

新南向「產業創新合作」旗艦計畫

經濟部

壹、前言

本「新南向產業創新合作旗艦計畫」從政府刻正積極推動之新南向政策以及「5+2」產業創新計畫出發，以創新驅動、產業升級為核心，以多元出口和延伸內需市場作為雙引擎，確保臺灣經濟的發展與競爭力，同時深化與新南向國家的產業鏈合作關係。透過雙方在產業創新供應鏈上的新定位，找到經濟新動能並共同開發市場，與新南向國家建立經濟共贏模式。

進言之，促進產業創新轉型、維持國際競爭力，是我國產業發展之首要任務。隨著新南向國家經濟快速成長，其龐大的消費市場潛力及其對創新創意產業之需求，可成為我國產業轉型升級過程中的重要助力。爰此，「新南向產業創新合作旗艦計畫」秉持雙邊合作、互惠互利之原則，一方面透過產業創新模式轉型提升臺灣之競爭力，同時符合新南向國家之發展需求，透過強化雙方的雙向合作，營造長遠互惠的夥伴關係。

貳、戰略目標

- 一、**深化產業鏈結**：以創新驅動實現臺灣的產業轉型升級，確保臺灣經濟發展與競爭力的同時，針對新南向國家的不同國情，挑選適合深化產業鏈結的產業創新。透過臺灣與新南向國家在產業供應鏈的新定位，創造互利共贏的合作模式。
- 二、**開發南向市場**：希冀臺灣與新南向國家在產業創新的新連

結上，能帶動多元出口與延伸內需市場，共同拓展經貿布局，合作開發新南向市場。

參、策略作法：四大創新領域、三大具體作法

一、計畫目的

「新南向產業創新合作旗艦計畫」從政府現正推動之新南向政策出發，結合「5+2」產業創新，規劃「四大創新領域、三大具體作法」作為本旗艦計畫策略主軸。透過「三大具體作法」及「四大創新領域」，實現臺灣與新南向國家互利共贏的合作夥伴關係，以促成「深化產業鏈結」、「開發南向市場」兩大戰略目標。

「四大創新領域」即營造亞太產業供應鏈—夥伴關係、推動「亞洲·矽谷」新南向交流合作、智慧機械—打造區域產業鏈、綠能科技—共建綠色新亞洲 4 個部分，核心概念是「深化產業鏈結」。旨在強化臺灣與新南向國家的雙向互動，發展緊密的合作關係，而非單純的將新南向國家視為廉價勞力或消費市場的提供者。因此，依據新南向國家不同的產業特性，配合我國具競爭力之優勢產業，因地制宜的與各國發展互利互惠的合作關係。一方面期待促進臺灣與新南向國家的技術、資金與人才交流，引進創新能量；另一方面則希望能以新南向國家為試驗場域，輸出臺灣優勢產業與產品，藉此推動臺灣的產業升級。希冀臺灣與新南向國家在「亞洲·矽谷」、智慧機械、綠能科技三大領域能相輔相成、共同發展，攜手打造亞太產業供應鏈，建立長期的合作夥伴關係。

「三大具體作法」係根據新南向政策的新思維，有別於過去南向政策僅注重單向的投資貿易，而是將新南向國家視為我國內需市場的延伸，關注在當地人民的需要。因此，必須根據當地的市場需求去規劃我國與新南向國家的產業合作，與新南向國家合作共同開發市場，如太陽能、智慧城市、綠色運輸等產業創新與系統整合產業，以及物聯網、餐飲業、食品及餐廚具之製造業及其上下游價值鏈業者等中小企業。更重要的是，要在新南向國家行銷臺灣整體國家形象，讓新南向國家對臺灣有更多的了解，使當地人民無論是對臺灣的產品、服務、企業皆產生信任感與依賴感。有鑑於此，本旗艦計畫提出「三大具體作法」以開發新南向國家市場：系統整合—整廠整案輸出、中小企業新南向—建構合作網絡、臺灣形象—創新行銷推廣。

本旗艦計畫之兩大戰略目標、三大具體作法、四大創新領域如下圖 1：

● 戰略目標：深化產業鏈結、開發新南向市場

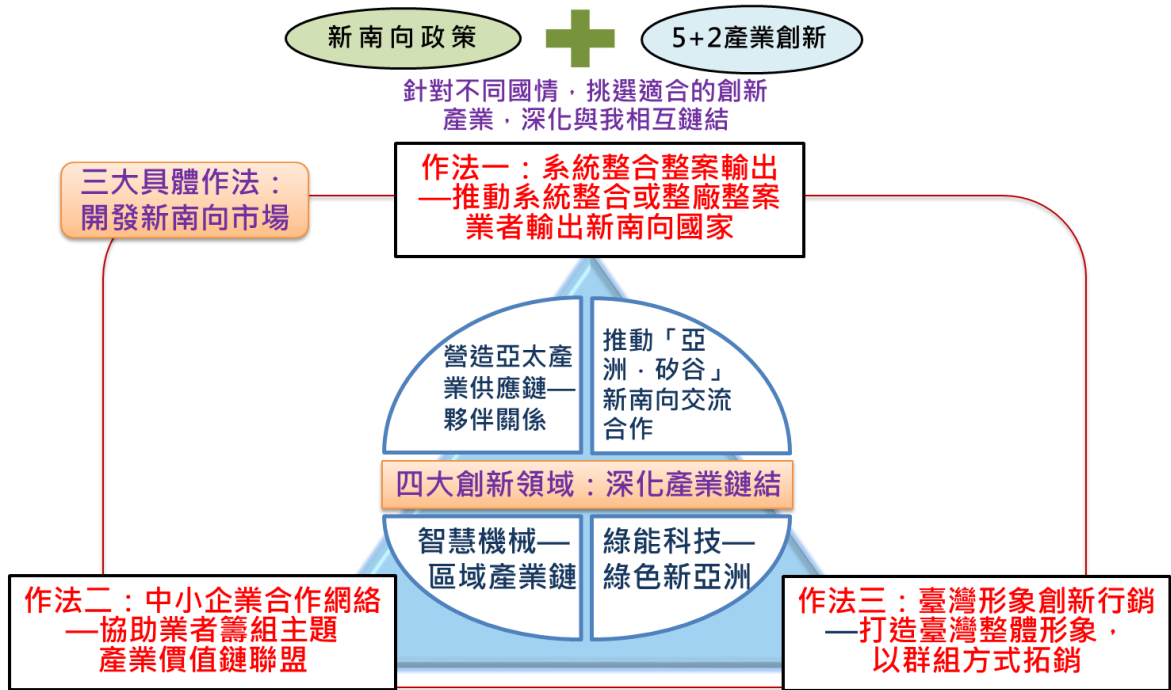


圖 1 本旗艦計畫之戰略目標及策略作法

肆、重點工作項目

一、四大創新領域

盤點新南向國家合作及建構與新南向國家的供應鏈鏈結之項目，並透過與新南向國家建立夥伴關係，推動與新南向國家產業供應鏈整合。從「5+2」產業創新切入，建構與新南向國家的供應鏈連結與產業升級創新。

(一) 營造亞太產業供應鏈—夥伴關係

依目標國產業發展程度選擇優先次序，依各國產業發展特性及我國優勢產業推動產業鏈夥伴關係，選定重點產業、規劃合作模式與推動策略，建立產官研合作之系統化推動機制，促成臺灣產業與新南向國家的雙向產業實質合作。

- 1、與新南向目標國家合作舉辦「產業鏈結高峰論壇」，就產業合作契機、重點產業發展情形進行交流，透過論壇交流加速雙方產業合作與促進供應鏈夥伴關係鏈結。
- 2、推動國內技術法人、智庫與新南向國家重要單位研究，持續發掘臺灣具相對優勢及新南向目標國家具需求之產業，建立雙方發展產業供應鏈合作關係。
- 3、首波選擇印尼、泰國、馬來西亞、印度、越南、菲律賓為產業合作重點國家，對於資通訊、數位內容、鋼鐵、紡織、食品生技等雙方有意願產業進行交流，以促成投資、技術、品牌通路合作，加速產業鏈結。

分項計畫 1	創新作法
<p>營造亞太產業供應鏈 —夥伴關係</p>	<p>依目標國產業發展程度選擇優先次序，推動產業合作，藉由與各國雙邊產業合作論壇逐步篩選、凝聚共識，並依各國產業發展特性及我國優勢產業推動產業供應鏈夥伴關係，因地制宜聚焦符合雙方產業利益的產業創新合作項目。</p>

(二) 推動「亞洲·矽谷」新南向交流合作

「亞洲·矽谷」計畫以「推動物聯網產業創新研發」及「強化創新創業生態系」為 2 大主軸，一方面將推動跨境物聯網創新服務、創新產品、解決方案的合作，建構與新南向市場互利互補的物聯網產業生態系；另一方面，則將加強創新創業及人才交流，以深化我國與新南向國家的連結。

- 1、針對新南向國家之需求，推動智慧城市合作，進而帶動海外輸出商機。
- 2、與新南向國家合作，運用物聯網平台及系統，創造並推廣臺灣優勢／特色商品及服務輸出，如：AR/VR 創新應用、商品溯源／防偽服務、智慧商店、智慧圖書館等。
- 3、透過參與國際創新創業展會及活動，強化與新南向國家新創團隊交流合作，如：GEC、AAN、InnoVEX、Meet Taipei 等。
- 4、針對亞洲·矽谷關鍵議題領域，鼓勵學研機構與新南向

國家合作培育人才，並選送國內青年學子赴當地研習，另辦理創新創業交流活動，促進青年人才培育與交流。

分項計畫 2	創新作法
<p>推動「亞洲·矽谷」 新南向交流合作</p>	<p>依新南向國家需求及我國產業優勢，推動物聯網創新產品、服務及解決方案合作，並加強創新創業及人才交流，以深化我國與新南向國連結。(國發會、經濟部、教育部、亞矽辦)</p>

(三) 智慧機械—打造區域產業鏈

- 1、 搭建公協會合作平台，選擇新南向國家具有規模之機械應用產業，透過舉辦產業合作高峰論壇，引介我國智慧製造整體解決方案團隊，針對當地企業需求進行智慧應用系統開發，深化區域市場供應鏈合作關係。
- 2、 針對新南向國家在工具機人才培訓需求，編撰英文與當地語文之國產控制器教材以及師資資料，提供在地化職訓課程，促使當地學員熟悉搭配我國國產控制器之機械操作，進而產生對我國工具機產品之信心，提升採用我國智慧機械之意願。

分項計畫 3	創新作法
<p style="text-align: center;">智慧機械—打造區域產業鏈</p>	<p>推動我國智慧機械整體解決方案，與新南向國家應用產業連結，擴大我國智慧機械出口，並因應新南向國家工具機推廣與訓練所需，編撰國產控制器當地語文與英文教材，透過在地培訓熟悉國產工具機應用，促進採用國產工具機意願。</p>

(四) 綠能科技—共建綠色新亞洲

以國內綠色需求為基礎，引進國內外大型投資、增加就業，帶動我國綠能科技及產業發展，並以節能、創能、儲能及系統整合為發展策略，建造臺灣成為亞洲綠能重鎮。

- 1、依據新南向國家之不同社區或離島需求，複製臺灣澎湖離島的實際案例，客製化導入微電網或智慧電網佈建，結合太陽能、生質能、小型風力機、儲能（鋰電池、氫能與燃料電池及液流電池）等綠電整合，以提升再生能源發電效益。
- 2、開展社區導入智慧電網計畫，將多樣再生能源組成的微電網於當地實場域的導入展開合作，整合智慧家庭與建築能源管理虛擬電廠系統關鍵技術開發與驗證。
- 3、纖維生質精煉技術授權印度新能源公司及馬來西亞臺商，利用該國國內農業廢棄物及木材剩餘物轉化生質醇類，同時改善空氣汙染問題，促使臺灣生質能源技術進

軍國際市場。

分項計畫 4	創新作法
綠能科技—共建綠色新亞洲	微電網及生質能相關技術授權與系統輸出，促進臺灣優勢綠能產業進軍國際市場。(科技部、綠推中心)

二、三大具體作法

根據新南向國家的市場需求，盤點我國優勢產業，加強與新南向國家的區域市場連結，協調各方資源，推動國內產業系統整合前進新南向國家市場。型塑臺灣的整體形象，強調“Taiwan Image”在新南向國家的行銷宣傳，強化與新南向國家的連結

(一) 中小企業新南向—建構合作網絡

1、協助業者籌組主題產業價值鏈聯盟，提供客製化輔導，將既有產品及服務適地化。106 年度建立 5 個中小企業主題產業價值鏈聯盟，產業包含物聯網、餐飲業、食品、塑膠製品及餐廚具製造業，將臺灣產品及服務以群聚輔導模式推廣至新南向市場：

- (1) 便利生活聯盟：以物聯網為主軸結合智慧監控業者，針對目標市場泰國推出創新服務模式。
- (2) 食尚美學聯盟：串接食品餐飲業導入餐飲管理系統及智慧物流配送，發展新加坡市場商機。
- (3) 綠能環保聯盟：結合塑膠原料及包材業者，以體驗行銷及行動導購服務將環保產品推廣至澳洲。

- (4) 科技零售聯盟：整合食品零售業者，建置商品物聯網行動行銷服務系統，運用單一系統平台即時掌握境外市場銷售動態，協助業者拓展馬來西亞市場。
- (5) 智慧廚具聯盟：結合餐廚具家電企業，以 AR/VR 科技行銷導入實體通路，深耕菲律賓市場。

2、透過合作機構介接，與新南向市場產業關連機構進行合作交流，並研擬國內中小企業進入新南向目標市場合作策略方向，建立互利雙贏的長期合作機制。

分項計畫 5	創新作法
中小企業新南向—建構合作網絡	協助業者籌組主題產業價值鏈聯盟，提供客製化輔導，將既有產品及服務適地化。

(二) 系統整合—整廠整案輸出

新南向國家因應經濟成長及產業發展需求，積極發展能源及運輸等基礎建設，相關系統整合產業商機龐大。目前我國在如綠能科技（如太陽能、綠色運輸等）、智慧城市等關聯領域系統整合產業發展初具規模，協助產業海外行銷爭取輸出可強化新南向市場連結程度。

擬透過以下重點工作項目，集結我國具競爭力之產業供應鏈，整合國內與駐外相關資源，以團隊聯盟模式，將優

質系統整合解決方案輸出新南向目標國家。

1. 建構系統整合相關業者海外輸出之產業發展環境：設置跨領域及跨單位之溝通平臺(系統整合推動辦公室)，透過該平臺建立與駐外單位、各產業推動單位、公協會與國內業者之交流溝通管道。透過駐外單位蒐報商情，篩選分析案源機會，提供國內系統整合相關業者備標所需資源，並與國內產業推動單位合作，共同挖掘新興系統整合解決方案。
2. 提供融資協處：善用財政部中國輸出入銀行之聯貸平臺，協助引介目標國家之優質案源，促成參貸。
3. 協助提高國內系統整合廠商之國際能見度與開發合作案源：運用在臺舉辦國際商展或產業論壇之機會，協助促成跨國標案合作，並籌組國際標案聯盟團隊，媒合業者參與備標作業。
4. 配合我國產業創新發展系統化、商業化成熟度推展行銷輸出：
 - (1) 依據產業創新發展系統化、商業化能量、成熟度(如商業化實績)，推展行銷力道，現階段協助發展較成熟且具輸出實績如綠能科技產業領域，挖掘新南向市場相關商源。
 - (2) 後續階段關注智慧機械、亞洲矽谷等產業創新發展程度，俟其國內場域商業化實績試煉成功後，協助進行海外媒合拓銷。

分項計畫 6	創新作法
系統整合—整廠整案輸出	盤點符合新南向國家需求之產業創新系統整合領域，進軍新南向市場。潛在輸出領域包括太陽能、綠色運輸、智慧城市等。

(三) 臺灣形象—創新行銷推廣

1. 依據新南向國家之市場需求特性及產業發展趨勢，徵集相關產業上、中、下游廠商，以群組方式拓銷，培育我出口新動能。
2. 派員深入新南向 18 國進行實地市場研究調查，發掘當地產業發展商機，並運用貿易數據分析協助廠商及公協會篩選新南向潛力市場及適銷產品，以規劃合適之推廣活動，進而達到精準行銷目的。
3. 由熟悉市場之專家提供廠商深度諮詢服務，並進行適地化行銷輔導。
4. 依據廠商產品屬性及當地市場商機主軸，以群組方式進行聯合行銷推廣，展現我國產業實力、發揮整體行銷效益。具體之拓銷作法包括：結合跨部會及廠商辦理新南向臺灣形象展、在電商平台設置行銷專區、於海外國際展覽設置專區、籌組政府採購案源開發團、競標團隊、產業聚落採購洽談會、邀請國際專業媒體來臺採訪報導。

分項計畫 7	創新作法
臺灣形象—創新行銷推廣	為提升我國優勢產業國際形象與知名度，將集合產業屬性相同之廠商，採取有組織系統之方式，並運用多元創新之整合拓銷策略，以發揮整體行銷效益。

伍、預期效益

一、營造亞太產業供應鏈—夥伴關係

- (一) 藉由雙邊或多邊官方或非官方組織之交流與互訪，建立以互惠互利為基礎之互動與合作模式，轉而與新南向國家建立雙向之產業合作。
- (二) 結合國內技術法人、智庫與新南向國家重要單位研究，因地制宜聚焦符合雙方產業利益之產業合作項目，為國內業者的創新研發成果應用，開拓參與管道，以促進產業合作。
- (三) 透過雙方對話，深化個別產業發展策略及合作可行性之探討，促成投資、技術、品牌通路等實質措施合作，以建立產業供應鏈夥伴關係為目標，加速產業鏈結。

二、推動「亞洲·矽谷」新南向交流合作

107 年度

- (一) 促成我國智慧城市於新南向國家展示 2 場。
- (二) 提出物聯網創新解決方案輸出新南向市場 2 案。

(三) 參與或協助國際創新創業論壇 2 場次。

(四) 促進與新南向國家校園人才培育及交流 500 人次，參與新南向創新創業活動青年至少 100 名。

三、智慧機械—打造區域產業鏈

(一) 透過舉辦產業鏈合作高峰論壇，引介我國智慧製造整體解決方案團隊，結合當地具有市場潛力之應用產業共同開發智慧應用系統，不但可擴大既有精密機械商機，亦可先期掌握區域市場成長契機，推廣我國整線智慧化生產設備至新南向國家，未來將此實績拓展至全球市場。

(二) 促使當地學員熟悉搭配我國國產控制器之機械操作，進而產生對於我國工具機產品之信心，提升採用我國智慧機械之意願，以加速我國智慧機械設備產品推廣。

四、綠能科技—共建綠色新亞洲

(一) 微電網與智慧電網佈建技術將可提升離島及社區型電網系統應用之可靠度，提高再生能源發電占比，預計完成 1 案。

(二) 纖維生質精煉技術預計 1 年~2 年內建置每日 30 噸~100 噸驗證廠。

五、中小企業新南向—建構合作網絡

(一) 協助業者籌組主題產業價值鏈聯盟，提供客製化輔導，將既有產品及服務適地化。106 年度建立 5 個中小企業主題產業價值鏈聯盟，產業包含物聯網、餐飲業、食品、

塑膠製品及餐廚具製造業，將臺灣產品及服務以群聚輔導模式推廣至新南向市場。

(二)協助中小企業拓展海外市場商機新臺幣 1 億元。

六、系統整合—整廠整案輸出

(一)促成系統整合與整廠整案領域解決方案輸出新南向國家，並成功取得國際標案，至少 6 案，促成輸出規模達新臺幣 3 億元。

(二)針對新南向國家系統整合國際標案，媒合國內業者參與，並籌組國際標案聯盟團隊，協助業者參與備標作業，至少 6 案。

(三)針對新南向國家市場籌組 1 個跨國產業聯盟，促成 10 家廠商參與，協助爭取市場商機。

(四)強化與海外組織(如新南向國家之相關公協會、亞銀等)溝通合作，透過參與其活動、參訪團接待簡報等活動，提升雙方交流互動頻率，強化跨單位平台之溝通機制，並協助提供業者備標所需之資源，以加快我國系統整合解決方案海外輸出速度。

七、臺灣形象—創新行銷推廣

(一)透過篩選如物聯網、智慧城市等具出口潛力之產業作為推廣標的，並於海外國際展覽設置臺灣專區、籌組專業產業拓銷團、政府採購案源開發團等各種海外聯合創新行銷活動，加強整合廠商力量，突破臺灣以中小企業為主，個別廠商拓銷資源有限的侷限。

- (二)提升我國優勢產業國際形象與知名度。集合產業屬性相同之廠商，以群體拓銷方式，共同拓展新南向市場。
- (三)每年預計促成至少 290 家成功案例，並廣宣我國產業能量、提升我國優勢產業國際能見度，進而帶動出口動能。

陸、附錄

分項計畫 1、營造亞太產業供應鏈—夥伴關係

一、執行步驟及方法

(一) 建構對接平台

與新南向目標國家合作舉辦「產業鏈結高峰論壇」，就產業合作契機、重點產業發展情形進行交流，透過論壇交流加速雙方產業合作與促進供應鏈夥伴關係鏈結。

(二) 推動技術法人、智庫合作

依據新南向目標國別或議題別，結合國內技術法人、智庫與新南向國家重要單位研究，因地制宜聚焦符合雙方產業利益的產業創新合作項目，建立雙方發展產業供應鏈合作關係。

(三) 推動產業合作

1. 辦理產業合作高峰論壇，媒合產業合作機會：

考量新南向國家人口紅利、天然資源、技術發展等差異，首波選擇印尼、泰國、馬來西亞、印度、越南、菲律賓作為產業合作重點國家，推動舉辦「亞太產業鏈結高峰論壇」，藉由公協會、智庫、技術法人代表鋪路，結合產官研合作對話機制，進行企業對企業之產業實質交流。

2. 推動發展產業鏈夥伴關係：

於高峰論壇中規劃個別產業(主題)之分論壇，深化個別產業發展策略及合作可行性之探討，以促成投資、技術、品牌通路合作，建立產業供應鏈夥伴關係為目標，加速產業鏈結。

二、預期效益

- (一)協助國內廠商參與供應鏈整合：透過新南向目標國家產業交流，促成雙邊或多邊官方或非官方組織之交流與互訪，建立以互惠互利為基礎之互動與合作模式，促進產業合作交流與降低臺商投資布局障礙，轉而與新南向國家建立雙向之產業合作。
- (二)推動與新南向目標國家產業技術法人及智庫交流與合作：建立雙邊合作研究管道，為國內業者的創新研發成果應用開拓參與管道，並運用新南向國家重要技術法人及智庫代表鋪路促進產業合作。
- (三)整合產業供應鏈，創造互補雙贏供應鏈夥伴關係：綜合考量新南向國家與臺灣產業連結度，優先推動印尼、印度、泰國、馬來西亞、菲律賓、越南產業高峰論壇，藉由市場開拓、產業對接及溝通交流，進行產業深度對話。
 1. 臺印尼產業高峰論壇推動成效如下：
 - (1) 106年3月30日於高雄辦理，雙方針對產業發展策略、合作可行性規劃5個分論壇進行產業交流（船舶產業、資通訊產業（含智慧城市）、資源循環產業、食品生技產業、金屬加工製造產業），促成投資、技術、品牌通路等實質措施合作。
 - (2) 會中雙方就產業鏈對接、船舶產業2項、寒天食品及生質能技術合作簽署5項合作備忘錄及1項智庫合作意向書，後續將持續追蹤產業合作進展，並透過技術合作、人才交流、共建品牌、合組通路等實質措施之交流，達到落實產業鏈結的目標。

2. 臺泰產業鏈結高峰論壇推動成效：106 年 7 月 27 日於泰國曼谷舉辦，為首場海外辦理高峰論壇，約 500 餘位產官學研代表參與，會上並簽署了 14 項合作意向書，合作內容包括產業鏈對接、食品生技、紡織技術、資訊服務、創意設計及智庫交流。

三、預算

- (一)106 年：約新臺幣 3,000 萬元
- (二)107 年：約新臺幣 4,000 萬元
- (三)108 年：約新臺幣 5,000 萬元

分項計畫 2、推動「亞洲·矽谷」新南向交流合作

「亞洲·矽谷」計畫以「推動物聯網產業創新研發」及「強化創新創業生態系」為 2 大主軸，一方面將推動跨境物聯網創新服務、創新產品、解決方案的合作，建構與新南向市場互利互補的物聯網產業生態系；另一方面，則將加強人才及創新創業交流，以深化我國與新南向國家的連結。

一、執行步驟及方法

- (一)透過智慧城市徵案機制，聚焦城市共通議題，發展服務導向的創新解決方案，並進行場域實證。未來將針對新南向國家之需求，推動智慧城市合作，進而帶動海外輸出商機。
- (二)運用物聯網平台及系統，創造臺灣優勢／特色商品及服務輸出，並與新南向國家合作，支持我國業者推廣物聯網創新服務、創新產品及解決方案，例如：AR/VR 創新應用、商品溯源／防偽服務、智慧商店、智慧圖書館等。
- (三)透過參與 GEC、AAN 等國際創新創業論壇，及 InnoVEX、Meet Taipei 等國際創新創業活動，強化與新南向國家新創團隊的交流合作。
- (四)針對亞洲·矽谷關鍵議題領域，鼓勵國內大學與新南向市場重點學研機構合作培育人才，並選送國內優秀青年學子赴上述機構研習、參與國際專業社群。另辦理新南向意涵之創新創業交流活動，促進青年人才培育與交流。

二、預期效益

107 年度

- (一)促成我國智慧城市於新南向國家展示 2 場。
- (二)提出物聯網創新解決方案輸出新南向市場 2 案。
- (三)參與或協助國際創新創業論壇 2 場次。
- (四)促進與新南向國家校園人才培育及交流 500 人次，參與新南向創新創業活動青年至少 100 名。

三、預算

- (一)106 年度：約新臺幣 1,500 萬元
- (二)107 年度：約新臺幣 4,500 萬元
- (三)108 年度：約新臺幣 1,500 萬元(僅人才部分，其他項目經費尚未核定)

分項計畫 3、智慧機械—打造區域產業鏈

一、執行步驟及方法

(一)辦理新南向國家產業鏈合作高峰論壇

1. 以民間主導政府支持模式，由雙方產業公協會為窗口辦理產業鏈合作高峰論壇，邀請雙方具有高度互補性之產業進行交流。
2. 由於機械設備為工業發展之基礎，新南向國家對於高性價比之臺灣製機械十分歡迎，尤其是在製造業具有高度成長性區域，採用智慧化生產設備潛力極高，為我國發展智慧機械之主要目標市場之一。
3. 透過舉辦產業鏈合作高峰論壇，針對當地具有市場潛力之應用產業，邀請我國指標性業者籌組高度對應性之智慧製造整體解決方案團隊，針對當地具代表性企業需求進行智慧應用系統合作開發，以掌握區域市場成長契機。

(二)提供新南向國家臺灣產製控制器教材

1. 工具機為各項工業生產設備製造基礎，控制器技術更為高階生產設備智慧化之核心，我國已發展出國產控制器技術，並成功運用在各種工具機產品。
2. 針對新南向國家在工具機人才培訓殷切需求，編撰國產控制器教材，以及相關師資資料，提供新南向國家在地化職訓課程使用，包括：
 - (1) 編撰國產控制器初階與進階教材，因應東南亞地區推廣與訓練所需，翻譯成英文與當地語文資料。
 - (2) 透過當地技術訓練過程，直接推廣搭載臺灣產製控制

器之工具機，使當地學員熟悉我國國產控制器之操作特性。

二、預期效益

- (一) 透過舉辦產業鏈合作高峰論壇，引介我國智慧製造整體解決方案團隊，結合當地具有市場潛力之應用產業共同開發智慧應用系統，不但可擴大既有精密機械商機，亦可先期掌握區域市場成長契機，推廣我國整線智慧化生產設備至新南向國家，未來將此實績拓展至全球市場。
- (二) 促使當地學員熟悉搭配我國國產控制器之機械操作，進而產生對於我國工具機產品之信心，提升採用我國智慧機械之意願，以加速我國智慧機械設備產品推廣，如印昌公司已於印尼成立印尼福爾摩沙技術中心，該技術中心提供臺灣最新 CNC 智慧化機械培訓課程，協助印尼年輕人才熟悉我國工具機及控制器之使用及信賴感，進而促成我國產品在印尼地區之銷售。

三、預算

- (一)106 年：約新臺幣 731.8 萬元。
- (二)107 年：約新臺幣 750 萬元。
- (三)108 年：約新臺幣 750 萬元。

分項計畫 4、綠能科技—共建綠色新亞洲

「綠能科技產業創新推動方案」以國內綠色需求為基礎，引進國內外大型投資、增加就業，帶動我國綠能科技及產業發展，並以節能、創能、儲能及系統整合為發展策略，結合推動綠能基礎建設、推廣再生能源發展、國際大廠合作等具體作法，致力達成 2025 年再生能源發電占比達 20% 的目標，建造臺灣成為亞洲綠能重鎮。

綠能科技—共建綠色新亞洲計畫，在於在建造臺灣成為亞洲綠能重鎮的同時，一方面吸引新南向國家的資金、技術人才與企業，另一方面則向新南向國家輸出我國優勢綠能產業，打造跨國產業鏈。希望藉由相關綠能產品、能源服務業及整案輸出新南向國家，建立臺灣的綠色形象。並與新南向國家共同建設綠能科技產業，一起推動「綠色亞洲」。

一、執行步驟及方法：系統輸出我國優勢綠能產業

- (一) 鼓勵臺灣綠能產業南向布局：全球綠能產業產值為 4,000 億美金，臺灣占全球產值約為 3.8%，其中包括太陽能產業、LED 產業，臺灣都已經建立完整的產業鏈，而在潔淨能源發電設備、高效率儲能設備方面，臺灣也有先進的技術優勢。故應鼓勵臺灣綠能產業南向布局，如在菲律賓整廠輸出，在當地建造太陽能電廠。
- (二) 客製化南向輸出離島微電網或智慧電網佈建：再生能源發電系統可再進一步結合儲能及智慧電網之系統整合，依據新南向國家之不同社區或離島需求，複製臺灣澎湖離島的實際案例，客製化導入微電網或智慧電網佈建，結合太陽

能、生質能、小型風力機、儲能（鋰電池、氫能與燃料電池及液流電池）等綠電整合，有效管理電力運用及提升用電效益。

- (三) 推廣生質能如纖維生質精煉技術，利用該國國內農業廢棄物及木材剩餘物轉化生質醇類，同時改善空氣汙染問題，促使臺灣生質能源技術應用於廢棄物處理暨發電廠進軍國際市場。

二、預期效益

- (一) 離島及社區型微電網或智慧電網佈建，有效管理發電效率：微電網與智慧電網佈建技術將可提升離島及社區型電網系統應用之可靠度，提高再生能源發電占比，預計推廣 1 案。
- (二) 生質能應用，改善空氣汙染問題：纖維生質精煉技術預計 1 年~2 年內建置每日 30 噸~100 噸驗證廠。

三、預算

- (一) 106 年：新臺幣 1,500 萬元。
(粗估，連結國際方面約占科技研發計畫之 20%)
- (二) 107 年：尚未核定。
- (三) 108 年：尚未核定。

分項計畫 5、中小企業新南向—建構合作網絡

一、執行步驟及方法

- (一) 建立產業聯盟：協助業者籌組主題產業價值鏈聯盟，提供客製化輔導，將既有產品及服務適地化。106 年度建立 5 個中小企業主題產業價值鏈聯盟，產業包含物聯網、餐飲業、食品、塑膠製品及餐廚具製造業，將臺灣產品及服務以群聚輔導模式推廣至新南向市場，執行方法如下：
1. 便利生活聯盟：以物聯網為主軸結合智慧監控業者，針對目標市場泰國推出創新服務模式。
 2. 食尚美學聯盟：串接食品餐飲業導入餐飲管理系統及智慧物流配送，發展新加坡市場商機。
 3. 綠能環保聯盟：結合塑膠原料及包材業者，以體驗行銷及行動導購服務將環保產品推廣至澳洲。
 4. 科技零售聯盟：整合食品零售業者，建置商品物聯網行動行銷服務系統，運用單一系統平台即時掌握境外市場銷售動態，協助業者拓展馬來西亞市場。
 5. 智慧廚具聯盟：結合餐廚具家電企業，以 AR/VR 科技行銷導入實體通路，深耕菲律賓市場。
- (二) 南向市場合作：透過合作機構介接，與新南向市場產業關連機構進行合作交流，並研擬國內中小企業進入新南向目標市場合作策略方向，建立互利雙贏的長期合作機制。關聯機構如當地經銷、代理及通路商、當地政府之商業相關部門、當地臺商協會、當地銀行、學校及其他機構，以促成商業合作及人才交流。

二、預期效益

協助業者籌組主題產業價值鏈聯盟與新南向市場進行企業合作，預計產生 2 個亮點合作成果，協助中小企業拓展海外市場商機新臺幣 1 億元。

三、預算

- (一)106 年：約新臺幣 1,335 萬元。
- (二)107 年：約新臺幣 1,500 萬元。
- (三)108 年：約新臺幣 1,500 萬元。

分項計畫 6、系統整合—整廠整案輸出

一、執行步驟及方法

本計畫策略依據目標市場發展屬性不同，發展因地制宜的輸出模式。具體做法係透過系統整合推動辦公室建立與駐外單位、各產業推動單位、公協會與業者之交流溝通管道，掌握目標市場情報資訊與動態商情，拓展並深耕各地重要人脈，協助引介業者取得融資，並輔導其籌組標案結盟團隊，進而促成商機媒合，將我國優質系統解決方案成功輸出國際。其執行步驟與方法如下：

- (一)除障礙：為建構系統整合（整廠整案）相關業者輸出海外之產業發展環境，設置跨領域、跨單位之溝通平臺（如：政府單位、民間業者與法人機構等），關注系統整合（整廠整案）產業拓展海外基礎建設市場所面臨資金周轉需求，善用中國輸出入銀行聯貸平臺機制，協助引介優質案源，促成參貸，提供產業融資協處。
- (二)掌商情：透過駐外單位蒐報當地政府或民間系統整合（整廠整案）潛在推案（或標案規劃）商情，合作循線挖掘商脈、人脈，協助系統整合（整廠整案）產業篩選分析爭取商源機會。
- (三)助宣傳：透過政府官方國際經貿與產業合作會議場合，伺機宣傳我國系統整合與整廠整案產業實力與合作提案，協助我廠商爭取市場商機與曝光機會；此外與駐外單位合作挖掘國外潛在買主或市場主導業者，居間洽邀訪臺實地考察我國相關領域業者產品服務實力，協助促成媒

合與提高國際能見度(如：於我國舉辦智慧城市展期間，國外訪團來臺期間，協助引介考察我系統整合(整廠整案)產業實力，增加曝光機會)。

- (四) 拓出口：挑選國內已有出口實績與潛力之優質廠商或團隊，協助其與國外潛在買主媒合，並提供其於投標、備標過程中所需協助，以推動整體解決方案拓銷出口(如在系統整合與整廠整案領域業者參與海外基礎建設標案過程中，瞭解業者於當地駐點、交通、標案文件準備、法律諮詢、合作產業等需求，引介予行政院工程會提供補助資金後援協處，促成國內產業產值輸出)。

後續配合我國產業創新發展系統化、商業化成熟度，分階段推動產業創新解決方案輸出。現階段協助發展較成熟且具輸出實績如綠能科技產業領域，挖掘新南向市場相關商源，促成其輸出海外；後續階段關注智慧機械、亞洲矽谷等產業創新發展程度，俟其國內場域商業化實績試煉成功後，協助進行海外媒合拓銷。

二、預期效益

(一) 106年—108年整體效益：

1. 促成系統整合與整廠整案領域解決方案輸出新南向國家，並成功取得國際標案，至少 6 案，促成輸出規模達新臺幣 3 億元。
2. 針對新南向國家系統整合國際標案，媒合國內業者參與，並籌組國際標案聯盟團隊，協助業者參與備標作業，至少 6 案。
3. 針對新南向國家市場籌組 1 個跨國產業聯盟，促成 10 家

廠商參與，協助爭取市場商機。

(二)106 年：醞釀期－著重合作案源開發與醞釀

1.績效指標：

(1)促成系統整合與整廠整案領域解決方案輸出新南向國家，並成功取得國際標案，至少 2 案，促成輸出規模達新臺幣 1 億元。

(2)針對新南向國家系統整合國際標案，媒合國內業者參與，並籌組國際標案聯盟團隊，協助業者參與備標作業，至少 2 案。

(3)針對新南向國家市場籌組 1 個跨國產業聯盟，促成 10 家廠商參與，協助爭取市場商機。

2.推動進展：

(1) 拓出口

➤ 電廠團隊：協助潛力關鍵廠商，爭取馬來西亞天然氣發電廠建案；此外，協助潛力關鍵廠商，分別針對菲律賓、泰國等提供海外標案商情，拓展電廠輸出。

i. 104 年至 106 年協助廠商引介爭取通過公共工程委員會「補助國內工程產業策略聯盟赴海外拓點計畫」，獲補助包括業務費、國外差旅費及日支生活費，爭取海外標案投標競爭效率。

ii. 完成協助國內如管線、不鏽鋼材元件、碟閥／球閥、壓縮設備、馬達、幫浦等業者，媒合關鍵廠商加入海外供應鏈體系合作，促成帶動產業輸出。

➤ 石化團隊：協助潛力關鍵廠商，針對馬來西亞及印尼等地拓展石化工程輸出。

- i. 馬來西亞：目前正在協助廠商爭取數個投資案（備標前置作業中）。
 - ii. 印尼：目前正協助廠商爭取煉油建廠標案（備標前置作業中）。
 - iii. 105 年協助廠商引介爭取通過公共工程委員會「補助國內工程產業策略聯盟赴海外拓點計畫」，獲補助包括業務費、國外差旅費及日支生活費，爭取海外標案投標競爭效率。
 - iv. 完成協助國內如管線、不鏽鋼材元件、碟閥／球閥、壓縮設備、馬達、幫浦等業者，媒合關鍵廠商加入海外供應鏈體系合作，促成帶動產業輸出。
- 電子收費：配合 106 年 2 月 21 日至 24 日由臺北市電腦公會所主辦之「2017 智慧城市展」，協助邀請包含印尼、馬來西亞、越南等國代表團，實地參訪 ETC 電子收費系統場域，代表團成員皆表興趣，將追蹤後續進展。
 - 智慧校園：協助國內業者引介與印尼當地系統整合商業業者合作，導入智慧校園場域 PoC 技術可行性驗證，並已於第 2 季成功協助媒合國內電子書平台解決方案業者與印尼通路商合作，將其解決方案導入印尼中小學。

(2) 助宣傳：

- 協助於 106 年 6 月下旬舉辦臺星智慧城市業者座談會，連結新加坡關鍵地產開發團隊與我國智慧城市主要解決方案業者，洽談雙方未來合作可行性。

- 協助智慧校園業者參與 106 年 9 月底於菲律賓馬尼拉舉行之臺灣形象展，希冀透過展會協助連結我國智慧校園解決方案與菲律賓可能合作廠商或需求業者，藉此促進後續商機媒合。

(三)107 年：加速期—加速案源協商與媒合

1. 強化與海外組織（如新南向國家之相關公協會、亞銀等）溝通合作，透過參與其活動、參訪團接待簡報等活動，提升雙方交流互動頻率，並協助提供業者備標所需之資源，以加快我國系統整合解決方案海外輸出速度。
2. 績效指標：
 - (1) 促成系統整合與整廠整案領域解決方案輸出新南向國家，並成功取得國際標案，至少 2 案，促成輸出規模達新臺幣 1 億元。
 - (2) 針對新南向國家系統整合國際標案，媒合國內業者參與，並籌組國際標案聯盟團隊，協助業者參與備標作業，至少 2 案。

(四)108 年：強化期—與產業推動單位合作挖掘新興系統整合解決方案，強化推動平台運作

1. 根據過去所累積的推動基礎，與產業推動單位合作挖掘新興系統整合解決方案，並強化跨單位平台之溝通機制，帶動我國系統整合解決方案海外輸出。
2. 績效指標：
 - (1) 促成系統整合與整廠整案領域解決方案輸出新南向國家，並成功取得國際標案，至少 2 案，促成輸出規模達新臺幣 1 億元。

- (2) 針對新南向國家系統整合國際標案，媒合國內業者參與，並籌組國際標案聯盟團隊，協助業者參與備標作業，至少 2 案。

三、預算

- (一)106 年：約新臺幣 3,000 萬元
- (二)107 年：約新臺幣 3,000 萬元
- (三)108 年：約新臺幣 3,000 萬元

分項計畫 7、臺灣形象—創新行銷推廣

一、執行步驟及方法

- (一)徵集廠商：依據新南向國家之市場需求特性及產業發展趨勢，徵集相關產業上、中、下游廠商，以群組方式拓銷，培育我出口新動能。例如針對安全監控、工程、資通訊、綠能、水資源、智慧城市等產業籌組行銷聯盟，群聚廠商力量共同開發新南向市場。
- (二)運用大數據分析規劃推廣活動，以協助廠商精準行銷：為協助廠商掌握新南向市場商機，除派員深入新南向 18 國進行實地市場研究調查，發掘當地產業發展商機外，並運用貿易數據分析協助廠商及公協會篩選新南向潛力市場及適銷產品，以規劃合適之推廣活動，進而達到精準行銷目的。
- (三)諮詢輔導：依據廠商拓展市場需求，由熟悉市場之專家提供廠商深度諮詢服務，並進行適地化行銷輔導，提升廠商拓銷能量。
- (四)整合行銷推廣活動：依據廠商產品屬性及當地市場商機主軸，以群組方式運用下列多元、創新及整合之拓銷作法，進行聯合行銷推廣，展現我國產業實力、發揮整體行銷效益：
 - 1.結合跨部會及廠商辦理新南向臺灣形象展：為增進我國產業與新南向國家之合作交流，整合政府各部會及我國優勢產業規劃臺灣產品形象區，並搭配臺灣週活動包括產業合作媒合會、研討會、高峰論壇及洽邀媒體採訪等，創造雙向多元交流及提升我產業國際形象，全面行銷臺灣。
 2. 電商平台設置行銷專區：營運我國家級電商平台「台灣

經貿網」拓銷全球，並針對臺灣優勢產業建置建置在地語系網站，運用在地化內容深化與海外買主之交流。

- 3.於海外國際展覽設置專區：例如於越南臺灣形象展中設立「綠色產品專區」，展示我國太陽能產業之最新應用產品，提升綠色產業創新形象。
- 4.籌組政府採購案源開發團、競標團隊：為引領我商進入全球政府採購市場，針對我國優勢產業成立產業行銷聯盟，強化其水平及垂直的聯結，以利案源開發及競標，達到系統輸出的綜效。
- 5.產業聚落採購洽談會：針對臺灣各地聚落產業，邀請國外買主來臺前往聚落產業與我國廠商洽談並安排實地訪廠行程。
- 6.邀請國際專業媒體來臺採訪報導：針對我國優勢產業邀請新南向當地國際專業雜誌、媒體來臺採訪報導，以增加臺灣產品在新南向的知名度及銷售量。

二、預期效益：

每年預計至少 290 家成功案例，並廣宣我國產業能量、提升我國優勢產業國際能見度，進而帶動出口動能。

三、預算

- (一)106 年：約新臺幣 2.2 億元
- (二)107 年：約新臺幣 2.3 億元
- (三)108 年：約新臺幣 2.3 億元