

## 計畫書摘要表

### 一、計畫內容摘要(約 100 字)：

Covid-19 的影響，市場衍生出各種防疫商品保護全民健康，台華精技以一生產線，敏捷微轉型開發防疫品牌隔板及客製化小物，以新藍海市場，小規模開創新需求服務業客戶，以新商模將運用 5G 及擴增實境，感受體驗可視化成品，新流程整合於雲端，將客戶服務、供應商關係、產線資訊、任務管理及售後關懷管理，成立小規模數據戰情室進行營運決策，已驗證板金藍海轉型-雲端導入專屬設計體驗服務產線的可行性。

### 二、轉型規劃：

板金，印象都停留在傳統產業中的設備、機器、家電等，因台灣的建材、機械在全球數一數二，也帶動板金的國際競爭力，外銷出口占板金業滿大的比例，競爭力大約排名世界 2 或 3 位，但面臨數位趨勢、人力短缺、經驗傳承、數據分析及多變市場等，台華精技進行敏捷轉型改造，以防疫隔板及客製化小物等小規模專案，分階段逐步導入，不立即要大幅度改變既有的工作流程和模式，慢慢感受到新科技的價值，並逐漸適應新的工作流程，後續進而擴大能以智能製造解決差異性更大的客戶關係服務、不同數量的生產批量和不可預知的供應鏈的變化和中斷等，後續進而擴大海外訂單，其規劃說明如下：

1. 疫情下市場敏捷轉型：工業製造轉向提供服務業品牌需求，以設計能量擴展更多市場可能性，台華精技先以一生產線進行微型轉型，以過往設計能量進行客製化防疫品牌隔板及設計小物，從過往量多單一化的成品，轉型量少彈性大之成品，開發另一個新興藍海板金市場。

2. 板金工藝商業模式轉型：運用擴增實境體驗，防疫隔板及設計成品進行可視化現場評估，應用 5G 及 AR 擴增實境，藉由手機就能先感受隔板與現場環境及品牌形象的整體適切性，提供顧客不同的新體驗感受。

3. 流程導入數位優化轉型：改變紙本、地域與時間限制，建立資訊生態系，加快溝通及數據搜集，包含了：

(1) 客戶端流程方面：提供雲端階段性流程檢視。

(2) 供應端流程方面：改變傳統供應商 mail 聯繫方式，可雲端進行物料需求計畫。

(3) 產線端流程方面：改變傳統紙本回報，運用平板進行數位化管理。

4. 組織數位轉型文化：達到『新營收與新價值』、『客戶數位體驗重造』、『任務創新與效率戰情』，藉由系統回饋、數據分析，強化原有流程、結構和管理，藉由提升整體生產力，建立數據戰情室，讓工作時仍能保有快速溝通的效能，保持其生產能力，鏈結轉型推動所規劃的執行內容。

### 三、產業地位：

台華精技股份有限公司創立於2000年，即將邁入第20年，目前已是中部地區頗具規模板金加工製造商之一。營運項目主要以精密機械板金、開發設計生產為主，從金屬板材進料開始，圖面繪製、雷射切割、NCT沖孔至攻牙植釘、折彎成型、及研磨焊接組立，到最後委外表面處理成品至客戶端，一貫化生產作業與管理。主要領域為工業機械、光電產業、精密板金零件、液晶螢幕背板及各式電氣控制箱、機械箱體與自動化機台外罩，近年逐漸拓展至航太、醫療、食品機械及無塵室設備等美學設計，打造板金精品。

在國內，有許多長期合作、各式產業的客戶，產業橫跨液晶螢幕、焊道清洗機、熱水器、超商商場、半導體、各式機械、微系統、整體浴室、地板、鋁擠型滑台等。國外客戶除日本、澳洲、菲律賓、香港及紐西蘭，也積極拓展歐美市場。秉持著品質優良、效率第一、服務滿意之目標，依客戶之需求 (OEM/ODM) 提供更多元的服務，以滿足客戶需求。

台華精技於2019年與東海大學、台灣板金經營協會與微軟AI研發中心攜手形成「板金AI戰略聯盟」，期盼成為板金產業智慧轉型的推動平台，並與其他四家具代表性板金業者（台中精機、明昌國際、迎盛公司、炬將科技），共同成立「板金AI國家隊」，透過結合五家公司的行業別專業與經驗、學界研發能量、世界級軟體公司技術，共同研發板金產業的智慧轉型解決方案，真正落實產業轉型的實踐。

### 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>4000</u> 千元	(2) 產出新產品或服務共 <u>5</u> 項	(3) 增加就業人數 <u>4</u> 人
(4) 投入研發費用 <u>7000</u> 千元	(5) 促成數位轉型投資 <u>2000</u> 千元	(6) 降低營運成本 <u>0</u> 千元
(7) 帶動品質提升 <u>5</u> %	(8) 縮短產品交付週期 <u>0</u> %	(9) 提高客戶滿意度 <u>5</u> %
(10) 增加員工工作效率 <u>5</u> %	(11) 產能增加 <u>5</u> %	(12) 營運效率提升 <u>5</u> %
(13) 產品毛利率提升 <u>0.000</u> %	(14) 研發成本下降 <u>0.000</u> %	(15) 提供供應鏈業者市場情資 <u>0.000</u> 家

(16)營業額提升(包含國內外) 國內 <u>320.000</u> 千元 國外 <u>80.000</u> 千元	(15)雲端服務支出佔比提升 公有雲 <u>220.000</u> 千元 私有雲 <u>0.000</u> 千元 資訊系統支出 <u>1100.000</u> 千元	
---	---	--

## (二)非量化效益

- 1.板金涵蓋的範圍廣，生活周遭四處可見板金，成品、半成品、加工應有盡有，藉由導入小而快速的轉型專案帶來正向的業務成效，後續將規劃規模更大的數位轉型方案，而台華精技成功的導入模式，將可以協助近 80%以上的相關業者直接導入套用。
- 2.幫助台華精技成功數位轉型，包含：從應用驅動及策略觀點出發，更為強調以客戶驅動為核心的策略性業務轉型，除了數位科技應用外，也跨部門組織的變革，運用大規模的數位科技擴散進而驅動經濟、體制與社會層面的系統性重構。
- 3.幫助解決台華精技的三個基本問題：差異性更大的客製化服務、更小的生產批量、不可預知的供應鏈的變化和中斷，藉由更方便的操作、更多元的管道、更直接的互動，讓客戶滿意度與忠誠度帶來改善，連帶成本的降低、淨利的提升。
- 4.資料蒐集讓製造現場的資料系統整合完成，包括設計、排版、雷射、折床、焊接、噴漆、組裝等製造相關的數據，藉由這些數據分析，搭配人員經驗，形成更精準的決策。
- 5.台華精技達到『完整策略』，擁有開發完成的適切數位流程、合適的人員以及到位的支持系統，讓組織與客戶、員工和合作夥伴能更即時與密切保持關係，進而持續成長與創新，以數位組織的身份或取更多效益。
- 6.台華精技先從最關鍵的瓶頸點著手，突破這個瓶頸，產生的價值是最大的，等確定轉型是有效益的，再從點逐漸擴散到整條產線、整個工廠及國內及海外更多訂單。

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。