

台灣資訊電子廠商協力網絡研究（_____PC廠商）

第一部份：廠商基本資料

1. 公司名稱：_____。受訪者：_____。
2. 訪問日期：_____。地址：_____。
3. 成立時間：_____年。目前員工數_____人。資本額：_____。97年營業額_____。
4. 貴公司目前為 ☐上市公司 ☐上櫃公司 ☐未上市上櫃之股份有限公司 ☐有限公司。
5. 主要產品／服務：_____。（各占營收百分比）
6. 請問貴公司生產的_____PC在不同銷售市場之比例？

年代	OEM／ODM	最終使用者直接來買	零售店或直銷點(如光華店家)	經銷大盤商(如聯強)
1997	_____%	_____%	_____%	_____%
1996	_____%	_____%	_____%	_____%

而貴公司主要的銷售市場在_____

7. 請問貴公司_____PC內外銷比例：內銷_____外銷_____。
8. 請問貴公司_____PC產品產量／月。
9. 請問貴公司在大陸是否有工廠。☐是 ☐否。
10. 公司的競爭主要取決於那些因素？
11. 公司有向下列那些政府單位或財團法人取得技術、財務或市場上的協助？

經濟部工業局 ☐經常 ☐偶而 ☐尚無

工研院電子所 ☐經常 ☐偶而 ☐尚無

工研院電通所 ☐經常 ☐偶而 ☐尚無

資策會 ☐經常 ☐偶而 ☐尚無

外貿協會 ☐經常 ☐偶而 ☐尚無

同業公會 ☐經常 ☐偶而 ☐尚無

大學建教合作：_____。

第二部份：資訊化程度 [go!](#)

1. 公司的倉管系統使用下列那些作業方式？ ☐ [人工作業](#) ☐ [自動化倉儲](#) ☐ [電腦資訊管理](#) ☐ [電腦網路](#)

2. 公司的會計系統使用下列那些作業方式？ ☐ [人工作業](#) ☐ [電腦資訊管理](#) ☐ [電腦網路](#)

3. 公司對外溝通使用那些工具輔助？ ☐ 面對面溝通 ☐ 電話 ☐ 信件 ☐ 電傳 ☐ e-mail

☐ I-phone ☐ 視訊會議

4. 公司的決策用那些方法輔助決策？ ☐ 憑經驗 ☐ 收集資料 ☐ 委託顧問公司提供資料 ☐ 資料分析

☐ 在網路上收集資料 ☐ 決策支援系統

第三部分：協力資訊

1. 協力廠商情況。

市場上購買：

一項零組件的採購，合約通常在該零組件生命週期結束後即結束，比價是最主要的採購考量，且與供應廠商無任何技術與財務上的相互支援。

協力廠商外購：

持合作關係在該類零組件兩個生命週期以上，採購該零組件時貴公司僅在有限的幾家生產者中尋找協力，或與供應商有技術與財務上的相互支援者。

	在市場上購買 佔多少比重	自行生產 佔多少比重	向協力廠商外 購佔多少比重	協力廠商 有幾家	最大一家佔 的比重
CPU&晶片組					
RAM					
主機板					
監視器					
光碟機					
硬碟機					
塑膠射出成型件					
印刷電路板					

電池(Note book)					
---------------	--	--	--	--	--

請問以上的協力廠商中，有哪些協力廠商提供技術移轉給貴公司？

請問貴公司有無提供技術移轉給以上的協力廠商？

請問在旺季時，貴公司如果對以上的協力廠商提出插單或cost down的要求時，他們的配合情況如何？請寫 5 – 1 的數字，5 表示配合度最高，1 表示配合度最低。

CPU&晶片組	RAM	監視器	光碟機
硬碟機	塑膠射出成型件	印刷電路板	電池(Note book)

請問貴公司與以上的協力廠商，除了採購人員之外，品管人員、R&D人員以及新產品的開發方面，會不會有互相交流的情形？如果是經常交流請寫 1，偶爾交流請寫 2，從未交流請 3。

CPU&晶片組	RAM	監視器	光碟機
硬碟機	塑膠射出成型件	印刷電路板	電池(Note book)

請問貴公司與以上的協力廠商，如果對彼此的關係不滿意時，會採取怎樣的行動？如果是立刻中斷彼此的協力關係請寫 1，降低對它的依賴度請寫 2，給予時間改善請寫 3，與它一起合作改善請寫 4。

CPU&晶片組	RAM	監視器	光碟機
硬碟機	塑膠射出成型件	印刷電路板	電池(Note book)

2. 請問貴公司現在是否建構有如上述定義的一個協力廠商群（即協力網絡）？如果有，網絡中有多少家協力廠商？

3. 請問這些協力商分佈的地理範圍有多廣？（以家數為計算單位）

新竹以北	新竹以南	在亞洲其他國家者	在美國者	其他外國地區者
%	%	%	%	%

4. 如果公司供應市場不及，是否會水平外包給其他_____PC生產商：☐是 ☐否

a.名稱_____（若不便回答可省略） b.該公司是否有自有品牌 ☐是 ☐否

c. 該公司是否也會找貴公司外包 ☐是 ☐否

5. 有無其他合作關係：

“ 財務支援 “ 投資握股 “ 技術移轉 “ 聯合研發

“ 市場情報分享或代為行銷 “ 代為訓練員工

6. 請問貴公司對水平外包的品質管制程序包括下列數項？（請複選）

“ 最終產品統計檢查

“ 駐廠監督

“ 其它（請說明：）

7. 在製程中是否有某一部份外包給其他廠加工？ ☐是(有幾家_) ☐否

如有，請問這些加工廠位於_____

第四部份：技術與研發資訊

1. 請問貴公司是否有研發部門？ ☐是 ☐否（請跳至第7題作答）

2. 部門有多少研發人員？

3. 貴公司招募研發人員新畢業比率與轉業比率各佔多少？

4. 貴公司去年(86年)的研發費用估計多少？

5. 貴公司如何對研發人員在職訓練？

☐On Job Training ☐與相關學校合作 ☐與相關外訓機構合作 ☐其他

6. 公司如何防阻技術被抄襲？過去的策略是否有效？

7. 貴公司是否與國內外廠商有如下的策略聯盟？（請複選）

	國內廠商	國外廠商
聯合投資企業		
技術移轉或聯合研發		
取得專利授權		
聯合員工訓練		
聯合採買零組件		
聯合市場行銷計劃		

8. 貴公司產品研發的關鍵技術，主要來自下列那幾項來源？（請複選）

☐自行研發

☐委外研發（如非業務保密，請指出該一單位：_）

☐貴公司在OEM／ODM生產中由下游發包公司提供樣品與技術

☐與其他公司聯合研發（如非業務保密，請指出該一單位：_）

☐與其它研究機構聯合研發（如非業務保密，請指出該一單位：_）

9. 貴公司如何取得主要製程的機器設備？（請複選）

	自行研發	委外研發	向國外廠商購買	向國內廠商購買
研發階段設備				
主機板生產階段設備				
系統組裝階段設備				

10. 如果外購，是否有技術移轉？或其它的售後服務？

11. 請問貴公司的品質管制程序品管技術的學習來源？

a.相同產品廠商 ☐重要來源 ☐一般來源 ☐不重要

b.客戶 ☐重要來源 ☐一般來源 ☐不重要

c.公會或其他機構 ☐重要來源 ☐一般來源 ☐不重要

d.轉業員工 ☐重要來源 ☐一般來源 ☐不重要

12. 請問貴公司是否取得任何國際品管認證？請說明

第五部份：產業區位資訊

1. 請問貴公司的新產品研發中，相關資訊，包括市場走向與產品發展方向，下列的資訊來源參考價值重要性如何？(若無研發部可跳過)

	高	低	無參考價值
業內的社交圈			
貴公司的協力商（包括原料供應廠）			
國外的客戶或公司			
國內的客戶			
臺灣地區相同產品的公司			
外國相同產品的公司			
經銷商			
商展			

外國有分公司或策略聯盟收集			
來自專業刊物			
來自產業公會			
來自政府支助的財團法人(如資策會)			
來自大學或研發機構（如工研院）			
來自其他公司轉職貴公司的員工			
來自其它來源（請說明：）			

請問在以上各資訊來源中，您認為最重要的是哪三項？

2. 請問貴公司的產品銷售中，相關於市場與行銷資訊，下列的資訊來源參考價值重要性如何？

	高	低	無參考價值
來自業內的社交圈			
來自國外的客戶或公司			
來自國內的客戶			
外國有分公司或策略聯盟收集			
來自臺灣地區相同產品的公司			
來自經銷商			
來自商展			
來自專業刊物			
來自產業公會			
來自政府支助的財團法人(如資策會)			
來自其它來源（請說明：）			

請問在以上各資訊來源中，您認為最重要的是哪三項？

3. 問貴公司是否為國內、外廠商作OEM／ODM，如果有請說明：

	第一大廠	第二大廠	第三大廠
廠商名稱			
保持多久的關係			

4. 請問貴公司有無從對方獲取下列服務（請複選）：

“ 預付款或其它財務支援

“ 品管技術支援

“ 生產流程改進支援

“ 代訓員工

“ 聯合研發或新產品技術移轉

“ 改良產品技術支援

“ 其它

5. 對地區產業(指台北~新竹地區)經濟的意見調查

a. 請問在貴公司在此地區取得協力的方便性上，是否滿意？

“ 是 “ 尚可 “ 否

b. 請問貴公司現在所在的地區，對貴公司的存續發展是否是關鍵性因素？

“ 是 “ 尚可 “ 否

c. 請問此一地區的產業經濟在過去十年中，對貴公司的重要性是否增加？

“ 是 “ 持平 “ 否

6. 請說明除了協力方便之外，該一地區經濟對貴公司為什麼重要？

7. 該一地區經濟對相關產業而言，又有什不利之處？

第六部份：主要零組件協力廠商狀況調查—— 廠商

一、產品資訊

1. 該產品之生命週期平均有多長？_____

而決定該產品生命週期的要素為_____

2. 請問貴公司在採購時，是否僅在少數幾家公司中找尋外購對象？若是，「口袋」中的廠商有幾家（亦即經常放在比價與考慮範圍內有幾家，包括現在不正在購貨者）？

二、固定零件商相關資訊

請問過去半年固定的零件商	第一大廠	第二大廠	第三大廠
1. 公司名稱			
• 持續購貨時間有多長			
• 該零件商供應貴公司該零件百分之多少			
• 貴公司採購該零件商該零件百分之多少			
• 與該廠協力關係之歷史中，有無中斷一段時間，或時斷時續			

三、這些固定零件商最早是從那裏探知得來的？

“ 設定規格，在市場上公開徵求或尋求 “ 親朋好友介紹而來

“ 公司的經銷商介紹而來 “ 公司的客戶介紹而來

“ 同一產業朋友介紹而來 “ 商業俱樂部之朋友介紹而來

“ 產業公會中得知 “ 政府機構或財團法人中得知

四、與第一大廠（指零件商）有無其他合作關係（請複選）

“ 財務支援 “ 投資握股 “ 技術移轉 “ 聯合研發

“ 市場情報分享或代為行銷 “ 代為訓練員工

五、關係管理機制（與第一大零件廠商）

1. 有無簽約，約期多長？

2. 彼此之間有無定期，制度化地檢討合作關係，多久檢討一次？

“ 沒有 “ 一個月 “ 三個月 “ 半年 “ 一年 “ 一年以上

—若有，請問檢討的內容是_____

3. 請問貴公司對協力的品質管制程序包括下列數項？（請複選）

“ 最終產品統計檢查 “ 駐廠監督 “ 其他（_____）

4. 對協力產品品管不合格時，如何處理？（請複選）

“ 退貨，要求重作 “ 減少付款，要求賠償損失 “ 立刻派員監督改善

“ 其它，請說明

5. 雙方接觸的層級有多高？高層級接觸多頻繁？

6. 貴公司如果要求插單，要如何處理？對方接到要求時，會如何處理？

7. 該產品在市場上價格如果下降時，如何處理？

8. 關係檢討後，如果不盡滿意，會採取什麼行動（請複選）：

“ 暫停協力關係一段時間

“ 減低依賴度

“ 提高對方的交易條件

“ 在缺貨時最後供應該公司