

擺脫夕陽產業 迎向日出

興采實業 5次轉型 持續研發創新

興采實業成立24年，在紡織產業競爭態勢不斷轉變的過程中，始終能以轉型升級，維持企業競爭力，近年更藉由創新研發咖啡紗，創造差異化產品，再一次為興采打造不一樣的經營局面。

儘管紡織業一直被認為是夕陽產業，但是對興采實業總經理陳國欽而言，只要有創新，就充滿無限可能，所以他的字典裡沒有夕陽產業四個字。「從1989年成立以來，興采每歷經一次競爭環境的轉變，就朝轉型之路邁進，24年來，興采總共進行了5次轉型。」陳國欽說，每一次轉型都為興采帶來新的契機，也創造了更多的可能性。

創新研發環保科技咖啡紗

最早，興采實業與多數紡織廠一樣，主要營業務為織布、染整，後來東南亞以低價競爭，興采於1994年積極轉做化纖紡織，進行第一次轉型，成功迎向新一波契機，不過，不久東南亞廠商又開始發展化纖紡織，興采為擺脫紅海競爭，再次轉型走向機能性化纖產品開發，創新產品開發取得Nike、Adidas...等國際大廠的合作，客戶遍及北美、歐洲、日本、香港。

儘管取得與許多國際大廠的合作，但是陳國欽認為，競爭者在技術上的追趕永遠不會停止，因此興

采必須投入更多資源進行創新研發與發展品牌，再一次轉型則是自創SINGTEX品牌。2004年，陳國欽進一步建造興采大樓研發中心，將轉型、升級融入企業DNA，不斷創新產品、發展品牌，追求永續經營。

某一天，陳國欽與太太在咖啡廳吃下午茶，看到有人向櫃台索取咖啡渣，要拿回去除臭，太太一句：「咖啡渣能不能幫臭男人除臭」，給了陳國欽靈感，他回到實驗室，開始投入研發用咖啡渣做布料，最後真的成功將回收的咖啡渣轉換成特殊纖維，發展出名為S.Café的環保科技咖啡紗。

政府資金挹注 加速市場布局

陳國欽說，咖啡紗研發到第八代產品才成功，並於2008年跨入商品化，過程中興采總計投入300萬美元的資金，龐大的研發投入，讓興采非常需要資金援助，所幸，這時包括國發基金以及創新工業技術移轉(股)公司，都認為興采的創新研發極具發展性而挹注資金。

在取得資金後，興采不僅得以建構新的染整廠，並且在越南投資紡織廠，擴大市場布局，陳國欽說，興采也在2013年成立咖啡紗產業策略聯盟SPIIN，打造從咖啡紗線製造、布料



以及成衣領域，完整環保機能性布料供應鏈，同時營收也成長75.3%。

除了資金挹注，在技術研發上興采也積極尋求政府資源的輔導。興采連續兩年申請經濟部中小企業處的技術密集型群聚輔導計畫，投過政府資源的導入進行企業的創新與研發。政府資源不僅提供興采相當多經驗協助，並且成功媒合興采與國際家具家飾大廠IKEA的合作。陳國欽說，由於投資者是政府，所以興采完全不用擔心資金抽腿的風險，因此可以更專心在研發與業務開發上，未來，興采創新的S.Café，除了持續發展創新紡織品，也不排除發展出面膜、化妝品、保養品等新產品，為興采的創新轉型之路，創造更多的可能性。

PROFILE

企業名稱：興采實業股份有限公司
負責人：陳國欽
成立時間：1989年
經營業務：各類機能性紡織品與平織針織複合加工產品及成衣
員工人數：約200人

成功搶進美國LED燈市場

朗捷科技創新研發直插式LED照明燈管

儘管LED產業競爭相當激烈，但是朗捷科技不以自身為中小企業為限，歷經3年研發，首創薄型化LED控制器，成為全球唯一成功作出直接插拔式LED照明燈管的公司，產品在美上市即造成轟動，打造小企業也能與國際LED大廠競逐的傳奇。

原本在美國矽谷擁有一份好工作的朗捷科技總裁潘政宏，在2010年投入創業，選擇切入跟過去背景相關的IC產業，潘政宏指出，朗捷科技成立之初以IC研發為主軸，一年時間即開發出數位處理晶片技術，並將此IC作為LED燈管的核心技術，開始該公司投入LED產業的經營之路。

以小搏大 一炮而紅

潘政宏說，數位處理晶片不同於舊有的類比處理晶片，可讓LED燈擺脫需要電感與大電容的困擾，提高LED壽命並且實現高達300度的發光角度。有此創新產品之後，朗捷認為公司可憑藉產品優勢，大量銷售IC晶片，沒想到，IC利潤非常低，難以維持公司的營運，為求更大利基，朗捷決定往前推進一步，切入模組市場。

因此，朗捷科技成立的第二年，研發團隊開始以晶片為基礎，進一步開

發模組，「兩年多的時間，朗捷科技強大的研發能量，共累積多達80餘件專利，」潘政宏指出，原本以為進一步將技術延伸到模組領域，可以大幅提升公司的獲利，但是卻面臨OEM大廠為壓低成本，將價錢壓得很低的情形，同樣無法取得較大的盈利。

為求生存，朗捷科技不以公司小而畫地自限，毅然決然投入LED燈開發。「要把產品延伸到終端市場，等於要與國際LED品牌大廠競爭，因此朗捷科技必須發展出極具創新的產品，才能獲得市場的青睞。」潘政宏對此，朗捷科技掌握驅動IC、模組、光學等所有流程，成功開發出可以直接與螢光燈相容、免施工，可直接插拔的LED燈管，一在美國市場推出即一炮而紅，至今已經在全美開拓100多個經銷通路，公司的經營終於出現生機，未來更是充滿希望。

持續研發創新 資金需求大

潘政宏說，公司成立3年，從研發驅動IC、模組再到獨立開發LED燈，過程中所需的資金相當龐大。很幸運的，2012年朗捷科技除了獲得益鼎創業投資顧問(股)公司的注資，也取得國發基金的支持，公司在執行重要經營策略及發展方向的決策時，能有政府資源協助及創意見識的分享與諮詢，讓公司能持續投入資源，進行更多的創新研發，資金挹注更幫助研發技能的提升，朗捷科技在資金投入後在智財權也增加175%的卓越績效。

展望未來，朗捷科技將以創新的技術，發展更符合消費者需求的產品，並且透過快速服務客戶的能力，於兩年內擴大在美國與加拿大的市佔率，更長久的將來，該公司將進一步發展出智慧型燈管，並將市場觸角延伸到歐洲與日本市場，帶領更多地方進入智慧照明時代。潘政宏最後說，由於創新技術與市場拓展都需要資金，因此該公司也希望未來可以有更多資金挹注，與朗捷科技共同為發展台灣LED照明之光而努力。

PROFILE

企業名稱：朗捷科技股份有限公司
負責人：潘政宏
成立時間：2010年
經營業務：研發、生產、銷售LED燈管，包含6種不同色溫的直插式LED燈管。
員工人數：約30人



持續創新研發，擴大全球市佔率 徠通科技從A到A+

憑藉工業技術研究院的技術支援，2001年徠通科技正式成立，10幾年下來，徠通科技透過開發並掌握線切割機的每一項關鍵技術，引領台灣線切割機技術發展，並且邁向世界市場，建立獨特的核心競爭力。

徠通科技成立時，剛好是台灣線切割機產業正在起步的階段，從2000年一直到今天，台灣線切割機市場不斷追趕瑞（瑞士），在全球市場的市佔率不斷提升，而位於台中的徠通科技，就是台灣線切割機產業在這一波快速成長的佼佼者之一。早在多年前，徠通已經是國內第二大線切割機製造商，其自有品牌Accutex更已推廣到美國、印度、韓國與中國大陸等市場。

創新技術，布局全球

曾經在工研院研究線切割機長達12年的徠通副董事長暨總經理梁瑞芳指出，徠通科技成立的第2年，就已經將市場延伸到中國大陸，並於第3年將觸角拓展到東南亞及歐美各國，同時透過策略聯盟成立徠通韓國（AccuteX Korea），隨著在中國大陸市場的擴展，於2005年在昆山設廠，成立昆山徠通（AccuteX China），深耕中國大陸市場。

不過，時序進入2008年，全球經

濟遭逢金融海嘯的襲擊，在嚴峻的大環境之下，台灣線切割機產業的經營也面臨衝擊，徠通也不免遭受影響，「相較於電子產業的嚴重打擊，因為線切割機產品銷售的利潤高達30%以上，因此只要具備競爭力，公司還是可以運作的很好，」梁瑞芳說，徠通一直擁有充沛的研發能量，公司全系列線切割放電加工機，在精準度、穩定度、效率等方面，競爭力向來獨佔鰲頭，並在前瞻技術創新上也始終領先全球。

在創新之路上，徠通也一直懂得善用政府資源，提升其發展技術的能量，包括中小企業處的中小企業在地關懷推動計畫、整合區域創業及創新服務聯盟機制計畫，都對其創新技術與經營帶來幫助，並使該公司分別在2011年與2012年榮獲小巨人獎與國家磐石獎。

穩健經營 搶佔更大市佔

由於技術是勝出市場的關鍵，因此，儘管全球經濟不景氣，徠通依然堅持其研發創新之路，並且吸引更多資金投入，穩健公司經營，讓自己從A升級到A+。梁瑞芳說，徠通具有產學理論、實務能力與研發技術等多重優勢，因此一直以來都受創投資金的注目。

2011年徠通透過經濟部中小企業處取得國發基金、華陽中小企業開發(股)公司與第一金融管理顧問(股)公



司的投資，強化股東陣容，使其更順利持續投入研發與創新技術，營收也成長25.57%。梁瑞芳指出，國發基金與華陽的投入除了讓徠通取得資金挹注，更因此獲得許多公司管理上的建議，例如，定期提醒其做好存貨及應收帳款的管裡，以及向政府爭取廠房土地時，標案押標金的處置方法，讓公司在不景氣的大環境中可以走得更穩健。

展望未來，徠通科技將持續往技術突破與擴大市場的方面努力，梁瑞芳強調，目前台灣在全球線切割機市場佔有率大約有12%，隨著台灣的技術已經逼近日本，未來台灣在全球市場的市佔率可望大幅提升到20~30%，徠通也將持續為壯大台灣線切割機產業而努力。

PROFILE

企業名稱：徠通科技股份有限公司
負責人：陳舜源
成立時間：2001年
經營業務：線切割放電加工機製造、銷售與售後服務
員工人數：包含台灣與中國大陸大約130人



加速擴大經營 提高進入市場門檻 雷笛克躍居全球LED光學透鏡龍頭

雷笛克光學創立於全球LED照明市場即將起飛的2008年，幾年下來，透過研發差異化技術、快速開發客戶、擴大經濟規模，提高競爭對手進入市場門檻，成功以後來之姿登上全球最大LED光學透鏡產業寶座，為台灣LED產業布局全球，打下漂亮的一役。

雷笛克光學創立才短短4年時間就以領先的二次光學透鏡技術及策略性布局，成為LED元件大廠如Cree、艾笛森、LUMILEDS、日亞化、首爾半導體等廠商的二次光學解決方案合作夥伴，並成為國際燈具大廠飛利浦、歐司朗與GE的指定供應商，如今在全球LED光學透鏡市佔率高達35%，成為全球LED光學透鏡龍頭廠。

績效良好 營收表現亮眼

能有這樣的成就，與雷笛克不斷投入研發、創新技術，以及擴大經濟規模快速擴展市場，有很大的關係。雷笛克指出，各家LED光源規格均不一樣，加上燈具廠商對不同的燈具造型與光形的要求，形成LED透鏡產品高度差異化及客製化的要求，雷笛克必

須不斷投入資源在建立研發、模具開發的能力上，方可快速設計出多樣化的產品以符合客戶的各種需求，進而贏得市場的青睞。

雷笛克成立的隔年，每股盈餘（EPS）就超過1元，在2010年時EPS更高達6元，儘管2011年遭逢歐債與美債風暴，雷笛克在股本大幅提升的狀況下，EPS也維持在3元左右，足見雷笛克強大的競爭力與其在燈具市場的布局深度，使其不論大環境好壞都能維持穩健的經營。

儘管經營已經非常穩健，且市場佔有率亦持續成長，但雷笛克依舊持續擴充營運規模。公司表示，LED目前滲透率尚低，而二次光學透鏡是一個具備少量多樣且產品的產值都不高、客戶分散、固定投資成本很高的產業，因此雷笛克近期仍將持續投資、擴大經濟規模以提高市場門檻，減少競爭對手搶進的機會。

吸引資本 擴大經濟規模

基於此一市場特性，白手起家的雷笛克董事長唐德龍，在成立公司之際就規畫雷笛克將朝資本市場邁進，尋求更多的投資人成為股東，才能培育更多人才、持續投入研發、加速擴大經營，維持公司在市場的利基。因此，管理國發基金

「加強投資中小企業信託專戶」的台灣育成中小企業開發公司，經評估後發現雷笛克不管在技術、經營與市場發展上都有很好的發展，因此在決定是否投資雷笛克之際，很快的就與雷笛克達成共識，挹注資金；同時也引介國內最大車燈廠與雷笛克建立業務合作關係，並協助雷笛克取得美國電動汽車原廠LED車燈透鏡訂單。

在取得國發基金與台灣育成的投資之後，雷笛克透過強化公司的股東結構，讓經營更加穩固，也加速其朝資本市場前進，並已於2011年登上興櫃、2012年掛牌上市。在研發技術上也因資金加入取得更多研發資源，在智財專利數增加737%。

雷笛克在不斷快速成長的過程中，除了持續發展各種光學技術與材料，開發更精良的LED光學透鏡及相關產品，同時也不斷強化模具開發能力，發展出燈具支架、散熱基板等模具產品，至今累積開模數已經超過3,000套，進一步拉開了與競爭對手之間的距離，也更穩固該公司的龍頭寶座地位。

PROFILE

企業名稱：雷笛克光學股份有限公司
負責人：唐德龍
成立時間：2008年
經營業務：LED二次光學透鏡及零組件。
員工人數：包含台灣與中國大陸約1300人(台灣部份約110人)



快速搶佔全球UPS市場

旭隼科技整合內、外部資源

成立才5年的旭隼科技，用快速創新技術與擴大產品線策略，再輔以不介入自有品牌經營、不與客戶競爭的經營模式，快速搶佔市場，成為全球UPS市場的領導廠商之一。

2008年全球正逢金融海嘯襲擊之際，旭隼科技董事長謝卓明憑藉其在不斷電系統（UPS）領域長達20年的經驗，帶領在UPS市場具備長年經驗的旭隼經營團隊，以黑馬之姿在短短5年時間，於全球不斷電市場取得高市佔率，成為全球UPS市場大舞台的要角。

創造多贏局面
開拓成長契機

旭隼科技能夠快速成長、茁壯，關鍵在於旭隼科技不管是對內部的經營管理或對外部的供應鏈掌握、以及客戶服務，都能以多贏思維創造各方利益，促成各界資源整合，強化旭隼科技的競爭力，也同時為供應鏈上游廠商與下游客戶，帶來利多。

旭隼科技副總經理陳宇修指出，在內部經營管理上，經營團隊已有長年合作之經驗，擁有很好的默契，一舉手、一投足之間，就能了解對方在想法，因此可以很快推動業務發展，同時快速創新研發高階產品，並擴大產品線，提供客戶一站式購齊的全方位

不斷電系統及太陽能逆轉器產品。

在外部合作上，旭隼科技因深耕UPS產業已相當多年，因此與電池、變壓器、半導體電子零件、箱體等上游供應商，都維持非常好的關係，再加上旭隼科技成立於2008年時，全球正逢金融海嘯襲擊，因此可以用較便宜的價格採購到高品質零組件，讓旭隼科技可以發展出更具價格競爭力的產品，使其在2008年的不景氣中，依然逆勢成長。而在下游客戶端，旭隼科技一直專注於產品研發及製造，以提供ODM服務為主，不介入自有品牌經營，提高客戶的忠誠度。

創投進駐
帶來資金與策略上的協助

旭隼科技成功的內外策略，使該公司很快的打開市場，至2012年在全美的不斷電系統市佔率已經達到17%以上，並於2013年1月登上興櫃，同時也吸引了國發基金、聯訊管理顧問及中國信託創投投資等創投公司矚目，並且也投資了旭隼科技。除資金支援

外，中國信託創投也提供旭隼科技在公司治理、資金籌措及獨立董監事之人選推薦，並且利用中信金控集團資源，在2013年協



助引進中國信託人壽參與投資，強化旭隼科技股東陣容。

「隨著公司經營業務不斷成長，旭隼科技需要更多的資金，穩健公司經營並提升未來拓展市場的速度。」陳宇修說，除了資金，創投同時為旭隼科技深化供應鏈整合帶來幫助，此外，創投也為旭隼科技介紹各領域的潛在客戶，加速旭隼科技布局全球的腳步。展望未來，隨著雲端趨勢將帶動資料中心與儲存中心對高階UPS的需求，旭隼科技將走在趨勢前端，持續開發新技術與擴大產品線，維持該公司在全球市場的競爭力。

PROFILE

企業名稱：旭隼科技股份有限公司
負責人：謝卓明
成立時間：2008年
經營業務：不斷電系統UPS、太陽能Solar Inverter、穩壓器、儲能產品
員工人數：1,000人



小資金也能有大做為

因華生技創新研發藥物傳輸平台

因華生技創立之時資本額只有1,800萬元新台幣，但是幾年來透過創新核心技術，吸引各方資金進駐，開始進行技術授權以及銷售類新藥，逐漸穩定企業經營並邁向成長，創造小資本也能在生技製藥業有大做為的典範。

生技製藥業毛利率高，但是，因為新藥從開始研發到商品化需要花費非常久的時間，因此投入的資金要回收，也要很長時間，用10年時間發展技術並將產品推近商品化階段的，比比皆是。因此，很多人都知道若沒有龐大、足夠的資金，千萬不要不怕死的跨入生技製藥業。

OralPAS技術平台
加速產品上市時程

不過，高資金門檻並沒有阻擋因華生技製藥總經理許長山與副總經理郝為華這對北醫同學檔跨入這個產業的決心，他們兩人勇敢的在生技製藥產業處於低迷的2005年，以1,800萬元新台幣成立因華生技製藥公司，開始全心投入。

「1,800萬元新台幣，這個數字看起來好像很多，但是做為一家生技製藥業的資本額，真的很少，」許長山說，因華成立之初，長達一年多的時間都在進行技術研發，為了取得研發上的支援，因華爭取到經濟部小型企業創新研發計畫（SBIR），在政府支持下積極投入Gemcitabine 口服劑型藥物研發。

為了加強研發，因華需要更多的資金。許長山說，2008年因華取得健喬信元董事長林智暉的注資，更全力投入開發新技術，之後成功開發出OralPAS自微乳化奈米技術平台。「OralPAS技術平台可以將已經

在市面上銷售的注射劑，轉變為口服藥物劑型，」許長山說，開發新藥必須經過長年累月的實驗，因此資金有限的小企業，很難與大廠競爭，但是OralPAS技術平台主要是改良現有藥品的劑型，因為是針對原本就安全的藥品進行開發，因此可以用較短的時間發展出來，達到快速上市的效益，此外，改良後的新藥可以降低原本藥物劑型的缺點，當然也有市場利基。

資金挹注 研發能量更大

由於OralPAS技術平台可以快速開發出類新藥，使投入的資金能夠較快回收，因華以此利基，取得包括國發基金及台安生物科技(股)公司及聯訊管理顧問(股)公司等資金投入，資本額從原本的1,800萬，不斷增加到現在的4億2,800多萬。許長山說，2009年引進創投資金之後，因華生技的創新能量更加具足。除資金投入外，因華也加入中小企業處的育成輔導，透過台北醫學大學育成中心的輔導為企業經營帶來更大的助益。

除了利用OralPAS技術平台開發出適用於肺癌、乳癌、胰臟癌的Gemcitabine獨特口服配方，因華同時也成功開發出高血壓用藥C08001，許長山說，不同於原本高血壓用藥需要每天使用2~3次，C08001只要每天服用一次，該藥預計於2015年上市，估計全球年銷售額為4.6億美元。



「前面3~4年沒有創投資金的奧援，經營上真的很辛苦，後來有了資金的挹注之後，讓因華的經營順暢許多。」許長山強調，生技製藥業是一個比氣長的產業，誰的資金夠充足，誰的贏面就比較大，未來，基於各國藥物法規的不斷改變、降低成本的考量，因華必須不斷投入研發資源，及早因應各種趨勢的變化，所以，因華除了透過產品銷售、授權技術等取得穩定的現金流，也將持續透過創新能力，吸引更多的資金進駐。

PROFILE

企業名稱：因華生技製藥股份有限公司
負責人：林智暉
成立時間：2005年
經營業務：針對技術性高的學名藥及新劑型新藥進行藥品開發
員工人數：44人

創新技術，切入美國市場 台灣生技新兵—法德生技

法德生技藥品藉其自主研发的「新藥物傳輸系統技術平台」，成功挑戰美國學名藥市場，成為名符其實的台灣生技新兵，並為台灣生技業征戰全球市場，再添一筆佳績。

有鑑於人口老化與現代人對健康的重視程度愈來愈高，生物及製藥被視為二十一世紀明星產業，投入市場者眾，當然競爭也相對激烈。而在激烈的市場中，誰擁有利基技術，誰勝出市場的機會就較大。成立於2008年的法德生技藥品，即以其在緩控釋產品領域的創新技術，在短短5年時間躍出檯面，切入難度最高的美國市場，成為台灣製藥業耀眼新星。

研發量能強 成功搶進美國市場

法德生技總經理詹惠如指出，核心創業成員在製藥產業累計已經超過20多年藥品研發經驗，各自專精於緩控釋產品開發領域，因為堅實的技術背景，因此法德成立之初即選定進入門檻最高的美國學名藥市場為發展主力，發展技術難度較高的利基型學名藥（ANDA，Abbreviated New Drug Application）產品，成功挑戰美國第四類ANDA的上市申請，奠定法德在生技製藥市場的競爭優勢。

「法德生技經營團隊不僅在研發領域擁有深厚的基礎，經營團隊對於美國藥物法規、GMP認證標準也都有非常高的掌握度。」詹惠如強調，法德生技在各領域的專業，使其在成立沒多久，即自主研发出「新藥物傳輸系統的技術平台」，並應用於產品開發上；成立至今已有治療癲癇、高血壓及糖尿病等四支ANDA陸續向FDA

送件，其中於公司成立初期由美國客戶委託開發的緩控釋型治療癲癇用第四類學名藥，已於2012年經FDA核發上市許可，此外，旗下100%轉投資的中國大陸藥廠更於2013年7月進一步接受美國食品與藥物管理局（FDA）的查廠，並以零483（無缺失）的成績通過FDA的查核，預估不久的將來，前述包括治療高血壓與糖尿病的藥物即可取得核准上市許可證。未來，隨著法德生技降血壓學名藥在美國取得上市許可，將對該公司營收帶來挹注，而在打開難度最高的美國市場之後，法德生技也將加快中國大陸市場的布局。

國發基金進駐 見證法德發展性

創新研發出利基技術的法德生技，過去幾年受到許多創投資金的矚目，而身處需要高資本的生物製藥業，法德生技也一直有資金方面的需求，透過中小企業信用保證基金的挹注，讓公司財務運用更充裕，每股淨值增加24.53%。詹惠如也提到，法德生技除了在台灣有大量研發人員，看好中國市場潛力，該公司也於中國大陸設置生產基地，期能善用兩岸資源，加快產品上市時程，迅速切入中國大陸市場。



大量的研發與工廠建置，讓法德生技對資金的需求殷切，所幸，在發展出利基技術之後，也持續獲得資金挹注，對公司營運帶來幫助，例如國發基金、啟航創投與聯訊創投，在評估法德生技具高度發展性之後，決定投資。詹惠如說，因為啟航與聯訊同時肩負管理政府基金的任務，因此在投資法德之前，多次派專人對公司進行深入的實地訪查，這等於是為法德的發展性做見證，讓後來法德生技爭取其他資金進駐時，帶來很大的助益；同時在經營管理上也提供相當多公司策略方向上的建議。

PROFILE

企業名稱：法德生技藥品股份有限公司
負責人：黃逸斌
成立時間：2008年
經營業務：長效型學名藥、
特殊劑型學名藥開發
員工人數：130人

薄膜式電容觸控技術居領先地位 傑聖科技切入各大手機品牌供應鏈體系

傑聖科技以領先市場的薄膜式電容觸控技術，成立短短3年即切入中國大陸各大手機品牌的供應鏈體系，未來，傑聖將持續追求技術領先，在激烈的觸控面板市場搶下更大的市佔率。

2010年全球觸控面板產業已經處於高度競爭的態勢，但是傑聖科技董事長李曼新與總經理陳維釗憑藉著擁有一群具備「薄膜式電容觸控」核心技術的團隊，大膽投入競爭相當激烈的觸控面板產業。李曼新指出，3年前市場上都還認為玻璃式電容觸控技術才是王道，因此當她選擇成熟度還不夠的薄膜式電容觸控技術切入觸控面板領域時，並不被大家看好。

眼光獨到 轉虧為盈

但是，3年後，傑聖科技在市場上傑出的表現，證明李曼新當初的策略是對的。李曼新表示，傑聖成立一年多之後，即解決薄膜式電容觸控技術線路不夠細、透光度不夠好、良率不佳的幾項大問題，並於2011年底完成量產出貨，成功打進中國大陸智慧型手機品牌廠華為、中興通訊的供應鏈體系，至今已經轉虧為盈，並且持續擴大市場佔有率。

李曼新強調，觸控面板產業的競爭已經逐漸走到贏者全拿的態勢，因此

唯有在技術上維持領先地位，才能不被淘汰，並且贏得市場。因此，傑聖自成立以來就不斷投入研發能量，從一開始突破薄膜式電容觸控技術的各種瓶頸開始，到現階段要維持技術領先的地位，持續研發創新，永遠不能中斷。

資金挹注 蓄勢待發

可以想見，一直投入大量研發資源與資本設備的傑聖，面臨很大的資金需求，所幸，傑聖科技自主研发出捲對捲（Roll-to-roll）製程技術，因為具備技術優勢，使傑聖吸引許多投資者的矚目。李曼新分析，相對於傳統片對片製程技術，捲對捲技術兼具降低生產人力、提高製造良率及優化產品效率等特性，可以供應市場對終端產品輕、薄、窄邊寬的要求，讓傑聖在市場上取得很大的優勢。此外，傑聖從自製ITO Film到生產觸控感應器及模組皆能提供完整的解決方案，讓客戶的產品具備成本優勢，而這更是傑聖的優勢所在。

李曼新說，自從傑聖的捲對捲製程技術成功走向大量生產薄膜式電容觸控感應器之後，許多創投公司都對投資傑聖興致勃勃，而傑聖處於必須投入大量研發資源的觸控面板產業，自然對資金的需求很大，因此非常歡迎資金的挹注。「當然，傑聖也非常慎重地選擇投資者。」李曼新指

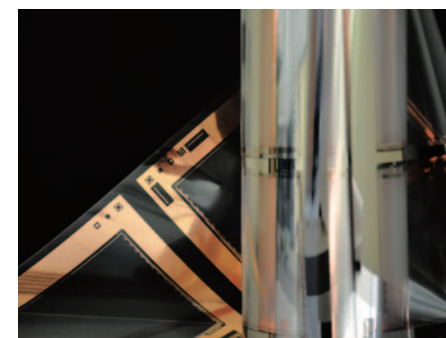


出，2011年下半年的增資，傑聖基於策略性考量，加入兩家上市公司策略股東之外，同時也引進國發基金及新揚管理顧問(股)公司。李曼新解釋，國發基金的政府背景將使供應商與顧客對傑聖更具信心，同時新揚管顧也可以善用自身及政府的資源，為傑聖媒合各種策略合作夥伴，甚至是引介客戶，幫助公司有更多元的發展，同時公司人數也成長102%。

各方資金的投入，讓傑聖的創新研發之路不斷往前推進。至今，傑聖在全球的薄膜式電容觸控技術已經處於領先的地位，未來，傑聖將持續進行技術突破，除穩定營收之外，期許可以創造更大的市佔率，為台灣觸控面板產業在全球市場的競爭，爭得一席之地。

PROFILE

企業名稱：傑聖科技股份有限公司
負責人：李曼新
成立時間：2010年
經營業務：薄膜式電容觸控感應器及
面板模組的生產製造及銷售
員工人數：400人



研發 才是勝出市場的王道

樂陞科技讓世界看到台灣的創新

樂陞科技一直致力於研發，不斷強化遊戲設計與製作能力，再輔以合作開發及國際授權的正確商業模式，使該公司成功登上世界舞台，成為全球的知名遊戲開發商並搶得龐大商機。

成立於2000年的樂陞科技，一開始就將自己定位為研發型公司，致力於遊戲開發，但是因為研發需要龐大的資金，產品銷售難以養活龐大的研發人力，讓樂陞科技足足虧損了7年，樂陞科技董事長許金龍也因此必須到處籌資，並且賣了兩棟房子。

所幸，深信創新研發才是王道的許金龍，藉由堅厚的研發能量，從獨力開發遊戲的經營策略，成功走向與知名發行商合作開發遊戲的模式，逐漸擺脫虧損，並創造年獲利達兩億的高績效。此外，因為與開發商合作開發的遊戲都會冠上樂陞科技的牌子，讓樂陞科技在全球市場的品牌知名度不斷提升，成為台灣遊戲產業的一顆新星。

研發人力
佔全公司人力的9成之多

樂陞科技員工中有9成為研發人員，由此可見樂陞科技對於研發的重視程度。許金龍說，因為全心投入研發，多年來讓樂陞科技累積強大的遊戲開發實力，除了陣容堅強的美術團隊，樂陞科技同時也具備跨Xbox360、Wii、PS3各平台的實機研發能力。

擁有厚實技術基礎的樂陞科技，在累積多年經營經驗之後，開始將營運模式從獨力開發，走向合作開發與國際授權，逐漸使得其擺脫虧損，開始獲利。自2005年開始，樂陞科技不斷



透過創新研發產品，累積出品牌知名度，不管是2005年與全美第一大遊戲開發公司ACTIVISION BLIZZARD首款合作開發的「功夫熊貓」，或是2010年與ACTIVISION合作的「史瑞克快樂4神仙」遊戲，在在都顯示樂陞科技卓越的遊戲設計與製作能力。

朝行動遊戲領域邁進 初戰奏捷

因樂陞創業團隊多屬遊戲產業技術人員，並無資金雄厚之母公司，因此在樂陞成長過程中，法人與政府基金的投入，適時提供樂陞拓展業務所需的財務支援，並強化股東結構，讓樂陞經營更穩固，年營收並增加63%。自從樂陞科技逐漸獲利後，樂陞科技開始吸引創投公司的矚目，管理國發基金「加強投資中小企業信託專戶」的台灣育成中小企業開發公司，鑑於樂陞科技在亞洲地區是除了日本之外，唯一擁有全平台完整製程與發行經驗的遊戲軟體廠商，並與夢工廠、

SONY等公司合作開發過多項遊戲產品，在國際上的品牌形象也相當足夠，因此對樂陞進行投資，除藉此強化樂陞科技的競爭力，也希望能夠帶動國內遊戲產業發展。

展望未來，樂陞科技除了持續深化電視遊戲主機、PC線上遊戲與網頁遊戲開發之外，鑑於行動遊戲市場後續商機龐大，樂陞科技也開始全力投入行動遊戲開發，許金龍說，樂陞科技在日前的東京電玩展中，一口氣展示了5款行動遊戲，顯示該公司全面跨入行動遊戲的決心，如今，樂陞科技已經取得日本知名遊戲平台商GREE的合作專案，為台灣遊戲產業攻占全球市場，再攻下一城。

PROFILE

企業名稱：樂陞科技股份有限公司
負責人：許金龍
成立時間：2000年
經營業務：遊戲開發與美術製作服務
員工人數：原本400人，因2012年底線上遊戲事業部門分割獨立，目前員工為273人

穩健經營 逐步擴大

鏡鈦科技默默耕耘利基市場

經過多次升級轉型，鏡鈦科技得以在全球激烈的市場競爭中，切入各國國際品牌醫療設備商的供應鏈體系，穩定經營並且逐漸擴大規模，近年來更進一步發展區隔化產品，經營自有品牌，開闢未來的經營之路。

成立於2004年的鏡鈦科技最早從事精密扣件、五金零組件等產品的買賣製造，之後逐漸投入醫材設備領域，為國際品牌大廠如嬌生集團（Johnson & Johnson）提供精密醫療產品的製造代工服務，近年來更發展牙科支柱、骨釘骨板植入物等利基產品，朝自有品牌之路發展。

精益求精 從代工切入品牌

鏡鈦科技的前身為鏡太興業，當時就以優異的金屬精密生產技術通過嬌生集團旗下子公司EES的認證，順利成為EES的合格供應商。延續鏡太興業既有實力，鏡鈦科技成立之後繼續投入龐大的研發資源，順利於2008年切入嬌生集團的供應鏈體系，為嬌生供應醫療機械用精密金屬零組件。

鏡鈦能在全球激烈的市場變化中，一直維持穩定成長態勢，而這與其積極研發創新科技有關，鏡鈦強調，每年都會投入8~10%的營收進行創新研發，使得鏡鈦科技具備完整的加工技

術整合能力，並且可以提供客戶高度客製化服務，順利搶進國際醫療設備品牌大廠的供應鏈體系。

精益求精，好還要更好，在打下穩健的經營基礎之後，為求進一步深化企業經營與競爭力，近兩~三年鏡鈦科技創新研發牙釘、脊椎定器等骨科植入物等高毛利產品，如今已經發展出脊椎骨板及骨釘、椎籠及頸椎骨釘、人工牙根系統等產品，開始其品牌經營之路。

鏡鈦多年來持續進行轉型升級，需要龐大的人才資源，對此，該公司積極利用中小企業處的研訓中心計畫與育成專業人才計畫，壯大其人才庫；同時，在經營管理上的提升，也利用中小企業品質管理提升計畫的輔導，深化其經營能力。

法人加入 提供經營策略協助

另外，隨著企業經營不斷擴大，鏡鈦經營團隊認為有必要引進法人資金，提升公司的研發與市場開發能量。鏡鈦指出，由於鏡鈦科技經營相當穩定，獲利也很不錯，因此一直有不少創投資金想要投資鏡鈦，後來，鏡鈦在多方面接觸之後，認為中國信託創業投資(股)公司及聯訊管理顧問(股)公司並非只是打算單純進行資金上的投

資，而是有心與鏡鈦一同為公司的發展努力，因此鏡鈦最後決定讓國發基金、中國信託與聯訊管理顧問入股。

中國信託創業投資入股之後，在鏡鈦股東會佔有一席獨立董監事，給予許多市場面與經營面的建議，讓鏡鈦的經營策略更具前瞻性；同時，創投也推介醫療器械領域的策略合作夥伴給鏡鈦，協助其順暢產品與業務開發；中信創投並整合運用中信金控集團資源，增加鏡鈦科技的知名度，提高鏡鈦科技市場的能見度。除提高市場能見度外，中信創投的多方面支援也讓鏡鈦員工人數增加幅度達114%，使鏡鈦成為一家以績效導向運作公司，並於2012年在台灣掛牌上櫃。

展望未來，鏡鈦科技追求升級轉型的目標不會中斷，除了持續針對精密機械加工科技進行創新研發，在自有品牌的經營之路上，也將挑選與代工業務客戶有所區隔的產品，避免與客戶之間產生競爭，讓鏡鈦同時在代工與品牌之路上順遂前進。

PROFILE

企業名稱：鏡鈦科技股份有限公司
負責人：蔡永芳
成立時間：2004年
經營業務：精密醫療產品、精密扣件產品、微波開發產品的研發、製造與銷售
員工人數：500人



資金挹注+經營輔導 中小企業戰鬥力再提升 多元並進 加強投資中小企業

2012年我國中小企業家數達130萬家，占全體企業家數的97.67%，顯示中小企業為我國經濟發展之命脈。為協助中小企業突破資源不足的障礙，加強其創新與經營能力，經濟部中小企業處一直致力於透過各項投資政策，對中小企業提供資金與經營輔導上的協助，以期強化我國中小企業爭佔全球市場的戰鬥力。

△ 灣人努力勤奮、勇於打拚的精神，造就我國中小企業十足的創新能量。但是，許多中小企業旺盛的創造力，因為沒有充裕的資金支持，經常在成功創新之後，後繼無力，導致技術或產品無法走到商業化階段，前期投入資金一去不復返，就算是一些渡過研發階段，苦撐下去得以走到產品銷售或技術轉移的公司，之後仍得面臨行銷資源不足、經營能力不夠、或是品牌經營難以布局瓶頸。

諸此種種障礙，使得多數中小企業都希望能夠取得創投資金的協

助，但是，中小企業與創投公司何其多，中小企業的創新能量如何被創投公司看到，又應該如何挑選正確的創投夥伴，皆是中小企業尋找與取得創投資源時的困境。

有鑑於此，經濟部中小企業處為協助中小企業因應不同發展階段的營運資金需求，獲得符合企業體質的創投資金進駐，幾十年來不斷透過各種投資政策推動，加強對中小企業提供財務融資上的協助之外，並且就其營運面給予意見與輔導，全面提升中小企業彈性、創新的經營能力。

政府+民間創投加強投資

在提供中小企業財務融資方面，1993年發布〈中小企業開發公司設立營運管理辦法〉，以中小企業發展基金參與設立中小企業開發公司的方式，對中小企業進行間接投資或提供經營管理及諮詢顧問輔導等業務，包括台灣育成、華陽開發與資鼎等三家中小企業開發公司皆獲得中小企業發展基金資金挹注，截至2012年底，已投資278家中小企業，投資金額計42億966萬元。

中小企業處指出，政府投資企業係屬中性投資者，不僅可穩定其

股東陣容，更能藉由政府與創投公司本身的資源，對其經營管理進行各方面的協助，例如，取得國發基金、華陽開發與第一金投資的徠通科技，就在創投協助下，順遂新建廠房的策略，並且強化其財務管理能力。

延續〈中小企業開發公司設立營運管理辦法〉的實施成效，中小企業處為進一步強化對企業的輔導，2003年10月再提撥20億元新台幣，成立「中小企業創業育成信託投資專戶」，委託中小企業開發公司、金融機構及創導性投資公司等專業管理機構，對國內具發展潛力的中小企業進行投資。

多年來，「中小企業創業育成信託投資專戶」對許多中小企業帶來很大的幫助，例如，新應材(股)公司因為獲得「中小企業創業育成信託投資專戶」與創新工業技術移轉(股)公司的共同投資，不僅充裕其資金，更因此找到策略夥伴，使其在光阻劑的開發上更加順利，成功開發出第5代多點電容式觸控玻璃基板，對其營收帶來很大助益。

近年來，有鑑於全球貿易自由化，區域經濟整合愈演愈烈，再加上國際經貿環境瞬息萬變，中小企業的資金運用與經營模式，面臨更嚴峻挑戰。中小企業處指出，為提升我國中小企業面對大環境更為激烈的競爭，政府認為有必要透過政策，在強化我國中小企業的發展，於2007年8月，由行政院國家發展基金匡列100億元，委託中小企業處辦理「加強投資中小企業實施方案」，希望藉由政府結合民間資金共同投資中小企業，讓中小企業取得來自創投公司的專業協助，包括生產技術、公司治理、行銷通路、

品牌建立、策略合作等方面的輔導，都將使中小企業全球市場，更有能力與競爭對手崢嶸頭角。

中小企業處指出，藉由國發基金「加強投資中小企業實施方案」的推動，大幅提高投管公司投資中小企業的意願，成功引導民間資金配合政府政策投資至各項重點發展產業，截至2013年9月底，合計投資155家企業，對我國各產業的中小企業營運，帶來很大的助益。

例如，醫療設備商鏡鈦科技在取得國發基金、中國信託創業投資(股)公司及聯訊管理顧問(股)公司的投資之後，爭取到與更多醫療器械領域的企業合作，更順利其產品開發以及業務拓展，該公司同時也藉由中信金控的集團資源，提升品牌知名度。又或者，生技公司法德生技在國發基金與台安生物科技(股)公司與聯訊管理顧問(股)公司對其進行投資之後，證明該公司具備前瞻性，讓後來法德生技爭取其他資金進駐時，更為容易。

整合資源 成效加乘

延續既有政策，政府有鑑於鼓勵新創公司及企業國際化對我國經濟發展的重要性愈來愈高，中小企業處於2012年8月特別由國發基金「加強投資中小企業實施方案」匡列9億元辦理「早期階段投資專戶」，加強投資種子期與創建期的中小企業，藉以促進我國企業多元發展，全面扶植台灣企業的競爭力。

另因應台日投資、台紐經濟合作等國際協議等簽訂，為促進國內中小企業與歐美、日本及新興國家之

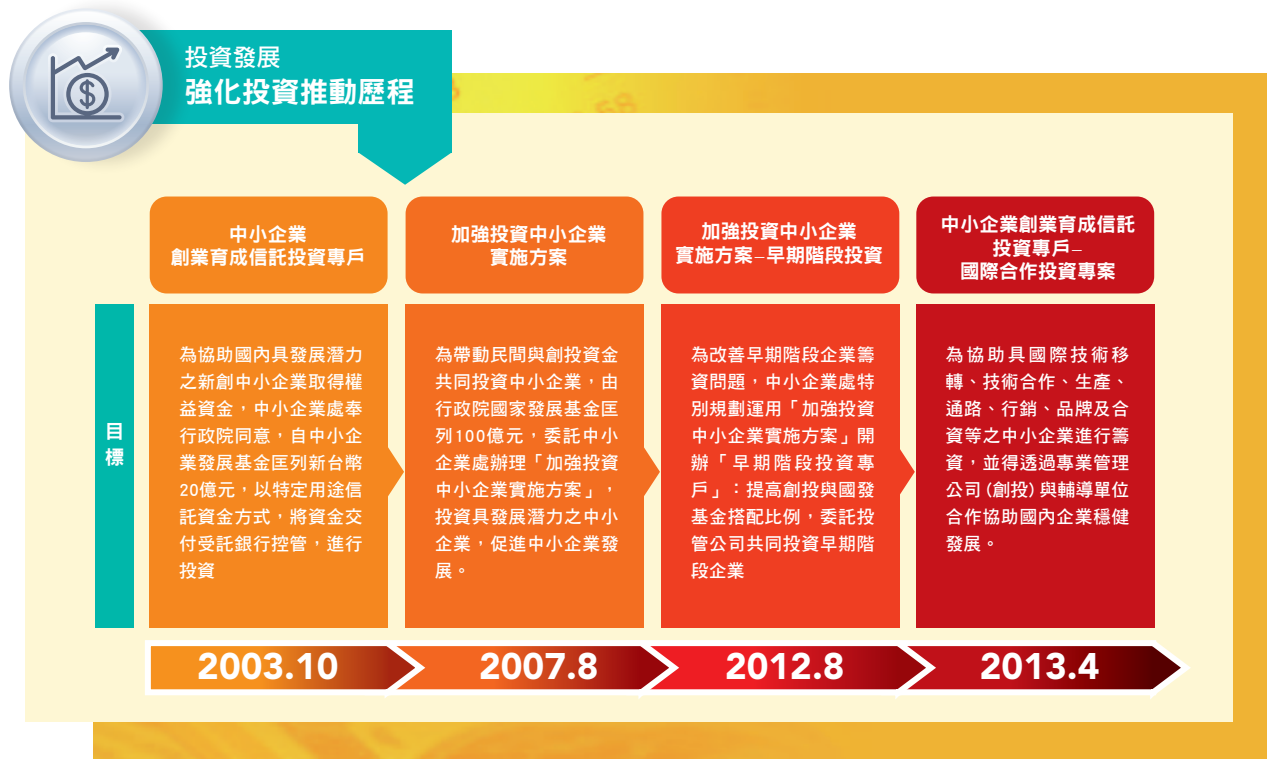
中小企業取得國發基金與創投挹注資金的優勢

1. 取得國發基金與創投挹注資金
2. 有助於引進策略性股東及優質外部投資者，強化股東結構，讓公司經營更穩固
3. 有利於爭取政府各項資源，包含輔導、補助等，甚至是上市櫃
4. 有助於公司導入相關公司治理、會計、管理與內部控制等制度
5. 有助於轉介上下游廠商及公司，並提升供應商對公司的信心，並協助MIT產品/服務開拓國際市場
6. 有助於吸引優質的人才，共同為公司打拚

技術或品牌通路合作，運用中小企業發展基金「創業育成信託投資專戶」匡列投資額度，對有發展潛力之中小企業，直接或間接投資，促進國內外技術合作、市場與產品開發，希冀引進國外關鍵技術或開拓商業據點與國際市場，提升產業競爭力，預期國內之連鎖加盟業者拓展國際商業據點或製造業整案服務輸出等中小企業可因而受惠。

整體而言，過去10年來，中小企業處透過「創業育成信託投資專戶」與「加強投資中小企業實施方案」兩計畫執行，不斷加強投資中小企業並協助其強化經營能力，自2003年起至2013年9月，累積投資家數已達235家，成功達到產業扶持與提升我國中小企業競爭力的多重效益。

總而言之，我國經濟以中小企業為命脈，高達98%以上的企業屬於中小型公司，所以，提升我國中小企業的競爭力，對我國整體經濟發展，有著舉足輕重的影響力，因此，中小企業處期許藉由中小企業發展基金與國家發展基金，多管齊下協助中小企業提升競爭力，以求全面扶植中小企業發展，讓更多中小企業，能在世界舞台發光發亮。

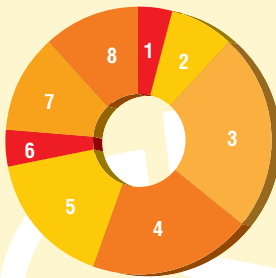


投資成果

Investment results



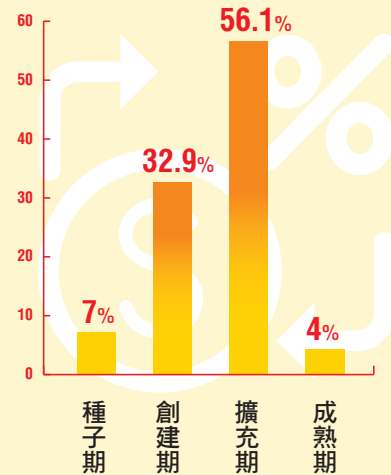
投資企業產業別比率



產業別	百分比
1 文創	4.4%
2 半導體	7.8%
3 生技及製藥	23.9%
4 光電	19.5%
5 重點科技	16.5%
6 通訊	4.4%
7 傳產	12.1%
8 資訊	11.4%



投資企業階段別比率



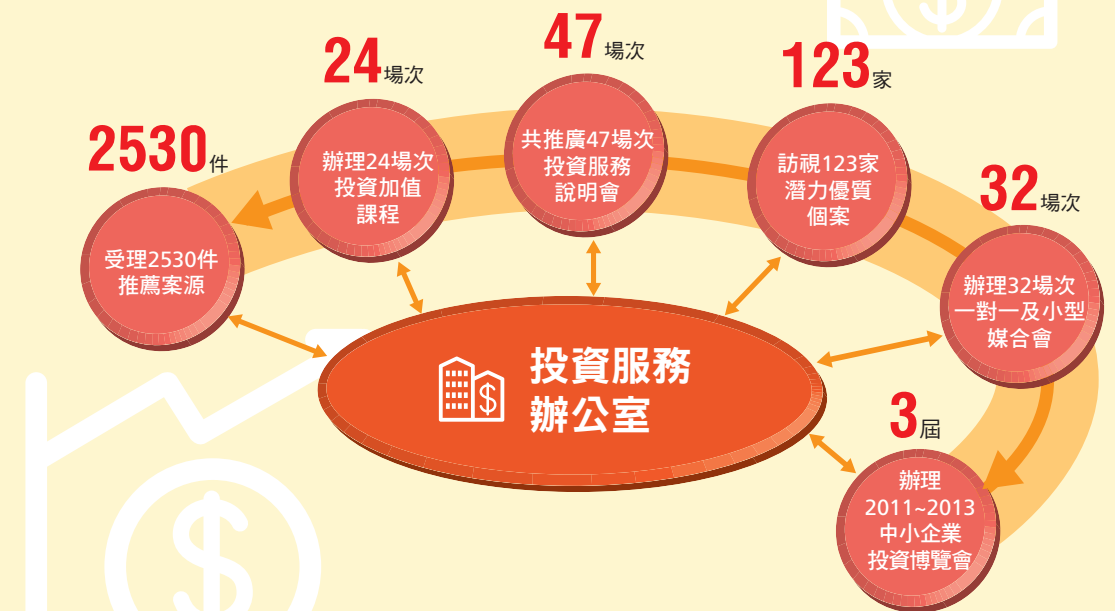
投資服務辦公室

成功的創業往往來自一個獨特的創意，而在創意種子逐漸萌芽，邁向創業之際，需要多元的資源養分灌注，讓創意得以落實，進而成長茁壯開花結果。而資金的挹注更是企業茁壯的重要一環，因此中小企業處特別成立「投資服務辦公室」，提供國內中小企業投資加值服務，以達到開發案源、個案加值、促使媒合、投資順利進行及分配資源有效運作之目的。自2011年至2013年，投資服務辦公室積極提供加值課程與輔導、舉辦媒合會，促成優質個案與投管公司之間的媒合成功。

2011
2012
2013

投資服務辦公室

三年成果



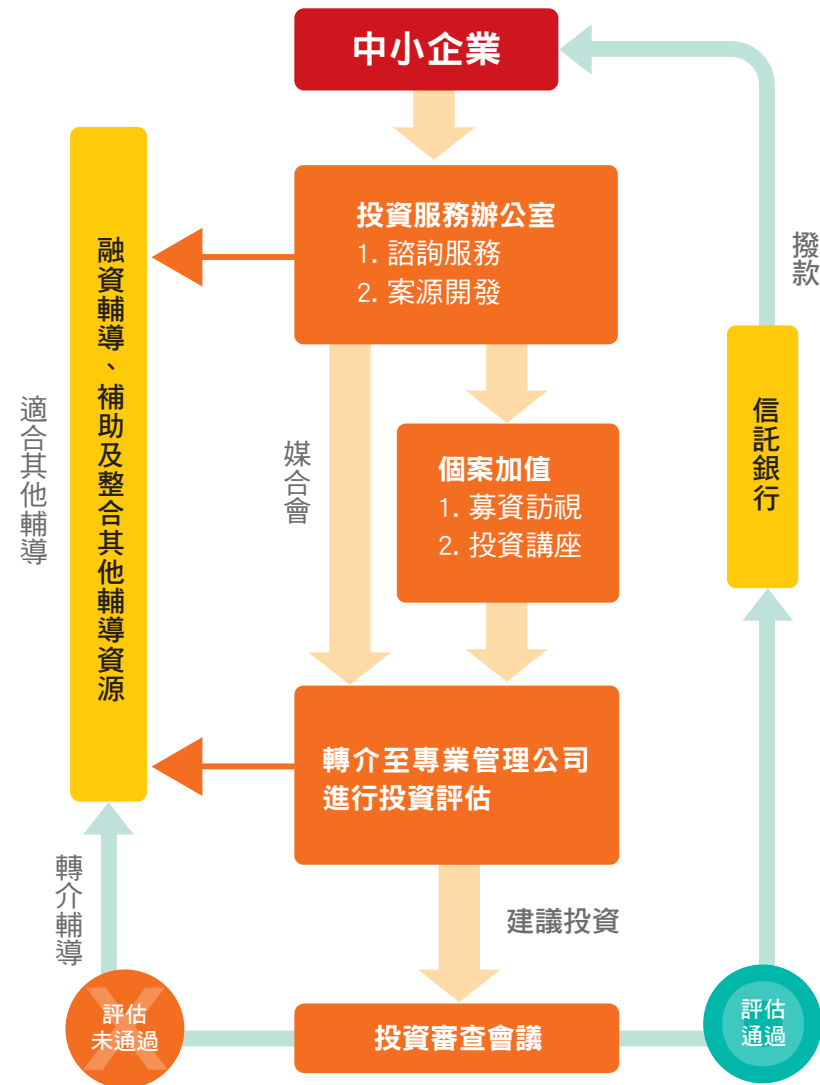
投資成果

累計至 102 年 9 月 30 日止 單位千元

	中小企業創業育成信託投資	加強投資中小企業實施方案			合計
		第1期 (96年8月底開辦)	第2期 (99年11月底開辦)	第3期 (101年9月底開辦)	
中小企業發展基金	1,518,300				1,518,300
國發基金投資金額		2,889,230	1,414,784	463,138	4,767,151
誘發管理公司搭配投資金額	1,679,209	2,057,570	1,352,028	465,954	3,553,913
累計投資家數	80家	88家	45家	25家	228家
協助取得專利	591件	1794件	1938件	61件	4138件
獲政府及民間獎項	48件	140件	44件	3件	225件
上市櫃家數(含興櫃)	25家 上市櫃16家 興櫃9家	41家 上市櫃17家 興櫃24家	7家 上市櫃1家 興櫃6家	0家 上市櫃0家 興櫃0家	73家 上市櫃34家 興櫃39家
穩定就業人數	7,742人	14,190人	3,738人	511人	26,181人

投資服務辦公室

服務流程



Investment results