



計畫總經費	核定補助經費
2760千元	1250千元

安拓集團雲世代精實管理傳承轉型計畫

金屬加工業

安拓實業股份有限公司



- 產業地位：全台最大膨脹螺絲與拉帽製造商
- 接班：張耀鐸生產執行副總，預計接班(接班狀態)，為企業二代(申請條件)
- 轉型動機：需要更透明即時且完整的生產資訊，來整合ERP，以便得知每張訂單真實利潤
- 結案當年效益：提高海外營收3%、提高「關鍵員工」薪資4%

轉型目標與創新商模

經濟部		轉型策略藍圖	
轉型目標設定:至2025年將安拓整體數位化,包含智慧製造與智慧工廠,將良率提高,將產品履歷完整E化,並計算產品碳足跡,希望成為車用TIER 1供應商,生產更高價值產品。			
	現在	2023-2024年(短期)	2025-2030(中長期)
策略	1.進行扣件製程數位化與質量演進 2.擴展安拓第三層PoC場域 3.PoC場域內進行機台聯網互連並與數據聯動	1.TPS管理系統水平擴展至安拓其他廠域 2.物料管理點數位化,倉庫庫存明細與金額預算計算(與SAP庫面數據執行,並整合至ERP) 3.發售放發前與計算碳足跡,預計委託網羅科技履歷計算與ERP整合,清楚算出每一產品之碳足跡 4.提高生產設備自動化,減少人力	1.透過自製年與料進行大數據分析,進行有效商業決策優化,提升生產效率及管理能力 2.將安拓經驗複製到其他子公司,將各子公司的管理數據完整歸集至總部,以達到未來集團管理 3.併購歐美車用扣件製造商
經營面	請外部顧問進行精實管理輔導,同時配合北美之TPS管理系統	1.以ESG永續經營來設定相關KPI 2.以TPS精實管理系統來整合ERP後,可精準算出每張訂單之真實利潤 3.提高淨利潤,不一味追求營業額	1.複製至各子公司,完成集團式管理 2.成立海外倉庫,接近客戶端 3.從車用TIER1供應商,進一步往航太扣件邁進 4.考慮併購其他公司增加產能及獲取更高利潤 5.準備上市櫃
人材面	1.內部建立核心轉型團隊進行轉型策略與執行規劃 2.培養數位化人才,擴大資訊部門編制	1.買進即時英語翻譯人才,能協助高階管理與跨國數據分析公司交流 2.積極舉辦課程,從過去的實體展覽,承接更多數位行銷,建立安拓的專業形象,以爭取更高利潤之車廠客戶 3.擴充研發團隊,開發新產品以及申請專利	1.需要與上市櫃公司管理經驗之專業經理人 2.財務部 3.資訊部 4.海外高階主管及業務人員 5.負責採購之專業經理人

POC做法與對應效益

- 建置MES系統：使用TPS精實管理系統之EMS.WIP.SFR模組，掌握工廠生產資訊，並與ERP串連，解決過去人工報工問題，預計報工效率可提升50%。(作法與效益)
- 建立透明公開之績效考核：透過TPS系統，可自動產出每位員工的生產效率，讓能力好的員工能被系統記錄下來，讓主管能有更客觀且即時的考核資料。