



**ecoplak**  
FRIENDLY  
TO THE WORLD



**ecoplak**  
FRIENDLY  
TO THE WORLD



# 協鈺綠色科技有限公司

## Sieyu Green Technology

<http://www.sieyu.com.tw/ec99/Default.asp>

**協鈺綠色科技**開發量產型耐熱 PLA 產品，自行研發「模具」，「射出製程」，「脫模技術」，研發「耐熱 PLA 商品製程」。生產耐熱 90°C以上 PLA 安全環保產品，如餐具、幼兒用品、家用品、文具等，可依客戶需求開立專屬產品樣式，提供客製化服務以及完全在台灣生產製造，以優良的品質、平實的價格、積極的態度，來獲得客戶的滿意與信賴。

# 協鈺綠色科技有限公司

Sieyu Green Technology

## 公司簡介

協鈺綠色科技有限公司創立於 1993 年，是 PLA 生物可分解塑膠產品的專業製造廠，擁有 3D 圖面設計、模具設計製造、PLA 生物可分解塑膠產品製造、塑膠產品製造、產品後處理（超音波、旋熔、電鍍、鑽孔）到產品組合包裝等，能力的專業製造廠。

以多年的專業經驗，配合客戶研發新產品，並可結合不同材料(銅，鐵，鋁)生產，提供垂直整合完整的服務。

在塑膠射出成型領域裡，以積極配合的態度協助客戶進行產品規劃與設計，並以專業嚴謹的製作流程與品質要求達到客製化服務。從生產、包裝到出貨均能維持優良良率產品並準時交貨，為客戶提供最完整專業的服務。



## 企業沿革

1993 年 協鈺鋼模有限公司創立

1996 年有研發能力的模具自動化製造廠

2000 年整合模具製造與塑膠射出技術

2005 年 研發 PLA 生物可分解塑膠射出技術

2007 年耐溫 90°C 以上之生物可分解產品

2008 年 1.經濟部中小企業創新研發計畫「綠色環保塑膠(PLA 生物可分解塑膠)產品射出量產製程可行性分析」2.便利豆商品，獲得德國 IF 設計大獎

2009 年 1.經濟部中小企業創新研發計畫「量產型耐熱聚乳酸製程開發計畫」2.第一台 PLA 3C 產品讀卡機研發成功

2010 年新廠改建完成，成立潔淨室，並研發第一台生物可分解耐熱產品線上檢測儀器

2012 年參與「2012 年經濟部綠色貿易推動方案」

## 產品介紹

### 耐熱 PLA 餐具用品

目前已成功開發一系列耐熱 PLA 餐具用品，通過 SGS 無毒物溶出檢測，包含湯匙、叉子、刀子、筷子、杯子、盤子等，系列商品也受到國際花卉博覽會主辦單位青睞，成為花博會場的展售紀念商品之一，且頗受好評，不但拓展公司的知名度，也確實增加公司實質的收益，而協鈺產出的耐熱 PLA 商品，已能利用計畫中產出的量產製程生產，並皆可達到耐溫、安全等需求特性。

協鈺認為 PLA 生物可分解塑膠產品的挑戰來自於兩方面：一是與 PC、ABS 等常用電子產品外殼用材料相比，PLA 韌性或耐衝擊強度不佳，僅與壓克力相近，較不適合用於高價電子產品。二是比起傳統的石化塑膠，PLA 成本和售價仍較高，PLA 材料的普及需要政策支持，帶動環保需求，以及消費者意識抬頭。儘管目前 PLA 生物可分解塑膠產品尚不普及，不過，長期來看，隨著石油價格不斷上漲，也可拉近 PLA 和一般塑膠的價差。

### 德國 iF 設計大獎肯定

除了一系列耐熱 PLA 餐具用品廣受顧客喜愛之外，協鈺及塑膠中心合作開發的「便利豆」產品，更獲德國 iF 設計大獎肯定。便利豆主要設計用途是透過內部收納塑膠袋的空間，使塑膠袋更便於被重覆使用；另外，利用中間勾槽將塑膠袋的提帶夾入便利豆中，可減緩提重物時手部疼痛感。便利豆設計概念緣起於種子種植於土壤可發芽、亦可分解的設計意向。由於攜帶方便，因此取名為便利豆，內部空間在收納塑膠袋之餘，還可放置隨身小物品，例如：零錢、鈔票、髮夾等。



「便利豆」德國 iF 設計大獎肯定



電子零件類

### 協鈺綠色科技產品 四大優勢傲人

1. 採用 PLA 環保無毒材料，在越來越重視環保與健康的趨勢下，先天上已佔有優勢。
2. 透過產品設計，以簡潔造型營造商品的質感。
3. 擁有豐富的 PLA 開模與射出經驗，可充分展現產品設計的質感。
4. 價格已趨近於一般塑膠餐具，未來可望逐步提升市佔率。

### ◀ 生產 PLA 可分解塑膠產品

協鈺綠色科技憑藉生產 PLA 可分解塑膠產品多年的經驗與擁有模具部門、生產部門、組裝部門，可依客戶需求開立專屬產品樣式，提供客製化服務以及完全在台灣生產製造，以優良的品質、平實的價格、積極的態度，來獲得客戶的滿意與信賴。



## 輔導內容

本專案辦公室計畫執行團隊透過台灣區照明燈具輸出業同業公會推薦，針對入圍台灣國際照明科技展之優質綠色照明產品，提供貿易障礙相關協助輔導與行銷推廣，以提高廠商曝光度與綠色貿易實績。

透過產品綠色特性診斷與洽談，本專案辦公室針對雷耀企業之輔導需求提出產品綠色加值建議，並協助執行以下之行銷活動：

### 一、產品綠色加值

針對產品綠色加值之有營銷模式分析及建議

#### 1. B2B 的營銷模式：

目前協鈺的整體營銷中，內銷佔 80%，主要為贈品商，外銷為 20%，主要為貿易商，為 Business to Business 的營銷模式，在成本考量下，贈品商給協鈺的訂單也相當有限及不穩定。

#### 2. B2C 的直效行銷推廣模式：

為突破此困境，採 B2C 的行銷模式來操作，考量 B2C 的行銷推廣需要龐大的預算方能奏效，在行銷預算有限的情況下，建議 B2C 的行銷模式採用直效行銷方式來做推展，可鎖定以下幾個大目標市場，蒐集目標客群名單，製作精美的產品 DM 寄送，訴求價值而非價格，另設置業務專線電話，輔以完善的網站內容呈現，並以試用品免費索取(郵資自負)，吸引目標客群進一步聯繫。

##### (1) 幼教市場：

幼教單位相當重視幼童的安全，以「天然」、「無毒」、「環保」、「永續」的四大產品特性做訴求，也是在協助幼教業讓家長放心將小孩託付的加分項目。

##### (2) 禮贈品市場：

以大型企業及科技企業為主要目標對象，因其注重企業社會責任及形象，對環境友善之里贈品將會視其選項之一。

##### (3) 環保相關市場：以各縣市政府環保局、衛生局的活動宣導品為主要訴求。

##### (4) 醫院市場：以各大醫院中病患的餐具為主要訴求。

參與「2012 年經濟部綠色貿易推動方案」增加曝光度 拉抬業績由於協鈺一直以來專注於塑膠射出技術的開發，對產品的銷售與行銷方面皆須仰賴中盤商的協助，且單價成本較一般塑膠昂貴，致使 PLA 產品目前在市面上的能見度並不高，因此他們自創品牌「ecopla」，未來希望藉由和設計與行銷公司合作，憑著多年的 PLA 射出經驗，推展高質化的 PLA 商品，並建立協鈺的企業品牌形象，讓消費者只要想到 PLA 或可分解塑膠，就會想到 ecopla 這個品牌，除了使其產品擁有獨特的識別，更提高客戶對產品的忠誠度，並可在競爭者中形成差異化。

在產品行銷推廣策略方面，協鈺利用公司企業網站增加曝光度，以及提升買主和潛在客戶接洽的便利性。除了網路行銷之外，他們認為唯有不斷提升研發能力，公司才更有競爭力，且台灣產業市場很小但競爭很大，若能透過更多、更新的製程與設備，搭配具話題性的材料，以及利用合作廠商的品牌行銷模式，必定能提升公司的競爭力。

目前在國內，協鈺主要透過和生活工場這類的零售商，還有透過與貿易商、贈品商合作接單生產；國外則透過與貿易商合作接單生產為主。而之所以參與「2012 年經濟部綠色貿易推動方案」，是在一個因緣際會中，剛好看到政策宣導說明會訊息，想說綠色貿易跟自身產業有著很大的相關性，於是報名參加。

這項計畫提供很多相關的行銷輔導資源與服務，例如：2012 年天津台灣名品博覽會，在經濟部與工研院的輔導下，不管是在電視、平面及網路媒體都增加公司的曝光度，將綠色產品推展出去。在天津台灣名品博覽會完美落幕後，陸續接到很多詢問 PLA 產品的電話，進而下單，這也表示消費者意識抬頭，對於環保產品越來越有概念，因此只要持續提供更好的品質與服務給客戶，依客戶的需求，細心要求每一道程序，製作符合客戶要求的優良產品，必能創造銷售佳績。

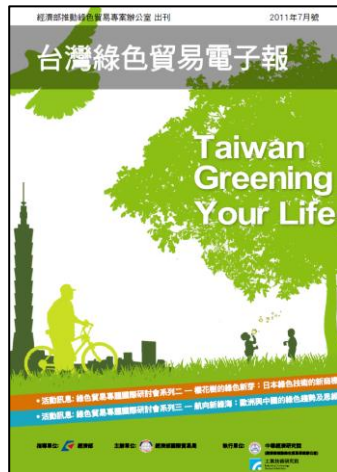


## 企業個案輔導紀實

### 二、多元行銷輔導

為達到行銷推廣之實質效益，專案辦公室更透過計畫內多項行銷資源，協助企業於國內外行銷管道進行露出，以提高企業與產品之曝光度。本年度之多元行銷輔導內容包括：

- 「台灣綠色貿易電子報」登載：進行企業綠色形象推廣，並提高企業曝光度，達到國內行銷宣傳效果。
- 「台灣綠色貿易網站」露出：提高企業曝光度，達到國內行銷宣傳效果。
- 「2012 年天津台灣名品博覽會」產品記者發表會與展位記者專訪：記者現場專訪帶來大量參觀人潮，進而達到企業與產品之宣傳效果。
- 「綠色貿易推動方案成果發表會暨展望 2013 全球綠商機論壇」展示產品：設立綠色貿易專攤，加強產品的能見度，提升產品綠色貿易商機。
- 總計協助該公司 2 次會展的展出機會，也替該公司帶來了約 12 家次的買主媒合機會。
- 而協助製作之企業綠色品牌故事，未來更可搭配國內至少 2 個報章媒體雜誌、2 個網路平台及 2 個會展等作為行銷宣傳之用，預期可帶來 50 萬美元的商機，而後續商機可望提升至 80 萬美元。



台灣綠色貿易電子報



台灣綠色貿易網站



2012 年天津台灣名品博覽會



「綠色貿易推動方案成果發表會暨展望 2013 全球綠商機論壇」展示產品

