

出國報告（出國類別：其他）

「赴印度拜訪數位內容相關產業及組織」

出國報告

服務機關：科技部新竹科學工業園區管理局

姓名職稱：許增如副局長、劉育銘專員、洪怡美專員

派赴國家：印度

出國期間：107年2月4日至 2月10日

報告日期：107年4月3日

摘 要

印度是我國政府推動新南向政策重要的策略伙伴之一，過去印度以軟體產業人才優勢快速崛起，進而朝向發展IT產業製造能力，而擁有堅強ICT產業硬體製造實力的新竹科學園區，隨產業趨勢走向，規劃「以軟扶硬、以硬拓軟」發展策略，思考如何搭配印度軟體產業優勢及獨角獸公司等新創資源，結合我國軟硬整合的產業實力，以建構大數據相關產業及數位內容的雙邊合作模式。科管局於本(107)年2月4日至10日走訪印度首都新德里，由許增如副局長率企劃組及投資組同仁，並由電子時報黃欽勇社長及蘇育正特助陪同，拜會當地IT產業相關協會及新創公司，並與安得拉州(Andhra Pradesh, AP)代表會晤，商談雙方合作機會，尋求彼此合作互利契機。

本次行程共計拜訪印度軟體協會、電子產業協會、手機協會、資訊科技製造商協會、半導體協會及印度政府資通訊部門等共計16個單位，科管局與前述單位交換雙方IT產業現況及未來發展之意見，並討論可提供的協助與解決方案，印方對於竹科深厚的硬體技術能量深表肯定；印度政府電信部(Ministry of Electronics and Information Technology)司長Sanjay Kumar Rakesh也對印度與竹科合作樂觀其成，表示依各州政府之需求，促成與竹科進行實質交流，落實合作意向書內容，以促進雙邊人才及產業的對接。

本次訪問行程圓滿成功，拜會印方各單位之內容與過程使本局獲益良多，不僅發現雙邊合作的新契機與模式，更為日後台印進一步交流奠下良好基石。

目 錄

壹、目的	4
貳、行程	5
參、參訪內容	6
肆、心得與建議	18

壹、目的

印度人口依聯合國預估，將於 2024 年超過中國大陸，昔稱為新興市場中的金磚四國，挾其人口紅利優勢、龐大內需消費市場與高度需求的基礎建設，成為其推動經濟成長的重要因素。2014 年，納倫德拉·莫迪 (Narendra Modi) 當選第 14 任印度總理，上任後提出印度製造、數位印度與智慧城市等多項產業發展政策，希望帶動印度未來各項經濟發展。另我國政府為打造經濟發展新模式，推動產業轉型、升級及創新，協助國內產業拓展新藍海，其中甚為重要的一環即是新南向政策。本次參訪印度之目的，不僅尋求台印軟硬產業對接的未來前景，也嘗試鋪陳出一條彼此科技產業互利雙贏的道路。主要目的摘述如下：

1. 引進軟體及新創資源：拜會印度軟體產業相關及新創公司計 6 家，包括聯發科印度分公司及其投資的 MoMagic 公司、大聯大印度分公司 WPG、手機製造商 Lava、MobiQuest 新創公司及 KPMG 印度分公司；印度新創環境日益蓬勃，獨角獸公司不少，以印度廣大的市場及軟體應用模式，結合台灣硬體製造之優異實力，將有助於雙方產業共創雙贏。
2. 建立印度相關產業公協會合作管道：本次行程拜訪印度軟體協會、電子產業協會、手機協會、資訊科技製造商協會及半導體協會等 5 家公協會，藉由會談交換彼此對相關產業發展之看法，印方對於竹科深厚的硬體技術能量深表肯定；印度半導體協會並邀請許副局長及黃社長參加 2 月底在班加洛爾舉辦之 IESA Vision Summit。本局回台後為印度軟體協會引介之當地生技軟體公司媒合二家台灣醫材公司為其合作對象；印度電子產業協會亦於 107 年 3 月 16 日到局拜訪許副局長進一步洽談後續合作模式；其餘協會與公司於本局返台後亦陸續聯繫合作事宜。
3. 加強台印科技產業雙邊合作交流：由於印度總理莫迪積極推動印度製造，印方對於引進半導體產業表達高度興趣，印度安得拉州 (Andhra Pradesh) 及恰蒂斯加爾州 (Chhattisgarh) 代表趁本局拜會印度半導體協會，要求與本局會面，希望合作發展半導體產業；與兩州代表之會

晤，除了解目前印度軟體與數位內容產業之發展現況與環境，並擬於後續簽訂 MOU，進行實質交流，繼與班加洛州合作之後，持續加強促進雙邊人才及產業的對接。

4. 新竹科學園區成功經驗輸出：參與安侯建業會計師事務所印度分公司舉辦之 Workshop，該公司邀請相關軟體業者與會，透過本局說明竹科穩健的科學園區基礎設施、充足的人才、完整的產業鏈、新創企業發展與國際合作等現況與成功經驗，可具體協助印度發展科學園區。
5. 會晤印度政府資通訊部門人員，以及印度軟體產業相關廠商，有助於強化資訊與人員的交流，擬定合作計畫，以促進人才及產業的對接，對於日後擴展對印招商，以及引介印商來台交流，具相當程度之效益。

貳、行程

本次「赴印度」之行程詳如下表：

日期	地點	行程	住宿
2018/2/4 (日)	桃園->香港 香港->新德里	➤ 搭乘國泰航空經香港轉機前往印度新德里	
2018/2/5 (一)	新德里	➤ 09:30 拜會代表處田大使 ➤ 11:00 拜會印度電子產業協會(ELCINA) ➤ 15:00 拜會安侯建業聯合會計師事務所(KPMG) 印度分公司	新德里
2018/2/6 (二)	新德里	➤ 10:00 拜會印度手機協會(ICA) ➤ 15:00 拜會印度資訊科技製造商協會(MAIT)	新德里
2018/2/7 (三)	新德里	➤ 9:30 拜會 MoMagic ➤ 11:30 拜會印度 Andhra Pradesh 州代表 ➤ 12:30 拜會印度半導體產業協會 (IESA) 及 Chhattisgarh 州代表	新德里
2018/2/8 (四)	新德里	➤ 10:00 拜會印度 WPG 公司 ➤ 13:00 與 Jonathan Lalremruata 餐敘 ➤ 16:00 拜會印度政府電子資訊及科技部	新德里
2018/2/9 (五)	新德里	➤ 9:00 LAVA 創辦人來訪 ➤ 9:30 拜會印度軟體協會(NASSCOM) ➤ 11:00 拜會 MobiQuest 新創公司 ➤ 14:30 拜會聯發科印度分公司	新德里
2018/2/10 (六)	新德里->香港 香港-> 桃園	➤ 搭乘國泰航空經香港轉機返回桃園	

叁、參訪內容

一、拜會印度電子產業協會(ELCINA)

印度電子產業協會(ELCINA, Electronic Industries Association of India)，成立於1967年，以電子零組件製造商為主要協會成員，此協會長期與我國電電公會互動，經常組團來台參加各項電子產業展覽。

由協會的秘書長Rajoo Goel接待並進行簡報說明，目前印度60%的電子產品仰賴進口，尤其在手機部份，2016年度進口額達58億美元。為使供應鏈在地化，印度政府採用關稅手段，對手機進口徵收差別關稅，讓廠商將組裝留在印度，同時在液晶電視及LED照明部份，也採用同樣的方法，讓電視製造在此生根，目前90%的LED照明裝置皆在國內製造。而手機製造部份，以3階段發展手機產業，第一階段是在2016-2018年，讓電池、充電器、cable及封裝等之自製率由6%提升到17%；第二階段2018-2020加入面板、相機及相關的零組件，將自製率從18%提升到32%；第三階段則是半導體及晶圓廠，將自製率提升到33%以上。

在台印雙邊合作方面，就目前印度電子產業的需求，可從印刷電路板(PCB)領域與台灣進行合作，當然資訊科技人才的交流亦是項目之一，雙方可建立合作平台，形成固定管道以創造雙贏。在本次行程結束返國後，該協會秘書長Rajoo Goel為落實進一步合作內容，特於本年3月16日協同新竹分公司成員拜會本局，並邀請本局參加本年9月份將於印度舉辦之電子產業論壇，雙方未來合作將更趨密切。

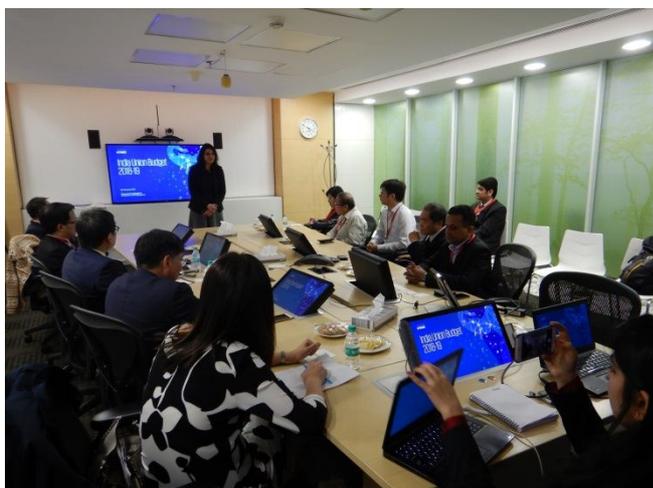


在ELCINA聽取簡報及洽談雙邊合作事宜

二、參與安侯建業聯合會計師事務所(KPMG) 印度分公司舉辦之Workshop

此行透過駐印代表處安排參與安侯建業聯合會計師事務所 (KPMG) 印度分公司之座談會，先由該事務所專精國際稅務法規的主管 Nikita Mehta 介紹印度 2019 年政府預算分配計畫及新的稅務規定，其中電子產業最主要的進口關稅項目，如手機由 15% 提高到 20%；手機零組件及週邊產品，由 10% 提升到 15%；電視用 LCD/LED/OLED 面板由 7.5-10% 提高到 15%。顯見印度政府為落實「Make in India」之政策，將影響台灣業者拓展印度市場的模式。

同時，本局許增如副局長透過簡報向與會者說明新竹科學園區發展現況及成功經驗，若印度規劃發展科學園區，台灣擁有相關領域的完整經驗。若要提升印度國內電子產業製造能量，滿足發展經濟和增加就業之目標，台灣亦是具有完整解決方案的合作伙伴。此外，雙方人才在軟體、硬體上之優勢亦可進行交流，絕對是雙贏的合作。



KPMG 舉辦 Workshop: 竹科管理局許增如副局長(右圖中立者)簡報竹科園區

三、拜會印度手機協會(ICA)

印度手機協會(ICA, Indian Cellular Association) 成立於2002年，由會長莫辛德羅 (Pankaj Mohindroo) 接待。莫辛德羅表示，印度是民主國家，不同於中國動輒以新規、罰款阻擋外國品牌。市場不斷成長的情況下，預期未來會有包括台灣在內，愈來愈多外國廠商投資在印度製造手機。由於

印度過去多進口手機半成品再自行組裝銷售，莫辛德羅說，印度廠商在總理莫迪推動「來印度製造」(Make in India)的政策下，也希望能夠掌握製造能力，因此很期待與台灣合作。莫辛德羅會後告訴中央社記者，協會已與政府商討，其中也包括強化與台灣的合作。

新竹科學園區訪問團與印度手機協會在會談後達成共識，將儘速成立交流平台，強化資訊與人員交流，擬定合作計畫。



拜會印度手機協會-Indian Cellular Association, National President Pankaj Mohindroo親自接見

四、拜會印度資訊科技製造商協會(MAIT)

印度資訊科技製造商協會成立於 1982 年，主要成員為印度資訊(IT)產業，任務為推動印度國內資通訊(ICT)產業活絡發展，成為具國際競爭力之企業。該協會執行長 Anwar Shirpurwala 表示，印度電子製造業正尋找與台灣合作的機會，也尋找與其他國家合作的機會，重點是什麼樣的製造業適合印度發展，要找到差異化的策略，如同手機製造已是印度重視的一部份。另隨物聯網時代來臨，製造模式將更多元化，手機不在只是單純製造，包括整合穿戴式裝置或結合智慧醫療等應用。協會目前正與印度政府密切合作，參與數位印度(Digital India)政策之擘劃。

本次會晤雙方對未來台印合作機會進行討論，該協會本年度辦理多場

IT 產業論壇，將邀請黃欽勇社長擔任講座，而我方亦邀請協會到台灣參加 IT 產業展覽時，安排參訪科學園區，透過互訪逐步提高交流深度。



拜會印度資訊科技製造商協會洽談合作事宜

五、拜會MoMagic公司

MoMagic成立於2011年，員工超過400人，資本額100萬美元，獲得聯發科以22.5%、鴻海以10%股權之投資，專精數據行銷，目前橫跨東南亞5個市場，與16個OEM手機製造商合作，為企業、電商和新創公司提供創新、分析式的行銷解決方案。執行長Arun Gupta表示，已規劃在台北設立辦公室，目前擁有一個8~10人的團隊，將做為進軍東南亞市場的根據地，主要是因為台灣擁有比東南亞更好的工程人才條件，未來將擴充到35~40人。MoMagic在2017會計年度的合併報表營收已經超過1,600萬美元，該公司在孟加拉的分公司，也有300多萬美元的營收，表現亮眼。

MoMagic台灣辦公室正式成立後將再擇期拜會，期望該公司未來擴充規模後，有機會進駐新竹科學園區的軟體大樓或宜蘭科學園區。



與MoMagic執行長(Arun Gupta)暢談來台發展事宜

六、拜會印度Andhra Pradesh州代表

Chhattisgarh 州、Kerala 州及 Andhra Pradesh 州三個州為印度主要半導體重鎮，其中 Andhra Pradesh 州為印度招商表現最為積極的州，此次透過駐印度經濟組表達與本局一行會晤的期待，本局特前往該州駐京據點拜會，該州政府由副總理 D. Srinivasa Rao 為首共 5 人接待，會談中向本局說明該州為印度第八大州（位於印度東南方臨海），擁有印度 4% 的人口及 13% 的海岸線，目前有 6 個港口與 6 座機場，由於積極推動產業發展，預估 2020 年將成長到 14 個港口與 12 座機場；而該州國內總產值成長居全國之冠，2015-2016 年經濟成長率達 10.5%，超越印度整體經濟成長率 7.3%。

本次會晤本局也向該州介紹竹科穩健的科學園區基礎設施、充足的人才、繁榮的產業鏈系統、新創企業發展與國際合作等整套方案與成功經驗，該州表示希望借重新竹科學園區經驗，尋求雙方合作機會，並提出簽訂合作備忘錄之需求，以共同合作發展半導體產業。



與Andhra Pradesh州代表會晤

七、拜會印度半導體產業協會（IESA）

印度半導體產業協會成立於1970年代，現任主席為應材印度公司董事長Ashwini K. Aggarwal，協會主要與印度各級政府合作，致力於開發印度電子產品系統設計與製造，並推動建立”印度品牌”，促進印度產業界、政府組織和學研單位共同合作，積極開發和推廣印度製造之產品，行銷全世界。

當日參與中午餐敘之協會副執行長Rajiv Jain和協會理事Rajiv Wadhwa，除說明該協會的宗旨與運作方式，對於與台灣未來可能的合作機會亦表達高度興趣，該協會並邀請本局許副局長及電子時報黃社長參加2月底在班加洛爾舉辦之IESA Vision Summit。由於該協會於2017年8月設立了在台辦公室，針對半導體人才及研發部份之合作可進一步討論，亦可探詢後續竹科透過該協會與印度電子產業對接的各式管道。



與IESA餐會洽談

八、拜會印度WPG公司

大聯大控股公司(WPG holdings)是全球第一、亞太區最大的半導體零組件通路商，總部位於臺北，大聯大控股旗下成員包括世平集團、品佳集團、詮鼎集團及友尚集團，員工人數近 5,100 人，旗下集團代理產品供應商超過 250 家。

WPG 印度分公司總裁 Rajeev Bajpai 就印度手機市場現況進行說明，目前印度主要手機大廠如 Lava、Intex 等在短時間內流失市佔的主要原因，在於缺乏前瞻性的研發投資，沒有自己產品開發的藍圖(Roadmap)，只仰賴進口大陸手機零組件進行組裝，因此失去市場先機。另外，電信商透過補貼月租費方式大量增加使用者，如電信業者 Jio 以每人每月 2 美元的價格，在 3 個月內獲得 1,000 萬 4G 用戶。

顯見目前印度手機市場仍以單價 150 美元以下手機為大宗，且電信業者多以低月租費綁約、手機免費(即 0 元手機)，提供行動上網的方式吸引庶民用戶。印度手機市場現以低毛利需求量大的供應型態，我國業者在切入供應鏈時的營運策略亦須謹慎因應。



與WPG印度分公司總裁(Rajeev Bajpai)暢談印度手機發展現況

九、與Jonathan Lalremruata餐敘

Jonathan Lalremruata 先生之前為印度 Wipro 公司高階經理人，並協助成立 Wipro 於台灣及上海的分公司。Wipro 為印度跨國 IT 服務諮詢公司，其總部位於印度班加羅爾。Jonathan 曾於台灣清華大學就讀 MBA，亦在工研院服務達三年，共在台灣停留 8 年，對台灣的 IT 產業生態、學研機構的運作相當熟悉。

Jonathan 離開 Wipro 公司後，自行成立顧問公司，以專案型式與企業合作，與台灣電子產業合作過的對象有宏達電(htc)與緯創資通(Wistron)等公司。目前正積極促成台印雙方科技產業的交流與合作，如刻正洽談台灣印刷電路板(PCB)產業前進印度，協助印度建立電子產業供應鏈。

由於Jonathan為印度基金會(India Foundation)顧問，從事多項跨國的顧問合作案，因此當下邀請Jonathan成為規劃台印未來合作計畫的顧問，就印度資通訊(IT)及軟體產業與台灣科學園區廠商進行合作交流之模式提供建議。



與Jonathan Lalremruata(右三)進行餐敘交流

十、拜會印度政府電子資訊及科技部

電子資訊及科技部(Ministry of Electronics and Information Technology)之主要任務為推動印度電子硬體製造及資訊(IT)相關產業的發展，包含促進企業之研發和創新，隨著物聯網(IoT)時代來臨，亦積極推廣電子產業應用物聯網，提升國家e化程度。

此行拜會Sanjay Kumar Rakesh司長，雙方就雙邊電子產業的未來合作模式進行意見交換，該部司長表示，印度當前的科技發展政策明確，即落實莫迪總理的政策，積極發展數位印度，並提高自製率及供應鏈在地化，並且希望在10年內，100%能自己生產手機所有的零件。目前印度有20個號稱「Industry Cluster」的電子工業區，但印度是民主聯邦制國家，產業聚落的成形需要中央及地方政府共同合作方能推動，相信竹科的經驗會是很好的借鏡。

我方亦說明鴻海目前在大陸河南鄭州的發展模式及聯發科在印度的發展現況，雙邊人才交流情形，台灣亦可輸出竹科發展IT產業完整供應鏈的經驗予印度，同時嘉惠雙方產業。



與電子資訊及科技部司長(Sanjay Kumar Rakesh)交換意見

十一、LAVA

LAVA為印度國內前五大手機製造商之一，產品以200美元以下的智慧型手機為主，同時也銷售到印度鄰近國家，如尼泊爾、斯里蘭卡等，2017年營收達12億美元。目前在中國大陸深圳的研發中心雇用了700位員工，並與當地供應鏈合作。

談到印度本土手機業者在國內市場面臨近年大陸小米、華為等品牌的強勢競爭，董事長Hari表示，公司僅靠掌握勞工成本與自製率而專注製造是無法長期保有競爭力，不妨可借鏡目前產業裡的獨角獸公司或是矽谷成功的公司，需要掌握客戶需求、長遠觀點的研發，結合公司現有資源，形成一個健全的生態系(Eco-System)，甚而形成一種企業文化，才是真正的競爭力。



與LAVA公司董事長Hari Om Rai洽談公司發展策略與布局

十二、拜會印度軟體協會(NASSCOM)

印度軟體協會成立於1988年，屬非營利性協會，現有2200家會員，規劃於4年內完成10,000件 start-ups計畫，在協會中有自己的育成中心，培植新創公司，與以色列新創產業合作密切。目前印度軟體產業已達1540億美元之規模，其中36%在班加洛 (Banglore)、34%在首都德里 (Delhi) 地區，而清奈 (Chennai) 的軟體產業正快速崛起中。

印度軟體協會副總裁Shivendra Singh表示，由於目前兩大市場-美國及英國分別因川普政策及脫歐影響，最大軟體代工市場遇到考驗，因此大型軟體服務公司開始透過併購轉型，由服務走向產品導向，因此需要尋找硬體產業的合作機會；該協會並表示十分關注下一世代的發展，如AI及AR/VR等議題，也希望了解台灣在AI方面的發展狀況，以及雙方可能的合作機會。此外該協會於107年3月份舉辦大會，於會談中表達邀請台灣廠商參加的意願，藉由雙方交流希望尋找合作機會，與台灣硬體產業對接，尋求解決方案。



拜會NASSCOM洽談合作事宜

十三、拜會MobiQuest新創公司

創立於2008年的MobiQuest是一家專注於協助品牌業者經營社群的新創公司，該公司成立前的相關人員與創業夥伴，都是之前為全球五百大企業在印度提供專屬行銷服務的專業人員，他們為客戶設計App與專屬的網頁，並運用大數據協助客戶掌握關鍵對象，調整行銷步調，藉以讓企業行銷行為價值極大化。

MobiQuest公司在印度罕見地由女性領導，創辦人為Sabina Kamal女士，她侃侃而談公司的成長過程與品牌服務，公司迄今已累積10年經驗，服務超過200個品牌業者，背後用戶超過6,500萬人，日均交易量達到50萬人以上；該公司目前有70名員工，儘管營收僅有120萬美元，但因為每日的交易量已經高達50萬人，因此獲得阿里巴巴與軟體銀行的青睞，將成為下一輪的投資夥伴。在大數據、金融科技逐漸被看好的前景下，MobiQuest正成為印度的明日之星。

MobiQuest 公司對於與台灣進一步的接觸交流甚有意願，從未有員工到過台灣的 MobiQuest，在訪問團的建議下，可能於 107 年夏天參訪台北電腦展，探討與台灣硬體公司後續合作的可能性。



拜會MobiQuest新創公司

十四、拜會聯發科印度分公司

聯發科技(股)公司(Mediatek)在台灣是首屈一指的IC設計公司，也是新竹科學園區半導體產業發展里程中，亮眼的驕傲之一。聯發科技公司在全球設有多處銷售及研發據點，在印度部分約有600位員工，分布在班加羅爾、孟買及新德里附近的諾伊達(Noida)。

此行拜會位於諾伊達的據點，首先透過總經理Anku Jain說明聯發科集團整體現況及未來產業佈局，聯發科是一家將營收20%都投入研發的高科技公司，未來五年已經確認的投資計畫甚至高達66億美元，光在印度的投資也已經高達3.5億美元。而聯發科在印度的據點扮演研發功能與技術支援的角色，如何掌握一流人才也是非常重要的關鍵，並分享印度IT人才就業市場的現況。

最後，針對印度本土的手機廠商經營模式分享看法，由於大部分的公司多採取貿易型態，透過對中國廠商的採購，經營印度手機市場。這種模式雖然短期效益高，但卻缺乏企業長期經營的價值。他認為印度本土手機

業者必然面對整併的壓力，將走向汰弱留強的趨勢。



與聯發科印度分公司總經理Anku Jain洽談印度佈局狀況

肆、心得及建議

藉由本次拜會印度IT產業相關協會、業者及政府部門，可印證印度迪(Narendra Modi)總理上任時提出的「Make in India」、「Digital India」及「Startup India」等國家產業發展策略正逐步落實中。然而，就一個人口超過13億人，官方語言多達22種的聯邦制民主國家來說，要向中國大陸發展經濟的速度看齊，是項艱鉅的浩大工程。因此，借鏡其他國家的發展經驗以縮短本身的學習曲線，便成為成功的要素之一，如同新竹科學園區在近40年前參考美國矽谷的相關規劃。

在我國積極推動「新南向政策」下，印度為擁有13億人口的潛力市場，同時印度政府亦推出「東進政策」(Act East Policy)，以過去「東望政策」(Look East Policy)為基礎，擴大、深化與東協國家、韓國、日本及台灣間的合作關係，並搭配印度國內設置100個智慧城市(Smart City)、20個電子工業區(Industry Cluster)的產業發展政策，透過國際合作加速經濟發展。

因此，當我國政府戮力為國內產業尋找新藍海時，即與印度彼此產生了合作的契機，未來以科學園區的角度而言，雙邊可進行的合作模式如下：

一、推動產業對接進行商機媒合

印度最引以為傲的產業是IT服務業，KPMG估計2017會計年度的規模為800億美元，其中650億美元是出口，150億美元是資訊服務業商機帶來的產業效益，預估2018年將成長至871億美元，至少掌握全球35%的軟體外包(BPM)市場，在人工智慧等新興的帶動下前景依然看好。

2017年竹科廠商出口至印度的總額為新台幣1,784.7百萬元，較2016年成長50%，出口產品至印度之公司總計114家(占核准登記廠商23.4%)，主要如星友科技的指紋辨識系統、聯發科的IC設計產品及友達光電的顯示器為主。目前印度為推動智慧城市之政策，其基礎建設將衍生龐大商機，有利於科學園區之廠商前往印度佈局，參與基礎設施之建設。未來可串聯印度IT產業相關協會與台灣科學園區對接，進行雙邊產業商機媒合，促成實質合作達到互惠之效益。

二、輸出台灣科學園區成功經驗

由於印度擬學習我國科學園區的運作模式、產業聚落生態圈的形成及所帶動之產業經濟成果，可透過科學園區與印度州政府簽署合作意向書(MOU)的方式，建立雙方科學園區合作的橋樑。例如有印度矽谷之稱的班加羅爾(Bangalore)，該城市為卡納塔卡省(Karnataka)之首府，可為雙方創新科技合作首選城市，共同推動創新創業策略聯盟；而印度安得拉州(Andhra Pradesh)及恰蒂斯加爾州(Chhattisgarh)亦希望與本局合作發展半導體產業；除進行實質交流輸出科學園區發展經驗外，亦可共享如何協助新創企業在園區和世界立足等經驗。