

華鮮冷凍食品股份有限公司

新型多樣一體成型肉排食品技術開發計畫

計畫執行目標

1. 新型多樣一體成型肉排食品技術開發計畫。
2. 本公司為專業的冷凍漢堡肉排家工廠，在過去係以手工製作，批式生產並推入-40℃的冷凍庫中進行漢堡排之凍結，之後再以人工充填，速度與效率不佳，同業這類型的生產者的衛生狀況也不佳！
3. 為了與同業有差異化並增加產能與效率，本公司投資數千萬元於德國自動化成型設備與義大利的 IQF 冷凍設備，以其可以給消費者更衛生與品質更好的產品選擇，近年來由於上班族外食人口持續的成長，公司的營收亦節節高升，而消費者追求新鮮與多樣化的產品需求也是十分顯著，故先有開發不同外型的漢堡排的構想，創辦人經多年的努力亦順利取得新型專利，由於市場競爭日益增加，想將先前的專利應用於現有的成型與 IQF 設備中，並將開發出來的產品商品化，一方面開發不同組織、配方、口味的產品質地，並將多樣一體成型的技術與設備相結合，除了原有的通路，並設計包裝往不同的市場通路進軍。

新產品簡介

1. 實際開發出心型、大判型、三角型、四角型等模型，豐富消費者之選擇，並可以自動化連續生產。
2. 由於非傳統圓形之肉排，產品自身之結著性與配方必須修改以利脫模並得以連續生產，同時開發出五種不同口味的新產品（香草、原汁、黑胡椒、香辣與鮮味）均已順利完成。
3. 實際開發出產品已和 7-11 合作上架，成為三明治產品，並出貨於連鎖餐飲體系，創造實際營業額。

計畫創新重點

1. 實際開發出心型、大判型、三角型、四角型等模型，豐富消費者之選擇，並可以自動化連續生產。

2. 四角型豬肉漢堡排已交貨給 7-11 連鎖超商體系，實際貢獻公司營業額成長。
3. 四角型檸檬雞肉堡已針對早餐連鎖系統推廣，並開始出貨。
4. 大判型原汁牛肉漢堡排、豬肉漢堡排銷售對象設定為簡餐或是套餐式的餐飲體系，便麗菜單設計與出餐時整體菜色美感呈現。
5. 未來仍將以本開發專案技術，與累積的配方開發經驗，開發更多元與配方與加工技術組合，往速凍組合餐開發商品並拓展商品。

公司研究發展能量及研究發展制度之效益說明

1. 建立公司研發制度與訓練同仁撰寫研發紀錄簿留下努力軌跡的習慣。
2. 定期團隊召開會議檢討研發與製程技術，有利同人問題解決與成果分享的交流與溝通。

人才培訓及運用效益

1. 研發專案的展開可以訓練同仁甘特圖之應用與專案管理之能力。
2. 延聘專家 9 月 25 日赴廠教育訓練，建立本公司同仁品評知識與發展品評試驗技術。

產學研各界之技術移轉及合作效益說明

本公司與金達華實業有限公司合作進行設備之改善與模具之開發，由於本公司漢堡排產品的水分含量較高，再加上非單純的肉泥萃取鹽溶性蛋白的產品（含有部分蔬菜如洋蔥…等），較不容易成型，故必須不斷的調整與測試，希望不致於黏著在設備上以致於形狀不佳，並能配合設備量產的速度，由於研發團隊的努力，目前已經成功的完成模具設計與開發，將持續設定參數與配方，並將加工技術轉移至現場操作同仁。

◆ 新產品創造之技術效益及市場效益說明

1. 四角型豬肉漢堡排：銷售對象統一鮮各食廠上市日期 97/08/07 起：銷售數量 8 月 512 箱\$671,744 元 9 月份 425 箱 \$557,900 元。
2. 四角型檸檬雞肉堡：銷售對象華鮮早餐連鎖系統：賞味家、維亞歐式早餐 10 月份 1,307 包\$166,442 元。
3. 大判型原汁牛肉漢堡排銷售對象日式連鎖豬排專賣店：銷售數量 10/1~10/20 止計 1,800 餐 \$54,000。
4. 大判型原汁豬牛肉漢堡排銷售對象日式連鎖豬排專賣店：銷售數量 10/1~10/20 止 1,600 餐 \$48,000。
5. 平均每月可增加 960,000 元銷售營業額，以整年度計年營業額預期可增加 1,152 萬元，對公司在既有競爭激烈的早餐市場提供多元不同的銷售管道和營業額。

◆ 計畫完成後對提升我國產業水準及競爭優勢說明

1. 開發完成連續生產的不同型態漢堡排加工產品，給予消費者新選擇。
2. 四角型產品實際替代傳統圓形漢堡排夾在三明治內可能咬到麵包沒有料的尷尬，已經商品化並在市場銷售成功創造產值。

◆ 專案執行重要心得

傳統產業的升級或是創新研發是件不容易的事情，特別是在這波的不景氣與食品業發生一連串的毒奶、鈹粉……事件，使得消費大眾或許經濟緊縮或許對產品安全感到害怕而減少外食或是食品的購買意願，公司在早餐連鎖市場的業績上也大受影響；今年因開發本計畫專案，由於新型態產品與口味的開發，使得產品可以向不同的通路推廣，得到新市場的開發，最開心的是和 7-11 的合作與出貨，兩個月就為公司增加了破百萬的營業額，也對公司自身的研發能力感到略具信心，計畫審查時惠蒙委員指導，建議增加公司同仁品評的能力，經過品評博士赴廠指導研發團隊，更了解商品上市對消費者喜好資訊蒐集的方法，再與 7-11 或全家等系統的業務推廣就有更好的結果；以前公司在產品開發上，總是以配方調整給客戶試吃，現在由於計畫的執行經驗與計畫辦公室的說明會介紹專案管理，開始對研發的策略、試產、品評、市場分析……等相關工作有較好的經驗，期中查訪時，委員專家的豐富產業經驗，親臨現場只叫，也給公司同仁很好的指導與經驗的給予，對於公司在新產品的開發上實際給予我們很多思考不週或是方向的指引，受惠頗豐。展望未來公司仍然希望能夠延續研發的經驗，開發新的加工技術或是產品，持續拓展不同的消費市場，增加自身的競爭力。

