

111年第2梯次科研創業計畫個案構想書(拔尖案)

○○○○○○○○○○○○○○○○
○○個案

申請機構：國立○○大學

個案計畫主持人：○○○教授/○○○○系

共同主持人：○○○教授/○○○○系

- 近三年內是否有執行其他研究計畫
☐是，請務必填寫附件表格；☐否
- 本計畫是否同時有其他單位提供補助項目
☐否；☐是，請於(五)個案經費表揭露說明

(本構想書不含附件請勿超過20頁)

111年○月○日

(一)核心技術原創性及技術發展里程碑

◆本計畫「具原創性之重大研發成果」之說明

- 原創性核心技術說明、重大研發成果證明 (請提出**相關實驗數據**，並填寫**附件智財與論文說明**)
- 可形成先期產業或重塑原有產業價值鏈之分析與說明

(一)核心技術原創性及技術發展里程碑

◆本計畫「研發成果商品化規劃」之說明

- 請提出技術發展里程碑，例如：核心技術可行性驗證
- 原型機發展與相關法規認證等執行規劃

(二)商業發展規劃

◆本計畫「**產品市場供應鏈上下游分析與商品化規劃**」之說明

- 請說明產品市場供應鏈上下游、競爭者分析及產品競爭優勢等(含產品發展規劃、市場進入 / 市場規模/布局規劃)
- 請說明先期使用者(early adopter)或前瞻使用者(lead user)使用意願分析與商業模式

◆ 商業模式匯總（各團隊必填，新藥團隊選填）

| Key Partners (關鍵合作夥伴) | Key Activities (關鍵活動) | Value Proposition (價值主張) | Customer Relationships (顧客關係) | Customer Segments (目標客層) |
|----------------------------|----------------------------|-------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| | | | | |
| | Key Resources (關鍵資源) | | Channels (通路) | |
| | | | | |
| Cost Structure (成本結構) | | | Revenue Streams (收益流) | |
| | | | | |

註 商業模式匯總說明（含建議撰寫順序）可參考附件二

◆ 獲利模式

- 請說明營收產生的方式（專利授權、權利金、銷售、租賃、佣金...），包含銷售對象、銷售型態、授權時間點，建議以流程圖方式呈現

(二)商業發展規劃

◆本計畫「商業發展里程碑」之說明

-請說明商業發展里程碑及階段性各階段預期完成之目標

◆ 創業里程碑

規劃結案後至少三年以上，公司創業重大里程碑，含產品開發、技術發展、專利、商業佈局、市場佈局規劃



◆ 預計公司經營模式

| | |
|-----------|---|
| 預計出場型式 | <input type="checkbox"/> 成立並經營新創公司 (Spin-off) <input type="checkbox"/> 團隊被其他公司購併 (M&A) |
| 預計成立公司類型 | <input type="checkbox"/> 股份有限公司 <input type="checkbox"/> 閉鎖型公司 <input type="checkbox"/> 其他： |
| 預計設立地點 | <input type="checkbox"/> 境內公司 <input type="checkbox"/> 境外公司 |
| 預計員工人數 | |
| 團隊預計現金出資額 | |

(三)創業團隊組成

- ◆請說明預計新創團隊之成員與職掌（務必包括計畫主持人、具業界經驗 CEO/COO、技術開發人員）

(四)自提查核點

| 時 間 | 查核點 | 項目 |
|-----|-------|----|
| 第一季 | 技術查核點 | |
| | 商業查核點 | |
| 第二季 | 技術查核點 | |
| | 商業查核點 | |
| 第三季 | 技術查核點 | |
| | 商業查核點 | |
| 第四季 | 技術查核點 | |
| | 商業查核點 | |

(五)個案經費說明

| 補助項目 \ 執行年次 | 111年7月至112年6月 | 備註： |
|--------------------------|---------------|--|
| 1.業務費 | 0 | |
| (1)研究人力費 | 0 | 例如：專任人員○名(務必編列CEO/COO全職人事費)、兼任人員 ○名、國外顧問○名(○○○/○○單位) |
| (2)耗材、物品、圖書、研究設備使用費及雜項費用 | 0 | |
| 2.研究設備費 | 0 | (原則不予編列，有特殊需求請於會議審時提出，經委員審查同意方可例外編列) |
| 3.國外差旅費 | 0 | |
| (1).移地研究或參訪差旅費 | 0 | (本項若為團隊發展新創必要需求，請詳述規劃地點與內容及執行效益) |
| (2).國際合作研究出國差旅費 | 0 | |
| 4.管理費 | 0 | |
| 合 計 | 0 | |

本計畫如同時有申請機構或其他單位（含國內外、大陸地區及港澳）補助項目，請務必於備註欄揭露配合單位名稱、補助項目、補助金額及配合年次等資訊，並請檢附相關證明文件（無配合補助項目者免填）

附件一、過去三年計畫補助狀況

註 各學門自由型計畫無須填寫KPI

請務必詳實填寫近三年所有研究計畫(含國內外、大陸地區及港澳)，不限於執行本部計畫者。若涉及國外、大陸地區及港澳，請依各該主管機關相關法令規定辦理

| 計畫名稱 (本部補助者請註明編號) | 計畫內擔任之工作 | 起迄年月 | 補助或委託機構 | 執行情形 | 預期KPI 設定 (若無則填寫無) | 實際KPI 達成情形 | 核定經費 總額 |
|--------------------------------------|----------|-----------------|---------|---------|-------------------------|---------------|------------|
| ○○○○○○○○○○個案 (106-○○○-○-○○○-○○○-) | 主持人 | ○/○/○- ○/○/○ | 科技部 | 已結案/執行中 | | | 000,000 |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

註：上表計畫補助狀況請務必同步於本部學術研發服務網更新，以利查對

附件二、本計畫「智財調查」之說明

◆本計畫「智財調查」之說明

已核准之專利清單

*所有智財比例總和為100%

| 專利類別 | 專利名稱 | 證書號 | 有效日期 | 申請人 | 申請國家 | 專利發明人 | 來自於科技部計畫 (名稱及編號) | 專利授權狀態 若已授權需說明專屬或非專屬 授權、授權範圍、地區、金額 | 佔此計畫申請標 的之技術佔比(%) |
|------|-----------|---------|---------|--------|------|-------|---------------------|--|----------------------|
| 發明專利 | xxxxxxxxx | I599752 | 年月日~年月日 | 國立台灣大學 | 台灣 | 王小明 | | 尚未授權予任何人使用 | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

已申請未核准之專利清單

| 專利類別 | 專利名稱 | 證書號 | 有效日期 | 申請人 | 申請國家 | 專利發明人 | 來自於科技部計畫 (名稱及編號) | 專利授權狀態 若已授權需說明專屬或非專屬 授權、授權範圍、地區、金額 | 佔此計畫申請標 的之技術佔比(%) |
|------|-----------|---------|---------|--------|------|-------|---------------------|--|----------------------|
| 發明專利 | xxxxxxxxx | I599752 | 年月日~年月日 | 國立台灣大學 | 台灣 | 王小明 | | 尚未授權予任何人使用 | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

附件二、本計畫「智財調查」之說明(續)

◆本計畫「智財調查」之說明

營業秘密自評(若無則免)

*所有智財比例總和為100%

| 名稱 | 技術內容開發人員 | 未來使用於新創公司之模式自評 | 來自於科技部計畫 (名稱及編號) | 佔此計畫申請標的之技術佔比(%) |
|----|----------|----------------|---------------------|------------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

尚未申請，但計畫執行期間內將會申請之專利清單

| 專利類別 | 未來專利名稱 | 預計申請時間 | 未來申請人 | 未來申請國家 | 未來認列發明人 | 來自於科技部計畫 (名稱及編號) | 佔此計畫申請標的之技術佔比(%) |
|------|------------|--------|-------|--------|---------|---------------------|------------------|
| 發明專利 | XXXXXXXXXX | 年月日 | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

附件二、本計畫「智財調查」之說明(續)

◆跨單位及共同發明人協議

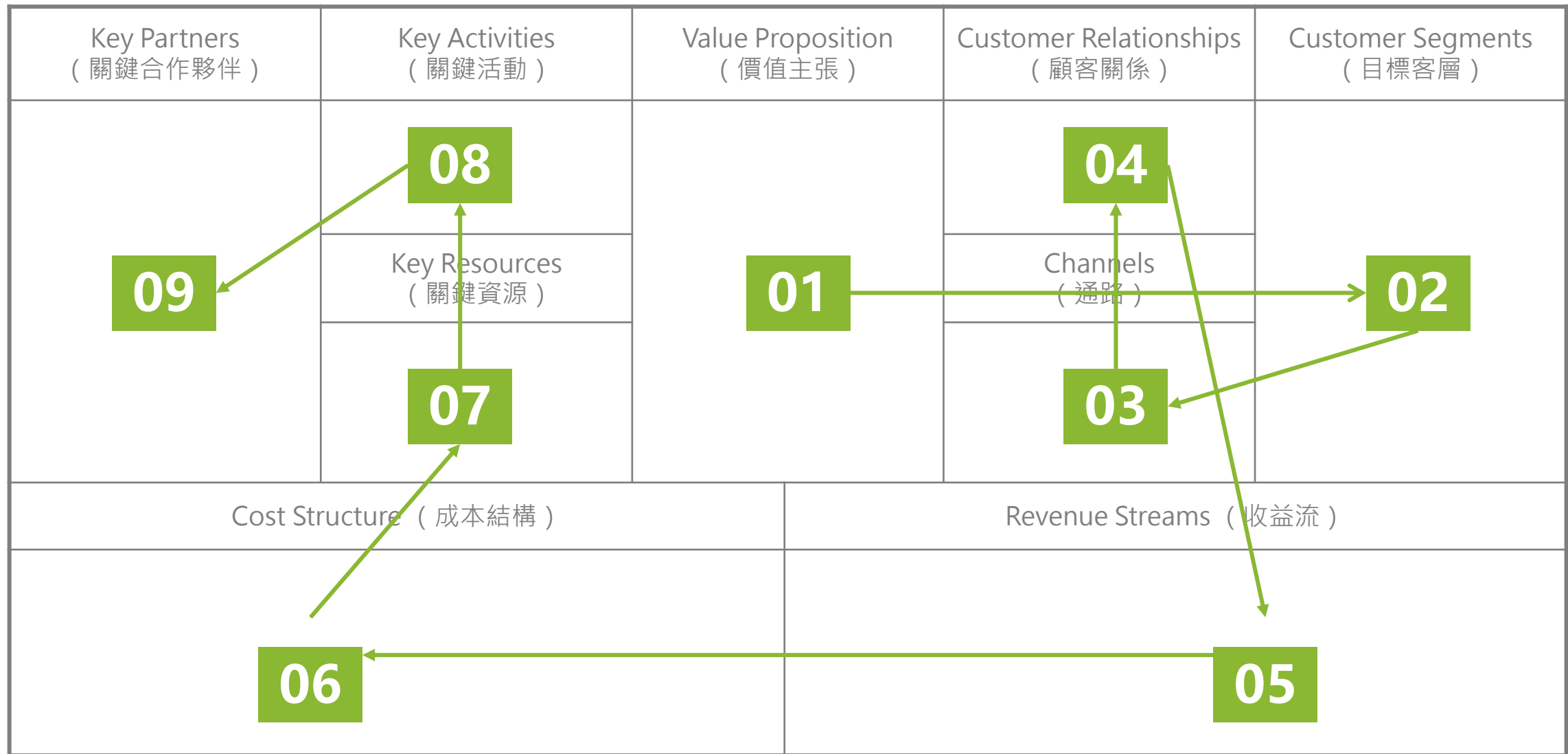
- 若有智財共有之情形，應取得通過補助個案需運用智財權所有發明人之權益分配協議，及共有單位之智財協議(包含同意由執行機構統籌處理技術作價、在執行機構技術股分配比例內約定雙方技術股占比等)，並提出**證明文件**，於個案出場時依前揭協議進行技術股分配事宜。
- **此證明文件請上傳於申請系統中**

附件三、本計畫「論文調查」之說明

◆ -核心技術相關之關鍵論文，請條列說明，至多五篇

| 論文名稱 | 論文主要作者 (按原出版之次序，通訊作者請加註*) | 出版年、月份 | 期刊名稱 (專書出版社) | 起迄頁數 | 獲補助 科技部計畫編號 |
|------|------------------------------|--------|-----------------|------|----------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

附件四、商業模式匯總說明 (含建議順序)



附件四、商業模式匯總說明 (含建議順序)

| Value Proposition (價值主張) | Customer Relationships (顧客關係) | Customer Segments (目標客層) |
|--|--|---|
| <p>用來描述為特定客戶創造價值的需求</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 團隊該向客戶傳遞什麼樣的價值？ ✓ 團隊正在幫助客戶解決哪一類難題(痛點)？ ✓ 團隊正在滿足哪些客戶需求？ ✓ 團隊正在為誰創造價值？ ✓ 誰是最重要的客戶？ | <p>用來描述團隊與特定客戶群體建立的關係類型</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 團隊每個客戶群體希望與團隊建立和保持何種關係？ ✓ 哪些關係團隊已經建立了？這些關係成本如何？ ✓ 如何把它們與商業模式的其餘部分進行整合？ | <p>目標用戶用來描述一個企業想要接觸和服務的人群或組織</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 細分團隊提供哪些系列的產品/服務給哪些目標客戶？ |
| | <p>Channels (通路)</p> | |
| | <p>用來描述團隊是如何溝通接觸其客戶而傳遞其價值主張</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 透過哪些通路可以接觸團隊的客戶？ ✓ 如何接觸他們？ ✓ 通路如何整合？ ✓ 哪些通路最有效？ ✓ 哪些通路成本效益最好？ ✓ 如何把團隊的通路與客戶的日常活動進行整合？ | |

附件四、商業模式匯總說明（含建議順序）

| Cost Structure（成本結構） | Revenue Streams（收益流） |
|---|--|
| <p>營運一個商業模式所引發的所有成本</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 什麼是團隊商業模式中最重要的固定成本？✓ 哪些核心資源花費最多？✓ 哪些關鍵業務花費最多？✓ 此商業模式的產品成本、營業費用（e.g. 產品推廣費用、研發費用）裡有何項目？ | <p>用來描述團隊從每個客戶群體中獲取的現金收入</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 什麼樣的價值能讓客戶願意付費？✓ 客戶現在付費買什麼？✓ 客戶是如何支付費用的？客戶更願意如何支付費用？✓ 每個收入來源占總收入的比例是多少？✓ 產品/服務收入、權利金收入、其他收入 |

重點：

- 完整性：該分析基本可確定一款產品/服務的商業模式的各層面，在此模式下能一目瞭然該產品商業模式是否完整或者存在漏洞
- 一致性：可判斷商業模式的各方面是否一致。如，設計關鍵合作夥伴的假設與設計通路假設的一致性
- 同步性：可清楚看到團隊各部門是否清楚正在做什麼，為什麼要這樣做，並可以幫助團隊內部及外部訊息的同步性

附件四、商業模式匯總說明 (含建議順序)

| Key Partners (關鍵合作夥伴) | Key Activities (關鍵活動) |
|---|--|
| <p>讓商業模式有效運作所需的供應商與合作夥伴網路</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 誰是團隊的重要夥伴？ ✓ 誰是團隊的重要供應商？ ✓ 團隊正在從夥伴哪裡獲取哪些核心資源？ ✓ 合作夥伴都執行哪些關鍵業務？ | <p>用來描述為了確保其商業模式可行，企業必須做的最重要的事情</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 如產品行銷、業務推廣等 ✓ 團隊的價值主張需要哪些關鍵業務？ ✓ 團隊的渠道通道需要哪些關鍵業務？ ✓ 團隊的客戶關係呢？收入來源呢？ |
| | <p>Key Resources (關鍵資源)</p> <p>用來描述讓商業模式有效運轉所必需的最重要因素</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 如資金、人才等 ✓ 團隊的價值主張需要什麼樣的核心資源？ ✓ 團隊的通路需要什麼樣的核心資源？ ✓ 團隊的客戶關係？收入來源？ |