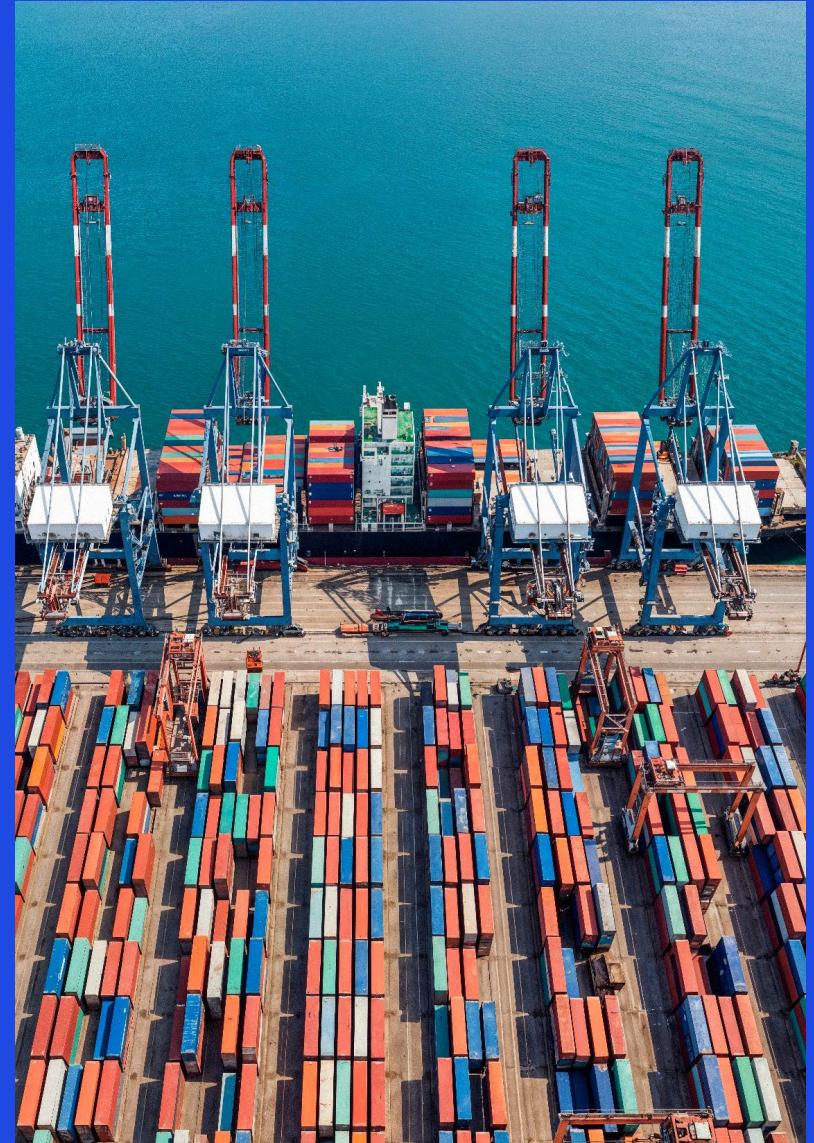




從「解放日」到策略轉向 - KPMG 關稅現況調查顯示 七成美企仍未備戰

KPMG Insight

November 2025



前言

川普政府以「國際緊急經濟權力法 (IEEPA)」為名，對多國商品加徵大規模關稅。這種作法偏離過去行政部門的慣例，也帶來高訴訟風險。導致美國國際貿易法院與聯邦地方法院都判決不利於川普政府。雖然部分訴訟後來被暫停或維持原判，但那只是程序問題，實質爭議仍未解決。

目前，美國國內還有多起訴訟正在挑戰川普的「緊急關稅權力」。如果法院最後判決總統超越職權，這些以緊急權力為基礎的關稅可能全被撤銷。

對臺灣來說，就算跟川普政府談好關稅協議，不論稅多少，都還可能被美國國會或法院影響。一方面，協議可能要經國會通過，在審查時有可能被修改、拖延，甚至被否決；另一方面，就算川普繞過國會，用「總統緊急

權力」來課稅，只要關稅沒回到4月2日之前的水準，這些關於「緊急權力」的法律問題還是會帶來風險。因此，臺灣還是得持續觀察美國內部的法律變化。

然而，關稅的徵收對全球貿易帶來全面性的影響。因此，KPMG針對美國企業面對關稅衝擊時的現況與調整策略進行分析。以下為KPMG於2025年10月2日發布之《關稅現況調查》，主要針對美國年營收至少10億美元的300位高階主管(C-suite)或企業負責人進行問卷調查。調查發現，自從美國簽署執行令14256與14257，並將其稱為「解放日 Liberation Day」之後，半年內許多企業受到關稅政策影響。其中包括：毛利率下滑、海外業務衝擊、企業延緩僱用與投資，以及供應鏈與定價策略正在動起來。

Source : Tariff Pulse Survey September 2025

調查報告主要發現

1. 毛利率與利潤受到衝擊

- 約40%的企業表示在半年內毛利率下滑。
- 雖然企業有進行供應鏈優化，但關稅上升仍導致利潤下滑。

2. 海外企業考慮回流生產增多，但實際執行少

- 有63%的企業正在考慮遷回美國（或部分遷回），然而真正已開始動作的僅10%。
- 阻礙因素包括：高勞動成本(65%)、高

營運開支(61%)、需要大額資本投資(46%)。

3. 海外銷售持續受創但有穩定跡象

- 約60%企業報告其海外銷售下滑，其中22%的企業下滑16-25%（較7月調查的27%有所改善），即下滑程度略有緩和。



調查報告主要發現 (續)

4. 企業僱用與人力策略

- 約4成企業暫停新僱用。
- 約3成企業在美國地區縮減員工1-5%；有15%縮減 6%-10%。
- 相反地，13%的企業因為將生產移至美國而創造新職位；22%則因應關稅複雜性而新增人力。
- 在員工培訓與技能重塑方面：60%提供專項訓練；47%進行再培訓；39%交叉培訓；44%投入員工分析以應對關稅帶來的複雜性。

5. 定價調整與通路策略

- 44%的企業已經因應關稅調整了產品價格。
- 約有三分之二的企業已將最多50%的關稅成本轉嫁給客戶；另有近四分之一的企業轉嫁比例超過50%，比7月的13%明顯增加。
- 未來半年內，有42%的企業預期價格將上漲5%以內，另有29%預期會上漲6%至15%。



調查報告主要發現 (續)

6. 供應鏈及營運策略變動

- 62%企業正重新配置供應鏈以提高效率。
- 72%企業為稅務利益目的而重構其營運。
- 61%在調整出口定價及產品定位。
- 投入市場多元化的比例從 7 月的 40 % 降至30%。
- 46%的企業暫緩重大資本投資。

7. 企業對關稅政策信心較低 / 高層責任尚未明確

- 僅23%企業「完全有信心」關稅政策會穩定。
- 44%表達「懷疑或具中度信心」。
- 69%還未組建跨部門團隊專責應對關稅。
- 72%尚未指派明確負責人來監督關稅決策。



調查報告對企業的建議

- **提早啟動供應鏈情景規劃：**以關稅、地緣政治、物流瓶頸為變數，建構不同情景，並制定備案。
- **設定專責團隊與負責人：**企業應明確指定負責部門 / 人員專責貿易與關稅政策應對，提升決策速度與協調效率。
- **加速自動化與效率提升：**在成本壓力下，提升生產效率、減少人工依賴、導入智慧製造或分析工具，以對沖勞動 / 運營成本上升。
- **彈性定價與合約設計：**在產品定價與客戶合約中納入關稅或原料成本波動條款，以減少未來成本上升的衝擊。
- **人才再培訓與技能轉型：**在縮減雇用之外，更重視內部員工技能升級、跨訓練、人才彈性配置，以提升組織韌性。
- **資本支出檢視與分階段實施：**對於重大資本計畫，考慮分階段執行或延後，使企業在不確定因素中保有調整餘地。
- **海外市場與營運多元化：**雖然目前多元化比例下降，但從長期看仍建議尋找替代來源或替代市場，以減少單一國別 / 區域的風險。

關稅下臺灣產業挑戰與影響

自從臺美「對等關稅」設定為 20% + N後，臺灣出口的工具機、模具、塑膠製品、電子材料、手工具與五金產業都受到嚴重影響。由於日本、韓國的關稅僅15%，臺灣產品在美國市場價格偏高，造成訂單流失、出口放緩、產業前景轉弱。雖然理想目標是將關稅降至10%（與英國一致），但實際上，美方可能會要求臺灣增加投資或採購美國能源作為交換條件。

此外，所謂「232關稅」主要針對全球多項產品，對臺灣半導體影響不大，但仍需關注未來美國可能再啟相關政策的風險。整體來看，臺灣最大的壓力在於與日韓相比的稅率劣勢與談判不確定性，若無法降低關稅，出口競爭力恐將持續受限。

面對關稅競爭與政策不確定性，臺灣企業不僅要等談判結果，更要主動強化內部韌性與全球布局。透過前述 KPMG對企業的建議觀點加以適用以促成前瞻規劃、效率升級與市場多元化，才能在新一輪的貿易環境中站穩腳步。



Contact us

池世欽 **Leo Chi**

專業策略長

T 02 8101 6666 ext. 04242

E leoichi@kpmg.com.tw

吳政諺 **Vincent Wu**

副專業策略長

T 02 8101 6666 ext. 04247

E vincentwu@kpmg.com.tw

趙敏如 **Charlotte Chao**

副專業策略長

T 02 8101 6666 ext. 07041

E cchao@kpmg.com.tw

陳佩雯 **Megan Chen**

行動商務 經理

T 02 8101 6666 ext. 19068

E meganchen2@kpmg.com.tw

劉胤苗 **Kathy Liu**

行動商務 副理

T 02 8101 6666 ext. 16077

E kyliu1@kpmg.com.tw



kpmg.com/tw

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

© 2025 KPMG, a Taiwan partnership and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.

Document Classification: **KPMG Public**