

出國報告（出國類別：國際會議）

2019 香港 RISE 科技創業展會
暨新創交流活動
出國報告

服務機關：國家發展委員會

姓名職稱：陳瓊華副處長、郭乃榕科員

派赴國家：香港

出國期間：108 年 7 月 7 日至 7 月 12 日

報告日期：108 年 9 月 6 日

摘要

我國政府近年來積極推動國內創新創業發展，105 年推動「亞洲·矽谷計畫」，以「推動物聯網產業創新研發」及「健全創新創業生態系」2 大主軸，希望以物聯網等創新科技促進國內產業轉型升級，並以創新創業驅動經濟成長；此外，107 年 2 月更研提「優化新創事業投資環境行動方案」，提出「充裕新創早期資金」、「人才發展及法規調適」、「政府成為新創好夥伴」、「提供新創多元出場管道」、「新創進軍國際市場」5 大政策方向，由本會與經濟部、科技部等部會共同推動，為新創業者打造有利成長茁壯的環境，培植新創事業發展。

為推動台灣創新創業與國際鏈結，並瞭解國際創新科技發展趨勢，本會派員於本(108)年 7 月 7 日至 12 日赴香港參加亞洲最大科技創業展會 RISE Conference，並安排與香港科學園(HKSTP)、HKAI Lab、Nest.VC、Metta、Zero Zone 等當地新創社群交流，汲取其成功經驗，強化與國際創業聚落鏈結。此外，為協助台灣新創團隊拓展國際市場，增加其國際能見度，本會亦委託台灣新創競技場(Taiwan Startup Stadium, 下稱 TSS)率領 AI4quant、baypay、Blyng、dipp、VAGO 等 5 家國內新創團隊參加 RISE，並設立台灣展區(Taiwan pavilion)，打造國家形象，協助新創團隊向國際與會者展示產品與服務，展現台灣創新能量。

整體而言，本次計畫不僅讓國內新創更瞭解全球科技創業的趨勢脈動，藉由參展及交流活動培養國際人脈與資源網絡、拓展海外市場商機，亦在國際舞台展現我國新創軟硬體兼具的實力，有效提升台灣創新創業國際能見度。

目錄

壹、目的	1
貳、過程	3
一、 台灣團隊參加香港 RISE Conference.....	3
二、 台灣團隊參訪香港新創社群.....	25
參、心得與建議.....	36

壹、目的

我國政府透過推動「亞洲·矽谷計畫」及「優化新創事業投資環境行動方案」等政策，以物聯網等創新科技促進國內產業轉型升級，並打造良好創業環境，鼓勵、支持及培植新創事業發展。為瞭解國際創新科技發展趨勢，並促進與國際新創聚落鏈結，爰本會派員赴香港參加國際科技創業盛會 RISE，並與台灣新創團隊一同參訪香港創業社群，包括香港科學園 HKSTP、加速器 HKAI Lab、創投 Nest.VC、新創基地暨共享工作空間 Zero Zone 等，以瞭解香港創業生態環境，進而汲取香港創新創業發展之成功經驗，並鏈結當地新創人脈與資源。

此外，為協助台灣新創業者拓展國際市場與人脈，增加台灣創新創業國際能見度，本會亦與 TSS 合作，協助 5 家國內新創團隊參加 RISE，以設置台灣展區 (Taiwan pavilion) 的方式，打造國家形象，透過有系統地對外行銷，讓國際看見台灣創新創業的充沛能量。

行程規劃

本次出國日期自本年 7 月 7 日至 7 月 12 日止，共計 6 日。主要目的是透過參加香港 RISE Conference 科技創業盛會，瞭解國際創新科技發展趨勢，並藉由組團參展協助新創拓展海外商機，並提升臺灣創新創業國際能見度。此外，亦安排參訪香港新創社群，以瞭解香港創業生態環境，並加強與國際新創聚落與資源鏈結。

行程規劃如下：

日期/時間		行程
7/7 (日)	晚上	抵達香港
7/8 (一)	上午	參訪 香港科學園(HKSTP) 及 HKAI Lab
	晚上	參加 RISE Community Night
7/9 (二)	整日	參加 RISE Conference
7/10 (三)	整日	參加 RISE Conference
7/11 (四)	整日	參加 RISE Conference
7/12 (五)	上午	參訪 Nest.VC 及 Zero Zone

貳、過程

一、 台灣團隊參加香港 RISE Conference

(一)香港 RISE Conference 介紹

RISE 為亞洲最大的科技展會，係由國際知名科技創業盛會 Web Summit 在亞洲舉辦的新創活動，Web Summit 起源於愛爾蘭都柏林，於 2016 年起從都柏林移師葡萄牙里斯本。Web Summit 目前已成為全歐洲最大的科技創業盛會，與發源於北歐芬蘭的 Slush 並列歐洲兩大創業盛會，更被美國財經雜誌《富比士》譽為地表上最好的科技展會，來自世界各地的新創團隊、企業家、投資人及媒體等，皆在這個國際舞台上積極展現產品與服務、發掘最新科技趨勢、創造商業合作。

Web Summit 在歐洲佔有一席之地後，開始積極拓展北美及亞洲市場，於每年 6 月在加拿大多倫多舉辦 Collision。Web Summit 於 2015 年首度與香港當地新創社群 StartupsHK 合作舉辦 RISE，今年已是第五屆，聚焦於 Fintech、Ecommerce、AdTech、EdTech、TravelTech、AI、Machine Learning、Entertainment 等產業及科技領域。

與過去四年相同，今年 RISE 仍選在香港會議展覽中心(Hong Kong Convention and Exhibition Centre, HKCEC)舉辦，該中心是香港主要大型會議及展覽場地。根據官網資訊，今年 RISE 共吸引來自 114 個國家、超過 16,000 位與會者參加(其中 71% 為公司高階管理人士、40.1% 為女性)，包含全球 385 位講者、777 家新創企業、553 位國際投資者及 828 名媒體工作者。活動合作夥伴包括 Cathay Pacific Airways、Amazon、HSBC、KPMG、DBS 等企業，本會推動的 TSS 及經濟部推動的林口新創園(Taiwan Startup Terrace)也是其中之一。此外，RISE 亦受到許多國際主流媒體及科技媒體的關注，如 Bloomberg、TIME、CNBC、CNN、Financial Times、The Economist 及 TechCrunch 等。

(二)RISE 的特色

創新創業在全球各地蓬勃發展，相關活動也遍地開花，國際知名創業盛會如 Web Summit、芬蘭 Slush 及美國 Disrupt 的活動內容皆大致包含主場及分場論壇、新創展示空間、Pitch 舞台、工作坊(Workshops)及媒合交流(Office Hours)等規劃。而究竟是什麼能讓 Web Summit 及 RISE 脫穎而出、與眾不同呢？

1、以科技及數據打造的新創盛會

創辦人 Paddy Cosgrave 曾表示，他們不只是一家策展公司，更是一家以數據為導向的軟體工程師所組成的公司，因此 RISE 等 Web Summit 旗下展會會透過大數據及人工智慧等科技，提供與會者展會資訊，並促進活動效益最佳化，讓與會者在展覽全程都擁有「科技體驗」。舉例如下：

- (1) RISE 打造展會專屬 APP，蒐集並分析每位與會者的個人資料，並設置「Recommended for me」專區，根據與會者的興趣推薦論壇講題，與會者可建立自己的行程；APP 也提供展場內導航，免去以往在台灣參加展覽時(即使是科技展覽也是)手中總是要拿著一堆地圖和議程的麻煩之處。
- (2) 與會者可透過 APP 按參展類別、姓名、行業、國家、興趣等項目過濾其他與會者名單，幫助其在多達 16,000 名 RISE 與會者中找到合適建立網絡的人，並可直接透過 APP 展開私訊聊天，無論是想要拓展人脈或者尋找潛在商業機會，都是相當好用的工具。
- (3) RISE 今年首度與一家立陶宛的即時翻譯新創團隊-Interactio 合作，讓與會者透過 RISE 的 APP 及自己的耳機即可享受現場即時口譯，無須另外租用設備。此外，RISE 亦與另一家新創公司-Otter.ai 合作，提供各場論壇的逐字稿，講者聲音與螢幕上的逐字稿僅間隔 1-2 秒，讓與會者可專注在論壇內容，而不用花心力在做筆記上。

2、重心放在建立社群(Community)

Web Summit 的旗下展會(包含 RISE)有個共同精神：社群(Community)。相較於美國消費性電子展(CES)較為產品導向，Web Summit 旗下展會更為社群導向。以 RISE 為例，展場內即設置非常多的洽談空間，如 Meeting space、Mentor hours、Investor meeting area、Partner lounge、Women in tech lounge 等，並提供簡單但免費的茶點與水果，方便與會者隨時約會面及洽談合作。



圖 1 RISE 提供 Women in tech lounge 專區



圖 2 Web Summit 宣傳海報

除了上、下午時間的展會及論壇活動外，RISE 更連續四天晚上在香港知名酒吧舉辦 Night Summit 活動，邀請所有與會者齊聚一堂，包含新創公司、投資人、產業專家、講者、媒體，繼續日間未完成的洽談，加速促成生意與合作。除了 RISE 官方舉辦的 Night Summit 外，來自世界各地參與 RISE 的新創社群們亦會舉辦分場夜間活動，例如香港新創社群 WHub 與美國加速器 SOSV 於 7 月 8 日晚間合辦 RISE Community Night，除邀請投資人和創業家進行座談外，亦安排新創團隊上台進行 1 分鐘的 pitch，協助新創團隊獲得潛在合作夥伴與投資人的注意，TSS 也為台灣團隊 Dipp 的創辦人 Jennifer 爭取 pitch 的機會，效果相當不錯，pitch 一結束馬上有多位與會者上前和 Jennifer 交換名片。

此外，為使與會者更容易進行 Networking，RISE 在識別證的設計上也別具巧思，每個與會者的識別證上皆有一個專屬 QRcode，在展會上可透過 APP 掃描，快速保留重要人士的聯繫方式，有助於後續 follow-up。

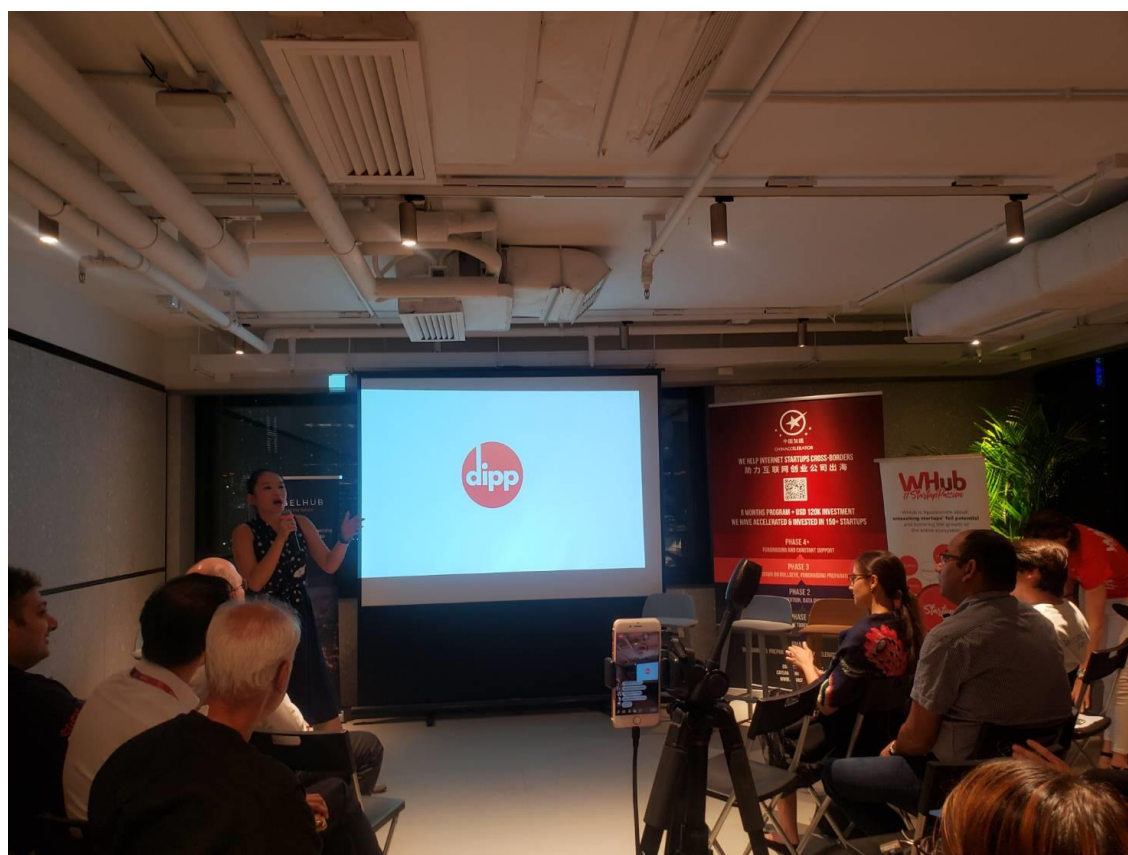


圖 3 TSS 的團隊之一 Dipp 創辦人 Jennifer 進行 1 分鐘 pitch

(三)新創展區

據官方統計，今年有近 800 個新創團隊參展，較去年略有成長，RISE 按照新創團隊的發展階段，將攤位區分為「ALPHA」創業極早期、「BETA」創業早期及「GROWTH」成長期 3 類，以 ALPHA 區的新創數量最多，GROWTH 區的新創數量最少。此外，RISE 亦會在各新創公司的展示牌上列出產業領域，如 Medtech、eCommerce、Fintech、Gaming 等，方便與會者及投資人快速尋找有興趣進一步了解的公司。

台灣今年有 6 家新創團隊自行參展，ALPHA 區及 BETA 區各有 3 家，如曾獲國發基金投資的智齡科技(Jubo.health)，該公司提供智慧照護平台解決方案，平台以高齡者為核心，蒐集、分析並自動回報統整健康狀況，使照護需求的溝通更順暢，解決照護人員在量與質上的痛點。

值得一提的是，鑒於東協及南亞國家的創新創業蓬勃發展，今年有很多新創團隊來自該區域，如有 12%的新創團隊來自印度，更有近 15%的新創團隊來自新加坡，今年的 PITCH 大賽冠軍亦由新加坡貨櫃運輸新創團隊 Haulio 拿下。

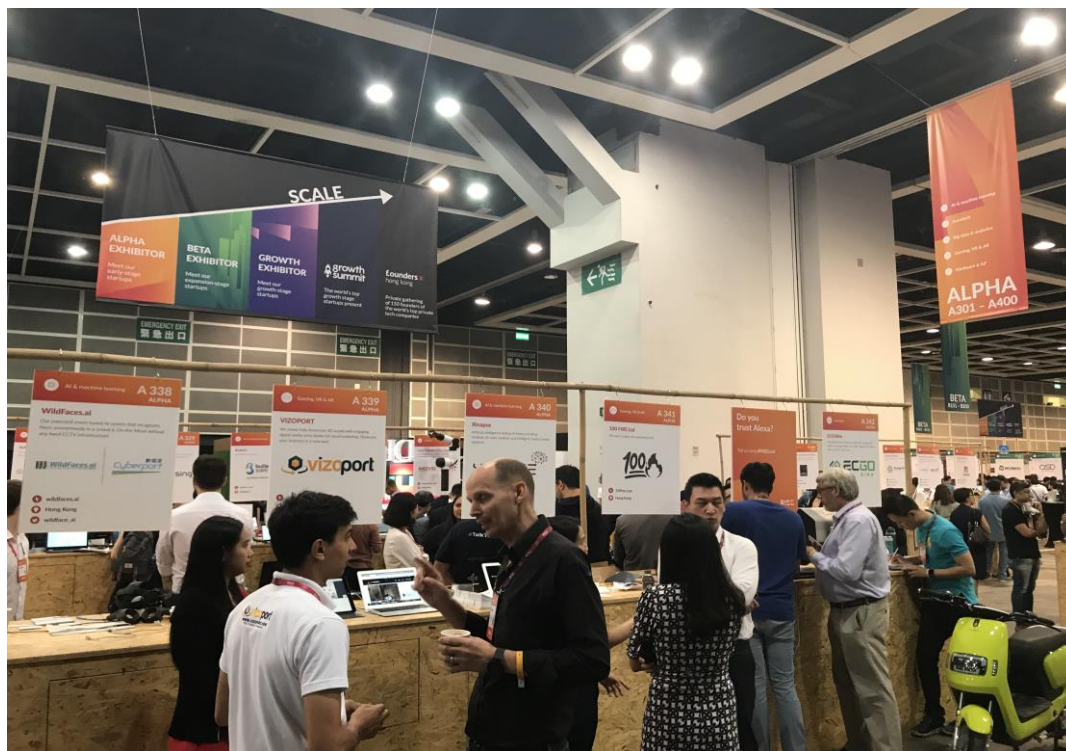


圖 4 RISE 新創展區-ALPHA



圖 5 RISE 新創展區-BETA



圖 6 RISE 新創展區-GROWTH

此外，RISE 也提供企業及政府單位進駐，宣傳其創新創業相關計畫，例如 KPMG 提供新創業者會計及法律的輔導；香港政府聯合投資推廣署(InvestHK)、Startmeup.hk 創業計畫、數碼港(Cyberport)及香港科學園(HKSTP)提供創業諮詢，透過創意微型基金、培育計畫、加速器支援計畫、海外及內地市場推廣計畫、投資創業資金等資源，爭取國際新創團隊到香港落地。



圖 7 香港政府計畫聯合攤位

為推廣台灣創新創業政策，並協助新創團隊拓展國際市場，本會及 TSS 今年也率領 5 家台灣新創團隊以「#TaiwanRocks」品牌參展，今年已是第五度參展；另林口新創園也由台北市電腦商業同業公會(TCA)帶隊，率領已進駐園區的 8 家新創團隊參展。

TSS 和林口新創園皆為我國政府計畫，未來若規劃共同參展，將來自台灣的新創團隊聚集於同一展區，定能壯大國家館聲勢，擴大展現台灣創新創業能量，增加國際能見度。



圖 8 TSS 與新創團隊展區



圖 9 林口新創園與新創團隊展區

(四)趨勢論壇

在論壇的部分，今年 RISE 規劃 1 個主場(Centre Stage)及 3 個分場同時進行，並安排超過 10 個論壇主題，包括 AutoTech(自動駕駛、物聯網)、binate.io(開放資料、數據分析)、Corporate Innovation Summit(企業革新)、Creatiff(設計思考、創新思維)、FullSTK(軟體開發、開放原始碼)、Growth Summit(分享創業挑戰)、MoneyConf(金融創新、無現金支付)、PandaConf(廣告科技、數位行銷)、SaaS Monster(軟體即服務、網路資安)、Startup University(創業資源、新創分享)、TalkRobot(人工智慧、機器人)、Venture(投資趨勢)。根據 RISE APP 與會者資訊，今年最受青睞的五大科技領域為：AI、Big Data、Fintech、Business Intelligence、Marketing。

以下就此次參與的論壇內容作綜合分享：

1、滴滴出行(DiDi)推出新功能以擴大拓展國際市場

滴滴出行成立於 2012 年，為目前世界最大的網路叫車平台，且為全球第二大獨角獸，目前擁有 5.5 億用戶，每天完成近 2500 萬筆訂單。滴滴出行在 2016 年併購了 Uber 在中國的業務，並積極擴展中國以外的市場，在全球快速擴展。

滴滴出行的首席安全官兼國際業務副總裁 Zheng Bu 在「How ridesharing technology is shifting gears to enhance safety and experience」論壇中分享拓展國際市場的經驗，舉日本市場為例，日本司機習慣戴著白手套，但司機必須先靠邊停車，脫下白手套後才能點擊手機螢幕接單，相當不方便，因此滴滴出行於近日推出免接觸之語音接單功能，允許司機通過語音命令來接受乘客訂單及進行路線導航，不再需要用手點擊智慧型手機螢幕，此作為其贏得日本市場戰略的一部分，也是全球首例智能語音識別技術在計程車業的應用。

此外，鑒於滴滴出行日前曾兩度發生安全疑慮事件，因此滴滴出行也推出了人臉識別功能，協助乘客確認目前駕駛者確為註冊司機本人，確保乘客安全；另推出司機乘客互評機制，實現雙向透明。



圖 10 滴滴出行首席安全官兼國際業務副總裁 Zheng Bu 分享海外市場經驗

2、小馬智行(Pony.ai)發展自駕計程車(RoboTaxi)服務

小馬智行成立於 2016 年，是一家以中國為重點發展區域的自動駕駛新創公司，目前估值已達 17 億美元，名列中國獨角獸之一。小馬智行的共同創辦人兼執行長 James Peng 在「Hailing driverless taxis: The autonomous vehicle's next journey」論壇上分享小馬智行這一家新創公司是如何在當今形勢下發展其自動駕駛業務。James Peng 表示，AI 技術最大的優勢即在於可通過學習來不斷提高自我能力，無人駕駛技術亦將透過持續學習路上車輛與行人的行為，來理解意圖並採取相對應措施。目前小馬智行在北京、廣州及美國加州皆有自動駕駛測試，透過收集不同的交通場景，以豐富相關數據，進而快速提升能力。

James Peng 表示，小馬智行於 2018 年 12 月推出自動駕駛計程車 APP，目前在廣州南沙進行試點應用，乘客可以使用 Pony Pilot 呼叫小馬智行的自動駕駛車輛，

並查看其行駛路徑，乘客上車後，通過掃碼確認身分，即可開啟自動駕駛行程，車內的人機互動介面-PonyHI 可向乘客展示自動駕駛車輛眼中的世界、車輛行駛路徑，以及車輛如何在多種路況條件下做出迅速且精準的反應，使乘客安心乘坐、娛樂或專注工作，期乘客透過與 PonyHI 的互動提升對於自動駕駛車輛的信任感。

小馬智行於2019年6月在美國加州獲得自動駕駛運營牌照(Autonomous Vehicle Pilot Permits)，獲准向公共乘客提供自動駕駛計程車服務(RoboTaxi)，James Peng 表示，Robo Taxi 的推出將使得商務旅行者的生活更加輕鬆。

鑒於無人駕駛技術目前仍有安全疑慮，James Peng 表示，小馬智行將以「more reliable」作為未來發展方向，期盼早日讓自動駕駛技術走進大眾的生活，讓外出旅行變得更加安全、便捷、高效。

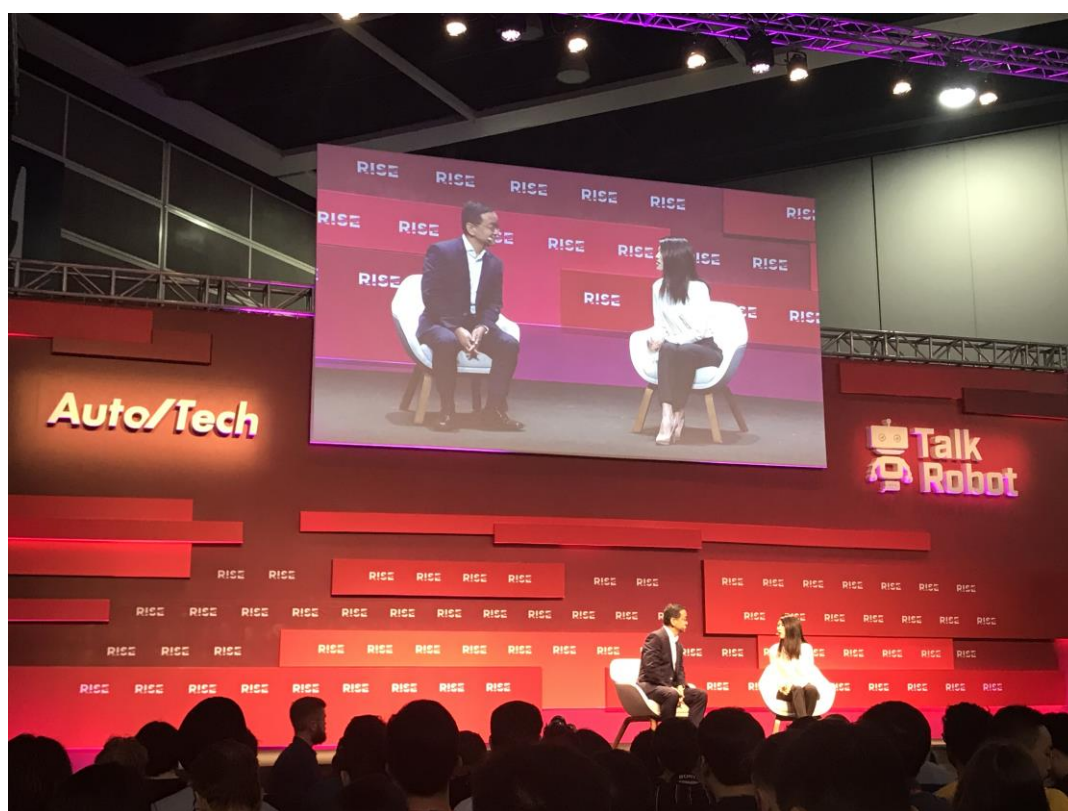


圖 11 小馬智行共同創辦人兼執行長 James Peng 分享自駕計程車發展

3、Giphy 以動態圖片(GIF)在短注意力時代出奇制勝

隨著電子通訊設備的功能越來越豐富，文字及語言的概念也隨之改變，現今社會的網路語言新浪潮，早已不是表情符號(emoji)或貼圖(stickers)，而是動態圖(graphics interchange format, GIF)。GIF 是把影片大幅壓縮為高速而重覆播放的圖檔，換句話說，GIF 是「沒有聲音的短循環影片」，相比文字和靜態圖片，GIF 能傳遞的訊息更加豐富。Giphy 成立於 2013 年，是一個 GIF 搜尋引擎，Giphy 之於 GIF 的地位，就如同 Google 之於內容搜尋，YouTube 之於影片搜尋。

Giphy 創辦人兼執行長 Alex Chung 在「The GIFs that keep on giving」論壇上分享網路交流如何從文字及事實演變為圖片及情感。Alex Chung 表示，人們不會停止搜尋，且除了運用 Google 搜尋事物，也會搜尋「情感」，爰 GIF 正在快速發展，每天針對 GIF 有超過 10 億次的搜尋，約占全球搜尋流量的 15%-20%，而 Giphy 每日活躍用戶超過 1.5 億人次，每天平均可產出 10 億張動態圖片，人們每日使用 Giphy 搜尋並發送 70 億個 GIF，且這個數字每兩年就翻一倍。

Alex Chung 亦指出，未來世界的重點是「Network」，拜內容行銷熱潮所賜，近年有越來越來的社群平台支援 GIF 格式，GIPHY 將持續運用令人驚奇的內容(amazing content)創造對話中的娛樂，公司給予 Giphy 的定位是一個對話工具，是 Google 與 MTV 的結合體，GIPHY 不但想當 GIF 界的 Google，更希望能夠成為一家具有實質影響力的娛樂公司。

有些網路文化只是曇花一現的玩意，有些卻能深刻影響人們的習慣，足以改變整個社會往後的溝通方式，而 GIF 應傾向後者，但要成為 GIF 搜尋引擎的進入門檻似乎不高，Giphy 如何能繼續稱霸 GIF 界，值得我們持續關注。

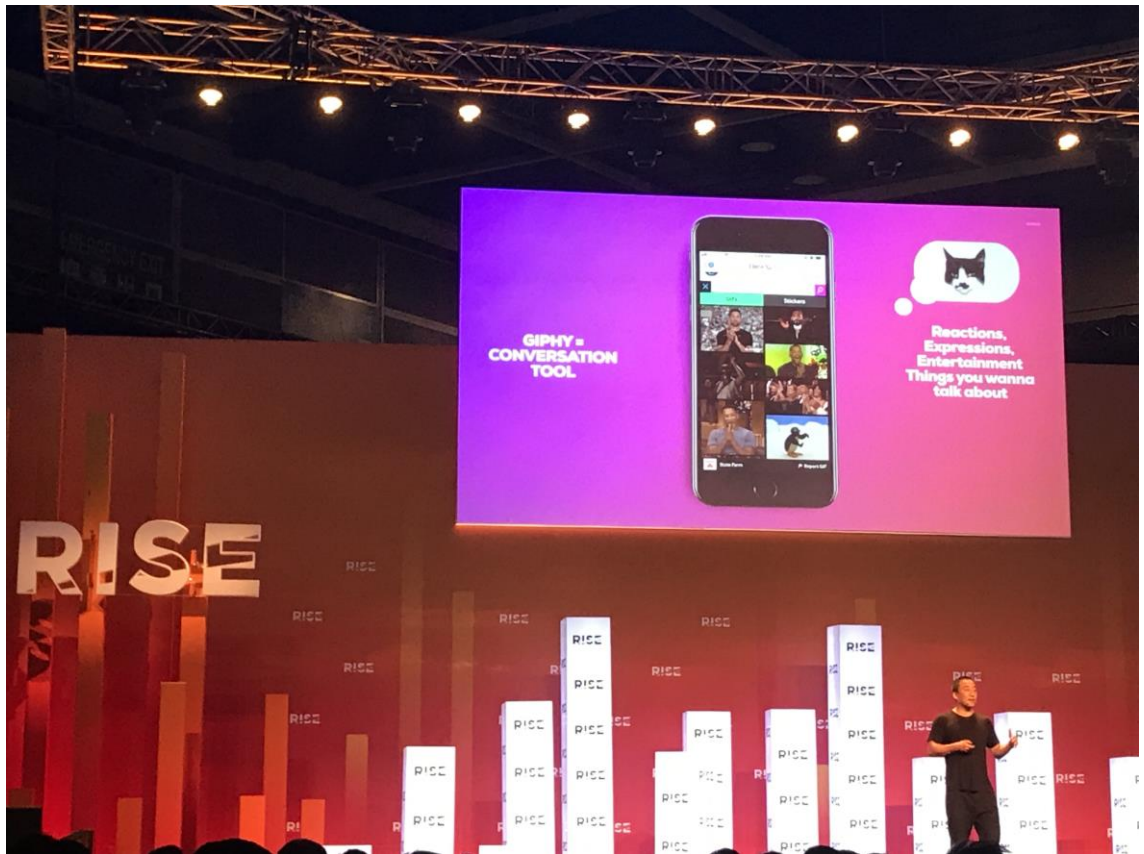


圖 12 Giphy 創辦人 Alex Chung 分享 GIF 如何成為網路溝通交流的新媒介

4、從螞蟻金服(Ant Financial)看無現金支付及電子錢包時代的來臨

螞蟻金服是一家專注於服務微小企業及一般消費者的網路金融服務公司，由阿里巴巴集團於 2014 年將其支付、金融、理財等業務全部分割獨立後成立，旗下品牌包含第三方支付平台-支付寶 Alipay。螞蟻金服國際投資部負責人 Kenny Man 在「The rise of cashless payments and mobile wallets」論壇中分享全球無現金支付(又稱電子支付)的飛速成長，以及在香港的發展趨勢及機遇。

Kenny Man 表示，2019 年迄今已有 26 億人口使用電子支付，預計 2024 年將會增加至 40 億人口，佔全球人口幾乎一半，由此可見電子支付發展具很大潛力。東南亞及新興市場的電子錢包成長快速，已有同業致力發展為東南亞版的支付寶，甚至轉化為 Super App，可應用於生活多層面，而非單一的支付工具。

Kenny Man 指出，螞蟻金服在全球 9 個地區投資電子錢包，其中 7 個為開發

中地區，包括印度 Paytm、印尼 DANA、菲律賓 GCash 等，餘 2 個為已開發地區，包括香港 AlipayHK 及韓國 Kakao Pay。考量已開發國家已習慣使用銀行服務，且由信用卡主導支付市場，螞蟻金服起初曾擔心在已開發國家的成長不及開發中國家，但他認為，只要做好客戶體驗，當客戶感受到方便性後就不會再回到傳統的支付方法。舉香港為例，雖然一開始在香港推動旗下電子錢包 AlipayHK 時也遇到困難，但 AlipayHK 目前已滲透香港 1/3 的市場，算是相當成功。明年港鐵將導入 AlipayHK 付款，越來越多的使用場景將使香港人養成習慣，有望推動市場發展。

Kenny Man 另提及，香港在電子支付發展上擁有幾項優勢，例如優越的地理環境及完善的金融法律體制，加上每年有高達 8,000 萬的中國人進出香港，香港目前已有 1/2 人口使用電子支付，相信未來香港將會轉型為「無現金」社會。

(五)PITCH 大賽

除新創展示外，創業競賽(Pitch)也是 RISE 的重頭戲，開放給 ALPHA 區及 BETA 區的新創報名參加，本年有來自世界各地近 400 組的新創團隊申請，其中 60 組新創團隊被選中在 RISE 的 Pitch 舞台上向在場投資人、潛在合作夥伴及媒體展示產品服務(台灣有 2 組自行參展的團隊入選，分別為飯店業 AI 語音助理 Aiello 及智慧照護平台 Jubo.health)。新創團隊在台上以 3 分鐘的時間，宣揚產品優勢、商業模式及市場獨特性，並由 Lenovo、500 Startups、Multiple Capital 等國際知名企業、創投等組成的評審團進行 3 分鐘的 QA，經過一連串的初選、預賽、準決賽，最終選出 3 隊，於活動最後一天在主舞台上進行 Final Pitch。值得一提的是，今年除了評審團外，亦開放讓現場觀眾為自己喜歡的團隊投票，增加與會者的參與感。

今年 Pitch 的最終贏家為新加坡貨櫃運輸新創團隊-Haulio，Haulio 是一家成立於 2017 年的種子階段新創公司，透過 B2B 平台及數據分析，直接媒合貨運業者及有托運需求的客戶，簡化和改善貨櫃運輸流程，期解決貨運行業的低效率問題，

截至目前，新加坡當地有 75% 的貨運市場依賴此平台。Haulio 的共同創辦人 Alvin Ea 得獎後表示，「物流產業的新創公司並不多，贏得 Pitch 是對 Haulio 業務的驗證」。



圖 13 新加坡新創 Haulio 共同創辦人 Alvin Ea 進行 3 分鐘的 Final Pitch

(六)TSS 及台灣新創團隊在香港 RISE Conference 發光發亮

為強化台灣創業生態環境的國際曝光度，並協助台灣新創業者站上國際舞台，鏈結國際市場與拓展人脈，本會自 104 年開始委託 TSS 帶領國內新創團隊參加國際展會，設置台灣展區(Taiwan pavilion)，爭取媒體曝光，強化台灣創新創業國際能見度，目前足跡已遍及香港 RISE、加拿大 Collision、美國 Disrupt、日本 Slush Asia、新加坡 Echelon、泰國 Techsauce 等；另亦於展期前後安排新創團隊進行企業參訪，與當地新創社群、創投及創業團隊交流。

TSS 所提供資源包含全額機票住宿補助、會展門票及 #TaiwanRocks 國家展區攤位，更有客製化的商務開發服務。此外，還會為新創團隊規畫展前客製化簡報

培訓及國際行銷與公關訓練，協助台灣新創團隊為國際舞台作好萬全準備，在展會中與來自世界各地多元的創業者交流互動、拓展視野。



圖 12 台灣新創團隊參加香港 RISE Conference

TSS 於今年 4 月舉辦「3-in-1 Combo Pitch for Three Conferences」活動徵選新創團隊，獲選的新創團隊將由 TSS 帶領參加國際創業展會。今年遴選新創主要環繞在七大主題，包含 AI、Smart City、IoT、Fintech、Biotech、Agritech 等，團隊必須在 2 分鐘內以 1 張投影片、全英文來介紹其商業模式，爭取評審青睞。經過現場 Pitch 後，由評審從 50 家新創團隊中以市場潛力與亮點展現等評估面向決選出 15 家，分成三組在今年代表參加三場國際展會，包含多倫多 Collision、曼谷 Techsauce Global Summit 與香港 RISE，其中有 5 家新創參加 RISE，以「#TaiwanRocks」品牌進駐 RISE 展區。這 5 家團隊分別為 Ai4quant(AI 心電圖解決方案)、BayPay(區塊鏈加密支付服務)、Blyng(AI 虛擬房地產代理商)、Dipp(自動設計社群媒體廣告的 AI 平台)、Vago(微型行李真空壓縮機)，領域跨及人工智慧、金融科技到硬體產業。

團隊介紹如下：

團隊名稱	團隊簡介
Ai4quant	<p>憑藉完善的人工智慧模型和大數據分析系統，AI4quant 旨在突破傳統醫學領域，通過精確和更友善的方案解決醫療保健相關問題，AI4quant 的 AI-心電圖(ECG)產品解決方案致力於透過人工智能預測心房顫動、偵測心律異常。</p> <p>AI4quant 也是 AppWorks Accelerator Batch 17 的成員，創辦人兼執行長 Jason Chuang 曾是 eBay 的軟體工程師。</p>
BayPay	<p>Baypay 是一個由區塊鏈技術打造的加密支付服務系統/虛擬貨幣付費平台，用戶可隨時隨地、安心無慮的轉出、轉入款項，具有零價格波動或風險的特性，目標是成為區塊鏈界的 Paypal。</p> <p>Baypay 的解決方案受到大中華地區第一活動票券平台 Accupass、馬來西亞最受歡迎的通訊應用程式 Vodi 及全球加密貨幣交易所 Binance 的高度讚賞。</p>
Blyng	<p>Blyng 是一家針對房地產行業的人工智慧虛擬助理，使用者可以直接與 AI Chat bot 聊天，只要輸入需求（地區、預算、房型、用途）即可線上完成預約看房。</p> <p>Blyng 於 2018 下半年在倫敦成立，總部設在倫敦及台北，並在英國、法國和新加坡建立了業務通路，Blyng AI 聊天機器人提供 3 種語言：英文、法文及中文。該團隊由人工智慧、房地產行業和 B2B SaaS 解決方案的專家組成。</p>

團隊名稱	團隊簡介
dipp	<p>dipp 致力開發 AI 技術，提供商家智慧化設計服務，幫助品牌更輕鬆地生成多樣化的行銷視覺素材，且能夠一次滿足商業品牌橫跨不同社群平台和尺寸的需求，目標是以「智能設計」取代過去耗時的「拖拉式設計」。</p> <p>dipp 也是 AppWorks Accelerator Batch 16 的成員，共同創辦人兼執行長 Jennifer Chen 是一位曾獲獎的產品設計師，曾與花旗銀行、希爾頓飯店、歐萊雅等知名大廠合作。</p>
VAGO	<p>VAGO 是一台全自動微型真空壓縮機，該設備僅重 77 克，長 7 公分，且僅需 5 分鐘即可將行李體積縮小一半，其智慧感應器設計也會同步監測袋內真空度的變化，當壓縮完成後 VAGO 就會自動停止運作。</p> <p>VAGO 目前已在 20 多個國家熱銷，今年上半年全球銷售件數累計高達 25,000 件。目前經銷管道包括 EVA Air、MoMA Design Stores、香港 LOG-ON、連卡佛、Bic Camera 和新加坡 E-lifestyle 等大型連鎖客戶。VAGO 目標是要成為飯店的標準配備，旅客可以在住的地方直接使用該產品，飯店也可販售 VAGO 給旅客。</p>

為協助新創團隊在展會前做好萬全準備，TSS 舉辦了一整天的行前培訓，內容包含目標設定、業務拓展能力、媒體資源整合、投資人簡報演練、角色扮演及專業形象照拍攝。不僅提供全英文培訓，更要求團隊因應不同場合準備不同時間長度(30 秒、1 分鐘、3 分鐘等)的 pitch 版本，並針對其簡報內容、演說重點、用字遣詞及行銷方式給予調整建議。此外，TSS 也傳授參展技巧，如事先準備客戶關係管理(CRM)軟體、google 表單、名片掃描軟體、follow-up email 草稿等，建立人脈追蹤 SOP，以達事半功倍的效果；另 TSS 在展會期間也積極引薦媒體、投資人、企業等

資源給新創團隊，並鼓勵團隊把握機會展現自己，以爭取更多合作與曝光機會。

今年 TSS 協助每家團隊製作專屬的酷卡(cool card)及新聞宣傳資料(press-kit)，建立整體品牌形象；此外，TSS 亦設計類似大富翁的互動小遊戲，鼓勵與會者拍照打卡上傳，有效吸引人潮聚集，並擴大社群媒體行銷，讓國際社會更認識 TSS 及台灣的創新創業能量。

整體而言，TSS 透過有系統地事前培訓與包裝行銷，讓台灣新創在國際舞台上展現耀眼的光芒。



圖 13 TSS 為台灣新創團隊製作專屬酷卡，並設計現場互動小遊戲

今年台灣展區被安排在主舞台(Centre Stage)旁邊，有地利之便，且憑藉著亮眼、活潑的主視覺設計，以及醒目的「#TaiwanRocks #AsiaRocks」字眼，吸引許多國際與會者及媒體的目光，也因此讓團隊有更多展現與交流機會。



圖 16 台灣新創團隊展區位在 Centre Stage 旁，亮眼黃色吸引人潮聚集

(七)培養學生創新創業能力

此外，今年 TSS 首度與雲林虎尾科技大學「創新創業學程」合作，經過一整年的創業培訓課程及學期末的 Demo Day，決選出 2 組優秀學生團隊，各選派 1 名代表與 TSS 一同前往香港參加 RISE，並由 TSS 負擔機票、住宿、RISE 門票等費用。學生們在會場中協助發放 TSS 的傳單，並積極向與會者介紹 TSS。其中一名學生表示，這次的香港之旅收穫滿滿，很開心政府提供這個機會讓有志創業的學生可以參與這場國際科技創業盛會，藉此能實地了解國際創業生態環境，並透過參訪行程接觸到不同想法的創業家，例如在 Zero Zone 認識到一組在學生時期就創業的年輕新創團隊，回台灣後雙方仍繼續保持聯絡。



圖 17 雲林虎尾科大的學生獲選參與 RISE

(八)新創團隊正向回饋

RISE 吸引了北美、歐洲及亞洲等世界各地的與會者前來參與，對於台灣新創團隊而言，參加 RISE 讓他們僅須 2 小時的飛行時間，即可近距離接觸到國際科技創新趨勢及廣大海外市場。

VAGO 共同創辦人兼行銷經理 Bianca 表示，RISE 絕對是一個可以建立強大網絡連結的大型科技展會，隨著 VAGO 不斷在全球拓展銷售通路，公司希望能與更多企業建立合作關係，而透過今年的 RISE，該公司已與 Cathay Pacific Airways、HSBC、Coca Cola 和 BMW 等大企業建立聯繫管道，將進一步商討 B2B 合作機會。

dipp 共同創辦人兼執行長 Jen 也表示，參加 RISE 除了遇見很多對 dipp 有興趣的合作夥伴，也認識了與 dipp 創業題目相近的新創團隊並彼此交流。此外，RISE 豐富的論壇也讓他衍生了更多對創業的想法。

BayPay 首席技術長 Ken 指出 RISE 擁有高質量的參展者，透過與參展者的交流，有助於產品開發和業務成長。而 AI4quant 身為一個創立不到一年的早期新創團隊，其首席執行官 Jason 希望利用此次參展機會擴大聲量，讓更多人能夠認識 AI4quant。Jason 表示，他們通過 RISE 認識潛在投資者和國外加速器，並獲得一些潛在訂單與合作關係，例如 Merck Group。

此外，對於 TSS 此次參展及參訪的各項安排，團員們也表示相當滿意，其中 Jason 表示，「TSS 在安排海外行程和幫助台灣新創走向國際非常有經驗，他們與當地新創夥伴有很好的連結，通過他們的幫助，可以增加新創公司在國際間的曝光度」。

綜上，新創團隊們給予此次香港之旅正面回饋，不僅讓他們更了解國際產業趨勢，促進他們與國際新創團隊互相交流學習，更增加了他們與國際投資人、潛在合作夥伴及媒體的接洽機會，對於增加公司能見度及拓展國際市場相當有助益。此外，透過 TSS 的人脈資源，讓新創公司能以國家館、打群架的方式登上 RISE 這個國際舞台，比起獨自參展更能吸引與會者的目光，讓國際看見台灣創新創業的充沛能量。

二、 臺灣團隊參訪香港新創社群

(一)參訪香港科學園(HKSTP)

香港科學園(Hong Kong Science Park, 簡稱 HKSTP)於 2004 年落成,是香港政府設立的創新科技基地;HKSTP 另在九龍城設有 Innocentre,專注於產品設計及研發,並提供共享工作空間。HKSTP 目前已培育逾 600 家新創公司,2018 年至 2019 年籌募資金總額逾 180 億港幣,與數碼港(Cyber Port)並列香港兩大孕育新興科技的搖籃。

HKSTP 由推廣經理張思婷(Molly)接待並簡報, Molly 表示 HKSTP 透過科技企業家計畫(STEP)、創業培育計畫(Incubation Programmes)、環球創業飛躍學院(Global Acceleration Academy)、企業飛躍計畫(LEAP)等計畫,為處於不同發展階段的科技創業公司,提供服務及支援措施。以下分別簡介各項計畫:

- 1、科技企業家計畫(STEP):此計畫提供創業人士港幣 10 萬元種子資金及共同工作空間,並透過教導創業家有助發展業務的所需條件,包括設計商業模式、爭取投資、提升創新產品概念等,培育創業人才,協助落實創新想法。
- 2、創業培育計畫(Incubation Programmes) :此計畫分成 Incu-App、Incu-Tech 及 Incu-Bio:(1)Incu-App 計畫為期兩年,旨在協助開發創新商業應用方案的公司,新創公司可獲配共同工作空間或辦公室,享有最高可達 86 萬港幣的資金協助,包含租金優惠 30 萬港幣、科技和業務發展資金 24 萬港幣、不限定用途的補助金 32 萬港幣;(2)Incu-Tech 計畫為期三年,旨在扶植從事科技開發的新創企業,亦提供前揭資金協助,最高可達 129 萬港幣;(3) Incu-Bio 計畫為期四年,旨在扶植生物醫藥科技新創公司,除前揭資金支援(最高可達 600 萬港元)及共享工作空間外,新創公司將接受專業指導,加強培訓撰寫商業計劃書,並獲安排與投資者接洽以籌募資金。
- 3、環球創業飛躍學院(Global Acceleration Academy) :每期為期三個月,為新

創公司提供密集式商業培訓，安排與不同領域的國際企業合作，協助其商品商業化後，進一步協助新創拓展至亞洲其他區域及國際市場。特別的是，本計畫不限於香港公司，國際新創團隊亦可申請，協助渠等落地香港。

- 4、企業飛躍計畫(LEAP)：此計畫旨在協助成長期的新創公司加快將研發成果推進國際市場。計畫成員最高可獲價值 450 萬港元的資源，包含 120 萬港元的現金津貼，可用於公關、市場推廣、專業服務、企業管理等開銷。自計畫開辦以來，已協助成員籌得逾 3 億港元的資金，成員亦積極在國際市場推廣其品牌，足跡遍及美國、英國、澳洲及東南亞等 20 多個地區。

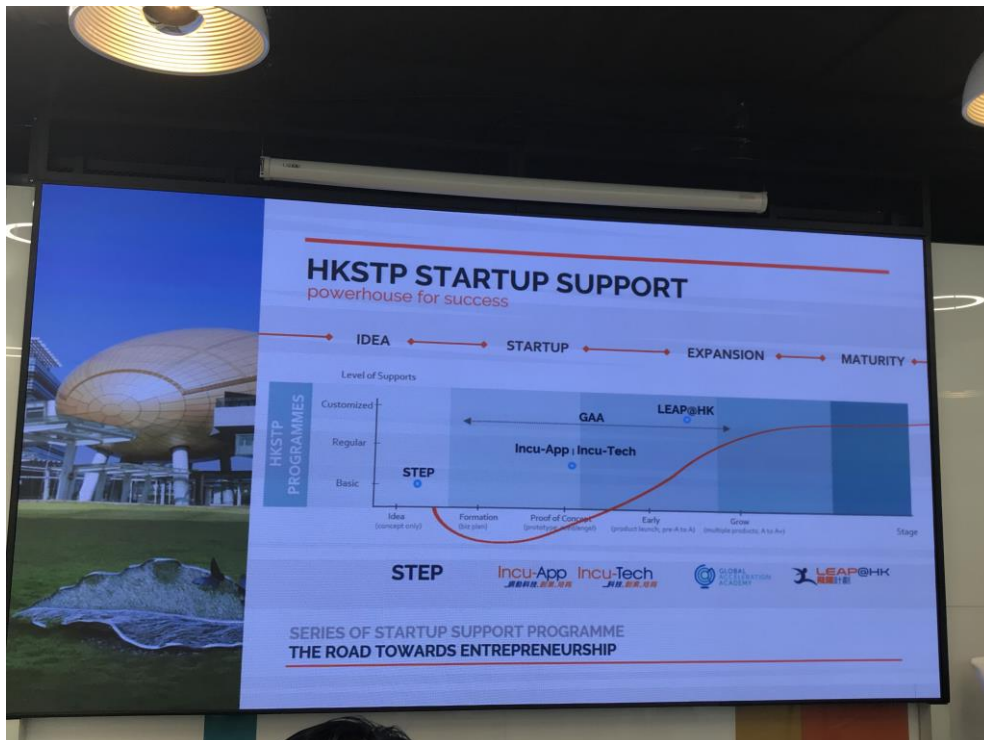


圖 18 香港科學園根據不同發展階段的新創團隊提供協助



圖 19 香港科學園 Idea Lab 一隅



圖 20 團隊於香港科學園(HKSTP)地標前合影

HKSTP 另於 2017 年設立數據工作室(Data Studio)，旨在建立一個視覺化的數據分享平台，開放予香港及海外不同團體，包括：大企業、新創公司、電信技術公司、大專院校、研究機構和政府部門等。在平台上登記為會員者可免費獲得部分數據，另可透過平台媒合數據提供者及需求者，以付費方式取得特定資料。Data Studio 為企業及政府機構提供開放數據的新管道，期促進數位經濟發展。

此外，Molly 也帶我們參觀機器人工作坊(Robotics Garage)，這裡是一個創客共享工作空間及 DIY 工作室，提供專業工具和製造機械，包括 3D 列印機、雷射切割機等，讓創業團隊可實現其構思，激發更多與機器人相關的發明，並透過與 HKSTP 科創生態圈的協作，加快機器人技術的商品化和應用。

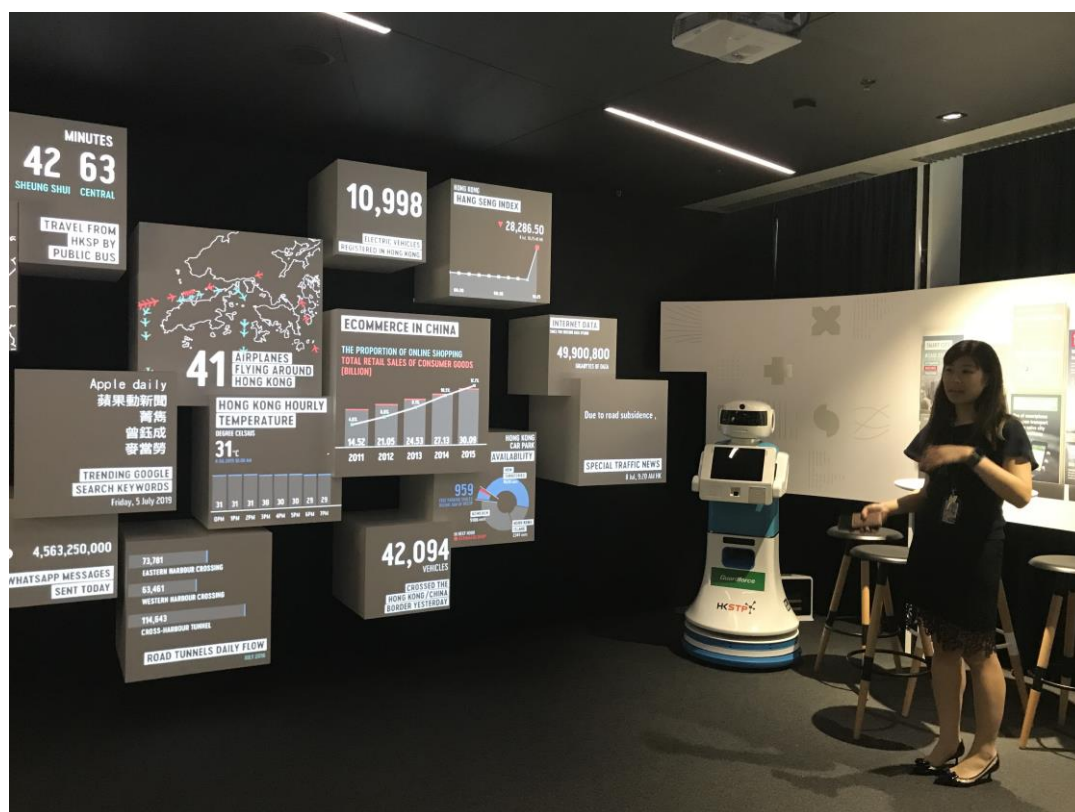


圖 21 香港科學園 Data Studio 的視覺化數據牆，方便使用者理解數據內容



圖 22 香港科學園 Robotics Garage 提供多台 3D 列印機供使用

(二)參訪香港人工智慧實驗室(HKAI Lab)

HKAI Lab 由阿里巴巴集團、商湯科技(SenseTime)及 HKSTP 攜手成立，於 2018 年 10 月正式營運，是香港第一個為創業者提供高性能計算資源和機器學習平台的實驗室，旨在培育香港 AI 技術及數據人才，推動當地創新科技發展。當天由 HKAI Lab 的執行總監梁季笙先生接待並簡報。

HKAI Lab 業務分為兩大主軸：Accelerator Program(growing) 及 AI Communities(connecting)。Accelerator Program 每年接受兩輪申請，首輪有 7 家新創團隊獲選，將獲得由阿里巴巴創業者基金提供的 10 萬美元種子資金、雲端運算與 AI 資源、深度學習平台、免費辦公空間、阿里巴巴集團及商湯科技的業師輔導等支援；AI Communities 則期透過辦理工作坊、論壇等各類活動，鏈結學術機構、新創公司、企業、創投、AI 機構等，建立一個 AI 生態系社群。

TSS 團隊成員 Brian 也藉此機會向 HKAI Lab 分享 TSS 各項業務，邀請 HKAI Lab 可推薦合適的團隊加入 TSS。此外，當天的參訪活動還有另一家來自菲律賓的加速器 UP Enterprise 參與，UP Enterprise 是由菲律賓大學(The University of the Philippines)所成立的科技企業孵化器，透過三階段計畫：科技創業發展(technopreneurship development)、製造與試驗(production and pilot)、商業化(commercialize)，幫助創業團隊從一開始的創意想法，到產品的設計製造，最後協助獲得資金及進入市場。

這次參訪讓大家更瞭解彼此的創業生態環境，以及政府提供給創業家的資源，期待台灣、香港及菲律賓未來能有更多交流與合作機會。



圖 23 團隊與 HKAI Lab 執行總監梁季笙及菲律賓加速器 UP Enterprise 合影

(三)參訪 Nest.VC 所經營的企業家俱樂部 Mett ā

此次參訪由 Nest.VC 投資分析師 Julia Chan、協同計畫經理 Celine Herren，以及 Mett ā 會員與社群經理 Bonnie Wong 負責接待。

Julia 表示，Nest.VC 為一個企業創新加速器，旨在運用新創能量解決企業難題。首先由企業提出需求，再由 Nest.VC 安排合適新創向企業 pitch，協助企業尋找可以提出解決方案的新創團隊，並透過投資幫助新創成長，目前合作企業包含曼谷銀行、星展銀行、VISA、FedEx 等。

此外，Nest.VC 亦營運名為 Mett ā 的企業家俱樂部，Bonnie 表示，Mett ā 的宗旨為「建立社群、分享知識、創造更好的未來」(creat community, share knowledge, better future)，透過聚集具有前瞻思維的創業家、產業領袖及投資人，並推動社群內的交流和合作，以建立無邊界的創業家社群。

Mett ā 採會員制度，只限獲邀請人士申請，新會員則可透過現任會員推薦申請入會，目前會員人數超過 1,500 人，其中約 1,100 位為香港人，餘 400 人則為國際人士，除亞洲外，會員網絡亦延伸至中東及非洲。會員有 38%為新創或中小企業，34%為資深管理人，12%為投資人。Mett ā 除提供共享空間供會員辦公及舉行會議外，亦定期辦理工作坊、演講、交流會等活動，創造交流機會，讓會員認識新創企業及產業界具影響力的人士，建立人脈網絡。值得一提的是，Bonnie 現場讓我們猜猜看 Mett ā 的會員費用，答案出乎眾人意料，竟然沒有我們想像中的昂貴，每年費用僅港幣 8,800 元，即可獲得前揭服務。



圖 24 Metta 企業家俱樂部坐落在蘭桂坊的加利福尼亞大樓 21 樓，採光明亮



圖 25 團隊與 Nest.VC 夥伴於 Metta 新創共享空間合影

(四)參訪 Zero Zone

Zero Zone 是一個創業基地，定期舉辦分享、論壇、派對等交流活動，並租借共享工作空間及會議室予新創，除了嚴肅的辦公空間外，亦提供休閒娛樂空間，擺上幾乎是所有創業基地必備的手足球機，還有懷舊的電動遊戲機。Zero Zone 目前有超過 100 家新創企業加入，全球合作夥伴包含 YCombinator、AWS、HKSTP、Cyber Port，TSS 也是其中之一。

創辦人兼執行長羅國明(Roy Law) 為香港無線科技商會的總裁，並於 2010 年創立 AppTask，為企業提供商業解決方案應用，AppTask 開發的 TeamNote 更獲美國著名創投公司 Y Combinator 投資。Roy 與我們分享，當初他創辦 Zero Zone 是希望可以將美國矽谷的「分享文化」帶到香港，透過聚集科技新創公司於此，並鼓勵分享創業心得、建立連結、創造合作，來幫助香港新創走向國際。



圖 26(左) Zero Zone 提供的共享工作空間;圖 27(右) Zero Zone 一隅-創業家的放鬆時刻

Roy 除了向我們介紹 Zero Zone 外，亦透過這次機會安排台灣新創團隊與 4 組進駐於 ZeroZone 的香港新創團隊交流，包含 Branch8(幫助電商於多平台管理產

品及訂單的網站)、GrowthSpot(為中小企業設立的智慧行銷推廣平台)、Reubird(場地及娛樂活動的預約平台)、Datax(以區塊鏈為技術基礎、群眾外包為概念的數據管理解決方案),大家熱烈分享創業想法及介紹產品服務,並建立雙邊人脈網絡,搭起台灣及香港友好的橋樑。

在交流過程中,Reubird 創辦人邱明曜 Carson Yau 提到,該公司正規劃以台灣為第一個海外拓展點,我們除了建議 Carson 可思考一下 Reubird 與台灣新創所提供服務的差異點外(Reubird 所提供的服務類似台灣的玩樂即時預訂平台 FunNow 及場地租借平台 Pickone 的結合),也歡迎 Reubird 未來拓展台灣業務如有需協助的地方可聯繫國發會,Carson 表示相當開心能有這個機會認識台灣政府人員,希望此次交流後能保持聯繫。



圖 28 TSS 團隊與香港新創團隊交流



圖 29 團隊與 Zero Zone 夥伴及香港新創團隊於 Zero Zone 空間合影

目前 Zero Zone 在香港有 2 個據點，分別位於荔枝角及觀塘；另因有感於台灣政府在科技創業投注不少資源，致力發展新創生態系，爰選擇台灣作為 Zero Zone 首個海外據點，設於新北市板橋區，已於今年 5 月正式營運，主要目標為協助香港新創在台灣落地，例如設立公司、聘僱員工、申請政府補助等行政協助，另亦為台灣新創進軍香港及中國市場出謀獻策。Zero Zone 亦考慮未來前往中國廈門、澳門及新加坡設點。

參、心得與建議

一、TSS 組團出國參展交流，有助國內新創拓展國際市場

為協助新創團隊拓展海外商機，強化連結國際新創社群的資源，並提升台灣在國際的能見度，本會自 104 年推動台灣新創競技場(TSS)，除已與國際多家加速器、國內外大企業等建立合作管道，更持續協助新創拓展國際視野及市場，以組團方式帶領新創團隊出國參展與交流。5 年來 TSS 已率領團隊參加過多場國際大型創業盛會如美國 Disrupt、加拿大 Collision、日本 Slush Asia、新加坡 Echelon 及香港 RISE 等，其中香港 RISE 更已連續參加五屆，並獲得如 Forbes、TechCrunch、Tech in Asia、e27 國際知名媒體報導。

新創團隊反饋相當正面，參加 RISE 不僅幫助新創更了解國際產業趨勢，更增加了他們與國際投資人、潛在合作夥伴及媒體接洽機會，對於增加公司能見度及拓展國際市場相當有助益。此外，透過 TSS 的人脈資源，讓新創公司能以國家館形式參加 RISE，比起獨自參展更能吸引與會者的目光，由此再一次證明，政府推動以團體戰、打群架的方式，協助新創站上國際舞台，更容易讓國際看見台灣創新創業的充沛能量！

二、政府相關部會應齊力合作，提升國際宣傳綜效

本會、經濟部、科技部等部會皆積極推動創新創業發展，並陸續帶領新創參加國際新創展會及專業展(如：美國消費性電子展 CES、芬蘭創業盛會 Slush 等)。為使各部會國際鏈結計畫不重複投入資源，政府應建立平台，充分進行資訊交流，並整合各項計畫，透過共享資源、共同行銷，發揮 1 加 1 大於 2 的綜效。

舉例來說，本會推動的 TSS 已連續 5 年帶領台灣新創參加香港 RISE，除擁有展會及香港當地的人脈資源，亦為新創團隊安排一系列的展前培訓課程，以及香港當地參訪行程。未來 TSS 不僅可與其他政府計畫之團隊分享培訓及參訪資源，

更可研議共同參展，將來自台灣的新創團隊聚集於同一展區，壯大國家館聲勢，擴大展現台灣創新創業能量，一方面對外展現台灣優秀新創，一方面也吸引國際優質新創來台，讓台灣成為全球創新創業的重要版圖。

三、人工智慧及金融科技議題持續發燒

從本次 RISE 公布數據可看出，人工智慧及金融科技等議題絕對是今年 RISE 的熱門關鍵字，今年人工智慧及機器學習領域之參展公司較去年增加 24 家至 83 家，成長幅度高達 40%；另有 121 家金融科技相關公司參展，為所有行業領域別中最多者。此外，在 3 天的展會活動中，亦有許多講者以此為題發表演說，顯見人工智慧及金融科技仍為當今科技發展的重要趨勢。

我國政府有諸多計畫主打人工智慧及金融科技，如經濟部推動之「AI 新創領航計畫」及金管會推動之「金融科技創新基地」，本會在這兩塊技術領域的發展上亦投注不少資源，「亞洲·矽谷計畫」將 AI 納入聚焦推動的關鍵議題，策重 AI 應用面，將 AI 結合雲端平台、大數據分析等技術，發展如自動駕駛、智慧交通等創新應用，共同促進國內 AI 產業的蓬勃發展；另考量區塊鏈為金融科技近年來最夯議題，我國政府部門已開始使用區塊鏈技術來執行政府計畫，如農委會的食材履歷、人事總處的公務數位證明文件等，本會亦在今年 7 月成立「臺灣區塊鏈大聯盟 (Taiwan Block Alliance, TBA)」，期促成產業界與政府之間的交流，並為業者打造良好的發展環境，進而在農業、醫療、金融、能源及供應鏈等領域激發創新應用。此外，國發基金創業天使投資方案亦投資超過 40 間區塊鏈新創公司。以上顯示我國政府部門確有掌握到國際趨勢脈動，未來如何將新興技術廣泛應用到產業及生活層面，帶動整體產業數位轉型，並使民眾生活更便利，將會是關鍵。

四、台灣創新創業展會應往更國際化、科技化的方向邁進

台灣雖不乏國際性創新創業展會，如 InnoVEX 及 Meet Taipei，惟與香港 RISE 相比，仍不夠國際化及科技化。RISE 參加者為來自超過 100 個不同國家/地區的新創、企業、投資人及重量級講者，演講均以英文進行，另打造展會 APP，不僅所有展會資訊都可在 APP 上搜尋，亦可透過 APP 掃描與會者識別證上的專屬 QRcode，快速建立人脈，讓與會者在展覽全程都擁有「科技體驗」；反觀我國的創新創業展，與會者組成較不多元，參與者之國家別皆不超過 30 國，演講亦多以中文進行，如未準備中英文同步翻譯設備，現場的國際人士較難順利參與，此外，我國辦理展會的方式也較傳統，資訊推播仍僅透過傳統 email 及活動官網，與會者搜尋資訊需要花費較多時間。建議我國可多與國際知名創業展會主辦方交流，研議運用科技及數據，甚至導入新創團隊技術，可促進活動效益最大化的可能性，並擴大邀請國際講者、大企業及創投來台，以打造更國際化的創新創業生態系。