

出國報告(出國類別：研究)

數位經濟下的創新創業生態體系之研究

服務機關：國家發展委員會

姓名職稱：彭吉敏 專員

派赴國家：美國

出國期間：104年9月30日至104年12月29日

報告日期：105年3月25日

摘要

數位經濟的發展浪潮下，產業面對的是軟實力、創意、大數據、雲端、國際市場競逐等新挑戰，世界各國亦無不重視科技創業的發展，並積極給予新創事業在資金、人才、租稅等各方面的優惠措施，期藉由創業帶動經濟成長，創造就業。美國矽谷是全球創新、創業、投資、高科技產業群聚的中心，矽谷模式也是各國建立創新創業生態體系的學習標竿，本次研究係藉由資訊收集、參訪知名加速器、參與相關創業社群、公協會之創業活動、創投訪談等方式深入感受矽谷的創新創業精神，並就本次研究期間所見所聞提出進一步健全台灣創新創業生態體系之具體建議：(一)建議參考英美等國政策研議天使投資租稅獎勵措施，活絡早期投資市場；(二)建議加強年輕人程式編寫能力，培育新世代擁有數位經濟發展之基本技能；(三)建議持續加強溝通，逐步鬆綁新創進用全球白領技術人才的障礙。

目錄

壹、目的.....	4
貳、過程.....	4
一、台灣創新創業中心(TIEC)介紹.....	5
二、Plug and Play 加速器參訪.....	7
三、灣區華人生物科技協會第十八屆年會.....	12
四、The Entrepreneur Club.....	15
五、Lab360 Demo Day.....	17
六、Personal Traction Workshop.....	21
七、2015 IoT Forum-Innovation Connection Between Taiwan and Silicon Valley.....	21
八、UXD Demo Day.....	23
九、第一屆矽谷-台灣 Demo Day.....	25
十、拜訪 COINX 加速器.....	27
十一、TIEC 年終聚會.....	29
十二、向兆豐金控矽谷分行陳襄理請益與交流.....	32
參、心得與建議.....	34
一、心得.....	34
二、建議.....	37
肆、附件.....	39

壹、目的

依世界經濟論壇發布的 2013 年全球競爭力報告，台灣與美國、日本、韓國等國家已並列為「創新經濟體」，但國內產業界雖有高科技硬體投資成功的經驗，對於新經濟發展似無法有效掌握，國內創業能量不足，造成資本外流及高階人力外移的現象，亟須改變。

目前，產業發展面對的是軟實力、創意、大數據、雲端、國際市場競逐等新挑戰，世界各國無不重視科技創業的發展，並積極給予新創事業在資金、人才、租稅等各方面的優惠措施，期藉由創業帶動經濟成長。而國內在整體環境仍有諸多不利新創者的限制，一個正向、完整、有效運作的創業生態體系仍待建構。

美國矽谷是全球創新、創業、投資、高科技產業群聚的中心，矽谷模式也是各國建立創新創業生態體系的學習指標，研究期間擬藉由資訊收集、參與社群活動及拜會訪談等方式，並積極參與台灣創新創中心的業務，俾就矽谷的發展進行實地了解與研究。

台灣創新創中心設立於矽谷工研院美國子公司，該子公司與北美地區知名大學、研究機構、新創公司、企業、創投、技術發展和產業協會等各界已建立極佳的網絡與合作關係。此行即藉由台灣創新創中心的協助方得快速融入並了解整個矽谷生態，以就台灣與矽谷創新創業環境的差異與優劣進行比較，期有助於後續政策之研擬，同時也透過交流深入瞭解創業家的需求，亦適時提供矽谷有意來台創業的居間溝通。

貳、過程

本次係參與行政院人事總處辦理的「104 年度選送公務人員出國專題研究計畫」，並幸運獲得機會前往引領全球數位經濟發展的美國矽谷，進行創新創業生態系的研究，由於研究過程除了藉由傳統的資訊收集、分析及比較外，主要還希望藉由參與社群活動及拜會訪談等方式，親身浸淫於矽谷創新、開放、自由的創業氛圍中，以進一步了解創業生態系的發展現況。

此次，動態的參與過程係透過矽谷當地台灣創新創中心(Taiwan Innovation and Entrepreneurship Center, TIEC)的協助安排和引薦，才能順利參與新創圈和企業公協會的相關活動，並得與創業團隊及投資人認識和交流，在此特別感謝台灣創新創中心

營運長羅一中博士、中心執行長王南雷博士、行銷長 Natalie 小姐、工研院北美公司王韶華博士以及所有朋友我遇到的朋友們的照顧和協助。此行深刻體會到台灣創業團隊若想在矽谷尋求資金、技術、市場等方面的資源，首先面對的是無花八門的「落地」問題，小至生活上的住宿問題，大至創投人脈的引薦與接觸，台灣創新創中心確實充分發揮協助台灣人在矽谷「落地」接地氣的功能。

為推動我國創新創業的發展，打造一正向、有效循環的創業生態系，重新鏈結矽谷是重要的工作之一，位於台北的台灣新創競技場(Taiwan Startup Stadium, TSS)和矽谷台灣創新創中心(TIEC)分別扮演台灣矽谷兩邊的橋墩功能，搭建兩邊交流的大道。以下就從政府在矽谷設立 TIEC 的目的和此行經歷過的活動，說明我所看見的矽谷創業圈。

一、台灣創新創業中心(TIEC)介紹

(一) 設立緣起

為促進我國創新創業的發展，協助國內豐沛的創意能量轉為創業的動能，並鼓勵創業青年勇於挑戰創新，國家發展委員會於 2013 年 9 月起密集拜訪新創事業、國內外創業投資公司、育成加速器、科技媒體、律師、會計師等各界人士，釐清不利新創事業發展的癥結問題，提出「創業拔萃方案」並於 2014 年 8 月獲行政院正式核定，該方案將結合民間及國際力量，打造正向、完整、有效運作的創業生態系統，協助具創新、高附加價值的新創事業快速成長茁壯，拓展全球市場，也希望塑造台灣優異的創新創業國際形象，讓海外新創走進臺灣，進一步發揮更大的綜效，方案推出後獲得外界高度的肯定。此外，為「協助青年圓夢」，改善企業經營環境並為青年注入創新創業活水，行政院於 2014 年 3 月核定青年創業專案，整合 13 個部會現行創業協助方案，並提出 12 項精進與擴大創業協助措施，運用現有各部會創業資源，活化青年創業的動能，讓青年的創意與創新，有效進入創業領域，使整體經濟朝正向發展。

創業拔萃方案雖係立基於國內過去推動創新創業的基礎上，提出不足與精進之作法，包括創新創業為主題推動法規鬆綁、促成與國際資金與知識之鏈結及打造國際創新創業群聚等，以助於創業生態之形塑。然行政院鑒於國內相關部會，如科技部、經濟部中小企業處過去已積極在推動國內相關創業政策，為整合各部會推動之

方案，以發揮整體綜效，乃於 2014 年 12 月 31 日成立行政院創新創業政策會報(以下簡稱創創會報)，任務為創新創業政策之整合及協調，創新創業相關方案及重大計畫之督導，以及其他有關創新創業政策重大事項之協調及督導(圖一)。

創創會報由杜副院長紫軍擔任召集人，由馮政務委員燕、蔡政務委員玉玲、林政務委員祖嘉、鐘政務委員嘉德擔任副召集人，並由林政務委員祖嘉擔任執行秘書；整體幕僚單位由國家發展委員會擔任。

創創會報下設四個組，分別為：

1. 「社會創新與青年創業組」，經濟部及科技部擔任幕僚機關，馮政委負責督導；
2. 「國際鏈結組」，科技部及國發基金擔任幕僚機關，由鐘政委負責督導；
3. 「創業環境組」，國發會法協中心擔任幕僚機關，由蔡政委負責督導；
4. 「創新生態環境組」，由國發會產業處擔任幕僚機關，由林政委負責督導。

行政院創新創業政策會報組織架構與任務



圖一：行政院創新創業政策會報組織圖，資料來源：行政院網站

在國際鏈結部分，係以鏈結矽谷、布局亞太新興市場，以及引入、媒合及橋接國際資金、人才及知識為目標，規劃的作法包括科技部在矽谷成立「台灣創新創業中心」、經濟部在台灣成立「台灣創新快製媒合中心」，以及科技部與行政院國家發展基金成立「台灣矽谷科技基金」，並以此三個計畫相互為用，互相配合，搭建台灣與矽谷的人才、技術、資金之連結。

(二) 台灣創新創業中心現況¹

台灣創新創業中心於 2015 年 6 月於美國矽谷(聖荷西)成立據點，主要功能說明如下：

1. 協助國內優秀創業團隊進軍矽谷：近年來，台灣相關創業競賽所篩選出的優勝者，常常太過專注在台灣市場，較缺乏拓展國際市場之野心，也缺乏全球視野。TIEC 將協助把台灣各地優秀團隊送到矽谷近距離接近市場與創業資源，希望透過沉浸式的創業環境洗禮，期培養出國際級的新創事業。
2. 在矽谷當地協助國內外的新創團隊：TIEC 協助台灣新創團隊在矽谷連結所需的創業資源，包括協助進駐矽谷著名加速器，與來自世界各地的國際創業團隊交流，連結所需資源；同時也協助行銷台灣新創團隊，提高曝光度，並進軍國際市場。
3. 協助「台灣創新快製媒合中心」於矽谷尋找創新技術與新創公司，引介回台進行快製，促成台灣與矽谷科技產業的連結；亦協助「台灣矽谷科技基金」尋找優質新創事業，在新創事業早期階段即挹注資金，透過早期合作瞭解新技術的發展，亦可加強台灣與國際新創圈的鏈結。

營運長羅博士曾說，「台灣創新創業中心提供台灣新創事業最有價值的四層次人際協同網絡鏈結，包括：促成新手創業家與成功創業家連結、與矽谷加速器建立策略夥伴關係、提供矽谷當地業師社群的資源連結及辦理創業人才間的交流活動。目前，TIEC 聚焦於協助台灣新創事業於矽谷發展全球市場，並將業師輔導、資金媒合、技術合作以及策略行銷等列為四個重點執行任務。」

在我停留矽谷的三個月期間，藉由 TIEC 羅博士的熱心帶領，參訪矽谷加速器或參與加速器、公協會、創業團體所舉辦的年會或創業活動，讓我得以一窺矽谷的創新創業生態系，以下分別說明。

二、Plug and Play 加速器參訪

(一) 何謂加速器

矽谷 Acorn Pacific Ventures 創投基金共同創辦人鄭志凱對育成中心、加速器曾有精闢的比喻²，他認為全球的變化是加速度在進行，主要有三個因素：科技的進步，使用工具愈來愈精良；資訊傳遞的障礙越來越低，變化的摩擦阻力相對變小；全球

¹ 資料來源：<http://www.tiectw.com/>

² 資料來源：<http://opinion.cw.com.tw/blog/profile/60/article/2333>

化後的競爭壓力，不管是公司間或國與國之間的競爭都愈來愈激烈。而變化的推手正是創新，因此談創新不夠，還得注意創新的速與效率。於是富有實驗精神的矽谷，為加快創新的速度，在一二十年前便出現了很多育成中心，近年則有號稱加速器的機構紛紛成立，於是將創新力的競爭比喻為賽跑，而育成中心與加速器就成為「創新競賽的新跑鞋」。

育成中心發展較久，定義較廣泛。部分育成中心從創業團隊初始的創意發想到創業過程，一路相伴，有點類似共同創辦人的腳色，由於係深度的參與，不可能培育太多公司，因此通常要求在新創公司中佔有較高的股份。台灣的育成中心大都以學術機構做為運營之主體，以技術發展為強項，並搭配學校、研究機構既有之管理與服務能量，目前約有 130 家，雖然聲稱提供完整的創業育成加值服務，但大都僅係提供辦公空間租賃、舉辦活動或協助申請政府的資源，但空間提供與活動辦理亦能促成群聚效應，讓新創團隊相互切磋，並激盪意外的火花，惟育成中心在培育薄創新所需的加速功能及協助厚創新的資源聚集媒合服務，受限於經驗、觀念和資源的限制，相對就無法提供到位的服務。(有關育成中心及加速器的主要差異，Brookings 亦有精闢的差異比較，詳附件二)

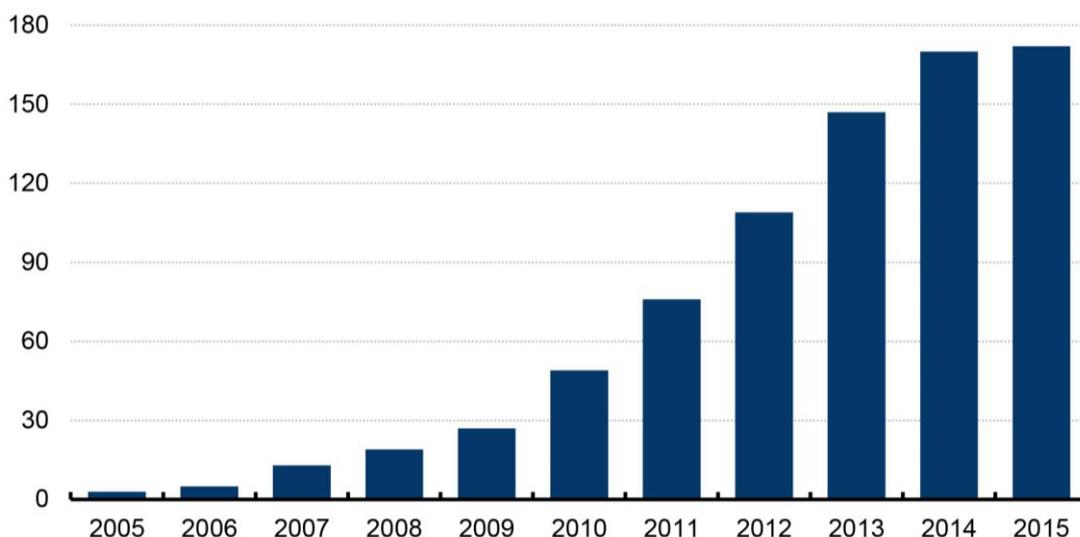
矽谷加速器鼻祖 Y Combinator 創立於 2005 年(Dropbox 是 2007 年於 Y Combinator 畢業的早期團隊)，其透過天使資金媒合、業師輔導及連結國際商業網絡等服務，協助企業加速成長及提升附加價值。通常加速器主要以梯次的方式招募小型早期創業團隊，每家新創人數平均 3 人，一般培育期間為 3-6 個月，並以密集式指導及課程，涵蓋商業輔導及產品輔導，換取新創小於 10%左右的股份。有研究發現加速器的重要效益之一是透過業師導師關係，協助新創建立產業網絡關鍵人脈³。經過短期密集的體質調整後，新創事業在技術、市場、商業模式的可行性都可獲得脫胎換骨，這時加速器還會為團隊辦理 Demo Day，邀請加速器合作網絡內的天使投資人及創投出席，以協助培育的團隊順利找到下一輪成長所需的資金。

根據 Brookings 的研究報告⁴，美國加速器自 2005 年第一家 Y Combinator 及 2006 年的 TechStars 陸續成立後，加速器的數量到 2008 年開始增加到 16 個，2009 年為 27 個，2010 年增加至 49 個，2014 年再成長到 170 個左右後維持平穩。平均來說，2008 至 2014 年加速器數量平均年成長率為 5 成(圖二)。

³ 資料來源：台灣商業加速器發展模式初探-以交大產學加速器為例，中小企業發展季刊第 33 期

⁴ 資料來源：<http://www.brookings.edu/research/papers/2016/02/17-startup-accelerator-programs-hathaway>

United States accelerator pool by year



圖二：Growth in U.S.-based accelerators

資料來源：” Accelerating growth: Startup accelerator programs in the United States” , Brookings, 2016/2/17

美國 172 家加速器近 10 年(2005-2015)總共投資超過 5,000 家美國新創公司，投資金額中位數為 10 萬美金，同期間新創公司總共募集超過 195 億美金，平均每家公司募資約 370 萬美金，可以發現加速器相對投入較小的資金，但可促成可觀的後續投資。值得注意的是，這些得到加速器支持的新創可以得到更多的注意力，在加速期間或剛完成加速期間的新創，估值中位數為 550 萬美元，估值平均數為 710 萬美元；而一些進一步獲得創投資金的新創，估值的中位數和平均數分別為 1,560 萬美元和 9,000 萬美元；若單就 2015 年來看，中位數為 3,000 萬美元，平均數為 1.96 億美元，加速器對新創估值的提升效果，更為明顯。

以地區別來看，美國加速器主要集中在三大著名科技新創集中地與大城市間，包括舊金山與矽谷(San Francisco-Silicon Valley)、波士頓與劍橋(Boston-Cambridge)，以及紐約(New York)。這三大區域擁有美國 4 成的加速器，並囊括三分之二的加速器投資交易。

近年加速器數量更是快速地增加，也依產業別需求特性，朝更加專業化發展，為不同的新創事業提供更細緻的協助。政府鼓勵台灣的新創事業從創意發想時就要以全球市場為目標，由於矽谷的創業生態健全，新創團隊來矽谷接受不同加速器的磨練，應不失為善用外部優質資源的有效作法。

表：矽谷知名之加速器

名稱	地點	計畫期間	專注產業	股權要求
Founders Space	San Francisco	1 個月	IoT、AI、健康照護、機器人、大數據	5%
500 Startups	Mountain View/San Francisco	4 個月	移動通訊、電子商務、網路、廣告、企業軟體、數位醫療、IoT.	5-10%
Tandem	Burlingame	6 個月	行銷、移動通訊、軟體、網路	10%
Y Combinator	Mountain View	3 個月	軟體、裝置、硬體	7%
Plug & Play	Sunnyvale	12 周	IoT、金融科技、媒體與行動網路、零售、國際合作計畫	5%
Wearable World	San Francisco	12 周	可穿戴式裝置、IoT	小於 3%
Matter	San Francisco	5 個月	已建立初期原型的產品或服務的新創	
Upwest Labs	Palo Alto	4 個月	資訊安全、消費電子、資料分析、硬體、健康醫療、媒體、IoT、手機、網路設施、網路	8%
AngelPad	San Francisco	10 周	手機、網路、軟體、雲產業、即需即用軟體、媒體、電子商務、健康照護、潔淨技術、資料分析	6%
Alchemist	San Francisco	6 個月	IoT、企業服務、教育服務	費用、或 5% 股權
StartX	Palo Alto	12 周	消費性 IT、媒體與硬體	無費用、無股權交換

資料來源：TIEC，<http://www.tiectw.com/>

(二) Plug and Play 參訪(10/8)

Plug and Play(簡稱 PnP)加速器位於矽谷 Sunnyvale，自我定位為全球創新平台(Global Innovation Platform)，在世界各地有 22 個據點，專門提供成長中的科技新創事業加速服務。每年 PnP 協助超過 100 家以上的新創與大企業、投資者產生連結，並已協助募集資金超過 35 億美金，著名的成功案例有 Dropbox、PayPal、SoundHound、Lending Club 等。

PnP 同時也是 Forbes 選出 2015 年矽谷七大領先加速器之一⁵，另外六家為 Founder's Space、500 Startups、Tandem、TechStars、Y Combinator 以及 Wearable World，PnP 被評為新創加速器的黃金標竿，主要係其所提供的育成計畫有很多的業師、顧問以及投資者參與，並且能確實幫助海外新創地募集所需資金。

PnP 設計一個以新創事業為主角的生態系(圖三)，包括五大部分：

1. 行政支援(Logistical Support)：Office Space, Conference Rooms, Event Venues, Cafeteria
2. 業師輔導(Mentorship)：Pitch Polishing, Entrepreneur Workshops, Service Partner Office Hours, Advisors on Site
3. 交流活動(Networking)：Plug and Play-fueled Business Development, 150+ Events per year
4. 投資(Investment)：60+ Early Stage per year, VC follow-on Co-investment
5. 企業創新(Corporate Innovation)：Targeted Deal Flow Sessions, Technology Match-Making, Industry Specific Acceleration Programs



圖三：Plug and Play Ecosystem，攝自 Plug and Play

⁵ 資料來源：<http://www.forbes.com/sites/drewhendricks/2015/02/17/7-leading-accelerators-for-overseas-startups-coming-to-silicon-valley/#16d64b76f69e>

個人認為 PnP 和企業合作是一個蠻有特色的作法，尤其是新興快速變化的產業裡，除大企業本身可獲得外部創新的刺激外，新創事業也容易獲得市場的先機。比如 IoT 領域，2016 年與 PnP 合作的企業有 Bosch、Caterpillar、Mercedes、Munich RE、Philips Lighting、SC Johnson 和 Fujitsu。新創一開始就是由 PnP 投資小組、VC 及這些合作大企業共同篩選，入選的新創每周都可和大企業和 VC 進行業師輔導，大企業也會給新創技術上的回饋、參與工作營或先導計畫的機會，大大提高未來於產品發表日簡報時募得成長資金的機率。

PnP 提供五種加速計畫，包括 Internet of Things、Fintech、Media & Mobile、Retail、Startup Camp 和 International Program。國內目前也有多家機構和 PnP 建立合作關係，除台灣創新創業中心外，國發會主導的台灣新創競技場和資策會也都已簽訂合作備忘錄⁶。

表：Plug and Play 基本資料一覽表

已加速新創數目 Startups Accelerated since 2006	2,000+	大企業夥伴 Corporate Partners	300+
總部新創數目 Startups in HQ	350+	創投夥伴 VC Partners	180+
每年申請新創數目 Startups reviewed Annually	8,000+	國際合作夥伴 International Partners	30+
已募資總額 Fund Raised	USD 3.5B	合作大學夥伴 University Partners	50+

三、灣區華人生物科技協會第十八屆年會

10 月 10 日隨 TIEC 參加灣區華人生物科技協會第十八屆年會(Chinese Bioscience Association 18th Annual Conference)活動，今年年會的主題為生命科學行業的未來-創新與機遇(Future of the Life Science Industry-Innovation and Opportunities)，由於今日與會的目的主要是擺攤宣傳 TIEC 的服務，所以大部分時間都是在攤位上協助回答眾多與會

⁶ 資料來源：資策會與矽谷創業育成中心「Plug and Play」及「Rocket Space」簽訂合作備忘錄 國內新創團隊將享有國際創業資源，http://www.cna.com.tw/postwrite/Detail/136156.aspx#.Vt_fofl97rc，20131031

者好奇的詢問。TIEC 羅營運長同時接受當地 Ding Ding 電視台⁷的專訪，對科技部鏈結矽谷的計畫大力的介紹與宣傳一番。

一日下來，大部分的與會者對 TIEC 在矽谷設點作為新創事業的 Contact Point 都持正面看法，同時也有不少人提到台灣近年在矽谷的能見度相對較低，希望政府應該多出來宣傳台灣，因為讓海外的投資人對台灣多一分認識，就多一分投資合作的機會。



另外，當日會場最吸引我注意的攤位就屬香港投資推廣署(InvestHK)，小小的攤位擺滿了大小不一的手冊與宣傳單張，如 2014 Hong Kong in brief 介紹香港的現在與未來，Admission Schemes for Talent, Professionals and Entrepreneurs 以實例生動說明入境香港的規定，另外香港數碼港⁸(Cyberport)也提供「數碼港創意微型基金」及「數碼港培育計劃」以吸引有創意、未來想創業及正在創業的人到香港發展。另外，數碼港「數碼港加速器支援計畫」也提供海外加速器參訓的資助，協助新創事業進軍海外市場，在鏈結的地點上，相較於我國目前主要著重在矽谷，此計畫將世界各地的知名加速器都納入符合資格的加速器⁹名單，分布範圍更加多元化。香港政府推動創新創業的決心相當堅定，除了上述政策作為外，我在後續幾場華人社群的活動裡，也都可以看見他們顯眼的攤位，可見他們向外行銷拉攏新創事業的用心。

表：香港數碼港基本資料

主導者	香港特別行政區政府主導，並由其百分百持有的香港數碼港管理有限公司管理
願景	締造科技企業傳奇，成為全球創新以及領先科技的樞紐
目標	1. 專注於培育數位科技新創事業及企業家 2. 推動協作以集中資源及締造商機

⁷ 丁丁電視台(Ding Ding TV)創立於 2009 年，專注於收集、傳播創業家、企業家及各行業領袖的智慧思想，其中矽谷創業講堂之橡子園創投家系列，即是網羅陳五福、龔行憲、王大成、朱偉人、鄭志凱及臧大化等成功創投家的創業實戰經驗與創業智慧結晶。

⁸ 資料來源：香港數碼港，http://www.cyberport.hk/zh_tw/

⁹資料來源：http://www.cyberport.hk/zh_tw/about_cyberport/cyberport_partners/cyberport_accelerator_support_programme

	3. 促進數碼科技普及化
策略	<p>針對三大目標對象，提出三大策略</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 數碼港青年：啟發新一代開創思維 <ol style="list-style-type: none"> (1) 數碼港數碼科技實習計畫 (2) 數碼港創意實習基金 (3) 科技教育為本的導賞團 (4) 學校活動 2. 數碼港創業家：扶植業界實力，帶動創業氣氛 <ol style="list-style-type: none"> (1) 數碼港培育計畫 (2) Smart Space Community (3) 培訓及講座 3. 數碼港合作夥伴：借助全球脈絡，飛躍發展 <ol style="list-style-type: none"> (1) 數碼港加速器支援計畫 (2) 國際協作 (3) 國際數碼科技活動 (4) 數碼港創業協會
重點資金協助	<ol style="list-style-type: none"> 1. 數碼港創意實習基金 2. 鼓勵創新及創意，為具潛力的數碼科技項目及商業點子，提供港幣 10 萬元的現金資助，藉以支持原創概念及開發雛型產品 3. 數碼港培育計畫 4. 為協助能讓創意點子變成能帶來盈利、具規模、舉足輕重的企業，提供港幣 33 萬元的資助，主要提供不同形式的創業計劃和人才交流活動，並支援新創在技術、商業合作和市場推廣之需求 5. 數碼港加速器支援計畫 6. 為準備開拓海外市場及海外投資的數碼港培育公司或已畢業的培育公司，於成功通過認可的海外加速器錄取時，最高可獲得港幣 30 萬元的資助

另外，台灣新創競技場執行長 Anita 今年初與國發會同仁分享香港政府 2016 年初改善新創環境的作為時提到：「Wearable IoT World(也是 TSS 矽谷硬體加速器合作夥伴)2016 年初宣布亞洲據點將選擇在香港，主要是香港政府提供經費、場地支持，以及明快的決策吸引了他們從矽谷到亞洲，原本在評估幾個城市，香港政府動作很快，才決定落地香港。而香港政府過去一年內非常積極扭轉香港科技基因薄弱起家的生態圈，從產業面觀察有 FinTech, IoT 兩大發展主軸，FinTech 主要源自香港金融中心定位、近期已出了一家逼近獨角獸的 WeLab 募資成功；IoT 則立基於緊鄰大陸深圳製造鏈，將繼而打造為硬體新創製造設計諮詢增值服務者。前陣子香港投資推廣署(InvestHK)舉辦大型論壇邀請 Elon Musk 訪港，並已經連續兩年舉辦 RISE 新創活動，香港政府的幕後推動、串聯產業與國際接軌的顯著進展，值得繼續關注。」的確，這個國際合作案地點就是設在數碼港¹⁰，看起來香港的積極作為已產生成效。

四、The Entrepreneur Club

TEC Club¹¹成立於 2003 年，總部設在矽谷，團隊由成功的創業者、天使投資人、風險投資家和技術專家組成。會員的組成相當國際化，使用的語言包括俄語、英語、希伯來語和許多歐洲語言，於是 TEC 將定期於矽谷、紐約、華盛頓、特拉維夫、莫斯科和舊金山舉辦會議。在矽谷通常每年舉辦 10 場活動，用以活絡社群和促進合作的發生。各年齡層的創業家藉此可以建立新業務關係、評估創新的點子、討論市場趨勢和得到專家的建議。產業主題由社群共同決定，主要係資訊、網際網路、雲端運算、電信、生物科技和奈米技術。此外，也包括行銷、業務、產品發表以及如何向天使投資人和創投融資。另外如何與大企業如 Microsoft、Apple、Cisco、Oracle 及 HP 等合作(Collaboration with “Elephants”)，則是最常討論的主題之一。

在教育訓練的部分，係由產業專家和成功創業家進行分享，同時也與史丹福大學經濟學院、工程與電腦科學學院等的教授保持密切合作(Stanford University professors both at the Business School and Schools of Engineering and Computer Science)。

該俱樂部亦舉辦社交活動以協助新創解決建立團隊的兩個痛點，一為找到願意投入時間甚至投入資金的創業夥伴，另為獲得產業明星人物加入董事會以提高融資

¹⁰ 資料來源：<http://wearableworld.co/release/>

¹¹ 資料來源：<http://www.tecglobal.org/about>

的信用。

今日(10/12)上台 Pitch 的團隊幾乎都來自以色列，每一位的簡報表現都相當沉穩，雖然我個人仍然有語言上的隔閡，但從新創簡報和回復台下提問者的氛圍中，可以感受到他們的熱情和自信。會後，大夥又開始熱烈的互動交流，甚至比簡報開始前的互動更為真切。其中，我發現台下除了來尋找合作機會的 VC、或企業家外，也不乏正在創業者，想藉這個場合努力地推銷自己的創意和未來規劃。在羅營運長

忙著和身旁我們不熟悉的非華人為主的社群建立關係，介紹台灣的創業資源的同時，我也正和身旁一位熱情的中年人聊了起來，即使比手畫腳，這位創業家也要向我解說自己公司最新推出的「最佳風景散步路徑規劃 APP」(Strol.com)。

此外，TEC 官網 (<http://www.tecglobal.org/>) 的 TEC Pitching Application 內容，原始目的雖是用於新創申請



PITCH 活動之用，藉以事先評估一家新創的投資潛力，但多少也透漏其評鑑的標準。欄位中除自行提出募資額度外(有些台灣新創團隊一開始都未必知道估值、募資額度是先由團隊自己提出)，有關產品與服務的描述部分，皆頗有參考價值。節錄如下：

1. 你的產品滿足什麼需求或解決什麼問題？
What need (or problem) is being satisfied by your product?
2. 你的事業不同之處、令人感興趣或新意的是什麼？
What is different, interesting or new about your business?
3. 事業營利的模式為何？
What is your revenue model?
4. 你的主要競爭者是誰?請列出他們的網址？
Who are your main competitors? Please include their URLs

5. 未來 12 個月，你的主要目標為何？

What is your primary goal for next 12 months?

五、Lab360 Demo Day

TIEC 為建立矽谷鏈結的當地資源並觀摩其他加速器的運作，今天(11/9)參與由中國大陸網路公司奇虎 360 (Qihoo360)所支持的硬體加速器 Lab360¹²舉辦的 Demo Day。

奇虎 360 是一家在美國那斯達克上市(NYSE:QIHU)的網路公司，提供手機與個人電腦網路安全防護服務套件，用以保護用戶設備、網路和個資安全，在智慧型手機端的用戶數已達 7 億個，並擁有中國大陸最大的 Android App store。

奇虎 360 成立 Lab360 硬體加速器，主要是希望將手機裝置安全服務擴展到 IoT 的領域。Lab360 本身係育成中心



(Privately directly incubation)與加速器(Class Based Accelerator)的混合體，基地面積 3,700sqft，全天 24 小時開放，包括辦公、會議空間，以及提供團隊打造和測試產品原型的場所(Dirty space)，提供募資、製造、擴大規模和業師等資源，相關營運資料如下：

1. 新創的加入採滾動式方式辦理(Rolling Engagement)，而非定期招募。
2. 在 Quarterly Open House 活動時間，才會開放投資者和支持者參訪。且新創可以選擇在準備完成時，再參與 Demo Day 展示自己的計畫，沒有時間壓力。
3. 避免新創的產品向所有投資人公開，採取目標性的投資配對(Targeted Investor relationship)。
4. 針對不同發展階段的新創，安排所需的專家與顧問提供服務。
5. 沒有固定的契約格式，每家新創事業都可獨立協商估值與投資。
6. 協助建立基本營運，如人資、法律與會計服務。

值得一提的是，此次活動上台簡報的 16 個團隊，其中 5 隊是出自另一家中國大

¹² 資料來源：<http://www.lab360.com/>

陸加速器太庫(Techcode)，Techcode 號稱創業者國度，據點橫跨北京、上海、深圳、首爾、特拉維夫以及矽谷。除了 Lab360、Techcode 外，在矽谷設點的中國大陸加速器還有 InnoSpring 創源¹³、HanHai Investment¹⁴（全球據點另有北京、深圳、多倫多、波士頓、舊金山及）。此外，我曾經參與 Workshop 的 TI Park 則有接受中國大陸政府部分資金支持的育成中心。近年中國大陸成長快速，在數位經濟領域與美國堪稱兩大強權，就國際化加速器的發展來看，腳步也比台灣快多了。

矽谷在中國大陸未開放以前，華人主要來自台灣，但近年台灣出國留學的學生少了，留下來創業的就更少了。我的房東是在台灣長大、求學並取得博士學位，在台灣電子業工作幾年後，被公司外派到矽谷公司並取得綠卡，他誇張的說：「目前在矽谷 100 個華人大概只有 1 個人來自台灣。」從這些年人數的變化，兩岸彼此勢力的消長，就可見一般。

前面提到中國大陸相關加速器在矽谷的發展，以及香港數碼港積極的招商行為外，於是好奇想了解亞洲新加坡和韓國政府是否亦有所作為。

新加坡 Block71 SF

新加坡政府推動的 Block71 創業群聚，係由新加坡 NUS Enterprise, Infocomm Investments Pte Ltd (I IPL)和 Singtel Innov8 等三個機構共同合作的計畫，是政府促成創業資源在一棟大樓並形成創業生態的成功範本，也是國發會推動台灣新創競技場的原因之一。今(2015)年 1 月 BLOCK71 將觸角延生至舊金山地區(舊金山市 SOMA 區)，成立了 Block 71 San Francisco Co-working Space，並提供三間會議室及共同活動空間，用以串接兩地的創業生態，除提供新加坡新創團隊進軍美國的落地服務外，同時也作為美國公司及投資人前進東南亞市場的門戶。Co-working Space 部份同樣是由 NUS Enterprise 管理，此外 I IPL 和 Singtel Innov8 也都設有辦公室，以提供來自新加坡的新創團隊就近的支援。

韓國 Korea Innovation Center Silicon Valley (KICSV)

Korea Innovation Center Silicon Valley 是韓國政府 The Ministry of Science, ICT, and Future Planning 的附屬組織，於 2015 年初位於矽谷聖荷西成立，其地點與三星電子相距不遠。KICSV 藉由搭建一個協助企業全球化的一站式購足服務平台，協助韓國各發展階段新創及中小型企業在矽谷發展的客製化服務；另藉由其所建立的矽谷當

¹³ 資料來源：<http://innospring.net/index.html>

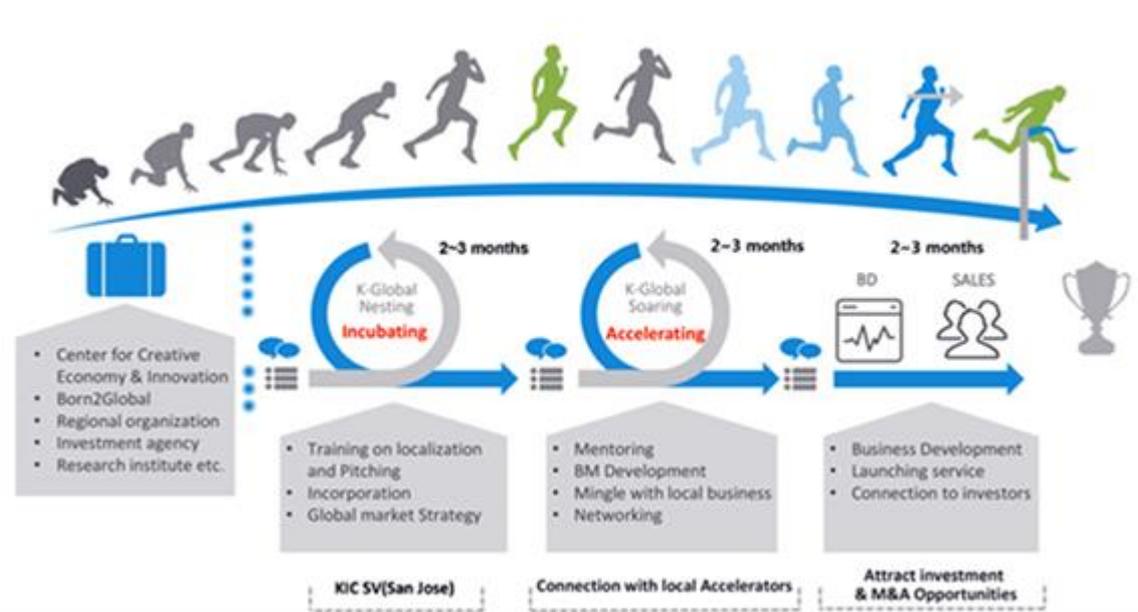
¹⁴ 資料來源：<http://www.hanhainvestment.com/>

地與海外網絡，擔負起韓美兩國間科技與創業社群的聯繫橋梁。

KICSV 提供韓國新創與中小企業進軍美國市場的服務號稱 A to Z Services，並善用矽谷的創業生態資源(如與當地加速器合作或以 Request For Proposals 方式建構服務內容)¹⁵，打造一個完整服務架構，其服務內容在本報告介紹的政府組織中，個人認為應屬相對豐富與完整。其主要服務說明如下(圖四)：

K-Global Nesting Program：主要提供種子階段的韓國企業成立美國公司以及募資的協助。入選團隊將參加 2 個月的 Open Platform/Fast Track Programs，並於畢業時獲得簡報募資的機會。

K-Global Soaring Program：針對較強技術底子的中小企業，提供從規劃、商業化到 Series A、Series B 募資的專業支持。



圖四： KIC Program Overview

資料來源：<http://www.kicsv.org/services/k-global-nesting-program/>

同時，KICSV 2015 年辦理的「Build up your dream in south Korea」，則提供 2 個矽谷早期團隊各 5 萬美元獎金，協助他們到韓國發展，其中六個月大學實習生機會以及提供與大企業的合作機會是一特點(圖五)。

¹⁵ 資料來源：<http://www.kicsv.org/news-info/announcements/?uid=45&mod=document>

Financial Support

- ❖ Worth total \$50,000 per startup (2 startups)



Terms and Conditions

- ❖ The awards are contingent upon the founder and key members actually relocating to Korea and taking up office space for the duration of the award period. Pangyo Valley (Gyeonggi Creation Economic Innovation Center) (Specific date will be decided with mutual agreement, but before the first quarter of 2016.)

圖五：Winner Support of 「Build up your dream in south Korea」

資料來源：<http://www.kicsv.org/>

日本的規劃

日本政府也強調要學習矽谷的創新，宣稱政府將充當橋梁，強化矽谷與日本的聯繫。日本安倍首相 2015 年 5 月訪問矽谷時表示¹⁶，矽谷的精神是放眼未來，日本需要學習矽谷的創新和勇於冒險精神。日本科技技術有領先的優勢，但因舊模式的限制而無法走向世界。日本政府要充當日本企業的橋梁，就像日本職棒選手在美國大聯盟競爭一樣，將選擇 200 家日本公司進入矽谷，使其感受到第一線的競爭環境，以推動日本科技業融入矽谷。日本也有人才優勢，將選派 30 名頂尖企業家到矽谷學習經驗，讓他們接受矽谷的挑戰。同時也將在東京和矽谷建立大型活動網絡。

¹⁶ 資料來源：<http://www.worldjournal.com/3219784/article-史丹福演講-安倍：日要學矽谷創新>

六、Personal Traction Workshop

在矽谷的創業生態圈裡，人與人之間的交流和互動是相當的頻繁，在創業的路上不管是找尋共同創業的夥伴，向天使投資人、創投募款，或向你的顧客行銷產品或服務，甚或是單純的社交活動或是豐富個人的人脈存摺，每個人都必須建立溝通的能力以及建立他人願意與你交流的吸引力。今天(11/15)羅營運長特別安排大家參加這場 +TALK SMART- Personal Traction Workshop。在大家自我介紹時，我說：「我想融入矽谷的創業生態圈，了解矽谷模式的成功到底有何秘密？」Roy Terry 老師竟回應說：「矽谷沒有任何的祕密，而且你現在不就正在其中。」沒錯，矽谷活絡的創業生態圈並沒有祕密，你只要有開放、勇於夢想、不怕失敗的決心，加以持續的努力，就永遠不怕找不到你的伯樂。當時我身邊就聚集了十多位來自各方的潛在創業家，若我要創業，也許可能創業夥伴、商業合作夥伴就在其中。



另外，Roy 老師提到簡報一般約 3-5 分鐘，成功簡報的三個決定性因素是熱忱(ENTHUSIAM)、自信(CONFIDENCE)以及熟練(NOT AWKWARD)，我試著以這標準比較曾經聽過的簡報，一般若無法在規定時間內流暢的表達自己的想法或事業規劃時，確實較無法令人感到興趣，那又何來後續的合作與投資，個人也覺得以色列、矽谷當地團隊似乎較能掌握上述的原則，令人留下深刻印象，簡報結束時往往也能引起台下深入互動的效果。

七、2015 IoT Forum-Innovation Connection Between Taiwan and Silicon Valley

物聯網(IoT)指的是透過感測技術、嵌入式技術、網路傳輸及資料蒐集與分析，讓機器可以聯網，主動提供人類更便利的服務。係由硬體創新來驅動，但需要與系統及服務連結，才能創造價值。物聯網世代是最需要硬體的年代，但硬體的價值卻逐漸下降，卻也是台灣可切入的機會¹⁷。

¹⁷ 資料來源：工研院蔡清彥董事長，由新經濟時代的觀點看創新創業契機，104年11月總統府月會專題演講

本次 11 月 18 日舉辦的 IoT 論壇係由工研院北美公司與矽谷科技華商協會 (SVCTBA) 合辦，TIEC 僅是贊助者。會議地點在矽谷 IBM Innovation Center，議程為期一天。在場內，上午係以物聯網為主題，邀請 4 家領導廠商進行專題演講(包括 IBM、Intel、Acer 及 Supermicro) 並進行一場座談，為與會者介紹物聯網的趨勢。下午則安排一場新創產品發表簡報會(Demo Day)，共有 15 家新創參加，TIEC 共推薦 4 家 (Velotron、Early Plan、Alchemia 及 Realiteer)，最後 Velotron 還獲得由當地創投及創業家組成的評審團評為第一名。另外，場外也規劃一區提供業者(包括 TIEC) 或新創設攤展示自家產品與服務。

TIEC 推薦的四家新創的成員，我和他們在不同的場合已有多次交流的機會，從他們的身上，真的讓我看見創業者永遠向前看的精神，今天絕對不是他們第一次 PITCH，至少我都不只聽過一次。今天也不會是最後一次，因為若要讓事業繼續成長，他們必須找到不同成長階段的資金，我衷心祝福這群千里馬，我也相信他們可以成功。以下是 4 家台灣新創的介紹：

1. Velotron(<http://www.velotron.com>)：董事長為 Mike Y. C. Tan，提供拯救地球的工具 (Provide the tools to save the Planet) 是該公司的願景，這次他們介紹省水水龍頭，的確打動了飽受缺水的加州當地創投，成功踏出第一步。
2. EarlyPlan(<http://www.earlyplan.com/>)：共同創辦人 Sidney Hsieh 在我停留矽谷期間相當的照顧，在此感謝 Sidney 及其夫人 Petty。該公司運用擴增實境技術 (Augmented Reality, AR) 研發相關產品(如小遊戲 Early Bee)，協助縮短供應商與消費者間的距離感，有助吸引顧客上門並提高消費體驗。同時，這也是一家技術團隊在台灣，目前主攻美國舊金山灣區市場的新創。
3. Realiteer (<http://www.realiteer.com/>)：共同創辦人為 Fangwei Lee 及 Shuo Zhang，Fangwei 說是因為小孩子喜歡玩吹泡泡遊戲，所以就運用所學虛擬實境技術 (Virtual Reality, VR) 設計了不會弄髒衣服的虛擬遊戲。相對 HTC VIVE 的高價位，Realiteer 的價位可親民了，只要你願意自己動手作 Google Cardboard，費用是零元，這的確符合他們創辦該公司的願景「創造樂趣、互動及可負擔的虛擬實境體驗」。
4. Alchemia(<http://www.alchemia.com/>)：執行長 Oscar Chang 也是共同創辦人之一，該公司研發的自動釀酒機，把釀酒簡化到和泡咖啡一樣簡單，只要二到三周就可

以完成水果釀造，相當受到與會者的關注。

八、UXD Demo Day

Taiwan User Experience Design Group 簡稱 Taiwan UXD Group，是由 Jackie Chia Hsun Lee(李佳勳)於 2011 年 12 月 31 日於矽谷創設，目前成員已將近 800 位，成員來自灣區與台灣，已形成台灣與矽谷間最好的橋樑。

Jackie 本身畢業於成功大學，後來到美國麻省理工學院(MIT)就讀，也曾任職於 MIT 媒體實驗室(MIT Media Lab)，是一個非常有才華、謙虛又非常熱心的台灣小孩。Jackie 除曾到國發會分享矽谷近況外，也多次協助政府聯繫矽谷當地新創及志工，解決了很多燃眉之急。

有關 Taiwan UXD Group 的設立與成長過程，我們看看以下兩則 Jackie 在臉書社團 Taiwan UXD Gathering-SF Bay Area 前後的說明文字，就可明白。

-有關 Jackie 對 UXD 較早前的介紹文字：

「想說來灣區做 UXD 也有四、五年了，每次偶然遇見一些同樣來自台灣一同在做 UXD 的朋友都超開心的。這個討論區就當成一個大家互相認識交朋友的地方吧。也歡迎分享 UXD 的心得、文章、閒聊也 ok。長期來說，有機會來辦一些聚會做經驗分享或 workshop 或找達人來演講。大家有認識其它在灣區做或學 UXD 的台灣朋友，也請把他們拉進來玩喔~」

-有關 Jackie 對 UXD 現在的介紹文字：

「Taiwan UXD Group 是個從 Design 與 User Experience 開始，加上灣區特有 Entrepreneurship 的台灣人團體。我們的活動包括 Design, UX short talks, Show-n-Tell projects and Demo Tables。歡迎大家邀請想要在灣區矽谷一起闖出一片天的朋友們來討論想法與分享所學。」

從前後的文字語意中，我們很容易就可發現社團在短短的時間內就已經從單純聯誼性質或僅有簡單的未來規劃想法，已發展到目前變成非常有系統的自發性創業組織的狀態，社團目前已有多樣化的活動，且都是建立在成員自動自發且主動提出建議與相互交流的基礎上，活動主題都是分享成員目前感興趣的事項或努力中的計畫。畢竟社團目前並沒有固定的財務收入，主要仍是由募款而來(如義賣印有 UXD 的 T-Shirt)，另外也沒有固定的活動地點，且每次活動庶務都是成員自發性擔任志工

共同完成。

在台灣人愈來愈少的矽谷地區，這樣的自發性組織係基於對台灣這塊土地的感情，正所謂人不親土親，UXD 凝聚台灣了台灣小孩的向心力，而他們大多數都有正職工作，但都熱忱的投入自己所愛。雖然組織內也許沒有天使投資人、創投的經常出沒，但他們仍願意互相分享、互相支持、互相鼓勵，我想這展現的正是普遍存在於矽谷的創業家精神。

-UXD 年終活動

這次我有機會參與 UXD 社團 12 月 8 日在 Plug and Play Technology Center 辦理的年終聚會，這當然不是像台灣尾牙這樣吃吃喝喝、看看表演而已，而是扎扎实實的產品展示和創業座談會。本次活動是先由兩位 UXD 成員展示其 Side Project 轉成新創後的產品，再由一組 UXD Panel(成員有 Nick Yeh, Angie Lin, Albert Wang)就兩個產品的 UI/UX/Biz/Market 進行深入討論，以及後續的現場問答。其中一位成員是先前 11 月 18 日在 IBM Innovation Center IoT Forum 進行簡報的 Realiteer，他們的 VR Game 是目前最火紅的領域(註：台北市柯市長 2016 年 3 月訪問矽谷時，他們也有機會在市長及媒體面前再次展示成果，在此恭喜 Fangwei 及其團隊)。另一個產品 One Interview(<https://www.oneinterview.io/>)，是透過應徵者於線上進行程式實作的方式，協助找到合適的軟體工程。目前在灣區軟體工程師相當熱門，職缺需求量也大，稍微有經驗的軟體工程師年薪都在十萬美元以上，如何以較低的成本和時間過濾應徵者就變成一個創業機會。

今天的活動雖然是安排在周二的晚間(其實這邊很多活動都是在晚上)，大家在各自的工作崗位上忙了一天，很多人還遠從舊金山市區開了將近一個小時的車趕來，但整個場子從一開始到結束，成員間的互動都相當熱絡，完全感受不到大家的疲憊與生疏，討論內容也都相當有深度，是一場很成功的活動。

附帶一提，這次的活動國發會主導的台灣新創競技場者為贊助者之一，另一贊助者為 Cheetah Mobile，在亞洲各國都積極投入資源協助在矽谷的本國團隊時，像這樣的社團若能多得到一些政府關愛，台灣和矽谷間的鏈結就能多得到一分助力。



九、第一屆矽谷-台灣 Demo Day

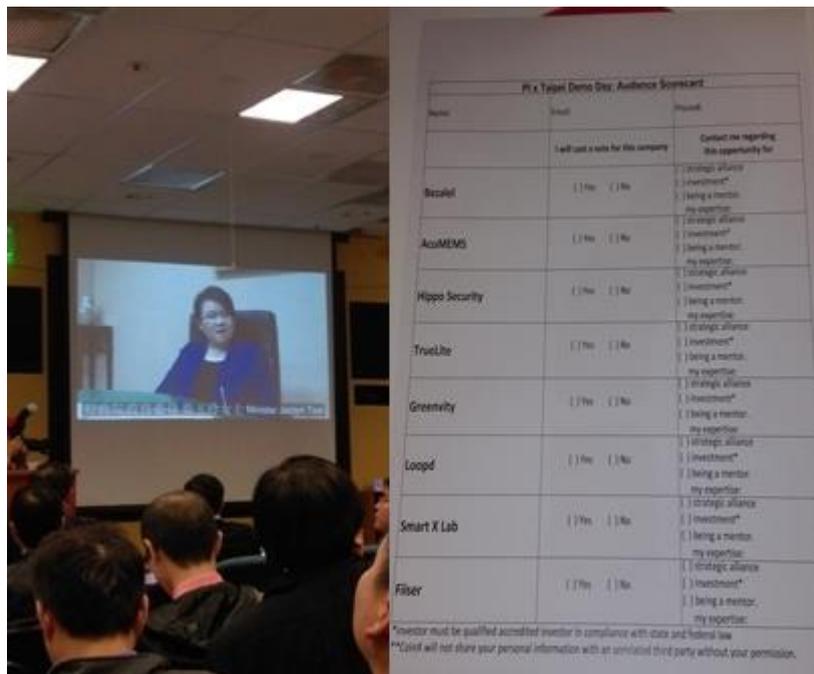
第一屆矽谷-台灣 Demo Day 於 12 月 9 日於矽谷 COINX 加速器舉辦，本次活動是由 COINX 策劃執行，並協同美西玉山科技協會(Monte Jade West)、矽谷美華科技商會 (Silicon Valley Chinese Technology & Business Association,



SVCACA)聯合主辦，並整合了矽谷地區與台灣地區多個團體共同合作。矽谷方面包括華美半導體協會(Chinese American Semiconductor Professional Association, CASPA)、北美洲台灣商會聯合總會、北加州台灣工商會(Taiwanese American Chamber of Commerce, TACC-NC)、北美台灣工程師協會、中國工程師學會及矽谷台美產業科技協會(Silicon Valley Taiwanese American Industrial Technology Association, TAITA)多個社團聯合協辦，TIEC 也贊助本次的活動；台北參與主辦的單位包括 AlumVest、數位時代、南星加速器及台灣玉山科技協會等單位。

此次活動是一個具有開創性的活動，有助台矽兩邊資金與創業資源的交流與整

合，並協助搭建台灣新創於矽谷落地的平台。據報導¹⁸，這次活動主要係鑒於亞洲各區域(如中國大陸中關村、韓國 K-TECH)近年在矽谷所舉辦的大型創業論壇和 Demo Day 等活動都頗有規模，而台灣在矽谷尚未有類似協助市場開拓及投資媒合的大型常



態性平台，造成台灣新創進軍美國市場相對困難。故年輕的一代登高一呼(其中，COINX 創辦人 Eric Huang 是其中的主要人物)，促成了這次的活動，希望藉此活動建立一個常態性的現場視訊連線 Demo Day，甚至是常態性的國際論壇，以增加台灣相關團隊至矽谷募資及找尋策略合作夥伴的機會，甚至進一步串聯矽谷當地團隊回台灣設 RD team，運用台灣獨一無二的人才及生產實力加速產品開發，共創台美兩地生態系的雙贏局面。

這次活動在台灣與矽谷兩地是透過視訊連線同步進行，也受到政府高層的重視，包括前行政院長毛治國、現任行政院院長張善政、科技部長徐爵民，以及政務委員蔡玉玲等都以影音方式向台美兩地參與者致祝賀詞。台灣駐舊金山經濟文化辦事處馬鍾麟處長、科技組汪庭安組長等也撥冗參加當日活動，並全程參與整個評選活動。

活動的重頭戲當然是 8 家上台簡報的優質新創團隊，其中矽谷 5 家、台灣 3 家，產業別主要分布於大數據、雲端服務、物聯網及生物科技等領域。當天在台灣參與人數超過百人，而矽谷這邊更是座無虛席，有逾 200 人參與。活動的進行則是由新創進行 5 分鐘簡報及 8 分鐘的問答後，由矽谷方出席者若表示欣賞即當場舉牌給予肯定，提高大家的參與度外也為活動帶來了幾分新意。

此外，評審及主持人係由台美三五會成員擔任，同時矽谷有 150 位天使以及合

¹⁸ 資料來源：<http://www.meetclub.tw/article/view/id/36908>

格投資人 (Accredited Investor) 也在現場舉牌投票選出心目中屬意的公司，其中包括 Limin Hu (Co-founder of Ellie Mae)、Ted Ho (CEO of Datiphy) 和 Eric Huang (COINX Ventures) 等，都是在美國有 IPO 經驗的創業家。主辦單位並於會後為各團隊進行投資人媒合，最後經與會所有人員及主辦方的「 π (Pi) x Group」的成員評審，選出前 3 名新創公司，依序為 Greenvity、Loopd 及 Hippo Security，第一名 Greenvity 也當場獲得 30 萬美金投資意向書 (Investment Intention Letter)。

十、拜訪 COINX 加速器

COINX 加速器創辦人 Eric 於 12 月 9 日成功完成第一屆矽谷-台灣 Demo Day 的辦理，活動當天 Eric 是大忙人也是大紅人，為了進一步了解這位矽谷年經一代創業家與投資家對創新創業的想法，就當場面邀改天親自登門拜訪，很榮幸獲得他的欣然同意。

Eric 的背景¹⁹：

1. Eric Huang (黃梓洋) 畢業於中興大學食品生物科技，服完兵役後，1990 年到美國康乃爾大學就讀並取得食品微生物碩士學位。畢業後到紐澤西 Merck 藥廠擔任研究員，研究微生物與生物化學。
2. 1997 年回台在太平洋電信集團 (目前的台灣大哥大公司) 擔任副總經理及董事長特助，協助公司進行生物科技領域創投業務，後來所投資的美國生物科技如 Genessiance、Orchid 都成功上市。
3. 作為一個連續創業家，人生已有三次成功創業經驗：
 - (1) 2001 年創辦景福創投公司，股東有元大證券、太平洋電信及交通銀行，2003 年轉成海外 Sino Tek Venture 創投公司並順利出售。
 - (2) 2006 年在矽谷創辦 Hilyte Bioscience 公司，經營生物螢光試劑及抗體檢測業務，兩年後出售給矽谷第三大抗體製造 Anaspec 公司並擔任執行董事，2009 年再把 Anaspec 賣給歐洲最大的抗體製造商 Eurogentec 公司。
 - (3) 之後創辦 Yangtze Acquisition 公司，專門收購醫療器材公司，三年後公司就在在美國證券交易所 AMEX。

¹⁹ 資料來源：<http://www.mjtaiwan.org.tw/pages/?Ipg=1007&showPg=1461>，台灣玉山科技協會網站

第四次創業創辦 COINX 是希望能幫助 X 世代的人

2014 年 Eric 第四次創業成立 COINX 公司，COINX 名字代表的是 Corporate(企業)、Innovation(創新)與 X(X 世代)。為了協助 X 世代的人(不論年紀大小，有創意者就屬之)成功創業，COINX 公司包括資金與培育兩部份(創投基金與加速器)，每月有小型的 Demo Day，也與矽谷的一些社團或矽谷群募平台等單位合作，協助解決募資問題。創新加速器部分，則提供課程等增值服務，協助建立財務、法律方面的背景與知識。同時，COINX 作為一個硬體為主的加速器，與 MERITRONICS (<http://www.meritronics.com/>)合作成立 Silicon Valley Growdfunding Network(SVGN²⁰)，每半個辦理一場聚會，把自造者、投資人、APP 開發者及新創拉進來，不論有無群眾募資經驗，讓大家在共同交換創意與解決方案的機會。而 COINX 可協助募資、業師輔導並提供空間；Meritronics 則具有完成產品原型的製造服務能力。



Eric 與訪談中不斷強調，像他這樣有創業經驗的中生代現在都很乖，要兼顧上一代與容忍下一代，過往老一代的創投都很成功，但和年輕的一代恐有代溝，且年輕人要的是對話而非傳承，像他這樣的中生代要有使命、要站出來整合中生代這批人，給年輕人搭建平台，這也是 PIxTaipei 這樣的活動緣起。他也整合中生代創投成

²⁰ 資料來源：

<http://www.pnewswire.com/news-releases/hardware-accelerator-coinx--meritronics-hosts-silicon-valley-crowdfunding-network-300187241.html>

立 PIxGROUP 團體(<http://www.pixgruop.org/>)，維持活動能持續辦下去的能量。

此外，Eric 也覺得台灣尚缺乏真正願意投新創的創投、好的加速器以及硬體加速器。矽谷 SVGN 每個月都有活動，這類聚會有助硬體新創的發展，政府應鼓勵或補助硬體加速器在台灣辦理 Hackthon。而有關 TIEC 補助新創到矽谷加速器部分，他說假如新創是球員，他反而建議補助成功協助球員進入加速器的球探，因為這樣才能激發更多民間資源去培養和挖掘有潛力的新創。

另有關健全臺灣創新創業生態的重要關鍵，Eric 認為發展類似美國市場讓新創能被併購出場最重要，因為並非每一家新創都得上市上櫃。(矽谷天使林富元也是持相同看法，認為併購是創新創業風氣興盛的必要條件²¹，他舉 2010 年中國市場經由創投基金投資後被併購退場家數僅 17 家，2012 年則又減少到 8 家，大概是美國成功併購而退場的 5%。他認為併購是合乎創新創業本質的退場手段，因為所謂創新的點子，出發點都是在設法補足市場上現有的缺陷或不足，很可能是市場領先的大公司未能提供的產品或服務，所以由新創推出，大公司併購補不足，應該是皆大歡喜的結局。)

除了自己的事業外，Eric 也是美西玉山科技協會的理事以及矽谷美華科技商會的理事及副會長，他是連續創業家也是創投，他很樂意協助政府推動鏈結矽谷的政策，幫助年輕人創業。同時，他也有持續推動「 π (Pi) x Group」活動的理想，秉持 π 無窮盡的含意，他希望這次是 π (Pi) x Taipei，未來還能有 π x 台中、 π x 高雄…，讓這個平台發揮更大的效益，這樣台灣與矽谷就可更緊密的合作。

十一、TIEC 年終聚會

自 2015 年 6 月 TIEC 在矽谷設立以來，迄 12 月 14 日已將近有半年時間，當日 TIEC 邀請台灣新創、創投等在中心辦理一場年終聚會，一方面提早和大家祝賀聖誕佳節，最主要目地還是替這半年來的工作做個總結，並聽聽新創對 TIEC 業務的回饋。執行長 Larry 提到，矽谷是一個不斷創新，引領世界前瞻發展，從早期的半導體、個人電腦，到目前的網際網路等數位經濟的發展。但 TIEC 要秉持「唐僧取經，志在中土」信念，就比如 1990 年代台積電創辦代工業務，帶動了 Fabless IC design house 的發展，眾多的 IC 設計公司在灣區發展，到了 2000 年除了少數成功的大型 Design

²¹資料來源，林富元，矽谷天使林富元的投資告白，時報出版，2014/10

House 外，大部分都搬到台灣了。目前，97%的以色列創業家都計畫來美國發展，但公司 R&D 則留在以色列；歐洲的創業團隊也清楚知道必須要到灣區才能接近主流投資。

Larry 進一步說明，外來團隊一定會遇到很多的挑戰，比如會發現有太多人和我做一樣的東西，我要如何凸顯公司的價值。公司共同創辦人一定要有人留在矽谷，要有破釜沉舟的決心留在美國打拼，他認為 Startup Tourism 不會有成果。此外，必須要了解何謂 MVP(Minimum Viable Product)，要了解投資人的需求，學會精簡的簡報(Pitch)。最重要的是，必須鏈結本地人才成為美國公司，學習、了解美國的商業行為(如 Follow up)。TIEC 作為台灣與矽谷創業生態鏈結的重要一員，將積極協助新創公司(在台灣或矽谷當地)和台灣育成中心，介接矽谷本地主流創業圈，如加速器、投資人、創業家及創業公司，並結合矽谷當地台灣相關資源如投資人、社團與社群、新創團隊及創業導師等，他認為要成功鏈結矽谷，最後還是要從兩地私人部門間的合作交流強度加以判斷。

至於 TIEC 給予新創的協助要如何拿捏深度，他以「天助自助?人定勝天?」說明，因為灣區的創投在開車的範圍就能找到好公司，根本不用到國外，灣區也有太多的好案可投，為何要投台灣的團隊。他也提到天使投資的團隊，不到一半得到 VC 投資，創業公司成功 IPO 不到 5%，創投成功投資出場最常見、最好的方式是藉由併購。最後，他鼓勵在場新創團隊勇於在美創業，追求北美及世界市場，且要做最好的團隊，才能獲得創投的資金。TIEC 扮演的是催化劑，主要促成民間與民間企業的直接交流，未來也將以灣區的視野來協助台灣的創業圈。



在場亦有 VC 分享提到，台灣與矽谷兩地的教科書基本內容差異不大，最大的差異在文化與精神上的差異。台灣必須要學習去養成年輕人自己能夠想辦法、願意冒險，相信自己能改變世界、不怕失敗的精神，因為在矽谷失敗在履歷表上更為有用，但這些恐怕得在矽谷待上好一陣子才能透徹的了解。此外，矽谷這邊有兩所世界頂尖大學，吸引和培育了最好的人才，尤其是學校都能允許並鼓勵教授與企業往來，老師不是躲在高牆內學院派的研究型學者，有些老師自己就是創業家、創投，建議 TIEC 未來能協助新創團隊和這些學校有一些交流。

有關史丹福大學的在矽谷的重要性，天下雜誌 1997 年有一篇主題『「美國經濟重奪第一」-美國經濟在起飛，科技紮根』特別企劃報導的標題這樣描述，矽谷是全球高科技首都，矽谷完善的創業環境，從資金到專業人才一應俱全，是帶動美國高科技成長的主力，而成功真正的源頭在一所大學-史丹福，他為矽谷提供人才庫科技、法律財經。』另有關史丹福大學、業者與人才創造矽谷研發與創新的可能性部分，工業局郭肇中科長有第一手的訪談資料²²，他提到史丹福大學教授有 20% 的自由時間來創業，學校也能發揮中立並堅持利益迴避原則，讓創意點子持續發展與成形。教授也以開放的態度歡迎各領域學生進行跨領域合作，並不會藏私且願意接受業界或研究單位派員訪問。教授的學術研究理論是為了學生到業界前之訓練，通常會選擇可以商業化的項目，並身體力行自行成立公司。業者則會與學校保持良好互動，透過專利授權、委託研究、捐贈等方式，建立未來獲取人才的良好關係。學校與業者都願以給人才禮遇，賦予最大的時間與空間，有天賦的人可以深入研究，不用為了學位進行學術發表，人才知道只要做得夠好，研究內容有商業化的潛力就有可能在畢業前就進到 Startup 公司。這樣的環境，把學校創新功能有效串連到業界，有效降低創新的風險，可見產學合作對創新創業也有一定的重要性。

在場創業者分享部分，有團隊提到台灣工程師都很喜歡躲在實驗室、工廠及辦公室的小空間裡努力，不喜歡做人際交流(networking)，但身為共同創辦人的他已體會到人際交流的重要，很感謝 TIEC 常提供交流的機會。現場 VC 也附議，新創要主動多參與 meetup 或 event。另外 2015 年獲得 190 萬美元種子輪融資的台灣 C2C 新創 Installments，同時也是 2016 年 Google Startup Grind 全球年會²³台灣唯一入選的新創，CEO Bruce 分享提到，他認為台灣新創一定要到矽谷，在美國打市場，才能出現類似

²² 資料來源：郭肇中，石化產業高值化之產品創新及商業化發展模式研究，104 年出國報告

²³ 資料來源：<http://buzzorange.com/techorange/2016/01/29/startup-grind-installments/>

目前 SVT Angels 這樣的連續創業家、創投，形塑如此正向循環的生態，才可能再造 90 年代的台灣榮景。目前台灣人在矽谷太少了，他希望政府能加大補助的額度，至少讓矽谷創業的台灣人能成長 100 倍。他認為矽谷的資深工程師目前薪資水準已被矽谷大陸上市公司炒到是台灣的 7 倍，公司目前技術團隊雖在台灣，但工程師也要第一線接觸市場，台灣人才素質好但需要環境和開眼界，所以該公司隨時有一位台灣工程師在矽谷，尤其目前科技業的主戰場在消費者網路 (Consumer Internet)，如 Uber、Airbnb，長期生活經驗特別重要，這個模式可提供 TIEC 參考。

十二、向兆豐金控矽谷分行陳襄理請益與交流

這邊很幸運遇到兆豐金控矽谷分行襄理 Gordon Chen 大哥，他非常關心在矽谷創業的團隊，除積極參與各種創業活動外，也會邀台灣團隊到家裡用餐並順便練習簡報。因長期待在矽谷，以下是他的第一手觀點，很具參考價值。

1. 台灣經濟為什麼無法像美國矽谷一樣創業、創新？

台灣所面臨的是深層的社會文化問題，欠缺矽谷創業生態勇於承受風險的精神，以及層層風險分擔與利益分享的資本市場運作機制。如天使資金及 VC 的資金是真正的 Smart Money，但投資回收期很長，平均約 10 年，投資失敗機率也很高，但卻是檯面上成功新創的伯樂，是商場上的九段圍棋高手。創業風險分擔及創業利益分享的資本市場運作規則與機制以及願意冒風險是新創的伯樂，是創業生態的陽光，空氣，水及土壤，有了這些，創業種子灑下去，才有可能成功。

2. 可以鼓勵台灣硬體大廠多蒐集矽谷的新創資訊並與其交流

FB 雖然獨占社群網路的鰲頭，但公司運作所需的伺服器還是需要台灣廣達幫忙設計並 OEM，另基於未來 IoT 的硬體需求，台灣既有的產業仍有優勢。他認為，台灣 IT 大廠在矽谷都有營運據點，應該派人搜集新創公司的產品跟服務，並參與這些新創公司的投資，讓軟硬體可以完美結合，以利台灣的產業順利與正在興起之 IoT 產業順利接軌。

3. 吃軟不吃硬，服務有價、硬體跌價的時代

台灣經濟陷入困境除了追求效率、薄利多銷的硬體代工產業雖已走到盡頭，卻仍只想做已經熟悉的領域，不敢跨出去探索外，另一個陷台灣於困境的就是缺乏「支付對價給無形的資產、服務」的觀念，造成沒有人願意投入。目前台灣的

IP 投資，大多數還是依附於硬體，如 IC 設計，真正像 Google、Facebook 等純軟體開發的公司少之又少，偏偏現在整個世界的趨勢卻是軟體的附加價值遠高於硬體。如硬體獲利績優生 Intel 毛利率超過 50% 的，股價比賣電動車的虧損企業 Tesla 以及上市迄今還沒賺到錢的網路銷售公司 Amazon 低得多，吃軟不吃硬，是這個時代的主流，是這個時代的王道。他建議台灣企業該學老美、甚至對岸公司，採企業購併方式減少供給的廠商家數，提高與買方的議價能力。最好還是改變觀念，早日體認服務是有價的，看不見形體的軟體產品是有價的，開發一套軟體、App，跟設生產線、開工廠一樣都是投資，以免在此世界趨勢潮流下，成了溫水的青蛙被煮熟了。

4. 新創價值如何評估?

有關新創價值的評估，Gordon 大哥以《小王子》裡「一旦有人腦中開始思量雄偉教堂的景象，石堆就不再是石堆了。」的這句話描述評價的精神，並提到 11 月 18 日在 IBM Innovation Center 一位 Panelist 評估一個新創公司提案的 VIP 準則：V(Vision)、I(Intellectual)及 P(People)，願景、知識、智慧及團隊組成 VIP 架構，可以用來評估一個新創團隊有沒有潛力擊出全壘打。

在矽谷，創投最喜歡兩種提案，最有價值的創業提案是 0-1 類型的提案，也就是說新創事業提案若是目前市場上尚未有的產品，服務或商業模式；另一類提案則為含有 Scale 要素，新創事業產品的市場規模越大，越可能是揮出全壘打的創新提案，如 Google、Facebook 及 Uber 等。而具有上述二項特質者，如鳳毛麟角，也因此特別值得珍惜。現在 Amazon 及 Tesla 的創辦人都投資可用於商業運轉的火箭發射公司，希望有生之年可以送人類上火星，現在這些有能力實現科幻小說及科幻電影的夢想的人類，正以新創事業的創業團隊身份，出現在矽谷，活躍於美國資本市場。Gordon 大哥給自己一個挑戰與期許，希望把「看到石堆，想到教堂」的創業精神帶回台灣，也學習當個有能力挖掘具有這種創業精神團隊的伯樂。

參、心得與建議

一、心得

(一) 矽谷對我來說一直是個模糊的地理名詞和很多高科技廠商的聚集地，來到這親身體會後才發現，地理上的矽谷和早期已有不同，但細究矽谷的產業發展歷程，我仍相信矽谷精神仍會如過去般，不斷帶領世界前進。矽谷，最早是因為當地企業多數是從事加工製造高濃度矽半導體行業及電腦工業，加以這些廠商又主要分佈於聖塔拉拉谷，因此得名矽谷(主要指 Santa Clara Country、San Mateo Country 及 Alameda Country 這三個郡的全部或大部分區域，其中 San Jose 被稱為矽谷之首都)。矽谷自 1970 年代開始引領「運算」科技的發展，從大電腦、迷你電腦，再逐步演變進入個人電腦，同時半導體技術也伴隨著終端產品的需求，也按著摩爾定律飛快的進步，體積小愈做愈小，而晶片運算速度則益加提升，此時代表廠商如 HP、Intel 等；1980 年代由個人電腦獨領風騷，隨著電腦使用的普及，開始有網際網路的出現將個人電腦串接起來，也就是現代網路世代的雛型，代表廠商有 Apple、IBM、Cisco 等；1990 年代矽谷硬體製造業開始外移，當地價值鏈開始轉往軟體發展，由於半導體技術的突飛猛進，一切轉往行動、輕薄短小發展，行動電話開始普及，個人電腦也開始轉向筆記型電腦，人們開始想像網際網路可能給人類帶來的種種可能，資金投入非常火熱，最終造成世紀初的網路泡沫(Internet Bubble)破裂，矽谷也因此遭受打擊，代表廠商有 Yahoo、Netscape 等；而矽谷未因此就就停下腳步，新世紀開始軟硬體都不再是唯一項目，矽谷再以網路、行動科技、大數據、人工智慧等應用與服務引領全球發展，期間雖受美國自身次貸引起的全球金融風暴影響，但靠著創新再度創造價值，並帶來改變人類生活的創新產品與服務，大家耳熟能詳的廠商有 Google、Facebook、Airbnb、Uber、Twitter 等公司，這些新創在地理範圍的分佈上，已將矽谷版圖往北移向舊金山市。矽谷的地理範圍不是人為定義的，當矽谷創新創業精神向舊金山市區擴散後，舊金山也自然被認為是矽谷的一部分，因此我們似乎該學習如何將矽谷的精神植入台灣，那台灣自然會被認定為亞州矽谷了。

(二) 矽谷，自 1970 年代開始，每隔數年就做出改變世界的新產品與服務，期間他並非一帆風順，就在 2011 年媒體也才高喊「台灣大手筆併矽谷」²⁴，以前我們在半導體、PC、NB、網路硬體上，與矽谷密切合作，是腳步跟得很快的老二，那次我們希望一舉超越他，大手筆買下矽谷的各式待價而沽的公司，但隨後矽谷在數位經濟的發展浪潮上，似乎把我們甩得更遠了。因為台灣並沒有買入矽谷精神及矽谷模式，我們仍在想如何提高效率，卻忽略了台灣已是創新經濟體，在成本競爭上已處於劣勢。矽谷創新的精神畢竟必須深植於人心，這邊有願意承擔風險、不斷創新、不怕失敗的創業精神，人才、技術、資金與市場齊備，矽谷無法複製、世界沒有第二個矽谷是普遍的看法。但我個人認為，今天是我們落隊了，但不能因此否定過去我們和矽谷緊密鏈結的成功模式。現在世界各國都在加強和矽谷的鏈結，紛紛在矽谷設立灘頭堡，學習矽谷精神最直接的方式就是把新創團隊送到矽谷，並整合兩地的創業資源，前進美國或世界市場。台灣 TIEC 也在 2015 年 6 月於聖荷西成立，我們已走在對的方向，但相較數位經濟的另一個巨頭中國大陸、以色列、韓、日等經濟體，我們似乎在人力與資源上的投入仍相對較少。

(三) 人才的聚集也是矽谷成功因素之一，你會發現這邊就是個民族的大熔爐，尤其在電車上有很多印度工程師，我待的聖荷西地區白人感覺反而較少，是名符其實的廣納天下英才而用之。矽谷聯合創投 2016 年發布的矽谷指數報告²⁵，目前矽谷居民中外國出生者占 37.4 % (墨西哥 20%、中國大陸 15%，菲律賓 12%，除印度、越南都是 11% 外，亞洲其他國家合計數亦為 11%)，此數值在加州是 27.1%、全美是 13.3 %，矽谷國外出生者的比例要高出許多；若從就業來看，25 歲到 44 歲的就業人口中，外國出生移民占一半，尤其在電腦相關行業，外國出生移民則高達 74 %，顯見國外人才對現階段數位經濟發展具有舉足輕重的影響力。另據一份研究調查²⁶，通常我們會認為小型公司是提供就業的引擎，但事實上在 1988 年至 2012 年，美國成立 5 年以上的公司新增工作數是負值，所以新創及年輕公司(new and young firms，指年輕公司是指成立 5 年內者)才是主要影響因素，此外因為年輕公司除提供經濟活力外，還可以藉由為市場注入競爭並刺激創新，對經濟成長相當重要。

²⁴ 資料來源：<http://www.cw.com.tw/article/article.action?id=5001785>

²⁵ 資料來源：<http://www.worldjournal.com/>

²⁶ 資料來源：

<http://www.kauffman.org/what-we-do/resources/entrepreneurship-policy-digest/the-importance-of-young-firms-for-economic-growth>

調查同時指出，美國的移民相對有 2 倍的可能性會開辦事業，且有將近四分之一工程與科技公司至少有一位主要創辦人是移民，因此鬆綁移民的限制，將有助於經濟成長與創造就業機會。最近，有關放寬白領專技人士來台就業的議題鬧得沸沸揚揚，若單純就經濟層面來看，答案應該很清楚。當然涉及工作與移民相關的政策並非如此簡單，也不該如此簡化看待，在美國移民、種族議題也總是引起正反兩方論戰，但單就國外在台工作人口所占比例與其技術專長來看，我們似乎仍有很大的討論與開放的空間。

- (四) 在 2014 年美國 316,600 位活躍合格天使投資人(Accredited Investors)為 73,400 家新注入 241 億美元資金活水²⁷，2015 年全美創投投資金額為 588 億美元²⁸，兩者投資金額最大部分都在軟體產業(Software)，為數位經濟下最急需資金萌芽、成長的新創灌輸許多活水，兩者不愧為新創能進一步發展的陽光、空氣、水(基石)。矽谷匯集全球最好的人才，也是全球加速器數量最多的地方，因此有非常多的創意種子，而資金也會逐水草而居，以加州來看，單矽谷地區就占全州天使投資 81.5%以及 72.7%的創投投資²⁹；優良加速器(Leading Accelerators)又更助長參與計畫的新創估值的提高並順利取得下一輪成長資金(是的，報告指出領先的加速器對新創團隊才會有正向的貢獻)。我們常說台灣人也是全球創意研發比賽的常勝軍，但尚未出現第一家估值大於 10 億的「獨角獸」，究其原因，可能是缺乏能挖掘千里馬的伯樂，也就是慧眼識英雄的天使投資人及創投。目前全球已有多個國家為促進天使投資人市場的活躍，提出相關優惠租稅政策，如美國新市場租稅抵減方案(The New Markets Tax Credit, NMTC，主要係促進不繁榮地區的發展)、英國種子企業投資計畫(Seed Enterprise Investment Scheme, SEIS)等，值得我國借鑒。
- (五) 美國政府於 1993 年推動資訊基礎建設(National Information Infrastructure, NII)，鼓勵興建資訊高速公路，以加速資訊技術應用，帶動資訊科技研發及應用，我國於 1994 年成跟進推動「國家資訊通信基本建設」。近年，美國政府為活絡創業精神及創業生態系陸續推動 Startup America 計畫並公布 JOBS Act 法案。此外，為了鼓勵年輕人學習電腦科學，歐巴馬總統 2013 年出席美國電腦科學教育周(Computer Science Education Week)與非營利組織 Code.org 的 Hour of Code 活動時，「鼓勵大家自己動

²⁷ 資料來源：<https://paulcollege.unh.edu/sites/paulcollege.unh.edu/files/webform/2014%20Analysis%20Report.pdf>

²⁸ 資料來源：<http://www.pwc.com/us/en/technology/assets/pwc-moneytree-q4-2015-summary-fullyear.pdf>

²⁹ 資料來源：<http://siliconvalleyindicators.org/>

手做一個電腦遊戲，自己設計一個 APP，不要只是滑手機自己寫個程式吧³⁰！」2014 年同樣在電腦科學教育周，歐巴馬親自用 JavaScript 寫了一個方形小色塊，成為第一位寫程式的總統。2015 年歐巴馬更簽署「Every Student Succeeds Act」法案，將電腦科學納入全面教育的一環，使其享有與數學、英文等必要學科相同地位，以解決科技業工程師短缺情形。此外，英國政府也早於 2014 年規定學校 5 歲以上的學生都必須修讀電腦程式編寫課程。美國、英國都已經讓電腦科學全面進入校園，國內知名加速器 AppWorks 創辦人暨合夥人林之晨，也是台灣網路暨電子商務產業發展協會(TiEA)新任理事長，也不斷鼓吹學校應該多開一些軟體學程，以補足業界缺人的情況，如何培養更多能在新世代產業發揮所長的年輕人，後續仍值得持續關切。

(六) 在矽谷生活的這段期間，除 TIEC 外也受到很多台灣人的照顧，內心真的很感激。這段期間也讓我充分體會數位經濟所帶來的便利性，從出發前先透過 Airbnb 敲定前幾天的住宿問題，卻因為杜鵑颱風造成班機延誤又緊急透過 Agoda 訂房在洛杉磯過了一晚。期間的交通問題也都靠 Google Map 及 Uber 的幫忙，假日則有 TripAdvisor 的協助幫忙推薦景點。此外，到這邊除了 Facebook 帳號外(主要交朋友用，事實上大家也不太用在商務上)，你一定要有 WeChat 及 LinkedIn 帳號，因為這邊很多大陸人而 WeChat 上創業相關訊息也較多，至於 LinkedIn 則是商務人士必備的名片，這些經驗僅提供參考。當然，也很高興回台後還能協助新創 mFluIDx CEO Charlie 聯繫申請國發基金天使計畫，並於內政部 2016 年 3 月公布「新創事業負責人申請於自創事業服研發替代役需具備之一定條件」時，及時將此訊息轉知隨時可能被徵召入伍的 Alchemia CEO Oscar。

二、建議

打造一個正向、有效循環的創新創業生態系統可能需要一段時間的努力，新創事業需要經歷啟動、融資、成長及早期投資者成功的退出，但只要我們能先創造幾個成功的故事，這些創業者和早期員工就可能成為美國現在這些天使投資人般將他們的經驗和資金投入下一代新創事業，並透過高額的回報激勵著新一代的創業者和早期投資者。依國發會 2015 年 3 月 1 日發布的新聞稿指出，2015 年獲創投及企業

³⁰ 資料來源：<http://buzzorange.com/techorange/2013/12/10/president-obama-kicks-off-cs-education-week-with-code-org/>

投資的新創事業家數與金額都較 2014 年大幅成長，金額自 53.2 億元成長為 150.3 億元，家數自 14 家成長為 29 家，顯現我們已跨出正確的一步。政府已將此列為重要政策，並以行政院的層級成立創創會報整合各部會資源來推動，為後續推動政策，僅提出以下建議：

(一) 建議參考英美等國政策研議天使投資租稅獎勵措施，活絡早期投資市場

天使投資人與創投是新創事業是否能啟動的伯樂，政府可透過分擔投資風險方式鼓勵其積極投入，建議可參考英、美等國作法訂定租稅相關優惠措施，以補上我國促進產業升級條例 2009 年落日後對產業創新優惠的缺口。

(二) 建議加強年輕人程式編寫能力，培育新世代擁有數位經濟發展之基本技能

教育雖然不是僅為了產業而服務，但至少我們有義務給予年輕一代適應數位世代的能力，美英兩國已將電腦課程(尤其是 Coding)列入學童的必修課程，除了解決科技業缺人的困境外，也顯示編寫電腦程式是新世代社會必備的技能之一，建議創創會報可就此議題進一步討論。

(三) 建議持續加強溝通，逐步鬆綁新創進用全球白領技術人才的障礙

人才是產業發展的基礎，矽谷一直引領全球創新發展，除當地學校所培育的充沛人力外，目前從事電腦資訊相關的就業人口，在 25-44 歲的年輕階層，有高達 74% 是外國出生的移民人口，這些人補足矽谷數位經濟發展的人力缺口。我們在政策上希望與矽谷鏈結，考量的是美國與全球市場，但仍希望新創能把研發、技術職留在台灣，但事實上很多新創反應，即使願意配合但有些創新技術所需人才台灣本地仍無法提供，建議應持續鬆綁外籍專業人士來台工作之障礙，如持續與外界加強溝通，儘速鬆綁外籍專才需有兩年工作經驗、聘僱薪資達 47,971 元等限制，以利產業進用所需人才。

肆、附件

一、 Personal Traction Workshop 書面資料

(一) How do you connect? Presence, Charisma, Rapport

Note : Charisma can be very detailed:

The 12 steps to learning charisma from “secrets of power persuasion”

1. Treat every person as the most important person you’ll meet that day
2. Develop a sensational handshake
3. Notice color of their eyes during handshake
4. During handshake push out a positive thought
5. Give sincere complements
6. Catch people doing something right and tell them about it
7. Looks do matter(clothes and grooming)
8. Smile for the magic two seconds longer than other person
9. Clothes flattering, classy, and appealing
10. Push out empathy rapport, etc.
11. Respond to persons EMOTION not literal words
12. Evince a child-like fascination with the world

(二) Process for conversational pitch

1. Notice(Your topic is in play or close to current)
2. Activate(Bring topic out : ”Speaking of gas prices, electric cars are getting interesting”)
3. Tease, ”My name has a new technology just coming out for recharge”
4. Tell : 20% faster charging and batteries last longer
5. Check : Are they interested? Interested in biz vs. tech vs. development lessons, etc. if no interest, “coast” and decide if you should move on. Interest, then look back to the next tease.

資料來源 : By Roy Terry(ThePrimalPitch.com), Personal Traction Workshop 書面資料

二、育成中心、天使投資團、加速器及混合型培育機構的主要差異

	Incubators	Angel investors	Accelerators	Hybrid
Duration	1 to 5 years	Ongoing	3 to 6 months	3 months to 2 years
Cohorts	No	No	Yes	No
Business model	Rent; non-profit	Investment	Investment; can also be non-profit	Investment; can also be non-profit
Selection	Non-competitive	Competitive, ongoing	Competitive, cyclical	Competitive, ongoing
Venture stage	Early or late	Early	Early	Early
Education	Ad hoc, human resources, legal	None	Seminars	Various incubator and accelerator practices
Mentorship	Minimal, tactical	As needed by investor	Intense, by self and others	Staff expert support, some mentoring
Venture location	On-site	Off-site	On-site	On-site

資料來源：Accelerating growth: Startup accelerator programs in the United States，2016/2/17，Brookings <http://www.brookings.edu/>