重點產業規劃範例 與經驗分享 (智慧製造—以工具機產業為例)

經濟部工業局101年10月9日

簡報大綱

- 一、重點產業規劃緣起
- 二、工具機製造業現況
- 三、智慧製造-以工具機產業為例
- 四、經驗分享-「智慧製造」選取原則及規劃歷程

壹、重點產業規劃緣起

重點產業規劃緣起(1/3)

(一)台灣產業結構優化思維與策略

服務業運用資源系統化、 傳統產業透過科技加值與美學加值, 服務創新化、增加投資 如ICT應用、技術創新、特色產品 來源等策略,達到服務 開發及營運模式改善、發展自主品 出口倍增。 科技加值: 牌,並改善生產環境等軟實力,協 1.傳統產業全面升級(傳產業 ICT、科技應用 助傳統產業在質與量上全面升級。 系統整合 3. 製造業服務化 服務業科技化、國際化 美學加值: 創意設計 品質、品牌 新興產業除透過跨領域發展 跨領域跨國人 提高產值外,可朝人才培訓、 才、人力結構 技術創新、營運管理等方向 調整、就業創 加值。 造、創新與營 傳統產 運示範、綠色 業著重 成長 傳統產 質的提 業 升 既有產 新興產業 產量與跨 值 領域及應 新興產業初始產值 用服務同

> 2010 2020

時發展

一、重點產業規劃緣起(2/3)

(二)符合台灣產業結構優化目標



一、重點產業規劃緣起(3/3)

(三)製造業服務化之概念

-從產品製造為中心的傳統想法轉為延伸至服務加值,製造業不侷限為產品供應者,而延伸至提供一系列滿足客戶需求的服務,以 凸顯產品差異化,進而創造更高的附加價值。

製造業服務化(朝微笑曲線發展)

客製化

- •強化研發、改變產品 生命週期
- •走向服務化、客製化

衍生性服務業

- 產業價值鏈的延伸
- 創造出因應該製造業需求而生的服務業

異業結合

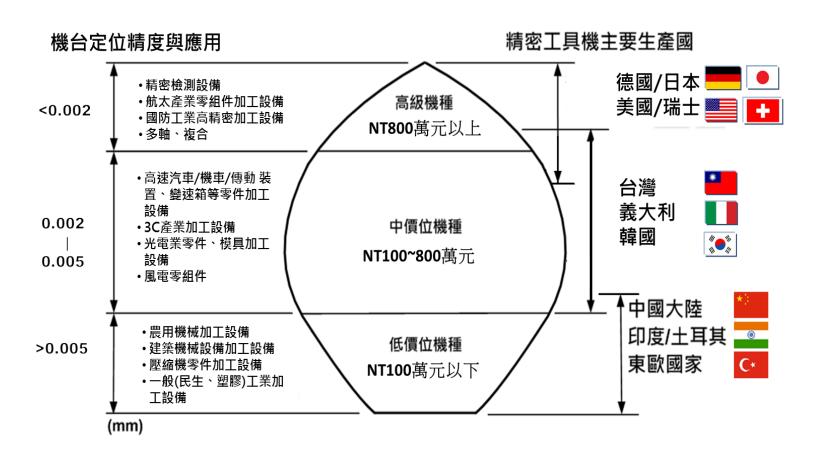
- •製造與服務的異業結合, 創造1+1>2的經濟效果
- 帶動新產業的發展與就業

二、工具機製造業現況

二、工具機製造業現況

(一)我國工具機在全球市場之地位

- 1. 2011年全球生產總值達 927 億美元,日本為第一大出口國,其次是德國、義大利,台灣出口排名已達全球第四。
- 2. 就高速、高精度、複合化的技術能力來說,我國有機會挑戰高級機種。
- 3. 對於新興市場所需的中價位機種,我國工具機有大力拓展市場的空間。



二、工具機製造業現況(續)

(二)我國工具機產業發展概況

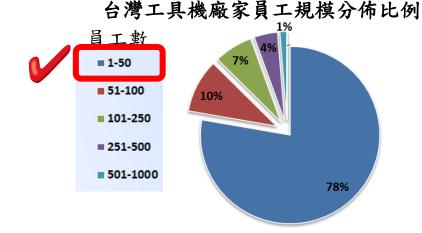
●產業背景資料

●廠商家數:1435家

●從業人員:28,490人

- ●我國工具機出口率80%
- ●我國工具機自給率63%
- ●中小企業比率高達90%

台灣工具機產業分佈



北部(27.9%)401家

沖床、車床、綜合 加工機、磨床...

中部(58.7%)842家

綜合加工機、車床、 沖床、磨床、銑床、 放電加工機...

南部(13.4%)192家

綜合加工機、車床、 PCB鑽孔機...



研發設計

- •缺乏與客戶及協力廠協同機制
- •產業聚落卻使產品同質性高

產品製造

- •不易掌握供應鏈生產進度
- •生產工法與品質仰賴經驗傳承

產品拓銷

- •整體性行銷能力待加強
- •代理商模式產品報酬率低

銷售服務

- •國外市場仰賴代理商服務
- •產品設計到服務未緊密串連
- •人員經驗傳承問題

三、智慧製造-以工具機產業為例

工具機產業智慧製造(1/9)

產業範疇

工具機整機設計製造及其製造服務。

產業現況

國外情形

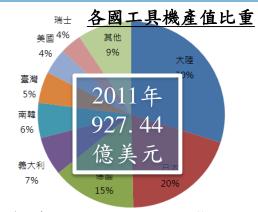
- 產品以德國、日本最具優勢,其中Mazak、Okuma、Mori Seiki及DMG為全球主要廠商。歐日工具機由於精度、穩定性與信賴度的差異,附加價值約為我國工具機的3~5倍。
- 工具機國際大廠中已有製造業服務化的趨勢,例如Mazak服務收入約佔總營收20%, 服務項目包含諮詢顧問、教育訓練、加工應用及整廠規劃。

國內情形

- 台灣工具機以高性價比之單機產品在全球占有一席之地。
- 系統整合能力及製造服務化之應用尚待提升。
- 以提供售後服務為主,機台銷售後多為免費提供1年保固與技術支援。國外市場則多仰賴代理商/經銷商支援,因而無法掌握終端客戶的需求及使用情況。
- 永進、協鴻、東台、百德等已成立加工應用技術部門,協助客戶製程規劃。台中精機、 友嘉、勝傑等也陸續投入智慧化軟體開發及ICT產品加值服務。

市場機會

- 2011年全球生產總值達927億美元,日本為第一大出口國, 其次是德國、義大利,台灣出口排名已達全球第四。
- 未來在要求高加工效率及高精度的市場趨勢下(大陸十二五計畫、四縱四橫鐵道計畫),全球需求將持續增加多軸、複合、大型、高精度、高效率等工具機,預計至2013年此類高階產品市場需求可達150億美元。



資料來源:Gardner(2012),PMC整理

工具機產業智慧製造(2/9)

- •Mazak 經營方針:「建立客戶的信賴感」。
- •因應人力工資不斷提高的現象, Mazak整合機械及資通訊技術,提供虛擬製造工廠 (Cyber Factory)的生產管理方案。

線上支援服務 On-Line Service

MAZA-CARE II

(1)服務支援中心 Service Support



提供支 援服務

發警訊 通知





(2)技術支援中心 Technology Support



從Mazak 連線客戶端,蒐 集機械訊號,進行診斷分 析,提供加工技術解決方 案。

(3)虛擬製造管理中心 Cyber Production Center



•遠距監控:掌握機台使用狀況

•刀具管理:掌握刀具磨耗與壽命

•加工程式比對:調整最佳加工參數

•生產排程:產能效率最佳化

(1)機台值班人員於值班中心待命

- (2)機台異常訊號經由服務支援中心以簡訊通知值班人員
- (3)值班人員接到通知後前往現場排除異常

資料來源: Mazak網站,2012

工具機產業智慧製造(3/9)

推動策略

提升附加價值
達成全球佈局
創新營運模式

推動策略:以產品設計與創新服務,推動我國工具機產業成為提供整體解決方案的最佳選擇。

目 的: 1.提升工具機產品價值

- 2.創造產品差異化
- 3.提供客製化解決方案
- 4.提高產品信賴度及客戶忠誠度。

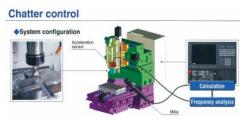
推動作法:

1.提升設計開發與驗證能力

鎖定終端客戶應用需求,整合工具機檢測、加工應用 及設計開發,以節省設計變更成本,縮短產品開發時程。

2.推動智慧化加工服務中心

建立客製化相關加工條件資料庫,整合資通訊技術,為客戶提供客製化及系統整合之整合性解決方案。





工具機產業智慧製造(4/9)

推動作法

工具機智慧製造

(雙引擎)推動作法

- •運用ICT技術,蒐集掌握終端 客戶生產與加工應用需求
- •輔導業者建立應用領域加工製 程能力,並結合機台設計之模 擬分析,以達最佳化設計
- •發展系統化之設計、測試與驗 證技術與作業程序

提升設計開發與驗證能力 (結合控制系統技術應用研發能量)



與控制器 廠商合作, 提升系統 整合能力

- •輔導業者建立加工、問題診斷 等應用技術服務能力。
- •建立加工條件資料庫,作為開 發應用軟體之基礎
- 開發控制器之開放介面及連線 功能,提供客製化服務

推動智慧化加工服務中心 (學習日本Mazak或Fanuc模式)

工具機 價值鏈 市場需求 分析

商品

產品

零組件 企劃一設計開發一外包採購

生產 製造

品牌 行銷

通路 銷售

銷售 服務

服務

能量 缺口

- •缺乏客戶之使用經驗與需求
- •現有國內工具機業者開發、 驗證與測試新產品時,缺乏 與控制系統整合之嚴謹程序
- •產業分工綿密, 整機廠擅長組裝, 但系統整合能力 仍待強化。
- •控制器缺乏開放性與共同介面,業者 不易發展加值軟體,客戶需求無法獲 得即時回應。
- •缺乏客製專家系統與相關資料庫,應 用軟體開發成本高。

工具機產業智慧製造(5/9)

產業目前轉型概況

國內案例:提供工具機客戶ICT應用加值服務

廠商:勝傑工業股份有限公司



客户

·問題發生時可 迅速獲得解決

•使用時可即時取得生產資訊

•停機時能取得 支援快速復工

友嘉集團 勝傑工具機廠



- •客戶關係管理
- •問題診斷分析

客户支援服務平台



掌握機台使用資訊

- •切削監測與異常診斷
- •溫度監測與異常診斷
- •故障診斷與報修服務

附加價值

- ·產品: CNC車床、立式高速加工中心機、龍門加工中心機
- •資本額: 145,000,000元
- 員工人數:80人
- 營業額:2010年3.7億
 - 2011年6.3億(年成長率62%)
- ·導入ICT加值服務後:
 - (1)每年創造服務營收25,500千元
 - (2)提高機械設備附加價值5~10%

設備溫度監測與預警 切削狀態監測與預警







本案例製造服務模式可複製擴散至整體工具機產業

工具機產業智慧製造(6/9)

未來創新作法(1/3)

工具機智慧設計製造

過去: 雛形開發後才能進行與控制系統整合的測試驗證, 得知機台性能是否符合設計要求。

未來:於設計階段即能確認機構與控制系統整合後之性能表現,確認後才製作雛形。

研發

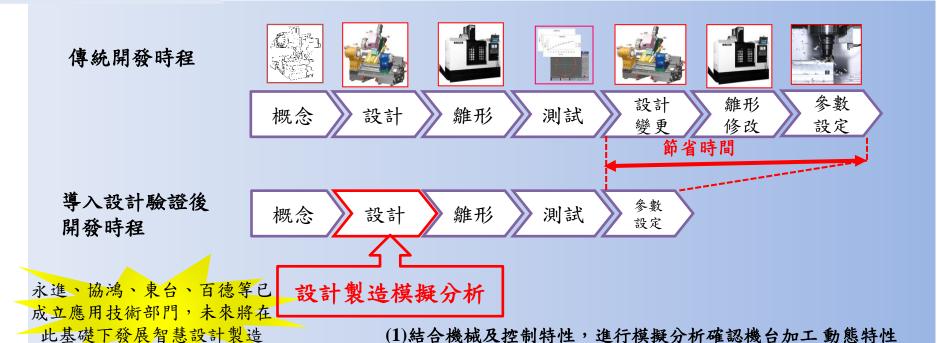
製造生產

在設計階段就能納入終端客戶生產及加工應用需求

(2)再設計改進及製作機械,節省設計變更成本,縮短產品開發時程

16

(3)進而為客戶提供客製化及系統整合之整合性解決方案



工具機產業智慧製造(7/9)

未來創新作法 (2/3) 工具機製造服務化

過去: 營運模式為工具機產品交易。

未來:營運範疇由工具機產品擴增至全方位服務,從產品單純交易延伸到建立緊密顧客關係。

不僅交付產品而已,更要讓顧客感覺好用。

Easy-to-use = Easy-to-link +Easy-to-set + Easy-to-operate

3E







加值功能

- •加值軟體設計服務
- •線上即時警示
- •無線傳輸
- •上/下載加工應用程式

加工應用

- 製程規劃
- •刀具、治具配置
- •加工導航
- •線上監測
- •加工精度補償
- •線上診斷
- •線上故障排除

最適化量產方案

- •產能規劃
- •智慧化製造執行系統
- •產線系統規劃

台中精機、友嘉、勝傑等已開發ICT產品加值模組,將逐步發展製造服務化。

工具機產業智慧製造(8/9)

未來創新作法 (3/3)

預期成果

且 標 推動作法

預期成果(以2020年為目標)

提升產品·掌握終端客 設計能力 戶使用需求

•建立設計製造模擬技術

- •100家廠商導入以客戶需求為導向之 ICT應用功能,開發具智慧化加值功能 之工具機達總產量30%。
- •20家廠商應用設計製造模擬分析技術, 應用於工具機整機設計開發共80型,減 少設計時間10%。
- •增加工具機產業產值新台幣100億元
- •增加就業人數500人

創新生產 •發展系統整 製造價值 合、測試、 驗證技術。

- 結合控制器廠商5家、系統周邊廠商20家,導入智慧化軟體及系統整合。
- •降低工具機開發成本15%。
- •增加工具機產業產值新台幣200億元。
- •增加就業人數1000人

強化全球 ·建立應用技 銷售服務 術服務能力

- •發展雲端服 務平台
- •20家廠商建立應用技術中心。
- •20家廠商建構雲端服務平台。
- •增加工具機產業產值新台幣700億元。
- •提高業者服務營收占其總營業額 20%。
- •增加就業人數3,500人

- •100家廠商導入 ICT應用技術
- ·20家廠商應用設 計製造模擬技術, 開發80型機台
- •20家廠商建立應用技術中心
- •20家廠商建構雲端服務平台

工具機產業智慧製造(9/9)

未來發展效益

長期

- •提供整合性解決方案
 - •加深使用者忠誠度

中期

- •建立設計製造模擬技術
 - •提高產品信賴度

成為全球工具機整體解決方案的最佳選擇

2020

工具機產值 2,550億元 服務營收佔總營業額 20% 智慧化工具機達總產量30%

2015

工具機產值1,850億元 服務營收佔總營業額8% 智慧化工具機達總產量10%

近期

- •建立技術應用中心
- •提供產品加值服務

2011

工具機產值1,550億元服務營收佔總營業額3%

四、經驗分享-「智慧製造」 選取原則及規劃歷程

四、經驗分享-「智慧製造」選取原則及規劃歷程

(一) 選取原則

- 1. 具備成為具經濟動能且有助於國內產業結構轉型調整之產業
- 2.2020年前可有具體成果且創造相關就業機會之產業

(二) 規劃歷程

- 1. 分析<mark>國際工具機指標大廠轉型狀況</mark>,瞭解國際大廠轉型成長關鍵因素。
- 2. 蒐集工具機應用市場如汽車、3C、航太、模具等情報,拜訪工具機使用者(包含綠點、漢翔、晟田、東陽、玉晶光電、景智、銓寶、盈錫等),瞭解工具機客戶的想法及對國產工具機的期待。
- 3. 拜訪<u>台灣工具機製造業大廠</u>(包含台中精機、東台、友嘉、亞崴、程泰、百德、協鴻等),瞭解廠商想法及產業升級的障礙。
- 4. 邀請產學研專家(工研院、精機中心、台灣大學、中興大學、中正 大學、國產控制器廠商、主要軟硬體製造業者) 參與討論規劃,擬 訂智慧製造方案與輔導方向。

報告完畢敬請指教