

行政院所屬各機關因公出國人員出國報告書  
(出國類別：參加國際會議)

## 參加 Mobile Connect 高峰會 出國報告

服務機關/姓名職稱：國家發展委員會邱俊榮副主任委員  
李佳貞專門委員

派赴國家：新加坡

出國期間：106年11月20日至11月22日

報告日期：107年2月12日

## 摘要

Mobile is your life, Mobile is Everything 的時代已經到來，各種商業與生活運用都與行動通信深刻結合，而欲建立行動生活生態圈，身分認證服務是重要的一環。GSMA(全球移動通訊系統協會)於 2014 年在 MWC@Barcelona 推出 Mobile connect 行動身分認證解決方案，透過電信公司用戶資料進行使用者身分認證，程序上簡便許多，有助於解決傳統註冊、登入帳號密碼的困擾。目前台灣在推動 Mobile Connect 數位身份發展上在亞洲居於領先地位，尤其國內五大電信商已攜手合作，涵蓋所有的消費者，具有相當好的發展機會。此次國發會及電信業者受邀參與 Mobile Connect 高峰會分享亞洲·矽谷計劃及目前國內發展 Mobile Connect 之應用案例，對於我國國際能見度的提升將有相當助益。

本次出國同時參訪位於新加坡 LaunchPad@one-north 創新聚落的三個單位，包含南洋理工大學的創新中心(NTUitive)、專注培育物聯網、智慧醫療新創的 AIRmaker 加速器以及經營東南亞最大現金回饋網站的新創公司 Shopback，該等單位國際化程度均相當高，不僅多與國際級的企業合作，也積極進軍國際市場，值得我國借鏡。

**關鍵字：**行動生活、Mobile Connect、亞洲·矽谷計畫、創新創業

## 目錄

壹、計畫緣起與目的 .....	3
貳、出席名單及行程表 .....	3
參、行程概述.....	4
一、出席 Mobile Connect 高峰會 .....	4
二、參訪行程 .....	12
肆、心得與建議 .....	17

## 壹、計畫緣起及目的

行動生活係亞洲·矽谷計畫之一環，亦是行政院的施政重點之一。此次在新加坡舉辦的 Mobile Connect Summit 是由 GSMA(全球移動通訊系統協會)<sup>1</sup>所主辦的國際性會議，因我國在 Mobile Connect 推動上已有具體成果，爰 GSMA 邀請本會邱俊榮副主委與會，除進一步瞭解全球 Mobile Connect 的發展趨勢外，也分享台灣推動 Mobile Connect 的應用案例，讓世界看到台灣。

另，由於新加坡近年來亦積極推動創新創業發展，並形成了全球著名的創新聚落 LaunchPad，爰利用此次參與會議的機會，拜會相關創新創業單位及新創團隊，期促成後續更多交流機會。

## 貳、出席名單及行程表

### 一、出席名單

單位	職稱	姓名
國家發展委員會	副主任委員	邱俊榮
亞洲·矽谷計畫執行中心	行政長	黃瓊雅
國家發展委員會	專門委員	李佳貞

<sup>1</sup> GSMA 連結全球近 800 家行動營運商、250 家企業，包括手機與裝置製造商、軟體公司、設備供應商、網路公司等。GSMA 同時也是於西班牙巴塞隆納舉辦之全球移動通訊大會（Mobile World Congress, MWC）的主辦單位。

## 二、行程表

日期	行程	地點
11月20日	啟程赴新加坡	
	上午 出席 Mobile connect 高峰會	新加坡新達城會議中心 ( Suntec Singapore Convention & Exhibition Centre )
11月21日	下午參訪行程 南洋理工大學創新中心 (NTUitive) Airmaker 加速器 Shopback 新創公司	LaunchPad @one-north
11月22日	返程抵達台北	

## 參、行程概述

### 一、出席 Mobile connect 高峰會

#### (一)簡介

目前許多攸關交易、金融、支付等網路上的服務都需要認證，但由於消費者的帳號密碼常不一致，容易造成困擾，例如：許多用戶在被要求登入時就會離開網站、或需使用「忘記密碼」的功能。為解決傳統註冊程序複雜可能使得使用者退卻，且有安全性不足的問題，於是

GSMA(全球移動通訊系統協會)<sup>2</sup>於 2014 年在 MWC@Barcelona 推出 Mobile connect 行動身分認證解決方案。目前提供 Mobile Connect 服務的電信公司包括中國移動、中國電信、Orange、Telstra、Vodafone 等。

Mobile Connect 方案係透過電信公司用戶資料進行使用者身分認證，由於電信門號申辦嚴謹，須提供相關證件，且驗證過程綁定手機，確認為經由該用戶手機所操作，具有相當高的安全性，且程序上較為簡便，有助於解決傳統註冊、登入帳號密碼的困擾。

為在亞洲推廣 Mobile Connect 的應用服務，GSMA 首度在新加坡舉辦 Mobile Connect 高峰會。由於近期我國五大電信商整合推出的 pay.Taipei 行動生活服務，受到鄰近國家的關注與討論，因此 GSMA 特別邀請本會邱俊榮副主委，同時也是亞洲·矽谷計畫執行中心(Asia Silicon Valley Development Agency, ASVDA)共同執行長，以貴賓身份出席並發表演說。此外，台灣電信產業發展協會、中華電信、台灣大哥大、遠傳電信、亞太電信、台灣之星、群信公司的代表們，此次也都在高峰會的國際舞台上與專家們進行交流。

本次會議為兩天議程，其中本會主要參加首日上午的會議，邱副主委並於會中發表演講，詳細議程如下：

---

<sup>2</sup> GSMA 連結全球近 800 家行動營運商、250 家企業，包括手機與裝置製造商、軟體公司、設備供應商、網路公司等。GSMA 同時也是於西班牙巴塞隆納舉辦之全球移動通訊大會（Mobile World Congress, MWC）的主辦單位。

## Mobile Connect Summit 11/21 上午議程

第一階段：數位身份和 Mobile Connect ，以新加坡為例	
09:00-09:10	<p><b>【開幕式和歡迎辭】</b></p> <p>-GSMA 亞洲地區負責人 Alasdair Grant</p>
09:10-09:30	<p><b>【開幕主題演講：數位身份服務在行動裝置上的的重要性】</b></p> <p>-GSMA 總幹事 Mats Granryd</p>
09:30-10:10	<p><b>【新加坡的數位身份和 Mobile Connect 的運用】</b></p> <p>-由 GSMA 首席戰略長 Laxmi Akkaraju 主持</p> <p>-Singtel 消費品部副總裁 Wong Soon Nam</p> <p>- StarHub 副總裁兼產品負責人 Justin Ang</p> <p>- M1 首席創新部長 Alex Tan</p> <p>- 新加坡 GovTech 的 Kwok Quek Sin</p>
10:00-10:15	<p><b>【評論】</b> - GSMA ， Laxmi Akkaraju</p>
10:15-10:45	中場交流
第二階段：Mobile Connect 作為一項全球性服務 - 亞洲處於領先地位	
10:45-11:00	<p><b>【介紹 GSMA 全球計畫，然後再針對亞洲說明】</b></p> <p>-會議主持人：GSMA 亞洲戰略合作負責人 Julian Gorman</p>
11:00-11:45	<p><b>【啟動 Mobile Connect 作為政府服務範例】</b></p> <p>-國家發展委員會 (NDC) 副主委 Jiunn-Rong Chiou 先生</p> <p>-群信行動數位科技 (ADTC) 業務經理 Cijay Tseng 女士</p>

## (二)會議紀要

為歡迎邱副主委與會，GSMA Director General Mats Granryd 在會議開始前特別舉辦了貴賓歡迎會，除了與邱副主委、亞洲·矽谷計劃行政長黃瓊雅等人晤談外，隨後也與所有來自台灣的團員合影留念。GSMA Mobile Connect 全球負責人 Marie Austenaa 也表示，台灣政府能積極帶動地區資源與技術的整合，加上群信與五大電信公司的伙伴合作，相信台灣未來不管是在發展行動生活或金融科技上，都會有傑出的成果，也希望未來能有更多的機會交流與分享經驗。

圖 1 邱副主委致贈紀念品給 GSMA Director General Mats Granryd



圖 2 邱副主委及 GSMA 總幹事 Mats 與我國與會代表團合影





會談結束後緊接著開始當日的論壇，重點說明如下：

1. 上午會議第一階段：主要談論數位身份和 Mobile Connect，並聚焦新加坡發展情形

本階段由 GSMA 亞洲地區負責人 Alasdair Grant 進行開幕歡迎辭，概述說明兩天會議的議程。其後由 GSMA 總幹事 Mats Granryd 為開幕主題進行演講，他表示目前全球有 11 億人口缺乏官方身份，而數位身份有助於解決此一問題，因此 Mobile Connect 相當重要。由於行動網路及裝置目前已相當普及，預計在 2020 年將有 31 億人口使用 Mobile connect。

接下來由 GSMA 首席戰略長 Laxmi Akkaraju 主持討論新加坡數位身份和 Mobile Connect 的運用，與談人包括新加坡三大電信業者 Singtel、StarHub、M1 及甫於 2016 年 10 月成立的新加坡政府科技局(Government Technology Agency, GovTech)。

M1 首席創新部長 Alex Tan 提出在新加坡推動過數位身份的過程中，主要需要解決的首要問題是商業模式。Singtel 消費品部副總裁 Wong Soon Nam 表示，要讓新加坡的三家電信公司達成合作共識非常不容易，首先必須確保在商業利益上獲得平衡，預計明年數位身分認證將可正式上線。StarHub 副總裁兼產品負責人 Justin Ang 表示，數位身份這項計劃是聚集三家電信公司共同合作的機會，可望大幅促進新加坡數位經濟的發展。GovTech 的 Mr.Wong 提出新加坡的數位身分預計在 2018 年正式上線，目前正積極解決內部串接技術系統、市場營運模式和行銷方式，並且須設法提高消費者的使用意願。

2. 第二階段：主要討論 Mobile Connect 作為一項全球性服務，而亞洲處於領先地位

(1) 邱副主委發表演講

本階段由 GSMA 亞洲戰略合作負責人 Julian Gorman 主持，她提到目前全球有 60 家電信公司在 30 個市場推廣 Mobile Connect。

接著由本會邱副主委發表演講，他首先說明亞洲·矽谷計劃的兩大主軸在於推動物聯網產業創新研發及健全創新創業生態系，而亞洲·矽谷計劃執行中心(ASVDA) 則扮演平台角色，除了作為國際對外窗口外，也介接各部會的相關資源。同時，邱副主委表示，行動生活亦是亞洲·矽谷計劃的重要一環，行政院並已訂定 2025 年台灣要達到行動支付 90% 普及率的目標，未來要讓民眾一支手機、動一根指頭就完成生活上的需求服務。

圖 3 邱副主委於 Mobile Connect Summit 發表演說



其次，邱副主委表示在行動生活的生態圈中，身分認證服務是重要的一環，也是推廣行動生活的契機。目前政府公共服務所產生的規費、水電費、停車費都可以在手機上進行繳費，讓人民從與政府的打交道中，開始試驗行動支付的安全性與便利性。邱副主委特別舉了一個亞洲·矽谷計劃執行中心與台北市政府一起攜手合作的成功案例，在這個案例中，台灣成為亞洲第一，也是全球第一個由政府帶頭完成電信業者整合成功的電信認證 - Mobile Connect 的國家，台北市政府智慧支付平台 pay.taipei 更是第一個實現的場域。在台北，Pay.Taipei 的行動生活服務，整合了各種支付工具，方便民眾能隨時隨地以多元工具繳交各項費用，目前服務了台北市 270 萬人口，未來同時將拓展到整個台灣的大台北地區，讓六百萬人都能陸續加入 Mobile Connect 來進行實名認證的服務。亞洲·矽谷計畫執行中心(ASVDA)與台北市政府攜手合作，由政府帶頭整合電信業者的行動數位認證（Mobile Connect）案例，已經成功創造出行動支付運用在公共服務的場域。

GSMA Mobile Connect 全球負責人 Marie Austenaa 隨後表示，台灣政府能積極帶動地區資源與技術的整合，讓行動支付得以在台灣更為普及，作為行動業者的表率，GSMA 非常歡迎台灣加入 Mobile Connect 這項全球性的安全通用方案，台灣政府的完整規劃藍圖與發展的成功案例，加上與電信業者的夥伴合作，可望為台灣民眾帶來更便利的行動生活。

## (2) 群信行動數位科技業務經理 Ms.Cijay Tseng 說明台灣 Mobile Connect 的發展情形

群信公司曾經理提到行動生活是亞洲·矽谷計劃重要的一環，而要達到既便利又安全，必須搭配完善的「權限」和「資訊安全」技術和機制。Mobile Connect 不僅可以解決行動支付的身分認證問題，讓透過手機支付的步驟更簡潔、流程更直覺，也同時擁有完整的安全機制。在台灣要辦理行動門號與 SIM 卡時，必須要攜帶身分證與健保卡，因此以「雙證件臨櫃辦理」的機制就被認為是「本人親自辦理」。

目前台灣成為在全球先進國家中，由政府帶頭完成電信業者整合成功的電信認證 - Mobile Connect 的國家，這是由國內五大電信業者—中華電信、台灣大哥大、遠傳電信、亞太電信、台灣之星合資成立的「群信行動數位科技」進行導入與推廣。這五大電信業者掌握了台灣 100% 的手機門號帳戶，掌握了全台灣所有可以用手機打電話的使用者資料庫，達到充分的覆蓋率。

Mobile Connect 服務現在已應用於台灣的政府單位中，在台灣人口密度最高的都市—台北市。從今年 6 月開始，台北市政府推出 Pay.Taipei 服務，讓市民可使用該 APP 支付公共費用—如水費、停車費等，以及市立醫院的醫療費用。以往這些費用都必須到政府機構、醫療單位或便利商店中繳交，現在市民們只要使用手機 APP，不用出門也能快速完成。

## 二、參訪行程

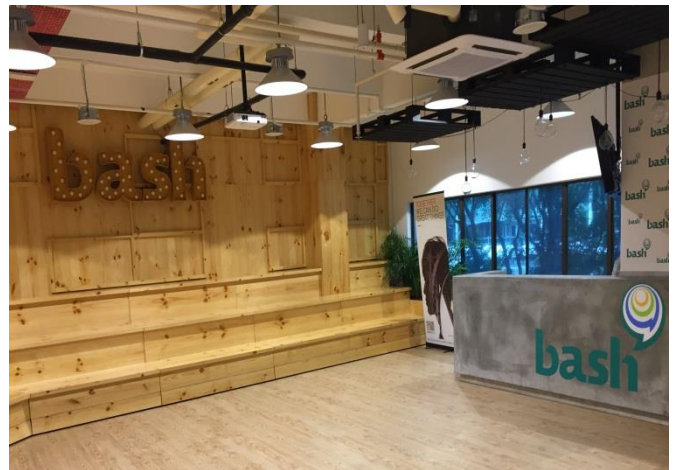
本次共參訪三個單位，均位於 JTC LaunchPad@one-north (緯壹科技城)。緯壹科技城是由新加坡著名的裕廊集團 (Jurong Town Corporation, JTC) 於 2001 年所打造，因位於北緯一度而得名。此區域一開始均吸引較成熟的大型企業進駐，尤其是跨國企業的亞太區總部，例如: P&G、Oracle 等。此外，緯壹科技城也規劃了生技醫療、科技工程、媒體科技等園區。

2014 年，JTC 公司與新加坡 SPRING 等政府部門共同合作成立創業聚落—JTC LaunchPad @ one-north，此創業聚落主要包括三個區塊—Blk 71、Blk 73 與 Blk 79，將老舊廠房改造成為新創團隊的創業空間，供創業家與加速器進駐。2015 年 2 月，新加坡資訊通訊發展管理局 (Infocomm Development Authority, IDA) 於 LaunchPad 的 Blk 79 設置一站式的創業設施-BASH (Build Amazing Startups Here)作為創業 HUB。此一 HUB 由 IDE 全資成立的 Infocomm 投資公司負責規劃與營運，將整個創業價值鏈的參與者聚集於同一個樓層，如加速器(AIRmkaer 亦進駐其中)、投資人、創業團隊等。

圖 4 LaunchPad 主要由老舊廠房所改建



圖 5 BASH 的開放空間



## (一) 南洋理工大學創新中心(NTUitive)

新加坡南洋理工大學 (NTU) 是全球著名的大學，尤其在通訊、電子工程、新材料與新能源、生命科學等方面擁有大量創新技術及專利。依英國高等教育調查公司 (QS) 公布 2018 亞洲大學排名，新加坡南洋理工大學擠下新加坡國立大學，排名位居亞洲第一。

為協助將研究成果商業化，南洋理工大學成立全資子公司 NTUitive 支持教授及學生創業。NTUitive 除了負責管理南洋理工大學的專利資產，並協助技轉至市場，將研究成果轉化為實質的經濟效益外，同時也肩負育成中心的角色，由零開始培育新創團隊，同時，他們也鼓勵企業及創投資金共同參與投資未來產業。NTUitive 的成員組成非常多元，包括科技專業人士、育成管理人才、智慧財產權及法律專業人才等。

值得一提的是，NTUitive 與企業保持非常良好的互動，尤其著重在研發階段的共同合作。他們強調產學合作可帶來許多正面效益，對企業方而言，可以介接最新的研究成果和資源；對學校而言，也能讓研究成果更符合業者實務上的需求。目前全球許多國際性企業與 NTUitive 都已建立合作關係，以設立實驗室等方式鼓勵創新發展，包含我國台達電也贊助成立了一個基金會。NTUitive 同時強調，大型企業必須要有社會責任(CSR)的觀念，而支持學校、新創的發展是很好的一種體現方式。他們也提到，新加坡近期在創投資金方面較不活躍，因此，鼓勵企業與新創合作將更顯重要。

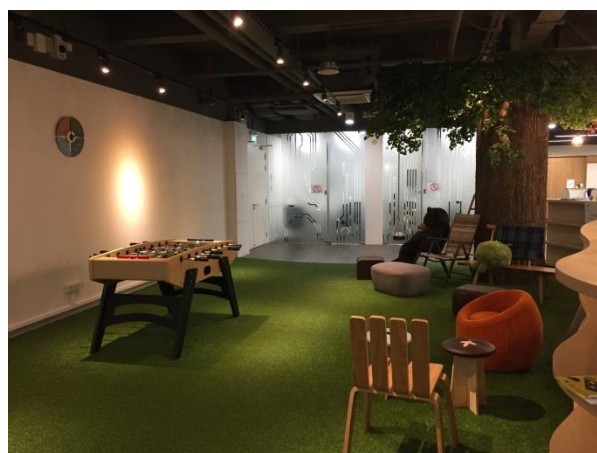
NTUitive 對新創的支持包含許多面向，例如:透過業師提供實務建議，包含如何組成團隊、募資及企業管理經驗；提供工作空間、Workshop、bootcamp 及協助取得投資資金等；此外，南洋理工大學有

強大的全球校友網絡，目前校友人數超過 20 萬人，遍及 144 個國家，對於新創介接海外市場有相當大的幫助。

圖 6 NTUitive 共同工作空間



圖 7 NTUitive 休憩空間



## (二) AIRmaker 加速器

AIRmaker 加速器係由 Ascendas-Singbridge(新加坡星橋騰飛集團)<sup>3</sup>、Infocomm(新加坡資訊通信投資私人有限公司)<sup>4</sup>、Runyang Goup (Shenzhen) Company<sup>5</sup> 三個單位共同成立，係合併三個股東名字首個英文字母 A、I、R 而得名。目前進駐新加坡 BASH 基地，為重要的國際加速器夥伴之一。

<sup>3</sup> 星橋騰飛集團係由淡馬錫控股和裕廊集團以 51:49 持股比例成立，主要從事市鎮、產業園區的開發建設。總部位於新加坡，專案遍及澳洲、中國、印度、印尼、新加坡和韓國等亞太區域 9 個國家 28 個城市。

<sup>4</sup> Infocomm 全名為 Infocomm Investments Private Limited，是新加坡資訊通訊發展管理局（Infocomm Development Authority, IDA）成立的全額投資子公司，旗下管理資金達 2 億美元。

<sup>5</sup> 潤揚集團（深圳）有限公司以房地產、文化產業為核心，成立於 1988 年，目前已發展成為一家擁有商業經營、通訊、物業管理等事業的大型集團。

AIRmaker 強調，新創與企業的合作非常重要，對雙方都有助益。因此 AIRmaker 積極導入企業的資源，目前合作的夥伴包括 Johnson-Johnson、Philip 等企業，他們除了擔任新創的諮詢業師外，也會利用既有的客戶基礎讓新創進行創新的嘗試 (pilot opportunity)。

AIRmaker 目前已投資 13 個新創，其中有半數是印度團隊。除此，AIRmaker 也在我國南科園區設立據點，專注於物聯網領域新創的培育，與南科育成中心、南臺科大共同合作，希望培育與遴選出具國際創業潛力的團隊，到新加坡與東南亞市場發展。

AIRmaker 所投資的團隊中包含了軟硬結合的新創，因此存在硬體製造的需求。台灣在製造部分雖具有優勢與能量，惟因 AIRmaker 的股東之一潤揚集團係位於深圳，在當地具有較強連結，因此目前有關原型設計製造(Prototyping)及量產均在深圳進行。

圖 8 AIRmaker 開放空間

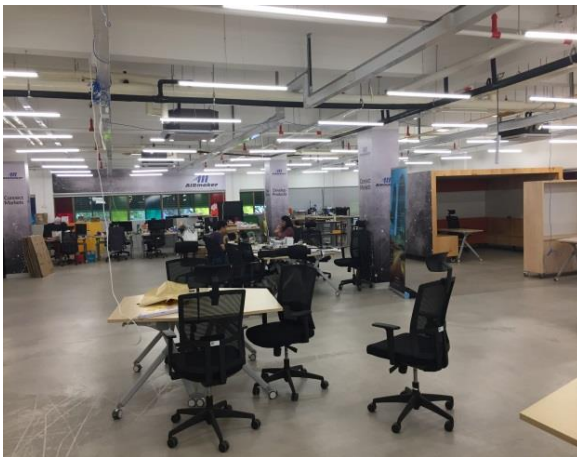


圖 9 AIRmaker 毗鄰澳洲創新基地





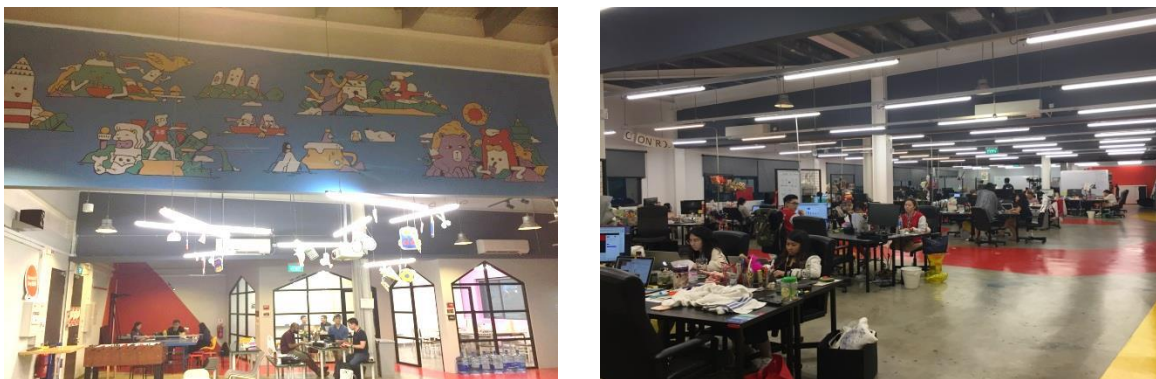
### (三) Shopback

Shopback 成立於 2014 年 9 月，是一家從事電子商務的新創公司，主要經營現金回饋業務網站，凡消費者透過 Shopback 網站前往其他購物平台消費，即可獲得現金回饋。據 Shopback 表示，此一模式在美國和中國都已經發展的相當蓬勃，但東南亞卻還沒有人經營，因此選擇切入這個市場。他們認為這樣的消費回饋模式可以創造雙贏，不僅對消費者而言具有誘因；對電商平台來說，與現金回饋網站合作，也可透過導流創造更多業績，雙方共享利潤。

經過 3 年的經營，目前 ShopBack 已是東南亞最大的現金回饋網站，市場範圍除新加坡外，更遍及馬來西亞、印尼、印度、菲律賓等國，擁有全球超過 165 萬名會員。2016 年 Shopback 正式進入台灣市場，為了在地化，ShopBack 特別參加 Appworks 第十三屆創業加速器，他們認為台灣擁有相當成熟的電子商務市場，例如：物流、金流的服務都相當完善。Shopback 在台灣的服務於 2016 年 8 月正式上線，目前合作的夥伴包括 momo 購物網、yahoo 購物中心、Friday 購物網、Gomaji、Foodpanda、愛買等，人均消費量也大於馬來西亞、泰國、印尼等東南亞國家。

Shopback 認為台灣擁有很豐沛的技術人才，碩士、博士的比例非常高(據 2018 年 1 月新加坡 e27 網站的報導，shopback 已於台灣設立研發中心)，但高學歷也延後了技術人才投入市場的時間，Shopback 新加坡總公司員工的平均年齡約 26-28 歲，台灣辦公室則為 33-35 歲。此外，Shopback 也建議，政府應多鼓勵學生到新創公司實習，這樣不僅有助於讓學生提早與產業界接軌，也可為新創注入許多新的創意與活力。

圖 10、11 Shopback 的辦公空間呈現活潑、開放氛圍



## 肆、心得與建議

### 一、台灣在行動支付議題上雖起步較晚，後續可利用 Mobile Connect 的技術加強推廣行動生活應用層面

政府自 2017 年 9 月以來積極推動行動支付發展，主要是希望在支付的基底上，架構更便利的行動生活，提出讓民眾有感的應用服務。未來不論是食衣行育樂各領域，只要一機在手，就能包辦生活大小事。舉例來說，醫療相關 APP 不僅提供行動支付，如果能結合掛號、查詢看診進度等功能，對於民眾就醫將更為便利；民眾去看展覽，除了能用手機支付門票費用外，未來也可以結合手機導覽看展的功能，讓民眾享有更豐富的行動生活體驗。

而欲建立行動生活生態圈，身分認證服務是重要的一環。目前台灣在亞洲發展 Mobile Connect 數位身份的項目領先許多，尤其目前國內五大電信商已攜手合作，涵蓋所有的消費者，具有相當好的發展機會，尤其目前已推出 Pay.Taiwan 的服務，應先針對民眾的使用意見加以精進改善現有系統，讓民眾有更好的使用體驗。

未來政府也應加強促成行動生活的各項應用，例如:透過行動身分認證的應用，可將學生證、市民卡、社福卡、文化卡等等各種識別證虛擬化，以行動學生證為例，可結合選課系統，直接使用手機就能選課，讓民眾享有便利的行動生活。

## 二、企業是創新生態系中的重要一環，需積極參與

此次參訪新加坡南洋理工大學的創新中心 (NTUitive) 及 AIRmaker 加速器時，他們不約而同提到企業與新創的合作非常重要，也強調這是企業的社會責任之一。因此，新加坡相關的育成輔導單位均積極與企業合作，由企業提供相關資源協助新創發展，例如:設立實驗室、技轉、投資、業務合作、業師諮詢輔導等。其中，AIRmaker 本身即是由淡馬錫所屬集團以及新加坡政府全資成立的創投公司等單位所創設，類似國營事業，也積極投入創新創業的培育。

我國目前在創新創業的發展上，不論是一般民間企業或國營事業，由於過去對於新創的生態可能較不熟悉，因此參與程度並不高。惟近期社會上創新創業氛圍日漸蓬勃發展，除了企業界陸續與新創合作，如廣達成立 Mesh 創投投資新創、也與加拿大的新創團隊合作開發廣角攝影機外；國營事業也陸續透過 hackathon 的方式，引進年輕團隊的創意，例如中油公司創意競賽由設計免下車行動支付 app 的團隊獲得首獎。但整體而言，我國企業及國營事業對於新創的關注仍須持續強化，尤其在前端與學校合作共同推動最新科技發展部分值得更多投入。

### 三、人才是創新發展最重要的一環，需加強留才、攬才及對於大學師生投入創業領域的培育

我國具有深厚的產業基礎，也培育了許多科技、技術的專業人才，具一定研發水準。因此，Shopback 即使征戰東南亞各地市場，仍選擇將研發中心設在台灣，此舉有助於長期累積台灣的研發能量，帶動正向循環。未來政府如能引進更多國際企業在台灣設立研發中心，可望留住更多高階研發人才，近期 Microsoft 在台設立 AI 研發中心是很好的發展。

惟值得注意的是，國內以技術型人才居多，較缺乏業務行銷、市場開發、國際貿易等類型之人才，許多新創團隊也反映當技術開發完成，卻不知如何行銷國際，因此政府後續應加強協助業務開發 (Business Development, BD)，協助介接海外相關資源，包含加速器、創投、企業等，如新創公司能在業務上有所成長，自然能吸引更多優秀人才及投資資金。

此外，大專院校也是培育人才的重要階段，學校應積極鼓勵學生利用實習的機會拓展視野，如能到海外實習更是很好的歷練；對新創公司而言，如能提供更多學生實習的機會也有助於注入新的創意，尤其若能吸引海外學生來實習，不僅可望在團隊內造成新的化學變化，未來若要拓展海外市場，這些外籍實習生更是最佳的夥伴，可以發揮事半功倍的效果。除了學生之外，教授亦是政府須關注之對象，南洋理工大學將教授創業納入升等機會的考量項目，以鼓勵教授進行符合市場需求的研究，值得借鏡。

#### 四、台灣市場規模適中，民眾對新科技接受度高，可強化作為國內外新創的試驗場域

如同 Shopback 提到的，我國資訊基礎完善、物流、金流服務品質穩定、民眾對新科技接受度高，且市場規模適中，相當適合作為試驗場域(test bed)，過去 Line 及蝦皮拍賣均是在台灣試行後再擴大到亞洲市場，是很成功的發展經驗。未來政府如能擴大吸引國內外新創在台灣進行試驗，不僅可將最新的創意構想及商業模式留在台灣，創造更多可能的合作機會，民眾亦有機會接收更多新穎觀念，對於人才的培育與養成，將具有正面的意義。尤其金融科技發展與創新實驗條例於去年底通過，無人載具科技創新實驗條例也已在研擬中，對於新創進行創新試驗將有相當助益。