


參賽序號：LT08056



威「振」四方—天鈎式阻尼器主動隔振系統

演講者：陳冠宇



指導老師介紹

工科指導教授：劉雲輝 博士

- 2013年獲得國科會之產學成果傑出獎
- 2013年獲得國科會之大專校院特殊優秀人才獎勵
- 擔任台灣積體電路製造股份有限公司(TSMC)震動技術顧問

商科指導教授：楊雪蘭 博士

- 2011獲得南台科技大學校園創業競賽第一名
- 2012獲得第七屆龍騰微笑競賽第三名
- 2013獲得南台科技大學夢想起飛創意創新競賽設計服務類 第一名

亞洲競爭力排名

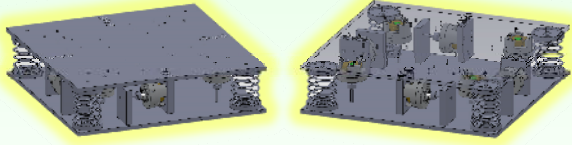
排名	經濟體
1 (2)	新加坡
2 (4)	南韓
3 (1)	香港
4 (3)	台灣
5 (8)	紐西蘭
6 (5)	澳洲
7 (9)	日本
8 (11)	以色列
9 (10)	中國
10 (7)	巴林

註：○為二〇一二年排名

資料來源：博整亞洲論壇

我們該如何提升國際競爭力呢?

深耕工業基礎技術 高附加價值的產品
自主關鍵零組件與技術



天鈎式阻尼器主動隔振系統

產品影響層面 6


影響性

- 產業創新**
創新技術、彈性價格
- 帶動環保**
低耗電、系統更新
- 躍升國際**
高品質、好口碑



創新商業模式 — 創新平台 7

未來系統更新，只需更新控制演算程式，
主要感測驅動模組不需更新。



感測驅動模組
自製功率
升降
積分電路

開創無限可能的創新隔振模式

創新商業模式 — 回收制度 8

回收制度廣獲益

- 提供賣回選項
讓買方無負擔
- 回收舊機
滿足租賃需求

建立長期顧客關係



目標客群 9

長期 → 光電產業市場 → 海外市場

光電產業市場




海外市場



海外市場

核心能力 10



低頻加速規



音圈致動器



適應性演算法
in DSP



類比訊號處理模組

核心專利衍生商品應用 11

振盪振動量測:









音圈

3C 產品
石油探測
製造業

海外市場

營運目標 12

2014 2015 2016 2017 2018







成為產業領導者
與代理商合作並拓展海外市場

將輕負載主動隔振系統銷售通路
打入精密儀器設備市場

海外市場

產品策略 13

- 增加利潤**
 - 租賃服務
 - 核心技術應用
- 產能利用**
 - 淘汰多餘的產能設備
 - 開發產能新用途
- 品牌價值**
 - 國內第一套關鍵技術自有
 - 完善行銷策略
- 產品線特色化**
 - 安全性
 - 高品質
 - 人性化

價格策略 14

- 初期**
 - 快速滲透策略
 - 建立品牌口碑
 - 取得較高的銷售量及市占率
- 中期**
 - 成本導向訂價
 - 租賃服務
 - 代理商通路
 - 增加顧客滿意度
 - 提升產品的曝光率
- 長期**
 - 略高價格
 - 拓展至海外
 - 客製化
 - 達到利潤最大化

促銷策略及銷售規劃 15

- 租賃服務**: 廣產品、賺取租金
- 參加光電與半導體設備展**
- 定期安檢**
- 顧客教育影片**: 降低負擔、增加營收
- 分期付款**
- 職前訓練**: 增加曝光率
- 產品保固**
- 建立顧客資料庫**

產品定位 16

特性：

- 以線性馬達為主要規劃
- 大出力致動器的研發

重負載

市占率分析 17

代表性廠商	NEWPORT	TOKKYOKIKI	TMC	蓋姬
承載重量 (kg)	50~500	大於500	100~500	50以下 50~1,000 1,000以上
產品售價區間 (萬元)	100至200	200以上	100至300	65至2,000 (起運點交貨訂價)
競爭力	<ul style="list-style-type: none"> 價格高 售予研究單位 	<ul style="list-style-type: none"> 價格高 市占率較小 	<ul style="list-style-type: none"> 價格高 搭配設備商 	<ul style="list-style-type: none"> 彈性訂價 在地服務 個別或搭配銷售 初期預計達到國內市占率最高
市占率	低	中	高	

損益表與敏感度分析 18

單位：新台幣元

	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
銷貨收入	55,607,500	72,289,750	44,486,000	28,593,500	161,561,000
銷貨成本	0	16,682,250	15,875,194	10,287,480	14,540,490
銷貨收入差異值	55,607,500	55,607,500	28,610,806	18,306,020	147,020,510
銷貨成本差異值	0	16,682,250	15,875,194	10,287,480	14,540,490
差異值	55,607,500	38,925,250	12,735,612	8,018,540	132,480,020
變動幅度 +30%	72,289,750	50,582,250	58,311,194	37,824,851	211,281,184
變動幅度 -20%	44,486,000	58,912,250	43,030,806	21,066,149	127,939,830
營業費用	12,789,725	14,852,825	13,367,360	29,576,505	38,774,640
研發費用	13,201,875	16,444,375	15,758,000	10,390,250	10,390,250
營業費用	36,140,200	36,163,400	37,779,220	72,012,360	93,705,380
營業利益	3,766,892	5,498,137	1,276,332	15,812,491	16,575,804
租金收入			480,320	8,330,400	10,008,180
利息費用	186,841	295,276	493,710	468,215	532,720
減：所得稅費用	(95,801)	788,686	973,067	2,608,527	2,727,324
淨利 (淨損)	(563,533)	4,414,176	9,231,176	21,066,149	23,323,940

註：圖中藍色箭頭標註了「創投公司擴資」、「延長帳款支付期限」、「激發新銷售管線」等策略對損益表的影響。

廠商合作意願書、訪問稿 19

和詮	立起	大慶	台智	緯宇	台環
Q1: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q1: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q1: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q1: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q1: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q1: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？
Q2: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q2: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q2: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q2: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q2: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q2: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？
Q3: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q3: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q3: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q3: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q3: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q3: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？
Q4: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q4: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q4: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q4: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q4: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？	Q4: 貴公司「無震」產品與競爭對手有何差異？

參賽序號：LT08056

演講者：陳冠宇

威「振」四方—天鉤式阻尼器主動隔振系統