

掌握台商回台投資潮

創新研發平台用科技為產業加值

美中貿易戰導致全球供應鏈重新洗牌，也帶動史上最大台商回流潮。截至10月底，已吸引151家台商返台投資，總投資金額超過6,200億元。30年前，台商逐成本而居，西進南遷；30年後，台商要靠智慧科技轉骨升級，紮根家園。工研院以科技研發優勢，打造「台商回台投資創新研發平台」，以科技為台商轉型升級加值。



工研院以產業科技專長，籌組專案團隊打造「台商回台投資創新研發平台」，提供整合服務方案，協助回流台商推動生產智慧化與轉型升級。

撰文／杜韻如、王珮華

根據美國商業環境風險評估公司（Business Environment Risk Intelligence；BERI）的「投資環境風險評估報告」，台灣投資環境排名

全球第四，充分證明我國作為國際生產基地及產業轉型升級的優勢，主客觀因素激盪下，促成這波台商回流潮。

台商帶著大筆資金回台投資，不僅是台灣產業轉骨的契機，同時也是提振經濟的大好機會。經濟部成立投資台灣事務所，提出「台商回台投資方案」，工研院也以產業科技專長，籌組專案團隊打造「台商回台投資創新研發平台」，以技術加值能量及串聯產業生態系，提供整合服務方案，協助回流台商推動生產智慧化與轉型升級，提升國際競爭力。

結合台灣產業升級五大軟實力

在工研院「台商回台投資創新研發平台」記者會中，經濟部次長林全能表示，產業升級必備五大軟實力：技術、專利、人才、新創和平台，「這些台灣都有，工研院的『台商回台投資創新研發平台』，幫台商把這5個重要的升級法寶「傳便便」（台語），有如直達車一般，一站滿足企業的需求。」

林全能說，工研院協助產業整合這些軟實力，以科技研發的能量，鏈結資本市場與科技市場，在專利布局、人才培育上，為產業轉型創造完善的升級環境，進一步厚植企業永續競爭力，若能在未來的5到10年建立起科技創新的國家品牌，屆時無論想邁入東南亞、中國大陸、日韓、美國，甚至是翻轉國際地位都不是問題。

促成資本與科技市場接軌

「美中貿易衝突造成許多產業營運與出口危機，但對台灣卻是一大轉機，」工研院院長劉文雄分析，台商回台投資的需求，第一是分散風險、搭建橫跨歐、美、日等國技術平台，擴大全球布局；第二是加速升級智慧製造，透過自動化提升生產力，以及進行高附加價值製造，第三是投入前瞻技術研發，強化AI和5G技術，作為產業下世代發展立基。

配合台商返台投資需求，工研院「台商

回台投資創新研發平台」的重點方向包括，協助台商投資新創事業、數位轉型產業升級與人才培育，藉由訪視關懷診斷、掌握技術升級需求、籌組技術專業團隊、提供整合服務方案到後續服務成效追蹤，「一站到位」的顧問服務，為台商籌組創新研發團隊，導入技術加值能量及串聯產業鏈生態系，結合資本市場與科技市場，滿足企業回台投資的需求。

劉文雄進一步說明工研院連結資金市場與科技市場三大策略，第一個是推動無形資產融資，協助新創公司運用專利向銀行申請融資，增加創業的營運資金；第二個策略為工研院積極協助引進私募基金進行科技轉型，運用工研院累積的科技能量，幫助私募基金找到好的標的，推動產業升級。第三個就是將台商回流的資金，透過工研院的輔導、技術與專利，幫助企業價值躍升，加速產業轉型，翻轉台灣經濟。

劉文雄以矽谷的蓬勃發展為例，說明資本市場結合科技市場的重要性，尤其許多中小企業的轉型升級，極需資金挹注，工研院不但有技術，也能夠協助引進有意願投資企業升級發展的資金，「將回流資金導向適合投資的產業，找到讓台灣經濟發展的智慧引擎，促成產業長期發展潛能，是工研院建立此平台的另一目的。」

1加1大於2 實際行動挺回流台商

經濟部的台商回台投資方案，已成功帶動台商回流潮；工研院的「台商回台投資創新研發平台」也發揮「1加1大於2」的助攻效益，以實際行動力挺回流台商，成為轉型升級、拚經濟的台商們最可靠的「娘家」。

目前已有翔名科技、和新光通、台灣新散熱、台灣安愛工業等涵蓋半導體、電子與電信通訊、燈具照明、陶瓷和散熱、醫療照護領域的企業，透過平台向工研院提出服務需求。

案例 1

翔名科技：現在是台灣最好的機會

「現在是千載難逢的一刻，這是台灣最好的機會，這個機會比30年前更有競爭力，」翔名科技研發副總李文亮誠摯的剖



白，讓在場的產業界人士大感振奮。

成立於1991年的翔名科技，是台灣半導體特殊材料關鍵零組件製造商，以及真空設備產品銷售維修。因中國大陸生產基地受貿易戰影響，決定回台投資擴廠，未來預計投入15億元於新竹香山區打造一座國際級智慧生產基地。

李文亮表示，工研院有最好的機構價值，不僅是產業的最佳顧問，同時也具有廣泛的人才，非常期待工研院能大方擴散技術與人才。目前翔名科技已在工研院的協助下，完成高階鍍膜技術移轉，積極開發新產品，智慧製造與工業物聯網新廠也在建置中。

案例 2

和欣光通科技：要轉型升級就回台灣

「我常常鼓勵台商要轉型升級就回台灣…因為在中國大陸升級搬不回來，去東南亞不過是拼價格，」和欣光通董事長葉律松說出他的肺腑之言。

90年代在海外成立燈飾廠的葉律松，近年觀察到傳統燈飾已趨於飽和，為尋找下世代具爆發成長潛力的新產品，2017年回台成立「和欣光通科技」，並於工研院開放實驗室成立研發中心。在工研院協助下，開發出可見光通訊（VLC）燈具，以及各式健康照護LED燈具，朝向節能、5G、AIoT等高科技技術發展。

他表示，台灣到國外設廠，著眼於削價競爭的做法其實很吃虧，在生產流程、技術和產

品沒有改變與提升的情況下，優勢逐漸流失，「倒不如回台轉型升級，運用在地技術支援與優秀人才，開創高價值產品，也為台灣創造更美好的未來。」



案例 3

台灣新散熱：借力使力找對資源

主打3C產品用散熱元件及模組生產的台灣新散熱公司，此次藉著台商回流機會，返台設立研發中心。台灣新散熱總經理羅傳先表示，面對人工成本上漲、下世代散熱產品的高精度，及自動化產線需求。新散熱將研發中心設在新竹，預計以10億元投資高效散熱模組智慧產線，搶占5G時代引爆的散熱商機。

新散熱公司為工研院團隊新創成立，即是由工研院協助其自動化產線評估、散熱材料及生產技術支援，建置全自動化產線，將產品良率從4成大幅拉高至9成，同時降低生產人力至十分之一。

羅傳先建議，新創公司不要單槍匹馬、只

想憑自己的力量創業，因為隔行如隔山，找對人、做對事很重要，要會尋找資源、借力使力，就像台灣新散熱懂得向「娘家」工研院尋求合作與支援，十分感謝工研院在先進製造、智慧製造方面給予許多協助。



案例 4

台灣安愛工業：回到台灣是最好的選擇

台灣安愛工業公司於1995年便開始在新興國家成立關係企業，主要商品為腳踏車、運動用品及電動代步車、輪椅、助行器



等醫療復健器材。現應美國客戶要求分散生產基地，加上需開發新產品避開紅海市場競爭，目前已投資5億元以上，計畫在嘉義擴建廠房。

安愛工業總經理黃振彰認為，台灣畢竟是我們的根，這裡有人才、有技術，還有資金援助，回到台灣投資創新研發是最好的選擇。台灣安愛在工研院的協助下，進行銀髮潛力市場產品需求評估與創新產品企劃，已完成「輕量化電動助行器」這項新藍海產品，成功量產並拓展外銷至澳洲市場。■