

# 第5屆中堅企業遴選作業說明會

## 簡報資料

主辦單位：經濟部工業局

執行單位：財團法人中衛發展中心

中華民國107年5月

## 一、會議目的：

為提升台灣經濟成長動能，行政院特訂定「推動中堅企業躍升計畫」，以「建基盤」、「助成長」、「選菁英」等3項具體策略推動，其中「助成長」部分係遴選持續深耕本業，在產品或服務上具有獨特性，且具發展潛力之「中堅企業」，加速其強化國際競爭力，同時帶動關聯產業成長，進軍國際利基市場。

第1屆至第4屆已遴選出242家潛力中堅企業業者，透過中堅企業服務團媒合各部會優惠輔導資源，加速其成長茁壯。本部已開始受理第5屆中堅企業遴選申請，為使有意參選之企業充分瞭解中堅企業政策、遴選申請程序及相關政府優惠輔導資源，特舉辦本說明會，讓更多製造業及服務業業者有機會加入中堅企業行列，共同為台灣經濟打拼。

## 二、主辦單位：經濟部工業局

## 三、執行單位：中衛發展中心

## 四、說明會時間及地點：

(一)台北場：107年5月28日(星期一)上午10時

台大集思會議中心米開朗基羅廳(台北市羅斯福路4段85號B1)

(二)台中場：107年5月30日(星期三)上午10時

國立公共資訊圖書館視聽室(臺中市南區五權南路100號3樓)

(三)高雄場：107年5月31日(星期四)下午2時

蓮潭國際會議中心101會議室(高雄市左營區崇德路801號)

## 五、議程：

時間			議程	報告單位
台北場	台中場	高雄場		
9:30~10:00	9:30~10:00	13:30~14:00	報到	
10:00~10:05	10:00~10:05	14:00~14:05	主辦單位致詞	工業局
10:05~10:35	10:05~10:35	14:05~14:35	中堅企業政策、申請機制及相關輔導資源	工業局
10:35~10:50	10:35~10:50	14:35~14:50	卓越中堅企業得獎企業代表經驗分享	卓越中堅企業 獲獎廠商
10:50~11:20	10:50~11:20	14:50~15:20	Q&A	

# 第5屆中堅企業遴選作業說明會

中堅企業政策、申請機制及相關輔導資源

報告單位：經濟部工業局

中華民國107年5月

# 簡報大綱

- 壹、隱形冠軍概念
- 貳、中堅企業政策說明
- 參、中堅企業遴選及推動情形
- 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明
- 伍、中堅企業推動具體措施及企業案例

# 壹、隱形冠軍概念

# 壹、隱形冠軍概念

## 一、德國經驗

### (一)德國產業經濟概況

- 1.家數與就業：德國中小企業（Mittelstand）約有**350萬家**（99.7%），雇用**78.5%就業人口**與吸納**80%企業實習生**。
- 2.產業分布：**7成**中小企業散落在**地方鄉鎮**，與當地經濟及就業緊密結合，被譽為「散落德國各地的珍珠」。
- 3.技術人力：擁有為數眾多**訓練有素**、能立即進入生產單位與**符合企業需求**的技術人力。
- 4.製造領域：中小企業**聚焦於高品質與高價值**的生產事業。
- 5.服務領域：**聚焦於生產事業**所需的**周邊支援行業**為主體。

(二)隱形冠軍理論：為德國管理大師赫曼·西蒙（Hermann Simon）所提出，他認為德國**出口的真正引擎**並不是西門子或賓士這樣的巨頭，而是一些**名不見經傳**、卻在某一**特定行業**裡面做到**頂尖**的一千多家規模不大之企業，其稱之為「**隱形冠軍**」。

# 壹、隱形冠軍概念

## 二、隱形冠軍之七大特質

- (一) **專注的企業目標**：隱形冠軍企業一般都有非常明確的目標。
- (二) **寧為雞首之市場定位**：要成為小市場的主宰者(雞首)，而在小市場做出大成績；很多雄心勃勃的企業家一旦稍微做大就想多元化，但是他們絕不！
- (三) **貼近並全面掌握客戶**：他們每一步擴張都在建立自己的子公司，而不是通過經銷商，因為經銷商是隨時可能跑掉的，而自己的子公司能把客戶關係牢牢地掌握在自己手中。
- (四) **價值導向為主要訴求**：如果你想成為全球市場的領導者，你的客戶也必須是全球頂級的客戶，那麼企業經營理念必須是價值導向而非價格導向。
- (五) **強調全方位創新**：產品創新不是隱形冠軍公司唯一的創新點，另外一個很重要的因素是流程的創新，實際上是服務的創新。
- (六) **與競爭對手短兵相接**：隱形冠軍公司經常在同一個地區，同城的競爭實際上是世界級的競爭，最強的對手都在一起。
- (七) **深化核心價值，不完全倚賴聯盟**：核心項目不外包、依靠自己的競爭優勢、深化核心價值，不完全倚賴聯盟。

# 壹、隱形冠軍概念

## 三、隱形冠軍之十大條件

### 企業目標

- 成為且保持市場no. 1
- 全球市場最優秀者
- 我來決定市場競爭規則

### 市場定位

- 我是該領域的專家
- 我只做專精的
- 市場範疇小但占有率高
- 找到利基絕不分散投資

### 全球化

- 擁有世界級特殊性Know-How
- 與客戶直接建立關係
- 於目標市場設立據點
- 運用合資來解決文化差異與國際管理

### 客戶選擇

- 頂級客戶為目標
- 成為客戶不可替代之供應商
- 價值取勝而非價格

### 創新焦點

- 以產品及流程創新保持領先
- 以創新創造市場
- 每100名員工擁有10~30項專利

### 驅動力

- 核心能力為寶貴資源
- 兼顧市場與技術
- 持續掌握外部機會 (政策改變或市場消長)

### 競爭策略

- 品質與服務創造優勢
- 與最強對手同場競爭
- 強勢捍衛市場地位

### 外部關係

- 核心項目不外包
- 依靠自己的競爭優勢，不完全倚賴合作聯盟
- 深化核心價值，自行生產多數設備

### 員工文化

- 具強烈使命感與認同感
- 流動率極低
- 高效率工作
- 多設於鄉鎮而與當地結合，同時創造主要就業機會

### 領導者

- 活力與意志力為主要特質
- 融合權威式與參與式領導
- 平均在位20年以上
- 重視接班人的技能磨練

## 貳、中堅企業政策說明

## 貳、中堅企業政策說明

### 一、政策緣起

- (一) 國內部分產業以代工為主，有製造技術但缺乏核心（關鍵）技術，故無法創造市場需求，也難發展品牌。
- (二) 全球經濟均受金融風暴及歐債影響，但德國之百年品牌企業-隱形冠軍，支撐經濟屹立不搖。
- (三) 業界普遍認為德國企業極為重視技術專精，在個別領域占有具獨特性之地位。
- (四) 行政院指示研擬師法德國作法，發展並輔導具有技術、創新、品牌等國際競爭力的「中堅企業」。
- (五) 這種小而美之中堅企業在關鍵技術較易掌握與取得，在產品附加價值也較易提高。
  1. 也就是比較容易從技術、生產到通路作一整體規劃。
  2. 進而取得產銷主控權，比較不會受景氣之影響。
  3. 企盼藉此來創造台灣產業成長之新動能。

## 貳、中堅企業政策說明

### 二、現階段我國企業發展面臨之挑戰

#### (一)技術紮根不夠深

- 1.產業技術尚未完全跳脫OEM、ODM思維，服務化概念不夠明確。
- 2.技術尚無法取得獨特性、關鍵性之地位，被取代性高。

#### (二)專利與智財權

- 1.我國企業因專利布局不足，容易導致國際專利訴訟，造成市場拓展障礙。
- 2.支付國際大廠高額權利金，影響企業獲利。

#### (三)行銷品牌

- 1.欠缺自有品牌，無法掌握市場通路與終端客戶需求。

#### (四)人才培養出現瓶頸

- 1.企業營運規模有限，在成長過程中面臨人才延攬與培育之瓶頸，難以發揮多元創意、競逐國際。
- 2.技職教育未符合市場需求，工匠技藝人才培育不易。

## 貳、中堅企業政策說明

### 三、推動中堅企業躍升計畫

#### (一)依據

1. 行政院參考德國「隱形冠軍 (Hidden Champions)」之經驗與特質，於101年10月8日核定「推動中堅企業躍升計畫」(期程：101年至103年)，發展並輔導具有技術、創新、品牌等國際競爭力的「中堅企業」。
2. 鑒於計畫推動成效良好，獲得各界肯定，且培植中堅企業非短期可達成，經報奉行政院104年3月13日核定同意展延9年(至民國112年)。

#### (二)中堅企業定義

在參考德國隱形冠軍定義，並考量台灣產業發展特性後，茲將中堅企業定義為具下列特性之企業：

1. 具適當規模。
2. 屬基礎技術紮實。
3. 在特定領域具有技術獨特性及關鍵性。
4. 具高度國際市場競爭力。
5. 以國內為主要經營基地。

## 貳、中堅企業政策說明

### 三、推動中堅企業躍升計畫

#### (三) 計畫目的

引領企業提升  
技術專精

強化中堅企業之技術、研發創新及品牌，創造於國際市場之獨特性。

創造台灣產業  
成長新動能

透過中堅企業競逐國際市場，帶動上中下游關聯企業同步成長。

提供國內優質  
工作機會

藉由中堅企業培育專業人才，引導中堅企業多雇用本國人才，並創造優質工作機會。

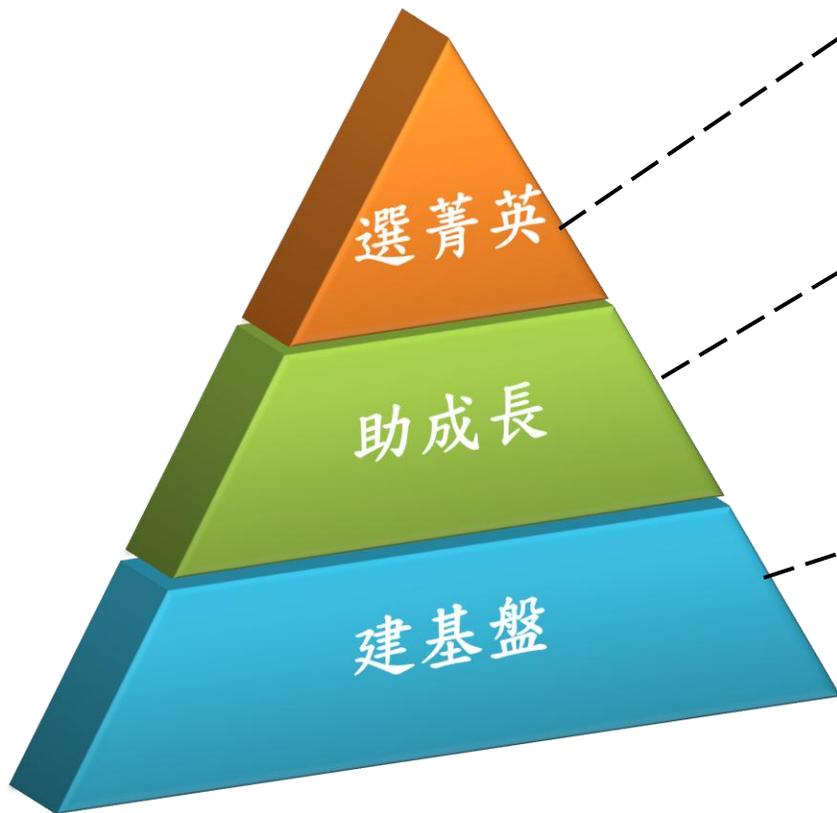
#### (四) 計畫目標

- 1.每2年重點輔導約50家以上具潛力之中小型企業群。
- 2.每2年表彰約10~12家卓越中堅企業。
- 3.9年內帶動相關投資3,000億元、創造創造就業30,000人。

## 貳、中堅企業政策說明

### 三、推動中堅企業躍升計畫

#### (五)推動策略與措施



- 遴選**卓越**中堅企業，**加強推廣**，供業界標竿學習

- 遴選**潛力**中堅企業、成立中堅企業服務團，提供客製化服務，媒合運用各部會**人才、技術、智財及品牌行銷**等資源，加速其成為卓越企業

- 經濟部**成立**中堅企業發展**推動小組**
- 成立中堅企業專責窗口
- 連結**5+N產業創新方案**，輔導更多**潛力業者朝智慧化、文創化及綠色化**等**高值化**方向發展，培育成為中堅企業

## 貳、中堅企業政策說明

### 三、推動中堅企業躍升計畫

#### (六)推動策略與措施(中堅企業評選參考原則)

- 1.規模：具備適當規模，營業額200億元以下或員工數2,000人以下。
- 2.長期耕耘：企業年資10年以上。
- 3.技術：關鍵技術在特定領域具有獨特性及關鍵性。
- 4.研發創新：持續投入研發創新。
- 5.品牌：以自有品牌行銷國際市場。
- 6.市場通路：以國內為主要經營基地，但掌握國際市場及通路。

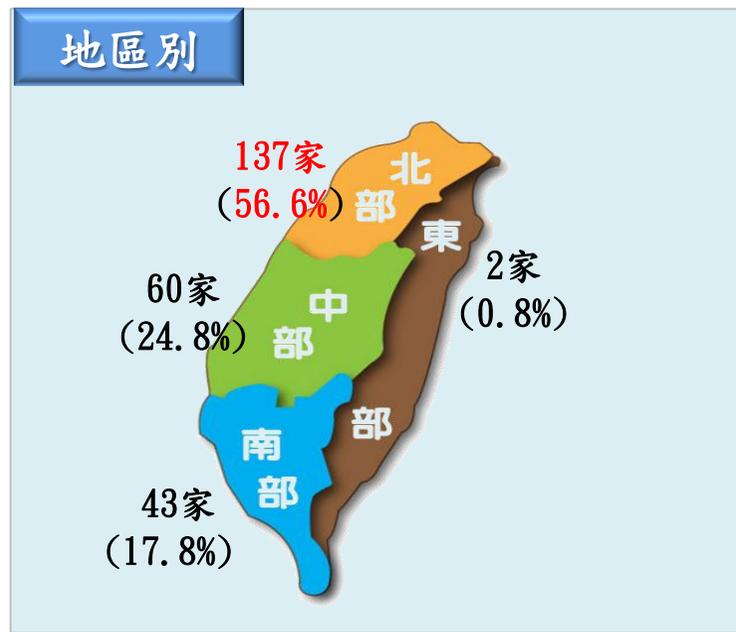
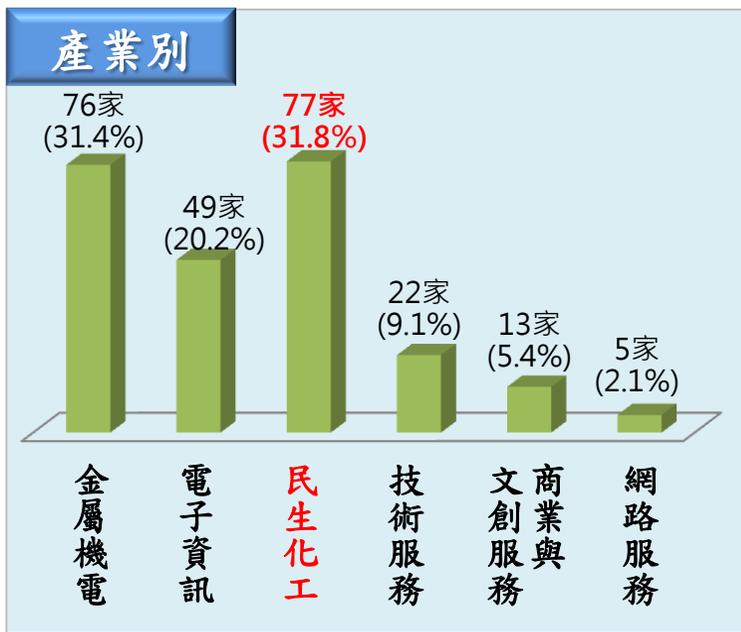
## 參、中堅企業遴選及推動情形

# 參、中堅企業遴選及推動情形

## 一、中堅企業遴選情形

對象 \ 屆別	第1屆	第2屆	第3屆	第4屆	合計
潛力中堅企業	74	69	64	78	242*
卓越中堅企業	10	10	12	15	47

\*註：第1至4屆潛力中堅企業獲選家次共285家次，扣除43家次企業重複獲選，實際獲選家數為242家



# 參、中堅企業遴選及推動情形

## 二、中堅企業推動情形

### (一)提供潛力中堅企業客製化服務

●成立**中堅企業服務團**，指派**專人**提供**專屬服務**，隨時關懷並掌握企業需求，並依其需求，遴派產學研專家到廠提供**客製化訪視及診斷服務**，並**媒合各部會**人才、技術、智財、品牌行銷及其他等面向優惠**輔導資源**，協助中堅企業成長。

中堅企業服務團

專人專屬服務



關懷訪視**706案次**



診斷服務**148家次**



媒合業者運用  
政府輔導資源

**21億8,760萬元**

● **人才面：**

- ✓ 培訓專業人才共31,126人次
- ✓ 協助推介就業7,935人次
- ✓ 核配替代役2,359人。

● **技術面：**

- ✓ 新產品開發84家次
- ✓ 深耕基礎技術29家
- ✓ 產學合作9家

● **智財面：**

- ✓ 協助專利佈局23家次
- ✓ 建立智財管理制度112家次

● **品牌行銷面：**

- ✓ 協助品牌行銷3,130家次

● **其他面：**

- ✓ 協助73家次業者導入ICT應用、節能減碳或工安環保改善

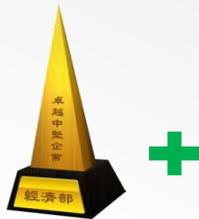
# 參、中堅企業遴選及推動情形

## 二、中堅企業推動情形

### (二)推廣整體中堅企業政策

- 舉辦頒獎典禮，並運用各類媒體廣宣政策及卓越中堅企業獎得獎事蹟，**觸達人數超過1,310萬人次**。

- 行政院長頒獎表揚第1至4屆卓越中堅企業得獎者



卓越表揚

- 運用**專業雜誌報導**卓越中堅企業成功經驗(觸達超過1,100萬人次)
- 編撰中堅企業**教戰手冊**



標竿學習

大師交鋒

- 邀請**國際大師**舉辦論壇，進行**專題演講及座談**(共1,164人次參加)



德國管理大師  
赫曼·西蒙



美國NSF主任  
李傑教授



美國平台思考實驗室創辦人  
桑吉·喬德利

國際廣宣

- 刊登卓越中堅企業**形象廣告**於桃園**國際機場**(觸達超過210萬人次)



# 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明

# 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明

## 一、申請資格與方式

### (一)申請資格

#### 申請資格

依法辦理公司登記或商業登記。(如屬製造業者，應依法辦理工廠登記)  
企業年營業額**200億元以下**或員工人數**2,000人**以下。

### (二)申請方式

- 1.自行申請
- 2.推薦申請：

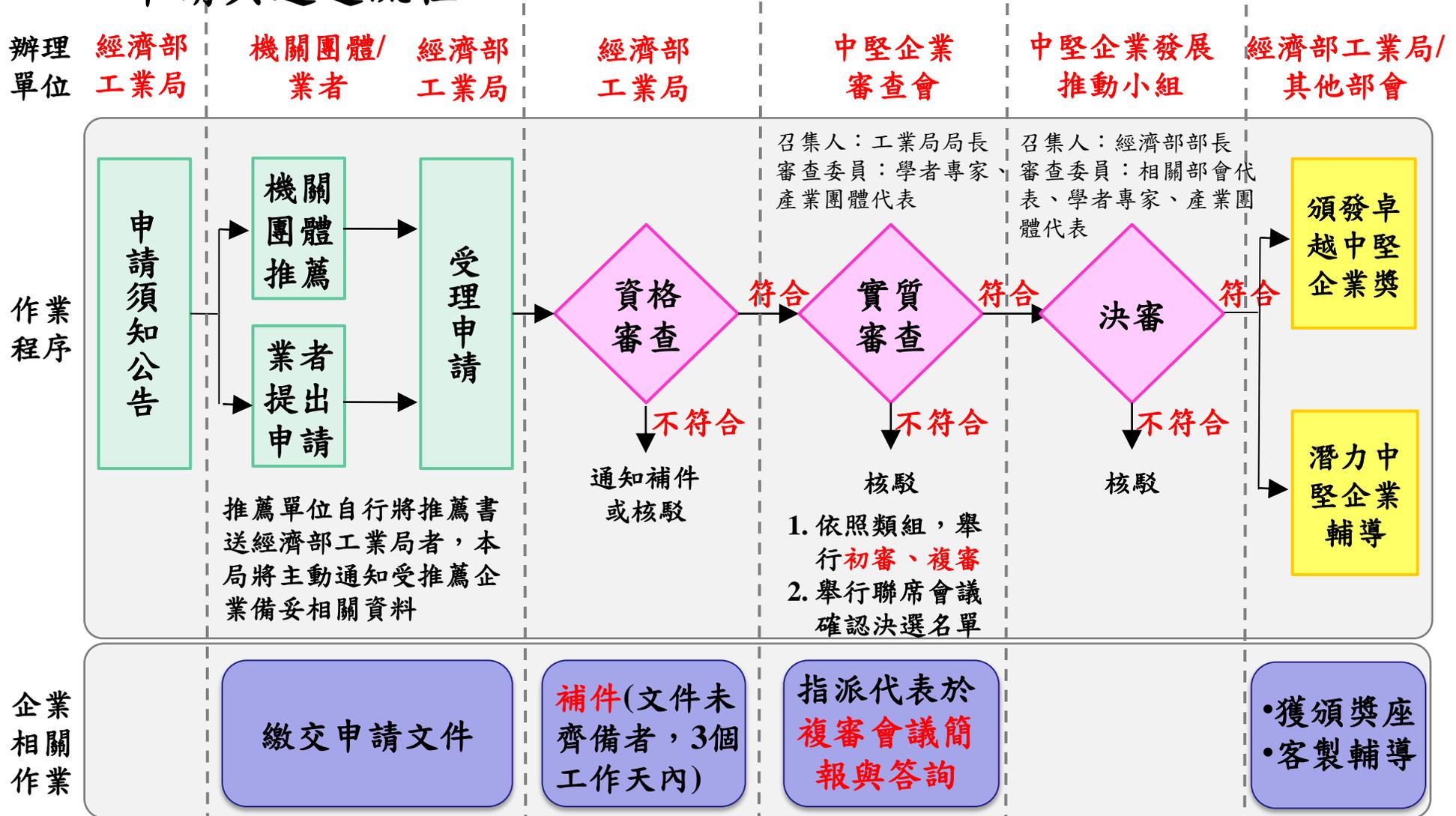
由**中央目的事業主管機關、地方政府**或相關**產業公(協)會**推薦參與遴選時，申請企業應於公告受理期間內，備齊申請所需之資料外，並檢附**受推薦企業意願書**送達經濟部工業局。

#### 申請文件

- 1.申請表。
- 2.最近1年經會計師簽證之財務報表(符合年營業額200億元以下)及勞工保險繳費清單之投保人數資料影本(符合員工人數2,000人以下)。
- 3.蒐集個人資料告知事項暨個人資料提供同意書(公司負責人、本案聯絡人及申請資料所涉及之自然人請皆填寫本同意書)。
- 4.實質審查申請書10份。
- 5.營造友善職場環境自我評量表。
- 6.電子檔(包含申請表、實質審查申請書及營造友善職場環境自我評量表)請以email(寄至mittelstand@csd.org.tw)或透過檔案下載連結等方式提供。
- 7.受推薦企業意願書。(如為**中央目的事業主管機關、地方政府**或相關**產業公(協)會**推薦者)

# 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明

## 二、申請與遴選流程



# 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明

## 三、審查作業

### 第一階段：資格審查

- 經濟部工業局收到企業申請文件後，進行資格審查；倘申請文件未齊備，應即通知申請企業補送；企業經通知後，需於**3個工作天內（不含通知當日）**完成補正。

### 第二階段：初審（書面審查）

- 依產業類型，分為**製造業類別（金屬機電、民生化工、電子資訊）**及**服務業類別（商業與文創服務、技術服務、網路服務）**等類組進行初審。
- 由類組召集人召開書審分組協調會，綜整提出類組推薦**複審名單**。

### 第三階段：複審（會議審查）

- 會議審查時，應由**企業高階主管出席簡報**，原則上每案審查40分鐘，其中**企業簡報20分鐘、詢答20分鐘**。
- 類組召集人聯席會議由各類組召集人出席報告評審結果，以共識決方式，擇優推薦一定比例之企業為卓越中堅企業決審候選名單，並決定潛力中堅企業名單。

### 第四階段：決 審

- 由經濟部**部長**召開中堅企業發展推動小組會議辦理決審，**決定卓越中堅企業名單**。

# 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明

## 四、評選項目

評審大項	評審中項	配分	製造業	服務業
壹、領導與經營策略(專注於特定領域及市場，以價值導向為訴求，成為世界級或區域性領導企業為目標。)	一、領導模式及經驗傳承	20	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>領導者</b>具備<b>活力</b>與<b>意志力</b>等特質、融合權威式與參與式領導。</li> <li>2. 領導者與高階主管在位時間長、並<b>重視接班</b>團隊的磨練。</li> </ol>	同左
	二、經營理念		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 產品或服務以<b>價值導向</b>為主要訴求，而非價格導向。</li> <li>2. 重視企業社會責任及環保價值。</li> <li>3. <b>提供品質優良</b>之<b>產品</b>及<b>服務</b>。</li> </ol>	同左
	三、企業目標		具有成為市場 <b>領導產品或服務</b> 、 <b>業內最優秀</b> 企業等明確目標，並在該領域已可 <b>參與市場規則</b> 之決定。	同左
	四、市場定位		在 <b>特定領域</b> 專精，成為 <b>該領域市場</b> 的 <b>主宰者</b> ，找到利基點集中投資，不分散投資至其他非專精領域。	在 <b>特定領域</b> 專精，成為 <b>特定或地區性</b> 市場的 <b>主宰者</b> ，找到利基點集中投資，不分散投資至其他非專精領域。
	五、經營策略		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 與<b>世界級</b>的競爭對手直接<b>競爭</b>。</li> <li>2. 競爭策略運用<b>品質</b>與<b>服務</b><b>創造優勢</b>，以獨特差異化強勢捍衛市場地位。</li> <li>3. <b>核心項目不外包</b>、依靠自己的競爭優勢、深化核心價值，不完全倚賴聯盟，自行生產多數設備。</li> <li>4. 以核心能力做為企業成長驅動力，兼顧市場與技術並持續掌握外部機會。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 與<b>主要</b>的競爭對手直接<b>競爭</b>。</li> <li>2. 競爭策略運用<b>品質</b>與<b>服務</b><b>創造優勢</b>，以獨特差異化強勢捍衛市場地位。</li> <li>3. <b>核心項目不外包</b>、依靠自己的競爭優勢、深化核心價值，不完全倚賴聯盟，自行生產多數設備。</li> <li>4. 以核心能力做為企業成長驅動力，兼顧市場與技術並持續掌握外部機會。</li> </ol>
	六、組織文化		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 提供<b>優良</b>的<b>薪資與福利</b>條件，並積極<b>營造友善</b>職場環境，塑造員工強烈使命感與認同感，員工<b>流動率</b>較同業為<b>低</b>。</li> <li>2. 建置企業<b>獲利</b>分享員工之<b>獎勵</b>機制，形塑<b>全體員工參與</b>之<b>文化</b>。</li> <li>3. <b>近一年內</b>曾替<b>80%以上</b>員工加薪。</li> </ol>	同左

# 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明

## 四、評選項目

評審大項	評審中項	配分	製造業	服務業
貳、關鍵技術或服務模式(關鍵技術或服務模式在特定領域具有獨特性)	一、關鍵技術或服務模式發展策略	20	具備良好且具潛力之關鍵技術或服務模式發展策略。	同左
	二、關鍵技術或服務模式競爭力		擁有 <u>世界級特殊性Know-How</u> 、 <u>製造技術</u> 或服務模式， <u>領先全球競爭對手</u> 。	擁有 <u>特殊性Know-How</u> 、 <u>服務技術</u> 或服務模式， <u>透過全球在地化</u> 取得競爭優勢。
	三、關鍵技術或服務模式成效		1. <u>每位員工平均獲得專利權之數量</u> 或產值較同業 <u>更高</u> 。 2.能將技術轉化為移轉授權金收入或持續性成功推出新產品或服務。 3.具備相當額度之 <u>技術移轉、授權金收入</u> 。	1. <u>每位員工平均營業額</u> 較同業 <u>更高</u> 。 2.能將技術轉化為移轉授權金收入或持續性成功推出新產品或服務。 3.具備相當額度之 <u>技術移轉、授權、加盟金收入</u> 。
	四、發展潛力		1.未來關鍵技術或服務模式具發展策略規劃與作法。 2.具備良好技術或服務 <u>傳承制度</u> (如知識管理、人才培育與訓練機制等)。	同左
參、研發創新(持續投入創新研發程度及成效)	一、研發創新策略	20	1.具備良好且具競爭力之研發創新策略。 2.具有良好 <u>客戶服務回饋</u> 機制，能將顧客意見轉化為創新來源。	1.具備良好且具競爭力之研發及 <u>流程</u> 創新策略。 2.具有良好 <u>客戶服務回饋</u> 機制，能將顧客意見轉化為創新來源。
	二、研發創新投入		1. <u>員工參與</u> 流程、產品或服務等研發創新程度。 2. <u>研發創新投入</u> 占公司總營收比例較同業 <u>高</u> 。	1. <u>員工與顧客參與</u> 流程、產品或服務等研發創新程度。 2. <u>研發創新投入</u> 占公司總營收比例較同業 <u>高</u> 。 3. <u>應用科技或資通訊技術(ICT)</u> 進行服務技術或服務模式創新之 <u>程度較高</u> 。
	三、研發創新成效		1.不僅在 <u>產品或服務</u> 上保持領先，並且運用改善手法，保持 <u>流程</u> 創新之領先。 2.運用創新 <u>滿足客戶需求</u> ，進而 <u>創造新的市場</u> 。 3.近3年獲得國內外相關研發創新獎項、認證或補助情形。	同左
	四、發展潛力		具備未來研發創新策略規劃與佈局。	同左

# 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明

## 四、評選項目

評審大項	評審中項	配分	製造業	服務業
肆、品牌(自有品牌經營方式及其成效)	一、品牌發展策略	20	1.成為 <u>世界級領導品牌</u> 之策略規劃。 2.具明確之 <u>品牌定位</u> 與 <u>目標市場</u> 。	1.成為 <u>全球或區域性領導品牌</u> 之策略規劃。 2.具明確之 <u>品牌定位</u> 與 <u>目標市場</u> 。
	二、品牌發展投入		1. <u>品牌經營投入</u> 經費占公司總營收比例較同業為 <u>高</u> 。 2.品牌經營投入人力。	同左
	三、品牌發展成效		1.品牌 <u>市占率</u> 、 <u>知名度</u> 、 <u>忠誠度</u> 或 <u>指名度</u> 。 2.近3年獲得國內外相關品牌獎項情形。 3. <u>品牌</u> 在國際間的 <u>授權狀況</u> (含授權的起始年度、授權的國家數量等)。 4.品牌在商標申請與專利註冊情形(註冊國家、類別)。	1.品牌 <u>市占率</u> 、 <u>知名度</u> 、 <u>忠誠度</u> 或 <u>指名度</u> 。 2.近3年獲得國內外相關品牌獎項情形。 3. <u>品牌</u> 在國際間的 <u>授權狀況</u> (含授權的起始年度、授權的國家數量等)。 4.品牌在商標申請與專利註冊情形(註冊國家、類別)。 5. <u>國內外直營或加盟授權的合約年度及店數情形</u> 。
	四、發展潛力		具備未來品牌發展策略規劃與作法。	同左
伍、顧客與市場(以國內為主要經營或生產基地，積極掌握國際市場及通路)	一、顧客關係管理	20	1. <u>與客戶保持密切關係</u> ，特別是 <u>頂級客戶</u> 。 2.成為客戶 <u>不可替代之供應商</u> ，有良好而長期之顧客關係。	1. <u>具備主要消費客群之經營</u> 。 2. <u>會員數</u> 、 <u>顧客回流率</u> 、 <u>滿意度</u> 或 <u>回購率</u> 較同業為 <u>高</u> 。
	二、市場通路發展策略		1.貼近並全面掌握客戶，以建立子公司或其他有效服務方式，掌握經銷通路及客戶關係。 2.於目標市場自行 <u>設立據點</u> 或運用 <u>合資方式</u> ，來解決文化差異與國際管理。	1.貼近並全面掌握客戶，以建立子公司或其他有效服務方式，掌握經銷通路及客戶關係。 2.於目標市場自行 <u>設立據點</u> 或運用 <u>合資</u> 、 <u>授權方式</u> ，來解決文化差異與國際管理。
	三、顧客與市場經營成效		1.已有 <u>相當比例</u> 營收來自 <u>國外市場</u> 。 2.近3年獲利與營收成長情形良好。	同左
	四、主要經營或生產基地		以 <u>國內為主要決策中心</u> 或 <u>價值創造基地</u> ，企業經營基地設置於國內， <u>僱用在地勞工</u> ，創造在地就業機會，並可帶動 <u>上下游關聯企業</u> 成長。	同左
	五、發展潛力		具備未來顧客與市場發展策略規劃與作法。	同左

# 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明

## 四、評選項目(加分條件)

(一)申請企業滿足以下條件，審查時予以額外加分

1. 由中央目的事業主管機關、地方政府或相關產業公(協)會推薦者，得加計1分。
2. 企業成立10年以上者，得加計2分。

(二)獲選卓越中堅企業者，評選結果須達80分以上；獲選潛力中堅企業者，其評選結果須達70分以上。

# 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明

## 五、名額與獎勵方式

	卓越中堅企業	潛力中堅企業
名額	每屆遴選約10~12家企業	每屆遴選約50家企業
獎勵方式	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.獲選中堅企業者，由行政院院長頒發「卓越中堅企業獎」獎座及證書。</li> <li>2.獲選後，依「推動中堅企業躍升計畫」，由相關政府機關提供相關優惠輔導措施及客製化服務。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.由主辦單位發給潛力中堅企業證書。</li> <li>2.獲選後，依「推動中堅企業躍升計畫」，由相關政府機關提供相關優惠輔導措施及客製化服務。</li> </ol>

# 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明

## 六、作業時程

作業項目	作業內容	規劃時程
申請須知公告	●公告卓越中堅企業與潛力中堅企業申請須知	4月25日
受理期限	●申請企業繳交申請資料	4月25日至7月16日
資格審查	●審核申請企業資格是否符合	7月下旬
實質審查	●實質審查分初審(書面審查)及複審(會議審查) ●通過初審之企業，派高階主管代表進行簡報與答詢	8月上旬~11月中旬
決審	●選出約10~12家卓越中堅企業 ●選出約50家潛力中堅企業	108年1月
頒獎典禮	●行政院頒發卓越中堅企業獎	108年第2季前

註：實際時程將依實際遴選作業情形調整。

# 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明

## 七、聯絡窗口與送件地址

■聯絡窗口：經濟部工業局(經濟部產業競爭力發展中心)

■聯絡電話：(02)2754-1255分機3517，沈先生

(02)2701-0526分機709，周先生

■送件地址：台北市大安區信義路三段41-3號1樓

註：請於每星期一至星期五(非假日)上午9點至下午6點上班時間送件。

■收件時間認定：

1.透過中華郵政股份有限公司掛號郵寄方式：以中華郵政股份有限公司郵戳時間為準。

2.親送或非透過中華郵政股份有限公司掛號郵寄方式：以經濟部工業局收件時間為準。

# 肆、第5屆中堅企業遴選申請作業說明

## 八、申請書撰寫提醒事項

### (一)撰寫方式

1. **圖表優於文字**：因圖表易於審查委員閱讀，建議多以圖表呈現，例如使用派圖呈現外銷區域或國家分佈比例。
2. **文字分點並下標**：因一大段文字不易讓審查委員抓住重點，建議文字儘量分點說明且加註標題，並可以**加粗**或**畫底線**方式**標注重點**。

(二)同業比較：資料來源建議**查閱政府公開資訊(統計數據)或公會、研究單位統計報告**，例如可至行政院主計處網站及經濟部統計處查詢薪資、離職率與營業額等資料。

(三)資料佐證：申請書相關佐證資料，可由**廠商自行提供舉證或引用第3公證單位證明資料或產業調查資料**，併同裝訂於申請書中。

(四)頁數說明：「**重大事蹟摘要**」請扼要說明，每項目請填列至少1項，至多5項，全部請勿填寫超過2頁，「自行評估說明」之頁數最多為30頁，申請書**總頁數**（含附件）原則上合計最多為**100頁**。

(五)檢附資料說明：提交之文件除申請書外，並一併附相關資料繳交，**請條列說明檢附資料名稱**，以利查閱。

## 伍、中堅企業推動具體措施及企業案例

# 伍、中堅企業推動具體措施及企業案例

一、107年彙整各部會中堅企業具體措施計有**41項**，依企業需求，媒合使用政府資源，就**人才、技術、智財、品牌行銷**等面向，提供**補助加碼、優先支持、提高額度**等優惠方式，協助中堅企業成長。

類別	推動作法	具體措施數	主辦機關
人才	<ul style="list-style-type: none"> <li>•長期培育中階人才與學士藍領等進階工藝人才</li> <li>•提升產業人才培訓能量</li> <li>•提高人才培訓補助成數</li> <li>•加強人力扎根</li> <li>•運用替代役支持</li> <li>•協助延攬國外人才</li> <li>•積極協助雇主招募所需人力</li> </ul>	9	教育部、內政部、勞動部、經濟部(工業局、投資處)
技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>•提高研發類科專計畫協助</li> <li>•研發貸款協助</li> </ul>	6	經濟部(工業局、技術處)、科技部
智財	<ul style="list-style-type: none"> <li>•智財管理與專利布局</li> </ul>	3	經濟部(工業局)
品牌行銷	<ul style="list-style-type: none"> <li>•強化品牌相關計畫協助</li> <li>•強化行銷相關計畫協助</li> <li>•品牌貸款協助</li> </ul>	12	經濟部(工業局、貿易局)
其他	<ul style="list-style-type: none"> <li>•工安環保</li> <li>•ICT應用增值</li> <li>•電子商務</li> <li>•營運模式</li> <li>•商業服務增值</li> </ul>	11	經濟部(工業局、商業司)

# 伍、中堅企業推動具體措施及企業案例

## 二、企業案例(1/4)

### 全方位測試與自動化解決方案提供者「致茂電子」(第1屆卓越中堅企業)

#### 基本資料

- 主要產品：精密電子量測儀器、自動化測試系統、智慧製造系統與全方位Turnkey測試及自動化解決方案
- 106年營收：149億元
- 員工人數：1,450人

#### 產業地位

- 提供完整的電力電子測試解決方案，為**全球市場市占率第一**
- 擁有全球超過 600 項專利及100 項核心技術，**國內量測產業第一**
- 開發**全球第一條**獨創LED球泡燈自動化組裝及測試生產線

#### 願景目標

- 積極發展「**精準、可靠、獨特**」的世界級產品，提供客戶更有價值的測試解決方案。
- 致力成為「**自有品牌、國際化、創新技術**」世界級企業。

#### 近年政府協助

106

**技術研發**：與華創車電等公司共同開發**新能源動力分配系統**(A+企業創新研發淬鍊計畫)

105

**人才培育**：培育**智慧手持裝置核心技術等專業人才**計6人次(產業專業人才培訓相關計畫)

104

**技術研發**：開發**250kW/1,000V/500A高功率雙向電能測試儀**(標竿新產品創新研發輔導計畫)

103

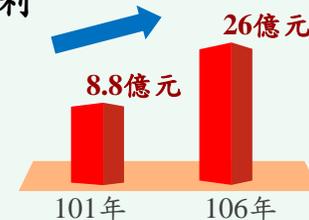
**品牌行銷**：進行**智慧電網產品**在中國大陸市場整合行銷(補助業界開發國際市場計畫)

102

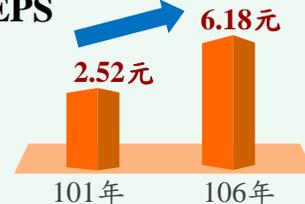
**技術研發**：進行**自動化測試系統核心技術**研究開發(A+企業創新研發淬鍊計畫)

#### 經營績效

淨利



EPS



#### 頭家觀點

黃欽明董事長：秉持「立足台灣、放眼世界」的胸懷來引導致茂，以「Chroma」自有品牌行銷全世界



# 伍、中堅企業推動具體措施及企業案例

## 二、企業案例(2/4)

### 全球最大之砷化鎵晶圓專業製造商「穩懋半導體」(第2屆卓越中堅企業)

#### 基本資料

- 主要產品：砷化鎵微波積體電路(GaAs MMIC)晶圓製造服務、半導體無線通訊元件
- 106年營收：170.58億元
- 員工人數：1,500人

#### 產業地位

- 領先全球研發六吋砷化鎵基板，在0.25微米的pHEMT製程擁有領先技術。
- 以「Win」品牌行銷全球，客戶遍布美、歐、日、中等市場，外銷占營收比例為超過8成。

#### 願景目標

- 創造產業新需求，成為全球化合物半導體規格制定者及領導者

#### 近年政府協助

105

**產品開發**：開發新世代通訊用之半絕緣碳化矽(S.I.-SiC)晶圓及氮化鎵(GaN)元件(A+企業創新研發淬鍊計畫)

104

**智財管理**：提供智慧財產管理諮詢服務，協助建立營業秘密管理機制(強化企業智慧財產經營管理計畫)

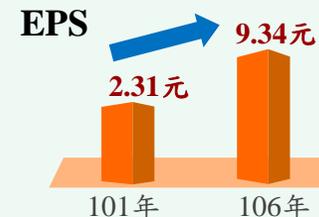
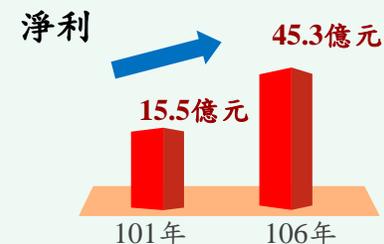
103

**媒體專訪**：邀請美、加、日等國媒體來臺專訪，協助提升企業形象及知名度，(協助中堅企業邀請國際專業媒體專訪)

102

**人才招聘**：協助企業解決用人需求，提供徵才就業媒合(勞動部勞動力發展署-2013聯合徵才活動)

#### 經營績效



#### 頭家觀點



陳進財董事長：砷化鎵若要走晶圓代工模式，且只從市場量大的技術開始，永遠只會是跟隨者，因此技術必須自主及領先，而且要多元。



# 伍、中堅企業推動具體措施及企業案例

## 二、企業案例(3/4)

### 全球最大自行車鏈條製造商「桂盟企業」(第3屆卓越中堅企業)

近年政府協助

#### 基本資料

- 主要產品：自行車、機車、汽車及工業用鏈條等
- 106年營收：50.5億元
- 員工人數：200人

#### 產業地位

- 獨佔全球自行車鏈條7成市場，生產鏈條可繞地球到月球來回距離4.5圈，高階自行車鏈條市占率第一
- 經銷全球130餘國，具業界最輕、剛性最強、變速性能最好、壽命最長等世界第一技術能力

#### 願景目標

- 期許成為客戶與消費者心目中唯一的鏈條品牌
- 積極拓展自行車騎乘文化，以台灣為中心，向亞洲鄰近國家發散綠色騎行的幸福美好

106

**人才招募**：協助企業解決用人需求，提供**徵才就業媒合**(勞動部勞動力發展署-企業求才速配計畫)

104

**經營體質輔導**：協助**強化生產管理機制**，帶動整體供應體系廠商之持續改善(產業結構優化推動計畫)

103

**品牌輔導**：協助**提升國際市場品牌溢價與議價能力**，**建立對產業下游與消費者感知度與喜愛度**(品牌台灣推動計畫第二期)

102

**品牌輔導**：協助**推動店中店行銷服務模式**，提供**完整服務並達到降低行銷成本之效果**(高品級自行車產業發展計畫)

101

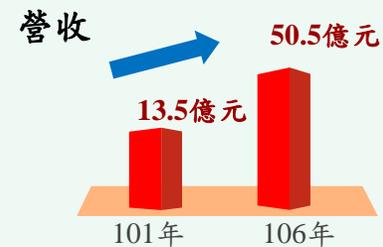
**產品研發**：協助與成大合作**研發變速自行車用超輕量變韌鋼鏈條**(主導性新產品計畫)

#### 頭家觀點

吳盈進董事長：桂盟KMC專注於鏈條設計製造30餘年，總是不斷挑戰技術極限，未來仍將秉持初衷，朝著「**最有價值鏈條品牌**」的目標全力邁進。



#### 經營績效



# 伍、中堅企業推動具體措施及企業案例

## 二、企業案例(4/4)

### 世界級胎壓偵測器大廠「為升電裝」(第4屆卓越中堅企業)

#### 基本資料

- 主要產品：汽車控制開關、汽車引擎控制系統感知器、車身安全系統感知器、汽車胎壓感測器等
- 106年營收：35.2億元
- 員工人數：350人

#### 產業地位

- 開發**通用型胎壓偵測技術產品**，擁有可編程通用胎壓感測器設置系統設定之**關鍵技術獨步全球**。
- 通用型**胎壓偵測技術**，適用於TPMS車種涵蓋率**98%以上**，居全球之冠。

#### 願景目標

- 滿足客戶一次購足的需求，成為業界首屈一指的優秀典範，成為汽車電子及電裝的領導者。

#### 近年政府協助

106

**人才培育**：協助**培育管理及技術人才計117人次**(企業人力資源提升計畫-產業推升型)

105

**產品開發**：協助**開發即時反饋式煞車磨耗感知(應)器(RWS)**。(產業升級創新平台輔導計畫)

103

**市場行銷**：協助**產品行銷至北美、歐洲**，並於新興國家辦理行銷活動。(補助業界開發國際市場計畫)

102

**技術開發**：協助進行高階**動化測試系統核心技術研究**，**開發全自動化生產系統**。(業界開發產業技術計畫)

101

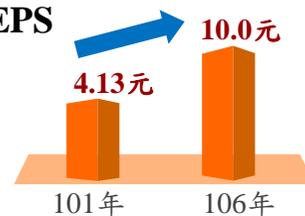
**行政協處**：協助在台**建立極具研發能量之研發中心**。(鼓勵國內企業在台設立研發中心計畫)

#### 經營績效

淨利



EPS



#### 頭家觀點



尤山泉董事長：「找到對的路，堅持走下去，這就是為升的核心價值。」



謝 謝 聆 聽  
敬 請 指 教