

109 年國產包裝食米暨米食製品品牌形象輔導 問答集

一、申請相關問題	
Q1	計畫目的是什麼？
A1	為輔導包裝食米及米食製品業者拓展消費市場，並協助業者建立企業形象識別系統(CIS)及改善包裝設計，以提升商品價值，進而提升產業競爭力。
Q2	申請資格要符合那些條件？
A2	必須具備以下條件： 1. 國產包裝米暨米食製品業者且依法設立登記之法人、團體或公司。 2. 經營、銷售據點需涵蓋國內至少 30 處以上(包含自營店、經銷店、代銷店等實體店面及網路銷售通路)。 3. 提出至少 5 項以上品牌形象及包裝設計之「受輔導產品」。
Q3	申請案件流程為何？
A3	案件流程，簡要說明如下： 1. 申請階段：符合資格之業者可先至農糧署網站下載申請書並於期限內送案。 2. 遴選階段：經審查後，將遴選公告 15-20 業者為受導業者並繳交履保金。 3. 資源媒合階段：業者選定合作品牌設計公司並參與相關品牌課程及專題講座外，業者需於此階段撰寫「輔導計畫書」，針對受輔導產品經營、市場策略及未來品牌發展策略。 4. 複審會議及簽約階段：受輔導業者提供「輔導計畫書」，進行複審會議，通過後業者進行簽約並請領第 1 期款。 5. 期中審查階段：受輔導業者依據「輔導計畫書」內容進行品牌形象建置及通路規劃，並提供相關進度，以利進行期中書面審查，通過後將請領第 2 期款項。 6. 產品通路上架階段：受輔導業者依完成品牌形象識別及包裝設計之產品進行銷售通路上架達 3 個月，期間內將進行通路上架抽查。 7. 期末審查階段：受輔導業者完成輔導計畫結案，提交相關資料，經期末審查會議通過後請領第 3 期款項。 8. 出席成果發表會：邀請受輔導業者出席成果發表會，針對產品發表。結案後另將領回履保金。 若有任何疑問可洽： 國產包裝食米暨米食製品品牌專案小組

	諮詢電話：02-2586-5000 分機 416、491 鄭小姐、陳小姐 連絡信箱：branding-agriculture@tier.org.tw 申請資料下載專區： https://www.afa.gov.tw/cht/index.php?code=list&flag=detail&ids=379&article_id=48071 
Q4	業者如何認定虛擬網路的銷售通路?
A4	1 家網路平臺僅核計為 1 個零售據點。
Q5	請問申請通路至少 30 處以上，如何計算銷售通路?
A5	實體店面銷售通路 1 家為 1 處計算、虛擬網路銷售通路以 1 個網路平台為 1 處計算。 舉例： A 業者商品在 Pchome 網路購物、MOMO 網路商城、56 家全聯門市、3 家好市多門市都有銷售據點。 故業者 A 銷售通路統計：Pchome 為 1 處、MOMO 為 1 處、全聯為 56 處、好市多為 3 處，共 61 處據點。
Q6	請問我是小農自產自銷，商品都是直接供應給消費者，如何計算銷售通路?
A6	為鼓勵業者品牌設計及拓展通路，銷售通路需為自營店、經銷店、代銷站等實體及網路通路作為計算。故小農自產自銷販售於 20 個消費者，其仍計算為 1 處通路。
Q7	申請法人、團體或公司需檢附哪些證明文件?
A7	1. 法人、團體： 需有核准立案證明書或法人登記證書，且事業主管機關為行政院農業委員會。 例如：生產合作社、農業運銷合作社、農業消費合作社、信用合作社、農會、農場等。 2. 公司(行號)： 應檢附須具「公司登記」、「商業登記」或「工廠登記」擇一，以及「稅籍登記」，且經營項目需與稻米及其加工製品之生產銷售相關。例如：烘焙店、食品加工廠、碾米廠都算是公司。 (1) 公司登記(股份有限、有限、無限公司)：應檢附登記機關核准公司登記之核准函、或公司登記表、或依公司法第 392 條規定，申請主管機關發給登記證

	明書。 (2) 商業登記(行號、商行、企業社)：應檢附登記機關核准商業登記之核准函、或商業登記抄本、或依商業登記法第 25 條規定，商業負責人或利害關係人，得請求商業所在地主管機關就已登記事項發給證明書。 (3) 工廠登記：應檢附登記機關核准商業登記之核准工廠登記證。
Q8	符合什麼資格者，將會優先考量？
A8	1. 經農糧署於近 3 年(106 至 108 年)公開甄選核定有案，且取得 109 年度合作業者資格或補助計畫者，如稻米產銷契作集團產區營運主體、特色米糧亮點產品推動計畫合作廠商、新興米穀粉產業鏈合作業者及調理米食供應中心合作業者等。 2. 客戶或實質經營之實體銷售據點涵蓋國內 100 處以上者。 3. 參加農糧署近 3 年舉辦之稻米相關競賽得獎有案者，如精饌米獎、全國米製伴手禮創意競賽等。 4. 提案產品取得優良農產品標章(CAS)、有機農產品驗證標章(OTAP)、產銷履歷農產品標章(TAP)、臺灣優良食品標章(TQF)、食品安全管制系統(HACCP)、ISO 標章或其他國際認證(如 Global GAP、清真認證)等稻米食安品質管理相關國內外認(驗)證任一項者。
Q9	什麼條件符合「受輔導產品」？
A9	所稱「受輔導產品」，係指以國產稻米為主原料、可供流通販售，且符合糧食管理法或食品安全衛生管理法等相關法規規定之包裝食米或米食製品。 1. 「包裝食米」：所含國產稻米原料應佔產品總重量之 80%（含）以上。例如： 2. 「米食製品」：所含國產稻米原料(以乾基計)應佔產品配方總重百分比 30%(含)以上。 小提醒：農糧署與計畫管理單位得不定期以秘密客方式，派員赴業者所報銷售據點進行秘密購買，並得視需求抽樣送驗，確認受輔導產品是否符合本計畫規範之定義。
Q10	請問「包裝食米」，怎樣才是原料含 80%以上？十穀米可以算入嗎？
A10	舉例： A 業者生產「十穀米」產品，原料如下：長秈糙米(台灣)30%、燕麥(美國)6%、大麥仁(澳洲)4%、紅扁豆(美國)4%、黑糯(台灣)20%、紅糯(台灣)30%、紅薏仁（台灣）6%。國產米可以混合計算，故稻米為：長秈糙米(台灣)30%、黑糯(台灣)20%、紅糯(台灣)30%，共 80%。 惟不得混摻進口米！ 小提醒：依糧食管理法規定，市場銷售之進口稻米不得與國產稻米混合銷售。

Q11	請問「米食製品」，怎樣才算是國產稻米原料佔產品配方總重百分比 30%(含)以上？
A11	應以成分標示的乾重計算 舉例： A 業者之米蛋糕產品，配方總重量為 1,179 公克(內含米粉、蛋黃、糖、奶油等)，另添加水的重量為 500 公克，而內容物米粉成份重量為 400 公克。 依據國產米固體米粉製品佔配方總重量百分比計算方式如下：(國產米米粉成分乾基重量／配方乾基總重量) x 100 %。 故業者 A 的米蛋糕產品國產米原料占比計算為 58.9%，達應國產米所含比量 30%之規範($400/(1,179-500)*100\%=58.9\%$)。
Q12	請問 5 項受輔導產品，如何計算？
A12	可為同品項不同重量包裝之產品，例如 A 品項食米或米食製品有 5KG、10KG 及 15KG 不同包裝形式、大小及重量，可視為不同之產品品項。
Q13	沒有營業登記 或沒有統編怎麼辦？
A13	1. 申請者需為合法業者，未申請營業登記或不具統一編號者，無法申請品牌輔導。 2. 建議無營業登記者向營業地之縣市政府提出「公司登記」、「工廠登記」或「商業登記」，並至稅務機關辦理「稅籍登記」。
Q14	找不到營業登記文件， 怎麼辦？
A14	可向公司或商業登記主管機關申請發給之「公司登記證明文件」、「商業登記證明文件」或列印公開於該主管機關網站之登記資料。
Q15	為什麼一定要有營業登記證及納稅證明？
A15	申請業者基本要求為合法業者，以確保受輔導產品具合法之產製場域及販售據點。
Q16	計畫獎勵金有規定要使用在那裡？
A16	計畫申請應以「品牌形象輔導」為核心，業者可於計畫中規劃建立企業形象辨識系統(CIS)、產品包裝應用設計、品牌拓銷及相關通路拓展等內容，說明如下： 1. 建立企業形象辨識系統(CIS)：產製之包裝食米或米食製品，應運用稻米元素及產品優勢作為形象識別並印製於包裝上，並運用同業或異業結盟等方式，共同塑造稻米產業之競爭優勢。 2. 改善產品包裝設計：所設計之商品包裝，須依產品特性結合地方特色進行製作，以建立市場區隔，且包裝標示應符合糧食標示辦法或食品安全衛生管理法等相關法規，並鼓勵標示「稻米品種」或「國產米使用」等字樣。 3. 拓展銷售管道：須以品牌經營做為核心，根據市場定位及目標客群，規劃通路型態及行銷方式，並將「受輔導產品」以專屬商品名行銷，運用創意手法，規劃配

	套措施及整合相關資源，創造多元銷售管道。															
Q17	計畫獎勵金有規定要使用在那裡嗎？															
A17	計畫規劃除了依上題應以「品牌形象輔導」為核心，在獎勵金規劃上，建立企業形象辨識系統(CIS)上，不可超過總花費 30%，其他則依業者需求，編列所需費用。 例如： A 業者規劃編列新台幣 100 萬元，新產品的 LOGO、品牌形象等費用，不得超過新台幣 30 萬元(總花費 30%)。 另商品包材、包裝設計、打樣開發、測試樣品、產品銷售上架管道及產品廣宣(如拍攝影片、網紅代言等) 等相關費用，則依業者需求編列所需費用。															
Q18	怎麼獲得獎勵金?申請額度？															
A18	1. 需符合以下獎勵條件： (1) 簽訂輔導契約後於 109 年 12 月 31 日前建立品牌形象 (2) 受輔導產品販售 3 個月以上 (3) 比較申請前銷售據點成長 10%以上 2. 獎勵金，每申請單位補助上限為新臺幣 100 萬元，獎勵金門檻及金額如下： <table border="1"> <tr> <th rowspan="2">計畫申請遴選規模類別</th><th colspan="2">品牌輔導獎勵金 最高金額(單位：萬元)</th></tr> <tr> <th>受輔導產品鋪貨上架之銷售據點數量</th><th>申請單位</th></tr> <tr> <td>第一類</td><td>至少 33 處以上</td><td>33 萬元</td></tr> <tr> <td>第二類</td><td>至少 60 處以上</td><td>60 萬元</td></tr> <tr> <td>第三類</td><td>至少 100 處以上</td><td>100 萬元</td></tr> </table> 3. 舉例 A 業者申請第一類獎勵金規模，申請時有 30 個銷售通路，經過輔導後銷售通路增加 3 處，總計達 33 處，已達銷售據點成長 10%，即符合獎勵金請領金額 33 萬元。		計畫申請遴選規模類別	品牌輔導獎勵金 最高金額(單位：萬元)		受輔導產品鋪貨上架之銷售據點數量	申請單位	第一類	至少 33 處以上	33 萬元	第二類	至少 60 處以上	60 萬元	第三類	至少 100 處以上	100 萬元
計畫申請遴選規模類別	品牌輔導獎勵金 最高金額(單位：萬元)															
	受輔導產品鋪貨上架之銷售據點數量	申請單位														
第一類	至少 33 處以上	33 萬元														
第二類	至少 60 處以上	60 萬元														
第三類	至少 100 處以上	100 萬元														
Q19	我們公司銷售通路目前已達 300 處，請問銷售據點成長 10%是以目前 300 處 10%計算還是以計畫申請第 3 類 100 處的 10%計算？															
A19	業者若目前銷售通路已達 300 處，已達申請業者需有 30 處的資格門檻，而業者申請 100 萬的部分，則類別只是獎勵金的級距，不是驗收標準。受輔導業者於計畫驗收時於通路鋪貨上架之銷售據點數量，應達下列條件：															

	業者申請類別及產品申請時之鋪貨通路數	全新開發量產未曾於通路販售，0 處(A)	已在市場流通販售	
			未達獎勵金鋪貨通路數(B)	已達獎勵金鋪貨通路數(C)
	第 1 類別應達鋪貨通路數	拓增通路數量 ≥ 33	$(B)+(B) \times 10\% \geq 33$	$(C)+(C) \times 10\% > 33$
	第 2 類別應達鋪貨通路數	拓增通路數量 ≥ 60	$(B)+(B) \times 10\% \geq 60$	$(C)+(C) \times 10\% > 60$
	第 3 類別應達鋪貨通路數	拓增通路數量 ≥ 100	$(B)+(B) \times 10\% \geq 100$	$(C)+(C) \times 10\% > 100$
舉例：				
1. A 業者申請第三類別，A 商品為已在市場流通販售：A 商品參與本計畫進行包裝設計改善，A 商品參與計畫前已於 110 處通路鋪貨上架，於計畫驗收時，A 商品鋪貨上架之通路數，除需達 100 處外，尚需符合成長 10%之規定，即通路數應達 $110+110 \times 10\%=121$ 處以上。				
2. A 業者申請第三類別，B 商品為全新開發量產，未曾在通路販售：B 商品需於 100 個銷售據點鋪貨上架，還要比較申請前銷售據點成長 10%，因 A 商品申請前尚未上市，故其上市通路據點為 0 處，申請後鋪貨達 100 處，成長 100%，已達成成長 10%之規定。				
Q20	申請單位是否需自籌款？			
A20	申請案總經費，應包括業者之自籌款(應達全案總經費之 10%以上)及農糧署品牌輔導獎勵金(不得超過全案總經費之 90%)。			
Q21	收件時間為何？			
A21	即日起至 109 年 7 月 6 日止將申請表及所需證明文件，寄送至「10461 台北市德惠街 16-8 號 7 樓」之「國產包裝食米暨米食製品品牌專案小組」，資料以郵戳為憑。			
Q22	計畫申請時，資格審查重點為何？			
A22	審查申請人資格、計畫內容是否符合計畫申請範圍、計畫書格式及所附文件與經費編列是否符合規定，若有缺漏通知業者 3 個工作天內補齊/修正相關申請資料，若資料未能於期限內補齊者概不受理。			
Q23	申請表內需要填履海內外拓銷，但目前還沒規劃國外拓銷，是否仍可申請？			
A23	申請表的內容是為了掌握申請業者的現況及未來規劃，主要為業者國內品牌拓銷為主，若無國外拓銷，可不填履。			
二、遴選、資源媒合與複審會議階段				
Q24	申請單位如何得知是否獲得輔導？			

A24	申請單位於期限內報名並提供資料，經遴選會議審查後，將由農糧署公告獲選業者，並將以電子信件或電話通知是否獲得輔導資格。
Q25	申請單位接獲遴選通知後應配合事項？
A25	申請單位接獲遴選通知，並繳納履保金(10%)後即為受輔導業者。 1. 繳納履約保證金：申請單位應依規定期限內，以匯款或即期支票等形式，繳交獲輔導個案計畫核定之獎勵金總額 10%，作為履約保證金，未依限繳交者，視同放棄受輔導資格，其缺額由候補業者遞補。 2. 參與品牌先修課程及專題講座：受輔導業者得派員出席品牌先修課程及專題講座，申請單位參與相關培訓課程之參與率將列入輔導提案審查評分依據。 3. 參與「品牌輔導媒合說明會」：受輔導業者出席媒合說明會，協助業者媒合品牌設計公司。 相關媒合會議、品牌先修課程及專題講座之時間及議程將另行通知受輔導業者。
Q26	受輔導業者該如何找尋品牌設計公司協助？
A26	受輔導業者得自行找尋合作之品牌設計公司，也可透過「品牌輔導媒合說明會」協助媒合品牌設計公司。
Q27	請問相關課程、專題講座與媒合說明會，我是否一定要參加？
A27	相關課程、專題講座目的為增加業者品牌推廣、銷售等相關知識，而媒合說明會是協助業者媒合所需要的設計公司，相關活動出席將做為複審會議加分項目。
Q28	複審會議如何進行？
A28	審查小組就受輔導業者所提輔導計畫書之輔導項目、總經費、工作期程、自籌款比例、經費明細表及預期效益等進行審議、調整，按規定核予獎勵額度，經審查通過之輔導案，需簽署輔導專案契約後方始執行。
Q29	複審會議審查標準為何？

A29	複審會議將由專家學者進行審查，其審查標準如下：																				
	<table><tr><th>評分項目</th><th>比重</th><th>評分重點</th></tr><tr><td>品牌經營現況</td><td>20%</td><td>-現階段經營模式 -公司行銷人員配置</td></tr><tr><td>市場定位暨市場策略規劃</td><td>30%</td><td>-產品定位、市場需求分析 -未來內外銷市場策略規劃 -通路型態合作規劃 -銷售通路設定</td></tr><tr><td>未來品牌發展策略</td><td>30%</td><td>-品牌加值化應用 -品牌未來應用及拓銷規劃</td></tr><tr><td>品牌塑造</td><td>10%</td><td>-品牌培訓課程參與率</td></tr><tr><td>經費編列合理性</td><td>10%</td><td></td></tr></table>	評分項目	比重	評分重點	品牌經營現況	20%	-現階段經營模式 -公司行銷人員配置	市場定位暨市場策略規劃	30%	-產品定位、市場需求分析 -未來內外銷市場策略規劃 -通路型態合作規劃 -銷售通路設定	未來品牌發展策略	30%	-品牌加值化應用 -品牌未來應用及拓銷規劃	品牌塑造	10%	-品牌培訓課程參與率	經費編列合理性	10%			
評分項目	比重	評分重點																			
品牌經營現況	20%	-現階段經營模式 -公司行銷人員配置																			
市場定位暨市場策略規劃	30%	-產品定位、市場需求分析 -未來內外銷市場策略規劃 -通路型態合作規劃 -銷售通路設定																			
未來品牌發展策略	30%	-品牌加值化應用 -品牌未來應用及拓銷規劃																			
品牌塑造	10%	-品牌培訓課程參與率																			
經費編列合理性	10%																				
Q30	複審會議後，還需做那些事情呢？																				
A30	複審會議通過後，將通知受輔導業者簽屬「個案輔導契約」，確認輔導業者將依計畫內容執行外，並簽訂合約規範獎勵金核撥、雙方權利義務。																				
Q31	業者簽訂輔導契約後何時撥款呢？																				
A31	輔導契約簽訂後即可請領第一期款之獎勵金，獎勵金核發方式分 3 期撥付，詳細撥款內容如下，但需檢具的資料仍依雙方簽訂之個案輔導契約為依據。 1. 第一期款：業者簽妥獎勵契約並檢附領（收）據按核定獎勵金額度 20%撥付。 2. 第二期款：業者繳交期中報告，經期中審查會議審核通過後，按核定獎勵金額度 20%撥付。 3. 第三期款：業者於 109 年 12 月 31 日前完成品牌形象識別建立，計畫所列業者之受輔導產品於實體或虛擬通路販售至少 3 個月以上，並繳交結案報告一，經期末審查會議審核通過並依委員意見修正結案報告內容後，按核定獎勵金額度 60%撥付。																				
三、計畫執行與結案驗收階段																					
Q32	請問計畫執行階段，該做什麼事情呢？																				

A32	受輔導業者依據計畫書內容進行品牌形象建置及通路規劃外，並依序執行下列工作事項： 1. 於 109 年 12 月 31 日前完成品牌形象識別建立。 2. 期中審查：於申請案簽約執行後 1 個月召開(109 年 9 月 30 日前)，並於期中審查前，受輔導業者需繳交期中資料。 3. 期末審查：於計畫執行後，經 3 個月通路上架抽查後，將進行期末審查(110 年 2 月 28 日前)，受輔導業者需繳交期末資料。 相關資料繳交格式及審查時間，將另行通知。
Q33	請問何時做上架通路抽查?由誰抽查呢?
A33	受輔導業者依據計畫書內容進行品牌形象建置及通路規劃，進行產品通路上架。並由依據受輔導業者所提供的通路清冊進行為期三個月上架抽查，以確認受輔導業者之產品是否如期上架。
Q34	期中及期末審查形式為何?
A34	1. 期中審查將以書面審查形式，檢核執行進度與設計公司合作情形。 2. 期末審查將以會議審查形式，受輔導業者應出席會議並進行期末簡報，以利審查及結案驗收。
Q35	請問計畫如何結案?何時可以領到完整的獎勵金?
A35	1. 受輔導業者依合約繳交履保金 10%，執行進度完成期中、期末審查後，另依據期末審查委員提供意見修正結案報告，即可進行結案。 2. 獎勵金將分為三期請領： (1) 第一期款：於契約簽定後，撥付核定獎勵金額度 20%。 (2) 第二期款：繳交期中報告，並經期中審查會議審核通過後，撥付核定獎勵金額度 20%。 (3) 第三期款：經期末審查會議審核通過並依委員意見修正結案報告內容後，撥付核定獎勵金額度 60%。 各期款所需提供查核資料，將於合約書內詳列。
Q36	先前繳交履保金是否會退回?
A36	受輔導業者完成結案驗收後，並參加舉辦之成果發表會後，將會退回履保金。
Q37	在什麼情況下履約保證金會被沒收呢?
A37	有下列情事之一者，經通知限期改善而未改善者，撤銷或廢止獎勵之全部或一部，將

沒收履約保證金及追繳已撥付之獎勵款項，並得逕行書面通知解除合約：

1. 同一申請事實重複申請。
2. 提供虛偽不實之文件、資料或對重要事實隱匿。
3. 未依核定之計畫確實執行。
4. 無正當理由停止執行或執行進度落後。
5. 無正當理由規避、妨礙或拒絕接受查核，或未依規定配合計畫管理單位辦理，經通知限期改善而未改善者。
6. 於執行計畫期間發生重大食安事件，或產品標示及宣稱未符食品安全衛生管理法相關規定者。
7. 誇大執行成果，致第三人或相關大眾誤認為本署保證執行成果或所製造產品之品質與功能。
8. 因糾紛或其他事由而有訴訟，致使法院或行政執行處有強制執行或行政執行情事。
9. 侵害他人專利權、著作權、商標權或營業秘密等相關智慧財產權，經法院判決確定或經人檢舉後查證屬實者。
10. 違反申請須知規定。