

允鼎實業有限公司

可分離式行動音源結構袋包配件設計開發

●計畫執行目標

時間	2008.02-2009.01	2009.02-2010.01	2010.01-2011.02
預估銷售量	50萬件	60萬件	72萬件
成長率	—	20%	20%
預估產值	1億	1.2億	1.4億

新產品在產業中之擴展性或衍生性及計畫創造之產值

- 1.如上述，創造產值超過1億，允鼎實業原先電子製造微利化的狀況能因開發新產品新須求，能將獲利提升20%。
- 2.因新產品屬於新創，考慮發展自有品牌，五年內能轉型成功。
- 3.創造異業結合，將紡織袋包業與電子業結合，開創新市場需求，除創造產值以外，對於往後之發展具有良性的起頭，雙方可以共同研發新的產品和技術，對允鼎本身及合作廠商都有很大的助益。
- 4.後續可產出衍生產品，活動音源全袋包系列產品，太陽能充電包，led警示，自行車活動音源袋包，衍生產值在未來5年預估可達三億元以上。

●計畫完成後對提升我國產業水準及競爭優勢說明

計畫對國內產業升級及轉型：本公司為以代工為主，利潤固定且微薄，在微笑曲線裏是屬於最底層的產業，主動性不足，隨著客戶與上游產業的景氣循環而變動，因此開發新產品，產品創新，技術創新乃至於服務創新才是企業獲利的方程式，本公司此計畫的申請是踏出創新的第一步，不管成效如何。

這是一條不歸路也是企業永續經營的不二法門，因此本計畫啟動本公司轉型的起步，同時本計畫開發的產品包含電子產業與袋包紡織產業，使彼此陌生的產業能有交集，繼而能開發出結合雙方特點的產品，對於單一產業的創新提供另一個方向，而提升產業競爭力的貢獻，因為非單一產業，所以創造出成本價值的模糊空間，使得獲利水準的提升大為提高，產品的屬性橫跨兩個產業，也使得通路也擴增兩倍，通路的競爭力提高，創新的產品，也創造市場新的需求，創造新的生活形態，自然也有了高競爭力。

● 專案執行重要心得

研發過程中遇到的瓶頸與困難點正是習得技術關鍵點及累積經驗的最好時機，如防水材質的運用，防水的認證程序，袋包設計與打樣的落差源至於打樣的難度和限制，打樣廠的心態也造成樣品進度的延誤都會造成開發進度的瓶頸和落後，都須在過程當中不停的改進和協調才得以往下發展，而觀念上在設計開發的流程上有較大的不同。

- a. 研發記錄簿的登載，使得過程得以記錄及追蹤，知識與經驗的累積也得以保存傳承。往後類似的案子開發將能減少摸索的時間和出錯的機率，同時在開發過程當中因研發人員的離職，也因為有紀錄簿的關係，在交接和銜接的時間上也得以縮短。
- b. 本案因有兩部分委外設計，與過去在公司內部完成開發案的過程有所不同，多方的溝通協調，有時會因觀念上的差異或要求的程度不同，以及設計進度的掌控，造成停滯或爭執，必須不停的來回溝通達

到共識方能持續往下走，這種協同設計的概念可以讓內部的研發人員在觀念上，溝通及表達能力有很大的進步，而深化的概念，在邏輯的思考上與對問題的介定和看法能從更深更廣的角度去發掘探討，對設計案的發展有很好的助力。

- c. 委外勞務也因不同的設計背景，所以可以學習對方的設計流程上的優點，補足內部的某些缺失，因此整案的設計開發不只是產品的最終成形與發表，也因協同設計而讓內部的研發觀念和流程能更健全和順暢。

感謝輔導的專員委員盡心盡力協助建議及指導，也感謝委外勞務單位的協助，當然公司內部所有參與的同仁的努力加上顧問比我們要求的做的還多都是本案得以順利完成的功臣，最後也感謝經濟部工業局與生產力中心的輔導。

