



主辦單位致詞



經濟部工業局

Industrial Development Bureau
Ministry of Economic Affairs



「加強投資策略性製造業實施方案」 說明簡報



經濟部工業局
Industrial Development Bureau
Ministry of Economic Affairs

加強投資策略性製造業推動辦公室

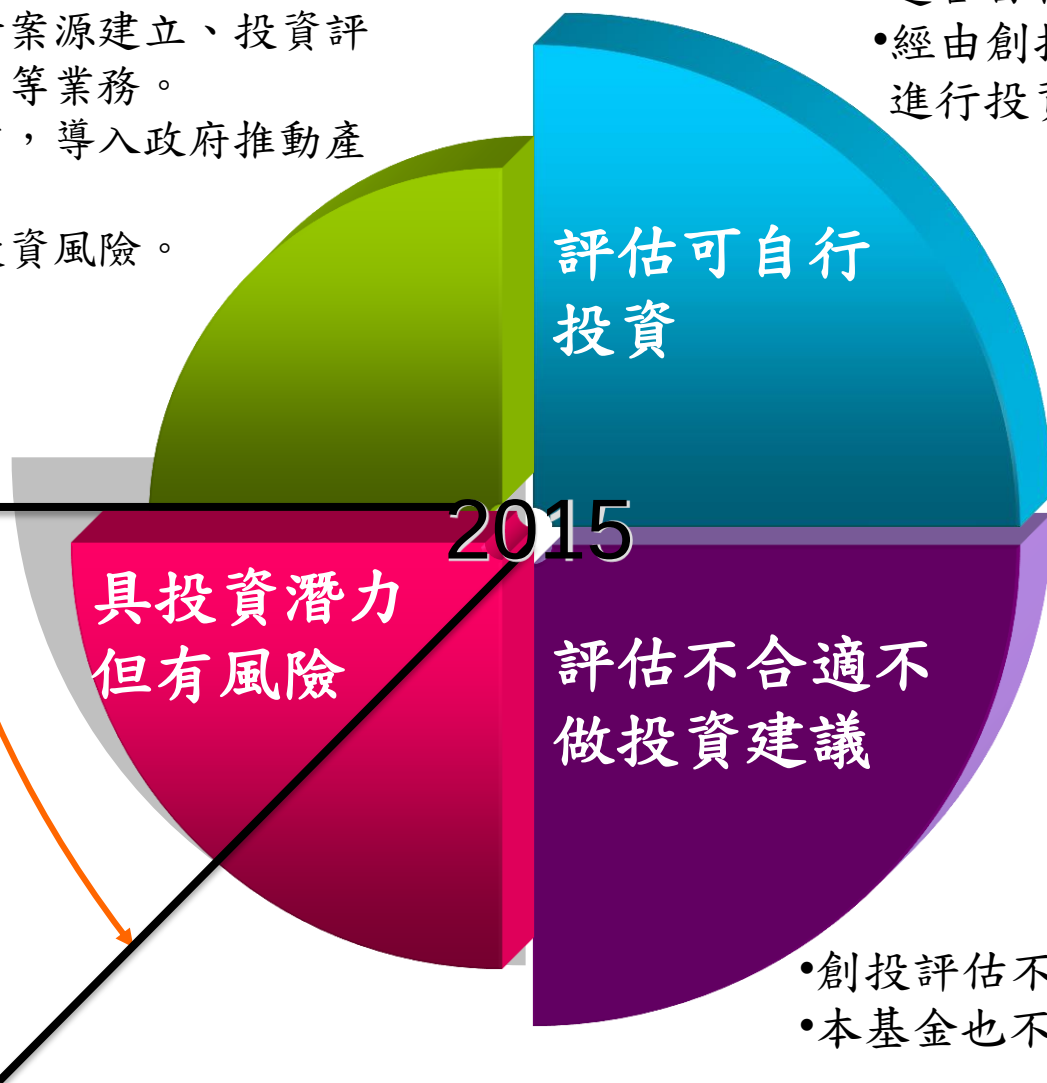


專案投資之目的

- 產業發展政策資源缺乏產業發展所需之資金挹注。
- 委由民間專業管理公司執行案源建立、投資評估、協議、投後管理、退出等業務。
- 運用創投投資後管理之專業，導入政府推動產業發展之政策性工具。
- 以搭配投資比例方式降低投資風險。

- 創投評估獲利高，適合自行投資
- 經由創投自有資金進行投資

- 創投申請政府基金並以共同投資方式進行投資
- 搭配投資比例降低投資風險，提高投資意願
- 提供管理費及績效獎金達到政策目標



- 創投評估不適合投資
- 本基金也不參與投資 2



共同投資資金挹注

國發基金創業天使計畫

加強投資中小企業實施方案

- 第1期已於102年結束。
- 第2期投資期限至105年止。
- 第3期及未來規劃期程將轉型以**早期企業**為投資標的。

加強投資策略性製造業實施方案

共同投資

國發基金

分期方式(第1期30億元、第2期35億元、第3期35億元)提供100億元資金

民間創投

(相對投資至少100億元)

引導民間資金

資金挹注及創投輔導

策略性製造業

推高值—提升產品
品級及價值
補關鍵—建構完整
產業供應鏈體系
展系統—建立系統
解決方案能力
育新興—加速新興
產業發展

推動產業升級轉型

創業準備期

種子期

創建期

擴充期

成熟期

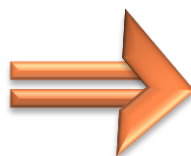
* 民間創投必須投資，國發基金才按比例共同投資



創業者



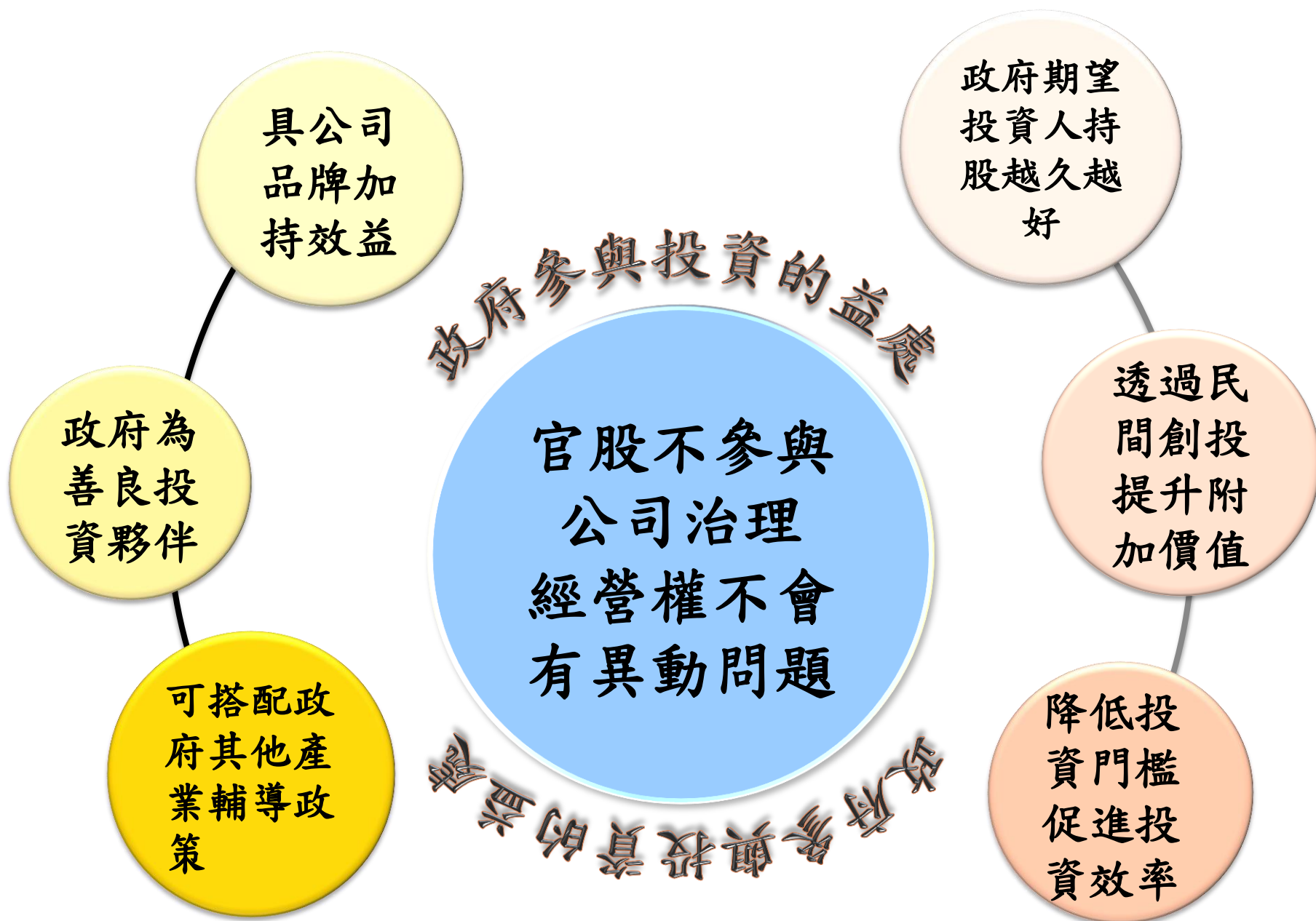
國發基金



被投資人

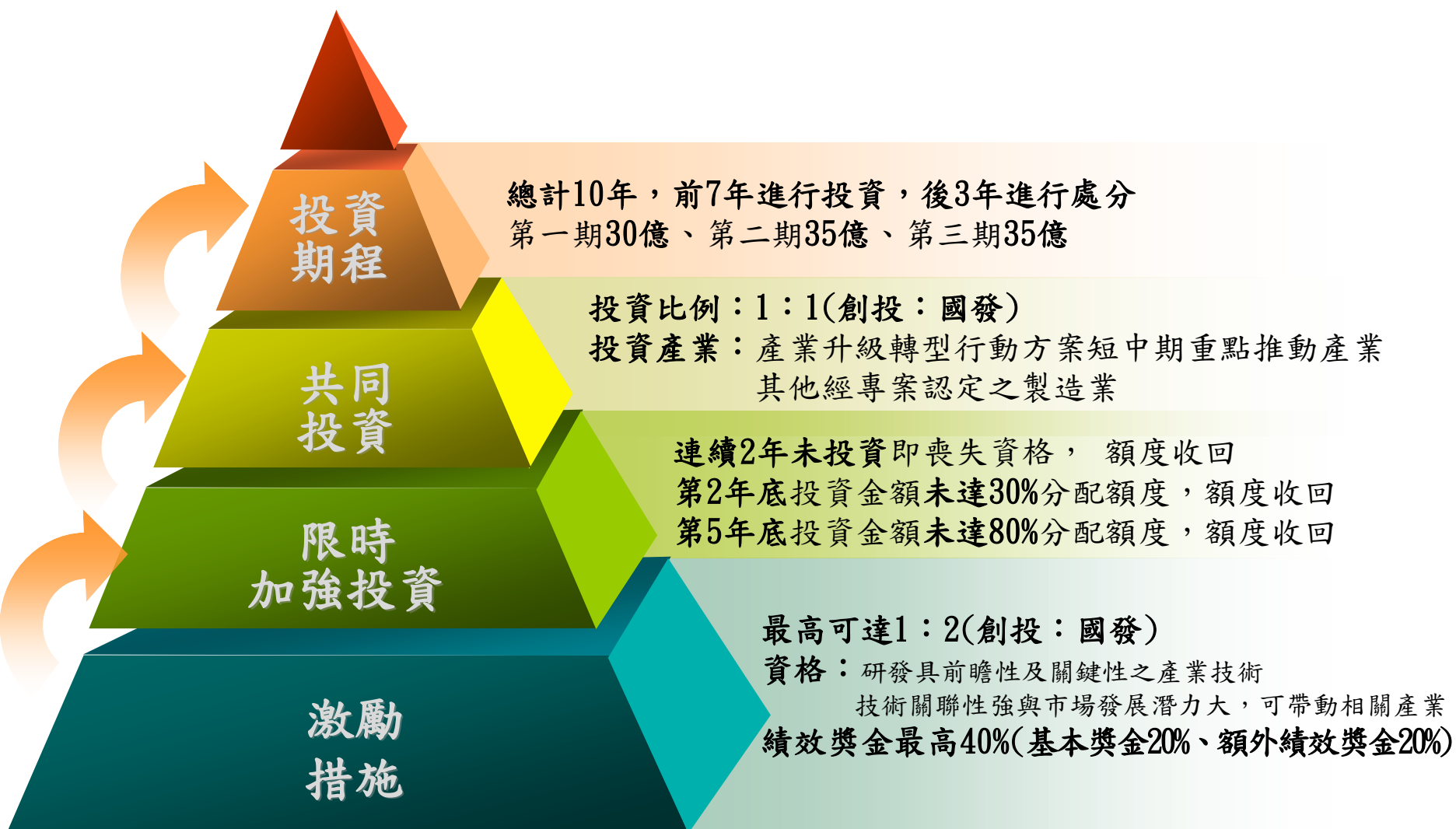


政府參與投資的益處





加強投資策略性製造業方案特色





加強投資策略性製造業實施方案

經濟部於103年12月18日國發基金管理會第41次會議審議通過，並於104年1月8日獲行政院同意備查。

本方案重要內容包括：

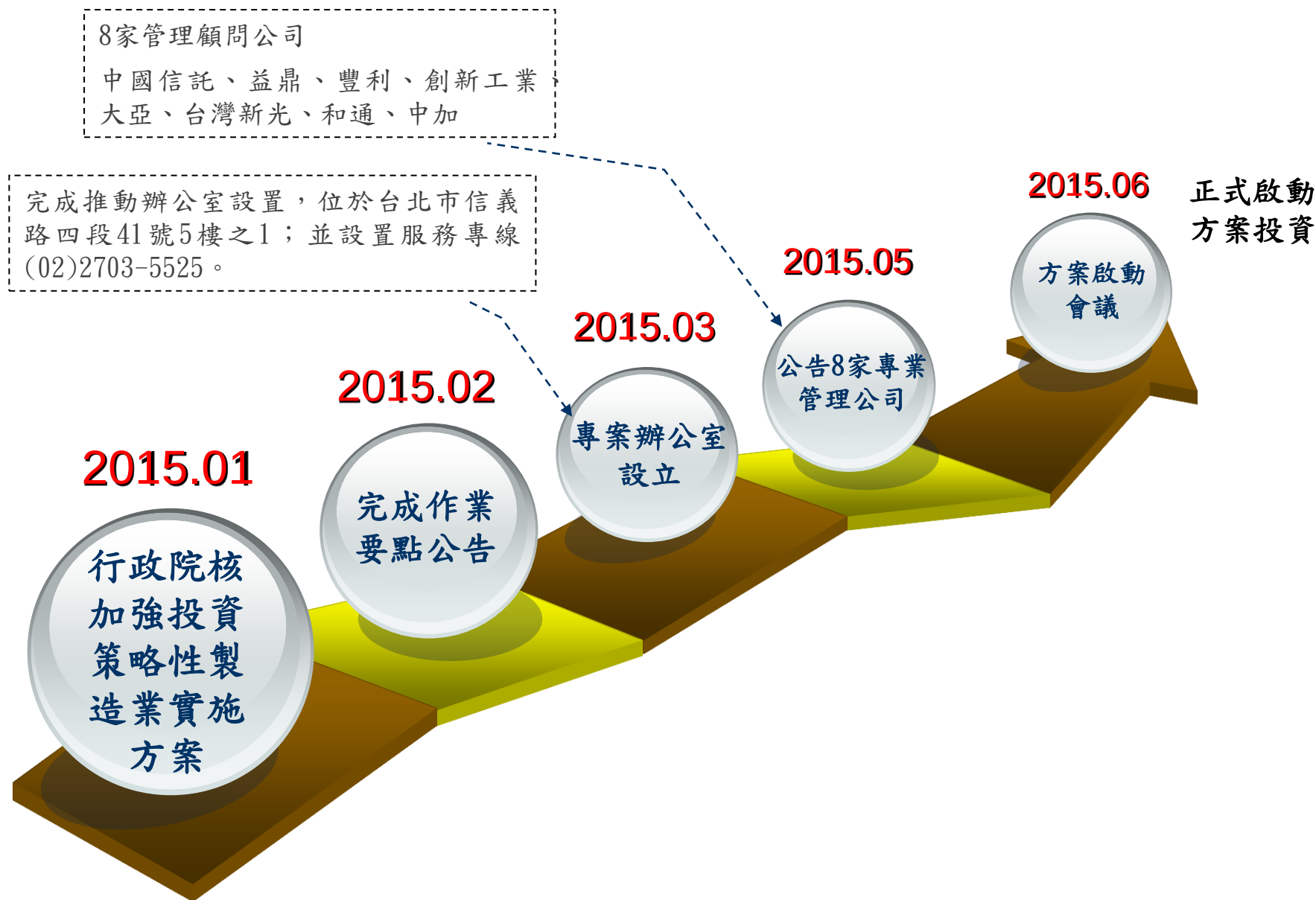
- (一) 目的：利用政府政策工具協助具潛力製造業者朝向中堅企業發展
製造業業者有資金需求，藉由政府資金引導產業方向
- (二) 執行單位：經濟部工業局。
- (三) 方案額度：由國發基金提供總額度100億元，第1期30億元、第2期及第3期均35億元，執行期間總計10年，前7年進行投資，後3年進行處分。
- (四) 投資範圍：初期以智慧自動化生產方案、B4G/5G通訊系統、電動車及儲能系統、智慧節能電機與家電、高階產業製程設備、高值化金屬製品、航太材料與零組件、3D列印製造、高值化紡織產品為推動重點，為免遺珠之憾，加列經專案認定之其他製造業。
- (五) 投資評估與管理：相關投資案件之投資評估、審議核決、合資協議及投資後管理，委由經濟部工業局辦理，經濟部工業局得視需要委任專業管理公司協助辦理。

預期成效

預估104年度可促成投資**至少8案**，**國發基金+創投**總投資金額達**新台幣6億元以上**。



推動期程





計畫推動策略

整合資源積極開發案源

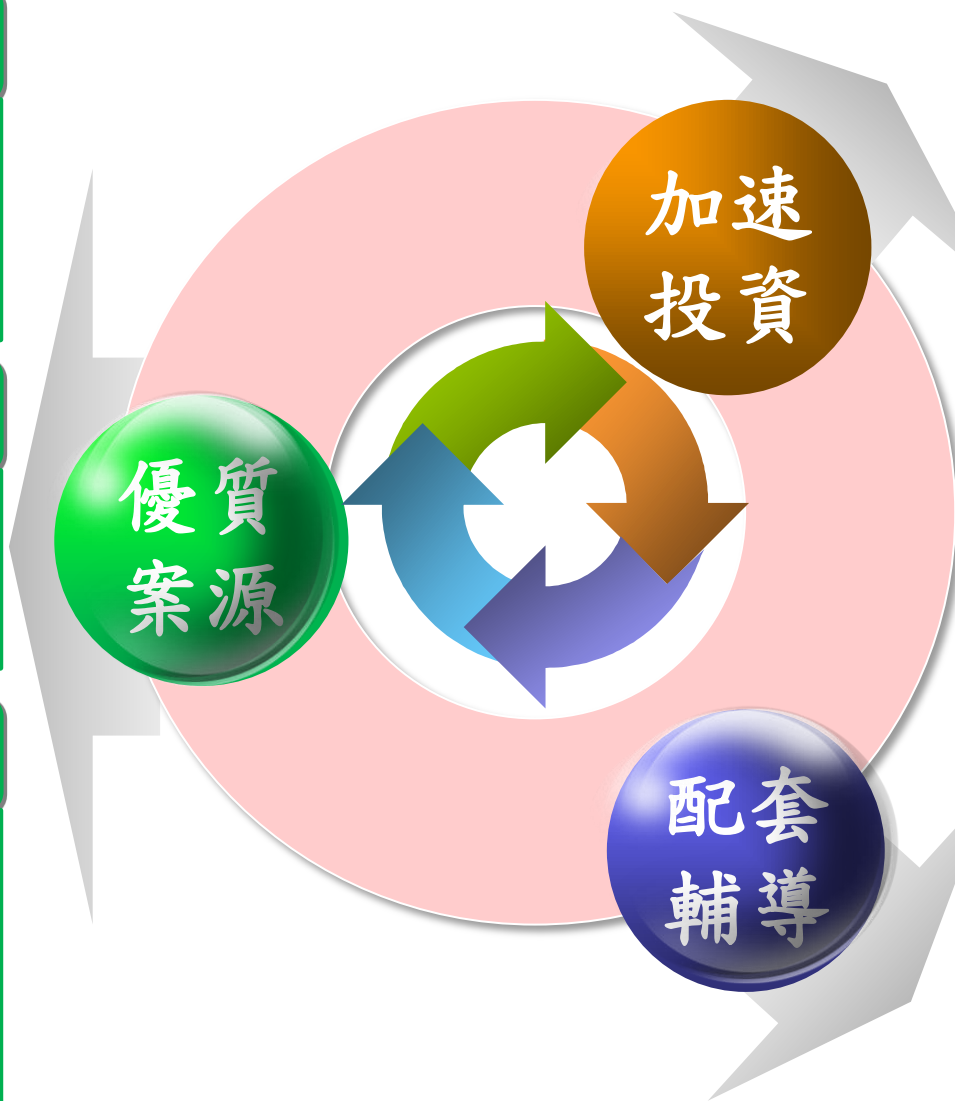
各重點產業主管機關暨推動辦公室、推動計畫**每季推薦2件案源**

募資輔導暨商機媒合

- 募資前專業輔導機制
- 各類型商機媒合活動

投資前案源篩選

辦理**重要科研成果商業化專家審查會**、**投資前溝通會**，結合目的事業主管機關、國發基金、產業推動辦公室、學術或研究單位共同檢視



借重創投能量加速投資

- 評選**8家專業管理公司**共同參與本方案
- 擬定**政策激勵方案**：級距式績效獎金、加強投資原則、限時投資規範

投資後訪視與資源媒合

- 結合各領域專家、產業主管機關及推動辦公室，進行**投後訪視**，適時給予輔導與協助
- 協助媒合與轉介其他政府資源



升級轉型服務團鏈結合作





遴選專業管理公司屬性分布情形

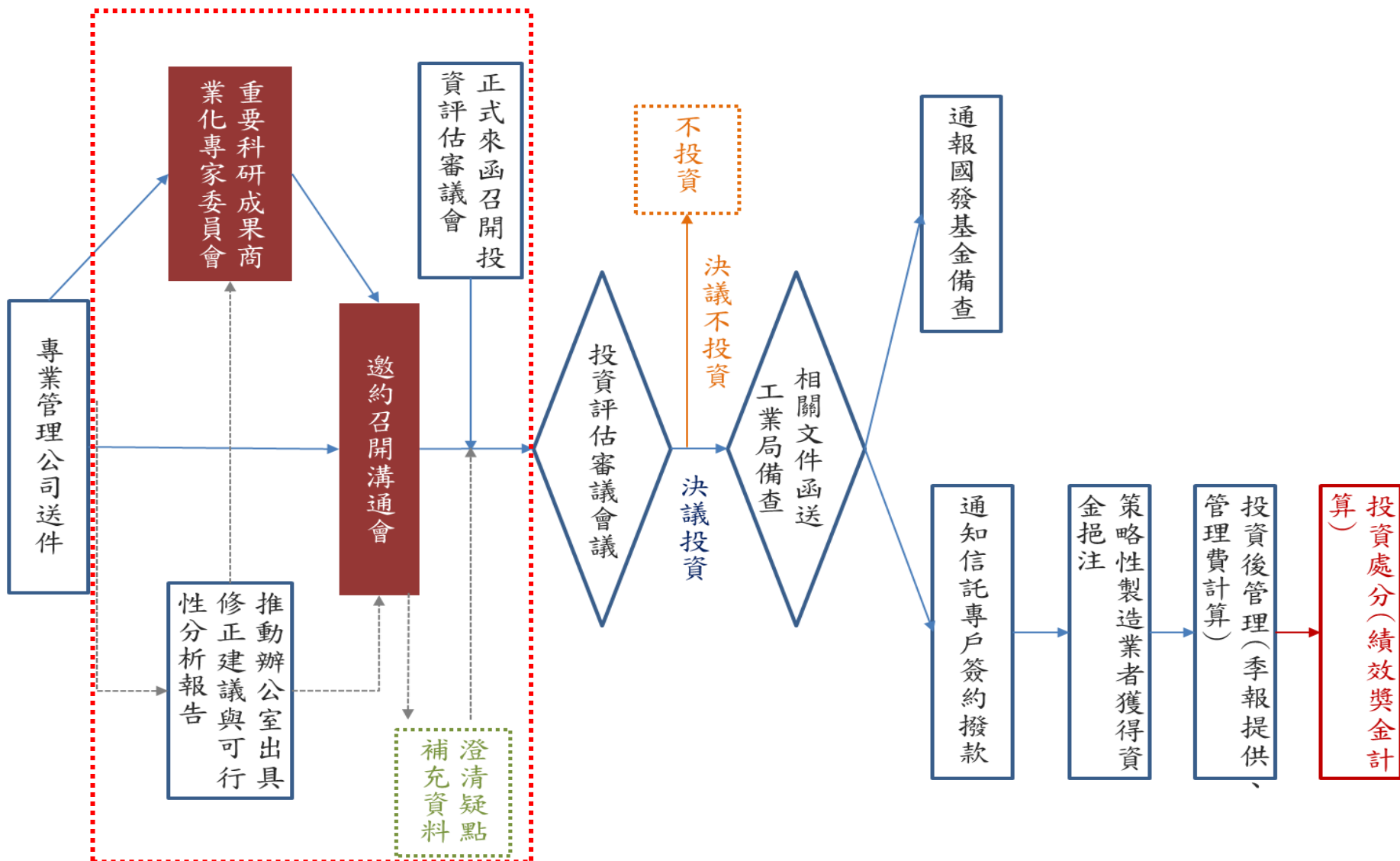
序號	公司名稱	公司類型	基金管理規模	配投資金
1	大亞創業投資股份有限公司	創業投資公司	1,644	325
2	中國信託創業投資股份有限公司	創業投資公司	4,740	325
3	中加顧問股份有限公司	創業投資管理顧問公司	4,730	325
4	台灣新光國際創業投資股份有限公司	創業投資公司	718	325
5	和通國際股份有限公司	創業投資管理顧問公司	5,650	325
6	益鼎創業投資管理顧問股份有限公司	創業投資管理顧問公司	11,573	325
7	創新工業技術移轉股份有限公司	創業投資管理顧問公司	7,919	325
8	豐利管理顧問股份有限公司	創業投資管理顧問公司	1,000	295
合計	8家		37,974	2,570

金額單位：新台幣百萬元



投資作業流程

投資前評估暨審查機制





投資範圍

1. 限**國內策略性製造業者**，初期以智慧自動化生產方案、B4G/5G通訊系統、電動車及儲能系統、智慧節能電機與家電、高階產業製程設備、高值化金屬製品、航太材料與零組件、3D列印製造、高值化紡織產品為推動重點，及經專案認定之其他製造業。
2. **不得投資於上市、上櫃公司。**

公股規範

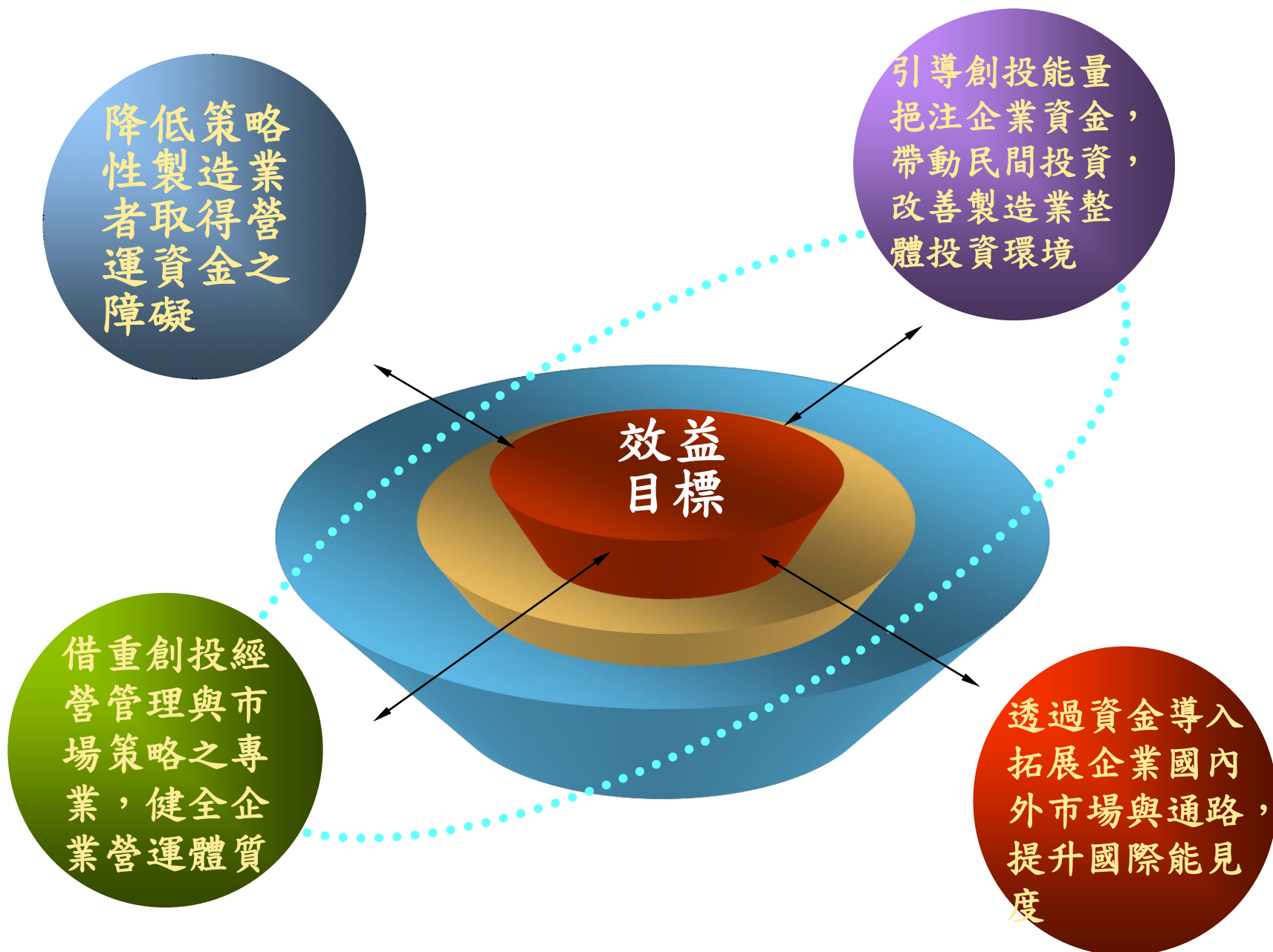
1. 合計公股股權比率以不超過該**被投資事業實收資本額百分之四十九為限**。
2. 本專戶**不得擔任**該被投資事業**最大股權持有者**。

老股限制

採分配額度執行方式之專業管理公司投資已發行流通股份之累計金額，不得超過該公司於本專戶**可使用投資額度五分之一**；採共用額度方式者，不得超過該專業管理公司**已使用投資額度五分之一**。



預期效益



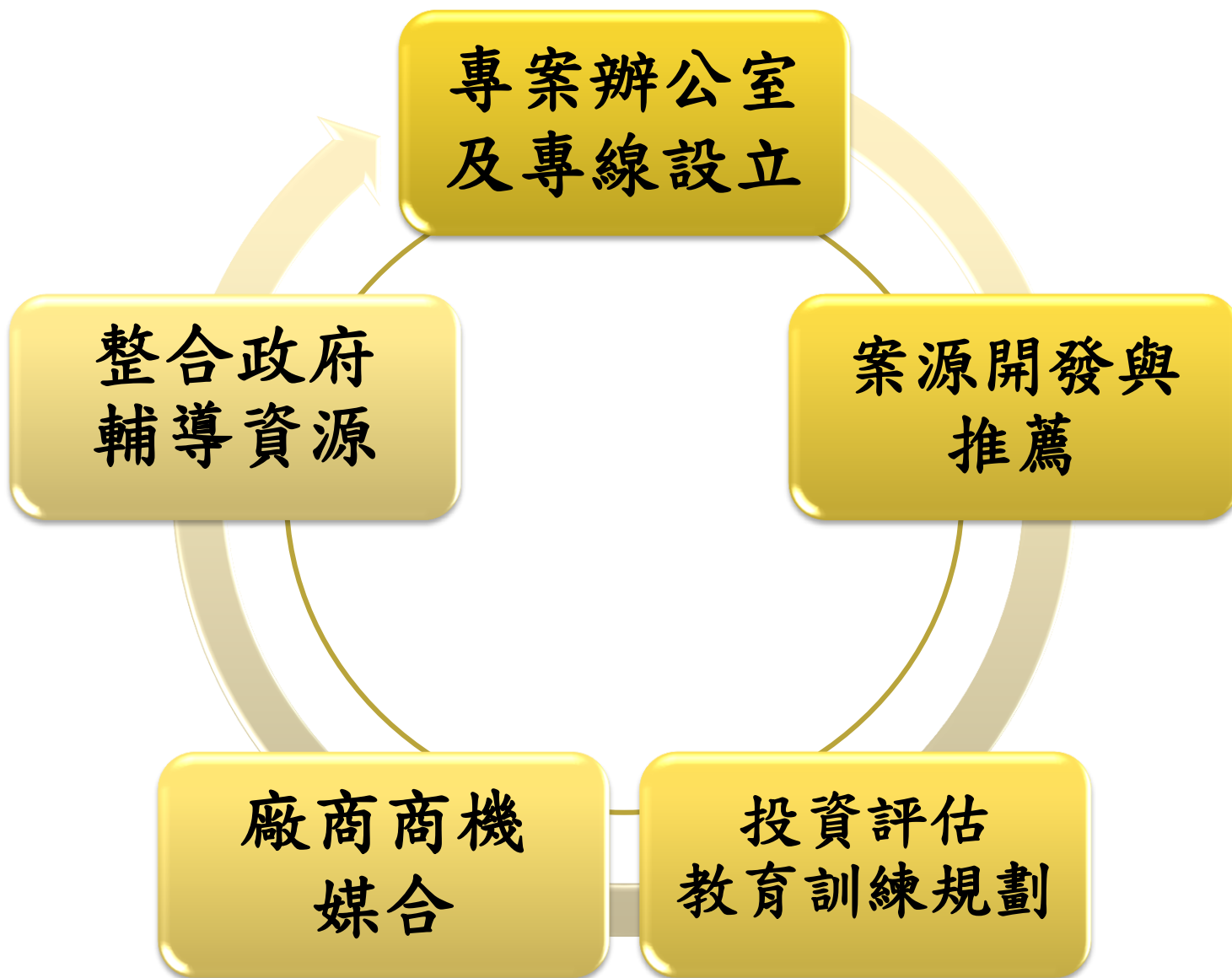


辦公室業務說明



辦公室業務說明

服務項目



辦公室業務說明

專案辦公室 及專線 設立

為順利推動本方案，並積極串接各方資源，提供策略性製造業廠商專業協助，本局已於3月23日**成立專案推動辦公室，擔任單一投資諮詢窗口**，並成為本局、創投、升級轉型團或推動辦公室、廠商之間的溝通聯繫平台。服務項目如下：

1. 方案推動之進度及問題諮詢
2. 各界諮詢意見彙整與回饋
3. 各項諮詢回覆；政策及活動宣導與辦理；分團、創投及廠商服務等
4. 產業判斷、商機媒合、廠商輔導、案源轉介及活動合作等



辦公室業務說明

整合政府 輔導資源

結合**產業推動辦公室、專業管理公司、升級轉型服務團及投製推動辦公室**之輔導能量，給予策略性製造業優質潛力廠商積極輔導及支持，協助被投資案順利達成升級轉型目標。

1. 基礎諮詢型輔導

（產品技術、市場面、上下游關係、補助需求為主）

2. 媒合前輔導

（媒合簡報內容為主）

3. 上市櫃輔導

（上市櫃需求為主）

4. 投資後輔導

（政府資源之挹注、科專補助為主）





案源開發 與推薦

本辦公室以產業升級轉型方案之短中期重點推動產業之製造業及專案認定之其他製造業為主，透過國內研發機構spin-off個案、國內育成中心或加速器推薦、科學及創新園區舉辦之創業培訓、升級轉型服務團推薦、國內產業公協會優質個案提案發表會及各大競賽優勝團隊等6大管道，蒐集案源。





投資評估 教育訓練 規劃

為輔導各產業推動辦公室、具輔導能量之法人、學校及產業公協會等單位有關投資、案源蒐尋及初步評估等事宜，將**辦理產業推動辦公室教育訓練**，邀請創投事業、被投資廠商專題座談與經驗分享，以利開發更多優質案源，促進本放案順利推動。依據策略性製造業廠商需求，規劃教育訓練，邀請創投專業經理人及各領域人士進行經驗分享、技巧傳授，協助廠商了解如何募集資金，增加營運所需的各項知識與技能，以建構穩健的營運基礎、促進技術提升，有效拓展市場與行銷通路。



廠商商機媒合會

由本辦公室透過創投公會凝聚創投會員之能量，依據地域性辦理北、中、南等多場創投與廠商之媒合會，若該案源地屬偏遠，本辦公室亦提供到府媒合服務直接帶領專業管理公司至案源所在地進行媒合交流。

1. 中型或小型媒合會
2. 一對一媒合
3. 大型商機媒合暨成果展示





加強投資策略性製造業推動辦公室

地址：台北市信義路三段41號5F-1

服務專線：02-2703-5255

傳真電話：02-2703-1722

aries.chen@tvca.org.tw 陳先生

lin.karen@tvca.org.tw 林小姐





創投的基本概念



創投之婚姻說

階段一 徵婚啟事

想嫁、可以嫁、願意嫁

營運計畫

增資計畫



階段二 邂逅

第一次接觸

交換名片、取得資料

連絡電話



階段三 初步評估 約會

初步評估

拜會、訪談

友達以上，戀人未滿



階段六 婚前協議



投資協議、議價



階段五 增資與募資 求婚

增資與募資

投資推薦

告白，稟報雙方父母



階段四 試婚

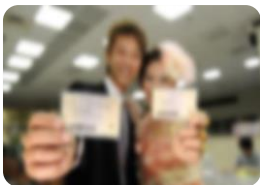
盡職調查，投資評估

完整詳細的全面訪查

同居與試婚



階段七 結婚



投資撥款，取得股票、憑證或簽約

通常沒有結婚典禮



階段八 相夫教子

增值服務

投後管理



階段九 退出：上市、購併 離婚 贍養費



or



階段十 細水長流

百大企業、加碼投資



創投的三不一沒有

帳務交代不清



營運規劃不明



預期營收不準



完全沒有務實市場分析



可是~~

廠商的內心...卻往往是..



廠商的三不一沒有

投資**不要**干涉營運

支持研發**不**求快速回報

千萬**不要**問我財報

就算賠錢也**沒有**放棄

That's What I
WANT





注意事項
良心建議





Part1

- 製造不缺錢的印象
- 爭取面對面簡報機會
- 請人介紹投資人後再登門拜訪
- 密集接觸投資人



- 不要等到急需用錢才找投資人
- 簡報最忌長篇大論，毫無重點
- 主動邀約多半只是浪費時間
- 避免廣發英雄帖



Conclusion

當你有機會接觸投資人的時候...



Part2

- 主動把行動電話留給對方
- 初次接觸時先給一份執行摘要
- 投資人的評論才是最有價值的
- 會談要有結論，散會前敲定下次拜會時間



- 千萬不要讓投資人找不到你
- 未了解投資人前避免全盤托出
- 勿排斥投資人挑戰或急於自衛



Conclusion

當你有機會接觸投資人的時候...



Part3

- 投資人問你的計畫價值多少，先不要回答，請他先說
- 製造有很多人要投資你的印象，甚至超過你的需求
- 投資人說他們沒興趣繼續談一定要請教原因



- 一見面就獅子大開口
- 哀兵政策絕對是反效果
- 被拒絕後就立刻拍拍屁股走人



Conclusion

當你有機會接觸投資人的時候...



簡報大師~你也行

10 / 20 / 30

10張投影片

簡述公司技術、產品、團隊、市場、財務…

20分鐘報告

將報告時間掌握在20分鐘以內，之後的討論才是重點

30級的字體

如果報告內容字體過小，表示資料太過複雜，這只會消耗投資人的耐心與好奇心





避免以下情形...

我的技術很棒，連大公司都比不上！
我的產品獨一無二，市面上找不到競爭者！
我的產品擁有多國專利，現在正是生產的好時機！
目前產業當紅，現在不投資太可惜了！
一年量產、二年損益兩平、三年掛牌...

太理想：完美主義
太清高：
只在乎自我需求，
而忽視大眾需求
太自信：老王賣瓜

核心人員持股比例低：
代表成功機率低，連
自己人都不相信
經營團隊時常更動：
卻只有老闆不變，
表示問題出在核心高層



簡報完畢
感謝聆聽