



工具機業專委會會長— 慶鴻機電總經理王陳鴻

2025年台灣工具機出口值連3年減少 現警訊
工具機產業朝大者恆大發展
發揮台灣工具機小而美的優勢

採訪、攝影/許淑玲 臺灣機械工業同業公會 專員

機械為工業之母，工具機為機械之母。

台灣工具機在機械產業中是最具代表性的產業之一，往往動見觀瞻，深受媒體關注。工具機產業的景氣循環週期通常約為3年，2好球

1壞球的2好可以支撐產業走過嚴冬；但自2023年起，業者期待的春燕遲遲未到，工具機接連3年衰退，出口值驚險守住20億美元大關，在3壞球之後，產業引領期盼春燕來臨、天降甘霖。

地緣政治引發的區域戰爭，牽動全球能源及經濟局勢快速變動，「現在趨勢很難預測」，臺灣機械工業同業公會工具機業專業委員會會長王陳鴻(慶鴻機電總經理)說：「對2026年台灣工具機前景審慎樂觀，在悲觀中帶著樂觀」，他解釋，以目前接單情形來看，令人悲觀，但對前景還是充滿期待。

今(2026)年春節過後，3月接單很好，但以急單居多，還要觀察第2季接單情況。4月看起來不會太差，如果4月接單跟3月一樣平穩上去，景氣就有可能呈現緩步上升。

去(2025)年台灣工具機出口值保住20億美元關卡，較上年減少9.7%，已連續3年衰退，「這是一個警訊」。王陳鴻說：「景氣壞三年好一年，很多廠商會撐不住」。

今年1~2月台灣工具機出口值較上年同期成長5.2%。慶鴻今年3月出貨成長約一倍，第一季較去年同期約成長5%。



TMTS 2026前店後廠

TMTS 2026(台灣國際工具機展)因展覽場地偏小，很多晚報名的廠商只能候補，參觀的人還是以國內為主，國外客戶不多。

王陳鴻說，因為在台中展出，採取前店後展的模式，重點放在廠內展，還算成功，來蠻多廠商，臺中區域的廠商，南北有一些客戶也有來，國外客人幾乎沒來。

這次TMTS 2026很多廠商以跨領域生態系合作的展出，採取上下的垂直整合或是平行單位(功能互補)的整合，很有特色。

台灣工具機出現結構性問題

王陳鴻指出，臺灣工具機的競爭力正在削弱中，這是產業結構性的問題，不是今天的問題，也非關戰爭，主因過去20~30年結構性的問題。

他說，台灣過去太擅長降低成本，沒有好好花時間或投入資源做經濟創新及研發太少(不夠)。因為台中工具機聚落完善，群聚效益很好，有很多工具機廠從工具機大廠出來，掌握到生產，卻很少研發，20年如一日，長時間缺少研發，產業的發展就遇到瓶頸。

原本大家很安逸的搶攻中國大陸市場，現在中國大陸生產過剩，用低價策略襲捲全球市場，才驚覺事情大條了。中國大陸的技術、規格和台灣差不多，台灣泛用機型於是失去競爭力。很多數據顯示，臺灣標準三軸銑床在中國大陸已經沒有競爭力，連帶東南亞也失去競爭力，就是低價惹的禍。

以前中國大陸外銷比較弱，但這幾年內捲完，擴散到外捲，積極拓展外銷市場；在EMO展可以看到越來越多中國大陸的工具機廠參展。在東南亞、土耳其這些原本台灣工具

機市占很高的地區，市場逐漸淪陷，幾乎都被中國大陸攻佔。

俄羅斯原本是台灣很重要的外銷市場之一，因為戰略性高科技貨品出口管制，市場被中國大陸取代，即使烏俄戰爭結束後也很難拿回來，除非台灣有比較高階的產品是中國大陸沒有產製，另一方面，也面臨日本機的挑戰。

連印度市場也開始鬆動，慶鴻的代理商問：能不能跟中國大陸同樣價格？等於要降價30%。「我只能強調，我的產品跟他不一樣」。

目前慶鴻的線切割機在國際上還有一定的競爭優勢，但離模放電加工機(Sinker EDM)競爭很激烈，長遠來看，慶鴻在可靠度跟耐久性比中國大陸好，還有一個優勢就是搭載自製的線性馬達，加上專利，還有經市場驗證的「十年精度保證」，是一個領先保證；但中國大陸的線切割機剛起步，未經市場驗證。

王陳鴻指出，中國製造2025年將工具機列為重點產業之一，擴大補貼和出口退稅等優惠措施，自2015年以來，工具機出口成長2.6倍。中國大陸工具機出口值超日趕德，2024年超越德國成為全球工具機出口第一名的大國。中國大陸目前在全球工具機生產、消費及出口值都是全球排名第一。

王陳鴻說，「台灣在國際市場面臨上下夾擊，上面是因為日圓貶值的帶來的價格優勢，下面是中國大陸自有品牌的崛起。當前台灣工具機產業就像夾心餅乾。」

中國大陸內需有稍微縮減沒那麼好，但沒有想像差，日本出口到大陸還是維持成長，代表中國大陸還是有需求。

總歸過去20~30年來，台灣太依賴中國大陸市場，像溫水煮青蛙，不小心就煮熟(死)了。



美國提倡非紅供應鏈提供臺灣機會，廠商要好好把握此一難得機會，加上美國不像中國大陸及東南亞對價格敏感度高，美國市場可以說是天賜良機。

工具機產業朝大者恆大發展

工具機廠和加工廠朝「大者恆大」發展。

有些製造大廠因為不景氣，把外包的加工收回來自己做，對中小型專業的加工廠或代工廠影響頗大；更小型甚至微型的加工廠就難逃「收的收、逃的逃」的命運。

王陳鴻說，工具機廠會和加工廠會朝「大者恆大」和整合發展。現在有些中小型加工廠不見了，剛好在這個時間點接不到單，加上二代也不願意接班，就順勢歇業、關廠。在整合方面，現在有些廠已經慢慢在整合或是大廠併小廠。

台灣人特有的傳統觀念「有土斯有財」。歷史悠久的機械廠大多擁有自有工廠，具有土地資產的優勢；也恭逢供不應求年代，王陳鴻說，在魔術方塊最瘋狂的年代，那時機臺來不及噴漆，客人就急著拖走的盛況。

現今說的底蘊深，在華人世界，除了技術的深耕，另外是不動產的積累。土地資產是臺灣機械廠的優勢，有些工具機廠不看好工具機前景，選擇出售廠房，縮小經營規模，充實現金流對抗嚴冬。

研發產品能夠商品化才能賺錢，才有資金再投入研發，是比較良善的循環。反觀從大廠出來創業者，當時確實看到機會，可是3年、5年或10年，沒有投入創新研發，部分廠商做的還是10年前的產品，價格越賣越便宜，最終淪落到低價的紅海市場。「如果底蘊不夠深，這一場仗打下來，其實是傷痕累累」。

現在工具機遇上營業額和利潤率雙降的挑戰。「低價搶市可能毛利也下滑，也是受傷，但不做，有可能會死的更快」。

中國大陸需求還在

中國大陸的展覽會相對臺灣很熱絡，中國大陸和印度這兩個國家的展覽會參觀人潮都是滿滿。

王陳鴻在TMTS展結束後，立刻轉場到中國大陸參加第27屆ITES深圳國際工業製造技術及設備展覽會(深圳工業展)，這次在深圳新館展出，使用8個展館。他表示，這次展出各業務單位都有幾組是可以再跟隨的有效客戶，「中國大陸還是有需求」。但遇到很多競爭對手，臺灣同業、日本的競爭者直接用日幣報價，碰上日本對手真的是一場硬仗。

廣東是模具加工的大本營，也是放電加工機和線切割機的一級戰區，也是慶鴻在中國大陸最大市場。在景氣大好時，慶鴻有很多家經銷商，用螞蟥雄兵的力量鋪天蓋地的搶攻模具市場。

發揮台灣工具機小而美的優勢

王陳鴻說：「面對日本高階工具機，臺灣廠商要持續投入更多研發往中高階發展，調整產業結構，這個產業結構不是今天做，明天就有效果」，要一步一腳印，按部就班來做。在這個產業賺到錢，要思考怎麼轉型或者跨業經營，因為所有產品都有生命週期；等到產業不好再來布局，為時已晚。

之前有部分企業推「同規共軌」，有人看好，也有人不看好。王陳鴻轉述工具機退休前輩的看法：「台灣應該要像日本一樣發展各自的優勢和特色」。因為台灣沒有條件推大量生產，以量制價根本打不過中國大陸；「台灣應該要發展小而美的優勢」。觀察日本工具機業者都是各自發展，很少共用件，各自的特色很強。

籲政府用政策力量扶植跨域轉型

航太跟軍工這兩塊需求都在。美國會加速製造軍備，推升軍工產業需求。在軍用和民用的航太產業還是很好的，波音有些產品外包給漢翔及長榮航太生產，預期航太需求能夠挹注慶鴻的營收，其他工具機廠也可能受惠。

王陳鴻表示，在軍工國產化可以來整合，還有1.25兆元國防特別預算的大餅，甚至延伸到無人機、低軌衛星。

他指出，軍工是封閉的市場，尤其中科院。無人機馬達零件的加工、螺旋槳的模具、複合材料……台灣在無人機的需求會慢慢增加，也有出口。但還是要有人牽線比較快，機械廠商自己找，像在大海撈針。

以政府的力量推動一定比例的國產化，機械業才有機會進入。王陳鴻分享經歷，他說，漢翔還沒民營化之前，約20幾年前去參觀漢翔高雄廠，廠內清一色是瑞士最高檔、一台幾千萬的設備，漢翔人員表示，買高檔設備失敗率最低。後來民營化開始考量到經營成本，才開始大量採購國產設備。

政府有一個協助工具機轉型半導體的補助計劃，但真正能夠轉型到半導體的為數不多。「大家好像不知道要做什麼？」半導體是一個很封閉的市場，需要透過政府的力量媒合。或透過辦理說明會、論壇，可以讓彼此了解，或許可以發掘一些商機。

慶鴻在近年積極研究怎麼進入半導體產業，也找到幾個方向。慶鴻花了3年，從客戶實際的需求著手，有幾個案子，有機會開花結果。

半導體第一個封閉，第二個門檻高。台積電不可能換設備，務實的從台積電客戶的客戶開始。



王陳鴻呼籲政府用政策的力量扶植台灣機械廠商跨域進入軍工、航太、半導體、無人機……等產業。

產業必走整合(併)與轉型

王陳鴻說：「工具機廠商要整合(併)、要轉型，這是兩條必要走路」。轉型沒有速成班，但非做不可。

第一個是整合生態系，朝垂直或水平整合。歐洲廠已經開始示範整合，這個產業最經典的是瑞士工業巨頭GF(Georg Fischer)在2024年至2025年間先後將旗下兩大傳統核心業務部門：GF加工方案部門出售給聯合磨削集團。GF成型方案部門出售給墨西哥諾瑪科集團。

他說：「整併是一個契機，轉型也是一個契機，但轉型會比整併更有機會；轉型是真的找到一個新的商機」。

再者是提高新興市場的占比，像印度、墨西哥、巴西這些成長中的市場，能夠取得更多市場占有率。他說：「我還蠻看好印度，它內需市場夠大，看好印度人口帶來的紅利」。而且它的基礎建設很差，大量的基礎建設可以帶動另一波設備需求，等到人均所得提高，汽車需求大增，也會帶動設備需求。

期待台灣工具機業透過整合(併)與轉型，浴火重生。