

計畫書摘要表

一、計畫內容摘要(約 100 字)：

本案以熱處理製程雲端知識管理分享的方式，針對品質、成本、回應速度及技術支援這些層面來整體增加顧客價值；在品質與生產成本面，透過真空滲碳熱處理監控的製程能力精進，不但對工件變形量的控制上下限可管制在+0.005 mm 內，以符合客戶需求，且因為技術服務雲與品質服務雲等各數位模組的導入，整體可降下關鍵製程之生產成本達 44.7 元，乃降低 28.7% 的成本，產品毛利率將可提升至少 5%，訂單的關鍵製程產期由 23 天大幅縮短至 10 天，這樣在數位能力的提升與整體成本上的節省，將可大大的提升我們在國際上的競爭力，讓我們的接單出口能力與各大廠並駕齊驅，幫助業務更快爭取到訂單。

二、轉型規劃：

本案轉型最重要的目標即在市場上綠能（風電）與電動機車的發展趨勢走向，在一般油車衰退，電動車的關鍵零組件-減速機需求不斷成長的情況下，因應綠能與電動車市場對減速機的品質嚴苛的要求，全宏希望藉此提案突破原有產業定位，打破品質與技術的限制，讓數位 ICT 系統的數位化導入，改變客戶服務的過程，迅速、即時的回應國外關鍵客戶反應的需求，創造更高的服務價值，讓二代接班的未來，更有轉型發展的空間。

1. 服務價值提升說明：

我們期望透過本案提升在顧客端的服務價值，數位流程轉換提升的價值說明如下：

- 運用資通訊電子工具，帶動整體供應鏈價值提升。
- 藉由本計畫服務系統的建立，提升台灣傳統減速機廠商供應鏈交貨的電子化程度。
- 藉由此 ICT 供應鏈體系的電子化運作，企業內或企業間之工作流程將能共同與品牌車廠一同朝向高效率運作、低人力成本的目標執行，有效地提高整體企業生產力。

2. 計畫示範性：

本計畫基於公司的願景與目標，建構齒輪加工製程生產履歷溯源管理，成為台灣，甚至是全台第一家將齒輪加工熱處理製程知識管理分享供應鏈之企業。藉由新產品新技術開發打樣之技術服務雲系統建立，以台灣為供應鏈中心，進行產品開發打樣後/樣品由台灣配送到到本公司之策略合作品牌廠商。

思考本公司生產運籌與流程再造，因應貿易自由化及短鍊革命之挑戰，建立企業競爭力，本計畫對本司具體之意義如下：

- (1) 研發(為客戶)開發成本至少下降 10%，整體可提升綠能產業關鍵客戶佔公司總產品營收之 12%。
- (2) 供應鏈架構向企業價值鏈的兩端延伸，成為減速機零件供應商領導廠商。
- (3) 整合國內齒輪加工產業鏈之生產基地、生產規劃系統，達成客戶交期平均可縮短至 10 天。
- (4) 建立雲端熱處理技術雲與服務雲之顧客服務 B2B 之資訊應用環境，提升 CRM

服務資訊透明度，提供線上熱處理技術的支援，鞏固減速機產業新客戶的信任與依賴度。

三、產業地位：

透過供應商提供穩定原料量，讓我們得以維持產出，且從過去到現在，我們服務的客戶多為汽機車業者（YMT/KYMCO/SYM/宏佳騰），未來也期望開發電動及風電等中高階客戶，此外我們近年在國外也有固定往來客戶（安東/臻裕），也因此全宏擁有強大的產業能量，讓我們可以在齒輪產業穩住腳。

全宏生產齒輪產品偏向車輛用齒輪類，其中以汽機車齒輪代工為最大宗，性質屬於中大量生產型態，自動化需求高，也是產值較高的區塊。在台灣機車市場漸趨飽和時，世界大廠開始全球採購，我們利用此次專案進行數位優化到數位轉型的機會，積極打進世界車廠之供應鏈，以穩定的生產品質，獲得車廠的肯定，並成為穩定供應商。

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 checked="" 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 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)：

2. 其他效益

(1)增加產值 <u>30000</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>3</u> 人
(4)投入研發費用 <u>3170</u> 千元	(5)促成數位轉型投資 <u>1820</u> 千元	(6)降低營運成本 <u>1</u> 千元
(7)帶動品質提升 <u>1</u> %	(8)縮短產品交付週期 <u>57</u> %	(9)提高客戶滿意度 <u>2</u> %
(10)增加員工工作效率 <u> </u> %	(11)產能增加 <u>3</u> %	(12)營運效率提升 <u>88</u> %
(13)產品毛利率提升 <u>5.000</u> %	(14)研發成本下降 <u>28.700</u> %	(15)提供供應鏈業者市場情資 <u>5.000</u> 家
(16)營業額提升(包含國內外) 國內 <u>12000.000</u> 千元 國外 <u>18000.000</u> 千元	(15)雲端服務支出佔比提升 公有雲 <u>148.400</u> 千元 私有雲 <u> </u> 千元 資訊系統支出 <u>742.000</u> 千元	

(二) 非量化效益

藉由快速回應、快速達交，增加客戶轉換訂單之成本。

- 藉由供應鏈之協同運作，提升減速機供應鏈產業聚落創新價值。
- 配合國內資訊服務廠商共同開發系統，提升國內資訊服務業者在供應鏈管理解決方案重要之里程碑。
- 結合供應商創新企業經營模式，提高與大陸、歐美競爭者之差異化，擺脫低價競爭之紅海，搶先進入高值化產品之藍海，落實根留台灣。

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。