

計畫書摘要表

一、計畫內容摘要(約 100 字)：

雷虎科技 C2M 系統建置任務：整合多元大數據，建置以醫師、病患為核心之雲端臨床數據資料中心，透過導入 AI 分析與決策系統，協助雷虎科技打造智 C2M 產品設計研發製造決策平台。

透過 C2M 系統從海外經銷代理通路回饋終端使用者資訊，可協助雷虎科技瞭解醫生對於設備的口碑、病患對於療程的接受度，而經銷代理商則可根據資訊回饋擬定行銷方案，甚至可以透過設備維護數據回傳，在駐點工程師有限的偏遠地區，透過設備壽命分析計算，主動通知經銷代理商設備維護時間點，瞭解庫存量是否足夠，同時亦可分析哪個地區配件銷售較好，或是使用量較大是否有購置新設備的需求產生。對於整體供應鏈來看，雷虎科技、海外經銷代理商、終端使用者(醫生、病患)是三贏局面。

二、計畫創新重點(約 100 字)：

(1) 透過建置 C2M 系統，主動出擊，根據使用數據回饋分析預測需求量，達成智慧化生產模式。同時扮演規格制定者，根據臨床數據回饋分析最貼近終端使用者需求之參數、規格、功能，找出骨科、復健科差異化應用市場。

(2) 使用數據回饋分析，得知終端器材使用狀況以及堪用程度，主動通知經銷代理商替客戶進行保養或更換零組件。預先掌握未來設備或零組件需求數量，

(3) 建立一套器材使用參數分析調整模型，能夠適時地針對不同患者給予不同參數設定的建議，進而提高治療效果以及使用者滿意度。

三、執行優勢：

(1) 委外廠商具備完整雲服務技術能量：吉昱科技具備系統開發暨整合技術實績豐富，具備系統整合及相關執行能量。同時，公司不斷追求服務與技術創新，搶先將資通訊技術與醫療器材知識融合，並運用利用科技大數據來協助雷虎科技維持完美的顧客關係，並有相關專利技術、人力、研發資源可協助計畫成功。

(2) 公司支持：本計畫為公司長久以來的發展目標，因而公司內部強力支持，並願意投入大量研發軟、硬體資源，由公司總經理直接指揮本計畫進度，以達到計畫目標及創造未來營收。

(3) 優質合作通路資源：雷虎科技面向全球經銷代理通路，第一階段透過中國上市公司河南翔宇醫療設備、日本上市公司 Takatori Corporation，以及台灣聯興儀器在越南當地合資公司，透過 C2M 系統建置從使用這端收集數據及資訊，回饋產品設計研發及製造，深化與當地合作夥伴關係，打造雙贏局面。

(4) 優質公司形象品牌實績：雷虎以自有品牌行銷全球三十多國，迄今十餘年。為努力推行自有品牌產品，以自有品牌 Thunder Tiger、ACE R/C、MRP 行銷全球，創造品牌利潤。以策略管理及產品差異化，成功開拓國際市場。雷虎商標在台灣、美國、英國、西班牙、德國及大陸均已註冊。雷虎透過定期參加世界性模型展及玩具展覽及每月在國內外暢銷模型雜誌刊登廣告，加上利用各種媒體充分展現雷虎產品，使雷虎 THUNDER TIGER 之標誌在世界遙控模型界留下良好的產品形象。

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)	
增加企業海外營收	<input type="checkbox"/> 基本必要條件	提高海外營收 10%
	<input type="checkbox"/> 次優條件	提高海外營收 11%
	<input checked="" type="checkbox"/> 最優條件	提高海外營收 12%
	<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，至少應達基本必要條件以上水準。自訂條件(請詳述)：
提高員工薪資	<input checked="" type="checkbox"/> 基本必要條件	提高「關鍵員工」薪資 5%
	<input type="checkbox"/> 次優條件	提高「創新或研究發展人員」全體平均薪資 5%
	<input type="checkbox"/> 最優條件	提高「企業全體員工」平均薪資 5%
	<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，至少應達基本必要條件以上水準。自訂條件(請詳述)：

2. 其他效益

(1)增加產值 <u>25560</u> 千元	(2)產出新產品或服務共 <u>4</u> 項	(3)增加就業人數 <u>0</u> 人
(4)投入研發費用 <u>18625</u> 千元	(5)促成數位轉型投資 <u>5890</u> 千元	(6)降低營運成本 <u>24</u> 千元
(7)帶動品質提升 <u> </u> %	(8)縮短產品交付週期 <u>20</u> %	(9)提高客戶滿意度 <u>100</u> %
(10)增加員工工作效率 <u>13</u> %	(11)產能增加 <u> </u> %	(12)營運效率提升 <u> </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家
(16)營業額提升(包含國內外) 國內 <u> </u> 千元 國外 <u> </u> 千元		

(二) 非量化效益

- (1) 拓展海外市場。
- (2) 建立創新醫療器材製造商 C2B/C2M 系統。
- (3) 收集臨床數據。
- (4) 預測耗材銷售狀況。
- (5) 產、銷、存彈性調整：雲端數據分析預估未來一季各區耗材使用狀況，並與 ERP 庫存比對，告知業務是否需提前下單備料，確保客戶需求。
- (6) 強化經銷商關係與品牌形象連結：基於醫療產業特性，經銷商為必要之存在；透過大數據整合將經銷商納入產品維護保養系統中，並建立終端用戶服務積極的品牌形象。
- (7) 產業創新維修體系：雲端數據分析預知用戶、經銷儀器維修保養需求：
 過去：用戶通知經銷維修，產生儀器無法使用的空窗期，造成用戶不便。
 未來：經銷連繫用戶進行維修，確保儀器妥善率。
- (8) 目前國內該原理的震波治療儀多為進口，雷虎科技為首家國產的彈道式體外衝擊波治療儀製造商；並與聯興儀器簽訂 MOU 在案，預計上市 2 年內於國內市場銷售約 200 台，取代進口品牌。
- (9) 應用市場多元化：目前該原理的震波治療儀還可應用在減脂、纖體等領域，且為 FDA Class I，研發團隊已著手進行研究，預期 2023 年進行推廣應用。

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。

4.預期效益應客觀評估，並作為本計畫驗收成果之參考，若無請填「0」（其他效益）。