

龐美運動器材實業有限公司

低材積充氣式拳擊訓練器開發計畫

經營理念

高品質、高效率、高價值

計畫緣起

1. 目前現況：研發自主品牌 進軍歐美市場

歐美國家市場已為各大品牌與通路所佔據，雖然製造仍以中國等價格為低，但龐美公司卻以研發創新、製程改善、提供品質及不斷創新研發，生產則以MIT製造以自有品牌為主，其進軍歐美市場。

中國等新興市場，雖有廉價產品競爭，但龐美公司自行設計研發、專利保護及低價、高品質產品ODM方式，生產國際大品牌的產品。只要價格適當，相對於國際知名品牌與在地廉價產品，將具有更大之競爭力。

公司小檔案

成立日期：1986年3月

負責人：陳金美

資本額：3000萬元

員工人數：16人

2. 問題解決：專攻居家訓練市場 器材可充氣及組裝

運費部分受材積與銷售地點影響，以銷售至歐美市場為例，台灣製造產品最為弱勢。為克服此一弱點，龐美公司從材積方面著手將研發「低材積充氣式拳擊訓練器」，主要針對居家訓練市場使用，可充氣裝組後即可變成類似專業級手感的沙包，運送收藏時收納於底座，大幅縮小運送材積與運費成本，更合乎優質外銷市場的需求。

計畫創新重點

針對市面上拳擊用品，填充物都為泡綿材質或擠碎布居多，但由於體積大，無法在居家使用不便，將產品進行將以KD組裝，主要減少運送時產品材積，達到降低運送成本的设计與製作過程需減少過多的人力。

研發成果及衍生效益

1. 本案「低材積充氣式拳擊訓練器開發」計畫，強調產品創新差異化與器材低材積組裝設計，將可大量取代傳統填充式沙包，並拉大與大陸等東南亞國家的競爭。
2. 建立技術成熟階段人員與新進或年輕人員技術傳承及多方溝通，在進步當中持續保持與更加成長。
3. 具體評估設計理念與設計方向，未來將持續以拳擊訓練器材低材積好收納設計及專業拳擊訓練器材理念進行開發，專業設計概念與實際成品加工測試，每一個環節工作都交待清楚且應持續進步。

專案執行重要心得

本案所開發產品之未來市場將鎖定在美國、歐洲等區域，以為產品訴求，強調產品新奇及創新的開發，預計可為公司每年增加產值3,000萬元以上，可謂商機無限。在專案管理上，藉由本計劃的開發過程與文件管理，可改進本公司內部專案研發流程的時效性與適切性，直接可強化研發團隊執行OEM、ODM專案的系統分工與效率。在技術方面，藉由本計畫開發成功，除達到技術與研發人員素質之提升外，將使本產品具有獨特性，更提高產品競

爭力與附加價值。

如今經濟部提供公司研發補助，有助於公司推展創新產品，尤其在開發階段有許多技術問題需要解決，相信在執行中能獲得評審委員的許多協助，提升開發成功率、技術層面更廣、市場方向更準確，降低產品的取代性來經營品牌。為了維持品牌優勢，多積極與專家學者合作研發新技術，並透過專利申請，創造產品差異化，藉以保護自有品牌，加高產業的進入障礙，降低競爭者的威脅。而增加國庫出口稅收及國人就業機會。本公司非常感謝經濟部提供此一研發協助，同時也深盼能通過此計畫案，藉此提升公司及相關產業在競爭環境下的競爭力。

新產品簡介

本案提出「低材積充氣式拳擊訓練器開發」，將以KD組裝、充氣式沙袋、低材積運送設計，主要針對居家訓練市場使用，可充氣裝組後即可變成類似專業級手感的沙包，運送收藏時收納於底座，大幅縮小運送材積與運費成本，更合乎優質外銷市場的需求。