

展覽名稱	2018 年印尼國際汽配展
展覽期間	自 107 年 3 月 22 日至 107 年 3 月 24 日 共 3 日
地點	印尼 雅加達

活動紀要

◎展覽日期：2017.03.22-03.24

◎展覽地點：印尼 雅加達

◎展覽簡介：

此展於雅加達 JIEXPO 舉辦，由「印尼國際巴士」、「卡車暨商用車展」、「印尼國際雙輪車暨零配件展」、「印尼國際輪胎及橡膠工業展」、「印尼國際緊固件五金展」、五大工業聯合展出，並於現場安排印尼國際汽車零配件暨論壇。此展為針對汽車零配件售後服務市場所量身打造的國際性商展。自 2011 年與印尼卡車商用車展 IIBT、印尼國際雙輪車暨零配件展 INABIKE 同時舉行，以一站式的展會構思，現已成為東南亞最大的汽機車零配件展。

◎佈展情形：

今年台灣共有 39 家廠商前往參展，此展模具公會已配合第四年，且合作之運輸及裝潢廠商對此展狀況也皆已熟悉，全團於下午 1:30 左右抵達會場布展，裝潢已完成 80%，運輸之展品也皆已抵達會場陸續進行分送至各攤位，布展作業十分順利，全團於下午 4:30 集合專車返回飯店休息。

◎展出概況：

由於政府南向政策，近幾年來與東南亞互動頻繁，此展展出期間 3/22-24，同時間在台灣有台北印尼精讚週，以及 3/29-31 於印尼同一個展場舉辦之「印尼台灣形象展」，雙邊活動頻繁可見一般。開展第一天由於與「印尼台灣形象展」的記者會撞期，因此上午駐印尼經濟代表處蔡京樺秘書先至展場巡視，待記者會結束後蕭振寰組長也旋即趕來現場，並一一拜訪台灣廠商，能在如此忙碌的行程中仍撥冗前來關心廠商，十分用心。組長除了一一了解參展廠商的產品外，同時也提供了許多印尼此一市場的拓展方向，讓廠商獲益良多。第二天下午雅加達台灣貿易中心廖俊生主任也至展場關心，並提供廠商如有印尼投資上的需求可與印尼駐台北辦事處投資組(BKPM)聯繫以獲得相關資訊。

*BKPM 是印尼政府的投資協調委員會。作為企業與政府之間的主要接口，其任務是通過營造有利的投資環境來促進國內外直接投資。此單位直接與總統匯報，目標不僅是尋求更多的國內和國外投資，還要尋求優質投資，以改善社會不平等和減少失業。

此展今年為第 13 屆，展出共有來自 29 個國家，參展廠商超過 1,000 家，總展出面積達 3 萬 1 千平方米，3 天來訪之買主共計 23,353 人。為了增加來訪人潮，此展今年第一次由 4 天縮短為 3 天，展場也擴大為 A、B、D 3 館，足見此展規模正逐漸成型

且成熟中。

模具公會今年補助的 8 家廠商中，有半數以上的廠商皆給予正面回饋，由於印尼政府自 2013 年起推動節能車輛補助計畫，2017 年則延續相關政策推動電動車稅率減免，但由於缺乏研發等相關技術，電動機車仍需仰賴與國外廠商合作，此次於印尼展與電動機車馬達產品相關之廠商威剛科技，於印尼展中首度發表新產品「水冷式馬達」以及「軸向磁通電機」帶來極高的詢問度，加上形象裝潢設計氣派，來訪買主車水馬龍、絡繹不絕，當地大廠如 Toyota、Luxgen，均至其攤位參觀，展出第二天所帶的 DM 旋即發完。而另一間喬陞機器，展出「CNC 全自動彎管機」以及「末端成型機」，透過與當地知名台商經銷公司-印昌國際公司合作的加持下，也有不錯的收穫。此展明年計畫擴大 20%，總展出面積預估達 5 萬 4 千平方米，不論是目前印尼廣大的內需市場或是此展未來之發展前景都十分看好。

檢討與建議

1. 內需市場大，投資觀念薄弱，制度建立尚需時間

印尼人口超過 2.65 億，是世界上人口第四多的國家。擁有如此廣大的內需市場，加上民族性生性樂天，年輕人口對於新產品的趨之若鶩，造就了龐大的消費市場，但對於規劃、儲蓄、投資等觀念卻相對薄弱。近幾年印尼政府致力於將外商投資制度系統建立完善，目前正剛好處於轉換的階段，又因政府希望外資能夠前來投資設廠創造就業機會，因此對於某些申請設下重重關卡，有時一項申請需等候的時間非常久，造成時間、金錢與信心的消耗，許多中小企業往往因等候過久仍不得其門而入選擇放棄，雖然印尼看似是個很好的市場，製造業目前也正在起步階段，許多生產設備、原料、零組件及模具也均須仰賴進口，但是如欲打入此市場，仍需有長期投資的決心。

2. 產品定位明確，逐步擴展

由於目前東南亞之展覽，處處可見中國館，且廠商數量之多幾乎涵蓋 1/3 的國家館，相較於不勝枚舉的大陸展館，台灣廠商仍能從當中脫穎而出，無非是因為產品定位明確且非以價格取勝，而是強調品質、技術之產品較能獲得市場廣大的詢問度。此次參展的廠商中的粘謹機械，其展出的產品雖為售後服務市場中也頗常見的汽修工具及車體噴塗工具，但由於產品定位明確，不與其他廠商作價格上的競爭，強調的是精準度與安全性，加上在印尼當地設廠，售後服務良好快速，客群定位在中高階車廠及大廠，現場雖然沒有車水馬龍般的詢問度，但前來洽談者大多為重點買主，因此也有很不錯的收穫，值得參考借鏡。

3. 策略合作更能有效開發市場

除了台灣近幾年來的南向政策外，日本早在 2、30 年前已打入東南亞的國家，印尼的汽車市場約 90% 為日系車廠掌控，其中豐田為領導品牌、市占率 36%，其次是大發市占 15%，第三名是本田。而台灣廠商的產品因品質優良、價格合理，與日系車廠合作早已行之有年，為了保持原廠車輛的品質以及品牌的維護，日系車廠大多會選擇原本已有合作之台灣零組件廠商或者於當地設廠之台灣廠商作為其供應鏈，此次參展的廠商品盛精密，其公司產品為「沖具」及「模具」，正是因與三陽車廠合作的關係而來到印尼市場，透過與日系車廠合作作為進入東南亞市場的跳板可作為其發展方向之一。

4. 整合資源使雙邊合作關係更加緊密

印尼為台灣對東協累計投資第二大國。根據經濟部投資業務處資料，截至 2017 年 9 月，台灣於印尼累計投資共達 175.4 億美元，而印尼機械產業與車輛零配件產業均為需求量高雙兩大產業，透過政府不斷地舉辦產業座談會以及每一次的展覽曝光，都是再再加強深植台灣形象進入印尼市場，由於台灣無法進入東協，對於關稅的問題上一直以來是個考驗，也希望政府能夠與之洽談是否可先從幾個重點產業切入合作，替台灣廠商開啟更多合作的曙光。





