

第6屆中堅企業遴選作業說明會

申請書撰寫說明

主辦單位：經濟部工業局

執行單位：財團法人中衛發展中心

壹、申請書撰寫原則

一、申請書撰寫原則

(一)撰寫方式

1. **圖表優於文字**：因圖表易於審查委員閱讀，建議多以圖表呈現，例如使用派圖呈現外銷區域或國家分佈比例。
2. **文字分點並下標**：因一大段文字不易讓審查委員抓住重點，建議文字儘量分點說明且加註標題，並可以**加粗**或**畫底線**方式**標注重點**。

(二)同業比較：資料來源建議**查閱政府公開資訊(統計數據)或公會、研究單位統計報告**，例如可至行政院主計處網站及經濟部統計處查詢薪資、離職率與營業額等資料。

(三)資料佐證：申請書相關佐證資料，可由**廠商自行提供舉證或引用第3公證單位證明資料或產業調查資料**，併同裝訂於申請書中。

(四)頁數說明：「**重大事蹟摘要**」請扼要說明，每項目請填列至少1項，至多5項，全部請勿填寫超過2頁，「自行評估說明」之頁數最多為30頁，申請書**總頁數**（含附件）原則上合計最多為**100頁**。

(五)檢附資料說明：提交之文件除申請書外，並一併附相關資料繳交，**請條列說明檢附資料名稱**，以利查閱。

貳、申請書撰寫重點

一、「領導與經營策略」撰寫重點

專注於特定領域及市場，以價值導向為訴求，成為世界級或區域性領導企業為目標

領導模式及經驗 傳承

領導者之特質、領導模式、數位創新思維、領導者與高階主管在位時間、接班團隊之養成

經營理念

企業核心經營價值與訴求、提供優良的產品或服務、企業社會責任、推動節能減碳、提升能源使用效率、行銷綠色產品或服務、維護生態環境

企業目標

企業願景、短中長期目標

市場定位

專注之利基市場、產品或服務之全球或區域地位、產品或服務之全球或區域市占率、產品或服務之世界排名

經營策略

企業競爭策略、競爭優勢、確保市場地位作法、核心能力

組織文化

提高員工之使命感、優良的薪資與福利條件、提高員工薪資之具體措施、塑造員工認同感及降低流動率之作法，以及公司獲利分享的獎勵機制、營造友善職場環境、營造雙語環境

貳、申請書撰寫重點

二、「關鍵技術或服務模式」撰寫重點

關鍵技術或服務模式在特定領域具有獨特性

關鍵技術或服務模式發展策略

短中長期發展策略

關鍵技術或服務模式競爭力

獨特性Know-How、製造/服務技術或服務模式、與競爭者之比較...等。
若是製造業業者，請強調製造技術或服務模式如何領先全球競爭對手；若是服務業業者，請強調服務技術或服務模式具有全球競爭優勢

關鍵技術或服務模式

專注之技術或服務、頂級客戶採用技術或服務比率、全球研發中心數、研發經費占營收比率、關鍵技術或服務模式之有效專利及保護作法、商標或著作權件數、技術或服務之全球或區域地位、供應鏈整合情形...等。

- 製造業業者，請強調每位員工平均獲得專利權之數量或是產值與同業相比之情形
- 服務業業者，請強調每位員工平均營業額與同業相比之情形

發展潛力

未來關鍵技術或服務模式發展策略規劃與作法、知識管理、人才培育機制

貳、申請書撰寫重點

三、「研發創新」撰寫重點

持續投入創新研發程度及成效

研發創新策略

短中長期發展策略...等。若是服務業業者，請強調流程創新策略之作法

研發創新投入

研發創新投入占公司總營收比例、與同業比較情形、數位化與智慧化科技應用、員工/顧客參與程度...等。若是服務業業者，請強調顧客參與研發創新程度、應用科技進行服務技術或模式創新程度

研發創新成效

產品、服務或流程保持領先之作法、運用創新滿足客戶需求情形、創造新市場情形、獲得國內外政府或專業機構研發創新獎項、認證或補助

發展潛力

未來研發創新策略規劃與佈局

貳、申請書撰寫重點

四、「品牌」撰寫重點

自有品牌經營方式及其成效

品牌發展策略

短中長期發展策略、品牌定位、目標市場

品牌發展投入

品牌經營投入經費占公司總營收比例、品牌經營投入人力

品牌發展成效

品牌獲國際評價情形、品牌價值、加盟授權狀況、商標全球或區域註冊情形、全球或區域銷售據點設立情形、全球或區域品牌地位、與國際知名大廠合作情形、全球或區域銷售總值...等。若是服務業業者，請強調國內外加盟授權合約年度及店數情形

發展潛力

未來品牌發展策略規劃與作法

貳、申請書撰寫重點

五、「顧客與市場」撰寫重點

以國內為主要經營或生產基地，積極掌握國際市場及通路

顧客關係管理

與客戶維繫良好關係之方式、成為客戶不可替代供應商之作法、會員數、顧客回流率或回購率...等。若是服務業業者，請強調主要顧客群之經營情形、顧客滿意度狀況與同業比較、會員回購率或回流率

市場通路發展策略

全球或區域經銷通路建置情形、解決跨國文化差異之策略、國際供應鏈管理情形、合資或授權方式開發市場...等。若是服務業業者，請強調開發目標市場/通路策略作法

顧客與市場經營成效

3年內之營業額、營業額成長率、毛利率、公司股價、每股盈餘(EPS)、EPS成長情形、國外營收占比

主要經營或生產基地

國內外經營或生產基地設置情形、創造國內勞工就業情形、帶動上中下游關聯企業成長情形

發展潛力

未來顧客與市場發展策略規劃與作法