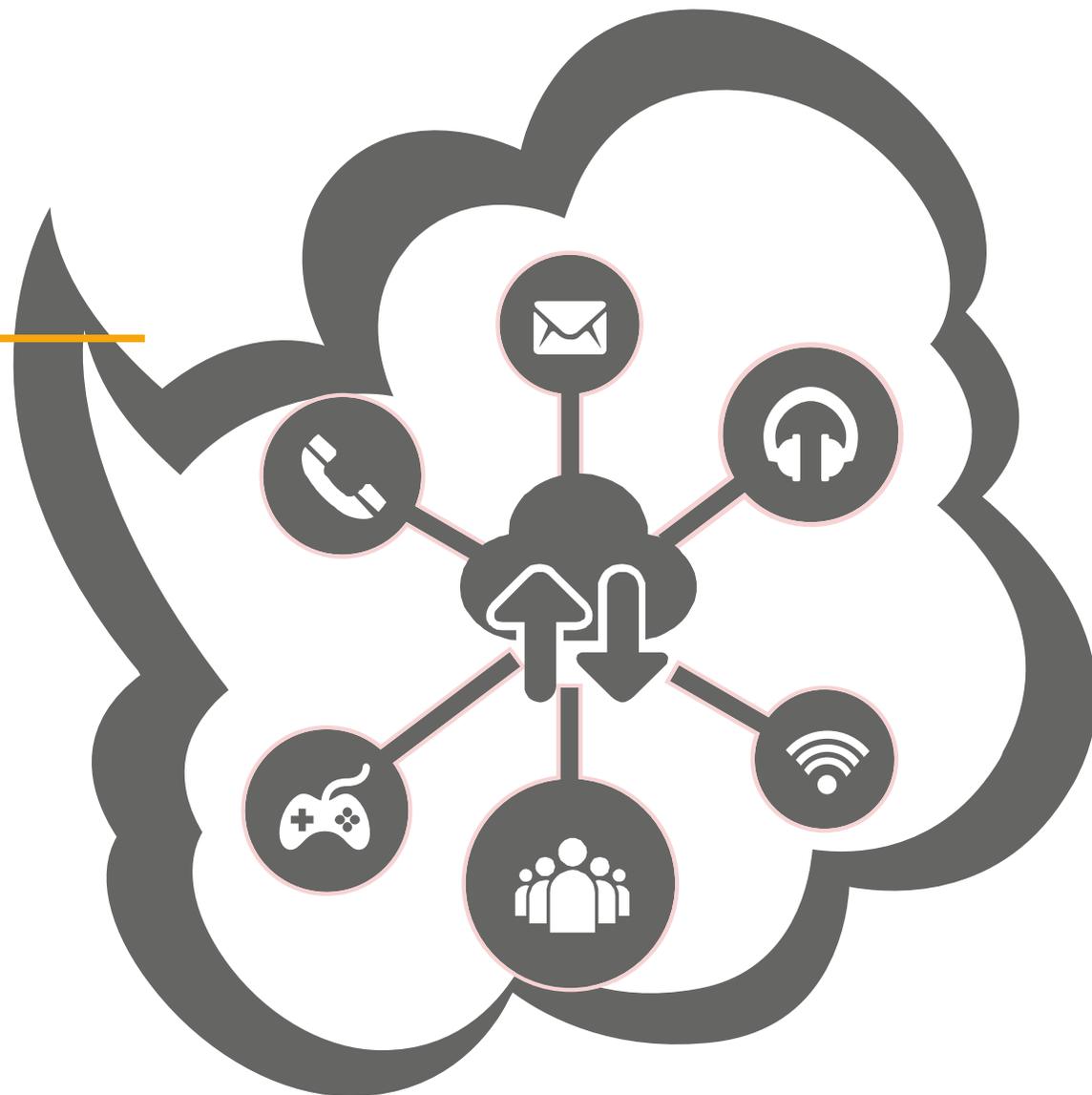


業務與投資方案介紹

社團法人中華民國
全國創新創業總會



新創總會介紹

- 創會初期是由一群獲得政府青年創業貸款補助，創業有成且熱心服務社會的青年企業家所組成。
- 歷經48年的發展，服務對象已涵蓋不同年齡層及族群。在目的事業主管機關經濟部中小企業處的支持下，於2019年更名為「全國創新創業總會」，期許本會能攜手創新創業相關團體，擴大服務能量及綜效，鏈結國際創新創業社群，協助創業者拓展海外市場，繁榮國家經濟。

特色優勢

綿密組織網絡

全台23個縣市分會，企業會員約2300家，經營項目涵蓋各行各業。

專職專業團隊

秘書處設有9個部門，70餘位同仁。

功能性委員會

創業投資、創業關懷、長期發展、國際交流、兩岸交流5個委員會。

海內外創業楷模

650位創業楷模遍及全球24個國家，1/3為上市櫃頂尖企業。

專業顧問師群

創業顧問師143位
榮譽律師148位
榮譽會計師120位
財務顧問78位
青創學院講師上百位

國際連結

泰國、馬來西亞、越南、印尼等海外姊妹會及新創社群。

每年舉辦
上千場次活動
輔導四萬人次

新創總會對於投資業務的精進與突破

建立投資機制與媒合協處平台，從投資前評估到投資後管理，積極串接外部資源，達到新創及中小企業投資服務一條龍

1 加強投資中小企業實施方案

96年起開辦
經濟部中小企業處執行
與民間**投管公司**搭配投資方式

- 與21家投管公司共同搭配合作
- 對有募資意願且具投資潛力之中小企業，提供**投資諮詢**、**辦理投資課程**及**媒合會**，幫助企業提升營運體質，提升被投資機會；並視企業營運情形，提供適當資源服務
- 近幾年著重**投後管理與增值服務**，強化投資處分與企業資源串接

2 創業投資委員會

106年積極推動
新創總會執行
凝聚創業楷模能量
●鏈通路●鏈市場●鏈資金

- 累計已有110位楷模(策略性投資人)共同參與
- 多為上市櫃企業主，具豐富產業、營運、管理經驗與市場資源
- 編制**9大產業**組別，每組設置1位楷模擔任召集人；另設置財務組及法律組

3 策略投資聯盟計畫

109年開辦
經濟部中小企業處執行
以創業投資委員會為核心，建立**案源彙管平台**，並強調**策略性投資人**能量

- 累計已串接142家聯盟夥伴，包含金融與財務機構、加速器及育成組織、CVC、及其他輔導組織
- 透過聯合諮詢與交流會模式來推薦個案與串接資源

新創總會主要關鍵資源與價值

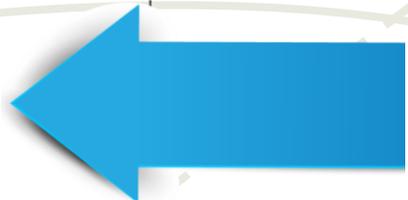
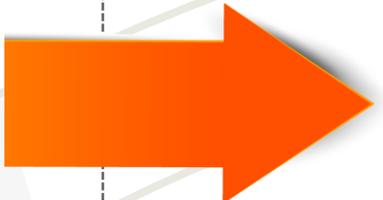
新創企業

- 自行申請
- 國發基金獲投企業
- 地方政府引薦
- 合作夥伴推薦
- 政府扶植之新創企業



投資機構 創新企業

- 新創總會投資委員會
百家上市櫃企業主
(策略低投資人)
- CVC
- 創投



視企業階段/商品成熟度
進行育成/輔導

育成/輔導

- 加速器
- 實證場域單位/機構
- 地方政府

BD開發

POC驗證

商業模式

產品組合

跨領域應用

串接新創企業與創新企業

- 資源挹注：
國際資源/通路資源/
產業資源
- 資金挹注

新創總會109年在投資業務發展的成效

開發優質企業425家

透過自有開發與聯盟夥伴資源，努力挖掘國內優質新創企業

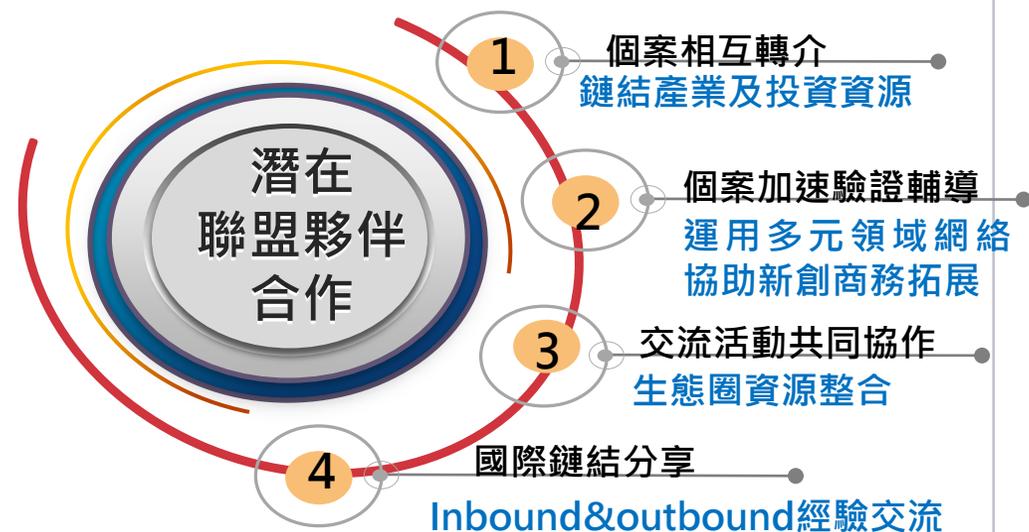
- ◆ 鏈結北中南行政院基地、IA聯盟育成中心、加速器、創業競賽得獎名單、投資媒合活動、FAST計畫與公協會等輔導組織單位推薦案源
- ◆ 推動7大產業組業師諮詢，辦理14場產業聯合諮詢沙龍活動，34家企業參與交流，進行經驗傳承及業務拓展交流。
- ◆ 辦理7場產業資源交流會議，協助企業串接上下游與大型企業資源



串接聯盟夥伴142家

透過聯盟夥伴既有資源，以及共享產業趨勢發展，來達到產品/服務串接目標市場的機會

- ◆ 共同辦理**專場聯合諮詢**與商機交流會議，協助**推薦個案**進行**輔導**，未來更期望能延伸至**國際經驗交流**與**資源分享**



新創總會 投資業務& 新創與老創結合

過往我們怎麼做

整合政府相關計畫
並串接民間投資/輔導資源

透過新創楷模資源與產業能量，協助企業進行產品驗證、提供營運新思維，以加速擴大營運體質之時程

策略作法一： 啟動聯合諮詢模式，加速對接

聯合諮詢辦理效益

1 楷模vs新創企業

由召集人/副召集人主持會議，邀請3~5家潛力個案、及安排3~4名策略投資人進行對接。

2 鏈資金

評估企業產品/技術/服務、營運管理作為、及經營團隊態度等，判斷企業的投資機會。

3 鏈通路/市場

協助對接上下游、幫助公司了解技術層次、目標客群、確認需求剛性、強化商品成熟度，進一步促成商業合作。

4 鏈技術/專業

提供企業經營跟事業管理的經驗，強化決策的思考項目，協助企業提高營運效率，降低生產成本，提升公司獲利。

會議流程

提案

1

由企業主向各位楷模詳細闡述自己面對的具體問題。

提問

2

由投資人提問，幫助企業主了解真正的問題。

建議

3

投資人提出具體可操作的建議，幫助企業主開闊思路。

總結

4

企業主就討論內容總結，也可提出後續改善的問題與排程規劃。

策略作法二： 啟動商業交流媒合形式，精準對接

1 招商模式

邀請**通路廠商**進行營運模式或策略發展分享，並邀集對該產業及商品有興趣之上下游廠商及同業相互交流，以促進商機媒合。

2 精準對接

篩選**特定產業**之獲投企業，邀請產業上下游業者或相關學術界單位共同前往，進行業務媒合討論，以了解未來有無合作的可能。

透過串接多元資源、跨界跨域整合，辦理投資博覽會、策略合作、醫藥通路、馬來西亞電商通路、資金媒合等活動，協助企業開拓更多市場商機

推動企業轉型與通路佈局

閉門式媒合活動特色

產業趨勢 x 多元面貌 x 經濟動能

- 整合新興科技議題與趨勢，透過閉門式媒合活動辦理，展現中小企業特色與優勢。
- 大企業引薦與合作，推向國際舞台。



實質效益

資金挹注 x 國際訂單 x 產業加值

- 獲跨國當地物流業者與合作夥伴**實質合作**
- 轉型打入半導體供應市場
- 新創企業獲大企業通路上架機會
- 中小企業獲大企業產品驗證機會
- 獲策略性投資人青睞，累計投資7家企業，挹注**5,981萬**

元



策略作法三： 發展產業聯盟形式，促成新產品/商模，互串資源於目標市場

第一階段尋找聯盟成員

組成聯盟

串接政府、民間資源

引入投資資源

邀請同產業相關產品應用之企業



組成相關
產業/產品
應用之企業
聯盟

1. 聚焦單一產業應用之解決方案領域
2. 整合所有夥伴於資源於平台
3. 共同推廣產品於目標市場

聯盟成員與協力單位

- 產業夥伴
- 大型企業
- 輔導資源
- 目標市場

供給面

透過辦理Demo Day或一對一媒合機會

需求面

大廠出題，小廠解題

促成

1. 產品PoC驗證
2. 大數據資料蒐集
3. 發展新產品
4. 應用於實證場域
5. 整合其他資源

挹注投資資金

1. 加速器/創投

2. 國發基金

3. 策略性投資人

如新創總會創業投資委員會、友達光電、遠傳電信、比翼資本

新創總會 投資業務& 新創與老創結合

共同努力**實質成效**

整合政府相關計畫
並串接民間投資/輔導資源

透過政府與民間的力量相輔相成，結合老創與新創企業資源，促成產業創新轉型、及新創企業產品得以實質應用於目標市場之成效

成功經驗與實例(1/2)

潛力創新投資案源加速輔導機制，了解市場實質需求後調整既有產品，並串接投資資源

01 從投資人評估 -未有投資意願-

- 與產業下游對接，討論合作與產品開發機會
- 進行BD輔導討論
- 確認BD輔導意願及主題，並簽訂合作備忘錄

02 加速器輔導 -下游客戶串接. 新事業開發-

- 收集下游客戶產品使用情境想像
- 協助雙方進行BD輔導討論
- 確認技術優勢，鎖定大學眼科，進行孩童視力使用數據蒐集分析

03 提報投資人 -再次啟動投資評估機制-

- 進行業務提案，客戶表達符合預期需求，可推續推動
- 建議推動後續募資事宜，再次進入策略性投資人評估機制

成功經驗與實例(2/2)

透過大企業帶領小企業之營運模式，協助獲投企業聚焦、調整商業模式，並給予新市場通路支持

大企業：
國內上市櫃企業



中小&新創企業：
促成企業植基於大廠製程，發展相關應用與服務

軟硬整合，發展創新應用
貼近市場的產業見解與支援
九大產業分群，精準對接新創企業

- 通信網路/5G
- IC半導體/印刷電路板
- 材料/綠能
- 汽車/智慧交通
- 電機機械/智慧製造
- 生技/智慧醫療
- 流通連鎖/文創
- 創新服務/雲端
- 電子零件/IOT

實質成效：

案例A-包材業者

- 引進新訂單挹注，包含酒瓶袋及半導體晶圓包裝盒，成功將產品導入半導體產業

案例B-AI編譯器業者

- 調整商業模式，以人工智慧晶片為主，成為行政院「台灣人工智慧晶片聯盟」領頭羊

案例C-工業物聯網業者

- 專案型轉為商品化營運模式，串接通路資源，從北延伸至中南部

案例D-被動元件業者

- 對接策略性投資人，挹注1,998萬元

結語

- 資源串接與轉介，共同串接溝通平台，攜手尋找下一個獨角獸

具有投資人/投資資源，希望能互相合作評估個案
或是手上有個案希望能找到投資人

合作夥伴為天使、創投或私募，希望能共同發掘、輔導、搭配投資
合作的企業夥伴也有募資需求？希望能一次接觸多方投資計畫？

技術領先，卻苦無伯樂尋覓

企業為新技術或是新服務，民間創投暫無投資意願？
願意與大企業共同合作，進行產品驗證與產業交流

產業上下游，希望接觸策略性投資人

新創企業往往需要臨門一腳的市場與通路資源，
產品不論仍在研發中或已研發完成，正處於產品驗證期



案源合作與轉介窗口：

02-2332-8558#366

366@careernet.org.tw

陳珮琳小姐



計畫網站

期待與您共同深化

投資服務，創造個案

媒合與成長機會



THANK YOU

報告完畢 謝謝聆聽