

# 新北市國際採購商洽會統計分析

經發局招商科

## 壹、計畫背景

新北市政府為推廣新北市優良廠商、協助業者搶攻國際訂單，並讓國內外潛在投資者更瞭解新北市整體產業投資環境，不斷透過舉辦出口拓銷、採購商洽會、參展補助及研討會等活動，以不同形式協助新北企業前往全球各地拓展市場。

其中「國際採購商洽會」(下稱採洽會)係整合產業資源、提升產業競爭力與開發潛在商機為主要目標，邀請如資通訊(ICT)、金屬機械及生技銀髮等各領域國際買家來台，讓國際買家與國內賣家洽談有關產品採購、技術移轉及行銷整合等合作項目，期能協助企業提升產業競爭力、開發潛在商機及增加新北產品於國際能見度，進而創造產業新動能。

## 貳、計畫概述

依據新北市統計資料庫數據，截至 111 年底，新北市工廠登記家數共有 19,374 家，其中達 1,000 家以上之行業類別計有 7 類，依序為金屬製品製造業(4,517 家)、機械設備製造業(2,617 家)、塑膠製品製造業(2,141 家)、食品及飼品製造業(1,396 家)、電腦電子產品及光學製品製造業(1,188 家)、電子零組件製造業(1,121 家)與印刷及資料儲存媒體複製業(1,062 家)。其中，除食品及飼品製造業外，其他 6 類皆屬於資通訊、金屬機械產業範疇，共占新北整體工廠家數約 65%，係為新北的主力產業。

另隨著高齡化社會來臨及全球暖化議題興起，其中生技、銀髮、健康、運動及綠能等，也成為近年熱門話題。

綜上，為了最大化活動效益，採洽會各年度所訂活動主題產業係結合新北傳統主力產業與近年新興趨勢產業，力求兼顧新舊面向，也讓買賣雙方更加多元化。本次係依據 108 年至 111 年間採洽會之活動統計數據進行歸納分析。

表 1 108 年~111 年國際採購商洽會之活動名稱、國際買家來源及活動主題產業

年度	活動名稱	國際買家來源	活動主題產業
108	2019 新北市國際採購商洽會	美國、義大利、奧地利、波蘭、希臘、日本、韓國、新加坡、印度、泰國、斯里蘭卡、香港及中國大陸等 13 國(地區)	ICT、生技銀髮、金屬機械
109	2020 新北市國際視訊採購商洽會暨生技產業趨勢論壇	美國、義大利、希臘、日本、韓國、新加坡、越南、泰國、斯里蘭卡、印度、中國大陸等 11 國	防疫產品、健康促進與保健、智慧醫療、智慧居家及照護
	國際採購商洽會 (實體場次，包含於 2020 新北聯合招商大會)	加拿大、德國、荷蘭、日本、香港等 5 國(地區)	5G、AIoT、智慧城市(智慧建築與生活、智慧能源與監控、智慧醫療、智慧製造)
110	2021 新北市國際視訊採購商洽會	美國、巴西、英國、希臘、義大利、澳洲、日本、韓國、新加坡、越南、印度、斯里蘭卡及中國等 13 國	運動科技、防疫科技、5G/AIoT、綠色能源
111	2022 新北市國際採購商洽會	立陶宛、義大利、巴西、日本、韓國、新加坡、印尼、越南、印度及斯里蘭卡等 11 國	5G、AIoT、智慧觀光與零售、智慧車聯與電動車、智慧製造、智慧健康、金融科技

資料來源:經發局招商科

## 參、數據分析

### (一) 國際買家－來源地分佈

年度	表 2 國際買家來源地及買家數量(家)				合計
	歐美	日韓	中國大陸	亞洲其他 (東南亞及南亞)	
108	7	4	1	8	20
109*	9	17	6	18	50
110	6	12	5	13	36
111	4	15	8	29	56
合計	26	48	20	68	162

\*109 年度為 2 場次活動合併數據

資料來源:經發局招商科

於 108 年至 111 年間，採洽會的國際買家以亞洲其他地區(東南亞及南亞)之買家數保持第 1，其主要原因係近年來在新南向政策推動下，東南亞、南亞等地已逐漸成為我國主要進出口地區，故相關經貿交流亦持續擴大。

### (二) 國際買家－產業領域分佈

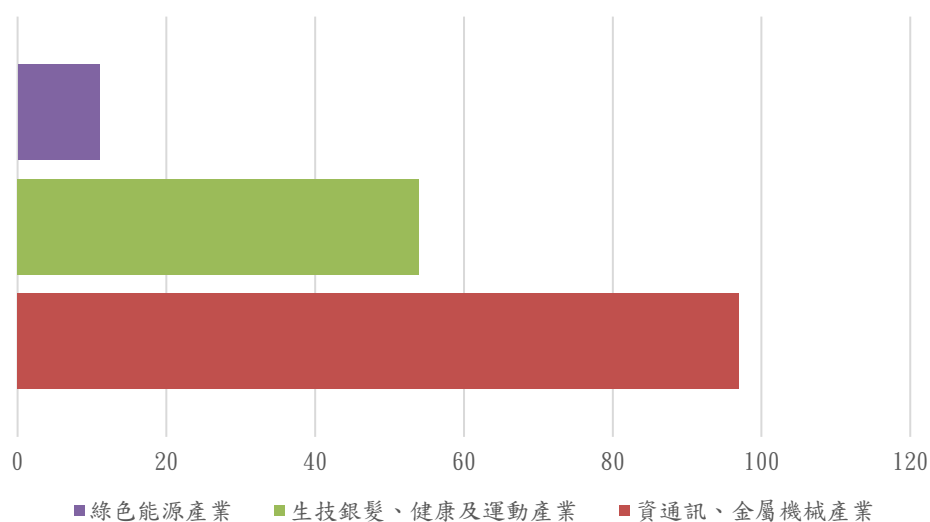


圖 1 國際買家－產業領域分佈

資料來源:經發局招商科

108 年至 111 年採洽會共有 162 家國際買家出席，主要集中於資通訊及金屬機械產業，計有 97 家國際買家，約占總家數之 60%；第 2 多者則為生技銀髮、健康及運動產業，計有 54 家國際買家，約占總家數之 33%；其他則為綠色能源產業，計 11 家出席，占約總家數之 7%，係與活動主題相符。

### (三) 國內賣家－產業領域分佈

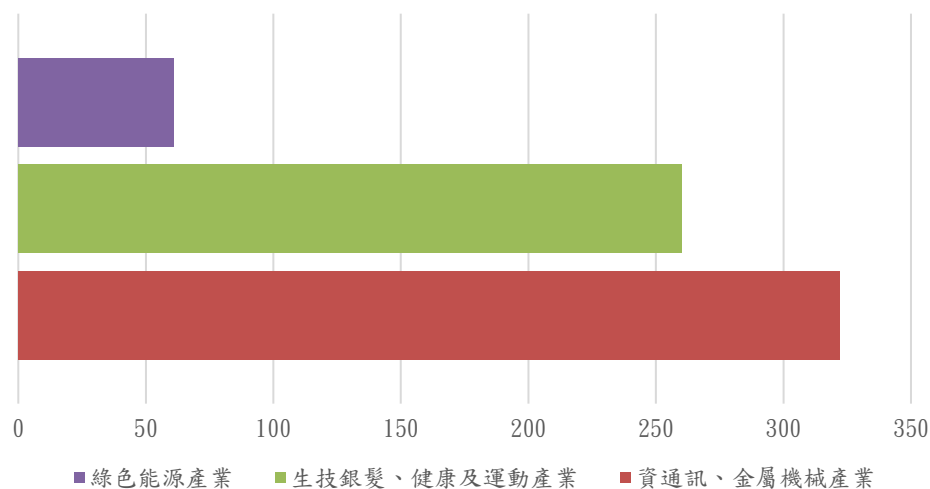


圖 2 國內賣家－產業領域分佈

資料來源：經發局招商科

於國內賣家部分，108 年至 111 年採洽會期間，共有 643 家國內賣家參與，其中以資通訊、金屬機械產業最多，計 322 家，占約總家數之 50%；其次為生技銀髮、健康及運動產業，計 260 家，占約總家數之 40%；其他則為綠色能源產業，計 61 家，占約總家數之 10%，係與活動主題相符。

#### (四)洽談形式-洽談場次、創造商機分佈

表 3 洽談形式-洽談場次、創造商機分佈

年度	實體洽談			視訊洽談		
	創造商機 (億元)	洽談 場次	商機/場次比 (億元/場)	創造商機 (億元)	洽談 場次	商機/場次比 (億元/場)
108*	42.12	441	0.096	-	12	-
109	3.55	108	0.033	15.40	296	0.052
110**	-	-	-	19.30	252	0.077
111	2.83	65	0.044	15.60	296	0.053
合計	48.50	614	0.079	50.30	856	0.059

資料來源:經發局招商科

\*108 年視訊洽談為試辦性質，無商機金額

\*\*受國內疫情升溫影響，110 年採全視訊辦理

108 年採洽會為展示智慧城市與物聯網應用領域產品，首度試辦視訊媒合；109 年至 111 年間，因疫情嚴重國際商業活動，為協助買賣雙方突破限制，爰擴大辦理視訊媒合場次，並於兼顧防疫的前提下續辦實體場次。經會後調查參與廠商意見，視訊洽談與實體洽談各有其優缺點，說明如下：

1. 視訊洽談：雖可確保防疫無虞，但因無法見到實物，買賣雙方須耗費更多時間針對產品細節進行詢問或說明，並影響雙方交易意願；另外，視訊時段可能對國際買家產生時差問題，尤其是歐美地區正值夜間時段，將影響其參與意願。
2. 實體洽談：可實際瞭解產品細節，能完成更多洽談場次及創造更大商機。

另分析洽談形式對洽談場次與創造商機之影響，於 108 年至 111 年間：視訊洽談所創造商機總額、109 與 111 年度之商機/場次比(億元/場)略優於實體洽談於 109 及 111 年度之商機總額與商機/場次比(億元/場)，與廠商回饋意見未盡相符。

針對廠商回饋意見與實際數據結果出現落差，推測其可能原因為 109 年至 111 年期間受到疫情影響，買賣雙方參加實體洽談之意願下降，場次大幅減少，甚至停辦實體洽談，進而影響其可促成之商機總額；而視訊洽談每場次所創造之商機略優於實體洽談部分，是否也受疫情影響，仍需由疫後活動之數據以進行驗證。

#### **肆、政策推動建議**

依據 108 年至 111 年間新北國際採洽會活動數據進行分析，得知於疫情期間，視訊洽談成為主要因應對策，且整體表現甚至略優於實體洽談。不過，考量實體洽談及視訊洽談各有其優缺點，在 2 者成效相差不多的情形下，且視訊洽談為未來全球趨勢，建議仍應採 2 種洽談形式併行辦理，以達效益最大化。