

經濟部中小及新創企業署
「次世代產業新創淬鍊計畫」

2026 SelectUSA 新創團隊選拔賽
申請須知

主辦單位：經濟部中小及新創企業署
執行單位：財團法人工業技術研究院

中華民國 114 年 10 月

壹、活動背景

SelectUSA Investment Summit 是由美國商務部主辦，旨在促進外商在美國投資的重要活動，舉辦地點位於美國馬里蘭州。每年該峰會均吸引大量政府官員、企業代表及業界專業人士參加。114 年參與展會的人數超過 5,500 人，涵蓋美國全部 56 個州及領地的代表，以及來自全球 100 多個國家和地區的企業代表。

為鼓勵新創企業在美國落地發展，大會也針對新創企業舉辦 Tech Program，內容涵蓋美國時下投資環境、產業趨勢及最新投資機會是新創企業擴展海外市場重要橋樑；同時也廣邀投資單位辦理 Pitch Session，旨在協助新創企業增加曝光度，並廣邀投資單位參與，參加資格包含於美國設立公司、具創新產品或服務、於 2 至 3 年內將進入美國市場；並符合「成立年限 10 年內」、「員工 40 人以下」及「年營收 1000 萬美元以下」其中一項條件方可參與。

貳、活動目的與規劃

本署為支持新創企業擴大事業版圖至美國，自111年起以競賽方式遴選出10-15家優質新創企業，透過獎勵及培訓協助臺灣新創企業赴美參加SelectUSA Tech競賽，並協助鏈結美國各州政府官員、企業、國際創投與各國新創企業，瞭解美國投資環境、產業趨勢及最新投資機會，對臺灣新創企業未來在美國設立據點或擴大事業版圖大有助益。

115 年將依循過往參加經驗，徵選 20 家新創企業並持續挹注資源，提供新創赴美前培訓輔導，包含書審與簡報資料調整、美國落地實務知識，協助新創串連美國新創生態圈並拓展海外市場。

一、新創企業徵選條件：

(一)申請參加者須至少符合以下三項條件之一：

1. 設立年限 10 年內之中小企業(符合中小企業認定標準並於 105 年 1 月 1 日以後成立之企業)
2. 員工人數 40 人以下
3. 年營收 1,000 萬美元以下 (約新臺幣 3 億元以下)

(二)符合 4 大領域：Health Tech(健康科技)、ICT/ Software(資通/軟體)、Ag Tech(農業科技)、Open Tech(其他)

(注：目前 2026 年度分組尚未公布，暫以 2025 年分組架構作為參考，)

(三)未來2-3年內有落地美國之規劃，包含市場研究、選址或專案實施

二、招募家數：徵選 20 家新創企業提供培訓輔導及國際鏈結資源，獲選新創企業可獲得新臺幣 15 萬元獎勵金。

三、時程規劃：

(一)報名宣傳：公告至114年11月30日

(二)書面審查：114年12月1日至12月7日

(三)簡報審查：114年12月15日

(四)團隊培訓：115年1月至4月

(五)美東-SelectUSA參展：115年5月3日至5月6日

(六)美西-矽谷行程：115年5月7日至5月9日

(七)美西-洛杉磯行程：115年5月11日至5月12日

四、徵件規劃：為吸引優質新創企業報名參與 2026 SelectUSA 新創選拔賽，並確保計畫推廣之廣度與深度，擬定以下徵件規劃：

(一)精準鎖定優質新創：

1. 蒐集歷屆得獎及優秀新創名單（來源但不限於：SelectUSA、TAcc+ 校友、中企署計畫、TTA、TREE、SelectLA 等）。
2. 發送專屬邀請信，並安排參與說明會或直接報名。

(二)加大宣傳力度

1. 實體管道：在 TAcc+ 相關活動（如 Demo Day、大師開講）現場宣傳與輔導。
2. 線上管道：公告後一周內發送電子郵件，並透過 TAcc+ 官網/FB、中企署網站、TTA、Startup Island Taiwan、新創總會等合作夥伴平台宣傳。

(三)擴大舉辦說明會

1. 實體說明會：於北、中、南各 1 場，與 AIT 合辦。
2. 線上說明會：舉辦線上說明會，提供互動與即時問答，方便無法到場參加實體活動的新創企業。

(四)電話追蹤機制：

1. 建立名單，專人持續追蹤、輔導報名進度，並記錄需求。
2. 提升報名完成率、強化新創參與意願，並建立可延伸至其他計畫的追蹤模式。

五、 審查流程

審查分為兩階段進行，包含第一階段書面審查與第二階段簡報審查，第一階段書面審查預計篩選 40 家新創企業，第二階段簡報審查決選出 20 家正取與 5 家備取之新創企業，推薦赴美參與 SelectUSA Tech，並將評選結果公告於本署網站。徵選流程說明如下表：

表 1、SelectUSA Tech 新創企業徵選流程說明

徵選流程	說明
<pre> graph TD A[新創企業報名並提供書審資料] --> B[書審] B -- 不通過 --> C{補件} C -- 不通過 --> D[棄權退件] C -- 通過 --> E[簡報審] E --> F[選出15家參與 SelectUSA] </pre>	欲報名參加之新創企業，應於報名時提交書審報告資料，資料有缺者，需於通知期限內補正；逾期補正者，視同棄權。
	- 書面審查：根據報名結果，由計畫執行團隊依書審標準，篩選 40 家進入簡報審。 - 簡報審查：聘請 3~4 位審查委員(至少 3 名)進行簡報審查及篩選出前 20 強(Top 20)。

(一)兩階段審查說明：

1. 書面審查：

為增加選拔過程的有效性及入選團隊合適性，新創企業依照 SelectUSA 大會書審格式填妥資料表報名，並以 SelectUSA 大會評分標準進行書審(審查內容如下)，預計遴選出約 40 家新創企業進入簡報審查。

表 2、書審評分表

序號	題目 - 敘述	Topic - Description	權重
1	產品／技術內容 - 請描述您的產品或技術，包括其獨特的銷售主張、價格、產品、行銷和地點。	What - Please describe your product or technology, including its Unique Selling Proposition (USP) and the 4 P's (price, product, promotion, and place).	20%
2	市場及競爭分析 - 解釋您正在解決的問題和可用的市場機會。誰是你的競爭對手，你的競爭優勢是什麼？您在全球和美國的目標市場是什麼？	Why - Explain the problem you are solving and the available market opportunity. Who are your competitors and what is your competitive advantage? What is your target market, both globally and in the U.S.?	20%
3	商業模式 - 您的商業模式是什麼？如何獲取收入和擴大規模？迄今為止，您實現了哪些里程碑（例如，智慧財產權保護、現有客戶、獲得的資金等）？	How - What is your business model? How do you plan to make money and scale? What milestones have you achieved to date (e.g., Intellectual Property protections, existing customers, funding obtained, and so on)?	20%
4	未來規劃 - 您的業務發展的下一步是什麼？您對美國市場的擴展有什麼計劃，時間表是怎樣的？	When/Where - What are your next steps for growing your business? What are your plans for U.S. expansion, and what does the timeline look like?	20%
5	團隊成員 - 包括團隊中主要成員的姓名、職銜、技能和相關經驗。	Who - Include the name, title, skillset, and relevant experience for key contributing members of your team.	20%

2. 簡報審查：

預計邀請4位專家學者擔任評審委員，並依評分項目擇優錄取20家正取及5家備取，俟署內核定後於官網公告獲選名單及通知正取團隊於時限內回復是否參加，如團隊放棄則依備取名次遞補參加，相關規劃說明如下：

(1) 時間(暫定)

Day1：114 年 12 月 15 日（一）09:00-17:00

Day2：114 年 12 月 16 日（二）13:30-18:00

(2) 地點：經濟部中小及新創企業署（臺北市大安區羅斯福路二段 95 號 3 樓）

(3) 審查流程：每家新創企業簡報 6 分鐘，問答 6 分鐘，2 分鐘換場。

(4) 評分標準：針對通過書面審查之新創企業，從商業、營運、投資的角度進行輔導適配性評估與複審，包含新創企業未來發展目標與方法、參與深入程度與意願等。評分項目與權重如下：

評分項目	權重
團隊介紹／團隊成員／核心貢獻 Introduction/ Team members/ Key contributions	10%
產品與解方／競爭優勢／行銷組合策略 Product and solution/ Competitive advantage/ Marketing mix	20%
解決的問題／市場機會 Problem being solved/ Market opportunity	20%
商業模式－獲利規劃 Business Model - profitability plans	20%
未來規劃－商業拓展計劃 Next Steps - plans for expansion	20%
精準、清晰的簡報內容並符合時間限制 Clear, concise presentation, adheres to time limit	5%
回答現場提問的精準度 Depth of responses to questions	5%
成熟度／進入美國市場準備度 包含：已經在美國設立公司、獲得美國資金、 在美國當地有員工等	0-5 分

六、獲獎團隊權利及義務：

(一)權利：

1. 國際商務發展獎勵金新臺幣 15 萬元。
2. 業師輔導及簡報培訓。
3. 美國新創生態資源鏈結。

(二)義務：

1. 配合參與 2026 SelectUSA 展會、SelectUSA Tech 新創競賽及矽谷、洛杉磯交流活動，並提供宣傳所需之素材。
2. 若因故無法參與，需於 SelectUSA 報名截止日前 30 天提出。TAcc+將依備取名單順序遞補。若於報名截止日前 30 天內退出，將不進行遞補。
3. 配合本計畫推動及績效考核評估相關事項，並於計畫結束後之追蹤、訪視、調查衍生成效與參與相關成果發表、展示等活動，至少(含)3 年。
4. 若團隊未履行前述義務，將通報中企署，並提醒該行為可能影響日後申請或使用中企署其他資源之資格。

七、輔導培訓

為加強團隊之書面資料與素材及簡報之呈現，以提升團隊於國際展會及競賽中的表現與交流互動效益。將透過集中式的培訓與一對一的輔導，提升入選團隊的顧客與產業導向的全局觀、國際市場的洞察力，以及精準簡報與說故事的能力，進而吸引商業與投資夥伴的興趣、提升海外曝光的效益，並獲取潛在的合作機會。具體執行作法說明如下：

(一)執行方法：

1. CDE核心基礎課程

為新創企業建立國際化創業核心基本概念，接軌美國新創文化。協助其釐清市場痛點、分析公司及產品定位，為進入新市場做準備。

2. 教練一對一輔導

為每個入選輔導的團隊指派一位輔導教練協助團隊調整書面宣傳資料與素材及簡報資料之準備，強化團隊簡報之完整度。

3. 簡報實戰演練

以模擬SelectUSA Tech Pitch的方式辦理，提供團隊實戰演練之機會，並由具備矽谷投資人經驗的業師親自指導，從投資人角度出發，點出團隊簡報應著重之面向，包含完善簡報之內容與架構、增強口語表達、時間控制與敘事架構等建議，協助團隊清晰呈現公司價值主張與商業模式，進而提升獲獎機會。

4. 海外落地課程

提供海外落地課程，協助有意於海外設立公司的團隊深入了解當地的法規、稅務、財務及商務拓展等相關知識，為未來在海外設立公司做好最佳評估與充分準備。

5. 校友經驗分享

邀請具備海外拓展、國際展會及競賽經驗的校友新創企業進行經驗分享，包括準備過程、目標設定與人力資源配置、適合新創企業參與的活動、建議鏈結的資源、人脈拓展方法以及參展與獲獎後的效益，以供本期入選團隊參考學習。

(二)培訓課程規劃

課程類別	課程名稱	內容重點	時數	辦理日期
說明 分享會	SelectUSA Kick off 入選團隊交流	針對 2026 年入選的新創團隊說明後續課程、赴美行程、矽谷及洛杉磯交流活動等事項。	1	1 月 8 日
輔導課程 與講座	價值主張&簡報調整課程	- 協助團隊優化書審資料並備戰現場簡報 - 讓團隊掌握價值主張的架構 - 分享書審與簡報的評分標準、準備方向	2	1 月 8 日
	智慧財產、專利與商務拓展課程	- 智慧財產管理的基本觀 - 專利申請模型 - 美國商標與品牌保護策略 - 新創商務拓展策略與準備	3	1 月 22 日
	新創落地美國稅務須知	- 解析新創在台美跨境交易、及美國當地公司設立、營運等可能面臨的稅務議題 - 提醒赴美投資的於投資前及營運階段的注意事項並分享實務經驗	2	2 月 5 日
	CEO 簡報實戰演練 1	著重於資料完整度、編排故事性、口語順暢度三大面向，由王崇智執	8	3 月 5-6 日

課程類別	課程名稱	內容重點	時數	辦理日期
		行長與各教練交叉為新創團隊提供修改建議。全程錄影，讓新創能具體瞭解實際表現。		
	投資人談判課程	- 矽谷新創投資現況 - 投資人評估要素及常見問題 - 外國新創如何在矽谷成功募資	3	3 月 26 日
	CEO 簡報實戰演練 2	以模擬現場情境進行為目標： 開放同期新創旁聽、由教練進行即時提問 ，並提供最終調整建議。	8	4月16-17日
	教練一對一輔導	協助團隊調整書面宣傳資料與素材及簡報資料之準備，強化團隊簡報之完整度，為進入新市場做準備。		1-5 月

(三)新創教練

由 TAcc+計畫執行團隊銳企公司之專業顧客開發優勢教練團隊(CDE Coach)執行新創輔導，提供系統性培育資源。新創教練皆具備創業理論與實務經驗，且需完成為期 2 年以上之系統性培訓，內容涵蓋顧客開發優勢、新創投資評估、企業創新轉型、商業機會評估等專業課程。每位教練均需具備 5 個以上新創企業實戰輔導經驗，並經嚴謹之考核認證機制，以確保輔導品質與成效，並提供新創企業最優質的培育資源。新創教練名單如下。

序號	姓名	主要經歷
1	王崇智	曾任全球百大企業 3Com 總裁、漢鼎亞太投資顧問公司 Managing Director、威播科技股份有限公司董事長、矽谷臺灣天使群 (SVT Angels) 主席團成員、美西與全球玉山科技協會會長。目前擔任臺大創創學程教授、TAcc+新型

序號	姓名	主要經歷
		態國家加速器執行長、銳企股份有限公司董事長暨執行長、新創總會會務顧問
2	蘇浚民	• TAcc+ 營運長 • 瑟鎂科技 共同創辦人 • 工研院產服中心業務總監 • 工研院量測中心正工程師/室主任 • 臺灣創新快製媒合中心 (TRIPLE) 營運長
3	毛國光	• TAcc+ 新創輔導教練 • 工研院產服中心約聘人員 • 中國生產力中心副管理師 • 聲動財經(股)公司 企劃人員 • 大安高工外聘兼任教師
4	陳靖玟	• TAcc+ 新創輔導教練 • 新創教育資深講師 • 國研院 商發營諮詢業師 • YOCTOL.AI 人工智慧訓練師
5	蔡孟燐	• TAcc+ 新創輔導教練 • 新創教育講師 • 國研院商發營 諮詢業師
6	李時雋	• TAcc+ 新創輔導教練 • 新創教育講師

序號	姓名	主要經歷
7	洪承新	• TAcc+新創輔導教練 • 新創育成講師 • 企業知識管理分析師
8	詹雅涵	• TAcc+ 新創輔導教練 • 新創教育講師
9	林琮傑	• TAcc+ 新創輔導教練 • 池安科技產品經理 • Xseris 共同創辦人&執行長 • 法國在台協會商務處專案助理
10	陳怡卉	• TAcc+ 新創輔導教練 • 簡單行動支付股份有限公司 帳務分析師 • 鄉民金融科技股份有限公司 主辦會計 • 介明塑膠股份有限公司 成本會計專員
11	葉怡君	• TAcc+ 新創輔導教練 • 銳企股份有限公司營運長 • 國立清華大學社會企業研究中心執行長 • 普邦科技資訊經理 • 太空計畫室中華衛星酬載軟體工程師

八、赴美行程規劃

SelectUSA 以高峰會的形式進行，與一般展會相比，其多為會議、演講與工作坊等活動，且同時間會有不同主題、多場次同時進行，新創企業可依自身需求參與相關活動，並從中獲取各州政府資訊及產業趨勢新知，本計畫將以支援協助角色陪同團隊參與高峰會，作為團隊與主辦單位的橋樑，及時回應與協助新創企業需求。

另外，於國際展會或競賽前後，安排新創企業參訪美國馬里蘭州及矽谷當地生態圈夥伴，並舉辦商業鏈結與資金媒合會等活動，協助拓展人脈與資源，及取得潛在市場合作機會或訂單，期藉由此赴美機會，加速新創企業擴大鏈結當地資源與生態圈，促進海外落地與商務拓展之目標。以下為此次赴美行程規劃：

(一)美東SelectUSA展會：

1. 5月2日舉辦臺灣代表隊餐敘，宣布展會相關注意事項。
2. 5月3日至5月6日高峰會期間，協助新創企業申請簡易洽談桌作為會議及展示空間，並協助新創企業參與 Pitch 競賽及主題論壇。

(二)美西企業鏈結與投資媒合(預計5月7日至5月9日)：

為促使新創企業拓展海外人脈與資源，獲取潛在市場商機或訂單，以驗證進入美國市場之規劃，並取得投資與海外商務拓展。規劃於矽谷當地舉辦後勤諮詢、生態圈交流、投資媒合會等活動，並協助適合的新創企業參與洛杉磯新創生態圈交流活動，具體作法如下：

1. 新創論壇

邀請 3-5 位專業投資人及成功創業家進行 Panel Discussion，為新創分享矽谷的新創生態、文化以及在矽谷取得成功要訣。

2. 業師諮詢

依據新創需求，邀請產業專家、投資人、商務拓展專家、相關專業人士，安排分組業師諮詢，深入解決各新創面臨的問題。

3. 專業服務資源對接

美國落地專業服務資源鏈結與交流活動，透過專業服務夥伴的實務角度，分析新創進入美國落地挑戰與應對方法。

4. 矽谷 Demo Day

SelectUSA 新創代表隊輪流上台簡報及問答，並提供意願調查表單在會後持續協助雙方媒合。

5. 生態圈交流：

邀請當地生態圈夥伴，包含科技社團、商會、投資人、華人社群等，包含美西玉山科技協會、全球玉山科技協會、北美台灣工程師協會、新東向協會等，藉由舉辦餐會、分享會等形式進行交流，藉此拓展新創企業在美之人脈資源，並進一步提升未來合作與投資之可能性。

6. 創投及加速器交流：

透過在美西地區舉辦交流活動，鏈結當地企業、投資機構及創育機構等生態圈夥伴。協助新創企業對接當地資源，以及邀請符合團隊領域與投資階段之投資人，辦理投資媒合會，促進新創企業與美國企業之間的海外合作商机，加速新創企業國際化及拓展美國市場。

7. 洛杉磯交流行程

推薦本計畫入選團隊中有意前往洛杉磯發展，且產業、階段適合之團隊，前往洛杉磯參與新東向協會舉辦之 SelectLA，鏈結當地生態圈、投資人，擴展新創企業之廣度。

九、主辦單位保留修改及補充（包括計畫之任何異動、更新、修改）之權利。