

## 高性能農用噴霧機開發計畫

### 計畫目標

由於此案高性能農用噴霧機之性能卓越,相信必能得到消費者之青睞,現性能測試已完成約85%,預計於今年底投入量產模具於93年4月底前完成所有量產所需之模具,並期望於93年5月份正式投入量產。

1. 產量目標：第一年1000台，第二年2000台，產量逐年增加，預估最大產量約10000台。
2. 推廣目標：明年將參加歐美大型展覽(如米蘭、科隆、路易維農業機械展覽)平面廣告印製，E網廣告。

### 執行成果

敝司馬來西亞、泰國、印尼、越南客戶於10月份均蒞臨敝司參觀產品展示後均非常滿意其性能，並承諾簽下第一批訂單總數約300台以試賣。

### 新產品 / 新技術 / 新設計 / 新材料簡介

在相同噴霧量之下現行動力噴霧機總重量約在20KGS之間，成本高且較不易移動，而本開發案設計之結構在相同噴霧量之下僅11.5KGS其整體結構佳，在不影響性能之下約可以降底成本約29%，大大提高市場競爭力，因重量輕易於移動，方便農民於任何地形地物作業。

### 技術合作單位及合作內容

無

### 成果應用領域

本產品由於攜帶方便，突破傳統設計採用無需黃油潤滑水封，黃油不會與水混合而造成污染所以應用方面非常廣泛如應用於高樓陽台、玻璃、浴室、紗窗冷氣機濾網、耕耘機、插秧機等之清洗，也可應用於水電業於配管試壓，建築業者



用於洗石，對於農作物病蟲害防制更最佳，如水稻田、蔬菜園、花卉、瓜果園等噴藥應用等。如今先進國家均非常重視環保污染問題，面對市場激烈競爭，敝司非常清楚了解新產品設計唯有朝向低污染、性能佳、效率高的產品方能生存，因此，此產品開發完成後對於本公司有其正面的影響，由於要求技術層次較高所以對於我司之技術提升有其幫助，面對當今國際大格局之變遷，如環保意識提高，消費型態之改變，而面臨對岸大陸產品低價競爭，我們認為唯有以消費者為導向，製造出更符合消費者需求之高品質、低污染之產品，方能與大陸之低價產品做明顯之市場區隔，本產品開發成功後除可提高本公司產品之附加價值外，也可有效提高本公司開發新產品之能力與意願，對本公司之轉型助益相當大。

#### ■ 專案執行重要心得

引擎乃此一開發案之主要成本，現今由於42c.c.以上引擎乃以日本品牌為主，其品牌及品質方面均被肯定，唯價格較高，且訂貨期間較長，如國內廠家能開發此一應用引擎相信會大大提高競爭力，由於此案之引擎選用非常嚴謹，也讓我們研發同仁徹底了解到引擎之結構與特性，由於與國外引擎廠商技師接觸得到他們的技術觀念，所以也累計了相當多之經驗，此乃對於日後40c.c.以上之小引擎國產化應有相當多的幫助。由於此為全新之設計並要求達到最佳之性能表現，我們對於每個重要零件都一一測試其強度，並紀錄於研究紀錄簿上，此乃非常方便查閱紀錄，用以比較不同材質之測試結果，而且可以作為日後開發新產品時的參考依據，並可於研發會議中共同探討充分達到資源分享之效，此乃讓敝司對於此一開發案之研發團隊學習到紀錄是必要的觀念，並能凝聚整體團隊之向心力。於其中查訪並得到工業局指導與專業教授之經驗交換與觀念之溝通，我們深刻感受政府對於傳統工業之重視與幫助，就整體而言此案開發對於敝司日後開發產品注入新的觀念與思維，並也相對代動配合廠商之觀念，敝司所得的經驗之累計與觀念之提升之價值高過於產品所產生之附加價值。

