



金屬彩妝師的進化——德崑鈞以數位轉型打造智慧塗裝新價值

「我們希望做的不只是塗裝，而是替金屬『上妝』。」這是德崑鈞有限公司一貫的理念。

身為屏東地區專精於金屬表面處理粉體塗裝的老字號企業，德崑鈞以細緻工藝與穩定品質著稱，產品應用橫跨家具、五金零件與公共工程，被譽為「金屬最佳彩妝師」。然而，在全球供應鏈變動與製造競爭壓力下，德崑鈞深刻體會到——唯有導入數位化與精準管理，才能讓傳統塗裝產業邁向高值化與智慧化的新時代。

營運挑戰浮現，數位化成為關鍵命題

儘管公司在塗裝品質上建立良好口碑，但近年市場波動與結構轉變帶來壓力，部分大型客戶為降低成本，選擇自行設置塗裝產線，中小型客戶則因景氣下滑減少訂單，使營收出現波動；此外，內部作業多仰賴人工經驗——從報價、排程到報工，皆以紙本與 Excel 紀錄，資訊分散、缺乏即時性，管理層無法即時掌握工單進度與庫存狀況，也難以精準計算成本與毛利。

這些營運痛點，使德崑鈞意識到轉型的迫切性：「我們逐漸發覺，靠經驗已經不足以支持公司進步，必須讓數據成為決策依據。」

數轉診斷出發，打造智慧管理藍圖

為了找出最適合自身的數位化方向，德豈鈞於 113 年 12 月份申請經濟部中小及新創企業署推動的「中小企業數位轉型診斷服務」，顧問透過現場訪視、部門深度訪談與流程盤點，協助企業全面檢視營運現況，針對報價流程、人力配置、生產紀錄與資訊串接進行數據化分析，提出具體改善方向，經過多次診斷與工作坊討論，顧問協助德豈鈞制定了「三階段數位藍圖」：

1. 第一階段：可視化管理（看得見）

導入行動報工系統與 BI 出貨分析，並將 ISO 文件電子化，讓生產進度透明化、即時化。

2. 第二階段：商機整合（管得動）

建置 CRM 商機與 BPM 矯正管理系統，協助業務團隊掌握客戶與市場動態。

3. 第三階段：全域智慧化（控得準）

導入 SMART ERP，整合訂單、成本、庫存與人力配置，實現數據驅動決策。

透過經濟部中小及新創企業署委託執行團隊的陪伴，一步步帶領德豈鈞完成這份完整的轉型路線圖，公司得以將轉型方向具體化，建立內部共識，也為後續的融資與設備升級提供明確依據。

融資助力到位，轉型腳步全面加速

診斷輔導完成後，顧問持續協助企業評估資金需求與財務規劃，並整合企業轉型藍圖與融資方案，最終，在顧問的協助與策略建議下，德豈鈞於 114 年 5 月成功取得華南銀行潮州分行核撥 1,500 萬元貸款，藉此用以數位化與設備升級。

這筆資金不僅穩定了營運現金流，也讓企業能同步投入 ERP、CRM 與 BI 系統導入，德豈鈞預計透過這套系統整合，提升 20% 的營收成長率、將工單準時完工率提高至 90%、並降低每年約 14 萬元的品質損失成本。

公司表示：「從診斷到融資，經濟部中小及新創企業署的協助讓我們更清楚自己的數位路線，也讓銀行看到我們的發展潛力。」

面對未來，德豈鈞將持續深化智慧製造，結合環保塗裝技術與能源監控，朝向「高值化、低碳化」雙軌發展，讓傳統金屬塗裝業在數位浪潮中再創新局。

「經濟部中小及新創企業署的協助，就像在轉型路上多了一個專業夥伴，讓我們不再只是想改變，而是真的有能力去實現改變。」

輔導服務聯繫窗口

【主辦單位】

經濟部中小及新創企業署 馬上辦服務中心 | 0800-280-280 (手機可直撥)

【執行單位】

社團法人中華民國全國創新創業總會 | 02-2332-8558#379 陳專員

財團法人台灣中小企業聯合輔導基金會 | 0800-219-666