

# 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					

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証？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. 請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