

新宏工業股份有限公司

比賽型舉重重量片創新免螺絲 研發計畫

經營理念

一步一腳印

計畫緣起

1. 目前現況：舉重重量片 需求頗穩定

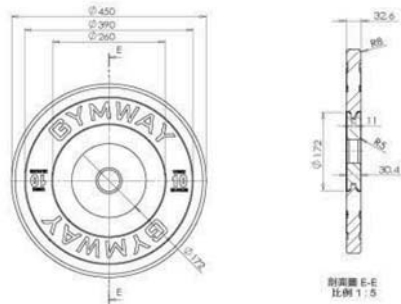
舉重所使用的重量片，一直都有非常穩定的需求。

2. 問題解決：鐵片採單片式 不會摔久鬆脫

本公司舉重重量片創新之設計，改善舊有傳統重量片摔久螺絲鬆脫的問題。中心鐵片改由單片式設計，因無螺絲固定，絕不會鬆脫。

計畫創新重點

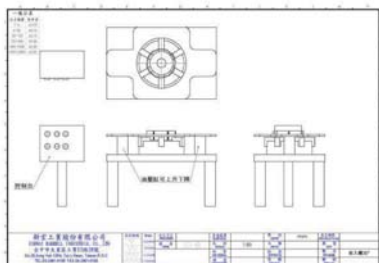
研發「重量片組裝機」以橡膠與物理特性組裝。



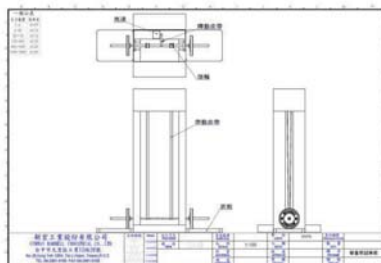


公司小檔案

成立日期：1988年
 負責人：陳日明
 資本額：500萬元
 員工人數：18人



【新宏工業自行研發大餅嵌入機】



【新宏工業自行研發舉重桿試摔機】

研發成果及衍生效益

本計畫產品研發完成後，預計以每組29,380元銷售，初期將銷售台灣、歐美、中國、日本。

專案執行重要心得

本公司很高興能夠再次參與此次由政府協助企業的CITD計畫。在之前計畫中，讓我司了解到政府對提升企業競爭力與協助企業永續經營的用心。不光是單單提供資金，更藉由CITD計畫的執行，讓企業或參與人員能夠瞭解企業本身的問題，並協助解決。如此一

來，在提供企業必要資金的同時，亦可以輔導企業邁向永續經營之路，為台灣創造雙贏局面

從一開始的計畫報告書中，公司同仁互相學習到對於產品研發，與“計畫查核時間”的重要性。雖然計畫內容非常的多與複雜，但如果按部就班，照著計劃內的流程執行，其實不難發現此計畫的研發設計者的用心。從一開始人員編列，就可以知道“人員”對於新產品研發的重要性。對於計畫人員資格的篩選，也將影響計畫的成敗。這將有助於企業在未來新產品的研發，有著“選對的人，做對的事”的概念。

接下來的相關產品與市場的調查，亦讓我感覺到此一步驟的重要性。許多企業主只知道一昧的發明自己認為好用的東西，而忽略了市場與買家的需求。花了大筆資金開發出新產品後，才發現買家不買單，進而造成公司的虧損。在研發新產品時，先做好相關產品調查與市場評估，將可有助於企業提高產品研發成功率，同時減少損失。調查相關產品將可協助制定新產品的價格，避免其價格過高影響銷售，或價格過低影響利潤。市場評估亦可以協助了解潛在買家市場與買家需求。將此兩項數據，加入產品研發的初期，有助於設計出更符合買家與市場需求的產品，大大的提高新研發產品的成功率。

此外，此計畫對於我國智慧財產權的保護，亦非常用心。我國人常常發明新奇好用的產品，但常常因為沒有相關的保護措施，而導致喪失伸張我司優先發明的先機與權力。由於國人對此概念並不熟識，計畫中的研發紀錄簿，扮演著舉足輕重的角色。藉由填寫研

發紀錄簿，企業能夠在將來對於專利的申請，提供有力的證據。對我來說，此一計畫正好扮演重要的教育者。藉由取得政府的補助，在同時協助企業研發，並教育企業保護智慧財產。此一項目可說是此計畫的之精隨。

推廣的方向與行銷的策略，亦包含在此計畫中。有好的產品，也需要有好的行銷。藉由先前的市場調查，已充分掌握市場需求。價位如果可以控制得好，亦可以幫助此產品的行銷。配合產值的預估，可讓企業了解此一新開發產品的前景。與委外單位合作與互動，也包含在此一計畫內，一起達到企業教育的目的。

經歷過此一計畫，感覺獲益良多。亦可了解到政府對於企業協助，企業扶植的做為與用心。雖然計畫執行的過程當中，遇到不少的問題與困難。但研發與委外團隊的團結，幫助我司成功的克服。執行過此一計畫，也成功的讓我司的研發產品，從無到有的實現。藉由計畫中的規劃與步驟，人員皆由其中獲益，也讓此產品有的光明的前景。企業藉由此成長，提供就業機會與促進貿易，人員受到扶育培植。這樣的多贏局面，都需再歸功於CITD計畫。

新產品簡介

1. 凸字LOGO自有品牌。
2. 橡膠硬度提升。
3. 重量精準度 $\pm 0.1\% \sim 0.05\%$ 。
4. 嵌入式鐵片無螺絲固定。