



## 貿易署紡織拓銷計畫採供應鏈整合策略

### 助31家紡織尖兵搶攻國際市場商機

為協助紡織業在國際地緣政治與淨零轉型的挑戰下維持競爭力，經濟部國際貿易署委託紡拓會執行「紡織品整合行銷與商機開發計畫」，並於今（28）日舉辦受輔導廠商的計畫執行說明會。本年特別強化「供應鏈協作整合」的輔導機制，遴選出4案「紡織加值型貿易商」，並結合27案「中小企業輔導案」，總計帶領31家紡織尖兵，深耕歐美日韓並開拓新南向市場。

### 深化供應鏈協作整合 提升國際接單競爭力

本計畫的一大特色，是推動「紡織加值型貿易商輔導案」，鼓勵具備國際市場開發能力的「主導廠商」整合國內至少10家供應鏈夥伴，透過主導廠商在目標市場設置行銷據點、聘僱海外代理或進行專業培訓等方式，協助供應鏈夥伴對接國際品牌，縮短研發到接單的距離。

這種「聯合作戰」的模式，不僅發揮主導廠商的市場開發優勢，更能補足中小企業在行銷資源上的缺口，讓臺灣紡織業成為「整體解決方案提供者」，精準對接市場的採購需求。

### 瞄準歐美與新南向 鎖定永續及機能紡織商機

在拓銷市場上，採取「成熟市場鞏固」與「新興市場開發」雙軌策略。除穩固歐、美、日、韓等服裝終端消費國外，更布署越南、印尼、印度及斯里蘭卡等新南向成衣製造基地。

本計畫將持續深化與歐美日韓品牌在「永續循環」與「戶外運動」材料的供應鏈媒合，協助業者切入區域性品牌及高機能服飾的新應用領域，並同步加強與新南向市場具採購決策權的成衣廠建立策略聯盟，推廣臺灣永續機能布料解決方案。本年將邀請至少60位國際買主來臺進行客製化一對一媒合，預計能嘉惠至少300家次廠商，創造5,000萬美元以上的商機。

### 品牌形象與時尚匯演 展現「Taiwan Textile Select」永續實力

為深化「Taiwan Textile Select」臺灣紡織產業的國際品牌形象，規劃在10月台北紡織展（TITAS）打造精選專區，聚焦展示受輔導業者最頂尖的永續創新產品；亦將媒合國內設計師，運用受輔導廠商研發的低碳、循環再造等創新布輔

料，轉化為高端機能服裝，並舉辦成果匯演時尚秀，透過設計師的時尚視角，拉高臺灣產品的附加價值與國際曝光度，促成實質商機。

有關計畫相關資訊，請查閱計畫網站<https://industry.meettaiwan.com/textiles>，或電話洽詢：(02)2341-7251，謝淑如專員（分機2966）。

新聞聯絡人：中華民國紡織業拓展 郭耀鴻專員

電話：02-2341-7251 分機 2965 e-mail：[yaohung@textiles.org.tw](mailto:yaohung@textiles.org.tw)



115 年度紡織品整合行銷與商機開發計畫「國際行銷輔導」執行說明會，會後受輔導廠商合影。



紡拓會楊曉琴副秘書長說明紡織品國際行銷輔導計畫內容。