求相關數據透露什麼訊息？

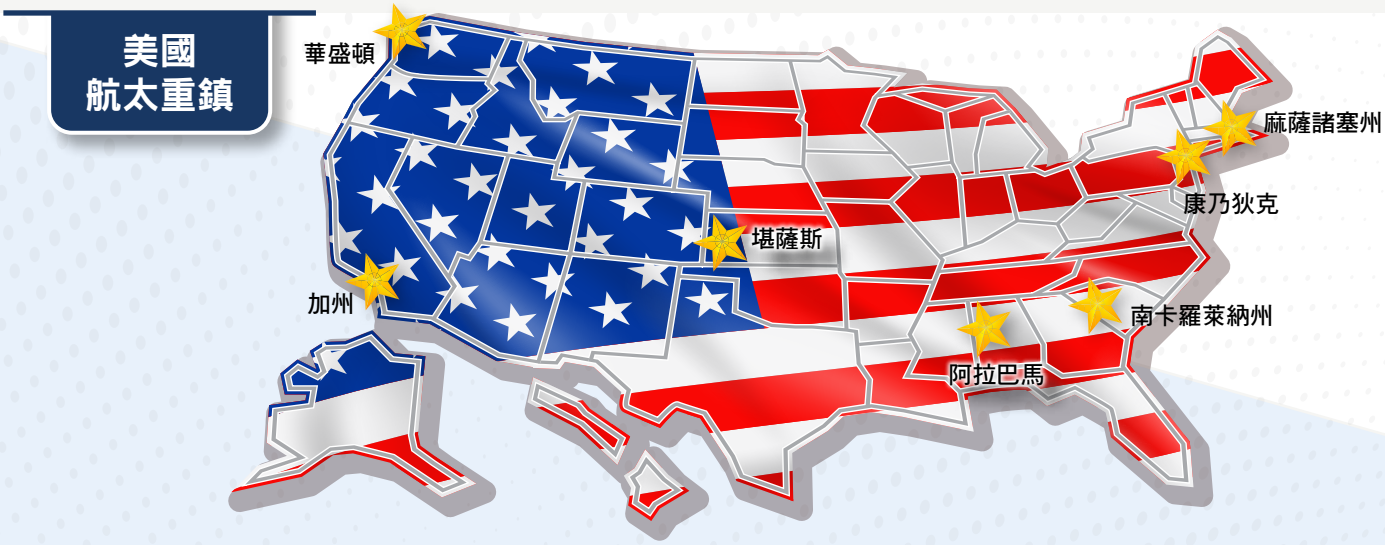
分析可從美國主要大型商用飛機計畫的交機表現來著手（表 1）。相關統計顯示，2026 上半年交機量合計為 314 架，高於 2025 年同期的 280 架，成長 12.1%。其中，窄體客機交機量從 209 架增加至 243 架。至於同一資料涵蓋的三項廣體客機計畫，合計交機量維持在 71 架不變，但各機型計畫的表現則有所不同。

表 1. 商用飛機交機表現

指標	2025 年上半年	2026 年上半年	變化
統計範圍內美國相關計畫的窄體客機交機量	209 架	243 架	+16.3%
同一組資料中的廣體客機合計交機量	71 架	71 架	持平
資料組中的商用飛機總交機量	280 架	314 架	+12.1%

這項差異對扣件業者十分重要。供應窄體客機機體結構件的廠商，所面臨的採購環境，可能與專門供應特定廣體客機平台的業者截然不同。若將整體 12.1% 的成長率直接套用到所有航太客戶，就會忽略這項差異。

此外，飛機的交機是發生在扣件採購與安裝之後。部分於上半年交付的飛機，其使用的零組件可能早在前一個報告期間就已採購；其他零件可能已從庫存中取出。因此，交機量成長可視為下游活動增加的證據，但企業若要預測採購需求，仍須掌握客戶生產排程、現有庫存水位及實際生產資訊。



商用飛機產業聚落：華盛頓州、南卡羅來納州與阿拉巴馬州》

華盛頓州仍是商用飛機機體結構扣件的重要產業聚落。公開的業績資訊指出，2026 年第二季，窄體客機的生產速率逐步朝每月 47 架邁進。7 月，另一條生產線也開始進行低速率生產，進一步反映上半年所形成的產能擴張方向。

對製造商而言，實際問題在於，能否透過成型、切削加工、螺紋加工、表面處理、檢驗與交貨等各個環節，穩定滿足客戶增加的要求。如果其他工序限制了最終產量，那麼擴大某一工序的價值將十分有限。

對貿易商而言，商機在於讓庫存配置符合客戶的實際要求。飛機產量增加，並不代表所有庫存品項都應按相同比例擴增。更具依據的做法，是先確認成長中的客戶計畫所使用的料號，比對預定領用量與現有庫存，再據此調整補貨策略。

南卡羅來納州的廣體客機製造活動，呈現出不同的需求樣貌。相關機型計畫的交機量，從 2025 上半年的 37 架增加至 2026 年同期的 40 架。先前公布的廠區擴建計畫，涉及超過 10 億美元的預定投資，並預計在五年內新增逾 1,000 個工作機會。該公告也提出 2026 年每月生產 10 架飛機的目標，但這項目標必須與 2026 上半年實際達成的平均生產速率區分開來。

這些發展有利於供應商建立長期合作關係，但無法據此確定個別扣件訂單的實際下單時間。考慮投入專用工模具或增購設備的製造商，應先確認客戶是否已有明確的採購排程，以及是否存在持續性的重複需求。貿易商尤其應避免僅憑公告中的生產目標，就大量囤積高成本庫存。

阿拉巴馬州的產業地位也持續提升。2025 年 10 月，當地莫比爾（Mobile）啟用第二條窄體客機最終組裝線，與原有的窄體客機及較小型商用噴射機生產業務並行。啟用公告指出，新增產線使該廠區相關窄體客機系列的產能實質上倍增。

對扣件業者而言，已建置的產能與實際消耗量之間，仍存在重要差距。新產線啟用後，還須經歷人員配置、訓練、生產準備與營運爬坡等階段。因此，不能將其最終設計產能直接視為接下來六個月已經實現的採購需求。

莫比爾的案例也說明，地理位置接近只是進入市場的條件之一。即使貿易商鄰近飛機最終組裝廠，真正掌握採購決策的，仍可能是位於其他地區的機體結構件供應商。製造商與經銷商在投入業務開發資源或建立區域庫存之前，應先梳理完整的採購鏈。最值得釐清的商業問題是：由誰下單採購扣件？適用什麼規格？最終交付至哪一道生產工序？

多元化需求：威奇托與國防產業聚落》

堪薩斯州的威奇托市（Wichita）提供了更多元的市場機會。根據區域產業資訊，當地航太產業生態系擁有超過 350 家供應商，全堪薩斯州的相關供應商則超過 450 家。產業活動涵蓋飛機製造、機體結構件、工程技術及相關服務。

然而，現有業績資料顯示，這個產業聚落內的需求並不一致。一項主要商務航空業者的業績統計顯示，2026 年第二季噴射機交機量為 40 架，低於去年同期的 49 架；渦輪螺旋槳飛機交機量則從 34 架增加至 44 架。相關航空業務營收成長約 1%，部分成長來自價格因素。必須注意，這些數據反映的是第二季表現，而非整個上半年。

對扣件業者而言，這是一項重要提醒：不能以客戶營收成長取代實際需求量的判斷。即使銷售金額增加，飛機交機數量仍可能減少。專注服務噴射機客戶的貿易商，與供應渦輪螺旋槳飛機組件的製造商，即使位於同一產業聚落，也可能面臨截然不同的需求。

因此，與其採用單一的區域成長假設，不如逐一分析客戶帳戶與產品需求。企業在彙整航太市場展望之前，應先區分不同飛機計畫、產品系列、訂單頻率及客戶庫存管理行為。

國防生產則為德州及美國東南部帶來另一條需求成長途徑。公開的製造資訊顯示，北德州涉及戰鬥機組裝，喬治亞州從事運輸機及戰鬥機結構件生產，南卡羅來納州則涵蓋戰鬥機生產與維持作業。這些供應鏈關係說明，同一項國防計畫可能在多個地點帶動採購活動。

某大型航空業務部門的財報顯示，2026 上半年營收約 151 億美元，較去年同期成長約 4.1%。該部門在第二季的業績說明中指出，戰鬥機計畫因生產合約的生產量增加，帶動相關銷售額增加 4.75 億美元。這些數據反映的是計畫執行與生產活動，而非扣件銷售金額，但仍提供了與生產相關業務增加的證據。

對扣件供應商而言，關鍵在於區分已公布的國防需求與已有資金支持、正式釋出的生產採購需求。一項計畫即使累積大量訂單，仍不代表所有零組件類別都會立即接到訂單。

貿易商應評估已確認的需求與交貨時程；製造商則應釐清自家產品供應哪些組件，以及這些組件何時進入生產階段。

推進系統與扣件製造：美國東北部與南加州》

美國東北部透過推進系統及專業零組件製造，提供另一類市場機會。**康乃狄克州與麻薩諸塞州西南部聚集航太製造商、加工業者及供應商，服務全球客戶。**

公開的引擎數據顯示，區分不同需求來源十分重要。2026 年第二季，一家大型引擎業者的商用引擎售後市場銷售額成長 25%，軍用業務銷售額成長 23%，但商用原始設備銷售額則下滑 8%。儘管大型商用引擎交付量增加，原始設備銷售仍因引擎產品組合差異而下滑。這些數據反映的是全球業務表現，不能直接視為美國東北部扣件消耗量的變化。

不過，這些資訊對商業規劃的啟示十分明確：新機生產、維修及翻修業務應分開預測。三者的採購時程與產品要求可能存在顯著差異。若企業的業務集中於引擎維修市場，其接單活動可能比單看飛機交機數量所呈現的情況更加活躍；但仍須進一步確認客戶需求中實際包含哪些扣件產品。

南加州也值得列為重要的扣件生產聚落，其供應範圍涵蓋上述各地區的航太客戶。公開的廠區資訊顯示，當地有生產航太螺栓、銷件、環圈、螺帽、螺絲、嵌件、盲用扣件及安裝工具的業者。

這種供應端的產業集中現象，改變了市場機會的判讀方式。飛機組裝地點所產生的需求，可能轉化為數千英里之外製造商的生產訂單。因此，區域業務策略不應只追蹤飛機工廠的所在地，也應掌握整體供應關係。

供應商的財報揭露進一步印證市場方向偏向正面，但同時也說明過度解讀數據的風險。某全球大

資料來源：
- Commercial aircraft deliveries, H1 2026. 波音 , 2026 年 7 月
- US assembly capacity expansion in Mobile. 空中巴士 , 2025 年 10 月
- Wichita aerospace industry and supplier network. Greater Wichita Partnership
- H1 2026 Defence Aerospace Results. 洛克希德·馬丁公司 , 2026 年 7 月
- Q2 2026 propulsion and aftermarket results. RTX, 2026 年 7 月
- Q2 2026 fastening systems results. Howmet Aerospace 公司 , 2026 年 8 月



型扣件系統業務部門公布，2026 上半年銷售額約 10.6 億美元，高於去年同期的 8.43 億美元，成長 25.7%。然而，這項成長包含併購帶來的貢獻，不能直接解讀為美國扣件消耗量或實際出貨數量也以相同比例增加。

市場展望與扣件製造商、貿易商的經營重點》

展望 2026 下半年及 2027 年，現有證據支持企業採取選擇性擴張策略。商用飛機生產進展、組裝產能增加、國防製造活動，以及推進系統售後維修市場需求，均提供了不同的成長途徑。不過，目前可取得的資訊仍不足以精確預測美國航太扣件市場的整體成長率。

製造商應優先考慮有明確客戶需求支持的投資，尤其要找出限制成品產出的關鍵製程，並針對瓶頸進行改善。貿易商則應著重於確保已獲客戶認可的產品供應、可靠的補貨能力、完整的文件，以及符合預定消耗量的庫存配置。製造商與貿易商都應區分確定的訂單與需求的預測，並進一步檢視成長究竟來自出貨量增加、價格上漲、產品組合改變，還是企業所有權變動所帶來的影響。

2026 上半年為航太扣件業創造了較為有利的市場環境，但企業能否真正獲利，仍取決於能否將整體產業的成長動能，轉化為具體且可穩定供應的客戶需求。對扣件產業而言，最有價值的商機，不只是一次性的大額訂單，而是能夠精準、穩定且持續供貨，並為企業帶來利潤的重複性採購需求。■

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：*Shervin Shahidi Hamedani*