



定義明日餐飲業的全新標準

餐飲業的冰與火之歌：痛點與曙光

失控的日常：無止盡的救火

對於無數餐飲經營者而言，熱情正被日復一日的混亂所吞噬。這不僅是辛苦，而是一種結構性的困境。

- 🔥 無盡的招募迴圈：剛教會的新人就離職，店裡永遠是新手村。
- 🔥 失控的品質災難：人手一亂，SOP 就亂，客訴和負評接踵而來。
- 🔥 被綁架的個人時間：老闆全年無休，不是在店裡，就是在去店裡的路上。
- 🔥 無法複製的成功：想開分店，卻等於要把混亂複製一遍，擴張成為惡夢。

食機的承諾：可預測的未來

我們提供的不是另一台機器，而是營運的「確定性」。將混亂的變數，轉化為穩定的常數。

- ❄️ 穩定的自動化人力：一位 7x24 小時不休息、不犯錯、不離職的完美員工。
- ❄️ 一致的完美品質：每一次出杯，都精準執行 SOP，品質始終如一。
- ❄️ 解放經營者時間：讓老闆回歸商業決策，而非無盡的現場管理。
- ❄️ 可規模化的未來：讓開店就像複製貼上，輕鬆實現品牌擴張的藍圖。

一個等待顛覆的千億級市場



全球手搖飲市場

US\$65億

(2032年預估，CAGR 9.0%)



台灣攤頭堡市場

NT\$1,100億+

(年營收，28,000+ 家店)



可服務潛在市場

5,000+

(全台高價值部署點位)

*註：高價值部署點位指交通樞紐、百貨商場、企業總部、大學校園等傳統店面難以進駐的高坪效場景。

結構性危機與痛點再定義



系統性勞動力危機

傳統人力模式瀕臨崩潰，業者面臨結構性困境。

人力短缺 61.5%

高流動率 55.6%



痛點的再定義

業者的夢魘是「不穩定性」導致的品質失控與規模化瓶頸，迫切需要「**穩定期服務**」。



巨大的灘頭堡市場

全球手搖飲市場2032年預計達**~65億美元**，台灣年營收已破千億，亟需創新。

我們的未來智慧飲品工作站



- 極簡佔地**：僅需 4 坪即可獨立開店，創造極致坪效。
- 友善介面**：消費者透過大型觸控螢幕點餐；後台人員以模組化方式輕鬆補料。
- 全自動化核心**：內建食品級六軸機械手臂與自動化現煮茶模組。

解決方案：自動化、雲端管理的 RaaS 平台

我們的核心理念：「我們不是販賣一台機器，而是在建立一套'餐廳即服務 (Restaurant-as-a-Service)'的營運平台。」



全自動化

從點餐到出杯，7x24小時無人化營運，解決人力依賴。



雲端管理

IaaS 模式，實現遠端監控、預測性維護與數據決策。



模組化設計

如樂高般擴展，從手搖飲到炸物、滷味，打造可演化平台。

獨特價值主張 (UVP)

食機智慧製造

- ❖ **產品品質**：自動化現煮茶，堅持使用新鮮原料，迎合全球健康趨勢。
- 🛡 **營運穩定性**：By-Pass 不停機維修系統 (核心架構已提交發明專利申請)，源自半導體級可靠性工程，最大化營收。
- 📍 **部署場景**：4坪微型店面，可部署於高價值、高人流場域，創造增量營收。

主要競爭對手 (如 Botrista)

- ⚠ **產品品質**：糖漿基底，為追求多樣性而犧牲了品質與天然風味。
- ⌚ **營運穩定性**：傳統被動式叫修服務，設備停機即意味著營收損失。
- 🏢 **部署場景**：仍需依賴傳統店面的後場空間與人力進行輔助操作。

牢不可破的護城河：By-Pass 不停機維修系統

概念：所有關鍵組件均採「冗餘設計」。當主系統運作異常時，雲端大腦會在毫秒之間自動將工作流程無縫切換至備用組件，服務從不中斷。

起源：此設計哲學源於技術長在台積電的頂尖 EUV 工程經驗——為極致可靠性而生。這是一場對傳統餐飲設備業的「[降維打擊](#)」。

商業影響：將 HaaS 模式最大的財務風險轉化為最強的競爭優勢，是支撐穩定經常性收入與高估值的盈利引擎。



商業模式：高客戶價值 HaaS/SaaS 模型



客戶端價值

提供「**零前期設備費用**」方案，將高風險 CapEx 轉為靈活 OpEx，打破導入障礙。



公司端收入

創造穩定、可預測的經常性收入流 (Recurring Revenue)，來自月租、訂閱與營收抽成。



利益高度一致

將食機的成功與客戶的成功深度綁定，創造共生共榮的長期夥伴關係。

可驗證的獲利能力：單位經濟模型

指標	情境 A (低銷量)	情境 B (目標銷量)	情境 C (高銷量)
日均銷售杯數	250 杯	350 杯	500 杯
平均單價 (新台幣)	\$55	\$55	\$55
月營收 (新台幣)	\$412,500	\$577,500	\$825,000
公司月度收入			
模組租賃/SaaS 費 (新台幣)	\$10,000	\$10,000	\$10,000
月保養費用	\$6,000	\$6,000	\$6,000
營收抽成 (假設 5%)	\$20,625	\$28,875	\$41,250
公司總月收入 (新台幣)	\$36,625	\$44,875	\$57,250
預估月度變動成本 (原料/維護)	-\$4,000	-\$7,500	-\$11,000
公司月度毛利 (新台幣)	\$32,625	\$37,375	\$46,250

指標	情境 A (低銷量)	情境 B (目標銷量)	情境 C (高銷量)
硬體資本回收期 (月)	約 9.2 個月	約 8.0 個月	約 6.5 個月

*註：此為簡化模型，未計入研發、行政等間接費用，且營收抽成比例僅為假設。旨在說明不同營運表現對資本回收速度的影響。

Copyright © 陳崑元 & 廖育烽 All Rights Reserved.

可驗證的獲利能力：單位經濟模型 (目標情境)

單機投入成本 (Capex + CAC)

硬體製造成本 (BOM):	NT\$ 250,000
客戶獲取與建置成本 (CAC):	NT\$ 50,000
單機初期總投入:	NT\$ 300,000

單機月收入與回收 (目標銷量情境 B)

月租/SaaS費:	NT\$ 10,000
月保養費用:	NT\$ 6,000
營收分潤 (5%):	NT\$ 28,875 <small>日均350杯 x 均價NT\$55 x 30天 x 5%</small>
公司總月收入:	NT\$ 44,875
預估月度變動成本:	- NT\$ 7,500
公司月度毛利:	NT\$ 37,375

資本回收期: NT\$ 300,000 / NT\$ 37,375 = 約 8.0 個月

*此為目標銷量情境下的預估模型，作為我們營運的核心目標。

市場進入策略與初期進展



灘頭堡 (0-12月)

鎖定高品質手搖飲，合作 2-3 品牌，
部署 10-15 台驗證模型。



擴張期 (12-24月)

利用成功案例打入大型連鎖品牌，快
速擴大部署規模。



平台化 (24月+)

演化為開放的餐飲自動化基礎設施平
台，創造網絡效應。

我們的增長飛輪：一個自我強化的複利循環

競爭格局：品質優先 vs. 多樣性優先

我們的策略並非在同一維度上與對手進行消耗戰，而是透過開創一個全新的市場象限來取得勝利。

	人力輔助	全自動化 (無人)
高品質 (新鮮現煮)	傳統高端手搖飲品牌	食機智慧 (FoodTech)
多樣性 (糖漿基底)	百睿達 (Botrista)	其他傳統自動販賣機

我們的策略定位：

我們不與 Botrista 在「多樣性」上正面交鋒。我們開創了一個專注於「品質」與「全自動化」的全新象限，直接回應了市場最核心的兩大痛點：不可控的人力危機，以及消費者對健康、高品質產品的迫切需求。

創始團隊與外部大腦

在所有競爭優勢中，我們最核心、最難以複製的資產，正是創始團隊的構成。

執行長 陳崑元

平台架構師 & 商業策略家

- 豐富的數位平台創業經驗 (光穹遊戲、閃動格子)。
- 具備從零到一打造平台、獲取用戶並成功推向國際市場的直接經驗。
- 擅長將複雜技術轉譯為具吸引力的商業價值。

技術長 廖育烽

可靠性工程師 & 餐飲現實主義者

- 長達十年的台積電研發資歷 (ASML EUV)。
- 具備親身經營日式餐廳的實戰經驗。
- 對餐飲業的真實痛點有切膚之痛的理解。

外部大腦與關鍵人才：

我們正積極延攬餐飲營運與供應鏈領域的資深顧問，並計畫將本輪資金用於招募首位全端軟體工程師與營運專家，持續強化團隊戰力。

財務預測亮點

本預測基於務實的部署里程碑，展示商業模式的健康度與規模化潛力。

指標	第一年 (驗證年)	第二年 (擴張年)	第三年 (規模化年)
累計部署數	15 台	100 台	350+ 台
核心目標	驗證模型	擴大營收	實現盈利
單機資本回收	< 9 個月 *基於高人流點位的單位經濟模型預估 (詳見 P.9 & 10)		

募資計畫：種子輪

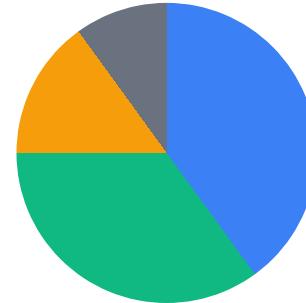
募資金額

新台幣 2,000 萬元 (約 \$650K 美元)

本輪目標

以數據系統性地解除商業模式風險，達成關鍵里程碑，
為後續 A 輪融資奠定堅實基礎。

資金用途



- 研發與產品優化:40%
- 初期製造與部署:35%
- 團隊擴建:15%
- 行政與市場開發:10%

18個月路線圖：從種子到A輪

我們的唯一目標，就是為 A 輪融資建立一個基於實證數據、無可辯駁的投資案例。

維度	關鍵績效指標 (KPIs)
技術	<ul style="list-style-type: none">在所有試點設備上，實現並維持超過 99% 的平均正常運行時間。完成模組化標準接口 V1.0 的設計與標準文件化。
商業	<ul style="list-style-type: none">成功將至少 2-3 個成功案例轉化為具說服力的市場行銷材料。獲得至少兩家大型連鎖餐飲品牌簽署的規模化部署意向書 (LOI)。
財務	<ul style="list-style-type: none">透過真實營運數據，驗證單位經濟模型，證明單機硬體資本回收期在目標範圍內。從試點機隊中，實現穩定且持續增長的月度經常性收入 (MRR)。

種子輪 (Seed Round) 募資規劃

這將是公司從0到1的關鍵一役，目標明確：驗證商業模式與技術可行性。

投前估值

NT\$ 1 億

募資金額

NT\$ 2,000 萬

投後估值

NT\$ 1.2 億

股權釋出 (Dilution)

16.7%

$(\$20M / (\$100M + \$20M))$

人才為本：員工股權池 (ESOP) 策略

吸引頂尖人才的承諾

我們深刻理解，公司的長期價值建立在頂尖人才的基礎之上。為此，我們計劃在種子輪設立一個具競爭力的員工股權池 (ESOP)，確保我們能吸引並留住驅動公司成長的核心團隊成員。

務實且具前瞻性的規劃

我們提議設立一個佔投後股權 **10%** 的 ESOP，此規模已充分考量未來 18 個月內關鍵職位（如軟體工程師、營運專家）的招聘需求。我們將擬定詳細的招聘與股權預算，確保每一份股權都能發揮最大價值，並與投資人共同打造一個能長期成功的團隊。

未來募資路線圖：從A輪到C輪

A

A輪：商業模式規模化

觸發條件：達成種子輪所有目標 (99% Uptime, <8個月回收期, 2+ LOI)。

募資目標：證明商業模式的可擴展性，目標部署 100-150 台設備。

預估估值：新台幣 4-6 億元 (投前)。

B

B輪：市場擴張與領導地位

觸發條件：年化經常性收入 (ARR) 達億元級別，成功進入第二食品模組市場。

募資目標：大規模市場擴張，拓展海外，目標部署 350-500 台。

預估估值：新台幣 15-25 億元 (投前)。

C

C輪及未來：平台化與全球佈局

觸發條件：穩定的正向現金流與盈利，成功建立開放平台。

募資目標：鞏固全球領導地位，策略性併購，為 IPO 或收購做準備。

預估估值：新台幣 50 億元以上 (投前)。

估值基礎與投資論述

我們認為，投資食機，投的不是一台機器，而是一個定義次世代餐飲業基礎設施的平台。



獨一無二的團隊

市場上找不到第二個兼具世界級半導體可靠性工程與成功數位平台創業經驗的創始團隊。



具備護城河的技術

我們的By-Pass系統是具備高度專利潛力的架構創新，從根本上顛覆了餐飲設備的遊戲規則。



清晰的策略定位

我們並非在紅海中廝殺，而是開創了一個「全自動化 x 高品質」的全新市場象限，直接回應市場最核心的痛點。

宏大願景：從單點到生態

我們的目標不僅是賣飲料，而是要成為全球智慧餐飲的底層作業系統。

1 稱霸灘頭堡 (種子輪 - A輪)

將「手搖飲」這個產品做到極致，建立品牌聲譽、穩固的現金流，並證明我們的技術與商業模式。

2 擴展產品樹 (B輪後)

啟動炸物、滷味等新餐飲模組開發，驗證平台的橫向擴展能力，將我們的成功複製到更多高毛利餐飲領域。

3 打造全球智慧餐飲平台 (C輪後)

開放平台，讓全球餐飲品牌都能在食機的基礎設施上運行，攻略數千億美元的全球餐飲市場，成為餐飲界的 AWS。

結論：為何是食機智慧，為何是現在？

- ✓ **市場時機已到**：一場席捲全球的餐飲業勞動力結構性危機，與一個持續蓬勃發展的全球飲品經濟，共同創造了一個歷史性的市場缺口。
- ✓ **技術壁壘堅實**：源自半導體工程哲學的「by-pass 不停機維修系統」，是一個能從根本上支撐 HaaS 商業模式盈利的、具備專利保護潛力的深厚護城河。
- ✓ **策略定位清晰**：以「產品優先」的策略，專注於提供更高品質的新鮮飲品與更穩定的營運保障，成功地在市場中與競爭對手形成了有效區隔。
- ✓ **團隊無可匹敵**：創始團隊罕見地結合了世界級的硬體自動化工程實力與經驗證的商業化平台構建能力，是確保公司高效執行其宏大願景的最寶貴資產。

這不僅是對一家公司的投資，而是投資於定義下一代餐飲業基礎設施的機會。

聯繫方式：
陳崑元 執行長
手機：0960-102525
信箱：Rex@CyberCube.com.tw