科技部　函

機關地址：台北市和平東路二段106號
聯絡人：高鴻文　專員
電話：(02)2737-7571
電子信箱：hwkao@most.gov.tw

受文者：國立暨南國際大學

發文日期：中華民國107年2月9日
發文字號：科部產字第1070012062號
速別：普通件
密等及解密條件或保密期限：
附件：如文

主旨：本部徵求107年度「新型態產學研鏈結計畫」申請案，自即日起至107年3月12日止受理第1梯次申請，107年4月20日至5月4日受理第2梯次申請，請查照。

說明：

一、依本部補助新型態產學研鏈結計畫作業要點第二章「價創計畫」規定辦理。

二、計畫徵求公告如附件，徵求規格重點摘述如下：

(一)價創計畫主題範疇：符合政府產業創新政策推動方向，具潛力發展為破壞式創新之技術。技術已成熟可於1~2年內出場成立衍生新創公司或受併購者，優先考慮。

(二)補助經費申請額度：新臺幣1,000萬元至1億元。

(三)申請方式：由各大專校院依徵求公告所訂推薦數，經輔導後提送新申請案，具國際產學聯盟之學校每梯次得推薦他校申請案2件。106年計畫之延續案(不占推薦數)需一併提出申請。

(四)其餘規定詳前述要點及徵求公告說明。

總收文　107/02/12
1070001758

裝
訂
線
機關影像檔公文

三、請各大專校院於旨述期限內(以各校函文發文日期為準)，檢附相關申請資料(含電子檔)，以紙本公文函送本部提出申請，逾期或資料不全經通知未於期限內補正者，均不予受理。申請案應附文件如下列：

(一)新申請案及曾申請但未獲擷取之案件：計畫構想書(新案)及輔導紀錄表。

(二)延續案：計畫構想書(延續案)。

(三)計畫申請名冊。

四、隨文檢送計畫構想書、輔導紀錄表及申請名冊等申請文件。如有計畫申請相關諮詢事宜，請洽計畫辦公室詢問(連絡電話：(02)3366-2574，電子郵件：vmbox3@gmail.com)。

正本：公私立大專校院受補助單位（共174單位）
副本：本部產學園區司、新型態產學研鏈結計畫辦公室(陳炳煇教授)、產學研鏈結中心(均含附件)

部長陳良基 電子簽章 107/02/12 10:30:03

機關影像檔公文

科技部107年「新型態產學研鏈結計畫-價創計畫」
第1及第2梯次計畫徵求公告

一、計畫目標

科技部(以下簡稱本部)為建立產學研連結創新研發之生態系統，提升研發成果商業化之可行性，達成衍生新創公司或促成廠商併購技術團隊之目的，徵求符合政府產業創新政策推動方向，且具潛力發展為破壞式創新技術之計畫。

二、申請機構：

公私立大專校院。

三、申請期限：

第1梯次：即日起至107年3月12日止。

第2梯次：107年4月20日至107年5月4日止。

四、補助計畫主題範疇：

符合政府產業創新政策推動方向，具潛力發展為破壞式創新之技術為主要徵求對象。技術已成熟可於1~2年內出場成立衍生新創公司或受併購者，優先考慮。

五、補助經費申請額度：

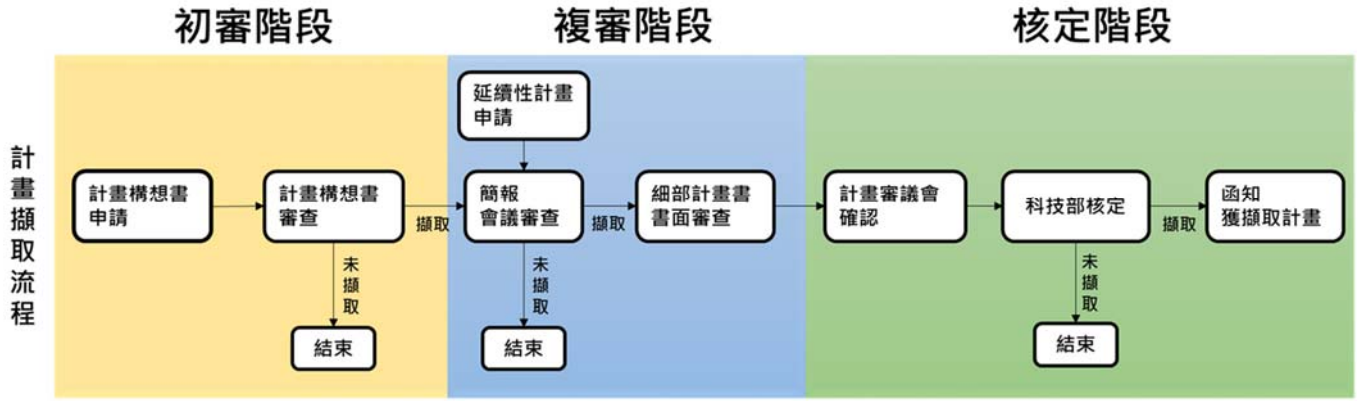
新臺幣1,000萬元至1億元。

六、計畫執行期間：

補助期間以1年為原則，若計畫內容包含多年期發展規劃，申請機構應於構想書中提出說明，做為審查參考。

七、審查方式：

採初審及複審二階段審查，將遴邀相關領域專家擔任審查委員，進行書面審查或召開會議審查。審查流程如下圖：



八、申請方式：

（一）新申請案及曾申請但未獲擷取之案件，經申請機構或產學研鏈結中心完成輔導後推薦申請(由各申請機構自行找尋適合業界專家進行輔導，具國際產學聯盟之申請機構請由聯盟進行輔導)。另執行國際產學聯盟之申請機構亦可輔導後推薦其他學校個案提出申請。

（二）各申請機構每梯次可推薦申請之案件數(含新申請案及曾申請但未獲擷取之案件)請參閱

附件。各梯次可推薦之案件數不得互相流用。

（三）延續案請依委員期末查訪意見修正計畫內容後，與前述新申請案及曾申請但未獲擷取之案件一併提出申請(不占推薦數)。

（四）請各申請機構於期限內(以各校函文發文日期為準)，檢附相關申請資料(含電子檔)，以紙本公文函送本部提出申請，逾期或資料不全經通知未於期限內補正者，不予受理。申請案應附文件如下列(相關資料可於計畫平台/文件下載區下載)：

1. 新申請案及曾申請但未獲擷取之案件：計畫構想書(新案)及輔導記錄表。
2. 延續案：計畫構想書(延續案)。
3. 計畫申請名冊(由申請機構專責單位統一填寫)。

（五）計畫主持人需至本計畫平台填寫申請資料，並於申請截止日前上傳計畫構想書。
(平台網址： http://t-connectinghub.com/)

九、計畫徵求說明會：

本計畫將辦理 3 場次計畫徵求說明會，時間及地點如下，請至欲參加的場次線上報名(額滿即關閉系統)。因座位有限 1 人僅限報名 1 場次，敬請配合及儘早報名。

(活動網頁及各場次報名網址：http://t-connectinghub.com/site/activityview?id=11)

（一）北部場：

時間：107 年 2 月 12 日（星期一）下午 3:00

地點： 科技部一樓簡報室(台北市和平東路二段 106 號)

（二）中部場：

時間：107 年 2 月 9 日（星期五）下午 2:00

地點：國立中興大學圖書館 7 樓第 1 會議室（臺中市南區興大路 145 號）

（三）南部場：

時間：107 年 2 月 13 日（星期二）上午 10:00

地點：蓮潭國際會館一樓 101 教室(高雄市左營區崇德路 801 號)

十、其他注意事項：

（一）其他未盡事宜及計畫經費編列原則等，依本部補助新型態產學研鏈結計畫作業要點辦理，申請機構可至本部網站首頁/一般公告項下自行下載參閱。

（二）獲價創計畫補助之計畫主持人，於計畫同一執行期間內，除具特殊性之計畫外(詳本部 106 年 11 月 29 日科部綜字第 1061009176 號函附件說明)，不得再執行其他本部補助計畫。但執行期間重疊未超過三個月者不在此限。

（三）本部保留調整徵求公告內容之權利。

十一、聯絡資訊：

新型態產學研鏈結計畫辦公室
電話：(02) 3366-2574
E-mail: vmbox3@gmail.com

科技部產學及園區業務司 高鴻文專員
電話：(02) 2737-7571
E-mail: hwkao@most.gov.tw

附件-107 年度各申請機構可推薦價創計畫申請案件數

各校推薦數計算標準：

✧ 已有執行價創計畫之學校：

- ■ 推薦數基準：2 件
- ■ 106 年提案擷取率>=20%者：加 1 件
- ■ 106 年經鏈結中心提案擷取率>=50%者：加 1 件
- ■ 具國際產學聯盟之學校：加 1 件
- ■ 執行計畫若由委員評定退場：次年推薦數減 1 件
- ■ 申請計畫皆未擷取：次年推薦數減 1 件

✧ 未曾執行價創計畫之學校：

- ■ 推薦數基準：1 件
- ■ 具國際產學聯盟之學校：加 1 件

✧ 具國際產學聯盟之學校，每一梯次得推薦提出他校申請案 2 件

學校	106年提案擷取率(%)	經鏈結中心提案擷取率(%)	推薦數	輔導他校可推薦數
北科	22		4	2
中央	14		3	2
淡江	14		2	
交大	13	100	4	2
長庚	11		2	
海大	10	100	3	
北醫	8		3	2
清大	7	0	3	2
陽明	7		3	2
台科	7	50	4	2
台大	6	100	4	2
政大	0		2	2
中興	24	0	4	2
中國醫	15		2	
虎科	13		3	2
亞洲	0		2	2
中正	18		2	
南台	17		2	
成大	15	33	3	2
中山	11		3	2
遠東	0		2	2
其他			1	

科技部 107 年度新型態產學研鏈結計畫-價創計畫申請名冊

申請機構名稱：_____

序號	系統審議編號 系所名稱	請勾選(√)	計畫主持人姓名	職稱	計畫名稱
Ex：	10701001 機械系	√新提案 □延續案	王 O 明	教授	OOOOO 計畫
		□新提案 □延續案			
		□新提案 □延續案			
		□新提案 □延續案			
協助輔導其他學校計畫提案					
序號	系統審議編號	學校 系所名稱	計畫主持人姓名	職稱	計畫名稱

合計：_____件。(若表格不敷使用，請自行增列)

科技部新型態產學研鏈結計畫價創計畫構想書(新案)

計畫名稱

計畫主持人姓名

計畫主持人單位職稱

1

大綱

- 技術或產品說明
- 競爭力分析
- 商業模式分析
- 創業里程碑(公司籌組規劃)
- 經費
- 出場後之其他規劃自評

2

技術或產品說明

[問題]
- 簡述目前市場上尚未解決的問題
- 您如何解決問題以及誰有這個問題

[解決方案]
- 描述您的解決方案有何優勢？(與現有比較)
- 您的解決方案是否可以獨立發展或必須與其他系統合作？
- 現在市場上是否有其他類似的產品或解決方案?

3

核心技術競爭力與競爭對手說明

團隊的核心競爭力是什麼?

(潛在)競爭對手有哪些? 商業估值分別是多少? (請填寫3-5家競爭對手)

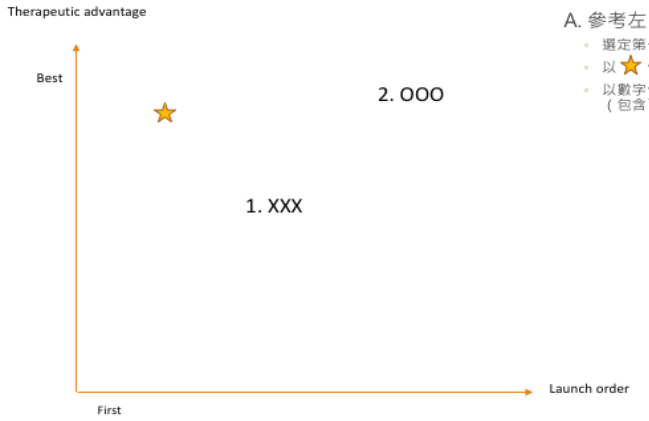
如何跨過競爭對手所建立的entry barrier?

(請針對出場後第一個產品或技術詳述，若有多項技術或產品請分頁填寫。)

4

市場價值與定位(生技醫藥類填寫)

說明團隊發展技術之市場價值與定位(可參考下圖輔助說明)



A. 參考左圖
- 選定第一適應症
- 以 ★ 代表團隊定位並標示於左圖
- 以數字代表競爭對手定位並標示於左圖（包含已上市/未上市）

5

SWOT分析(生技醫藥類可選擇性填寫)

S Strengths (至少列3-5項)	**W** Weaknesses (至少列3-5項)
O Opportunities (至少列3-5項)	**T** Threats (至少列3-5項)

6

商業模式匯總分析(生技醫藥類可選擇性填寫)

<table>
<tr><td>Customer Segments
(目標客層)</td><td>Customer Relationships
(顧客關係)</td><td>Value Proposition
(價值主張)</td><td>Key Activities
(關鍵活動)</td><td>Key Partners
(關鍵合作夥伴)</td></tr>
<tr><td rowspan="3"></td><td></td><td rowspan="3"></td><td></td><td rowspan="3"></td></tr>
<tr><td>Channels
(通路)</td><td>Key Resources
(關鍵資源)</td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="3">Revenue Streams (收益流)</td><td colspan="2">Cost Structure (成本結構)</td></tr>
<tr><td>產品/服務收入</td><td>權利金收入(若無則空白)</td><td>其他收入(若無則空白)</td><td colspan="2" rowspan="2"></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>

7

產業分析(生技醫藥類可選擇性填寫)

✓產業現況如何?

✓產業上中下游價值鏈分析?

✓整體市場之規模及趨勢分析?

(產業價值鏈參考:http://ic.tpex.org.tw/)

8

目標市場分析

✓瞄準之目標市場區域(國內或國外)市場規模及趨勢分析?

✓選擇該市場應用之原因與分析?

✓說明各階段產品推廣計畫? (Go-to-market strategy)

9

獲利方式

✓預計產品所銷售的對象(B2C、B2B或B2B2C)

✓預計產品銷售的型態(直營銷售或代理商銷售)

✓請說明營收產生的方式(專利授權、權利金、銷售、租賃、佣金...)

10

預估營收

產品別 年度營收	公司成立第一年					公司成立第二年					公司成立第三年				
	Q1	Q2	Q3	Q4	小計	Q1	Q2	Q3	Q4	小計	Q1	Q2	Q3	Q4	小計
產品一															
產品二															
產品三															
……															
營收小計(季)															
年度營收															

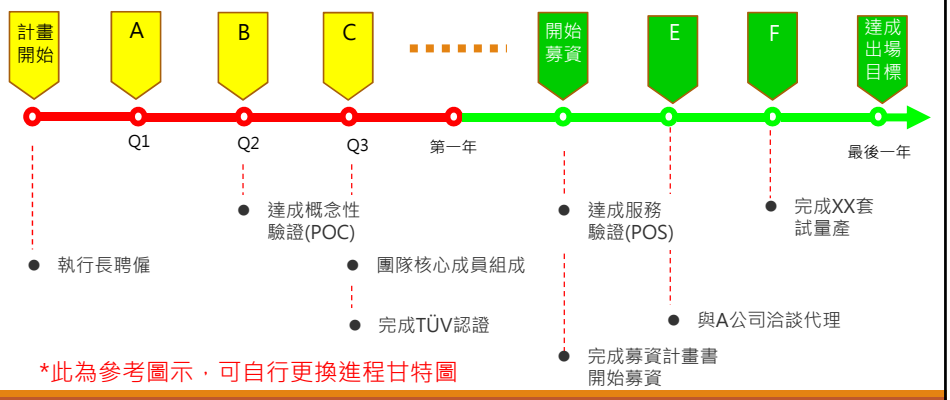
預計完成募資條件之技術指標為何?

1. 評估具備投資吸引力之條件：技術、產品或服務須完成至何階段?
   - Ex: 完成POC、POS或是POB驗證？
   - Ex: 技術或產品樣品完成、可少量出貨或是可試營運？
   - Ex: 產品認證與法規
     - 醫材分級為Class I、II或III，並認證要到哪一個階段
     - 新藥須達到毒物測試、動物實驗、Phase 1、Phase 2或Phase 3
     - 生技醫藥類別亦可列出目標產品概況，如TPP(Target Product Profile)作為附件
2. 成立公司後，下一個階段任務會是什麼？

12

創業里程碑(公司籌備規劃)

- 應聚焦於完成公司成立相關規劃，說明技術、商轉、人員籌組、募資相關規劃與預定完成時間(建議先填寫後面幾頁，最後填寫此頁)
- 出場預計達成項目每個團隊有所不同，依產業特性與公司特性自行衡量



*此為參考圖示，可自行更換進程甘特圖

13

團隊籌組規劃(1/2)

職稱	姓名	預計達成時間點(計劃開始後N月內)											
		1個月	2個月	3個月	4個月	5個月	6個月	7個月	8個月	9個月	10個月	11個月	12個月
執行長	AAA												
營運長	BBB												
事業發展主管(人員)	待聘												
技術主管(人員)	CCC												
財會主管(人員)	待聘												
專案(產品)經理	DDD												
專職研究人員	EEE												

(核心成員聘用條件可參考下頁)

▲預計達成聘僱時間

上述參與團隊之研究法人

職稱	姓名	原服務機構(原任職研究法人單位)	加入方式(借調、離職或合聘)	專業領域
EX:執行長				
EX:技術主管				
EX:事業發展主管(人員)				

14

團隊籌組規劃(2/2)

- 籌組創業團隊之未來規劃，詳述相關專職核心成員背景
- 說明計畫期程內不聘任下列相關核心成員之原因

以下職能建議僅供參考：

CEO執行長 建議條件
1. 行為特質為正直誠信, 創新獨立, 積極負責, 協調溝通。
2. 管理技能為具備有相關業界領域成功經驗, 並具策略規劃, 目標管理及團隊領導能力。
3. 具備知識為熟悉商業語言, 開發產品的商業資訊, 價值提升, 同業情報及財務政策制定, 預算管理能力。

COO營運長 建議條件
1. 行為特質為正直誠信, 創新獨立, 積極負責, 協調溝通。
2. 管理技能為具備有相關業界領域跨部門領導經驗及能力, 並具內部流程規劃及控制, 策略規劃, 目標及績效指標管理。
3. 具備知識為 開發產品的商業資訊, 產品量產及法規認證, 供應鏈管理, 同業情報及財務政策制定, 預算管理能力。

BD 事業發展主管 建議條件
1. 相關產品業界市場開發經驗, 引領產品及市場開發方向(POB)
2. 熟悉商業語言, 開發產品的市場資訊, 行銷通路, 同業情報及營收預算管理能力。
3. 帶領團隊達到預訂之業績目標，負責客戶維護及開發新客戶。

技術主管 建議條件
1. 對研發產品作價值策略分析, 並作相關的技術(POC)及市場(POS)可行性驗證, 研擬產品策略地圖, 里程碑, 研發進度控管。
2. 熟悉技術專利佈局及研發產品策略方向佈局, 研發知識管理。
3. 負責新的應用方法、新材料或新產品的研究與開發流程作業。

財務主管 建議條件
1. 至少擁有財務、會計及資訊相關工作歷練。
2. 具有財務策略規劃及執行內稽內控等財務政策、資訊系統、制度、流程的運作。
3. 具有財務分析、預算管理、資金募集及調度、稅務規劃、外匯風控等實務經驗。

15

專利自評 (1/2)

請針對團隊與本計畫相關已獲證或申請中相關專利之申請日、申請人(專利權人)以及未來授權於新創公司評估等項目填寫，若無則說明智財保護機制

*是否具備智財權為計畫審查重點

申請類別	專利名稱	證書號	申請日	申請人	申請國家	發明人	未來授權於新創公司之模式自評	專利授權狀態 (若已有授權需特別說明專屬授權或非專屬授權、授權使用範圍、授權使用地區、授權金額)
發明專利	xxx	I599752	2014/06/06	國立台灣大學	台灣	王小明	使用於新創公司，需取得專屬授權	尚未授權予任何人使用

[說明]
- 技術為自有還是技術委辦服務
- 重點技術專利及重點市場的專利佈局為何
- 申請專利的資金規劃，以及若資金不足時如何取捨
- 未來專利佈局規劃

專利自評 (2/2)

1.專利權是否全部歸屬於計畫申請之學校

□是

□否，則請說明如何達成相關專利的專屬授權(若需要額外支付權利金也請說明)

2.有無智財權負責人(特別是專利)

□有，則請說明其智權及技術專業經歷

□無

3.有無作過相關專利檢索或分析或專利(技術)鑑價

□有，則請說明分析或鑑價方法、流程及結果並提相關報告

□無

出場方式

1. 預計出場方式：成立並經營新創公司或團隊被其他公司購併

2. 是否有天使、創投或其他法人對此技術、產品、或營運模式有興趣? 請簡述接觸對象及概要

3. 若要讓整個團隊與技術加入一家公司(M&A)? 請問可能的公司有哪些，並請簡述可能對象及概要

18

價創計畫提案之查核點規劃

技術產品化或平台化項目	配合技術產品化所規劃的工作項目填寫查核內容，以及其明確的預定達成的時間點 EX: 1. 2018年08月，完成系統原型機，並於實際環境進行100次測試。 2. 2018年11月，完成實際商品規格系統，並通過生命週期測試。
商轉項目	配合市場、人才、資金等所規劃的工作項目填寫查核內容，以及其明確的預定達成的時間點 EX: 1. 2018年06月，完成聘請專職技術長1位核心成員，曾於相關產業研發具有5年以上經驗，能夠負責新的應用方法、新材料或新產品的研究與開發流程作業。 2. 2018年09月，完成商業模式(Business Model)規劃，並建立商業模式規劃書，以及策略佈局推動規畫。 3. 2018年12月，完成募資規劃書1份，詳載公司資金需求，股權分配等協議內容，並進行募資推動。

19

申請補助經費

計畫執行1年為原則，請概算一年的業務費、研究設備費、國外差旅費、管理費

單位：新台幣千元

業務費		研究設備費	國外差旅費		管理費	合計
研究人力費	耗材、物品、圖書及雜項費用暨國外學者來臺費用		參訪差旅費	國際合作出國差旅費		

*計畫內不得購置單價超過新台幣五百萬元(含)以上之大型儀器

20

出場後之其他規劃自評

若規劃成立2間以上公司，請說明相關權利義務：

(1) 2間公司之團隊成員規劃

(2) 2間公司之專利權相關權利義務

(3) 2間公司之雙方產業鏈關係(上下游、競爭關係或無產業關聯)

附件

提供各職掌資訊供團隊參考

22

[CEO 執行長]

CEO 執行長負責對公司的成敗負責；公司運作、市場、戰略、財務、企業文化的創立、人力資源、雇用、解聘及遵守安全法規、銷售、公共關係等

背景與資歷

- 相關產業專長背景 (技術．業務．行銷)
- 年資 (十年以上或有實績)

工作說明

- 有督導、審核新創團隊研究．開發及行銷計畫及預算之執行
- 綜理日常營運事項之裁決．經營目標及對策之執行
- 確定營運目標．未來發展方針及重要發展計劃
- 有帶領新創團隊的熱情,策劃策略聯盟及募資能力

特質

- 價值及哲學觀能配合董事會．執行董事會對公司的經營方針及願景
- 擅長延攬人才．解雇人及激勵個人及團隊拿出帶領團隊往正確目標前進
- 有強烈的執行能力拿出知道如何產生實質的貢獻．帶領團隊拿出真正的績效
- 考量公司資源及優劣勢,有紀律的執行公司擴張及計畫(忍著不做或非做不可)．誠信經營
- 有彈性(flexible)能隨環境調整(adaptable)

23

[BD-Business Development 事業發展]

BD 事業發展負責指定事業在初期發展階段一切與“市場、目標、策略、產品、夥伴、通路與業務”的相關事宜

[BD 涵蓋範圍]

- Understand and Analyze Market市場瞭解與分析
- Market/Product Targeting目標選定
- Strategy Formulation策略擬定,
- Product Portfolio 產品組合
- Partner Alliance夥伴結盟
- Channel Development通路拓展

[BD 實際工作內容]

- 市場瞭解 : 收集市場規模、趨勢、特性與關鍵影響因素等有關的資訊
  - 重點在於資訊的完整度、剖析的角度、呈現的重點、效度與邏輯是否能有助於內部團隊與主管的瞭解與討論
- 目標選定 : 選定特定的市場區隔 (Segment) 作為目標市場．這裡得同時說明與說服選擇的準則與策略為何
  - 重點在於 (1) 可取得的商機；(2) 確實比較後的競爭優勢；(3) 自身的組織資源與能耐的考量
- 策略擬定 : 短中長期的事業發展目標上．如何「從起始點走到終點」．簡要說明 (簡單易懂符合邏輯)
  - 對內部各方的重要關係人 (Key Stakeholders)．講得清楚．才能得到支持．有利於後續的工作開展
- 產品組合 : 找出目標市場．客戶真正要解決的問題．思考與呈現有效的產品組合樣貌．同時據此設計精準行銷要點 (Target Marketing)
- 夥伴結盟 : 瞭解目標客戶購買或使用同類型產品或服務時．還會想要什麼其他的產品或服務．結盟這些夥伴．在業務開發的前中後期與對應的夥伴合作
- 通路拓展 : 經銷管道的建立和部署的工作．確保銷售資訊、人員訓練、貨品配送與規劃聯合推廣活動等．順利接觸與接通由通路體系所服務的客戶
- 業務開發 : 尋找、識別和確認合格的潛在客戶．接近潛在客戶．並與其達成交易、交付出貨和後續追蹤

24

[COO 首席營運長]

COO 首席營運長負責監督組織正在進行的操作和程序

[COO 首席營運長涵蓋範圍]

- 設計和實施業務運營
- 制定促進企業文化和願景的政策
- 引導員工鼓勵最大的表現和奉獻精神
- 監督公司的運作和高管的工作
- 監督公司的日常運作和管理人員的工作
- 通過分析和解釋數據和指標評估績效
- 在所有重要事項上撰寫並提交報告給首席執行官
- 補充優勢或彌補CEO的弱點
- 協助首席執行官籌集資金
- 參與擴展活動(投資，收購，企業聯盟等)

[COO 首席營運長經歷與背景要求]

- 經驗豐富的首席運營官或相關職位
- 了解市場營銷、財務及人力資源等業務職能
- 具有戰略規劃和業務發展能力
- 傑出的組織和領導能力
- 良好的人際關係和公共演講技巧
- 展現決策和解決問題的能力
- 具籌款經驗具有加分效果
- 工商管理學士學位或相關專業學士學位、理學碩士/MBA尤佳

25

[CFO 財務長]

CFO 財務長負責管理公司行政、財務及風險管理之相關事務，包括擘劃公司財務及營運策略、建立及優化內控機制以保護公司資產、確保公司財務資訊公允

[CFO 財務長涵蓋範圍]

財務及相關規劃

- 協助訂立公司未來經營方針、並確保財務規劃能適切輔佐
- 協助訂立營運計畫(Business Plan)、並監督其執行狀況
- 訂立財務及稅務策略(公司設立地點、稅務考量等等)
- 編列資本支出預算及管理其執行狀況

營運相關事務

- 綜理財務、會計、資金、法務、稅務、行政、人事相關事務
- 確保公司財務資訊(IT)系統能正確反應公司營運狀況
- 確保財務報表均依照相關法令或公認會計原則按時編列、並將營運結果彙報董事會
- 與查帳會計師及內部稽核密切合作

風險管理事宜

- 對公司主要營運風險有足夠認識及尋求適切的避險方案
- 為公司投保適切的保單，以確保公司資產價值
- 確保公司之運作均遵守相關法令規範
- 確保公司內控系統運作正常，以便即時提醒各項潛在營運風險

資金管理事宜

- 負責融資及募資，以及公司總體資本及資金規劃
- 管理公司現金部位、進行現金預算規劃
- 應收、應付帳款之管理
- 公司資金之投資及管理

26

[CTO 技術長]

CTO 技術長領導技術團隊開發各類產品，解決技術問題，管理不同的項目，排期交付，提供CEO下一步的發展方向作研究規劃。

[CTO 技術長涵蓋範圍]

長期戰略部署

- 規劃並制定產品及技術研發發展戰略
- 協同商業戰略之發展
- 識別新技術、利用新技術、整合新技術、 驅動新技術

中期布局

- 洞悉技術趨勢的變化及發展，並且和公司的營運主軸相搭配
- 針對前瞻的技術做進一步的了解研究，並且納入公司在下一代產品的技術研發規劃

短期技術走向

- 技術架構：建立技術架構與實施模式，建立技術體系標準
- 流程制度：建立高質量，高效率的技術團隊。健全的項目管理體系；完善的員工能力發展體系
- 知識培訓：建立以研發內容為主的知識庫管理體系、技術分享與技術文化的體系
- 決定產品開發最高階之技術解決方案
- 負責整體開發流程的促進與掌控

管理研發對公司經營活動和營利的影響

- 與其它部門的溝通協作，如HR、市場、BD、財務、客服等提供技術管理接口
- 在產品技術層面領先業內同行，能以降低成本、促進效能更符合市場需求以促進公司獲利

27

科技部新型態產學研鏈結計畫價創計畫構想書(延續案)

(計畫名稱)

填寫內容是希望主持人與團隊可以進一步思考，並作好創業前的準備

計畫主持人姓名：

計畫主持人單位職稱：

1

大綱

- 技術或產品說明
- 核心競爭力
  - 核心競爭力與競爭對手說明
  - SWOT分析
  - 商業模式匯總分析
- 產業分析
- 目標市場分析
- 前案審查意見說明與執行現況
- 附件(建議可以先填寫附件，再填寫上述內容)

2

技術或產品說明

[問題]
- 簡述目前市場上尚未解決的問題
- 您如何解決問題以及誰有這個問題

[解決方案]
- 描述您的解決方案有何優勢？(與現有比較)
- 您的解決方案是否可以獨立發展或必須與其他系統合作？
- 現在市場上是否有其他類似的產品或解決方案?

3

核心技術競爭力與競爭對手說明

團隊的核心競爭力是什麼?

(潛在)競爭對手有哪些? 商業估值分別是多少? (請填寫3-5家競爭對手)

如何跨過競爭對手所建立的entry barrier?

(請針對出場後第一個產品或技術詳述，若有多項技術或產品請分頁填寫。)

4

市場價值與定位(生技醫藥類填寫)

說明團隊發展技術之市場價值與定位(可參考下圖輔助說明)

5

SWOT分析(生技醫藥類免填)

S Strengths (至少列3-5項)	**W** Weaknesses (至少列3-5項)
O Opportunities (至少列3-5項)	**T** Threats (至少列3-5項)

6

商業模式匯總分析(生技醫藥類自評選擇填寫)

Customer Segments (目標客層)	Customer Relationships (顧客關係)	Value Proposition (價值主張)	Key Activities (關鍵活動)	Key Partners (關鍵合作夥伴)
	Channels (通路)		Key Resources (關鍵資源)	
Revenue Streams (收益流)			Cost Structure (成本結構)	
產品/服務收入	權利金收入(若無則空白)	其他收入(若無則空白)		

7

Target Product Profile (1/2) (醫藥類填寫)

項目	細項	產品目前狀況	可接受範圍 (競爭者)	最佳範圍 (目標)
產品描述	類別(小分子、胜肽、單株抗體、細胞療法等)			
	藥物作用標的			
	藥物作用機制 (mechanism of action, MOA)			
用途與用法	適應症(如果多於一個，標明優先開發者)			
	目標病患族群			
	現有療法(包括：手術、生活型態、或替代療法)			
候選藥物	標的專一性			
	有效性(體外、細胞、體內實驗)			
臨床前試驗	疾病動物模式			
	安全性/毒性			
臨床藥理	吸收、分佈、代謝、排泄			
	血中半衰期			
	藥效(標的被活化或抑制程度)			
	蛋白質結合			

8

Target Product Profile (2/2) (醫藥類填寫)

項目	細項	產品目前狀況	可接受範圍 (競爭者)	最佳範圍 (目標)
劑量與投藥方式	劑量、給藥頻率等			
	投藥方式			
	劑型(excipients)			
	保存期限、儲存環境等			
人體安全性與毒性	了解專一性與非專一性安全性考量			
	療效與毒性安全劑量範圍			
法規考量	臨床發展途徑			
	同適應症藥品的臨床試驗前例			
	是否可採用孤兒藥、快速通道等快速通關路徑			
智慧財產權	可實施性評估(freedom to operate)			
	新專利佈局			
	預期出場方式(技轉或成立新創公司)			
財務考量	物料成本			
	預計售價與現有療法比價			
	研發成本			
	預期投資收益			

9

Target Product Profile (1/2) (醫材類填寫)

項目	細項	產品目前狀況	可接受範圍 (競爭者)	最佳範圍 (目標)
產品描述	器材的概述，包括預期用途			
	器材的操作原理			
	器材的分類與適用的分級規定			
	新穎性能的說明			
	擬與該器材結合使用之附件、其他醫療器材與其他非醫療器材產品的描述			
	器材關鍵功能要素的概述，如其零件/組件（包括軟體，若適用）、配方、構成、功能。若適用，應包括：器材的圖示（如架構圖、照片、工程圖），應清楚指示關鍵零件/組件，包括工程圖與架構圖的充分解說			
	器材關鍵功能要素所含材料的概述，以及與人體直接或間接接觸之材料的概述			
適應症及使用方法	適應症			
	器材適用的病患群與病況，及其他考量，如選取病患的標準			
	使用於人體之位置			
	使用該醫療器材場所			

10

Target Product Profile (2/2) (醫材類填寫)

項目	細項	產品目前狀況	可接受範圍 (競爭者)	最佳範圍 (目標)
法規考量	母法-藥事法			
	醫療器材管理辦法			
	藥物優良製造準則第三編-醫療器材優良製造規範 (GMP)			
	醫療器材查驗登記審查準則			
智慧財產權	自由運用程度(Freedom to Operate, FTO)分析			
	可專利性			
	預期授權成果			
相對競爭技術	相同治療目標			
	相同治療原理			
	相同適應症			

11

產業分析(生技醫藥類自評選擇填寫)

✓產業現況如何?

✓產業上中下游價值鏈分析?

✓整體市場之規模及趨勢分析?

(產業價值鏈參考:http://ic.tpex.org.tw/)

12

目標市場分析

✓瞄準之目標市場區域(國內或國外)市場規模及趨勢分析?

✓選擇該市場應用之原因與分析?

13

前案期末審查-委員意見與回覆說明

(待期末審查後填寫，且委員所提之建議事項，須列為應達成的預期成果)

審查委員意見	**1. AAAAA** **2. BBBBB** **3. CCCCC** **4. DDDDD**
審查意見回覆	1. AA - - - 2. BB - - - 3. CC - - - 4. DD - - - (須明確說明預定於什麼時間完成，並列入查核項目內)

14

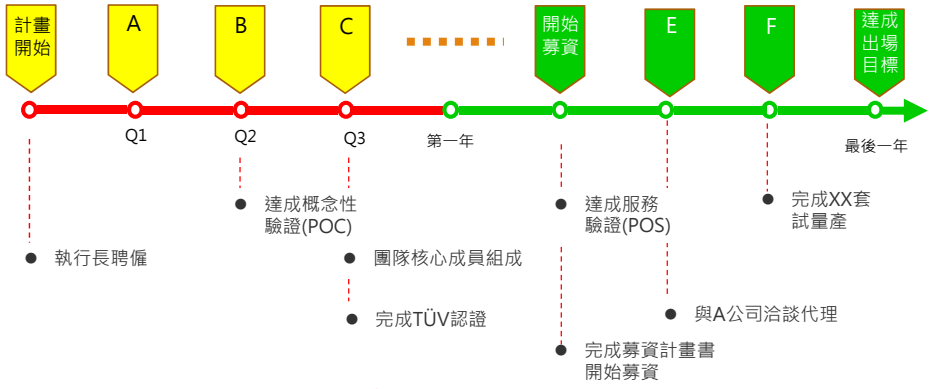
計畫期程執行進度以及達成情形

查核點	進度(%)	累積進度(%)	辦理事項
2018Q2			
2018Q3			
2018Q4			
2019Q1			

15

創業里程碑(公司籌組規劃)

應聚焦於完成公司成立相關規劃，說明技術、商轉、人員籌組、募資相關規劃與預定完成時間(建議先完成後幾頁，在歸納於此)



出場預計達成項目每個團隊有所不同，依產業特性與公司特性自行衡量

16

執行現況說明-商轉

市場 | 人才 | 資金

10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90%

請**團隊自評**目前成熟度

Ready to take off! (已準備好出場)

已完成進度：

1. 商業模式(Business Model)為何?
2. 技術、樣品、試產、量產目前進度為何?
3. 生產規劃進度？(說明產能經濟規模)
4. 市場拓展進度說明？(說明市場的推動由何區域開始、後續其他區域拓展計畫)
5. 通路規劃進度?(市場策略夥伴)

未來一年計畫期程內市場發展規畫說明(明訂完成時間)：

1.
2.
3.

17

執行現況說明-商轉

市場 | **人才** | 資金

10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90%

請**團隊自評**目前成熟度

Ready to take off! (已準備好出場)

職稱	姓名	現況(聘雇狀況)	預計達成時間點(計劃開始後N月內)											
			1個月	2個月	3個月	4個月	5個月	6個月	7個月	8個月	9個月	10個月	11個月	12個月
執行長		已聘雇												
營運長		已聘雇												
事業發展主管(人員)		待聘												
技術主管(人員)		已聘雇												
財會主管(人員)		待聘												
專案(產品)經理		已聘雇												

▲預計達成聘僱時間

18

執行現況說明-商轉

市場 | **人才** | 資金

[說明]

- 詳述目前已聘雇之專職核心成員背景。
- 籌組創業團隊之規劃，並說明尚未聘任核心成員之原因，

以下職能建議僅供參考：

CEO執行長 建議條件
1. 行為特質為正直誠信, 創新獨立, 積極負責, 協調溝通。
2. 管理技能為具備有相關業界領域成功經驗, 並具策略規劃, 目標管理及團隊領導能力。
3. 具備知識為熟悉商業語言, 開發產品的商業資訊, 價值提升, 同業情報及財務政策制定, 預算管理能力。

COO營運長 建議條件
1. 行為特質為正直誠信, 創新獨立, 積極負責, 協調溝通。
2. 管理技能為具備有相關業界領域跨部門領導經驗及能力, 並具內部流程規劃及控制, 策略規劃, 目標及績效指標管理。
3. 具備知識為 開發產品的商業資訊, 產品量產及法規認證, 供應鏈管理, 同業情報及財務政策制定, 預算管理能力。

BD 事業發展主管 建議條件
1. 相關產品業界市場開發經驗, 引領產品及市場開發方向(POB)
2. 熟悉商業語言, 開發產品的市場資訊, 行銷通路, 同業情報及營收預算管理能力。
3. 帶領團隊達到預訂之業績目標，負責客戶維護及開發新客戶。

技術主管 建議條件
1. 對研發產品作價值策略分析, 並作相關的技術(POC)及市場(POS)可行性驗證, 研擬產品策略地圖, 里程碑, 研發進度控管。
2. 熟悉技術專利佈局及研發產品策略方向佈局, 研發知識管理。
3. 負責新的應用方法、新材料或新產品的研究與開發流程作業。

財務主管 建議條件
1. 至少擁有財務、會計及資訊相關工作歷練。
2. 具有財務策略規劃及執行內稽內控等財務政策、資訊系統、制度、流程的運作。
3. 具有財務分析、預算管理、資金募集及調度、稅務規劃、外匯風控等實務經驗。

19

執行現況說明-商轉

市場 | 人才 | **資金**

10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90%

請**團隊自評**目前成熟度

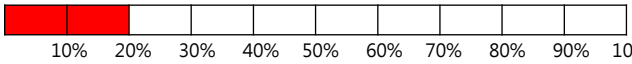
Ready to take off! (已準備好出場)

已完成進度說明：
1. 若已與策略性投資人或創投洽談，請填寫第31頁
2.
3.

未來規劃工作項目說明(明訂完成時間)：
1. 若未與策略性投資人或創投洽談，請說明目前規劃
2.
3.

20

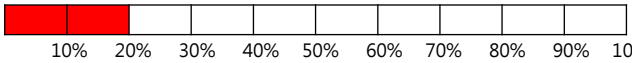
產品具商業化規格進度(生技醫藥自評選擇填寫)

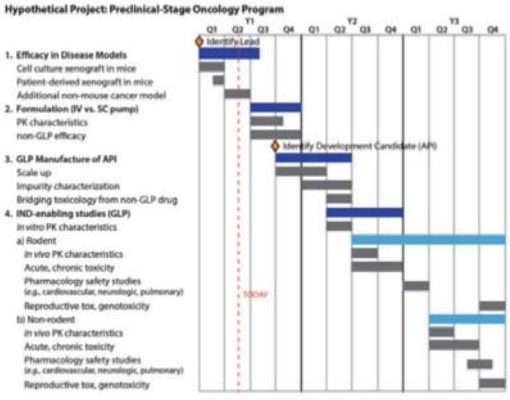


✓請詳細說明可能遇到的挑戰與困難點

產品	必要認證	預計達成時間	預估認證成本
A	認證1		
	認證2		
	....		
B	認證1		
	認證2		
	....		

TPP展開規劃(生技醫藥類填寫)





(Ref. P25, Fig. 1.2, 2014, A Practical Guide to Drug Development in Academia - The SPARK Approach, Editors: Mochly-Rosen, Daria, Grimes, Kevin (Eds.))

專利自評 (1/2)

(請針對團隊與本計畫相關**已獲證**或**申請中**相關專利之申請日、申請人(專利權人)以及未來授權於新創公司評估等項目填寫，若無則免填)

申請類別	專利名稱	證書號	申請日	申請人	申請國家	發明人	未來授權於新創公司之模式自評	專利授權狀態(若已有授權需特別說明專屬授權或非專屬授權、授權使用範圍、授權使用地區、授權金額)
發明專利	xxx	I599752	2014/06/06	國立台灣大學	台灣	王小明	使用於新創公司，需取得專屬授權	尚未授權予任何人使用

[專利]

- 技術為自有還是技術委辦服務
- 重點技術專利為何
- 重點市場的專利布局如何
- 申請專利的資金規劃, 資金不足如何取捨；
- 未來專利佈局規劃

23

專利自評 (2/2)

1.專利權是否全部歸屬於計畫申請之學校

□是

□否,則請說明如何達成相關專利的專屬授權，(若需要額外支付權利金也請說明)

2.有無智財權負責人(特別是專利)

□有,則請說明其智權及技術專業經歷

□無

3.有無作過相關專利檢索或分析或專利(技術)鑑價

□有,則請說明分析或鑑價方法、流程及結果並提相關報告

□無

出場後之其他規劃自評

若已成立新創公司後，且預計再成立其他衍生新創公司或有其他加值技術之規劃時，請說明相關權利義務：

(1)團隊成員規劃

(2)專利權相關權利義務

(3)若為兩間新創公司，則雙方之產業鏈關係(上下游或競爭關係)

本期計畫提案查核點規劃

技術產品化或平台化項目	配合技術所規劃的工作項目填寫查核內容，其明確的預定達成的時間點。 EX: 1. 2018年08月，完成系統原型機，並於實際環境進行100次測試。 2. 2018年11月，完成實際商品規格系統，並通過生命週期測試。
商轉項目	配合市場、人才、資金等所規劃的工作項目填寫查核內容。 EX: 1. 2018年06月，完成聘請專職技術長1位核心成員，曾於相關產業研發具有5年以上經驗，能夠負責新的應用方法、新材料或新產品的研究與開發流程作業。 2. 2018年09月，完成商業模式(Business Model)規劃，並建立商業模式規劃書，以及策略佈局推動規畫。 3. 2018年12月，完成募資規劃書1份，詳載公司資金需求，股權分配等協議內容，並進行募資推動。

26

補助經費說明

前期計畫實際支用情形

單位：千元

業務費		研究設備費	國外差旅費		管理費	合計
研究人力費	耗材、物品、圖書及雜項費用暨國外學者來臺費用		參訪差旅費	國際合作出國差旅費		

本期計畫申請補助經費規劃

單位：千元

業務費		研究設備費	國外差旅費		管理費	合計
研究人力費	耗材、物品、圖書及雜項費用暨國外學者來臺費用		參訪差旅費	國際合作出國差旅費		

27

附件

28

新創公司成立後之目標客戶

✓請說明目標客戶及目前洽談情形

種類	目標客戶	預計採用之通路型態 (直接銷售or總代理)	MOU或其他協議
B2B			
B2C			
技術授權 (取得授權金)			

✓目前該技術或產品之營運模式與價格分析

29

主要客戶目標接觸情形(生技醫藥類自評選擇填寫)

銷售業務洽談彙總表

客戶名稱		預計銷售金額(千元)	洽談日期	洽談內容	後續追蹤事項
01			第一次:		
			第二次:		
			第三次:		
02			第一次:		
			第二次:		
			第三次:		
03			第一次:		
			第二次:		
			第三次:		
04			第一次:		
			第二次:		
			第三次:		
05			第一次:		
			第二次:		
			第三次:		

30

銷售策略及規劃(生技醫藥類自評選擇填寫)

預估計畫結束後二年之銷售量值表

單位:

年度 / 銷售量值 / 主要商品	計畫結束後第一年(○年○月○日～○年○月○日)				計畫結束後第二年(○年○月○日～○年12月31日)			
	內銷		外銷		內銷		外銷	
	銷量	銷售額	銷量	銷售額	銷量	銷售額	銷量	銷售額
合　　計								

生產策略及規劃

請說明產品係以自製、外包或授權生產等...

預估計畫結束後二年之生產量值表(生技醫藥類可選擇免填此表)

單位:

年度 / 生產量值 / 主要商品	計畫結束後第一年(○年○月○日～○年○月○日)			計畫結束後第二年(○年○月○日～○年12月31日)		
	產能	產量	產值	產能	產量	產值
合　　計						

註：產能係指公司經衡量必要停工、假日等因素後，利用現有生產設備，在正常運作下所能生產之數量。

投資人洽談情形

募資對象洽談彙總表(無則免填)

增資對象		預計募資金額(千元)	洽談日期	洽談內容	後續追蹤事項
01			第一次:		
			第二次:		
			第三次:		
02			第一次:		
			第二次:		
			第三次:		
03			第一次:		
			第二次:		
			第三次:		
04			第一次:		
			第二次:		
			第三次:		

33

預估現金流量分析(生技醫藥類免填)

出場後第一年現金收支預測表

單位:新台幣千元

項目/月份	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
期初現金餘額(1)													
加:營業收入收現													
其他收入													
收入合計(2)													
減:購料及費用付現													
購置不動產、廠房及設備													
薪資													
支出合計(3)													
帳上需保留最低現金餘額(4)													
所需資金總額(5)=(3)+(4)													
籌資前可供支用現金餘額(短絀)(6)=(1)+(2)-(5)													
籌資: (需加列籌資之用途)													
現金增資													
銀行借款													
籌資淨額合計(7)													
期末現金餘額(8)=(1)+(2)-(3)+(7)													

34

預估損益分析(生技醫藥類免填)

簡易損益表

單位:新台幣千元

項目 \ 年度	計畫結束後第一年 (○年○月○日～○年12月31日)
營業收入	
營業成本	
營業毛利(毛損)	
營業費用	
營業利益(損失)	
營業外收入及支出	
稅前淨利(淨損)	
所得稅費用(利益)	
本期淨利(淨損)	
每股盈餘(虧損)	

35

價創計畫徵案輔導紀錄表

<table>
<tr><td colspan="5">輔導單位：</td></tr>
<tr><td colspan="5">主 談 人：　　職稱：</td></tr>
<tr><td colspan="5">計畫基本資料</td></tr>
<tr><td>前次申請計畫名稱</td><td colspan="4">(無則免填)</td></tr>
<tr><td>本次送件計畫名稱</td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td>申請學校</td><td colspan="2"></td><td>計畫主持人</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="5">計畫技術內容或創業產品</td></tr>
<tr><td>團隊介紹</td><td colspan="4">(描述團隊技術、商業模式、組織以及成立公司規劃之重點說明。)</td></tr>
<tr><td>評估事項
(包含但不限所列事項)</td><td>技術發展
➢ 核心技術成熟度
➢ 技術競爭優勢
➢ 量產技術成熟度
➢ 專利佈局
➢ 其他事項</td><td>市場策略
➢ 銷售關鍵策略
➢ 產品上市時程規劃
➢ 市場規模
➢ 其他事項</td><td>組織分工
➢ 核心成員適任性
➢ 核心成員專職程度
➢ 核心成員到會時程
➢ 核心成員併入新創公司之比例
➢ 其他事項</td><td>未來出場
➢ 出場時程規劃
➢ 出場可行性
➢ 募資規劃進度
➢ 財務規劃
➢ 其他事項</td></tr>
<tr><td>輔導修正建議</td><td colspan="4">(參考上列評估事項，提供創業團隊修正方向建議)</td></tr>
<tr><td>綜合建議
(推薦說明)</td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td colspan="5">輔導單位主談人簽名：　　(簽名)日期：　　年　　月　　日</td></tr>
</table>