

計畫書摘要表

一、計畫內容摘要(約 100 字)：

從製造到「智造」、滯銷往「智銷」，榮田希望藉由數位轉型整合公司的產銷數據來源，及時檢視並更新需求的變動情形，從 CRM、SCM 由上至下；外部客戶到內部供應產生關鍵變革：服務、行銷、數據。建構暢流產銷及顧客服務平台作出相應的資源安排，滿足顧客的需求提高顧客滿意度。

二、轉型規劃：

市場不斷變化，若僅由歷史出貨或訂單數據等資訊，並無法真實反映客戶的實際銷售狀況，後續工程包括物流能力、公司產能、訂單策略、配貨系統，甚至人員經驗判斷都會受到影響。可想而知，數據的重要性！

透過 2020 年台灣品牌耀飛計畫建議，榮田需加強品牌建構與累積品牌資產、將產品力提升到品牌力、建構完整企業識別系統增加榮田品牌辨識度。

因此，榮田精機藉由數位轉型四大布局：CRM, SCM, 智慧報工及資安管理期望減少人工耗時作業、內部錯誤與重工等不必要浪費、加速對客戶的回饋速度以期達到高客戶滿意度創造企業價值。

三、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，公司產品銷售至航太引擎、風電軸承、火車輪、煞車盤…等，為各產業立式車床加工應用領域之領導者。遠見雜誌 2016-2019 年工具機獲利率維持前三名。榮田精機在工具機產業最為業界津津樂道的不只單純在國內、外立式車床市場站穩腳步，連工具機業界技術層次最高的交鑰匙工程設備「Turnkey」也難不倒榮田的技術團隊。運用近 40 年來實作的豐富技術經驗，根據客戶不同需求，提供最佳的加工解決方案。積極提升機台的性價比，讓客戶一想到立式車床就馬上聯想到「HONOR」榮田精機。

立式車床領導品牌、台灣工具機產業的標竿企業-榮田精機。

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 type="checkbox"/> 次優條件	提高海外營收 4%以上
<input checked="" 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_3150_千元	(2)產出新產品或服務共_項	(3)增加就業人數_人
(4)投入研發費用__千元	(5)促成數位轉型投資__千元	(6)降低營運成本__千元
(7)帶動品質提升__%	(8)縮短產品交付週期__%	(9)提高客戶滿意度__%
(10)增加員工工作效率__%	(11)產能增加__%	(12)營運效率提升__%
(13)產品毛利率提升__%	(14)研發成本下降__%	(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__千元 國外_4200.000_千元	(15)雲端服務支出佔比提升 公有雲_950.000_千元 私有雲__千元 資訊系統支出_1451.000_千元	

(二)非量化效益

1. 建立數位轉型基礎，擴大立式車床產銷利基
2. 提升品牌形象：持續開發與銷售 高品質產品
3. 增加產品附加價值：提升立式車床 精度及穩定性
4. 技術提升與成本降低模組比例提升、品質及可靠度提升
5. 建立研發能量：與學、研單位合作，提升智慧化研發能量
6. 提升研發能力：培養跨域、多能工人才

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。