

# 台印產業鏈結的機遇與挑戰



2025年12月

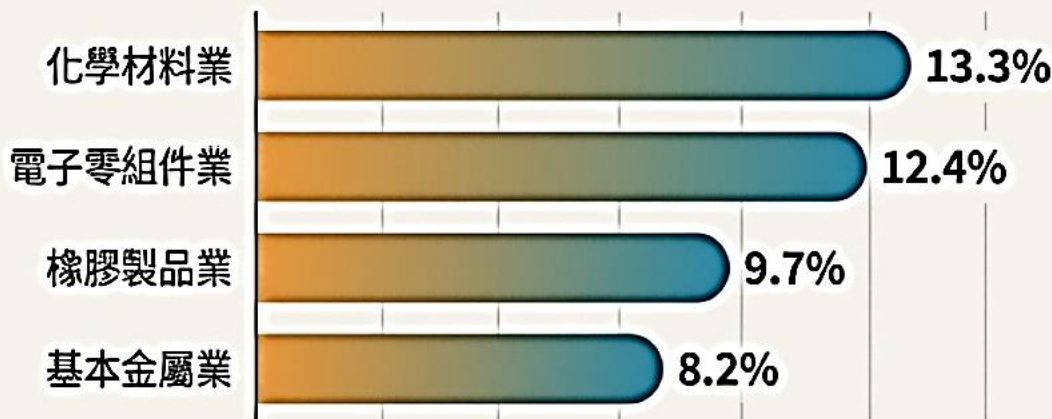
# 台商對印度投資情形



總投資額  
(累計至2025年10月)  
16.7 億莫元

製造業占比  
75.3%(12.6億美元)

主要投資行業 (按金額佔比)



- 台商投資布局：重心為中上游原材料與關鍵零組件。
- 投資策略：實體製造基地與出口導向為主，非直接針對印度內需的消費市場。
- 產業結構：與近年全球供應鏈重組、去集中化趨勢一致。

# 台商面對挑戰-印度經營結構性問題

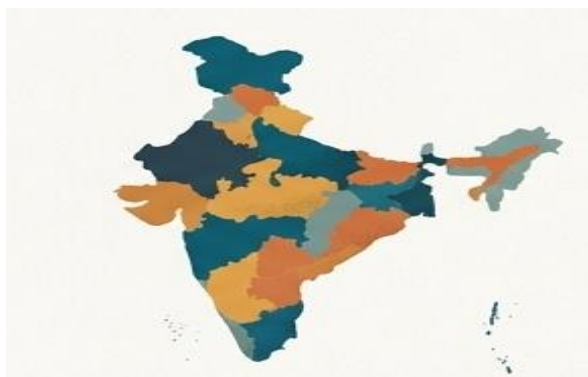


儘管印度經濟前景看好，但在實務運作方面，台商仍面對多項結構性挑戰。台商投資多集中在中上游材料與零組件產業，但印度在部分關鍵原料、設備維修與物流體系仍有不足，供應鏈的深度與穩定性仍處於建構階段，對高度依賴準時交付與品質穩定的台商而言，經營效率所面對的挑戰，導致企業需維持較高的備料水位與庫存成本策略。



## 勞動管理

案例：緯創2021年因薪資、派遣制度與溝通失誤引發大規模勞資衝突。



## 地方治理差異

案例：富士康部分專案曾因土地取得、地方政府程序而延宕。  
說明：各邦在行政效率、法規解釋與配套資源在顯著落差。



## 供應鏈深度不足

案例：關鍵原料、設備維修與物流體系仍在建構中，導致企業需維持較高的庫存成本。



## (1)投資優先採取「在地夥伴 + 區域聚落」模式，降低進駐風險

- ✓ 從台商對外投資經驗來看，透過與在地企業合作，不只加速理解當地的制度與文化，也可能有助於加快投資專案落地速度。另一方面，開發工業園區或產業聚落模式，從共同分攤基礎建設、人力培訓與法遵成本，將有助於中型台商投資，尤其近來台商在印度規劃或參與工業園區型投資，反映出台商逐漸意識到「集體進駐」更具風險管理優勢。

## (2)長期投資策略可考慮轉向以供應鏈節點布局

- ✓ 企業策略宜與主要國際客戶同步規劃印度產能角色，可選擇轉換成本高、品質要求高的產品或製程，配合在地供應鏈建立長期合作關係，此作法有助於降低價格競爭壓力，並在印度製造升級過程中，維持企業在全球價值鏈中的關鍵地位。

## (3)投資升級為「製造 + 技術服務」整合模式

- ✓ 台商在中長期投資策略，也可思考在既有製造基礎，逐步延伸至應用工程、製程優化、技術支援或系統整合等高附加價值環節。此種升級策略不僅可擴大企業營業範疇，提升營業毛利，加上運用台商原本具備的深厚製程與應用知識，提供技術服務或應用支援，將有助於深化與客戶的合作關係，同時提升在地附加價值。企業升級為「製造 + 技術服務」雙重角色將更有利於在印度建立長期立足據點。

# 簡報結束 敬請指教

---

TIER

<http://www.tier.org.tw>

