

## 2025 日台機械連携商談會

機械公會 6月3日 東京



# 2025 年台日機械經貿商談會

## 東京、名古屋計165組媒合洽談

文/林秀蓮 臺灣機械工業同業公會會務開發組 專員

### 台日機械經貿商談會連辦10年

2025年台日機械經貿商談會於6月3日及5日，在東京及名古屋辦理完成，由本會台日機械技術與合作聯誼會黃立翰會長帶領20家30餘位會員前往日本，與26家50多位的日商進行一對一的洽談，針對台日企業策略合作事宜進行商談，成果豐碩。

機械公會自2016年起即開始在日本辦理台日機械商談會，並獲機械振興協會及日本工作機械輸入協會全力支持，擔任協辦單位。今年的東京及名古屋兩場商談，共促成165組的台日媒合洽談。我國台北駐日代表處經濟組組長林明秋、及駐大阪辦事處的組長黃王維，分別出席為會員廠商加油打氣。



今年參加的會員多為工具機、電子設備、零組件及高精密加工廠商，日企則以半導體、工具機、汽車製造及相關零組件產業為主，出席東京場的製造商首推為牧野精機、半導體則以雙日機械為首，其餘多為商社，相較之下名古屋則是以製造商居多，工具機以NIDEC、西田機械、東洋精機、塩澤工業為代表，商社則大多為汽車業的供應商。當中，中村留精密因洽談家數眾多，東京及名古屋的二場商談會皆派代表出席。

本會每年辦理的台日機械經貿商談會，在半年前即開始事前作業，協助會員釐清對日需求、自家產品的優勢，梳理成符合日本思維的內容等，再交由東京服務中心的顧問們，邀請目標日商，確認商談意願後，才會安排台灣企業前往日本碰面。十年間，已媒合近260家次的台企、逾200家次的日商進行會面商談。

**連續辦理10年的「台日機械企業經貿商談會」(2016~2025)**

	2016	2017	2018	2019		2020		2021	2022			2023			2024		2025	
進行方式	實體						Online	Online	Online	實體	online	實體	實體		實體			
地點	東京	東京	東京	東京	大阪	台北 日本	台北 越南	台北 日本	台北 日本	台北 越南	東京	台北 日本	台北	日本	名古屋	東京	名古屋	東京
商談 媒合組數	68組	121組	129組	104組	88組	27組	8組	37組	32組	7組	13組	3組	42組	21組	72組	74組	92組	73組
				192組		35組			52組			66組			146組		165組	
台灣 企業家數	19家	17家	19家	21家	21家	15家	6家	19家	27家			3家	19家	7家	15家	16家	17家	13家
				42家		21家						29家			31家		30家	
日本 企業家數	11家	17家	21家	20家	12家	9家	3家	15家	16家			2家	7家	18家	11家	13家	14家	13家
				32家		12家						27家			24家		27家	

## 2025年參加名古屋場次企業數首次超越東京

值得一提的是，今年參加名古屋場次日商的家數，已經超過東京。名古屋為日本高精密且保守的工業重鎮，擁有從汽車、航太業發展出來的基本功，供應鏈完整，技術含量高。唯中部地區中小企業偏多且保守，故即便是台灣廠商想去取經，也多不得其門而入。但從今年出席日商近5成是曾參加過的廠商中可窺知，日商對本會台日機械商談會這個合作平台已有一定程度的信賴度，當中也有曾參加過的日商主動和本會連絡，表示希望能夠參加今年的商談會與台灣企業洽談。



## 二代親自上陣、客製實力堅強

今年參加的台灣企業有旭東、德川、永詮、橋鋒、甲聖、中部雷射、谷源、宇聯、成、大慶、靖達、合升、和輪、和和、尚富、添鼎、大詠城、羽威、及原億昌等客製能力強的精密機械

## 2025 日台機械連携商談會

機械公會 6月3日 東京





廠，當中許多企業不但是由二代親自上陣，並且能用流利的日語直接與日商洽談。

在一對一洽談開始前，本會特意安排每家台灣企業上台簡短介紹自家產品，讓沒有安排到洽談的日商，也可以透過介紹了解到各廠商的產品，本次名古屋場便有二家日商，在台灣企業簡報後，主動提出想增加洽談場次，我們也即時協助完成新增洽談安排，讓會員廠商此行的效益最大化。

### 台日攜手合作、尋求新的商機

透過與日商的商談，除了可嗅出產業最新訊息外，若與日商洽談成功，日後的合作實績更可為公司品牌加分；經過日本人對細節要求的磨練，不但吸取到他山之石的歷練，也讓團隊更上一層樓。

商談會後有日商對本會表示，透過洽談更加了解台灣廠商的實力，也很肯定台灣製品品質的提升，對今後能合作是抱持著正面的態度，也有日商希望今後能和台灣企業合作，共同打入東南亞市場。

但也有部份日商對於產品銷日的售後服務感到擔憂，希望台灣企業能在日本當地有服務窗口，以便即時因應，若能解決此課題，將能讓合作之路更為順暢。





產業資訊







產業資訊

