



印度拓銷團分享會摘要

活動名稱：印度拓銷團分享會

主辦單位：臺灣區不織布工業同業公會

活動地點：臺北市客家文化園區（文化局藝文場所，屬文化用地，需保持安靜）

時間	議程
10:00~10:30	理監事會報到 (客家文化中心 4F-學習教室)
10:30~12:00	2026 印度拓銷團分享 --寶綠特集團印度投資經驗分享 台灣寶綠特公司 歐柏豪董事長 --台灣吳羽公司 呂宜隆董事 及其他團員分享

印度市場整體環境評估

基礎建設與發展現況

- **實地狀況**：基礎建設優於外界想像，類似越南、泰國、柬埔寨、菲律賓約十年前發展階段，鄉間道路與泰國鄉下幾無差異
- **經濟成長**：過去五年間經歷急速且快速成長，進步幅度超越預期
- **市場潛力**：擁有 14 億人口，內需市場龐大，國際市場開發潛力與爆發力罕見
- **人工素質**：多數勞工缺乏基本工廠作業經驗，與中國大陸經過 20 年工業化培養的熟練工人群體形成強烈對比；即便政府承諾全額資金支持，仍難以建立量產工廠（如半導體產業）

投資環境與土地

- **工業區考察**：本次探訪的工業園區較上次更為理想，價格更具優惠
- **土地投資規定**：購地後四年內需完成 40% 建設（廠房建造，內部設備擺放與否不限，可作倉庫使用）
- **投資報酬**：純投資角度評估，現階段投資土地，五年內應可獲得顯著增值回報；疫情前後地價已上漲三倍
- **購地策略**：建議「即使暫無設廠計畫，也應儘速購地」，若需 2 公頃，建議直接購買 5 公頃；使用 2 公頃，其餘 3 公頃享受增值（印度土地持有成本極低）
- **臺商現況**：目前在印度臺灣人總數約 200-300 人，遠少於日本人（約 2,000 人）及韓國人（約 1,000 人），即使全臺灣人口遷入相對於 14 億人口基數仍屬極少數，市場容納空間巨大
- **地緣政治優勢**：中資目前難以進入印度（簽證困難、投資限制），過去中資「列地增值」模式現在出現空窗期，為台商進場良機

投資促進機制

- **微中小型企業門檻**：最低投資額約 150 萬美元，低於此門檻難以獲得個別輔導
- **技術型紡織品補貼**：投資額 30% 可分 10 年領取（非一次性給付，需通過營業額激活）

- **SEZ 經濟特區**：享有全面免稅優惠（免除關稅、消費稅、商品增值稅 VAT、服務稅等），僅需繳納營利事業所得稅；標準申請為單一廠區 10 公頃，但針對台灣廠商主管機關同意數家業者合併申請後再劃分獨立區塊，甚至可拆細至 1-2 公頃（1-2 Acre）
- **FBI 機制**：外資採 Foreign Direct Investment 線上申請機制，承諾 30 天內完成全部行政流程

寶麗特/安順集團概況（歐逸風副總分享）

企業規模與歷史

- **印度佈局**：2007 年首次進入印度市場，迄今已 20 年，成為全印度第二家從事保特瓶回收的企業
- **員工規模**：五家公司合計 750 名員工，其中超過 100 位具工程師資質；印度國內公司 2025 年成立，目前團隊 20 位印度籍員工，未聘請臺籍幹部派駐
- **國際佈局**：於日本、歐洲、美國設有 5 個主要據點；系統與設備供應業務已擴展至全球 43 個國家，團隊規模超過 300 人
- **營業額**：2025 年預估年營業額（三家公司合計）約達 1.5 億美金

三大事業群

1. **化纖事業（浙江杭州-安順化纖）**：
 - 三座生產線，年產 5-6 萬噸纖維（年產能達 6 萬噸）
 - 產品包含：聚酯短纖（Polyester 短纖）、雙組分 ES 纖維、PET 滌綸短纖、功能性短纖（阻燃、防油、防水、抗菌）、可降解纖維（聚乳酸 PLA）
 - 雙組分纖維：目前主要使用原生材料，可製成平行型或芯鞘型（塞百賽）結構
- **再生環保工程（浙江嘉興-浙江寶利特/寶綠特）**：
 - 專營再生塑膠環保回收工程，提供裝備供應與設備調試服務
 - 主力回收寶特瓶（PET 瓶），全球裝機實績超過 320 個專案遍布 44 個國家，保特瓶回收設備總處理量逾 600 萬噸（佔全球實際回收處理量 1,800 萬噸的約 30%）

- **食品級再生 (台灣台南柳營-台灣寶力特) :**
 - 生產食品級再生塑膠，符合美國 FDA 食品級標準
 - 台灣已於前年開放食品級再生 PET 用於寶特瓶飲料包裝
 - 回收包裝盒製造食品級塑膠粒，主要供應美國脫核用途與 Costco 脆片包裝

回收技術與循環經濟

- **R-PET (再生聚酯) :** 來源包括保特瓶與外賣餐盒，經物理回收法處理製成纖維與布料
- **R-PE (再生聚乙烯) :** 同樣源自餐盒與包裝容器
- **平湖廠 :** 回收平板容器 (餐盒類) 製造化纖原料
- **浙江寶綠特 :** 提供完整塑膠回收產業鏈解決方案，涵蓋前端分選與預處理 (熱洗風選)、清洗線、軟塑與雜塑回收 (含化學法回收：裂解煉油或降解重新聚合)

印度市場戰略布局與成果

- **設備銷售實績 :** 已在印度銷售 14 條化纖線 (主要用於紡紗與織布)，累計銷售 78 條生產線已安裝運行 (若含未發貨已超 80 套清洗線與 13 套化纖線)
- **處理能力 :** 132 萬噸保特瓶回收與化纖生產處理量
- **市占率 :** 設備處理量占印度市場約 80%，品牌知名度極高
- **主要客戶 :** Commercial Export (印度最大 PET 回收公司與短纖製造商，已上市)，股價表現優異；採購五條保特瓶清洗線，短纖產能日產 350 噸 (印度最大，全球名列前茅)
- **初期商業模式 :** 技術轉移與設備銷售 (非直接投資)，將保特瓶回收與化纖生產技術轉移至印度

市場轉型趨勢

- **不織布轉型 :** 印度市場正從傳統纖維向不織布轉型
- **市場數據 (亞洲不織布協會提供) :** 2024 年產能約 86.7 萬噸，年複合成長率超過 10%
- **預測 :** 未來三年每年不織布產能投資將超過 10 萬噸
- **客戶需求轉變 :** 傳統以紡紗織布為主，現狀超過一半新客戶興趣轉向不織布，特別是汽車相關應用

- **產品推廣策略**：化纖產品推廣以椰絲纖維為主，積極推廣聚乳酸 (PLA) 可降解纖維

管理機制

- **財務控管**：主要收款與付款控制於臺灣總管理處；當地銀行帳戶每月固定撥補零用金 (目前額度約為 10 萬盧比)，有效降低當地資金運用風險
- **人員管理**：導入印度當地 IT 廠商提供之 GPS 位置追蹤系統，全體 20 位員工皆安裝專屬 APP；12 位派駐客戶工地現場之工程師可確認是否實際進入客戶公司範圍；辦公室人員系統自動偵測異常 (如上午 8:30 仍位於家中)，自動發送報警通知

產業特定觀察

鞋業市場

- **產量規模**：年產量達 30 億雙 (與消費量接近，83% 售價低於 2000 盧比 / 約新台幣 600 元)
- **內銷導向**：內銷比例佔 70%-95%，出口僅佔 30%，與中國 (年產 130 億雙、消費 4 億雙) 以外銷為主的模式截然不同
- **市場區隔**：相較之下，越南、印尼雖產量低於印度，但產值更高，因其專注外銷高階鞋款
- **成長目標**：印度政府與產業設定 5 年內製鞋產業產值增加 5 倍，20 年內增加 10 倍
- **技術缺口**：多數鞋廠仍停留在 PVC 射出成型技術，對於環保趨勢下的 PU 材料轉換缺乏技術能力
- **供應鏈缺口**：關鍵原料仍高度依賴進口；以鞋舌補強片為例 (每片約 4 克)，若年產 30 億雙中僅 1% 為高階鞋款採用，年需求量即達 1.2 萬噸
- **重點案例**：Vakaro 鞋廠日產 60 萬雙、月產 1300 萬雙、年產破億雙，90% 產品單價低於 10 美元，面臨布料供應困境 (本地品質低劣，中國進口價格高昂)
- **區域聚落**：Tamil Nadu 省 (清奈所在地) 已成為紡織鞋業重鎮，大型紡織鞋廠已完成簽地，部分預計明年投產

- **進入策略**：現階段不宜直接設廠，應先以出口模式切入，建立倉儲設施，服務已進入印度設廠的台灣鞋廠客戶（多集中於 BMD 區域）

不織布產業

- **競爭態勢**：日本與韓國廠商已較臺灣更早進入印度市場；日本廠商受限於英文能力，難以獨立完成拓銷，需仰賴翻譯；臺灣優勢在於整體英文能力優於日韓
- **本地供應缺口**：總產量約 80 萬噸中，扣除大型企業如威爾鬆（Wilson）後，剩餘產能幾乎集中於低階 PP 購物袋等簡單應用；技術性不織布（Technical Nonwovens）在本地幾乎為零
- **纖維瓶頸**：本地業者使用低品質尼龍絲，生產的布料遇水即產生異味，完全無法應用於衛生材料或高端鞋材
- **汽車應用**：印度針扎應用主要往汽車產業發展，生產高密度針織物（NBH），已有相當市場規模，隨印度汽車市場成長，台商應有機會進入

汽車產業

- **聚落分布**：浦那（Pune）為西半部（除古吉拉特外）最大汽車生產中心，進駐車廠包含塔塔（Tata）、賓士（Mercedes-Benz）、福斯（Volkswagen）
- **韓商集中**：韓國人幾乎全數集中於汽車產業供應鏈
- **供應鏈布局**：本次考察重點產業之一，積極布局供應鏈整合

化纖與供應鏈整合

- **上游原料在地化**：客戶首要關切原料來源，若原料仍從其他國家進口，關稅成本將削弱在地生產優勢
 - **寶麗特集團承諾**：具備印度 20 年營運經驗，願意為產業提供當地化纖原料供應
 - **合作倡議**：期望台碩、南亞等上游化纖廠商後續跟進投資，形成完整供應鏈；目標將臺灣優質化纖廠商帶入印度，不僅服務臺商，更可進軍印度內需市場
-

重點投資區域與園區分析

各邦優先級評估

優先推薦四大邦別：

1. **泰米爾納德邦 (Tamil Nadu)**：綜合評估排名第一，鞋業與汽車業重鎮，產業聚落完整；若該邦資源不足，可北進至鄰近之安得拉邦
2. **安得拉邦 (Andhra Pradesh, AP)**：綜合評估第二，緊鄰泰米爾納德邦，土地與人力成本較低
3. **馬哈拉施特拉邦 (Maharashtra)**：綜合評估第三，擁有印度第一大商業城市孟買，浦那為汽車大區；規劃中的高鐵將於 2028 年通車，連接艾哈邁達巴德至孟買
4. **古吉拉特邦 (Gujarat)**：綜合評估第四，產業活動熱絡，但投資環境已過熱，土地與人力成本過高，不適合初級投資

其他潛力邦別：

- **特倫甘納邦 (Telangana) 首府海德拉巴 (Hyderabad)**：極為年輕且具強烈企圖心，印度第六大城，擁有最現代化的機場，地理位置連接兩大區域
- **北方邦 (Uttar Pradesh)**：擁有德里周邊工業區，諾伊達 (Noida) 與大諾伊達 (Greater Noida) 為早期汽車聚落及電子業重鎮
- **旁遮普邦 (Punjab) 盧迪亞納 (Ludhiana)**：擁有早期紡織產業基礎，眾多紡織業者仍聚集於此
- **中央邦 (Madhya Pradesh)**：相對平坦且成本較低，可視為馬哈拉施特拉邦或古吉拉特邦的替代選項

Sri City 工業區 (安得拉邦)

- **位置**：位於清奈以北 80 公里，地處安德拉邦與清奈交界，距清奈市區約 1.5 至 2 小時車程
- **港口優勢**：比清奈市區更靠近國際港與倉儲區
- **土地價格**：每平方公尺約 47 美金 (已漲價好幾倍後的價格)，僅為其他知名工業區的三分之一；相較日商住友園區價格為兩倍以上

- **基礎設施**：十年未發生停水停電，無淹水及天災紀錄；提供水、電、氣、網絡等基礎設施，具備廢水處理系統（非 Zero Discharge 政策），垃圾清潔等服務費用合理
- **條件彈性**：針對台灣廠商，主管機關同意數家業者合併申請 SEZ 後再劃分獨立區塊，甚至可拆細至 1-2 公頃單位，直接劃地供應

KCP 工業區 (Khalapur, 馬哈拉施特拉邦)

- **位置**：距浦那機場 50 公里
- **發展現況**：印度汽車工業三大聚落之一，目前以韓國汽車供應鏈廠商最多
- **價格趨勢**：疫情前後地價已上漲三倍，土地供應緊張

清奈園區招商條件

- 目前尚無台灣廠商進駐，當地政府展現高度合作意願，提供彈性土地配置方案
- 進入園區後，高速公路電子看板及園區內部均設置歡迎台灣之標語與國旗

政府對接與 B2B 媒合成果

高層級政府會談

- **聯邦紡織部**：成功會晤印度聯邦政府紡織部最高層級官員（總書記 Secretary，相當於部長級及其副書記）；紡織部為印度 31 個聯邦部會中規模第二大的部會
- **投資促進機構**：Invesindia（投資印度）為聯邦政府授權機構，為本次代表團專案準備了鞋業與汽車產業的印度市場發展分析資料
- **地方政府實務**：坦米爾納德邦展現最積極招商姿態，提供全程前導車開道、車輛張貼政府機關標誌、交通路權優先
- **MIDC（馬哈拉施特拉邦工業發展局）**：協助外資設公司、找地、辦理相關業務，加速投資效率；建議透過組團拜訪可直接會見處長級別
- **Guidance（卡米達路投資促進局）**：帕米納度邦投資促進局，針對工會需求持續更新簡報內容

B2B 商業媒合執行細節

第五天高強度馬拉松式媒合：

- **時間**：上午 9:30 持續至下午 5:30，全程 8 小時無間斷
- **規模**：共有 84 家公司報名，實際到場 53 家，完成一對一媒合會議 160 場
- **流程**：採用「叫號登記」制度，由工作人員控制流程，確保每組會談時間嚴格控管；每位團員獨立一桌同時進行多線會談
- **強度**：參與者形容「像當醫生看診」，結束一位下一位已坐在面前；部分廠商從早上排隊至下午 1 點，因時間壓力被迫放棄離場
- **成果**：主辦方事先審閱台灣團員公司簡介，針對特定廠商主動索取名片與聯絡方式，承諾會後持續跟進；對接超過 150 位高階主管，所有聯繫對象職級均不低於副總裁 (Vice President)，包含眾多公司創辦人

重點企業對接

- **Reliance**：印度最大企業，年營收 1,250 億美元，掌握石化、化纖原料
- **Aditya Birla Group**：印度第二大/第三大集團，年營收 1,120 億美元，印度最大人造絲 (Viscose) 供應商
- **Welspun (威爾邦)**：印度最大家紡供應商，全球前幾大，年營業額 120 億美元，擁有 27,729 噸紗線供給量
- **國泰集團**：當地大型實業集團，正與台灣廣碩集團洽談合作，計畫在卡魯爾 (Karur) 附近設置製鞋基地，第一期 (Phase One) 專攻 Adidas 品牌，目標年產能 4000 萬雙 (超過目前印度最大台商製鞋廠豐泰之年產能 3900 萬雙)

國民外交與接待文化

- **官方重視**：印度官方及園區對台灣團體極度重視，提供高規格接待 (全程攝影紀錄、製作專屬影片、隆重歡迎儀式、贈禮與披掛傳統披肩 Shawl)
 - **高層接觸**：與印度南方三大家族之一之 CEO 會面，其為帕米納度工商會紡織部召集人，負責該城市所有事務；該 CEO 下週將訪問台灣並前往廣交會
 - **生活體驗**：當地用餐時間較晚 (午餐約下午 2 點，晚餐晚間 8 點後)，幾乎每餐供應印度甜點，每日可飲用瑪莎茶 (Masala Chai)
-

後續安排

- 評估年底再開印度拓銷團（再與呂宜隆理事確認）
- 鼓勵會員廠商下次開團時積極參與，把握市場先機
- 持續推動寶麗特集團於印度建立化纖原料供應鏈
- 邀請台塑、南亞等上游化纖廠商評估跟進投資印度
- 持續監控日本、韓國廠商在印度不織布產業的競爭動態
- 會後由林長分享詳細產品規格資料給與會者
- 針對特定纖維（如抗菌纖維等）安排會後深入交流
- 持續跟進印度市場聚乳酸（PLA）纖維的推廣進度
- 持續監控印度不織布市場轉型趨勢，特別是汽車應用領域客戶需求變化
- 評估並申請印度技術型紡織品政策補貼（30%投資額，分10年發放）
- 深化與 Commercial Export 等核心客戶合作關係，確保現有 78 條生產線穩定運維
- 跟進印度 2024 年再生塑膠強制使用法規變化，把握瓶級應用（Bottle-to-Bottle）市場機會
- 持續追蹤印度不織布產能投資動態（預估每年超過 10 萬噸新增產能）
- 維護 Costco 等國際品牌供應鏈合作關係，確保台南柳營廠食品級塑膠粒品質與供貨穩定
- 評估印度北部市場拓展機會（目前客戶集中中南部，但北部如莫瓦、查謨和克什米爾邦等地需求潛力大）
- 持續監控全球 PET 回收市場競爭格局，維持目前 30%全球市占率及 80%印度市占率領先地位
- 確認 PFAS 法規遵循細節：與公司內部進一步確認關於全氟多氟烷基化合物（PFAS）相關法規的具體遵循狀況

- 推動不織布纖維合資案：與化纖線客戶持續洽談 Joint Venture 設立不織布專用纖維生產廠事宜，務必於 2025 年底或 2026 年啟動
- 評估撥油纖維專線存廢：內部評估現有撥油防水纖維專線的目標市場定位（檢視是否具備 PPE 特殊應用或軍用品等特許市場）
- 監控台印直航航班重啟：關注台灣與印度直航航班重啟進度（預計 2025 年 8 月或 9 月）
- 強化印度員工遠端管理：持續優化 GPS 追蹤系統與財務控管機制
- 建立印度本地倉儲設施以支持出口業務，服務已進駐當地的台灣鞋廠客戶
- 評估與 Tamil Nadu 省當地廠商建立區域合作夥伴關係，構建供應與服務網絡
- 針對印度市場進行深入的價格帶與產品需求分析，開發符合當地成本結構的產品線
- 持續追蹤 Tamil Nadu 省及其他潛在區域的產業園區發展進度與投資激勵政策
- 規劃下一階段的技術合作洽談，針對高性能材料與升級製程尋求本地合作機會
- 評估並啟動印度土地購置計畫（建議規模：需求面積的 2-2.5 倍，優先鎖定 KCP 工業區周邊及 Sri City）
- 針對 KCP 工業區（Khalapur）進行深入土地價格與可用性調查
- 與尚登公司跟進設廠進度，確認 KCP 廠區落地經驗、時程與實際遭遇之法規或基礎建設問題
- 評估透過 TCC（台商會）建立更緊密在地商業網絡
- 針對汽車、成衣、鞋業三大目標產業，篩選潛在印度合作夥伴（Reliance 石化/化纖、Aditya Birla 人造絲、Welspun 家紡等集團後續對接與樣品/技術交流）

- 規劃下次組團行程，納入海德拉巴 (Hyderabad) 或其他首次未造訪之重點邦，並維持「集體拜訪以提升層級」之模式
- 建立印度投資情報共享機制，追蹤中資動態與地緣政治變化，掌握土地價格波動與法規鬆綁時機
- 製作並發布本次考察影音紀錄，強化台灣產業赴印投資之宣傳效益
- 整理並分發本次行程所有政府機構 (含 Invesindia 、 Guidance) 提供的產業簡報與市場分析資料給全體團員
- 建立 B2B 媒合會議 53 家印度廠商的聯絡資料庫，分類優先級並啟動後續業務跟進
- 針對主辦方標註的「指定對接」廠商，優先安排會後視訊會議或樣品寄送流程
- 評估與寶利特、安順等纖維供應商建立策略聯盟，共同開發印度不織布市場的可行性
- 進行 Vakaro 鞋廠年產 4 億雙布料需求的具體規格分析，制定針對性供應方案
- 持續監控南六公司在印度的實際營運狀況，作為市場驗證與調整策略的參考依據
- 追蹤印度 FDI 投資政策的實際執行效率，評估 30 天快速審批機制的可操作性
- 研究與 Reliance 等印度本地石化巨頭的潛在合作模式，探詢供應鏈整合可能性
- 準備針對印度市場的技術移轉方案 (含 PVC 轉 PU 製程、針織布生產技術)
- 接待印度南方三大家族 CEO (紡織部召集人) 訪台行程並安排廣交會相關會面
- 聯繫 HSBC 安排印度金融操作線上講解 (針對工會會員需求)

- 取得 Guidance (卡米達路投資促進局) 最新簡報資料並分發
- 追蹤與 NWFII 副主席 (Takeson) 後續合作與商務可能性
- 評估清奈經濟特區 (SEZ) 申請文件及 10 公頃土地分割可行性
- 與國泰集團及廣碩二代確認製鞋合資項目細節及 Phase One 產能規劃
- 回覆三家已表達合作意願之當地企業，評估潛在合資模式
- 計算鞋舌補強片及其他高階鞋材於印度市場之詳細需求預測
- 調查超細纖維供應商及保稅倉庫 (黃金微保) 之合作條件與物流成本
- 研擬針對印度本地市場之低價位鞋材規格開發計畫 (使用當地材料)
- 規劃第三次印度考察行程，逐一確認團員之跟進項目
- 邀請線上參加廠商後續提出想法與意見回饋

內容由 AI 生成，僅供參考