

摘要

溫室效應的影響日益增具，各國為有效降低溫室氣體排放，紛紛祭出政策，其中影響最大的，就屬於新能源電動車的發展，從 2025 年至 2040 年各國高舉口號提出對燃油車的禁售期限，而充電樁的佈建日顯重要，在充電樁的關鍵零組件-充電槍纜線組，各國也針對其重要性，提出相關法規的要求。

基於充電槍為電動車和充電樁發展的關鍵零組件，一把充電槍的組成，也並不是一個企業就能獨立生產的，往往需要各供應商的配合與支持，本研究嘗試應用層級分析法(Analytic Hierarchy Process, AHP)於充電槍產業中，以發掘充電槍在選擇電纜線供應商時，其供應商要素的準則、指標及相對重要性，進而作為評選供應商改善市場策略之建議與依據

本研究參考歷史文獻供應商評選的相關準則並與產業相關專家進行初次訪談，透過問卷進行信度分析後，建立本研究的層級架構，共六大構面，35 項評選準則，構面分別為「品質」、「成本」、「交期」、「服務」、「技術」、「公司形象」等六個構面。再針對充電槍產業專家進行問卷調查，歸納出權重值，其中以「技術」、「品質」、兩大構面較為重要，以作為日後供應商最佳評選之決策依據。

將歸納出來的評級準則權重值與現有 K 公司的供應商評選方式做比較，計算出最適合企業的供應商，以降低營運風險、提升產品品質、提升營運利潤，而研究的評選方式及結果，也將可做為充電槍產業面臨類似決策問題之參考。

關鍵詞：充電槍、供應商評選、層級分析法