

台灣金融科技 創新創業市場動向

FinTechSpace 2023年度主題研究

FinTechSpace
金 融 科 技 創 新 園 區

簡報大綱

01、研究概覽

02、台灣金融科技新創研究掃描

03、園區輔導洞察

01

研究概覽

研究說明

金融科技創新園區FinTechSpace為了解金融科技產業需求及未來趨勢發展，加速推動相關資金、資源確實投入金融科技產業，以協助台灣建立更完善的金融科技共創生態系，於2023年6月至7月間，針對我國金融科技業者進行**問卷調查**及**實地訪談**。

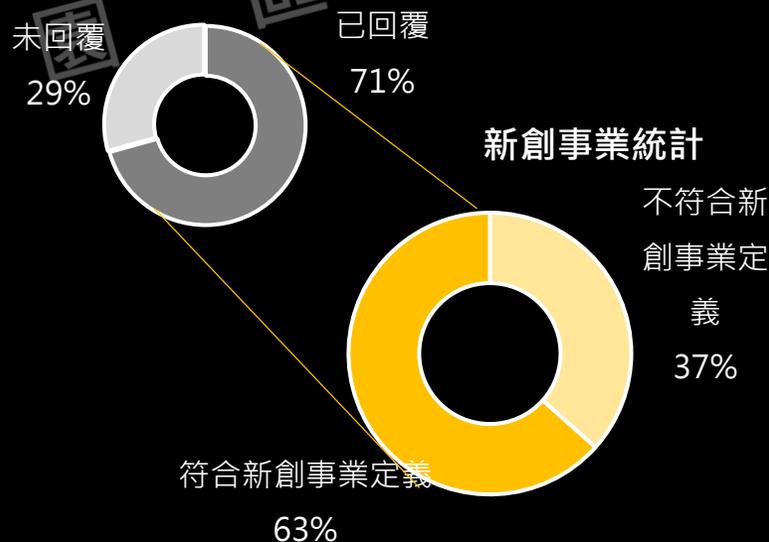
研究目的

- **掌握我國金融科技團隊發展現況與需求**，以規劃提供最適輔導資源協助新創團隊持續發展與成長。
- **掌握我國金融科技產業趨勢**，包括金融科技與國際產業趨勢、金融科技與國際發展之觀察，以及我國產業痛點及人才、市場拓展機會。

研究對象

以「金融科技業者新創名錄」中所列入之金融科技團隊116家。總計回收有效問卷共82份，回收率達**71%**。其中依據新創事業定義，**六成屬新創事業、四成屬非新創事業**。雖新創事業團隊佔多數，但**非屬新創事業者比例相較金融科技發展初期有顯著升高**，顯示挾帶資源與技術成熟的非新創事業跨足進入金融科技產業之趨勢。

問卷回覆統計(本計畫整理)



註：新創事業定義：實收資本額新台幣1億元以下或經常雇用員工數未滿200人，且設立未滿8年。

02

台灣金融科技新創研究掃描

台灣金融科技新創關鍵數字

Numbers in Taiwan FINTECH

64⁺%

規模為中型企業

63⁺%

已獲法人投資
天使輪 | A 輪

90⁺%

主要產品服務
已進入市場

企業解決方案 Enterprise Solutions
法遵/監理科技 Regtech/ Complitech
智能理財 Wealth Mngt
資訊整合與聚合平台 Integration Platform

57⁺%

新創事業
處於擴充期

67%

有海外布局規劃

合作夥伴 Partners
市場機會 Opportunity
法規彈性 Regulation Flexibility

JP | SG | TH

73%

有人才招募需求

資訊/UI/UX
金融專業 Financial Expert
數據分析 Data Analysis
創新商模企劃 BM Planner

團隊規模

投資現況

產品服務

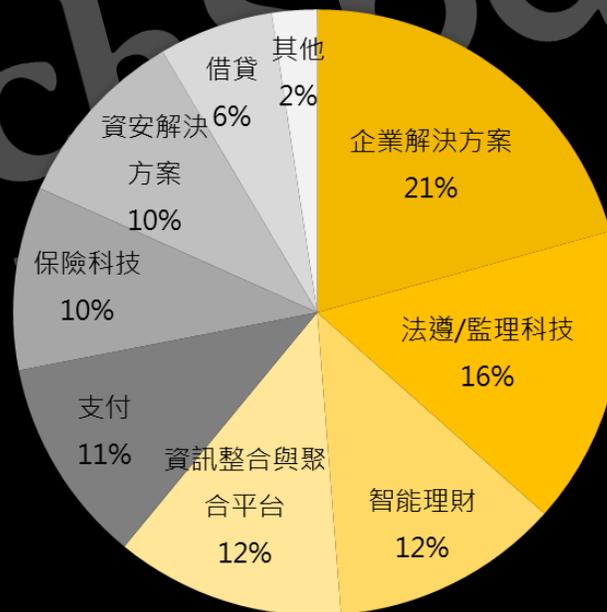
合作拓展

關鍵發現 # 1

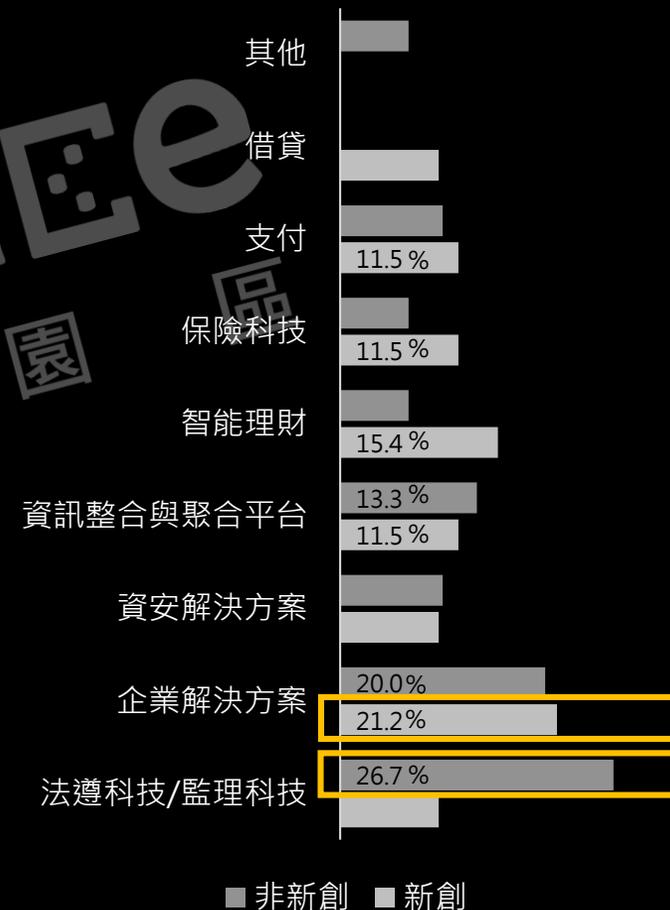
前四大主要服務類型 企業解決方案、法遵/監理科技、 智能理財、資訊整合與聚合 平台

- 本次調查82家團隊，其應用服務可分類為**8大類型**，依據占比排序：**企業解決方案(21%)**、**法遵/監理科技(16%)**、**智能理財(12%)**、**資訊整合與聚合平台(12%)**、**支付(11%)**、**保險科技(10%)**、**資安(10%)**、**借貸(6%)**，其他(2%)。
- **新創事業**中以「**企業解決方案**」(21.2%)為主，其次為**智能理財(15.4%)**，第三則為**支付、保險科技、資訊整合與聚合平台(各占11.5%)**。
- **非新創事業**以「**法遵 / 監理科技**」(26.7%)為主，其次為**企業解決方案(20.0%)**、第三為**資訊整合與聚合平台13.3%**。

服務類型綜覽



所屬產業類型



以上資料由本計畫整理

關鍵發現 # 2

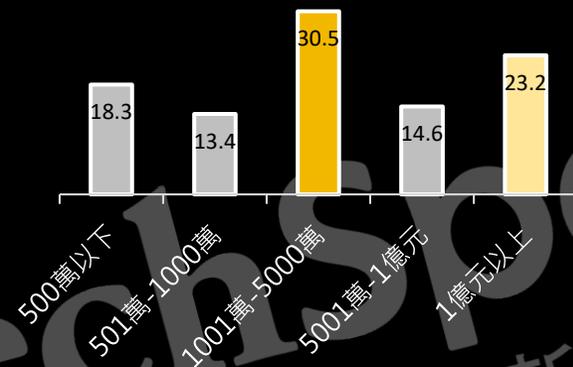
整體團隊實收資本額規模偏平均分散

- 位於「1001萬-5000萬」的團隊數量最多(30.5%)，其次為「1億元以上」(23.2%)團隊
- 「資訊整合與聚合平台」團隊有七成集中在「1000萬至1億元間」；另外「支付」團隊超過五成於「1億元以上」區間。

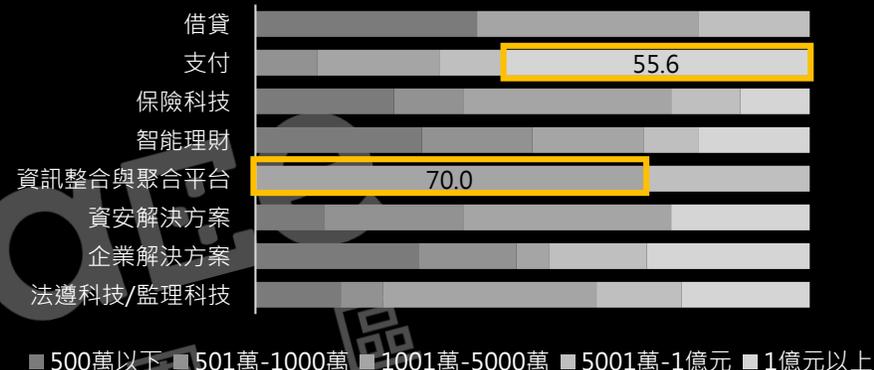
逾六成為中型企業、帶動3,100+位就業機會

- 中型企業(11~200人)團隊有64.6%；小微企業(1~10人)和大型企業(200人以上)僅分別占28%、7.3%。
- 借貸類型團隊以小微企業為主(60%)。

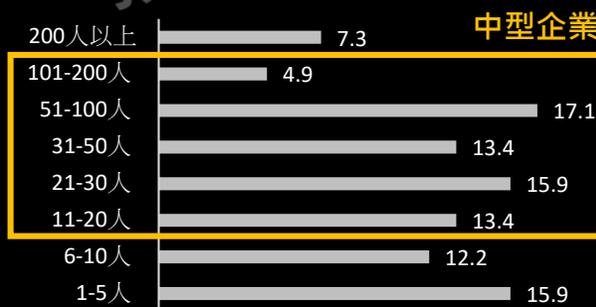
目前實收資本額(%)



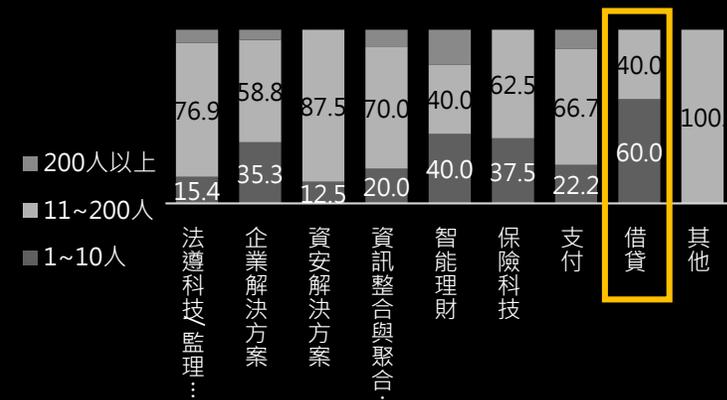
實收資本額 (以類型分析 ; %)



員工規模(整體分析 ; %)



員工規模(以類型分析 ; %)



以上資料由本計畫整理。

備註：本份問卷參考中小企業認定標準第二條即政府部會常用定義，「小微企業」定義為員工規模為1-10人、「中型企業」員工規模為11-200人，超過200人以上稱為大型企業。

團隊規模

投資現況

產品服務

合作拓展

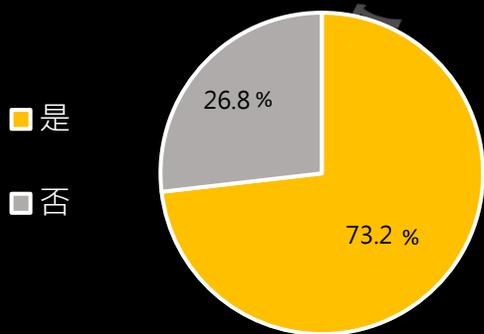
關鍵發現 # 3

未來熱門職缺： 金融專業、數據分析、創新商模企劃

逾七成團隊有人才招募需求、 招募與留任難度高

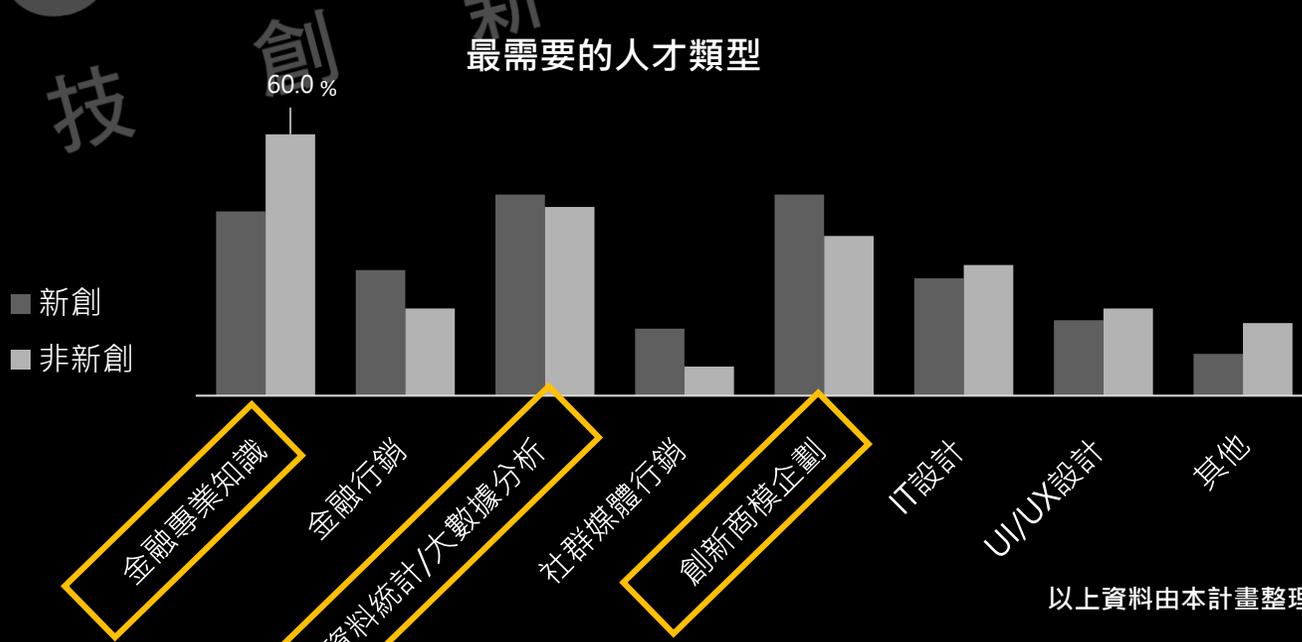
- 高達**73.2%**的團隊提出**人才招募需求**。
- **招募/留任難度**高達**62%**，相關人才易被**跨國企業、科技園區及大型金融機構**吸引。

現階段金融科技產業人才招募需求



- 現階段人力配置「**資訊系統/IT研發/UIUX設計**」等**資訊人才**佔**大宗(82.9%)**；
- 「**金融專業知識**」(48.8%)、「**資料統計/大數據分析**」(45.1%)、「**商模企劃人員**」(42.7%)，被認為是**未來最需要的職缺**。
- **非新創事業**最需「**金融專業知識**」人才。

最需要的人才類型



以上資料由本計畫整理

團隊規模

投資現況

產品服務

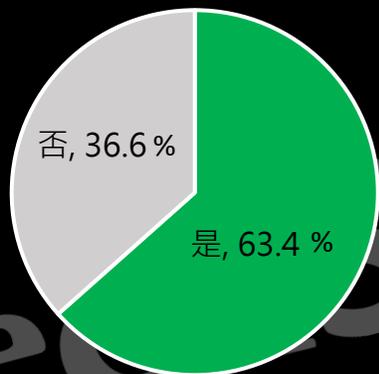
合作拓展

關鍵發現 # 4

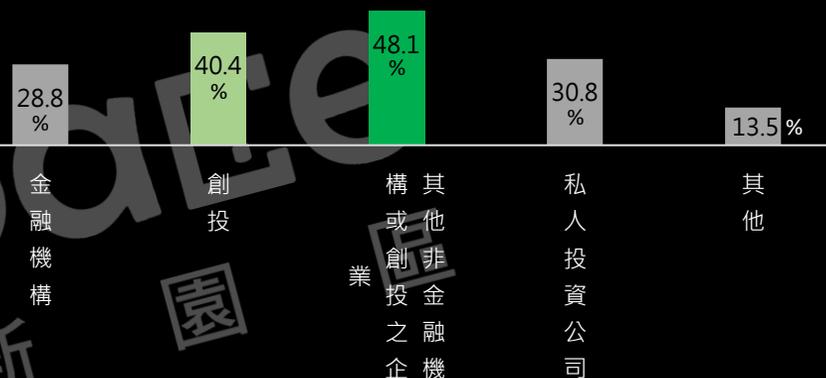
逾六成的團隊已獲得法人投資

- 63.4%團隊已獲得法人股東投資。
- 法人股東類型以「其他非金融機構或創投之企業」與「創投」為主。
- 多數金融科技類型團隊獲得法人投資的占比都在50%以上。

是否獲法人股東投資



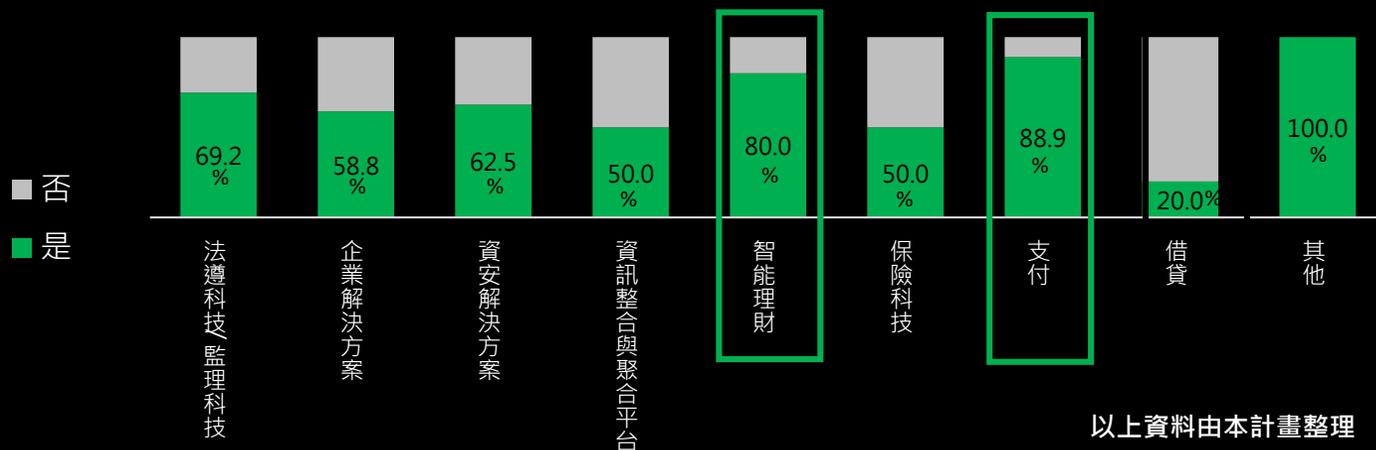
法人股東類型



資金市場看好支付與智能理財

- 支付與智能理財團隊，法人投資占比皆逾80%。
- 借貸類型是例外，僅20%獲得法人投資

法人股東投資(依服務類型分析)



以上資料由本計畫整理

關鍵發現 # 5

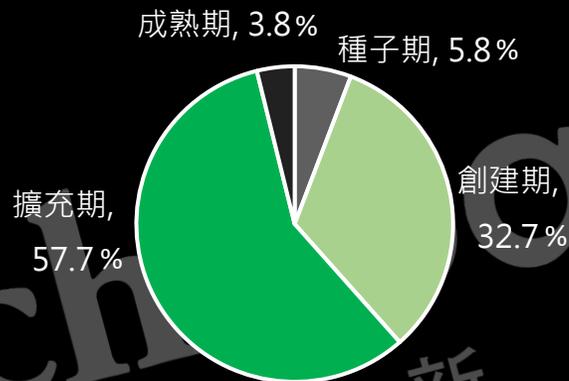
逾半數新創事業處於擴充期

- 52家新創事業中，有**57.7%**團隊處於**擴充期**；其次為**創建期(32.7%)**。

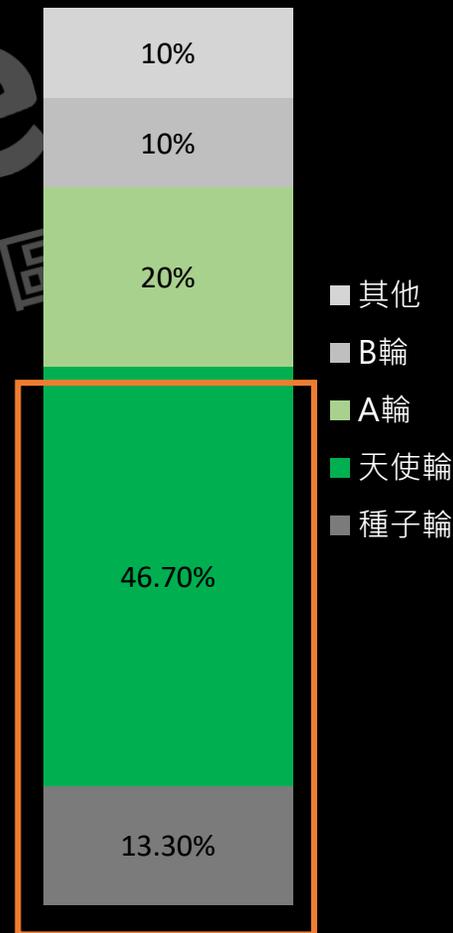
逾六成新創事業完成天使輪至A輪募資

- 在募資階段52家新創事業中，**57.7%**完成至少一輪募資。
- **66.7%**完成天使輪或A輪募資。
- **60%**完成初早期募資(種子輪與天使輪)。

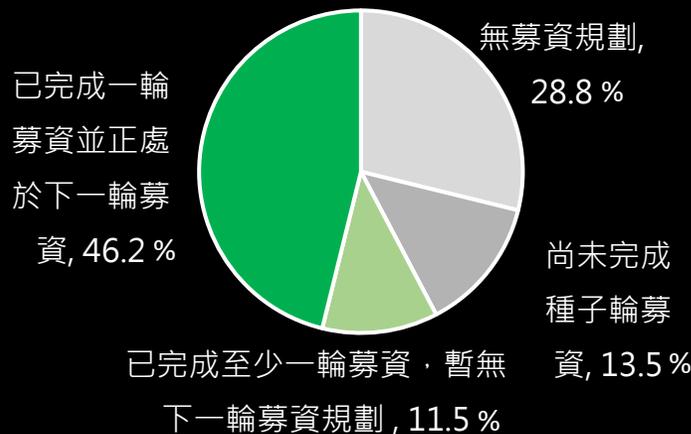
新創事業發展階段



已完成之募資階段



募資階段(%)



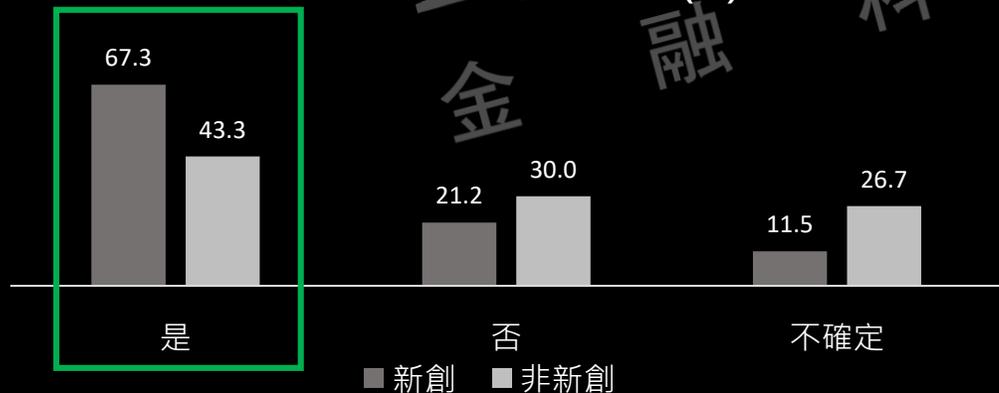
以上資料由本計畫整理

關鍵發現 # 6

過半數團隊未來一年有募資計畫

- 58.5%的團隊未來一年有募資計畫。
- 新創事業裡有67.3%的團隊在未來一年有募資計畫，非新創事業則只有43.3%在未來一年有募資計畫。

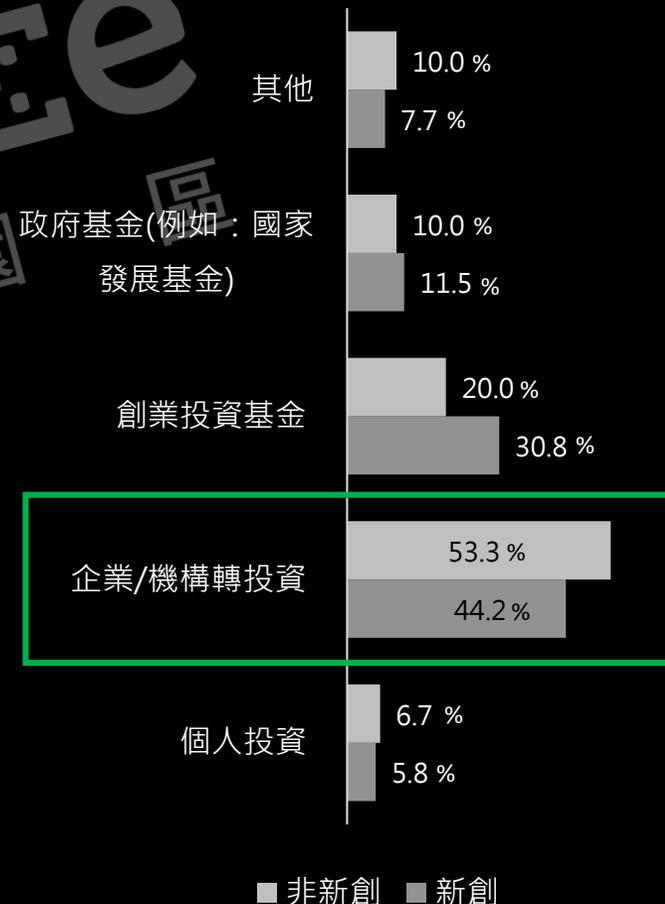
未來一年是否有募資計畫(%)



企業轉投資為募資首選

- 募資首選以「企業轉投資」為主，其次為「創投」。
- 非新創事業傾向尋求「企業轉投資」；新創事業傾向尋求「創投」募資。
- 「法遵/監理科技」、「資訊整合與聚合平台」與「保險科技」以「創投」為募資首選對象。

募資首選對象(%)



以上資料由本計畫整理

團隊規模

投資現況

產品服務

合作拓展

關鍵發現 # 7

逾九成團隊 主要產品 / 服務已進入市場

- 90.2%的團隊的主要產品服務已進入市場。

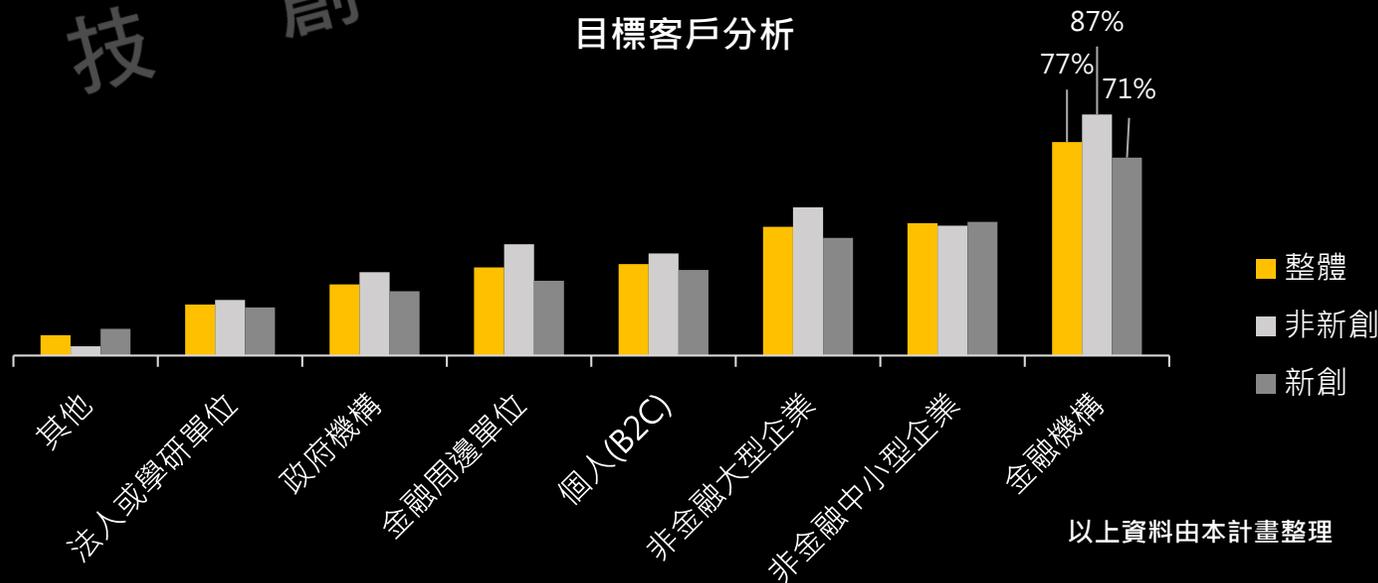
主要產品 / 服務是否已進入市場(%)



金融機構為主要合作對象； 逾七成新創事業、近九成非新創事業 曾與國內金融機構合作

- 整體而言，主要目標對象以「金融機構」為最多(77%)。
- 71%新創事業、87%非新創事業表示曾與國內金融機構合作。

目標客戶分析



以上資料由本計畫整理

團隊規模

投資現況

產品服務

合作拓展

關鍵發現 # 8

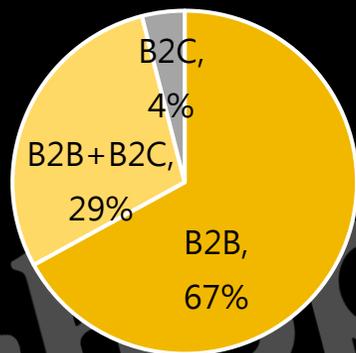
B2B服務將主導金融科技市場、支付與借貸以B2C為主

- 近七成(67%)團隊提供B2B服務，為B2B和B2C的混合模式則佔29%；僅4%團隊提供B2C服務。
- 「支付」與「借貸」最主要的目標市場對象為「個人(B2C)」，而非金融機構。

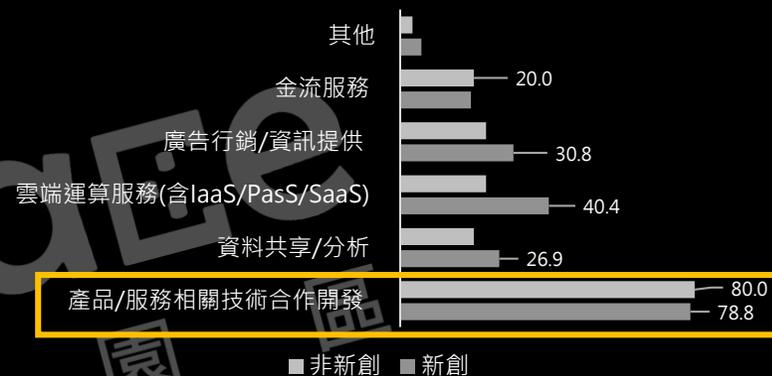
「技術合作開發」為產創合作主流

- 不論是新創或非新創，「產品/服務相關技術合作開發」皆為目前主要合作內容。
- 「法遵/監理科技」、「資訊整合與聚合平台」、「支付」團隊與「政府機構」合作的情況較其他產業類型多。
- 「企業解決方案」、「資訊整合與聚合平台」、「資安解決方案」與「法人或學研單位」合作較其他產業類型多。

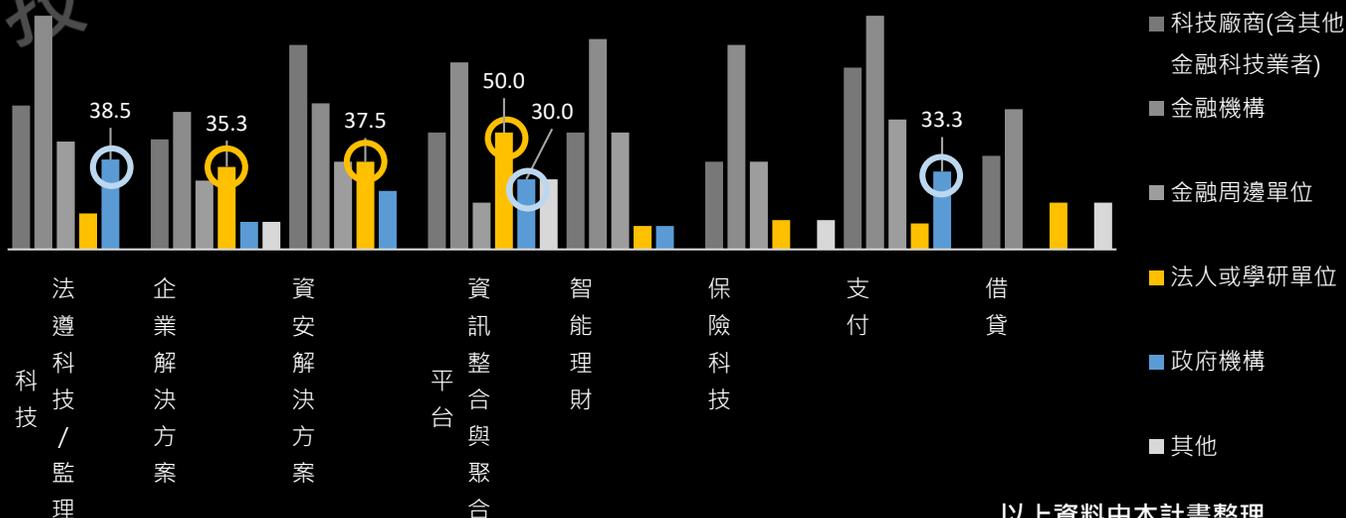
商模類型分析



目前合作服務類型(依事業規模分析；%)



目前合作業者類型(依服務類型分析；%)



以上資料由本計畫整理

團隊規模

投資現況

產品服務

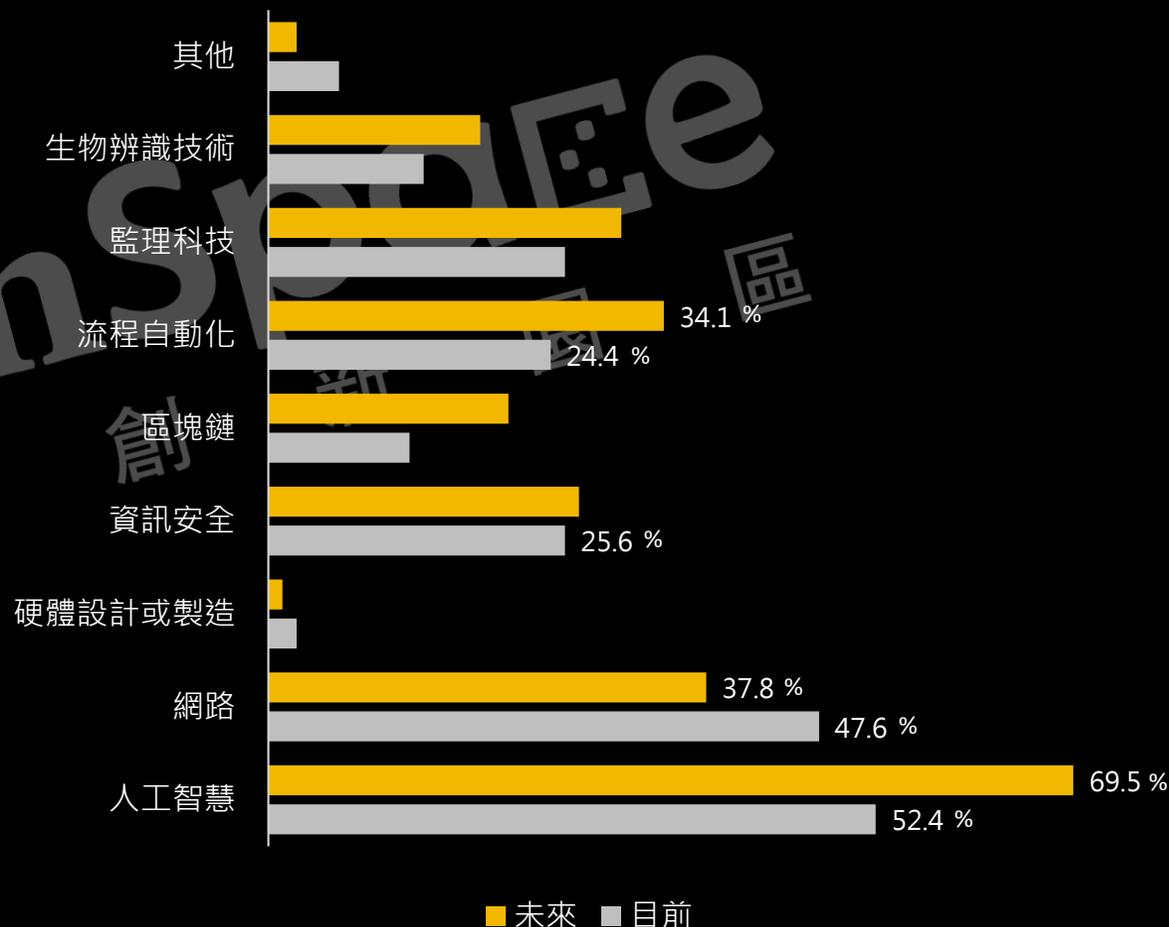
合作拓展

關鍵發現 # 9

人工智慧為現在與未來主要發展之核心關鍵技術

- 目前最主要之核心關鍵技術為「人工智慧」與「網路」；未來以「人工智慧」為主且占比顯著增加。
- 「人工智慧」、「網路」、「資訊安全」與「流程自動化」同為新創與非新創事業目前核心關鍵技術。
- 非新創事業發展「監理科技」與「生物辨識」的占比明顯高於新創事業。
- 新創事業未來在「網路」與「流程自動化」技術的發展占比高於非新創事業；而非新創事業更傾向於發展「資訊安全」、「區塊鏈」與「監理科技」等技術。

目前與未來核心關鍵技術(%)



團隊規模

投資現況

產品服務

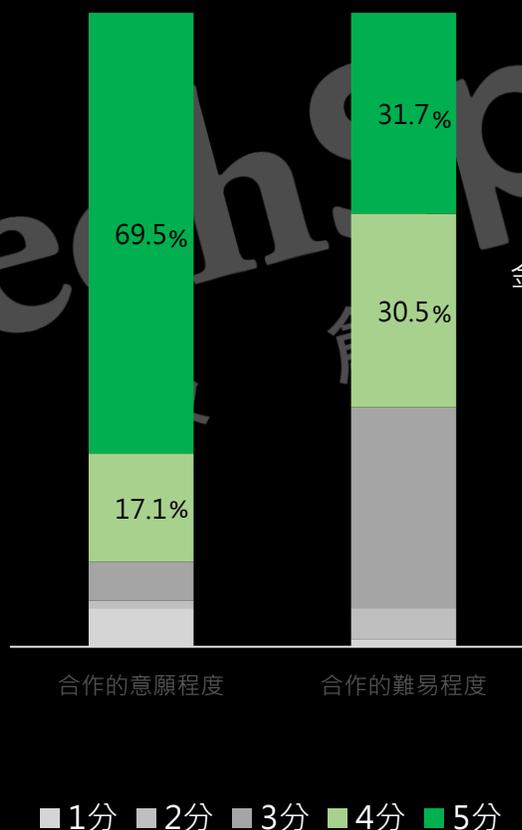
合作拓展

關鍵發現 # 10

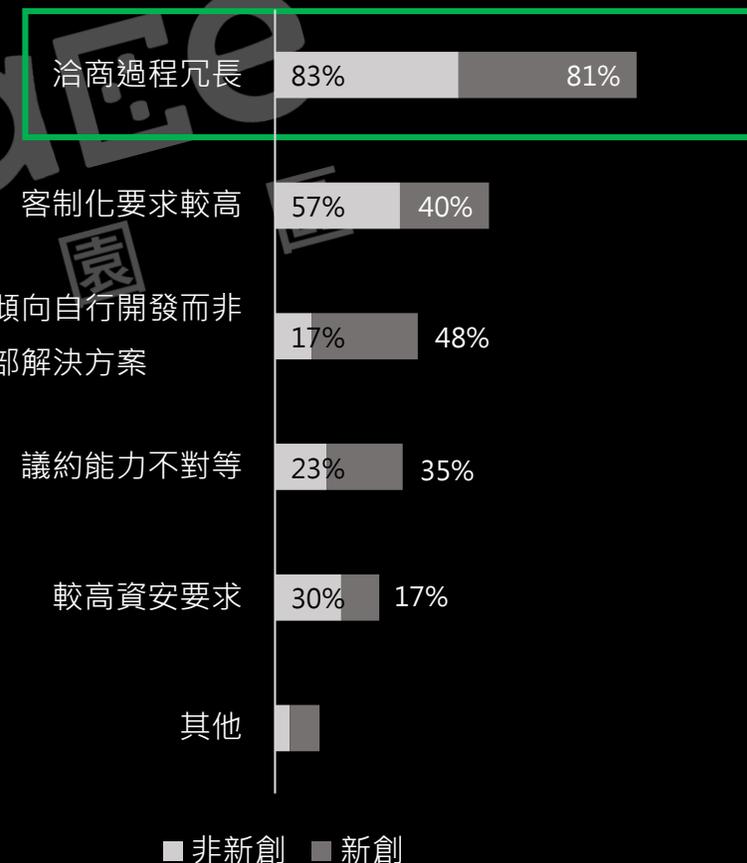
洽商過程冗長與客製化要求使團隊與國內金融機構合作難度高

- 未來有**86.6%**團隊有高度意願與國內金融機構合作，但亦有**62.2%**團隊認為與國內金融機構合作難度高。
- 與國內金融機構合作主要挑戰為「**洽商過程冗長**」(81.7%)，以及「**客製化程度高**」(46.3%)。
- 「**金融機構更傾向自行開發**」是新創事業更常面臨的挑戰；「**客製化程度高**」與「**較高資安要求**」則是非新創事業較常面臨的挑戰。

與國內金融機構合作之意願與難易程度



與國內金融機構合作之可能挑戰 (依事業規模分析)



團隊規模

投資現況

產品服務

合作拓展

關鍵發現 # 11

近七成團隊有海外布局規劃，近半數已落地 目前落地市場以新加坡、香港市場為主

• 67%團隊有海外布局規劃，其中37%團隊已發展海外市場。



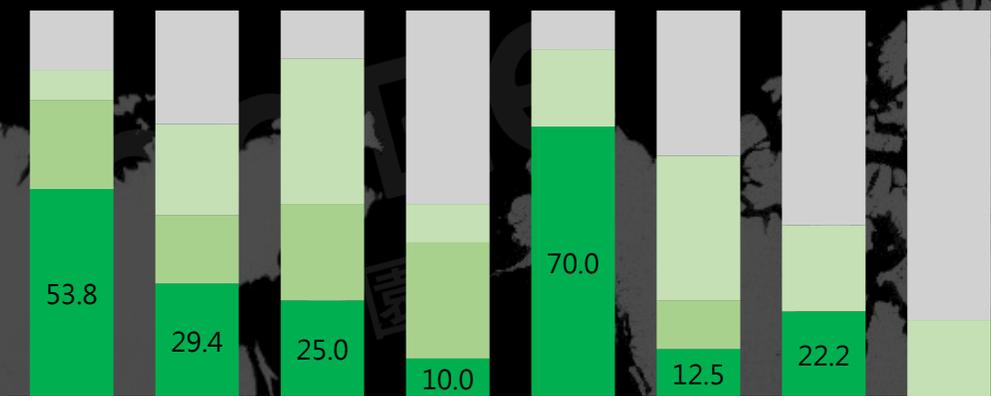
• 「智能理財」與「法遵/監理科技」團隊最積極布局海外市場，在「已前往海外市場」中即分別有70%和53.8%的占比。其中「法遵/監理科技」著重東南亞市場；「智能理財」側重於美國與歐洲。

海外布局因素：夥伴、機會、法規

• 影響海外市場選擇主要因素：於當地有合作夥伴、評估當地較具市場機會、當地法規環境開放程度。

• 新創事業相對重視「於當地有合作夥伴」，非新創事業則較重視「當地法規環境開放程度」。

海外市場布局情況(%)



法遵科技 / 監理科技

企業解決方案

資安解決方案

資訊整合與聚合平台

智能理財

保險科技

支付

借貸

■ 否，目前以台灣市場為主

■ 是，已有計畫前往海外市場發展，但目前尚無確定時程規劃

■ 是，已有計畫前往海外市場發展，且已有確定時程規劃

■ 是，目前已有前往海外市場

以上資料由本計畫整理

團隊規模

投資現況

產品服務

合作拓展

關鍵發現 # 1 2

東亞市場為未來趨勢、日、新、泰為未來國際佈局主要市場

- 60%團隊計劃拓展日本市場，占比最多。

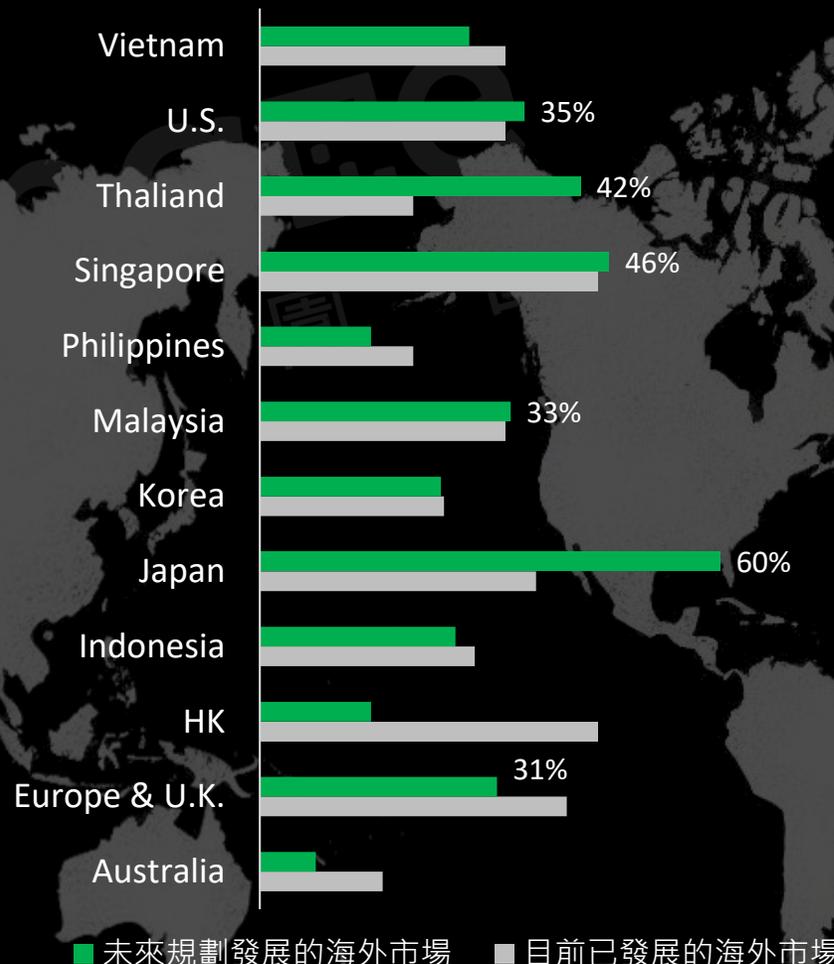


- 新創事業未來海外佈局前三市場為日本(71.4%)、新加坡(51.4%)和泰國(42.9%)；非新創事業前三市場則以馬來西亞(45%)、日本與泰國(各40%)以及新加坡(35%)。

阻礙海外發展：資金、人才、法規

- 無海外市場規劃團隊，最主要考量為「缺乏資金」和「不熟悉當地法規及實務」。
- 新創事業的原因更側重為「資金不足」與「缺乏人才」；非新創事業則是「不熟悉當地法規及實務」。

海外市場發展布局

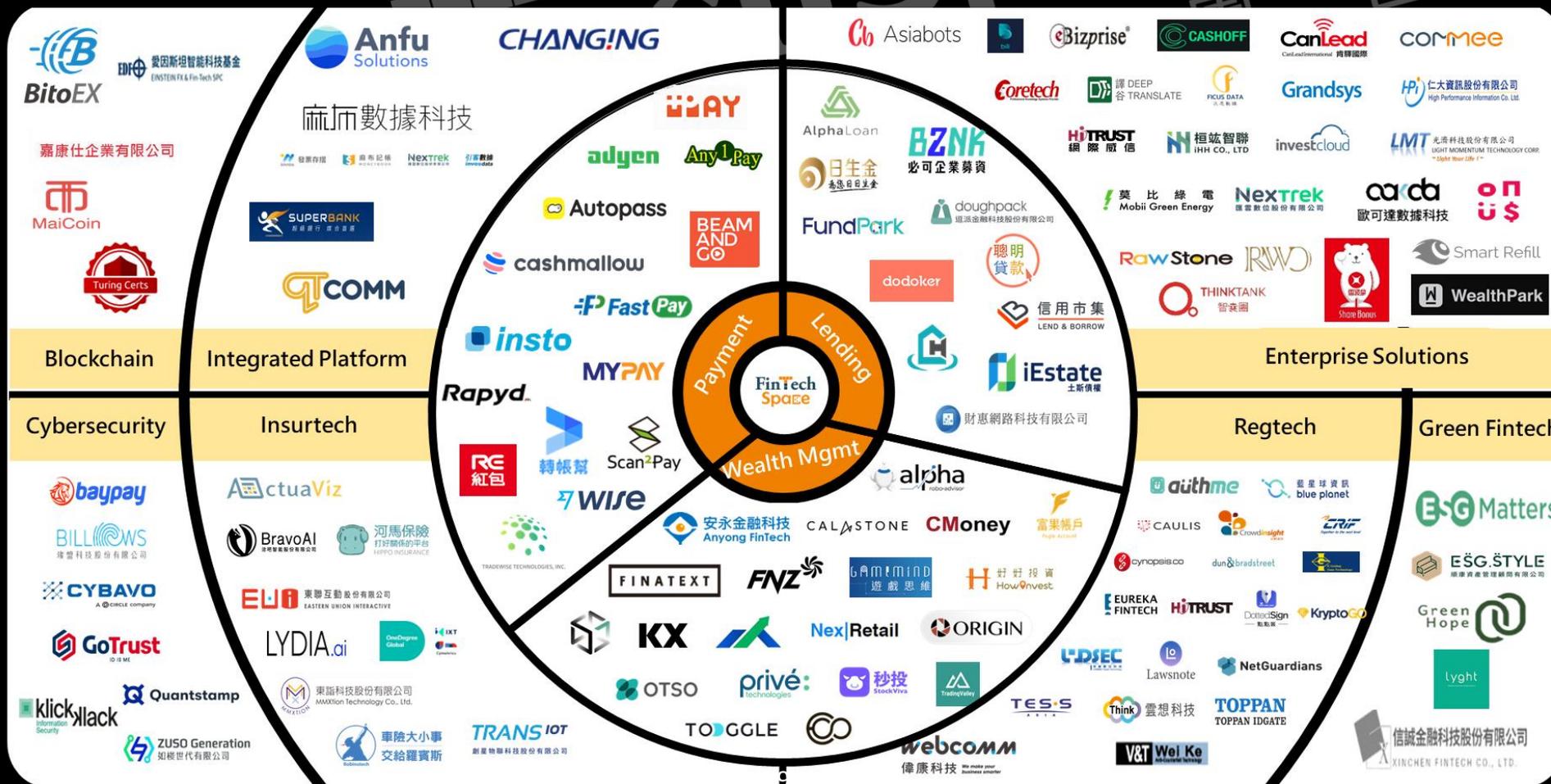


03

園區輔導洞察

台灣金融科技新創服務領域分布

本資料由本計畫整理



Just In 2023



園區金融科技輔導成效顯著

6 案金融科技產創合作上線

AI | KYC | Insurtech | Lending Credit |
ID Verification | Green Life

2 聯合自主實證

Financial Risk Evaluation Platform
Green Finance Standard

4 家上市上櫃

Digital ID Verification | Cybersecurity |
SaaS | Sustainability

2 併購出場

Cybersecurity
AI Due Diligence

3 案進入監理沙盒

Robot Advisor | Fundswap |
Bond Group Buying

