

## 計畫書摘要表

### 一、計畫內容摘要(約 100 字)：

本案數位轉型的公司目標乃是確保數據的正確性，強化接班人周珮淳特助接班後更快速的進行經營決策的能力與速度及對關鍵製程-編輪組裝校正的品質提升，並且提升對外部環境的應變能力。

電動自行車產業是本次 COVID-19 疫情衝擊下少數的逆向成長產業，公司的電動輔助自行車客戶皆源於歐美，為擴大客戶基數，首先進行歐洲地域性的客戶服務體驗轉型，推動"嘉大數位客戶服務轉型精實價值創造計畫"，目的除了解決生產上的資訊不對稱與不透明，進行營運流程的改善，用以快速生產、及時交貨，並與上下游供應鏈各採購、加工、配送之業者共享品牌廠提供的資訊情報，滿足顧客需求、創造製造服務價值，增加客戶對我們產能及效率的滿意度，並再度提高關鍵客戶的訂單量 20% 為全營運轉型的首要目標。

### 二、轉型規劃：

#### 1. 轉型動機

全球因疫情與環保議題，近年對電動輔助自行車需求逐年提升，面對龐大且成長中的綠能電動車市場，公司要提高價值服務進行商業模式轉型，首先要精實管理提升的，便是如何提升嘉大與全球知名廠牌在全球供應鏈體系協同研發及出貨的內部作業反應能力，降低出貨品質及預期交期的落差。

本公司考量公司營運策略與產業未來 e 化環境發展，希望透過導入數位優化即價值創造力來幫助公司提昇整體產品之服務價值與出廠品質，配合重要品牌客戶，縮短整體交貨時間與體系間問題追蹤的成本，並提升台灣自行車關鍵零組件製造廠商之數位服務化程度，提升決策品質，並期望將來能藉由本公司的整體流程 e 化成效帶動同業及循環經濟體系之衛星工廠進行體系 e 化專案之水準整合。

#### 2. 轉型目標

要持續在營運流程上對海外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 5 大 IT 模組，結合及 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嘉大公司在客戶端的價值創造與產品服務的傳遞方式與時間縮短。

目標一：數位轉型新市場開發

期望擴增訂單數量 20%，客戶訂單達交率提升為 90%

目標二：發展及時回應市場的精實客製化能力

讓成品品質不良率下降 8%，並提高產能 31%。

### 三、產業地位：

嘉大具備多年外銷與多國客戶進行長期貿易往來的經驗，奠定了穩固的績效與全球品牌聲譽，目前世界各大品牌如 EZEGO、N Plus、Bonvelo 等，皆為我們的

終端客戶。

除了這些國際品牌的合作，嘉大公司也於近兩年陸續榮獲法國共享電輔車 ZOOV 之青睞委託製造，承攬法國政府在各區域所設立的共享單車委託製造及車體組裝；嘉大同時也供應捷克大型超市的電動自行車銷售，品牌 Mountfield(簡稱 MTF)，其為捷克共和國排名前 100 大的零售批發商，在捷克及斯洛伐克擁有 73 家店面，能間接證明嘉大於產業間是具備可靠的地位。

#### 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 checked="" type="checkbox"/> 基本必要條件	「關鍵員工」薪資成長 4%。
	<input 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)：無

##### 2. 其他效益

(1) 增加產值 <u>84000</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>5</u> 人
(4) 投入研發費用 <u>5110</u> 千元	(5) 促成數位轉型投資 <u>2800</u> 千元	(6) 降低營運成本 <u>6400</u> 千元
(7) 帶動品質提升 <u>98</u> %	(8) 縮短產品交付週期 <u>31</u> %	(9) 提高客戶滿意度 <u>95</u> %
(10) 增加員工工作效率 <u>87</u> %	(11) 產能增加 <u>31</u> %	(12) 營運效率提升 <u>90</u> %
(13) 產品毛利率提升 <u>5.000</u> %	(14) 研發成本下降 <u>1.000</u> %	(15) 提供供應鏈業者市場情資 <u>3.000</u> 家
(16) 營業額提升(包含國內外) 國內 <u>0.000</u> 千元 國外 <u>84000.000</u> 千元	(15) 雲端服務支出佔比提升 公有雲 <u>409.000</u> 千元 私有雲 <u>    </u> 千元 資訊系統支出 <u>2044.000</u> 千元	

##### (二) 非量化效益

1. 創新商業模式：為中小型電動輔助自行車廠建立示範線，正向影響上下游與同業間的競爭水準，帶動產業創新改革，強化本土產業實力。
2. 供應鏈完整串流：運用 SCM 與 CRM 系統，即時回應客戶需求與掌握訂單進度，藉由快速回應、快速達交，減少客戶轉換訂單之成本。
3. 產線流程：從訂單進度控管、物料檢驗、各流程品質檢驗層層把關，節省人力成本，各工站資訊透明化，提升整體作業效率。
4. 關鍵製程技術傳承：精準把控輪圈鎖緊與輪圈校正參數，降低對於人力經驗之仰賴，專業技術也能夠系統化傳承。

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。