

專家論壇 | 發布日期 2025.08.11

## 強勢新臺幣下的韌性之路：臺灣紡織業的調整策略與轉型契機

撰文 | 產業分析師 蘇翰揚

圖片 | 紡織月刊編輯部 編輯

隨著全球資金回流亞洲及美元走弱趨勢延續，新臺幣持續呈現升值態勢，對以出口為導向的臺灣紡織業構成直接衝擊。根據產業估算，紡織成衣業平均淨利率僅約3%至5%，新臺幣每升值1%，將可能侵蝕淨利達10%至15%。2025年上半年，新臺幣兌美元一度升破30元大關，不僅影響出口換匯收益，更壓縮臺灣廠商在全球市場的價格競爭力。

然而，危機往往也是轉機的起點。升值所帶來的原料進口成本下降、資本設備投資誘因增加，也為傳統紡織產業提供再造契機。本文從五個層面系統性探討：成本控管、出口策略、創新投資、政策工具運用，以及具體企業案例，並分析業者如何化解升值風險、強化韌性，為未來的紡織業布局提供思維參照。

### 一、成本控管 內部效率改革的起點

新臺幣升值雖壓縮出口收入，但也同步降低美元計價的進口原物料價格。對於仰賴聚酯纖維、棉花等大宗原料進口的臺灣紡織業來說，適時調整採購策略，可適度抵消部分升值損失。以棉紗、聚酯粒為例，部分企業已在升值初期即預先採購大量原料，趁匯率優勢建立庫存，降低年度採購均價。

然而，更重要的是從根本提升單位生產效率。這意味著企業須落實「精實管理」：導入自動化裁剪機臺、自主化織布設備、智能倉儲管理系統，並藉由AI數據監控及機聯網（IoT）系統，精準掌握生產瓶頸與耗能分布。在升值擠壓下，提升每單位工時、每單位能耗的產出價值，才是長久之道。

產能布局調整也是一項重點策略。2020年代以來，儒鴻、聚陽、新合纖等企業均積極於越南、印尼、柬埔寨等國建立生產基地，不僅分散政治與地緣風險，也有效對沖匯率變化。印尼、越南的生產基地多以當地貨幣結算，有助於降低母公司新臺幣升值時的成本壓力，亦可將部分美元收益留在海外，以利再投資或資本支出。

最後，企業亦應審慎管理財務成本與庫存週轉週期，避免資金過度曝險於外幣資產，或因過高存貨導致匯兌損失。部分企業如新合纖即採取加速回收帳款、降低美元持有比例、精準分批採購等策略，以金融方式配合實體營運風險控管，提升整體資產流動性與抗波動能力。



### 二、出口市場調整 從價格接受者轉為價值主導者

新臺幣升值時，最大的挑戰之一即是出口價格競爭力下降，為此，臺灣紡織業者不應僅陷入「削價競爭」或「被動承受」的循環，而應從報價貨幣機制、定價模型、與市場組合三方面進行調整。

首先，出口報價可從單一美元結算，轉為多幣別報價與動態價格條款設計。部分高附加價值的布料、成衣品牌客戶，接受以歐元、日圓、甚至當地貨幣報價，或設有「匯率調整公式」。透過定期檢討匯率區間與價格反應機制，出口商能避免在臺幣短期快速升值時陷入虧損局面。其次，對於已有品牌影響力或技術門檻的紡織廠商，適度「轉嫁成本」至產品價格是必要策略。例如聚陽在2025年中宣布針對部分美系客戶調漲單價約3%，以反映升值與新關稅負擔；而儒鴻亦同步推進與品牌客戶協商價格調整機制，這些案例說明，當產品具有獨特性、不可替代性時，價格彈性與溝通空間亦隨之提高。

再者，市場組合調整亦屬關鍵。以往臺灣成衣業者高度依賴美國市場，而美金貶值對應新臺幣升值時，造成雙重壓力，2025年起，多數龍頭企業如聚陽、宏遠、儒鴻皆大幅強化對歐洲、東南亞市場的投入比重，並積極開發日系與韓系客戶。此舉不僅分散匯率曝險，也提高整體接單的抗震性。國際局勢多變，將出口市場過度集中於單一區域，將對營收穩定性造成巨大壓力，故「市場分散」與「幣別分散」雙軌並行已成必要策略。



### 三、創新與投資 價值升級對抗匯損的核心武器

在臺幣升值導致單價受壓時，企業若能有效提升產品附加價值，即可在不犧牲毛利下持續提升接單競爭力，此一邏輯也促使紡織業從低價代工（OEM）進一步升級至高附加價值的ODM（設計代工）、OBM（品牌製造）。

以儒鴻為例，其積極布局智慧機能布料，如導電織物、抗UV、除臭抗菌、涼感與速乾等功能性產品，在歐美市場廣受運動服、戶外裝與女性內衣品牌採用，單價遠高於傳統織布成衣品項。這種從「織造者」轉為「技術提供者」的角色轉換，讓企業在面對價格壓力時，更具主導議價能力。

品牌經營則是價值轉型的另一主軸，臺灣部分紡織企業正逐步發展自有品牌服飾或專利技術標章，如南緯、聚陽即透過區域代理與電商模式進軍東協與中國大陸內需市場。品牌策略雖短期成本較高，但長期可藉由零售價格主導權、在地貨幣收款模式，降低對新臺幣升值的依賴，並打造營運體質的可控性。

此外，導入智慧製造、AI運籌、數位倉儲等投資項目，也有助於生產效率提升與「彈性供應能力」的建構。當美系客戶轉向短單、急單型態時，具備智慧供應鏈系統的企業可更快反應調度，保持接單穩定性，這正是聚陽、儒鴻與宏遠等公司持續投入資本支出、提升技術含量的核心原因。