

壹、前言

為打造金融科技虛實共創環境，推動金融科技共創生態系，協助金融業數位轉型，我國於 107 年設立台北金融科技創新園區(下稱園區)，提供新創業者法規與資案健檢、監理門診、數位沙盒及專家顧問諮詢等多項輔導資源。

考量園區已為新創之生態圈建立良好基礎，又新創業者成熟度不同，宜分級提供對應其成熟度之合適資源以符合業者需求，爰在金管會、金融總會、證交所、櫃買中心、創投公會及園區之合作下，推出「園區 2.0 方案」。

貳、重要措施

一、分級提供資源(各分級對象、輔導資源之比較可參考表 1)

(一)初年級生(初創期)

1. 對象：剛成立之金融科技新創公司，其多半處於產品開發、概念驗證及市場探索之階段，不僅規模小，且資金有限。
2. 預期目標或效益：協助公司認識基礎法規、資安等，加快其進入市場；提供公司測試環境，以利其驗證商業模式之可行性；強化公司能力，並協助其建立與金融業合作之機會。
3. 輔導資源：
 - (1)實體場域進駐園區：園區提供獨立辦公室或固定座位(均可辦理公司登記)。
 - (2)合規輔導(法規、資安輔導、監理門診)：正式進駐園區前，由園區提供法律與資安顧問，協助辦理法規暨資安健檢，及檢視公司

商模合規性；進駐期間公司可透過監理門診與主管機關溝通商模適法性。

- (3)導師輔導(營運模式、法規)：園區提供不同領域導師輔導，針對公司之技術與未來發展潛力，聚焦於其營運模式及合規性的確認。
- (4)媒合介接(天使資金、金融共創 PoC 實證)：園區協助引介天使投資人予公司，並鼓勵公司透過所舉辦之 PoC 實證競賽及 Demo 發表會，尋求展現公司之機會。
- (5)國際交流(市場研究、觀展)：對於有意進軍國際市場之公司，園區帶領其赴海外觀展及協助其研究當地市場等方式，以利公司確認目標市場。
- (6)提供獎勵補助：鼓勵公司參與園區舉辦之各項競賽、數位沙盒或取得認證等，並針對技術實證創新應用競賽獲優勝、數位沙盒商轉落地、取得 ISO27001 認證或有其他優秀事蹟之公司，園區提供實質補助金。

(二)中年級生(成長期)

- 1.對象：產品或服務已進入市場並有一定客戶基礎的新創公司，其已完成市場驗證，建立穩定的商業模式；通常產品與服務逐漸成熟，進入擴大營運與資金募集的階段；且組織架構與管理機制開始專業化。
- 2.預期目標或效益：獲取成長資金，擴大營運規模；與創投及企業合作，加速業務發展；提升市場競爭力，擴大客戶群。
- 3.輔導資源：
 - (1)虛擬場域進駐園區：因公司已有初步規模，以提供非固定座位為

主。

- (2)合規輔導(監理門診、法規調適)：公司若於新商模推出或與金融機構洽商合作時對法規有相關疑義，可透過監理門診與主管機關溝通，或於法規調適平台提出建議。
- (3)導師輔導(財務、內控、募資)：園區提供不同領域導師輔導，聚焦於輔導公司財務健全性、內部控制制度之建立、辦理募資前之財務規劃及營運計畫準備。
- (4)媒合介接(創投、業務、人才)：園區與創投公會合作，媒合國內外創投業者提供公司營運成長資金，園區並協助新創團隊對接金融機構或相關合作夥伴，爭取業務發展機會，及透過人才媒合機制，協助新創團隊募集人才。
- (5)國際交流(參展、合規)：園區帶領公司參與目標市場相關會展。園區法律顧問可協助公司蒐集當地相關法規，並與外貿協會或金融科技創投基金合作，提供海外市場發展輔導。
- (6)興櫃、創櫃輔導：園區與櫃買中心合作，輔導公司登錄興櫃或創櫃板，並提供後續上市櫃之輔導措施。
- (7)提供獎勵補助：鼓勵公司參與園區舉辦之各項競賽、數位沙盒或取得認證等，並對於技術實證創新應用競賽獲優勝、數位沙盒商轉落地、取得 ISO27001 認證或有其他優秀事蹟之公司，由園區提供實質補助金。
- (8) 介接創投公會資源：
 - I. 創投公會推介團隊進駐園區：透過創投公會之平台與網絡，將國內外有其潛力之團隊推介予園區，提升園區新創團隊之數量與多元性。
 - II. 創投公會推廣國發基金創業天使計畫：由創投公會協助，

於園區舉辦國發基金創業天使計畫說明會，讓更多公司知悉及善用相關資金管道。

III. 創投參予園區之輔導與媒合：園區舉辦之技術實證徵選，將邀請創投公會共同參與評選，並透過創投之輔導及媒合活動等(例如金融科技專場及優先諮詢作法)，提升公司之經營發展能力予能見度。

IV. 創投公會與園區之深化合作：創投公會代表將不定期至園區分享創投觀點，或由創投公司與其投資之金融科技新創代表共同與園區之公司交流。

(三)高年級生(成熟期)

1. 對象：已建立穩定營收、具擴張計畫的新創公司，其業務模式穩定、收入結構多元且持續成長、有一定市場認識度；該等公司有開拓國際市場或上市櫃計畫；且組織管理、風險控管與合規機制成熟。
2. 預期目標或效益：透過資本市場獲取資金，擴大事業規模；強化競爭力，促進發展；提高國際能見度，吸引更多投資與合作機會。
3. 輔導資源：
 - (1)虛擬場域進駐園區：因公司已有規模，以提供非固定座位為主。
 - (2)合規輔導(監理門診、法規調適)：公司若於新商模推出或與金融機構洽商合作時對法規有相關疑義，可透過監理門診與主管機關溝通；或於法規調適平台提出建議。
 - (3)導師輔導(資本規劃、上市櫃)：園區提供不同領域導師輔導，包括與會計師事務所合作，並聚焦於公司財務規劃，並與證交所及櫃買中心合作，提供會計師、律師及承銷商資源，協助公司進入

資本市場。

- (4)媒合介接(業務、人才)：園區協助公司對接國內外金融機構或合作夥伴，爭取業務發展機會，並透過人才媒合機制，協助人才募集。
- (5)國際交流(參展、合規、落地)：園區帶領公司參與目標市場相關會展，爭取當地業務機會。園區法律顧問可協助蒐集當地相關法規，並與外貿協會合作，提供公司海外市場發展輔導，且可透過與當地加速器之合作，協助於目標市場落地。
- (6)提供獎勵補助暨上市上櫃補助：除優秀事蹟獎勵外，園區並提供上市櫃輔導補助。
- (7) 介接證交所資源：

I. 上市前對接資本市場資源

- ①公司可參加證交所定期舉辦之各項產業交流活動及論壇，以增加媒合機會及擴大生態圈。
- ②由證交所提供會計師、律師及承銷商等中介機構資源予公司，輔導其申請上市、協助其進入資本市場。
- ③邀請公司參加由證交所辦理之前進上市說明會/座談會，了解上市制度及申請資訊，作為公司經營規劃及籌資參考。
- ④由證交所提供創新板一對一專屬諮詢窗口服務。

II. 創新板上市後扶植企業成長

- ①由證交所洽外部專業機構，提供公司有關 ESG 評鑑等之輔導，協助公司深化 ESG。
- ②透過 IR 議合平台之服務，協助公司經營投資人關係，吸引全球資金挹注。

(8) 介接櫃買中心資源：

I. 業務與資金媒合：

- ①由櫃買中心協助，邀請公司參與活動，與櫃買家族、上市櫃公司 CVC 或創投法人進行業務或投資媒合。
- ②公司可透過創櫃板籌資系統，公開對大眾辦理現金增資¹。
- ③公司可獲得參加展覽活動之補助。

II. 擴充專業知識：

- ①公司之董事或員工皆可參加櫃買中心所舉辦有關經營管理、行銷規劃、商務法律等初階與進階精選課程，且有機會參加高階菁英課程。
- ②公司可獲得法律諮詢之補助。

III. 建立相關制度：

- ①公司可獲得專業會計師輔導，建置基本會計及內控制度，並有專業股務代理機構協助公司辦理股務作業。
- ②公司可於 2 年輔導期間內，彈性選擇配合會計師輔導之起始時間，並可彈性選擇是否辦理正式登錄前之現金增資。

二、吸引新團隊

- (一)透過園區於國內外招募、創投公會引介及結合金融科技產業聯盟與企業實驗室等方式，吸引更多科技公司進駐。
- (二)透過證交所在東南亞、新加坡、香港等地招商之機會，宣傳園區可提供進駐團隊之資源及輔導措施，提升園區之知名度。

¹ 創櫃板公開募資股份之來源係公司辦理現金增資時依公司法第 267 條規定保留予員工及原股東認購而其未認購之部分。企業每年透過創櫃板供投資人認購之股本(面額)不得逾新臺幣 3,000 萬元，但企業於申請登錄創櫃板時已取具推薦單位之推薦函或「公司具創新創意意見書」者，不受上開不得逾股本 3,000 萬元之限制。此外，一般投資人最近一年內透過創櫃板對所有創櫃板公司累計之投資限額為新臺幣 15 萬元，惟原始股東或具財力證明之自然人、專業機構投資人暨依法設立之創業投資事業等天使投資人，則投資金額不設限。

三、促進生態圈發展

- (一)園區每年舉辦數位沙盒金融 PoC 實證徵選活動，新創團隊依金融機構提出之年度實證主題提出解決方案，入選之優秀團隊並可與金融機構合作 PoC 實證，提高新創團隊商轉機會，金融機構亦獲得創新技術。
- (二)園區透過多樣化的資源支持新創團隊的發展，包括提供更多孵化計畫、促進與業界或創投媒合、國內外參展機會，以及舉辦多元課程，助力新創團隊成長與拓展國內外市場。
- (三)櫃買中心創櫃板 Plus 新制結合縣市政府等推薦單位、國發基金與經濟部中小企業署、聯合會計師事務所、證券商、創投公會、私募股權公會及上市櫃企業創投等多元角色，藉由「創櫃板 Plus 平台大聯盟」的團隊合作與資源整合，幫助中小微及創新企業在市場中脫穎而出。

參、結語

金融科技新創業者透過創新技術的導入，為金融市場帶來改變，不僅可能簡化流程、降低成本，並能提升服務效率，讓金融服務隨時隨地可得。同時，金融科技新創業者也有促進市場競爭、激發多元服務及實現普惠金融的效益，進一步提升整體金融體系的包容性與韌性，因此，我國持續培育及輔導金融科技新創業者，期望其成為推動金融市場數位化與永續發展的重要力量。

「園區 2.0 方案」目的在根據新創業者不同發展階段，提供相應且契合其需求的輔導資源。為達此目的，金管會與金融總會、證交所、櫃買中心、創投公會及園區等共同合作，串聯金融體系的資源，期望能協助新創業者從初創、成長到成熟，並為金融市場帶來預期的效益。期望更多優秀新創業者加入園區，攜手推動金融產業創新轉型。

表 1：金融科技創新園區 2.0 分級輔導表

	初年級生(初創期)	中年級生(成長期)	高年級生(成熟期)
對象	剛成立的金融科技新創公司 1.處於產品開發、概念驗證及市場探索的階段。 2.公司規模小，資金有限。	產品或服務已進入市場並有一定客戶基礎的新創公司 1. 已完成市場驗證，建立穩定的商業模式。 2. 產品與服務逐漸成熟，進入擴大營運與資金募集的階段。 3. 組織架構與管理機制開始專業化。	已建立穩定營收、具擴張計畫的新創公司 1. 業務模式穩定、收入結構多元且持續成長、有一定市場認識度。 2. 有開拓國際市場或上市櫃計畫。 3. 組織管理、風險控管與合規機制成熟。
主要提供資源	【詳貳一(一)】 園區： 1. 實體場域進駐：提供獨立辦公或固定座位。 2. 合規輔導：進駐前協助辦理法規及資安健檢，進駐後可透過監理門診與本會溝通商模式法性。 3. 導師輔導：輔導聚焦於營運模式之可行性及合法性。 4. 媒合介接：引介天使投資人及尋求金融共創 PoC 實證機會。 5. 國際交流：透過當地市場研究及協助海外參展，確認市場目標。 6. 提供獎勵補助：對於取	【詳貳一(二)】 園區： 1. 虛擬場域進駐：提供非固定座位。 2. 合規輔導：新商模推出或與金融機構合作時對法規有相關疑義，可透過監理門診或法規調適平台提出建議。 3. 導師輔導：輔導聚焦於公司財務健全性、內控制度建立及募資前之規劃。 4. 媒合介接：與創投公會合作提供資金、對接金融機構以利業務發展、協助人才募集。 5. 國際交流：參加目標市場相關展覽、協助蒐集	【詳貳一(三)】 園區： 1. 虛擬場域進駐：提供非固定座位。(與中年級生相同) 2. 合規輔導：新商模推出或與金融機構合作時對法規有相關疑義，可透過監理門診或法規調適平台提出建議。(與中年級生相同) 3. 導師輔導：會計師事務所輔導公司財務規劃，並透過律師及承銷商協助進入資本市場。 4. 媒合介接：對接金融機構以利業務發展、協助人才募集。 5. 國際交流：除參加目標

	得競賽優勝、數位沙盒商轉落地及具有其他優秀事蹟之公司提供獎金。	當地法規、與外貿協會合作提供海外市場發展輔導。 6. 輔導登錄興(創)櫃：與櫃買中心合作，輔導業者登錄興(創)，並提供後續上市櫃之輔導措施。 7. 提供獎勵補助：對於取得競賽優勝、數位沙盒商轉落地及具有其他優秀事蹟之公司提供獎金(與初年級生相同) 創投公會： 1. 協助宣傳園區之進駐招募，提升公司數量及多元性。 2. 協助園區辦理國發基金創業天使計畫。 3. 創投輔導與資源媒合。 4. 深化與園區之合作。	市場相關展覽、協助蒐集當地法規、與外貿協會合作提供輔導外，並透過與當地加速器合作，協助於目標市場落地。 6. 提供獎勵補助：除提供優秀事蹟獎勵外，並提供上市櫃輔導補助。 證交所： 1. 提供上市前對接資本市場之資源(如：產業交流、會計及法律等中介機構資源、舉辦上市說明會、提供創新板諮詢服務)。 2. 扶植企業於創新板上市後持續成長(提供ESG評鑑與輔導、協助經營投資人關係)。 櫃買中心： 1. 提供業務與資金之媒合(如：媒合上市櫃公司及創投法人、透過創櫃板辦理現金增資、獲得參加展覽活動之補助)。 2. 協助擴充公司經營管理及法律等專業知識。 3. 輔導公司建立會計及內控制度。
--	--	--	--

預期效益	✓ 提供基礎法規、資安等認識，加快業者進入市場。 ✓ 提供測試環境，驗證商業模式可行性。 ✓ 強化初創企業能力，建立金融業合作機會。	✓ 獲取成長資金，擴大營運規模。 ✓ 促進創投與企業合作，加速業務發展。 ✓ 提升市場競爭力，擴大客戶群。	✓ 透過資本市場獲取資金，擴大事業規模。 ✓ 強化產業競爭力，促進台灣金融科技發展。 ✓ 提高國際能見度，吸引更多投資與合作機會。
------	--	---	---