



松仕股份有限公司 結合協力廠以樹狀串流模式 建置快速估價 / 接單平台

企業小檔案

■ 創立日期 | 1999年10月20日

■ 負責人 | 郭建隆

■ 營業項目 | 汽車零件沖壓產品生產製造

計畫緣起

隨著全球汽機車工業的蓬勃發展，台灣已逐漸成為跨國公司的競技場和零件製造業的集散地，每家工廠幾乎只生產單一類型的產品，工廠對特定零件有著非常專業的研發和生產技術，造就了台灣汽車零件產業的專業度強，分工非常的細，有「小而專精」的特點，日漸積累了良好的口碑。而這也為逐步延伸到國際供需鏈的戰役打下了堅實的基礎，如今台灣的汽機車零件工廠已成為國際供應鏈中不可或缺的重要一環。在全球經濟快速發展的近年，許多汽機車零件產業

的客戶開始轉向要求快速、低價、精確的產品與服務，使得產業因此面臨許多困難，例如：過多的庫存、交期無法滿足客戶需求、服務成本逐年大幅增加等。因此為滿足客戶的需求，松仕公司導入協作式接單預約查詢系統，結合底下合作加工廠，透過供應鏈策略，提供客戶提前預約未來引擎腳、避震器的生產量，透過提前出擊讓本公司與合作加工廠可進行計畫性生產，已避免本公司因過度存貨所帶來的庫存成本問題，藉此與同業做出差異化以提升公司競爭力與獲利能力。

計畫重點

此計畫藉由導入協作式接單預約查詢系統，結合底下合作加工廠，透過供應鏈策略，提供客戶提前預約未來引擎腳、避震器的生產量，透過提前出擊讓該公司與合作



加工廠可進行計畫性生產，避免因過度存貨所帶來的庫存成本問題，藉此與同業做出差異化以提升公司競爭力與獲利能力。未來，還可結合眾多不同性質的合作加工廠，增加對客戶的服務項目，不必局限在只能做現有的零件產品，只要系統有合適的加工廠商加入，就可接受不同產業的預約需求單。

計畫創新

1. 整合底下合作加工廠，建立協作式接單

預約查詢系統，提前讓客戶預定零件的生產製造，並藉此強化市場情報的蒐集，在客戶預定的時間內完成生產出貨，加深對客戶的服務。

2. 提供線上估價服務，透過系統的運行，迅速將客戶需求轉達給底下合作加工廠，加工廠收到訊息後，則可根據自身情況和接單狀況，在指定時間內進行回覆，讓本公司可在短時間內將報價資料回報給客戶知道，由客戶決定是否要進行下單。

業者的感謝信

在執行過程中，感謝委員的寶貴建議，讓我們擴展公司整體服務能量，增加在業界的競爭力與整體價值。



創新榜

- ① 增加產值 1,830 仟元
- ② 產出新產品或服務 1 項
- ③ 衍生商品或服務數 2 項