

行政院所屬各機關因公出國人員  
出國報告書  
(出國類別：訪問)

「先進產業策略性落實先導計畫」  
拜會美國矽谷創業生態圈

服務機關：經濟部中小企業處

出國人：胡貝蒂副處長

出國地點：美國

出國期間：107年11月4日至11月10日

報告日期：107年12月28日

## 目錄

壹、內容摘要.....	3
一、背景及目的.....	3
二、參加人員.....	4
三、行程記要.....	4
四、結論及建議.....	6
貳、行程及工作內容.....	8
一、與美國加速器及創業學校進行交流.....	8
二、與當地華人/組織/協會進行交流.....	12
三、拜訪新創公司 AiCare.....	18
四、參訪 IBM Watson Experience Center 及 Salesforce.....	19

# 壹、內容摘要

## 一、背景及目的

為提升產業前瞻創新能量、促進學研研發成果鏈結產業，以及擴大博士人才出海口等效益，行政院吳政忠政委分別召開106年3月29日「下世代科研人才創新生態環境建構」推動會議，以及106年11月14日「下世代科研人才創新生態環境建構(草案)」討論會議，最終希望透過「衍生『國際級加速器』公司」來達成上述目標。

基此，經濟部中小企業處(以下簡稱中企處)規劃推動「先進產業策略性落實先導計畫」(以下簡稱本計畫)，即是希望解決對國家競爭力有幫助、能夠登上國際舞台的台灣新創企業不足，及連帶的產業、社會、經濟等問題，透過焦點產業之全球市場與科技發展資訊的蒐集、商機分析工具的建立、新創團隊/企業的扶植輔導與資源串接等，協助打造創新創業之友善環境與發展機制，加速科技新創事業躍升發展並獲得投資，進而蓬勃產業的發展。計畫預期目標如下：

1. 建置台灣物聯網、醫療照護及其他相關產業動態資料庫及商機分析工具，以鑑別發展台灣未來主流產業，並協助評估新創商機。
2. 加速具規模市場潛力科技新創之孕育與扶植並獲得投資，擴大出海口以推進其商業成長，並進而驅動高階人才投入創新經濟發展。
3. 建構國際級的新創培育能量，蓬勃新創產業的發展，孕育以策略性創新創業促成產業轉型、升級與交替的能量。

本次行程主要希望透過拜訪矽谷當地相關創新創業機構，除汲取推動經驗外，更希因此進行相關合作鏈結，使計畫未來推動時能產生如下效益：

1. 尋求與相關組織、團體、海外人才與台灣駐外單位之合作可能，同時蒐集意見與回饋。
2. 觀摩國外成功加速器及知名大學創新創業計畫之具體作法，除掌握矽谷創新創業發展之外，同時尋求未來就人才、團隊、課程、業師、投資等各項交流與合作的可能性，期待吸引更多新創人才與案源。

## 二、參加人員

本次出國由本處胡貝蒂副處長帶領本計畫執行團隊赴美國矽谷與當地相關機構、重要人士進行鏈結。

編號	姓名	單位職稱
1	胡貝蒂	經濟部中小企業處 副處長
2	王崇智	台灣大學創創學程 教授
3	傅如彬	工研院產服中心 副主任
4	蘇浚民	工研院產服中心 經理
5	李佩珊	工研院產服中心 副管理師

## 三、行程記要

	11/4(日)行程
	桃園搭機前往美國舊金山
	11/5(一)行程
AM10:00 - 11:30	拜訪加速器 Silicon Valley Advantage
PM01:30 - 03:00	拜訪美國加州亞太裔公共事務聯盟(APAPA)舊金山東灣分會尹集憲主席
PM04:00- 05:00	拜訪新創公司 AiCare
PM06:00- 09:00	與美國團隊會議
	11/6(二)行程
AM10:00 - 11:00	拜訪 Draper University
PM12:00 - 01:30	拜訪駐舊金山台北經濟文化辦事處經濟組
PM02:00- 03:00	參加 IndieBio(加速器) Demo Day
PM04:30- 09:00	與 SVT Angels 會議及晚宴
	11/7(三)行程
AM09:00 - 10:00	拜訪駐舊金山台北經濟文化辦事處科技組
AM11:00 - 12:00	拜訪 ITRI 北美分公司

PM12:00 - 01:30	與美西玉山科技協會、華美半導體產業協會、TAITA 會議
PM06:00- 09:30	與台灣商會會議及晚宴
	11/8(四)行程
AM10:00 - 11:30	參訪 IBM Watson Experience Center
PM02:00 - 03:15	參訪 Salesforce
PM06:00 - 08:30	與當地新創社群會議
	11/9~10(五、六)行程
	美國舊金山搭機返回台灣

## 四、結論及建議

### (一) 強化台灣新創國際市場布局能力

本次行程拜訪了美國矽谷的天使投資人、新創加速器、科技協會等，多數與會人員皆表示台灣有很多很好的技術人才，但新創團隊產品多半以技術為導向，太專注於埋首研發，卻缺乏市場概念。

而在美國的新創團隊思考的都是市場策略，包括市場的需求及競爭者的觀察，是以商業為導向，著重於國際市場布局。其中天使投資人鄭志凱更表示，台灣的團隊有前瞻力卻缺乏觀察力，沒有去觀察其他國家市場的發展，只看到台灣市場。許多與會人員也表示台灣有很多學生畢業後對創業很有熱忱，卻苦無與國際市場連結的管道，因此容易與市場脫節。而目前科技部推動的「博士創新之星計畫」(LEAP)，或逢甲大學與聖荷西州立大學的雙學位 program 就是一個很好的開始，台灣應該提供青年更多走出去、長見識的機會，這對未來創業選題會有很大的幫助。

美國矽谷一直以來都是各國創業者聚集之地，匯集許多人才、資金與市場機會，此次拜訪駐舊金山科技組葉至誠組長時，葉組長分享了許多美國產業的發展資訊，駐舊金山經濟組林若蘭組長也表示會持續凝聚台灣商會的力量，協助台灣人走出國際，強化國際鏈結。因此未來新創在推動國際鏈結時，可善用既有台商網絡及其既有通路，駐外館間的搭配協力也非常重要。

尤其矽谷新創圈非常重視校友網絡，透過校友網絡取得信任與校內創投資金支持，絕對對於企業之成長非常有幫助。反之，如果沒有這樣的網絡，又沒有適當人引薦，要取得資金將非常不易(尤其在生技醫療等需高信任度的領域)，仰賴台商或「自己人」的能量顯得格外重要。

### (二) 精進台灣創新創業環境

「亞洲·矽谷」計畫已是當前重點政策，矽谷當地創業風氣非常旺盛，靠的不僅僅是國際人才資金匯集，還有開放及彈性的法規制度、產學的密

切交流等等，有時連長期痛點都能成為創新的迫切感（交通不便帶來共享交通的創新模式、長途交通誘發自動駕駛的需求等），所以如何在各自的發展基礎上創造有利的創業條件，並透過開放的思維接納創新的想法，不斷地讓創新點子成功或失敗的速度加速進行，才是產業可以不斷升級轉型、經濟可以不斷活絡的重要基石。以 Draper University 的訓練課程為例，鼓勵冒險、創新的精神貫穿課程設計主軸，這在整個台灣正規教育體系下不容易見到，此外在政府相關計畫推動管理上也不易給予這樣的彈性，故如何扭轉需要大家一起共同思考。

到矽谷的團隊絕對都為高額房租、壅塞交通及不易適應生活環境所苦，在網路科技發達的年代，在台灣營造讓所有各國的團隊選擇可以安心創新創業的生活環境也很重要，故「亞洲·矽谷」計畫推動的價值，應該在此。

### （三）加速器的定位應再確認

從 SV Advantage 及相關創業圈討論，我們也瞭解到在矽谷的創育機構已經進一步發展到既細分又整合的模式。從一個細分的專業核心訴求出發，例如 SV Advantage 的科技偵察與商業化以及 Draper University 的新創英雄教育，再分別整合其背後的支援系統、人脈鏈結、投資基金等能量成為一個生態系統，從而落實於新創事業的培育，並大幅提昇商業成功的機率。而在矽谷也遇到來上 VC 加速器的國內年輕 VC，正用高額學費的一部份與其他學員實際演練投資技巧。

究竟加速器對與團隊的幫助是甚麼？挑選的領域、可以提供的支持與協助系統是什麼？而在台灣人口數漸少，團隊數量無法大量成長的情況下，一個國家級加速器的設置，應有更深層的思考。

## 貳、行程及工作內容

### 一、與美國加速器及創業學校進行交流

#### (一) Silicon Valley Advantage (SV Advantage)

SV Advantage 為一致力於將 IP 商業化的加速器，除了在學術上與各大學研究室、實驗室與教授、學者合作外，業界上也積極爭取國內、外企業資源，並將兩者相互鏈結，挖掘有價值的知識與技術，將其商業化。另外，SV Advantage 也與小型公司合作，培育該團隊及規劃戰略，幫助挖掘、發展商機，並將團隊與人才連結至加速器的全球資源、人脈與市場。

此次拜訪主要欲瞭解 SV Advantage 的運作模式，Managing Director-Gloria Maceiko 表示該加速器目前有超過 40 位專家顧問群，包括公司營運、法律、軟體、醫療、技術領域，SV Advantage 會先去挖掘有價值的 IP，由專家顧問群評估 IP 是否有商業化之價值及發想商業模式，並且授權予合適的新創團隊或是籌組新團隊，通常此流程約需 6~8 個月的時間。與 SV Advantage 合作最密切的為德州大學阿靈頓分校(University of Texas at Arlington)，已經有成立 4 間新創公司的成功案例。

Gloria Maceiko 透露技轉成功之 IP 並非透過技術鑑價方式收取權利金，而是以未來產品銷售的營業額百分比來計算，也會同時佔有此新創公司小於 5% 的股權，初期也可以提供試用。該加速器從技術評估、新創孵化、技術授權、資金募集到商業化運轉的新技術商業化流程與模式，與台灣加速器或技術移轉中心的做法有所不同。

關於與台灣的合作，Gloria Maceiko 於 2018 年 9 月曾受科技部之邀來台參與全球創業大會 (GEC+) 活動，對台灣的新創環境及團隊技術含量大表驚艷，而其目前也協助科技部價創計畫中國醫藥大學卓夙航教授團隊(治療近視眼藥水)鏈結美國醫生，協助其拓展商機，SV Advantage 也希望將來能與台灣有更多的合作機會。



圖一、與 SV Advantage 會議合影

## (二) Draper University

Draper University 為美國著名的投資人 Tim Draper 所創立，宗旨是把全世界的創業家帶來矽谷，學習矽谷的創業英雄營（Hero Training），培育下一代的創業家，並且在最後一天對超過五十個投資人進行簡報募資。Tim Draper 家族建立了完整的創業生態系，針對不同階段之創業者提供完善的資源，除了有 Draper University 創業培訓課程之外，同時成立了 Hero City of Draper University-共同工作空間與新創育成中心，提供許多創業上的資源。其子所創辦的 Boost VC 創投為瞄準初早期新創公司，最後更有 Draper Venture Network 囊括了從種子輪到成長投資的各個環節。

所在地原為旅館，善用既有空間規劃共享辦公室及住宿空間，可以協助世界各地公部門及相關機構辦理相關創業家訓練計畫。五年間已有 700 校友，平均受訓 25 歲(27%女性)，來自 76 個國家，協助募集資金並創造 2700 個工作機會，成果可謂豐碩。

Draper University 去年透過與「亞洲·矽谷」方案的合作，遴選 15 名具改變世界決心的台灣青年創業家參與 Hero Training，Juan Acosta 是 Draper University 的 Director，其認為雖然台灣團隊缺乏市場觀念及國際市場布局，但卻有非常深厚的技術，期盼未來能與台灣有更密切的合作，目前也正評估申請進駐林口新創園的可能性。

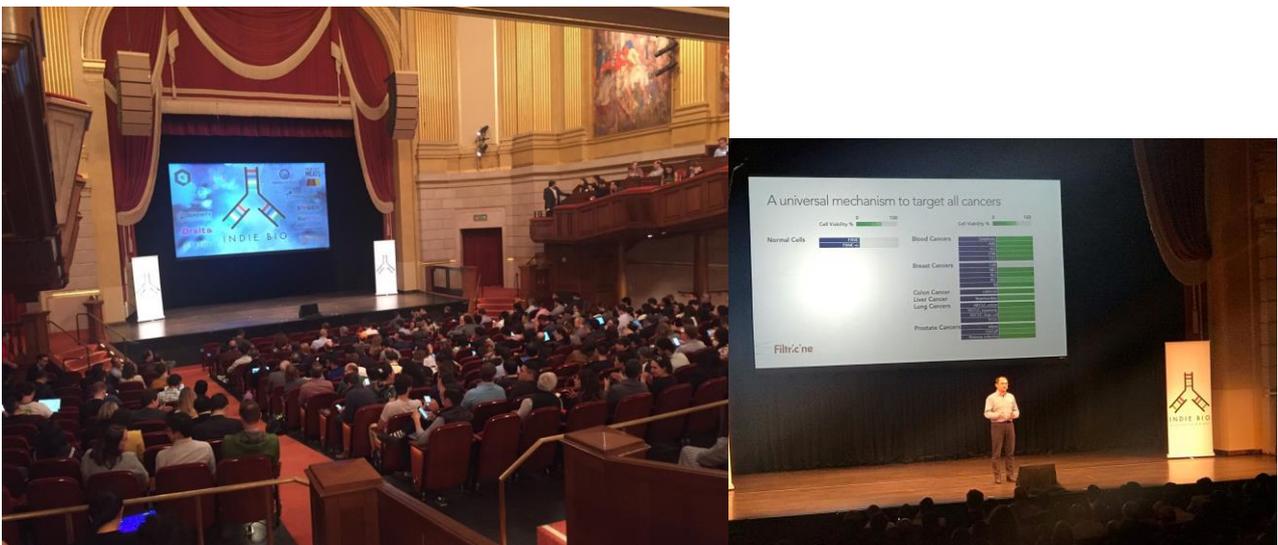


圖二、與 Draper University 會議合影

### (三) IndieBio Demo Day

IndieBio 屬於 SOSV 加速器，是全世界第一個生物醫學加速器，提供生技新創公司指導、實驗場地和種子資金。IndieBio 致力於建立新創團隊並成立公司，目標在於解決人類生活本身最緊迫的問題。IndieBio 的計畫為期 4 個月，提供新創團隊多達 25 萬美元的資金、實驗室空間以及培養下一代生物技術企業家的教育訓練。

今年 IndieBio Demo Day 展示最先進十三家生物技術公司的發展成果。這些團隊來自全球各地，專注於包含食品、消費者生物學、治療學至診斷學的未來。場外展示攤交流熱絡、場內聽眾也來自不同國家各色人種，可以感受到對此一領域的熱切。



圖三、IndieBio Demo Day 發表會現場舞台與聽眾

## 二、與當地華人/組織/協會進行交流

### (一) 尹集憲先生

尹先生為美國加州亞太裔公共事務聯盟(APAPA)舊金山東灣分會主席，是台灣第一代在矽谷發展的企業家代表，40餘年來致力於矽谷創新生態系的推動，協助產業規劃、轉型及升級，近來主要專注在綠能產業及人工智慧在綠能產業的應用。尹先生於2004年曾擔任加州矽谷費利蒙市工商總會主席，是49年第一位亞裔主席，費利蒙市內現有超過1,200家新創公司，尹先生目前也正協助費利蒙市規劃成立政府的加速器。

尹先生認為在人工智慧的發展上，美國透過長時間的深度研發，在技術層仍為領頭羊，但由於美國對於資訊系統的限制，在商業化及應用上大陸已奮起直追，多次提到電子紙在零售業上的運用勢必會成趨勢。尹先生很樂意協助台灣，也規劃於11月底回到台灣，未來希望能在台灣複製製造鎮與科技園區經驗，並串聯台灣與美國在綠能、人工智慧市場的合作，同時介接兩地的中小企業發展平臺，以創造更多交流、協助的機會。



圖四、與尹集憲先生會議合影

## (二)SVT Angels

該組織 2013 年成立，是由一群經驗豐富的華裔企業家、投資者在矽谷所成立的天使投資組織，共 18 位發起人包括鄭志凱、沙正治陳五福等人。其後再增加王崇智、翁嘉盛、吳聰慶等共 25 人。

本次拜訪由王崇智教授出面邀約(其為今年 SVT Angels 主席團成員)，並就「開放式創新」(Open Innovation)的策略解方為發展主軸，目標建構出一個完整的創業體系，培育對國家競爭力有幫助、能登上國際舞台的新創團隊。希望能夠藉由這次交流，借鏡 SVT Angels 寶貴經驗，為台灣創業環境注入更多能量，也希望 SVT Angels 能定期回台灣成為業師群，進一步強化團隊與矽谷的連結。

會議中 SVT Angels 的成員們提出了許多對於新創環境寶貴的看法與建議，例如提供新創團隊專業化、客製化的業師輔導的重要性；注入除了科技以外例如行銷與商業模式等創新的重要性；新創的選育應該用相親而非選美的觀念；台灣在做新創的時候，應該要知道美國在做什麼、中國在做什麼，不能只顧前瞻，忽略了左顧右盼；台灣需要創造更多的成功案例，尤其是賺到錢成功出場，要找對的團隊，各自去做其所擅長的事才能提高機率；除了鼓勵創新創業以外，也要讓這些人知道風險，以及要如何才能成功等等。

投資人不只關心獲利也關心退場的機制，預定募資與實際資集資差異衍生的問題必須注意等，雖然現場已有些投資人已不投資或逐漸交由二代投資，或積極看大陸新創環境，但都持續關心台灣的經濟發展。矽谷圈也期待有更多好的團隊到矽谷發展，延續影響力。



圖五、與 SVT Angels 會議合影

### （三）華人科技協會

與美西玉山協會、華美半導體協會、矽谷台美產業科技協會及北美台灣工程師協會、舊金山灣區華人生物科技協會等代表進行交流，這些科技協會在台、美兩地區的資訊交流與鏈結合作上，長期以來扮演華人社群與美國科技業界資金、技術與商情的橋樑，是非常不可或缺的重要角色，也因此海外華人能有機會相互凝聚、交流資訊，並發展成社群。此次交流希望透過與這些海外科技社團之連結，延伸台灣對海外的網絡與觸角。

透過此行交流，我們也呼籲這些協會會員們未來能踴躍參與台灣創新創業措施，或許可透過擔任講師(Lecturer)、業師(Mentor)、投資者(Investor)、夥伴(Partner)、客戶(Customer)等，來提供台灣新創更多拓展視野及被投資的機會，對於與會人士所提出的許多問題與建議，我們也將參考作為後續規劃與執行的建議。



圖六、與科技協會會議合影

#### (四) 台灣商會

此次除了與科技協會交流外，也透過駐舊金山台北經濟文化辦事處的協助下，與舊金山灣區台灣商會、舊金山外貿協會、北加州台灣工商會等商會團體進行交流，有別於科技協會，這些商會的會員中包括各種商業、科技、進出口業、醫師、會計師、律師等專業人士，藉由商會提供的平台，凝聚了台商在美國的力量，也協助台灣政府促進美台商業與文化交流。

在此必須特別感謝經濟組長的安排，讓所有的與會者均可以介紹自己經營的心得與對台灣新創的建議想法，以矽谷高住宿成本為例，餐敘當晚成員也提出由當地資深台商提供住宅予新創團隊(類似共享住宅)的建議

獲得許多人迴響，如後續可由當地台商建構此一模式，對新創團隊進入到矽谷發展絕對可有極大幫助。故如何在陌生環境快速讓身心安頓，建議尋求當地經濟組的協助並加入當地的台商組織，應該是很好的做法。



圖七、與台灣商會會議合影

### (五) LEAP、STB、Hero training 計畫之台灣青年

政府目前正推動許多與矽谷鏈結之相關計畫，鼓勵人才及團隊至矽谷交流，這些資源和機會對台灣的創新風氣及想創業的年輕人而言，扮演著非常重要的角色，也希望透過這些計畫培訓，讓這些學員能成為台灣的創業種子，帶領台灣突破現狀。

由於科技部等各部會的經費支持，工研院在 Plug and Play 租有辦公空間，而此次交流會議便在 Plug and Play 舉行。在此也特別謝謝科技組組長的安排，共吸引近 25 位台灣青年參與，透過說明中企處在創新創業上所提供之資源，及新世代創新創業之挑戰，希望鏈結台灣之外的商業資源與人脈、在全世界拓展業務。

值得一提的是，Plug and Play 擺放的拉麵自動販賣機出自台灣團隊，並且已成功打入特斯拉的員工餐廳及舊金山百貨商場，著實令人驚豔。



圖八、新創社群會議合影

### 三、拜訪新創公司 AiCare

AiCare 成立於 2016 年，為台灣人 Sean Tan 所創立，公司的總部設立於美國 San Jose，並在桃園設有分公司，目前公司人數約有 20 人。其產品為用於長者之智慧手環，並開發讓安養院等相關機構容易操作的線上系統，製作出一套能照顧到老人也讓家人安心的產品。智慧手環所蒐集到的數據皆會即時傳送至雲端，讓照護人員透過系統可視化資訊有效協助長者控制危險因子，做到預警及預防之行為，也可改善護士的工作型態，節省人力。

AiCare 產品目前聚焦在美國及日本市場，雖然該公司在台灣設有分公司，但卻不了解台灣政府在培植新創事業提供了許多資源，此次交流會議也與 Sean 說明中企處自 107 年度起已開辦新創採購，盼集結政府機關購買力，透過共同供應契約採購方式，購買新創產品或服務，智慧照護即為所推動之四大新興技術應用領域之一，並且也提供林口新創園的相關資訊，盼期能借助政府之資源，加速該公司之營運成長。



圖九、與 AiCare 會議合影

## 四、參訪 IBM Watson Experience Center 及 Salesforce

### (一) IBM Watson Experience Center

IBM 的人工智慧系統 Watson 於 2011 年在美國益智節目《Jeopardy!》中擊敗兩位世界紀錄保持人，使得其名聲大噪，並且於 2014 年在紐約正式創立了 Watson 業務部，為吸引更多舊金山新創公司的注意於 2016 年在舊金山設立 Watson Experience Center，期望能與更多公司創造合作之機會。

Watson Experience Center 打造了一片大型螢幕牆，展示 Watson 應用在不同行業的範例，從設計思考的角度，針對醫生、廚師、工人等，透過 Watson 過濾並分析有用的訊息提供給使用者；也建立了一個 360 度的多媒體電影院，讓訪客透過沉浸式的體驗瞭解如何用 Watson 建立智慧城市，協助政府成立 City Operation Center，可以預警天然災害和預防意外發生，該系統能把城市的應變反應時間縮短三成，讓市政府能制定交通管制，紓緩天氣對人民造成的影響。

此次參訪 IBM 也示範用 Watson 認知運算技術「性格洞察分析」(Personality Insights Service) 所建立的應用程式 Your Celebrity Match 探索你的人格特性和哪些名人相似，「性格洞察分析」針對 Twitter 用戶發表內容進行人格剖析，並且將用戶的人格特質檔案與名流人格特質檔案比對，就可發現哪些名流內在與你相像。

IBM 不再定位自己是不可攀的巨人，為了讓更多人使用最新的 Watson 軟體工具，特別設立 Startup & Developer Engagement Digital Business Group 部門，並積極尋求與世界各國新創圈對接，相信未來台灣新創團隊也可以善用這些工具，為自己的事業縮短進出的時間。



圖九、參訪 IBM Watson Experience Center 會議合影

## (二) Salesforce

在舊金山市區可以看到 Salesforce 大樓好幾棟矗立在大街上，是繳稅大戶，而其 CEO 更向市政府要求提高稅率以讓該公司可以繳納更多稅捐。Salesforce 是領先全球的 CRM 解決方案供應商，全世界已有十萬多家公司選擇 Salesforce 作為其 CRM 系統來簡化與潛在客戶和客戶間的聯繫方式，進而達到更大的交易量並增加營收為雲端服務公司。

其 CEO 所提 1-1-1 模式類似社會企業之概念，即公司回饋 1% 的產品，1% 的股權，1% 的員工時數給其客戶的社區。公司內部處處可見員工參與公益活動的照片，其新完成的頂樓會議室，更固定提供給慈善組織辦理公益活動，獲選全球最幸福企業實至名歸，更是年輕人理想公司第一名，超越 GOOGLE 等公司。



圖十、參訪 Salesforce 會議合影