

出國報告書 (出國類別：國際會議)

赴日本參加「Slush Asia 創業社群活動」

出國報告

服務機關：國家發展委員會

姓名職稱：科員 張智閔 / 副研究員 王韋凱

派赴國家：日本

出國期間：104 年 4 月 22 日至 104 年

4 月 25 日

報告日期：104 年 7 月 14 日

摘要

此次 Slush 新創社群在日本舉辦的「Slush Asia 創業活動」別具象徵意義。屏棄傳統的觀念，政府推動創業相關政策及民間積極舉辦創業活動，將為保守的日本帶來全新的思維。

日本在二戰後維持了相當長時間的經濟成長，但接續而來的經濟泡沫 y 造成了將近 25 年的發展停滯。報告的第一部分，首先針對日本消失的創業風氣進行剖析，多面向分析日本國內現存對於創業風氣營造不利的因素。接下來，列出日本首相安倍晉三積極鼓勵創業以及企業發展的相關政策。最後以福岡市為例，說明日本政府極度希望透過創業風氣的養成來扭轉當前面臨的經濟頹勢。

第二部份聚焦於活動的相關規劃，從軟硬體設備、行銷方式、活動內容以及策略等觀察，學習舉辦一場高水準的新創活動所需注意的所有細節。接下來，簡要紀錄活動所呈現的內容，包含新創團隊的 Demo 以及講者精采的經驗分享。最後羅列進入總決賽的五個優秀新創團隊，可將其列入十月份活動的邀請名單當中。

最後一部分，提供政策的建議以及此次出訪心得，並將其他參考資料於附件中呈現。希望能將參與此次 Slush Asia 活動的經驗運用於協助今年十月份民間舉辦之國際新創活動。

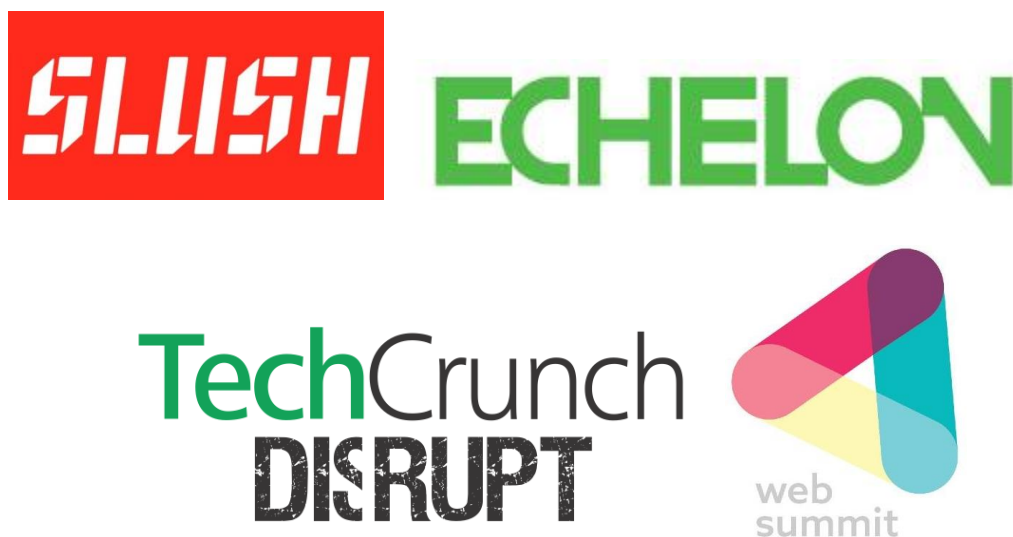
目錄

摘要.....	2
一、目的.....	4
二、日本經濟發展與創業.....	5
(一)經濟高速成長後消失的創業精神.....	5
(二)重拾創業家精神.....	8
(三)案例：日本推動創業的指標 - 福岡市.....	9
三、Slush Asia 創業家活動.....	13
(一)Slush 創業家活動背景說明.....	14
(二)活動規劃與細節.....	16
(三)活動內容相關摘要.....	30
四、政策建議.....	42
五、心得.....	44
附錄.....	44

一、目的

近年，民間新創業者紛紛投入相關事業，希望能在這個求新求變的趨勢中，探尋更多的商機，加上各國政府積極推動相關政策，促使創新創業的風橫掃全球。

為了能吸引國際資源以及展現創新實力，世界各地如雨後春筍般冒出的新創活動成為了最佳舞台。目前全球最知名的幾個新創活動包含愛爾蘭 Web Summit、芬蘭 Slush、美國 Disrupt 以及新加坡 Echelon 等。



圖一:全球知名新創活動 Web Summit、Slush、Disrupt 及 Echelon

為強化我國創新創業社群與國際的鏈結，行政院「創新創業政策會報」將「引進或鼓勵舉辦大型國際型創新創業活動，提高創新企業國

際能見度」列為國發會主責之「創新生態環境組」重點工作項目。因此，本會派員至日本參與「Slush Asia 新創活動」，透過活動前中後的觀察，以及積極諮詢主辦團隊，希望能汲取舉辦國際新創活動的相關經驗，協助並鼓勵類似活動來台舉辦。

二、日本經濟發展與創業

二次世界大戰後，日本維持了近 30 年的高速經濟成長，許多優秀的人才紛紛投入創業並積極擴張企業規模，創造數個知名的國際大企業，如 Sony、豐田汽車以及三菱等。此外日本的人均 GDP 也在 1973 年達到這 30 年來的最高峰，約當時英國的 95%，美國的 69% 並擠進全球先進國家的行列¹，可謂亞洲國家經濟發展以及創新創業的先驅者。

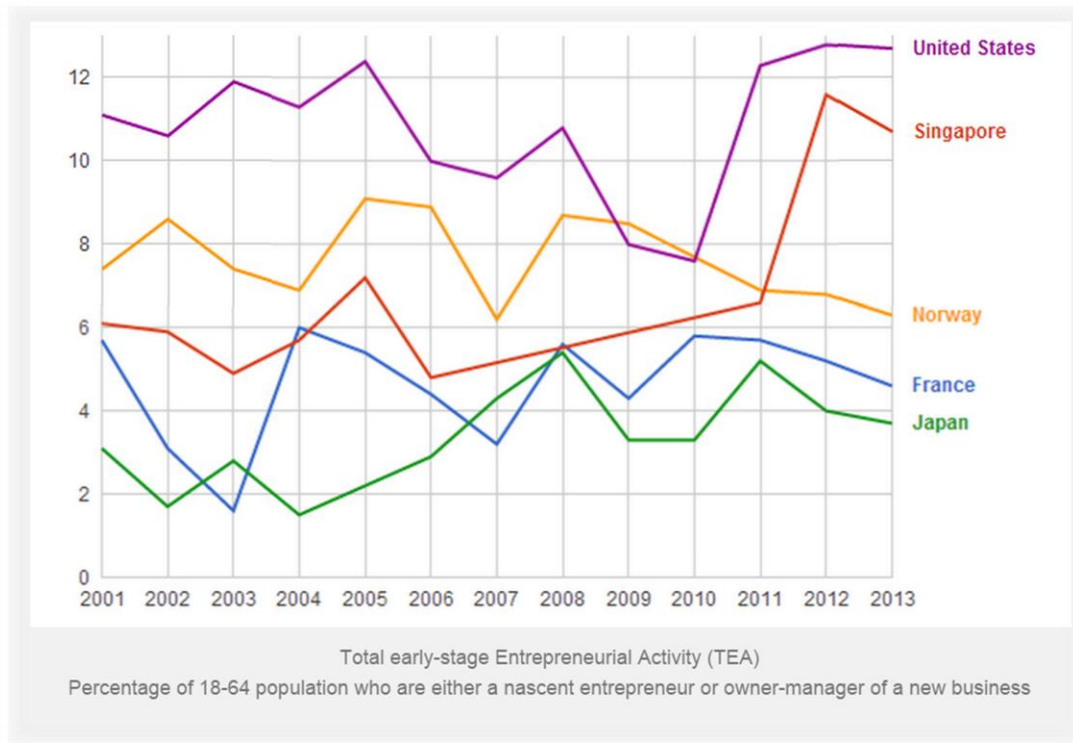
(一) 經濟高速成長後消失的創業精神

歷經了高速的經濟成長，全日本皆享受著甜美的果實，富有的生活使年輕一代漸漸失去冒險的精神。根據 2013 年 Global Entrepreneurship Monitor(GEM)的統計，日本是 24 個已開發國家中投入早期新創事業比例最低的國家。另，雖然日本已被列為創意驅動型的經濟體，但與其他被列入名單中的國家，如美國、新加坡等相比較，其在創業的企圖心上亦為表現較弱的國家。²

¹ 追趕「富國」的 70 年 - 改變制度才能實現新成長 / 岡崎哲二

² Entrepreneurship at the heart of “Abenomics”

<https://brandeisear.wordpress.com/2014/03/03/entrepreneurship-at-the-heart-of-abenomics-2/>



圖二：早期新創事業投入比例 (GEM 2013)

仔細探究原因，大概可分為以下幾點³：

社會與文化因素：日本的社會並不鼓勵冒險的行為，認為每個人皆應遵循過去的準則以及傳統，並崇尚踏實、一致性和社會共同體的概念。因此，父母並不希望小孩投入創業，而是期待他們能取得頂尖大學的學位並進入政府單位或大公司工作。再加上終身雇用制以及依年資調薪的制度，皆讓大部分的父母覺得這是最安穩、具保障且榮耀的一條

³ The Entrepreneurship Vacuum in Japan: Why It Matters and How to Address It

<http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/the-entrepreneurship-vacuum-in-japan-why-it-matters-and-how-to-address-it/>

路。此外，社會普遍要求男性需要承擔所有的家計，而女性則在家相夫教子，亦讓年輕的一代無法將創業列為未來職業生涯的選擇之一。

教育因素：日本的頂尖大學，如東京大學、京都大學等並不特別重視校園創業風氣的養成，且缺乏創業教育相關課程等。同儕之間的競爭壓力及相互影響，驅使傑出的學生不敢背道而行，而是與同學一起積極爭取進入大企業（三菱、三井、瑞穗銀行等）、外商（P&G、麥肯錫）以及政府機關。因此，在日本的成功創業家大多有過海外求學的經驗，能夠跳脫既有的教育框架，選擇追求自己的夢想。

法規因素：現行法規針對企業破產具有相當嚴格的規定，如新創企業接受融資，則公司以及個人的資產皆需抵押。此外，日本目前仍保留債務繼承相關規定。換句話說，新創事業失敗後，創業家的保證人或是家人須承擔償還剩餘債務的風險。就算創辦家不幸過世，其家人亦須負擔後續的償還責任，這樣的規定大幅降低日本人嘗試創業的動機。

金融因素：資金取得的問題是日本新創事業所面臨的最大挑戰。在民間，雖然擁有非常多成功的企業家，但天使投資人卻相當罕見。成功的上一代較為保守，寧願購買相對穩定的政府公債也不願將資金投入新創事業。在融資方面，銀行亦不願意融通新創事業，就算新創事業真的取得融資，銀行所開出的條件將使新創事業處於相當劣勢的位置，例如要求新創事業需將事業所有資產抵押給銀行，以確保銀行不會承受過高的風險。少部分大企業雖已成立投資基金，但僅依照公司策略需求選取投資標的。此外，創投產業在日本的發展也相對低。外籍創投常忽略日本市場，而少數願意進入日本的創投亦僅願意與英語流暢

或是具有海外市場擴展潛力的標的合作。這樣的金融環境，使新創事業發展嚴重受限，導致創投因苦無標的而漸漸沒落，最終造成嚴重的惡性循環。

社會以及傳統文化的束縛、教育體制的保守、法規不合理的限制以及險惡的資金環境等，皆使日本新創事業的發展嚴重受阻。加上日本擁有相當高的人均收入，且所得分配與其他已開發國家相比較為平均，導致日本的人民漸漸失去冒險的精神，而選擇相對保守但風險較低的人生道路。

(二) 重拾創業家精神

但在金融海嘯後，許多的日本大企業面臨了前所未見的挑戰，也讓日本社會重新思考，既有的這些大企業是否能再持續維持日本的競爭力及繁榮。另，2012年首相安倍晉三取得大選勝利後，隨即提出重振日本經濟的三支箭，包含寬鬆的貨幣政策、大規模的財政刺激政策以及放鬆管制和促進創新等增長戰略，又被稱為「安倍經濟學」。其中的第三支箭，目的即為促進新創事業以及大企業的持續繁榮。

首先，針對銀行的放款進行鬆綁並提出刺激景氣的財政政策。接下來，政府在全國設置數個經濟特區計畫，鬆綁區域內對於商業發展不利的法規，激發更多的商機產生，並促進企業的繁榮。此外，亦施壓銀行取消對於企業貸款須提出擔保或抵押等規定。

安倍晉三是第一位針對企業發展提出一系列激勵政策的日本首相，其下產業部長亦保證將持續提供資金，預計在 2020，日本新創企業家數佔全國企業家數的比例將為現在的一倍。⁴

在民間，數個企業紛紛成立創投基金，包含樂天、GREE 以及 DeNA 等，希望能鼓勵更多的日本人投入新創事業。目前日本各地也出現了許多的孵化器，特別集中在東京以及京都，包含 IMPACT Japan、Open Network Lab 以及 EGG Japan 等。⁵

在政府、民間企業和相關單位的共同努力下，新一波的創業風氣已慢慢在日本國內醞釀，民眾也將重新定義風險與失敗的真正價值。

(三) 案例：日本推動創業的指標 - 福岡市

位於日本九州的北部，福岡市擁有超過 150 萬的人口，是九州地區最大的都市，許多政府機關及公司分社設於此地，和周邊的地區共同組成了福岡都市圈。由於距離日本主要都市以及東亞主要都市的距離都很近，定期的國際航路也非常多，可以說是東亞各大城市交流的最佳地區。⁶另，雖然日本全國人口持續萎縮，但福岡市的人口數將在

⁴ 2014.07.30 Japan's most startup-focused mayor wants to turn his city into an entrepreneurial hub

<https://www.techinasia.com/fukuoka-mayor-takashima-asia-startup-city-japan-interview/>

⁵ 2013.08.29 Economist - Time to get started

<http://www.economist.com/news/business/21584328-shinzo-abe-giving-new-hope-japans-unappreciated-entrepreneurs-time-get-started>

⁶ Wiki - 福岡市

<https://zh.wikipedia.org/wiki/%E7%A6%8F%E5%B2%A1%E5%B8%82>

2030 年突破 160 萬，其中年輕人口所佔的比例將為全國第一，代表其擁有豐富且年輕的人力資本。福岡市相對較低的生活成本加上良好的基礎建設（例如網路），亦提供企業發展的一個良好環境。

因此，在 2014 年，福岡市被中央政府指定為創業支援及創造就業機會的特別經濟區。除了因應特別經濟區而做的法規改革，包含改善勞工工作條件以及鬆綁外國人在日本居留相關規定等，福岡市亦積極在其權限內，調整企業稅率和相關法規，努力打造一個能協助企業輕鬆迎擊各種挑戰並激勵出更多創新及商機的環境。高島宗一郎市長欲透過法規的改革，加上舒適的居住環境和對於新創事業友善的環境，目標將福岡市打造為全球新創事業聚落的指標城市。

福岡市推動創業相關政策:

✓ Startup Cafe⁷

2014 年 10 月 Startup Cafe 成立於福岡市，提供一個約 30 坪的創業諮詢以及社交的舒適空間。空間內有諮詢的服務人員常駐，負責接受創業諮詢、介紹創業登記時需要的相關聯絡管道，也協助創業人才媒合。負責經營的民間業者為人材顧問業者「DOGAN」，諮詢服務團隊共有 9 個人，另外還有 IT 產業、餐飲業等業者擔任不定時的諮詢服務大使。

此外，店內會定期舉辦各式各樣的活動，異業交流會、邀請創業家參與討論會、女性創業市場等各種活動。也有許多諮詢民眾藉由創業諮

⁷ 2014.11.12 創業支援據點「Startup Cafe」在福岡市開幕 <http://www.t-thomas.com.tw/?p=4649>

詢，開始定期參加讀書會等活動。負責人藤見哲郎表示：「每天這裡都會有活動。只要來這裡就可以接觸各式各樣的人、進行各種議題討論、接受刺激進而產生新的想法、靈感。我希望可以把這裡打造成這樣的地方」



圖三、四：startup café 內部裝潢及擺設

✓ 降低新創事業註冊登記稅率(2014/4)⁸

⁸ http://f-tokku.city.fukuoka.lg.jp/wp-content/uploads/pdf/tokku_leaflet_eng.pdf

與地方政府、民間企業和其他團體共同成立組織，積極向中央政府爭取降低新創事業登記稅率以及其他有益於新創事業發展的相關資源，協助福岡地區新創事業的發展。

✓ 新創事業獎學金(2014/4)

提供獎助學金，鼓勵符合資格的畢業生在福岡市內成立新創事業。

✓ 福岡市全球創業投資獎(2014/5)

舉辦一個全英語的商業競賽，參與者為來自世界各地的新創事業，目標發掘具有競爭力與潛力的新創團隊並吸引其到福岡市駐足。

✓ 創業教育計畫(2014/7)

透過安排成功創業家到中學講課，分享經驗且協助學生建立創業的觀念，希望在校園內營造創業的風氣，並鼓勵學生思考人生真正想做的事情以及目標。

三、Slush Asia 創業家活動



圖五: Slush Asia 活動官網截圖

2015 年四月，芬蘭 Slush 創業家社群選擇在日本舉辦亞洲的第一場大型創業活動，將全球具有夢想與熱情的新創團隊吸引到東京。藉由具有豐富創業經驗的講者以及創業競賽等相關活動，Slush 希望複製芬蘭經驗，在亞洲地區也能燃起創業的風氣，提供青年一個不一樣的人生選擇。

此次活動預計參加人數約 3000 人，包含 20 多國 250 家新創團隊、100 位投資人、200 家媒體、講者 10 多國 28 位講者。

基本資料

日期: 2015.4.24

主辦單位: SLUSH ASIA

地點: 青海站, 東京

(地鐵東京車站-青海約 40 分鐘)



圖六:Slush Asia 活動位置圖

(一) Slush 創業家活動背景說明

自 2009 年起，在學生們積極推動下 Startup Sauna 獲得更廣泛的支持，包括 Rovio 創辦人凡特巴卡 (Peter Vesterbacka)、Supercell 創辦人帕拿涅 (Ikka Paananen) 等 57 位連續創業家及投資人，都加入 Startup Suana，提供創業者包括諮詢、資金及資源的協助，讓

Startup Sauna 的營運正式上了軌道，使 Slush 自 5 年前的兩三百人拓展至當前規模，不僅是芬蘭創業社群接軌全球的絕佳機會，也漸漸成為歐洲重要的創業活動。

而芬蘭政府對 Slush 重視程度，可由芬蘭總理 Alexander Stubb 親赴活動現場進行新創議題分享看出。同時政府願意在提供組織、籌備活動所需的資源下並退居幕後，留下舞臺讓年輕人發揮亦實屬不易。

2014 年度活動，經初步統計約 14,000 人次參與，同時有 3,500 家企業參與、750 家創投公司、200 場主題講座及會談於各自於五個舞臺 (stages) 同步進行，志工人數超過 1,500 人⁹，其中多為大學生，亦有 20 家餐廳及飲食攤位進駐。而社群擴散部分 Twitter 標注 # Slush14 的推文 (tweets with hashtags) 在兩天內高達 42,000 則，總曝光量更高達 2,600 萬。¹⁰

⁹ Slush2014 Program Leaflet (2014 年 11 月) 、Slush 官網 (2015 年 1 月) ，
<http://www.slush.org/>

¹⁰ Slush 官網臉書 (2014 年 11 月 22 日) ，
<https://www.facebook.com/SlushHQ/posts/830512656971838>



圖七、Slush 參與規模 (作者自行整理)

(二) 活動規劃與細節

1. 活動命名

此次將活動取名為「Slush Asia」，主要是因為日本為 Slush 在亞洲的第一個大型創新創業活動，具其代表性。但未來並不限定 Slush Asia 品牌僅能在日本使用，如有其他更好的活動，也能將品牌直接移植。

2. 活動團隊

「Slush Asia」為一整天的活動，籌備期約 4 個月左右，主要由 Antti 所帶領的 Slush Asia Team 主導，而芬蘭 Slush 亦有 4 名成員協助相關活動執行與規劃。活動經費與資源大多來自民間，主要的資助者為日本遊戲公司 GungHo 創辦人孫泰藏。

Slush Finland



Riku Mäkelä
Chief Executive Officer



Jenny Gyllander
Chief Marketing Officer



Sami Hakkarainen
Head of Design



Voitto Kangas
Managing Director at Startup
Sauna Foundation, Head of
Partnerships at Slush

Slush Asia Team

姓名



Antti Sonninen
CEO Beatrobo

經歷

精通英語、芬蘭語、日語以及瑞典語等，為 Beatrobo 的創辦人與 CEO。成立於 2012 年，Beatrobo 為一音樂社交服務平台。透過 app，使用者可聽取朋友的音樂清單，亦可分享自己喜愛的音樂。此外，軟體亦會偵測使用者所聽的音樂類型，主動推薦推薦您可能喜歡的音樂。

志工團隊

團隊約 300 名志工，25%來自海外，由具有芬蘭交換學生經驗的日本學生協助發起。主要任務為活動當日的招待、指引、相關活動庶務以及活動前的軟硬體設備等。志工來源主要為大學校園中的學生，但身分並不限制只有學生，最老的志工年齡達 72 歲，主要任務為協助註冊相關業務。

VOLUNTEER APPLICATION

Slush Asia is growing into a great movement spreading all across Japan and Asia. In order to build this movement further, we are recruiting people who want to change Asia together.

Let's make Asia a great place to start something new!

[Apply here](#)



圖八、志工招募網頁

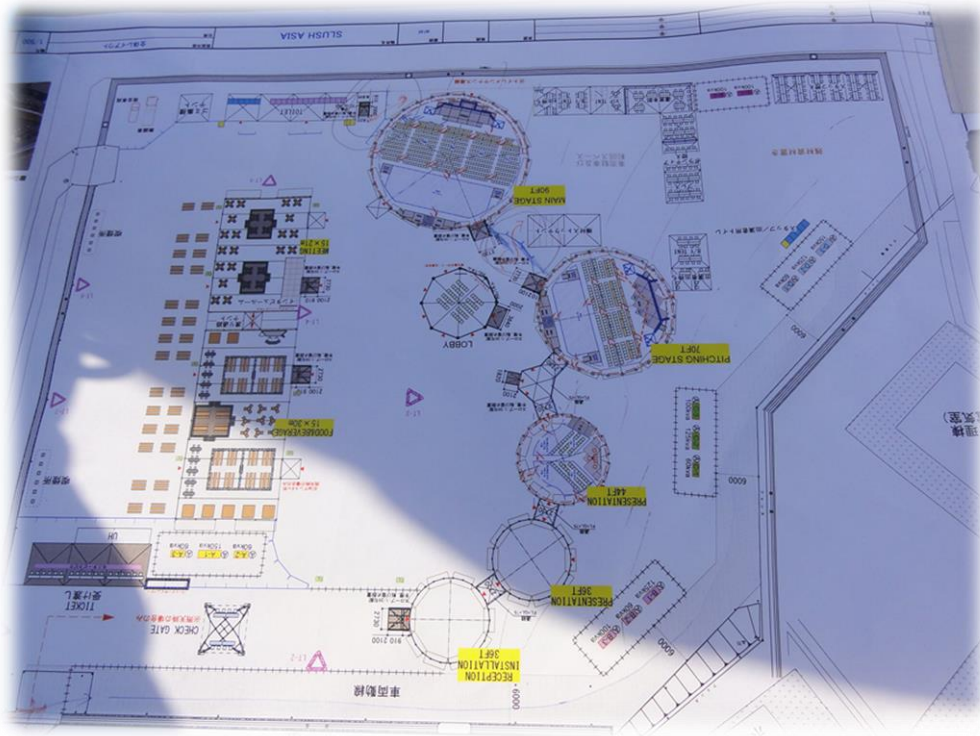
3. 活動場地規劃



圖九、Slush Asia 場地遠眺圖

此次活動將場館設置於東京市青海站旁的空地，由五個巨型的球體帳篷組成，相當具有特色。內外的設計皆以純白布面為主，以利於清楚呈現所有投影以及燈光色彩。

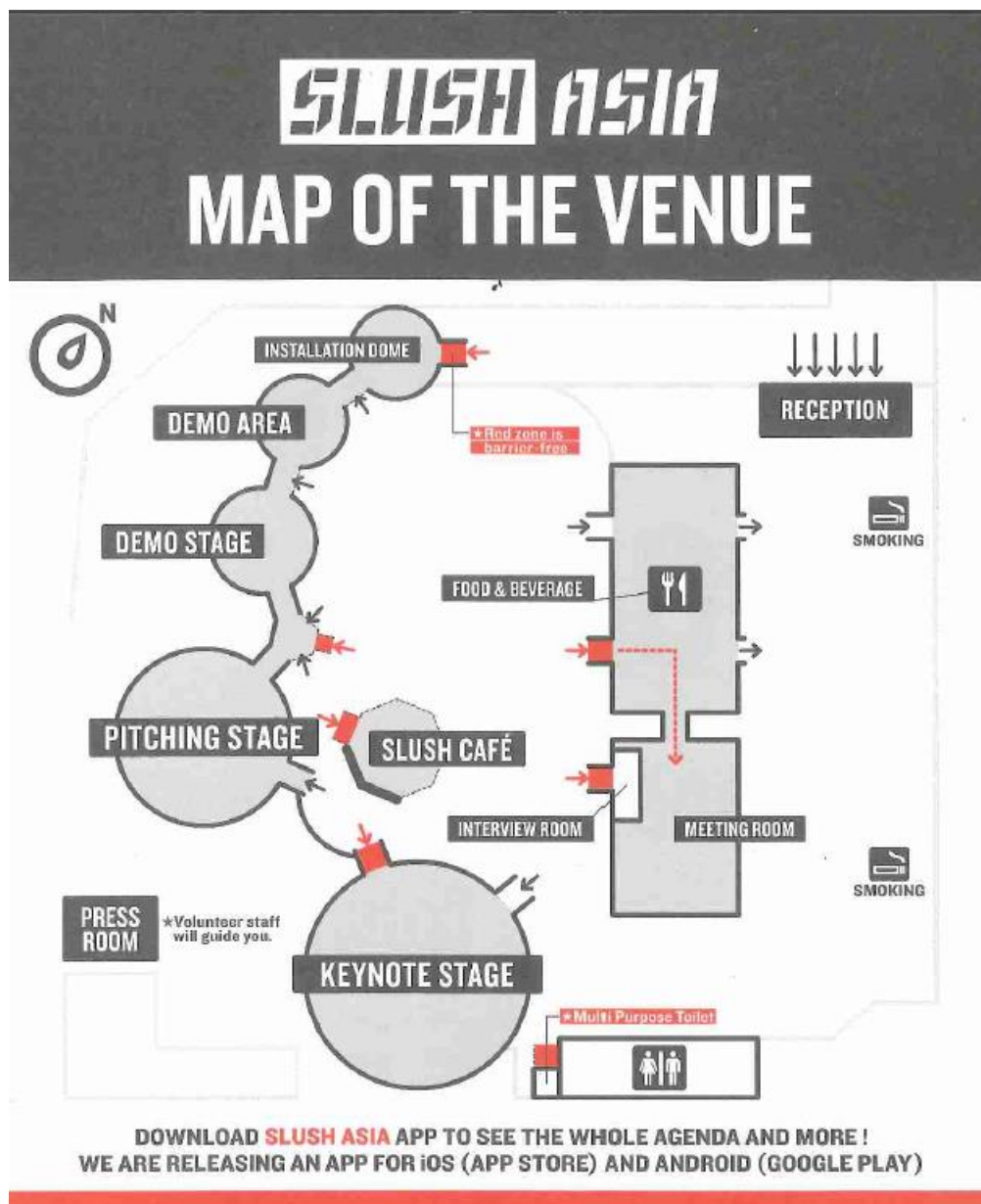
場館搭設影片: <https://www.youtube.com/watch?v=ECq5djyIP8o>



圖十: Slush Asia 場地規劃圖

空間規劃

Keynote Stage	410 個座位，約可容納 600 人左右
Pitching Stage	156 個座位，約可容納 300 人左右
Demo Stage	66 個座位，約可容納 150 人左右
Slush Café	50 個座位，約可容納 80 人左右
簡餐區	40 長凳區，10 個短凳區，27 個圓桌區，9 個小圓桌區，預計同時可容納 500 人左右



圖十一、Slush Asia 活動導覽地圖

整體活動區域包含 3 個 Stages (keynote、pitch 以及 demo)，另外還有接待區、簡餐區、Slush cafe 採訪區以及媒合區域。場地寬廣且期間的天氣舒適，因此戶外空間的安排相當理想。

場館規劃

＝ Reception ＝

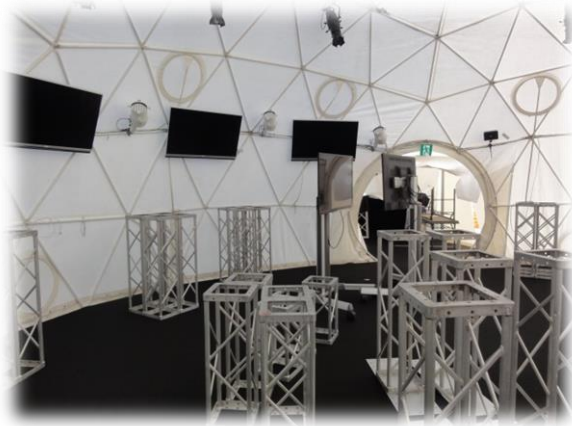
以雷射和煙霧的方式，讓參與者在進入會場的一開始即能感受到活動所帶來的感官刺激。此區域不設其他活動或是人員，僅作為進場的入口。



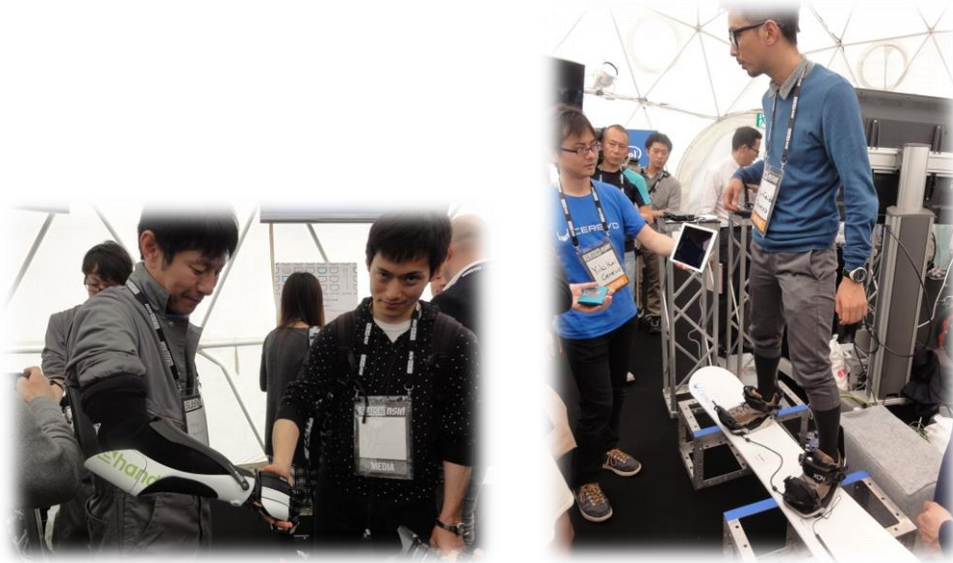
圖十二、工作人員雷射硬體測試

＝ Demo Area ＝

安排 19 家新創團隊在場內展示自己的產品與創意，但由於場館較小，沒有足夠空間讓參與者駐足於各式新創攤位前。



圖十三、每個 booth 接配置一台螢幕以及一個支架擺設產品



圖十四&十五、ABBA Lab & Cerevo

≡ Demo Stage ≡

共 50 個新創團隊或企業輪流上台簡報自己的產品及創意，每隊 10 分鐘，不安排評審時間。由於時間較為充足，新創團隊能自係的分享自己的產品及創意，台下的參與者亦能針對產品提出問題。



圖十六、場地籌備 & 圖十七、Orphe 智慧鞋

≡ Pitching Stage ≡

共安排 49 個新創團隊上台競賽，每隊包含評審提問共 7 分鐘的時間。主辦單位將所有新創團隊分為雲端、娛樂、教育、工具以及高科

技&硬體等五大主題。



圖十八、場地籌備 & 圖十九、VMfive demo 產品

≡Keynote Stage≡

共邀請 10 國 28 位講者分享全球創業趨勢、創業成功經驗、創業政策等主題，希望能帶給聽者更多元的想法。場館運用了大量的燈光技術，並在白色天花板呈現活動多樣化的風格。



圖二十、主持人串場 & 圖二十一、福岡市長 music show



圖二十二、keynote stage 環繞拍攝

＝Lunch Area＝

規劃戶外以及室內座位，並安排餐車直接開進會場，提供包括日式、泰式、義式以及星加坡等各國料理，並提供啤酒和軟性飲料，讓與會者不用煩惱吃的問題。但餐點需自費，價格落在 800~1000 日幣左右。



圖二十三、室內外用餐區、餐車、飲料車

==Slush Cafe==

所有 Keynote 的講者在演講完後，皆會安排到媒體採訪區進行採訪，由主持人提出相關問題與講者討論，底下的聽眾亦可對講者提問，增加講者與參與者的互動。



圖二十四、Keynote speaker 接受訪問 & 圖二十五、場地籌備

==媒合區域==

提供一個密會空間，投資人可透過主辦單位與新創團隊會面，深入討論產品理念、策略以及相關規劃，以增加媒合機會。一般參與者無法進入媒合區域，增加投資人的隱私與神祕感。



圖二十五、媒合區高腳椅區 & 圖二十六、媒合區入口管制

4. 經費來源

芬蘭 Slush 活動花費共約 500 萬歐元，而日本此次的 Slush Asia 活動經費約 210 萬歐元，七成來自於贊助。以芬蘭 Slush 而言，30~35% 成本來自門票收入，其他則來自贊助，費用將會完全投入活動計畫中，以符合非營利組織的初衷。基本上，活動一開始採比較低的票價吸引更多參與者，培養參加類似創業活動的風氣。但長期來說，仍希望建立參與者付費參加活動的觀念。

5. 票價設定

票價共分成五種，包含新創團隊、投資人、參與者、學生及媒體。由於民間贊助金額相當龐大，最大的贊助公司來自芬蘭，約提供 50 萬歐元左右，因此活動的票價相當便宜，希望能鼓勵更多的民眾參與。

TICKETS

STARTUP	INVESTOR	ATTENDEE	STUDENT	MEDIA
Working on the next big thing?	Investors get data and connections to all startups.	Attend the event and spectate the world-class program.	Enthusiastic students register here (need student ID at entrance)	Media access application form for media professionals.
REGISTER	REGISTER	REGISTER	REGISTER	REGISTER

The pitching contest is for 50 companies selected from startups that register above. Each presentation will be 6 minutes in English. The requirement to enter the contest is a product that has been launched in beta within the last 24 months.

圖二十七、售票系統

- (1)新創團隊票種需要事先填寫申請資料，此次新創團隊約有 50 個參加，其中 20 個是來自國外。
- (2)投資人：票價約¥50,000 (US \$415)，透過媒合區的安排，協助投資人尋找好的標的。
- (3)一般參與者：票價約 ¥5,000 (US \$42)
- (4)學生：票價約 ¥2,500 (US \$25)
- (5)媒體：免費，僅需填列相關資料

6. 政府與企業

此次政府只參與活動，由福岡市長代表出席，但不直接涉入活動規劃或是提供資源。民間主要的合作對象為孫泰藏，亦有許多日本企業的贊助資源，包含資金、服務、設備等。此外，芬蘭 Slush 也在三個月前派 Jenny 來到日本駐點協助辦公。

7. 活動行銷

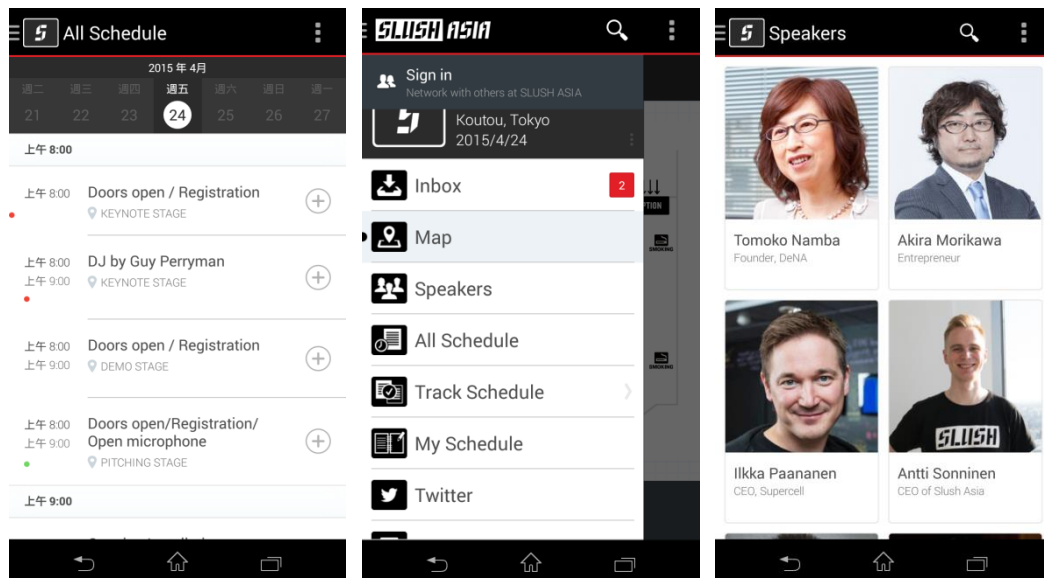
此次活動主要在社群平台上行銷，Facebook (event 版 3/15 開始宣傳，「SLUSH ASIA に行こう！！4/24@Tokyo」)、Twitter (3/4 開始宣傳)，另外也使用 Linkedin 以及 Goodle+ 等進行行銷。其中，FB 社團人數約 4,300 人，活動按讚數約 37,000 次。



圖二十八、官網臉書典擊次數

8. 活動 APP 服務

此次活動透過 app 提供參與者相當好的服務和豐富的資訊，內容包含園區地圖、講者介紹、活動場次、影音記錄、即時社群分享以及活動的其他相關資訊。在園區地圖中，點選不同的場館，即能迅速連接到場內舉辦的所有活動資料，例如 Demo 團隊、Pitching 的團隊或是 Keynote 的講者等。而在場次議程的部分，app 會即時更新場次，讓使用者不需要核對時間以及議程，可立即掌握目前各場館正在舉行的所有活動。另外，加入了自訂場次的功能，使用者可預先將想聽的場次加入我的最愛，當該場次開始前，app 會自動開啟提醒功能，避免參與者漏掉任何一場重要的演講或 Pitch。最特別的是，這個 APP 為參與此次活動的新創團隊所提供，增加了參與者與 APP 的互動體驗，使用起來相當令人滿意。



(三) 活動內容相關摘要

1. 重點講師

「Slush Asia」此次的講師群不僅限於新創企業，亦邀請許多設計、廣告公司主管，甚至有登山家與音樂家。Slush 的理念基本上是希望能夠將成功的故事傳遞出去，只要講者經驗中具有創業精神的元素，都可作為年輕創業家學習的典範。



Taizo Son
CEO, Mistletoe, Inc

專題:如何打造新創生態系

出生於日本的朝鮮半島華人，畢業於東京大學，於 1998 年創辦 GungHo 並擔任會長一職。GungHo 為一線上遊戲娛樂公司，專注於手機及線上遊戲開發，2014 年總營業額高達約 1700 億日圓。哥哥孫正義為軟體銀行的社長，軟體銀行持有 GungHo 部分股份，且已收購芬蘭 Supercell 遊戲公司。



Ilkka Paananen
CEO of Supercell

專題:Supercell 的秘密樂趣

現為芬蘭遊戲公司 Supercell 執行長。Supercell 成立於 2011 年，專注於手機遊戲開發，目前公司員工約 152 人，2014 年營收約 15 億歐元，較前年成長高達 300%。2013 年 10 月，日商軟體銀行 (Softbank) 與 GungHo 合資 15 億美元買下了 Supersell 51% 的股權，但總部依舊設在發源地芬蘭。



Tom Kelley
Founder IDEO

專題:創造力的自信

Tom Kelly 為 IDEO 合夥人，現為加州大學柏克萊分校執行研究員。IDEO 為美國知名設計公司，專注於幫助顧客創新。目前業務包括有產品設計、設計顧問服務、環境規劃與數位經驗的理解，提倡「設計思考」。至今已發行多本暢銷書，包含《決定未來的 10 種人》、《IDEA 物語》等。

專題:獨角獸俱樂部



Dave McClure
Founder 500 Startups

Dave McClure 為美國矽谷知名企業家及天使投資者，創辦並經營 500Startups 加速兼孵化器，亦被視為矽谷的高科技初創公司的超級投資者之一。500Startups 成立於 2010 年，至今已投資超過 250 家新創團隊，其中 20%以上同時獲得了其他的孵化器的融資，另有 10-15%從事國際業務且 10 家公司被成功收購。



Emi Takemura
Co-founder Peatix

專題:東南亞(新創事業)戰爭故事
出生於新加坡，為 Peatix 之共同創辦人。Peatix 為一線上票務系統之新創公司，亦負責此次 Slush Asia 之售票相關業務。Emi Takemura 具有豐富之行銷以及管理經驗，曾擔任日本亞馬遜管理部經理以及日本迪士尼行銷部主管等。

2. 活動內容

此次活動被定義為一場視覺與聽覺的享受，每場活動的開始前皆會以雷射、投影以及音樂動感開場，讓參與者能夠來場刺激的感觀享受。



圖三十、Slush Asia 開場雷射燈光 show

一開始走進 Demo Area 即可看到許多的新創團隊展現自己最新的產品，例如由 Fove 團隊所打造的虛擬實境穿戴式裝置，他們希望能為使用者帶來更加豐富的視覺體驗，未來將運用於遊戲、電影、醫療、實境模擬等。



圖三十一、Fove 展示虛擬實境眼鏡

身為機器人大國的日本，高精密的穿戴式裝置當然不能缺席。Abbalab 所開發的機械式手臂相當相當具有科技感，立刻吸引許多的參與者詢問相關細節。未來，他們也希望能將機械手臂運用在類似 311 日本海嘯等災難發生時的救難工作。



圖三十二、ABBA Lab 展示機械手臂

首先聽到的演講為 Cerevo CEO Takuma Iwasa 所帶來的「下一個兆元經濟:硬體新創事業」。該新創團隊專注於穿戴式裝置的開發，因此對於未來的硬體產業的發展相當的樂觀。演講中提到目前全球的硬體生產中心已移至大陸深圳，他們快速且大規模的生產能力，著實讓許多的硬體新創團隊備感壓力。加上近年來日趨成熟的行銷能力，已幫助深圳這個城市從製造輸出中心轉變為製造+產品銷售中心。慶幸的是，日本在科技發展水平上有相當大的優勢，硬體的新創團隊可專注於開發具有高技術含量的硬體設備，以擺脫來自大陸的強力競爭。



圖三十三 & 三十四、Hax General Partner - Benjamin Joffe 及
Cerevo CEO-Takuma Iwasa 對談

接下來由福岡市長主講「支持新創發展的新政策」，演講前市長先以一段音樂 show 來揭開序幕。透過電腦上的無線感測裝置，市長可在空中點擊螢幕上的按鈕並發出不同的聲音並呈現震撼的視覺效果。演講中，市長剖析了消失中的日本創業家精神，並積極鼓勵年輕學子挺

身而出，成為改變日本現況的力量。最後，也陳述了福岡市一系列支持新創發展的政策，歡迎所有的新創團隊落腳福岡。



圖三十五&圖三十六、福岡市長 music show 以及專題演講

身為東南亞的代表，Paul Srivorakul 以及 Emi Takemura 跟著大家解析東南亞新創事業的發展現況。演講中提到新創團隊在東南亞發展可能會遇到的挑戰，包含政治貪污、頻繁的水災、落後的基礎建設以及不嚴謹的法規等。但，東南亞人仍舊具有無法擋的吸引力，像是龐大的市場、高速成長以及繁榮的新創發展等，都是新創事業能夠去挑戰東南亞市場的誘因，也期待能夠在東南亞的激烈經爭中看到大家展露頭角。



圖三十七&圖三十八、Paul Srivorakul 及 Emi Takemura 對談與受訪

最後，由來自芬蘭的甜美創業家 Linda Liukas 作為整天演講的壓軸。Linda 所創立的《Hello Ruby》目標為透過簡單可愛的繪圖，教導小朋友該如何寫程式。每次遇到需要思考的時候，她都會用紙和筆劃出一個小姑娘 Ruby，去年九月她慢慢把 Ruby 帶入了故事裡，就有了現在的《Hello Ruby》。《Hello Ruby》這本童書在 Kickstarter 上總共募集了 38 萬美元的資金，將於今年的 8 月開始發售。



圖三十九、芬蘭 Linda Liukas 專題演講

在演講過後，大會安排了專注於投射技術的新創團隊來為大家呈現目前銀河系各大行星的概況，而投射的地方就是整個會場的白色天花板。這也不禁讓人讚嘆日本的高科技實力以及新創團隊高技術的含量，完全展現了日本科技在各國如此激烈競爭下依舊能夠保持領先的實力。



圖四十&四十一、太空投射 show

最後，大會安排了一組有趣的樂團，透過誇張的肢體動作以及音樂，帶領大家回憶日本悠久的遊戲發展史，從一開始的超級瑪莉、音速小子一直到神奇寶貝等，每一部經典的遊戲皆為日本的遊戲發展歷史留下了重要的一筆，也為整場的活動畫下了一個美好的結尾。



圖四十二&四十三、閉幕樂團表演

3. 新創團隊競賽¹¹

此次的新創競賽共有 49 隊共同參與，最後遴選出了 5 個團隊進行決賽，包還來自台灣的 VMfive。



圖四十四、台灣 VMfive 冠軍頒獎

➤ 冠軍 VMFive



¹¹ 2015.04.25 創業小聚 - Slush Asia 日本創業競賽，台灣團隊 VMFive 榮獲冠軍

<http://www.meetclub.tw/article/view/id/35803>

VMFive 推出的 AdPlay 服務，讓使用者可免下載遊戲，先體驗試玩 30 秒之後，再決定是否付費下載。公司已開始積極布局亞洲各國遊戲市場並與 D2C、ADWAYS 等日本前三大行動廣告公司合作。今年目標營收可達 100 萬美元。

➤ **亞軍 Fast Media**

fastmedia

第二名的 Fast Media 打造產品 Yappli，讓那些想建立自己的網站的個人或企業，一個月只要至少付費 100 元美金，就可以建立自己的 app，並上架到 iTunes Store 和 Google Play 商店。

➤ **季軍 Fove**

F O V E

Fove 開發眼球追蹤技術與虛擬實境結合的裝置，可讓使用者透過眼睛控制顯示器，與虛擬世界中的人和物進行眼神交流，讓遊戲能更加逼真。除了提升遊戲體驗效果外，Fove 正嘗試將這項技術應用於醫療等其他用途。

➤ **Bento Bioworks 和 AlpacaDB**

bento·bio  ALPACADB

而未獲選的新創團隊包括 Bento Bioworks 和 AlpacaDB。Bento Bioworks 專注於 DNA 檢測開發，讓使用者可對周邊物質進行 DNA 測試，以確定是否購買到 100% 的純牛肉，也可以檢測孩子的 DNA 與

自己的是否一致。創辦人希望透過成本的降低，可讓 DNA 檢測進入一般人的生活中。而，總部設在日本和美國的 AlpacaDB，則提供個人或企業人工智慧演算法的最佳化模組服務。



圖四十五、活動場地夜景(官方 App 影音記錄區)

四、政策建議

對於新創團隊來說，資源的取得往往是最為困難的，尤其在相對保守及力求穩健的台灣社會中。因此，如何將國外資源帶入國內，並將資源與新創團隊銜接，成為了政府亟需努力的方向。

類似於 Slush Asia 的新創活動成為了一個很好的資源整合平台。邀請具有亮點的講者吸引全球欲取經的新創團隊，而新創團隊的到來將使正在尋找投資標的的創投或是天使人接踵而至。在活動中，講者、新創團隊以及投資人三方激盪並交流，必能產生更多的商機以及更豐富的創意。這樣的氛圍也將渲染至國內各地，讓創業風氣能在各地開花，鼓勵更多年輕學子投入創業的行列。

但，須注意的是，現在全世界有非常多的大型創業活動。因此，如何聚焦以及做出差異化，成為了許多新創活動所需思考的問題。例如，台灣可鎖定 1~2 個我們絕對有優勢的領域以及 1 個我們想要扶持具潛力的領域，避免整個活動成為一個大雜燴，模糊整場活動的焦點。另外，在活動中間可穿插一些柔性的議題，例如女性議題、保育議題以及社會議題等，讓新創團隊了解他們能做的事情絕對比單純銷售產品來的更多。

此次的活動以戶外搭棚的方式舉辦，雖然搭建了相當新穎的五個巨型球體，但台灣是否能仿效仍須思考。不僅是因為架設硬體的設備相當高昂，也因為台灣的平均接溫度較日本高，在這樣的球體裡面，空氣的流通以及舒適度將會是一大考驗。此外，搭設戶外場地需要一個較為寬廣的空間，因此 Slush Asia 將場地設在青海站。因青海

站離市區有一段距離且周邊圍港區，所以無法帶動周邊商店的收益，媒體專注度也較不理想。

最後，建議政府可與民間或是國外專業的團隊共同合辦，透過其優異的行銷、活動規畫、網絡建立等能力，再加上政府資源的協助，必能舉辦一場高品質的國際新創活動。

創業活動成功與否的關鍵

1. 主題聚焦

需聚焦於國內具優勢的領域，如 IoT 或 Mobile，並且搭配欲扶持的潛力產業，如電商、雲端或是虛擬實境等。

2. 優異的執行團隊

團隊需舉辦過類似新創活動並了解創新創業的發展趨勢，具國際社交網絡、高執行效率、創意和創新的能力等，另外需能夠組織一個具備英文溝通能力以及熱情的志工團隊。

3. 具吸引力的講者名單

高知名度的創業家、獨角獸和天使投資人，加上各領域中具有成功創業經驗或是掌握關鍵技術的講者。另外，可邀請一些柔性議題講者來增加活動的豐富度。

4. 良好的地點

生活機能便利和備有大眾運輸，可透過舉辦新創活動帶動周邊經濟繁榮。如能在市中心或是在象徵性建築的附近，將增加更多國內外人士的關注度。

5. 國際行銷

由於活動的目的為吸引國外資源進來國內，如何在社群平台或是新創媒體上行銷格外重要。若能透過事件行銷的方式增加活動話題性，將吸引更多的參與者遠道而來。

五、心得

非常榮幸此次可代表國發會前往日本東京參加 Slush Asia 新創活動。一直以來很少聽到日本政府推動創新創業的相關消息，因此 Slush Asia 在東京舉辦確實令人相當驚喜。我想，也是因為日本現在正面臨著巨大的困境，年輕人對於未來的不確定以及大企業持續的負面消息，讓整個社會充滿著很大的壓力。

但在 Slush Asia，我看到了許多日本年輕人欲透過自己的想法以及創意為自己開創另一條不同的路，甚至更進一步希望能夠改善現在既有的一些社會情況。可預期的，這些年輕人將為日本國內帶來全新的契機以及希望。

臺灣可效法日本，由政府提供一個平台，鼓勵年輕人透過思考以及多面向的嘗試，找到自己人生的道路。類似 Slush Asia 的創業活動即可扮演這樣的平台，成為年輕人創意思想的發源地，為國內帶來全新的氛圍以及更多的機會。

附件

1. 行程規劃表

日期	行程
4月22日 週三	去程
4月23日 週四	Slush Asia 創業社群活動前會議及參訪
4月24日 週五	Slush Asia 創業社群活動
4月25日 週六	Slush Asia 創業社群活動後檢討會議
4月26日 週日	回程

2. 福岡市創業政策文宣

Special Zone for Global Startups & Job Creation

The map illustrates Fukuoka as a central hub for global startups and job creation. It features concentric circles representing distances of 500km, 1,000km, and 1,500km from Fukuoka. Numerous cities are marked with dots and connected to Fukuoka by lines representing flight routes. Overseas destinations include Dalian, Qingdao, Shanghai, Taipei, and various cities in East Asia and Southeast Asia. Domestic destinations include Tokyo, Osaka, and several cities in the Kanto and Chubu regions. A legend at the bottom left lists cities like Hanoi, Bangkok, Ho Chi Minh, Manila, and Singapore. A legend at the bottom right lists Guam. A red text box states "Direct flights to 18 overseas destinations".

Direct flights to 18 overseas destinations

福岡市
FUKUOKA CITY

～Start your own business in Fukuoka
- A place to make your dreams
come true～

Q What impacts does this special zone have on local small- and medium-sized enterprises (SMEs) and small business operators?

A

1. Easier to undertake new business pursuits through expansion into new business areas and through the opening of overseas markets.
2. Growth in startup companies is expected to increase new business opportunities.
3. Boosting overall local economy while promoting growth of existing businesses.

* Fukuoka City will make efforts to encourage local SMEs and small businesses to create new services and products by coordinating business matching between local SMEs, small business operators and startup companies.

Q What impacts does the special zone have on local residents?

A

1. An increase in job opportunities enables people in Fukuoka to choose different type of jobs.
2. Providing employees with diverse working systems that include the option to work shorter hours or to work at home, making it possible for them to choose flexible work schedules that fit their life styles.
3. People can more easily take on new challenges thereby creating environments in which people can pursue their dreams.
4. New goods and services are created, further enriching the lives of citizens.

Initiatives Now Underway



Startup City Promotion Consortium (Since December 2013)

With the aim of turning Japan into a country where entrepreneurship is highly valued, local municipalities that are actively promoting entrepreneurship and encouraging startup businesses established this consortium. In cooperation with economic organizations, members share advanced approaches and know-how while seeking ways to be role models by using the unique features of each municipality.

Startup Cafe (Scheduled to open in 2014)

Establishment of a casual style café to expand startup networks. It will operate in collaboration with an employment and labor consultation center to support those undertaking new challenges.



Other support programs :

Reduction of registration license tax for startups (Since April 2014)

Development of support system for startups in cooperation with local, private business operators and other parties.

Reduction or exemption of registration license tax by the national government as well as other support programs will be available to eligible startups.

Startup scholarship (Since Apr. 2014)

Establishing a scholarship program through which eligible graduates who start new businesses in the local community will be exempted for the payment of the scholarship fee.

Fukuoka Global Venture Awards (Accepting entries since May 2014, screening and award-giving will be completed in Oct. 2014)

Holding an English business plan contest for entrepreneurs both in and outside of Japan for the purpose of creating globally competitive entrepreneurs.

Entrepreneurship education programs (Scheduled to start from July 2014)

To foster an entrepreneurial mindset of children who can independently decide what to do with their lives, entrepreneurs will be teaching classes at junior high schools.

★ For more details on the
National Strategic Special Zone:
<http://f-tokku.city.fukuoka.lg.jp/>



Inquiries

Planning & Coordination Dept. General Affairs &
Planning Bureau (National Strategic Special Zone)
8th Flr., 1-8-1 Tenjin, Chuo-ku, Fukuoka 810-8620
Tel 092-711-4866 Fax 092-733-5582
Email kikaku.GAPB@city.fukuoka.lg.jp

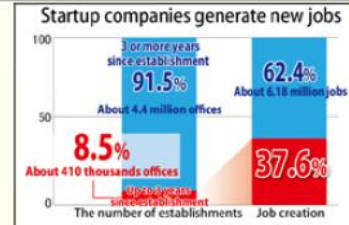
Fukuoka – Startup City

Startups create jobs

As new businesses come into being, existing businesses expand into new fields.



New value, services and jobs that improve the well-being of citizens are created.



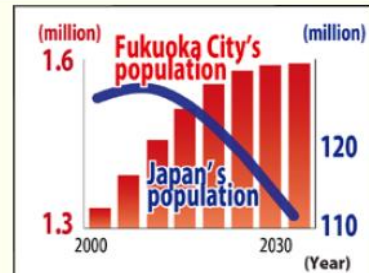
Startup: ① Establishing a new business. ② Expanding into new business areas within existing companies. ③ In a narrow sense, new businesses which achieve fast growth in a short period of time.

Fukuoka's Strengths

- A compact city with a growing population.
- Abundant human resources.
- Low business costs.
- Fully developed global network, etc..

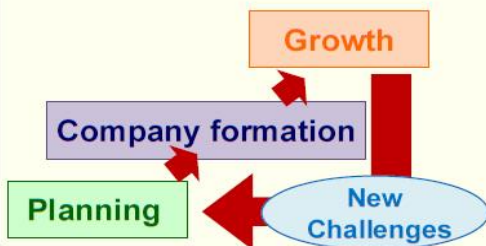
Abundance of human resources (among major cities)

- Ratio of young population: **No.1** • Ratio of Students: **No.2**
- Ratio of female youths: **No.1**
- Abundance of students in science and Technology Studies.



Creating a startup "ecosystem"

Nurturing startups, the growth driver of the economy, requires an extensive support system which is not only tailored to every stage of a business plan, but is also helpful for people taking on new challenges. In 2012, Fukuoka City declared itself a "Startup City." Since then, the city has been engaged in various initiatives, including entrepreneurship education programs, business matching services for venture companies and local firms as well as the establishment of new organizations which offer assistance for rapidly-growing companies. We will continue to implement policy measures to build Fukuoka's startup ecosystem.



Examples

○ **Startup Café** (Expected completion date: 2014)

A café will be established as a facility to support those who start their own businesses, or who have an interest in working for startups or undertaking new challenges.

○ **MICE Bureau** (Established April 2014)

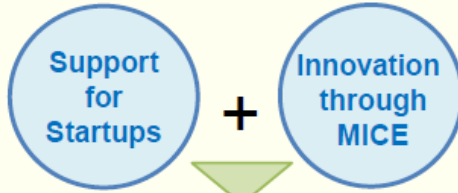
This bureau provides one-stop services for attracting MICE events to Fukuoka, and related services including matching MICE visitors with local firms.

MICE: Acronym for Meetings, Incentive travel, Convention, Event/Exhibition. MICE refers to business events in which a large number of people are brought together for a particular purpose.

About Fukuoka's National Strategic Special Zone

■ Designation as "Special Zone for Global Startups & Job Creation"

Upon designation as a Special Zone for Global Startups & Job Creation, Fukuoka City set goals to enhance the ratio of business startups and create new businesses by stimulating innovation through support programs for startups as well as the promotion of MICE events.



Higher **Startup Ratio**
Creation of **New Businesses**

Leading Startup Cities

Silicon Valley is home to Apple, Google and Facebook while Seattle is known as the birthplace of Starbucks, Amazon, Costco and other multinational corporations.

Entrepreneurial culture, human resources, capital and deregulation have brought innovation in these areas.

■ Maximum use of special zone

Aside from items that are initially on the national government's agenda, private business operators and local municipalities can propose **additional regulation reform** measures in National Strategic Special Zones. Along with regulatory reform measures, Fukuoka City utilizes municipal and national policy measures, as well as tax system reform, to develop an environment that allows private businesses to take on challenges with ease, and thereby encourage new innovation and businesses.

