



計畫總經費	核定補助經費
3,550千元	1,750千元

立式車床產銷數位串流發展計畫

機械製造業

榮田
精機



- **產業地位**：榮田精機=高質量立式車床的代名詞。台灣單一產品立式車床出口市佔第一名
- **接班**：陳政鈞執行副總，預計接班、為企業二代並同時為董事會成員
- **轉型動機**：榮田從2004年年營業額6000 萬至今12 億，20 人至今200 人，營業額成長20 倍，人員成長 10 倍，但近3年來，前有歐日目標對手，旁有韓國平價機種競爭/大陸工具機崛起，唯有從根本產品全面數位化/數位串流做起，才是公司永續經營之道。以產品模組化設計開發為出發，內部重整CRM，外部與客戶共議格式建立報備系統。透過前端報備預測及後端重整SCM平台，將客戶訂單與供應商上下串流，建置生產流程的報工系統掌握生產進度，串聯至客戶訂單準時交貨率，全面數位化轉型增加公司競爭力。
- **結案當年效益**：提高海外營收**21%**、提高「關鍵員工」薪資**4%**等

轉型目標與創新商模



機台數位轉型

單機智慧化
機聯網
智能能耗管理
數位雙胞

銷售數位轉型

CRM
數位行銷
售服管理

管理數位轉型

MES
報工
人力資源
供應商管理

創新經營模式 - 隨著創新行銷方式的推出、網際網路的傳輸速度提升，高密度的5G 環境，讓工具機產業的經營及管理模式已經從原本高度依賴面對面的技術溝通實地拜訪及人工管理，轉變為透過視訊會議和VR實境的交互結合成為更高效的經營模式和數位管理上下串聯，達到事半功倍創造公司更大效益

POC做法與對應效益

- **建置CRM報備系統**：使用CRM整合，掌握使用者及市場需求資訊，建立預測及庫存機能力，並解決交期、降低庫存問題以及潛在客戶分析，評估WIN/LOSS RATE。
 - 標準機台交期縮短至3個月出貨
 - 同期營收成長超過5%
- **規劃建置產品模組化設計開發系統**：以暢銷機型VL-160C為架構，透過產品單元模組化連結模組報價地圖，加速報價。
 - 客戶詢價，標準機台1天內報價；特殊機台3天內報價
- **規劃數位行銷驗證**：統一企業CIS規劃，展開榮田後續行銷佈局，增加品牌形象以透過VR訪廠建構工廠環境數位化，讓客戶身歷其境了解榮田特色及能耐，增加客戶的信任度