

計畫書摘要表

一、計畫內容摘要(約 100 字)：

導入雲科技，跨足 AI 高階智能閥門新產品，「以檢轉售」新通路承接產品銷售新訂單，打破國際大廠壟斷。全台首建閥門高流體實驗室，從製造商跨足至專業技術服務商的新商模。邁向高值、高技術門檻的新市場定位。

二、轉型規劃：

本公司以自有品牌「WYECO」站穩國內氣動控制閥龍頭地位，並為氣動控制閥中唯一具有開發、設計、製造、試驗等能力的業者。故不論是研發、設計、經營、拓銷都走在產業前端！受惠天然氣廠、石化廠、晶圓電子廠對於中高壓閥門的需求量持續成長，我們將持續優化研發能量，加上完善的保養服務，掌握這塊龐大商機。

【新市場、新通路、新商模】為了邁向產業升級和數位轉型，我們積極尋找新的可能發展。產品研發和服務模式上，為挑戰國際大廠所在的高階閥門市場，我們每年投入千萬元的研發經費進行產品精進。邱總經理為了讓我們的大尺寸高壓磅數的閥門產品獲得客戶的信任與肯定，我們自行籌備了流體實驗室，根據客戶所在場域環境參數至實地場域進行模擬，我們打造的實驗室除了用以驗證自己的產品，也可服務驗證其他同業的產品。因為轉型切入新市場，進而延伸出新的服務商模，更自製造商角色延伸至服務商角色。

同時，為了搶攻國際市場，我們近幾年推出「以檢轉售」的新通路銷售模式，提供免費健檢方式，打破國際大廠的市場壟斷。相較於國際大廠索取高費用的付費健檢模式，我們以免費顧問諮詢與總體檢方式，自維修角度切入轉單承接長期新單的新通路模式，擴大海外市場銷售商機，成效顯著！

【轉型實踐規劃】我們以「產品智能轉型應用優化」以及「數位輔銷應用導入優化」兩大方向作為本計畫的轉型實踐規劃。在「產品智能轉型應用優化」部分，我們結合 AI 智能閥門模擬資料，藉以了解智能閥門產品在不同場域的使用壽命情形，進而回饋並優化我們的產品設計。

在「數位輔銷應用導入優化」部分，我們為加強產品在客戶端應用情況，如工程管理單位的廠房安裝，規劃應用可視化 3D 動態模擬，優化客戶對於我們產品操作使用體驗及產品了解，同時也可用於教育訓練的技術傳承學習。另外，我們也將建置集站式雲管理平台，將技術文件更有系統性地進行整合管理，縮減客戶諮詢與銷售過程中，跨部門間往來文件確認與索取的作業時間。

三、產業地位：

本公司所研發生產的控制閥門，在國內幾乎無其他競爭對手，基於較高的技術競爭門檻，本公司可說是國內控制閥的隱形冠軍！產品廣為應用於半導體、石化廠、能源廠及電廠內，作為控制腐蝕性氣液體流量及免於外洩的重要元件。同業多集中在技術門檻較低的五金水龍頭閥品類，然本公司在研發技術逐步精進下，目前的產品線近乎國內獨家生產，無相匹配的競爭對手，基於高技術研發的競爭門檻，而得以力克中國後進業者的紅海競爭！

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 checked="" type="checkbox"/> 基本必要條件	「關鍵員工」薪資成長 4%。
	<input 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>20000</u> 千元	(2)產出新產品或服務共 <u>1</u> 項	(3)增加就業人數 <u>2</u> 人
(4)投入研發費用 <u>5000</u> 千元	(5)促成數位轉型投資 <u> </u> 千元	(6)降低營運成本 <u> </u> 千元
(7)帶動品質提升 <u> </u> %	(8)縮短產品交付週期 <u> </u> %	(9)提高客戶滿意度 <u>2</u> %
(10)增加員工工作效率 <u> </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>25.000</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	(15)雲端服務支出佔比提升 公有雲 <u>300.000</u> 千元 私有雲 <u>700.000</u> 千元 資訊系統支出 <u>1500.000</u> 千元	

(二)非量化效益

- 對本公司人才培養效益：提升公司研發、資訊及行銷和業務人員素質。透過計畫的執行，不僅有助於提升公司同仁加強智能型高階控制閥產品的研發能力，也因為與 SI 資訊整合商的合作機會，增進對數位科技工具在前端產品研發和後端客戶業務銷售管理帶來之效益有更完整的掌握與了解。
- 對本公司市場拓展效益：透過本計畫新市場鎖定，以免費閥門健檢服務切入日後的新品銷售機會，翻轉並打破原先國際品牌企業市場壟斷的銷售弱勢，有助於提升本公司自我品牌形象，躍升挑戰高階市場。
- 以大帶小的出口銷售帶動效益：「以檢轉售」的新通路銷售模式，不僅助於本公司品牌市場競爭突破，在提供產業龍頭潛力客戶提供免費健檢服務時，若發現其他閥類產品的損耗情形，我們也會一併推薦並銷售國內其他閥門同業之產品，以大帶小、整合式共同銷售輸出，帶動我國閥件國際拓銷商機。
- 對產業升級帶動的示範效益：本公司已完成先期智慧轉型 POC 概念驗證，聯手美商洛克威爾自動化公司導入智慧工廠 IIoT 轉型。本計畫延續 POC 概念驗證成果，擴大智能閥門 AI 預測性保養服務的數據資料蒐集和演算應用，期用以提高製造廠房的產能效率和環境安全，藉以打造我國閥業智能化的典範工廠！

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。