

18634_SBIR 計畫申請與執行實務分享 課程摘要

本摘要由 Gemini AI 協助生成，僅供參考

1. 適合對象與能力門檻

- 適合族群：
 - 企業老闆與高階管理者：適合想藉由政府計畫（如 SBIR P1/P2/Plus）提升公司研發成功率、建立嚴謹財務與研發流程者。
 - 研發（R&D）主管與專案經理：適合需要撰寫計畫書、訂定具體研發指標（如降低生產工時）與進行結案查核管理的人員。
 - 初創企業/中小企業團隊：適合需要透過政府補助背書來增加國際市場信任度與海外投資人青睞的團隊。
- 能力門檻：普通。建議具備基本公司經營、財務損益概念，或對自家產品/技術製程有一定程度的了解。

2. 課程核心大綱與架構圖

- 章節架構：
 - 章節一：申請補助的心態建構與計畫效益 — 釐清補助非單純「拿錢/賺錢」，而是利用政府規範與審查機制提高公司研發成功率、建立健全財務控制。
 - 章節二：計畫書創新性與研發能力展現 — 學習如何進行市場簡易調查，並提出具體的創新點（以 350 秒縮短至 15 秒/降低 50% 效率為例）。
 - 章節三：指標量化與佐證資料準備 — 如何運用專利、公信力檢驗單位（如 ISO）、軟體模擬（如模流分析）來佐證研發數據。
 - 章節四：計畫執行與財務變更管理 — 了解 SBIR 各階段（P1、P2、Plus）、單據核銷規範，以及遇到狀況時如何按部就班申請計畫變更。
 - 章節五：內部研發表格建立與結案逆推法 — 「從結案目標倒推過程」的企劃法，以及如何在公司內部建立研發立案與全民投票

決策機制。

3. 必備前置知識清單

- **產業與產品基礎知識**：清楚自家產品的生產流程、市場痛點與競品現況（例如講者提及自身具備日商 20 年的 3D 列印與模具異形水路技術背景）。
- **基礎財務與憑證觀念**：了解公司營運預算、發票開立與核銷規範。
- **簡易市場調查能力**：能使用公開資訊或產業分析工具進行市場規模與效益估算。

4. 專有名詞與概念辭典

- **SBIR (Small Business Innovation Research)**：中小企業創新研發計畫，分 P1（概念可行性研究）、P2（研究開發/產線開發）與 Plus 等階段，提供非股權性質的政府研發補助。
- **異形水路 (Conformal Cooling)**：結合 3D 列印技術製作出的模具冷卻管道，能順應產品外觀形狀設計，突破傳統 CNC 加工只有直線（XYZ 軸）的限制，大幅縮短塑膠射出成型時間。
- **結案逆推法**：在撰寫計畫書之前，先想好最終結案需要拿出什麼樣的產品照片、測試報告（ISO/公信單位）與數據驗證，再倒推回研發步驟與階段目標。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：政府專案企劃主管、研發專案經理（PM）、企業策略規劃師。
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **分析與決策能力**：能進行創新性調查、預估市場效益，並運用公信力數據/軟體進行效益佐證。
 - **工具操作與執行能力**：能建立公司內部 9 項研發立案表格、掌控財務報銷風險，以及執行正規的計畫變更程序。