

# 第六屆卓越中堅企業申請與獲獎分享



報告單位：家登精密  
報告人員：游禮志  
報告日期：2022/09/23

Partner with H.E.A.R.T. , Grow with P.A.S.S.I.ON.

# 家登精密卓越中堅企業申請歷程



- **第一屆卓越中堅企業 (10家卓越中堅企業、74家潛力中堅企業)**
  - 2012年家登精密申請第一屆卓越中堅企業
  - 因尚無「**深耕技術、布局全球**」亮點
  - **未進入**複審階段 (128家入圍企業)
- **第六屆卓越中堅企業 (74家潛力中堅企業、99家入圍企業)**
  - 2020年家登精密申請第六屆卓越中堅企業
  - EUV Pod市占率**世界第一**
  - **獲得卓越中堅企業 (14家卓越中堅企業)**

# 獲獎企業長什麼樣子？(1/3)



## 成為且保持市場 NO.1

友輝光電股份有限公司



將核心技術內化，發展 NB 用背光模組增強光源之稜鏡片特殊成形及降低干涉的關鍵技術，不受受制於日本廠商，更使全球 Notebook 稜鏡片市占率高達 35%，為全球第 1 名稜鏡片領導品牌廠商。

桂盟股份有限公司



專注於自行車鏈條製造和功能性設計與，滿足全方位鏈條需求，其整合市場不同品牌之傳動配套設計，並研發製造適用度廣泛且高性能的鏈條，為全球高階自行車鏈條市占率第一。

亞力士科技股份有限公司



亞洲唯一通過德國 TÜV 認證企業，全球市占率 55~60%，其自行車鋁合金輪圈產品市占率位居全球前三，高級品市場全球第一，為全球最大之專業自行車鋁合金輪圈製造廠。

## 全球市場最優秀者

致茂電子股份有限公司



產品線跨足不同產業所需之設備，並開發差異化商品，為當地客戶提供快速服務及即時技術支援。其主要產品電力電子測試系統、電源供應器檢測系統全球市占第 1。

朋程科技股份有限公司



為汽車發電機用二極體世界第一，專注於全球新車市場第二層 (Tier 2) 供應商，全球市佔 51%，領先第二大日本 Hitachi Diodes 及第三大德國 Bosch Diodes。

精誠資訊股份有限公司



全臺灣銀行分行建置系統及財務金融交易系統市佔率，業界第一，並以自行開發的大數據平台，創產業之先，與美國矽谷的科技新創公司技術合作，將自主研发的大數據平台產品整合商業智慧、資訊安全等相關運用，以全球市場為目標。

## 我來決定市場競爭規則

牧德科技股份有限公司



牧德科技為全世界唯一一家可以自行開發與生產 PCB 整廠所需自動光學檢測系統的廠商，以「檢測一條龍」的整廠設備銷售模式，可減少出貨成本及維護成本，並反饋給客戶作為折讓銷售的利器，更增加本公司產品銷售的競爭力。

耕興股份有限公司



不做一般實驗室遵循標準的追隨者，耕興參加相關國際標準協會的運作，成為相關檢測標準的共同參與的訂訂者，並配合法令規範，持續研發相關產品之法令規範及測試技術。

## 我是該領域的專家

環揚企業股份有限公司



專注於卡車及拖車車燈之設計，透過不斷的創新研發將車燈朝向多元化發展的技術策略，將 LED 導入於大型商用車車燈，開發高亮度工作燈、警示燈，提高續航力及附加價值。

醫揚科技股份有限公司



醫揚運用 ICT 技術的精進及 IoT 的發展，整合通訊、網路、軟體及光電技術的各項醫療電子產品推陳出新，滿足智慧醫療與數位醫療需求，帶來醫療電腦市場的商機。

## 我只做專精的

佰龍機械廠股份有限公司



為臺灣紡織機械業的龍頭與標竿企業，擁有完整生產體系的結構，利用垂直整合生產體系，達到快速反應出貨。針織機以超過十九萬兩千多種的組合產品，為顧客量身訂作獨特需求產品，佰龍在產量為世界第一。

薛長興工業股份有限公司



藉由研發、技術、品質及設計能力的持續精進以滿足多元化產品的趨勢，提供國際品牌客戶完整的供應服務，成功開創原物料及下游產品製程的整合而躍升為全球潛水衣市場最大供應商。

## 市場範疇小但佔有率高

台灣百和工業股份有限公司



專注於黏扣帶、射出勾、織帶、鞋帶等紡織副料技術，鎖定成衣及鞋類利基市場，直接與黏扣帶的發明者 Velcro 公司競爭，藉由擴大生產規模、創新產品與技術，促使臺灣百和在市場競爭力與擴展營運規模上成為主要之成功關鍵。

浩漢產品設計股份有限公司



為全球最大華人設計公司，提供整合性設計顧問服務，包括交通、電子、文創等產業，累計獲得德國 IF、Red dot、美國 Idea、日本 G-Mark 等國際四大設計獎項，為亞洲設計界最知名的品牌。

## 找到利基絕不分散投資

李長榮化學工業股份有限公司



研發團隊使用更優化的技術，成功研發生產具低污染且高價值的 SEBS，並擁有最完整涵蓋 1 至 5 的化學產品系列，整合自有的碼頭、儲罐、船隊等營運配合作業，外銷供應各地，廣泛應用於社會大眾日常生活中，並創下多項產業標竿。

資料來源：中堅企業教戰手冊 part2

[https://www.mittelstand.org.tw/information.php?p\\_id=143](https://www.mittelstand.org.tw/information.php?p_id=143)

# 獲獎企業長什麼樣子 (2/3)



## 擁有世界級特殊性 Know-how

興采實業股份有限公司

SINGTEX®

興采實業 S.Café® 咖啡紗為全球少數同時榮獲世界三大發明獎殊榮之紗線品牌，透過不斷與紡織產業合作開發新產品之外，藉由與異業合作，將不同產業產品與技術相互結合，可藉此激發出新的火花。

為升電裝工業股份有限公司

CUB  
SENSOR TECH

為全球第一家提出通用型胎壓偵測技術產品之廠商，擁有臺灣、日本、美國、歐洲、中國與韓國等地區發明型專利。在 TPMS 傳感器車種涵蓋率 98% 為目前全球業界最高。

## 與客戶直接建立關係

長春人造樹園股份有限公司

長春人造樹園

長春人造的主要客戶可直接透過網路下單，即時查詢訂單情形，並且透過 CRM 系統直接與客戶溝通聯繫，建立完整客戶關係與管理，掌握客戶需求。除了臺灣之外，深耕中國大陸市場，已設立十五個銷售據點與三個生產工廠，直接服務客戶、就近供應產品並深入了解客戶、市場之需求。

大江生醫股份有限公司

TCI Co., Ltd.

大江生醫與國內外一線品牌客戶間為互助型夥伴關係而非競爭關係，因此能攜手共創市場商機，目前產品銷售全球三十九國。領先業界將研發、智財佈局、生產、產品美術設計、行銷整合成一個跨國界服務平台，提供客戶產品功能驗證，並縮短從產品開發到生產上市所需時程。

## 於目標市場設立據點

喬山健康科技股份有限公司

JOHNSON

自有「Vision」、「Horizon」、「Matrix」、「Johnson」及「Livestrong」等五大健身器材品牌，產品涵蓋「商用」、「高階家用」及「中階家用」三個不同通路，建立全球 19 家銷售公司及遍及 65 國的經銷商及服務網。

## 運用合資解決文化差異與國際管理

美利達工業股份有限公司

MERIDA

美利達以自有品牌「MERIDA」合資美國品牌「SPECIALIZED」及歐洲品牌「CENTURION」行銷，主要生產銷售中高階自行車。美利達自行車行銷全球八十八個國家地區，名列 Interbrand 評價的臺灣十大國際品牌，為國際知名的高級自行車領導品牌之一。

## 品質與服務創造優勢

台灣晶技股份有限公司

TXC  
台灣晶技股份有限公司

為確保產品品質符合客戶需求，以成本節約、良率改善、流程再造為主要目的，推動「六項標準差活動」，至今執行 43 個相關專案，由專案人員落實產品或流程優化之具體行動，其客戶包含蘋果、三星、宏達電、華為等廝殺激烈的大品牌全都在列。

## 與最強對手同場競爭

五鼎生物技術股份有限公司

五鼎生技  
ApexBio

與世界級的競爭對手直接競爭，包含羅氏、嬌生、拜耳、亞培等四大廠，此四家有全球 80% 市佔率。運用網路行銷並做好資料庫管理，找到客戶的屬性，主動挖掘想要的客戶，其主要經營的重點在貼近客戶，以及實際了解客戶端的需求。

訊連科技股份有限公司

CyberLink

與世界級的競爭對手直接競爭，如 Adobe、COREL、Pinnacle、Sony 等全球性品牌直接競爭，運用產品品質與服務優勢，強勢捍衛其獨特的市場地位，並與國際 PC 大廠建立獨特暢通的技術交流管道，率先了解客戶需求及產業最新發展趨勢。

## 強勢捍衛市場地位

巨大機械工業股份有限公司

GIANT

始終專注自行車本業，位列自行車產業世界三大品牌，即使獲利狀況不錯，卻不做非自行車領域之投資，長期深耕於自行車領域，而成為自行車領域最專業的企業，也獲得社會的肯定。

資料來源：中堅企業教戰手冊part2

[https://www.mittelstand.org.tw/information.php?p\\_id=143](https://www.mittelstand.org.tw/information.php?p_id=143)

# 獲獎企業長什麼樣子？(3/3)



## PART 2

### 藏身縱貫線的隱形冠軍——中堅企業

中堅企業，照亮台灣的熠熠光點 18

### 中堅企業的卓越之路——技術深耕冠全球

隱形小砂輪 磨出大市占 22

中國砂輪 全球鑽石碟市占率數一數二 22

傳動方案專家 從齒輪跨向機器人 28

祥儀企業 微小齒輪箱馬達世界稱冠 28

邁向整合式量測與自動化解決方案專家 34

致茂電子 電力電子測試設備獨步全球 34

領先發展3D模擬軟實力 創新致勝

科盛科技 塑膠模流分析軟體亞洲稱冠 40

從五金螺絲黑手轉型國際微創醫材製造商

鏡鈦科技 全球醫療大廠微創手術器械的亞洲唯一合作夥伴 46

從家庭工廠到亞洲最大不織布製造商

南六企業 水針不織布年產量世界第一 52

### 中堅企業的卓越之路——全球拓展大躍進

從製造創新到服務創新 轉型朝智慧製造服務業邁進

東培工業 工具機用軸承台灣第一大 60

著眼全球的雙品牌策略 成功打開國際市場

銓寶工業 亞太最大二段式PET吹瓶設備製造商 66

專注本業50餘年 小輪滾向全世界

建大輪胎 自有品牌行銷全球170餘國 72

世界30大自行車品牌、超跑、F1賽車商都買單

亞獵士 全球最大自行車鋁合金輪圈製造商 78

資料來源：點亮台灣的隱形冠軍

[https://www.mittelstand.org.tw/information.php?p\\_id=139](https://www.mittelstand.org.tw/information.php?p_id=139)

# 中堅企業遴選說明會\_筆記重點



1. 可以詢問當初得到國家品質獎的得獎理由，因為中堅企業與國家品質獎都是由工業局同一科承辦，所以得到國家品質獎的原因也會是獲得中堅企業的重點。
2. 詢問家登與工業局往來的組別 -> 可以明確知道我們要申請哪一類別。
3. 電子資訊類組 -> 可申請「半導體設計與製造」或「電子產品及光學製品」等與電子資訊相關之類別。
4. 評審委員組成：(1)General：企管、智財、財務、國貿...；(2)Specific：機械、電機、半導體...。
5. 必拿分數：  
(1)總分外加 1 分：中央主管機關、地方政府或產業工會推薦。  
(2)總分外加 2 分：企業成立 10 年以上者。
6. 決選出席人員：董事長（對公司的介紹、取得如此成就的歷程、未來的規劃與布局）、研發主管（關鍵技術、專利布局、研發能量培養）、財務主管（財務如何支應全球布局或公司未來布局...）。
7. 必考題：因應新冠疫情，企業如何布局？
8. 計劃書可以放入因應「(1)中美議題；(2)防疫議題」家登未來如何布局。
9. 計畫書內容撰寫重點項目：  
(1)一、企業營運概況  
-> 依據公司狀況撰寫  
-> 主要產品或服務要強調，沒有家登的 EUV Pod 產品，台積電無法取得目前的領先優勢...。  
(2)二、關鍵產品或服務之市場表現 (P.17)：<br>-> 取得第一的市場（全球、區域、全國...）。<br>-> 響亮的 Slogan<br/>(3)三、未來 3 年營收表現推估(P.18)：<br>-> 圖文並茂<br>-> 未來 3 年營收顯著的成長<br/>(4)四、組織圖(P.18)：<br>-> 更新至最新資料<br/>(5)五、重大事項摘要 (P.19)：<br>-> 整個申請書最重要的一頁<br>-> 以「深耕技術、布局全球」為撰寫主軸<br/>(6)六、自行評估說明：<br>以董事長的觀點撰寫，並且此部份是董事長簡報的重點：</li>

(一)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。

1. 領導模式及經驗傳承。

(包含：領導者之特質、領導模式、數位創新思維、領導者與高階主管在位時間、換屆團隊之養成...等)。

## 2. 經營理念

(包含：企業核心經營價值與訴求、提供優良的產品或服務、企業社會責任、推動節能減碳、提升能源使用效率、行銷綠色產品或服務、維護生態環境...等)。

## 3. 企業目標

(包含：企業願景、短中長期目標...等)。

## 4. 市場定位

(包含：專注之利基市場、產品或服務之全球或區域地位、產品或服務之全球或區域市占率、產品或服務之世界排名...等)。

## 5. 經營策略

(包含：企業競爭策略、競爭優勢、確保市場地位作法、核心能力...等)。

## 6. 組織文化

(包含：提高員工之使命感、優良的薪資與福利條件、提高員工薪資之具體措施、塑造員工認同感及降低流動率之作法、以及公司獲利分享的獎勵機制、營造友善職場環境、營造雙語環境...等)。

以研發主管的觀點撰寫，部份的問題要由研發主管回答：。

(二)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。

## 1. 關鍵技術或服務模式發展策略 (包含：短中長期發展策略...等)。

## 2. 關鍵技術或服務模式競爭力 -> IP 列表

(包含：獨特性 Know-How、製造/服務技術或服務模式、與競爭者之比較...等。若是製造業者，請強調製造技術或服務模式如何領先全球競爭對手；若是服務業者，請強調服務技術或服務模式具有全球競爭優勢)。

## 3. 關鍵技術或服務模式成效

(包含：專注之技術或服務、頂級客戶採用技術或服務比率、全球研發中心數、研發經費占營收比率、關鍵技術或服務模式之有效專利及保護作法、商標或著作權件數、技術或服務之全球或區域地位、供應鏈整合情形...等。若是製造業者，請強調每位員工平均獲得專利權之數量或是產值與同業相比之情形；若是服務業者，請強調每位員工平均營業額與同業相比之情形)。

## 4. 發展潛力

(包含：未來關鍵技術或服務模式之發展策略規劃與作法、知識管理、人才培育機制...等)。

(三)研發創新：持續投入創新研發程度及成效

## 1. 研發創新策略

(包含：短中長期發展策略...等。若是服務業者，請強調流程創新策略之作法)。

## 2. 研發創新投入

(包含：研發創新投入占公司總營收比例、與同業比較情形、數位化與智慧化科技應用、員工/顧客參與程度...等。若是服務業者，請強調顧客參與研發創新程度、應用科技進行服務技術或模式創新程度)。

## 3. 研發創新成效

(包含：產品、服務或流程保持領先之作法、運用創新滿足客戶需求情形、創造新市場情形、獲得國內外政府或專業機構研發創新獎項、認證或補助...等)。

## 4. 發展潛力

(包含：未來研發創新策略規劃與佈局...等)。

以財務主管的觀點撰寫，部份的問題要由財務主管回答：。

(四)品牌：自有品牌經營方式及其成效

## 1. 品牌發展策略

(包含：短中長期發展策略、品牌定位、目標市場...等)。

## 2. 品牌發展投入

(包含：品牌經營投入經費占公司總營收比例、品牌經營投入人力...等)。

## 3. 品牌發展成效

(包含：品牌獲國際評價情形、品牌價值、加盟授權狀況、商標全球或區域註冊情形、全球或區域銷售據點設立情形、全球或區域品牌地位、與國際知名大廠合作情形、全球或區域銷售總值...等。若是服務業者，請強調國內外加盟授權合約年度及店數情形)。

## 4. 發展潛力

(包含：未來品牌發展策略規劃與作法...等)。

(五)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

## 1. 顧客關係管理

(包含：與客戶維繫良好關係之方式、成為客戶不可替代供應商之作法、會員數、顧客回流率或回購率...等。若是服務業者，請強調主要顧客群之經營情形、顧客滿意度狀況與同業比較、會員回購率或回流率)。

## 2. 市場通路發展策略

(包含：全球或區域經銷通路建置情形、解決跨文化差異之策略、國際供應鏈管理情形、合資或授權方式開發市場...等。若是服務業者，請強調開發目標市場/通路策略作法)。

## 3. 顧客與市場經營成效

(包含：3 年內之營業額、營業額成長率、毛利率、公司股價、每股盈餘 (EPS)、EPS 成長情形、國外營收占比...等)。

## 4. 主要經營或生產基地

(包含：國內外經營或生產基地設置情形、創造國內勞工就業情形、帶動上中下游關聯企業成長情形...等)。

## 5. 發展潛力

(包含：未來顧客與市場發展策略規劃與作法...等)。

(7)佐證資料：。

- > 多使用列表、縮圖形式呈現，讓評審委員能一目了然。
- > IP 列表。
- > 參考資料多引用第三方數據，如產業資料庫、外電報導、報章雜誌報導。



# 資料蒐集、申請書撰寫



- 1-台積電供應商 家登採用PEEK推出8吋晶圓匣.pdf
- 2-英特爾擴充版圖 投資再增7家 台廠家登工業列入.pdf
- 3-參與規格制訂家登投入18吋晶圓設備研發.pdf
- 5-半導體設備商家登首季營收年增319.51%.pdf
- 5-家登精密進駐南科園區.pdf
- 6-英特爾投資加持 家登首日掛牌上櫃慶慶度過.pdf
- 7-18吋廠軍備競賽 家登站在巨人肩膀賺錢.pdf
- 8-家登鉅鉅乾：18吋晶圓最大驅動動力 會是NAND Flash應用.pdf
- 9-家登：半導體廠加碼擴產 下半年營運展望樂觀.pdf
- 10-台積電衝刺18吋晶圓 台系設備商有潛力.pdf
- 11-家登4Q不看淡 提前布局汽車模具市場.pdf
- 12-家登携身ASML等組件代工廠 EUV訂單明年倍數起跳.pdf
- 13-ASML擴大零組件對台經單.pdf
- 14-家登成功卡位18吋商機 回頭攻12吋晶圓設備.pdf
- 15-家登卡位18吋商機成功 2012年營運豐收.pdf
- 16-家登布局自動化設備代工 新廠展2Q啟動.pdf
- 17-家登爭取G4500新訂單 盤固18吋晶圓傳載地位.pdf
- 18-家登受專ASML機台效能突破 加速產品改版.pdf
- 19-家登拿下日南川崎全球獨家銷售權 跨入特殊晶圓市場.pdf
- 20-家登進入LCD光罩市場 分散產品線分布.pdf
- 21-家登董事長：大陸18座廠商機爆發 拿下台積電、聯電、中芯、上海...
- 22-大陸半導體產業崛起 全球12吋晶圓傳輸倉供應難大洗牌.pdf
- 23-家登董事長邱鈺乾：大陸本地晶圓廠加快量產 將驅龐大內需趨勢...
- 24-台積電、英特爾加速導入EUV 家登今年獲利回溫\_BR\_.pdf
- 25-大陸8吋、12吋新廠遍地開花 家登下半年業績逐季攀升.pdf
- 26-EUV大戰開打 家登、Entegris爭食光罩盒大餅.pdf
- 27-得取台積電EUV光罩大單 家登2019年營運現轉機.pdf
- 28-EUV世代來臨供應難先開戰 美商Entegris控家登侵權 一審判賠近10...
- 29-台積電7.5奈米EUV加速 家登光罩傳送盒大單奪袋\_BR\_.pdf
- 30-家登布局EUV十年大夢 三星、台積電傳載最貴晶圓都靠它.pdf
- 31-國際專利頻與訟頻繁 台灣以降低賠償金額因應.pdf
- 32-中國自主化大計加速 家登半導體職員超前部署收效.pdf
- 33-專訪家登董事長邱鈺乾：研發深蹲10年終收效 家登EUV POD手裡全...
- 34-搶1兆美元商機 南科太空產業聯盟成軍.pdf
- 35-台積電再砸8.6億元收購益通南科廠.pdf

- 家登公版簡介
- 1. 回首歷程-細說家登成長史\_林添瑞副董事長.pptx
- 02. 營運真象\_Amy副總.pptx
- 2. 市場營銷專業部介紹\_張文副總.pptx
- 3-1 先進製程專業部\_薛新民.pptx
- 3-1. 客戶技術服務處介紹\_薛新民.pptx
- 05. 先進製程專業部\_黃偉濤.pptx
- 5. 財務管理服務處\_柏安協理.pptx
- 06. 客戶技術服務二處\_潘錦華.pptx
- 6. 產製單位\_小文副理.pptx
- 15\_2017年度目標會議\_營運長室.pptx
- CSR業務部門基礎0812-V1.docx
- 附件3-實業審查申請書\_Randy-Lulu.odt
- 家登簡介\_20181004.pptx
- 智慧財產基本概念\_法務室陳麗萍.ppt
- 新創事業中心\_C.in Taiwan介紹\_駱碧輝經理.pptx
- 製造服務供應處介紹\_Jimmy廠長.pptx



- 法規
- 001-中堅企業教戰手冊part1.pdf
- 002-中堅企業教戰手冊part2.pdf
- 003-點亮台灣的隱形冠軍.pdf
- 106年度中堅企業輔導措施說明會.pdf
- 申請書撰寫說明簡報.pdf
- 推動中堅企業躍升計畫具體措施.pdf
- 推動中堅企業躍升計畫執行成效.pdf
- 輔導措施.pdf
- 潛力中堅企業獲獎名單.csv
- 卓越&潛力中堅企業-獲獎名單.docx

- 190924家登簡介\_20190820.pptx
- 190924家登簡介\_20190820.pptx.igbak
- 家登簡介\_20181004.pptx
- 家登簡介\_20190222.pptx
- 家登簡介\_20190523.pptx
- 家登簡介\_20190820.pptx
- 家登簡介\_20191106.pptx
- 家登簡介\_20191118.pptx
- 家登簡介\_20200221.pptx
- 家登簡介\_20200525.pptx
- 家登簡介\_20200529.pptx
- 家登簡介\_20200720.pptx
- 家登簡介\_20200824(參訪活動版).pptx

« 01-申請資料 » 0-填表 » 1-申請書 » previous version

附件3-實業審查申請書-Randy.odt	附件3-實業審查申請書-Randy-20200916-1.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200807.odt	附件3-實業審查申請書-Randy-20200916-2.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200810.odt	附件3-實業審查申請書-Randy-20200916-3.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200811.odt	附件3-實業審查申請書-Randy-20200917-1.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200817.odt	附件3-實業審查申請書-Randy-20200917-2.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200818.odt	附件3-實業審查申請書-Randy-20200921-2.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200820.odt	附件3-實業審查申請書-Randy-20200918-1.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200827.odt	附件3-實業審查申請書-Randy-20200921-1.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200828.odt	附件3-實業審查申請書-Randy-20200921-2.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200831.odt	附件3-實業審查申請書-Randy-20200922-1.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200831-old.odt	附件3-實業審查申請書-Randy-20200922-2.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200831-1.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200922-3.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200907-1.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200922-4.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200907-2.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200922-5.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200908-1.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200922-6.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200908-2.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200923-1.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200908-3.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200923-2.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200908-4.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200923-3.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200908-5.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200923-4.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200909-1.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200923-5.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200909-2.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200923-6.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200909-3.docx	附件3-實業審查申請書-家登初稿第二版.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200909-4.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200925-1.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200909-5.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200925-2.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200910-1.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200927-7.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200910-2.docx	附件3-實業審查申請書-家登初稿第三版.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200910-3.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200926-1.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200911-1.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200927-1.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200911-2.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200926-2.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200914-1.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200927-2.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200914-2.docx	附件3-實業審查申請書-Randy-20200928-3.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200914-3.docx	附件3-實業審查申請書-20200928-Final.pdf
附件3-實業審查申請書-Randy-20200914-4.docx	附件3-實業審查申請書-20200928-Final.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200915-1.docx	附件3-實業審查申請書-Final_V4.docx
附件3-實業審查申請書-Randy-20200915-2.docx	

# 經驗分享



- 大量蒐集公司的資料
- **必拿分數** (中央主管機關、地方政府或產業工會推薦：外加1分；企業成立10年以上者：加2分)
- 找出公司**獨一無二**的亮點 (產品、服務、流程或系統的**競爭優勢**)
- 計畫書內容**撰寫重點項目**
  - 今年的**必考題(主題)**為何？
  - **重大事蹟摘要**簡潔明瞭
  - 領導與經營策略 (以**董事長的觀點**撰寫)
  - 研發創新 (以**研發長的觀點**撰寫)
  - 品牌、顧客與市場 (以**財務主管的觀點**撰寫)
  - 使用**列表、縮圖**呈現，提昇評審的**易讀性**
  - 參考資料多引用**第三方數據**，如**產業資料庫、外電、報章雜誌**報導
  - **IP列表**



Thank You  
[www.gudeng.com](http://www.gudeng.com)