

計畫書摘要表

一、計畫內容摘要(約 100 字)：

鈦郁在智慧製造領域上已具備一定之基礎與水準，且仍然持續在建構與精進相關技術。特別是在智慧製造服務化這塊，透過供應商串連平台的開發，導入智慧製造技術至客戶的生產線，例如以將設備與物聯網資料回饋，如下圖所示；並針對關鍵 3 大 IT 系統結合及 MES、ERP 與全廠機台間的結合，與海外代理商直接溝通線上排程與訂單交期之資訊，迅速且即時的將上中下游資訊整合於鈦郁的智慧化供應商串連平台上，不但可與客戶即時、直接的線上進行各排程與物料溝通，減少了上下游間等待時間、縮短交期，再搭配我們佈建德國發貨倉庫的即時支援能力，整體不但讓鈦郁的接單出貨競爭力大幅提升，更縮短交貨時間，讓目前的 120 天(4 個月)的接單製造關鍵生產時間交期，再足足減少了 1 個月的製造時間，只要 91 天，高達 25% 的營運效能提升！

二、轉型規劃：

轉型目標：

二代許琇佩董事長接班後的首要營運目標即是提升歐洲市場營收 400% 之年度營業額，進一步將服務延伸到當地發貨倉庫的同步線上服務，讓下訂單前的售前服務，與當地進行協同作業平台，提升全球供應鏈體系與品牌客戶的協同研發能力，充分發揮企業研發製造的優勢，進一步深耕歐洲高階自行車新市場。

由於鈦合金車架為高單價產品，我們的品牌客戶非常重視生產歷程的可追溯性，以便後續判斷瑕疵產生原因，究竟是因為材料品質不佳或加工參數設定錯誤，故目前建置數位化的生產歷程，對外即可提升客戶滿意度，對內可分析數據，追蹤變異，持續進行關鍵製程--管件之品質模組建立、營運效能提升與作業流程改善。

轉型方向：

許董事長接班最大挑戰在於如何快速地進行整體價值鍊服務的組織服務流程優化讓持續改善的思維持續幫助鈦郁公司進行顧客服務的改善活動，包含：組織思維、全員參與、團隊合作、當責工作態度、系統性思維，整體的數位流程優化與轉型，透過本案解決過去各資料均是單點的資訊與上游或內部溝通，因為未來幾年，要持續在營運流程上對海外經銷商(品牌廠)的供應鏈進行 CRM 服務管理的深化與運籌服務的系統建置，才會更有競爭力；過去由於公司內外部作業流程總是無法串接，服務速度與效能上均較海外國際競爭者稍嫌劣勢，故透過本案建置 3 大 IT 系統，結合及 MES、ERP 與全廠機台間的結合，與海外代理商直接溝通線上排程與訂單交期之資訊，達到新型態線上直接服務與品牌廠溝通的效能，以及透過 ICT 串接運用整合的數位轉型系統導入，作業思維提升，希望能更快速的提升鈦郁企業在客戶端的價值創造與產品服務的傳遞方式與時間縮短。

轉型價值提升效益如下：

- 1). 數位化排程優化建置--提升機台稼動創造最大產能提升達交率、縮短交期
- 2). 客戶附加價值提升、雙方共好、共同即時改善產品--可追溯生產歷程
- 3). 產能效率反應及時化，有效短時間回覆客戶-產線數位化與電子看板建置
- 4). 藉由整合 12 家上下游供應鏈於我們數位平台協同運作，讓高端客戶服務的價值持續提升，形成中部自行車零件供應鏈產業聚落創新價值。

三、產業地位：

鈦都公司可提供全方位的產品線組合，囊括深度及廣度的消費者需求，在生產面可以提供客戶與競爭對手的差異性及品質，並協助客戶快速開發上市，也因為專長是在特殊合金，除了可提供服務的國際競爭者相對少以外，鈦都公司的技術能力也逐步提升的情況下，產品的附加價值也相對比同業更高。

四、預期效益

(一) 量化效益(結案當年效益(須於結案前進行查核，查核辦法請詳閱申請須知 P.8))

1. 必要效益

必要效益	認定條件(請依企業評估本身計畫執行能力與預期效益勾選)	
提高員工薪資	<input type="checkbox"/> 基本必要條件	「關鍵員工」薪資成長 4%。
	<input checked="" type="checkbox"/> 次優條件	提高「研究發展人員」全體平均薪資 4%。
	<input type="checkbox"/> 最優條件	「企業全體員工」薪資成長 4%。
	<input type="checkbox"/> 其他條件	企業自行訂定達成條件，但須經技術審之審查委員同意。自訂條件(請詳述)：
增加海外企業營收	<input type="checkbox"/> 基本必要條件	提高海外營收 3%以上
	<input type="checkbox"/> 次優條件	提高海外營收 4%以上
	<input type="checkbox"/> 最優條件	提高海外營收 5%以上
	<input checked="" type="checkbox"/> 其他條件	企業自行訂定達成條件，但須經技術審之審查委員同意。自訂條件(請詳述)：提高海外營收 10%以上

2. 其他效益

(1) 增加產值 <u>50000</u> 千元	(2) 產出新產品或服務共 <u>1</u> 項	(3) 增加就業人數 <u>2</u> 人
(4) 投入研發費用 <u>3240</u> 千元	(5) 促成數位轉型投資 <u>3700</u> 千元	(6) 降低營運成本 <u>186</u> 千元
(7) 帶動品質提升 <u>5</u> %	(8) 縮短產品交付週期 <u>25</u> %	(9) 提高客戶滿意度 <u>3</u> %
(10) 增加員工工作效率 <u>10</u> %	(11) 產能增加 <u>25</u> %	(12) 營運效率提升 <u>98</u> %
(13) 產品毛利率提升 <u> </u> %	(14) 研發成本下降 <u> </u> %	(15) 提供供應鏈業者市場情資 <u>12,000</u> 家
(16) 營業額提升(包含國內外) 國內 <u> </u> 千元 國外 <u>50000.000</u> 千元	(15) 雲端服務支出佔比提升 公有雲 <u>194.400</u> 千元 私有雲 <u> </u> 千元 資訊系統支出 <u>972.000</u> 千元	

(二) 非量化效益

量化效益計算方式

* (1) 111 年營收較 110 年營收成長 5,000 萬

* (5) 資訊類產學合作約 100 萬，加上 111 年投入資訊系統開發 270 萬元

* (14) 歐洲營業額較 110 年營業額成長 3000 萬：我司主要以歐洲地區為銷為主，占約 63%，其次為美加地區占 32%，台灣地區占營收約 1%，國內提升比例不大。本計畫之驗證對象為歐洲地區的最主要客戶：Falkenjagd，在我司年度營業額占比約 24.5%，故營業額之提升以國外為主。

*(15)111 年本案投入資訊系統開發 972 千元(含公有雲 194.4 千元)

非量化效益

市場面：全世界的鈦合金車架廠皆是鈦郁的客戶，鈦郁主要透過全球 17 國 71 品牌全球代理銷售網絡銷往全世界各個角落；鈦郁能快速透過暨有品牌經銷網絡取得優質訂單，並能更輕鬆的消化 125%的訂單需求。

產業面：

1、帶動上下游產業共同成長：

引導台灣產業鏈數位化製造解決方案之應用發展，幫助製造業技術升級、機械設備業與加工產業自動化生產高值化，提升附加價值、國際競爭力。

2.減少產品開發成本/加速產品上市時間：由於投入數位化與智慧化供應商串連平台的執行，預期節省生管人力，使製程更具效率，並預期將有效縮短訂單至出貨之間的時間至少 25%，直接影響公司接單製造的數量，營業額將大幅提升。

3.培養數位化人才：本案執行後，除原本公司的人才培育外，並將公司人才的智慧製造專業技能往上提升，如：MES、IoT、AI 與智能產線相關的專業，並再行招募相關背景人才，既提升國內就業率，也培養專屬技術之人才。

填表說明：1.本摘要得於政府相關網站上公開發佈。

2.請重點條列說明，並以一頁為原則。

3.「增加企業海外營收」與「提高員工薪資」為企業申請計畫之必備效益，各別提供企業三階段條件，其中，基本必要條件為執行計畫至少須達到之必要效益，而次優條件與最優條件則具審查加分效果，企業得依衡量本身執行計畫能力與預期效益，自行選擇條件於計畫書內呈現，或企業也可自行訂定達成條件，但須經技術審之審查委員同意，若審查委員不同意，則企業至少應達成基本必要條件。