# 產品開發型客製策略實路與案例

客製化能提高顧客滿意,為供需雙方創造價值。然而,組裝型產品的客製化挑戰,包括回應顧客特殊需求,具備速度成本特質,諸如客製化設計時間要短、成本要和量產雷同、如質如期驗收交貨等。

「產品開發型客製」,是納入主流客戶意見與本身能力的產品系列,亦即結合客戶的特殊需求與共同需求,發展產品選項,做到客製就是產品族裡頭的模組挑選(本專欄2021年1-2月《台灣需要「關注顧客使用流程」的客製化策略》)。模組化產品架構的產品族,是落實產品開發型客製策略的有效方案,可以提升顧客調適能力,縮短回應需求時間,快速產出客製產品。

模組化兼具快速依照需求完成客製化設計、生產製造接近量 產成本、大幅縮短LT(Lead Time)等優勢。

## 模組化產品的製造優勢

本專欄2024年8月《日本工具機企業發展最前線》文章,分享模組化生產的實踐:中村留用模組化生產減輕現場負荷、西鐵城精機用模組化整合加工與組裝。

2023年中村留在新工廠,精進模組化生產,將接單到出貨的 交貨週期從5個月縮短為約1個半月;組裝到出貨的LT從25天縮 短到15天。複合車床新的模組化產線,包括關鍵零組件的模組 產線,和將模組結合為整機的產品主線,關鍵零組件組裝後, 必須經過磨合運轉測試,確保本身的功能和品質,保證模組都 是良品,再組合為整機產品。

西鐵城精機的CNC自動車床產品,用模組化將加工線、關鍵模組與成品組裝線連結起來。客戶的需求都是獨一無二的產品,為了縮短交貨期,首先生產基本規格(共用模組),再根據客戶訂單要求,將客戶選項模組與訂製專用規格的零件組與共用模組,組裝成完整的客製產品交貨。



巫 茂 熘

精實系統知識應用聯盟特助、資深顧問。歷任連豐機械設計工程師,友嘉實業研發部課員、課長、經理、協理、事業部副總經理等職務。彈性製造系統主導性新產品、五軸加工技術暨加工機業界科專等專案計劃主持人。近年積極致力於精實數位融合、工具機智慧化價值創造、產品開發與客製化管理的資訊系統導入之實踐。

以上兩個案例說明,模組化產品可以先期備料與加工、模組副線和產品主線並行的產品組裝線,在滿足客戶特殊要求下,大幅縮短交貨期,是模組化產品的優勢。產品族平台的共用模組,與客戶選用的功能規格模組,納入量產思維,備料、加工、組裝,功能規格檢驗合格,再結合為客製產品。共用模組與客戶特殊需求的選項模組,組合為大同小異的客製產品,是組裝LT和交貨期能縮短,以及接近量產成本的關鍵。

### 模組化產品架構

產品開發型客製是在產品開發階段,收集

分析目標市場資訊,目標客戶需要的功能規格以及零組件相同,將其模組化為產品族的共用模組。客戶需要的功能規格相近,使用的零組件有些微差異,則將這些大同小異需求,模組化為多樣化的選項模組。然而,完整的產品,除了共用模組和選項模組,還需要模組之間結合的介面零組件,以及顧客特殊需要的客製零組件。

產品主結構的共用模組、客戶需求差異的 選項模組、模組間結合的介面零組件,以及 顧客需求獨特的客製零組件,是構成完整產 品的要素,其類別與內涵如下表。

表一、模組化產品的模組類別與內涵

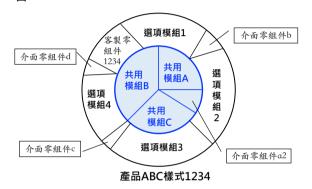
模組類別	<b>內涵</b>						
共用模組	產品族的共用模組,所有客戶都需要。模組間相互依賴,結合為同款產品主結構的平台。						
選項模組	同款產品族,可以供客戶選用大同小異規格功能的模組。客戶需求有差異,仍應 異中求同,建立微小差異的多樣化選項模組供客戶選用。						
介面零組件	將兩個或以上的模組,結合成為複合功能規格,讓模組間完美結合的零組件。如 滿足固定、美化、防塵、防水等作用。						
客製零組件	客戶個別需求或顧客流程型的客製專屬零組件,其他客戶可選用機率極低。						

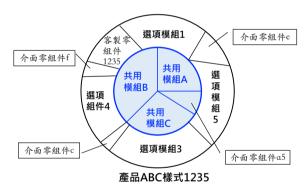
資料來源:作者整理

如模組化產品架構示意圖,圖1左產品 ABC樣式1234,圖1右產品ABC樣式1235, 兩項大同小異的產品。同款產品平台的共用 模組分別是A、B、C三組;選項模組則有1、 2、3、4、5,是客戶可以選用的模組。圖1 左,介面零模組a2,可以結合共用模組A、



C、選項模組2。圖1右,共用模組A、C和選項模組5,需要介面零組件a5來結合。圖1, 選項模組3和4,需要介面零組件c才能完整 結合。選項模組2與選項模組5是互斥關係, 分別搭配介面零組件b或e,與選項模組1結 合。





資料來源:作者繪製

圖1、模組化產品架構示意圖

如圖1,兩項客製產品使用相同的主結構平台,但搭配的選項略有不同,主結構如果有更多的選項模組搭配,就可以衍生很多樣式的產品組合。善用模組化的產品架構,以同款產品平台組成的多樣產品,是落實產品開發型客製策略的有效方案。

以工具機產品為例,客戶需求將其模組化

為模組實體,譬如刀塔、刀庫、換刀、工作 台、主軸、線性滑軌、滾珠螺桿的進給系統 等功能模組,搭配整機結構模組,如機身、 X軸、Y軸、Z軸等,都是組成整機的關鍵模 組。功能模組和結構模組的搭配有多樣性, 相同結構模組的模組化產品架構,有利於產 品多樣化的實踐。

「產品系列型解決方案」和「產品本身就 夾帶著提案型解決方案」(本專欄2025年7 月《日本工具機企業顧客價值創造的類型與 啟發》),運用模組化產品架構,對客製化 價值創造,有事半功倍的效果。

### 模組化的同款多樣產品開發案例

2004年1月16日,筆者在友嘉實業工具機事業部,擔任研發部主管,開發的立式加工機(VMC)新產品發表上市。2015年7月底退休前,朱志洋總裁告知並感謝,當年的產品開發很成功,該產品至今(2015年7月下旬)仍然是公司主要獲利,是友嘉工具機能夠脫胎換骨的關鍵產品。

回顧當年的VMC新產品專案能夠成功,有 三個關鍵要素,首先解析模組化的同款多樣 產品族策略。

VMC專案目標市場,包括要求速度的零件加工業,以及曲面細緻的模具加工業。 產品加工規格:直線運動的有效行程,Y軸 520mm、Z軸500mm,X軸則有800mm和 1000mm兩種。Y和Z軸行程相同,底座、立 柱、主軸頭模組可以共用,X軸行程有兩種 (0.8m、1m),滑座模組也有兩種可以選擇。 零件加工和模具加工對速度的要求不同,故 換刀速度、快速進給速度、主軸最高轉速就 需要多種選項模組。將顧客需要的規格功能 模組化為共用與選項兩大類,並將市場需求 用配置表的方式呈現,如表二。此表是開發 VMC產品族的模組化設計規範。

表二、模組化同款多樣產品的一階模組配置表

	產品一階 模組名稱 (VMC)	行業別 類型樣式	零件加工業				模具加工業			
模組 類別			多樣少量 量產加工		加工	基本模具		精密模具		
		一階模組 功能規格	0.8m	1m	0.8m	1m	0.8m	1m	0.8m	1m
			1	2	3	4	5	6	7	8
共用模組	底座、立柱、主軸頭	產品平台主結構	V	V	V	V	V	V	V	V
選用模組	滑座 A	0.8m	V		V		V		V	
	滑座 B	1m		V		V		V		V
	換刀 A	1.5 秒			V	V				
	換刀 B	3 秒	V	V			V	V		
	換刀 C	6秒							V	V
	進給系統 A	G00 速度 45m/min			V	V				
	進給系統 B	G00 速度 30m/min	V	V			V	V		
	進給系統 C	G00 速度 20m/min							V	V
	主軸 A	最高轉速 6000rpm	V	V	V	V	V	V		
	主軸 B	最高轉速 10000rpm							V	V

資料來源:作者製表

產品開發時用表二的主要模組滿足客戶需求,上市後時間越久,客戶需要的選項模組就會更多,再搭配介面零組件和客製零組件,同款多樣的配置產品表的項目就越來越多。從發表上市到2004年5月底為止,客戶詢問的配置組合累積300種以上,其中有10%獲得正式訂單。同款多樣產品配置表的

運用,請參閱本專欄2015年3月《配置方案的產品資訊共享平台消除研發與業務的部門牆》

### 同款多樣產品開發的成功關鍵

掌握市場需求並定位明確是另一項成功的 關鍵要素。業務團隊掌握設備使用者在意的

# 东海 精實管理專欄

規格、涵蓋加工與模具加工業的多樣選配功能、上市時間以及願意購買的價格(WTP; Willingness to Pay)。具體明確的目標市場資訊下,產品研發團隊,在開發設計階段,每月至少一次與業務團隊,充分溝通確認每項規格與功能的細節,直到兩個團隊有共識為止。

產品專案經理(PM)領導專案團隊,釐清並洞察顧客需求,堅持成本控制、產品外觀質感、上市日期的目標達成,是本案成功最重要的關鍵要素。當年友嘉朱志洋總裁兼任本案PM,他首先與業務團隊分析與檢討顧客需求與市場定位,擬定新產品目標市場的規格功能與價格策略,其次再與研發團隊擬定開發時程、設定各個模組的物料費用等。與開發時程以設定各個模組的物料費用等。過與開發時程明確後,PM幾乎每週與開發時程明確後,PM幾乎每週與研發團隊檢討開發進度、外型質感、物料費用等。每月主持業務與研發的跨部門會議,研發團隊報告執行進度與規格功能細節,業務團隊逐項確認,包括產品型錄沒有呈現的內隱規格與功能,直到團隊有共識為止。

開發過程中,PM領導專案團隊落實的兩大決策,是實現WTP的關鍵因素,一、堅持滿足市場需要:如Y軸有效行程,初期研發承諾比業務要求少了10mm,PM指示研發團隊,運用公司內外資源,產品功能(如:剛性、最快進給速度…)不打折,達成或超越顧客期待。最終研發團隊以有限元素,多次驗證、修正結構件壁厚、肋條的設計,達成市場要求的規格功能,並且符合裝入貨櫃的限

制條件。二、堅持開發保證獲利:產品的外罩板金,為了高質感使用兩種金屬材料,初版方案業務團隊和PM都滿意,但廠務回報成本預估超過目標成本。PM與研發、廠務、供應商,頻繁密集的溝通,找到高質感、低成本製造的解決方案,落實料費不超過設定目標,達成高性價比產品的典範。Ma

