行政院所屬各機關因公出國人員出國報告書

(出國類別：出席國際會議)

出席舊金山新創科技大會及相關活動（TechCrunch Disrupt SF 2019）出國報告

服務機關：經濟部中小企業處

出 國 人：楊副組長佳憲、温技士善鈞

出國地點：美國舊金山

出國期間：108 年 9 月 29 日至 10 月 6 日

報告日期：10 年 12 月 27 日

目錄

壹、內容摘要 3
一、背景及目標 3
二、參加人員 4
三、行程記要 5
貳、各項行程重點摘要 6
一、加州柏克萊大學創新實驗室 (Berkeley SkyDeck) 6
二、拜會 Bloomreach 公司 9
三、訪談參與 Y-Combinator 之新創團隊 Waves – Hsieh Brothers 13
四、Plug and Play 加速器(PnP) 16
五、TechCrunch Disrupt SF 2019 26
六、美西電視台 Silicon Valley Entrepreneurs Festival 33
七、臺灣新創館(Taiwan Pavilion)記者會 34
八、Taiwan Reception 國際論壇 35
九、Monte Jade Startup Forum 美西玉山科技協會創投媒合 38
十、Tech Crunch Disrupt SF 2019 新創團隊資訊收集 41
參、觀察與建議 43

關鍵字：新創、矽谷創業、新創團隊、科技、舊金山、投資

壹、內容摘要

一、背景及目標

(一)落實先進產業策略性落實先導計畫

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。

因此，本年度執行**先進產業策略性落實先導計畫**，預計達成**銜接海外新創機構、人才、資金**等資源盤點、意見蒐集與回饋，並實質探討並評估雙方互補合作的機會，以最大化本計畫資源所帶來的效益。

(二)瞭解與鏈結矽谷及舊金山新創生態系

根據 **Startup Genome** 所發布的 **2019 全球新創生態報告**，**矽谷自 2012 年來連續 6 年蟬聯第一名**。此報告根據總體表現、**資金**來源、**市場**範圍、**人才**、**網絡**連結等因素進行評比，每一個因素分為五個級距，矽谷於每一個項目中皆被評選為**最優**，擁有強大的新創與投資能量。美國矽谷與舊金山創業生態系因串連知識（產、官、學的研發能量）、資本（投資人、創投公司、銀行的資金）、新創企業與支援體系（如會計師、法律及管理顧問）等專業輔導諮詢機構，透過快速資訊分享系統與網絡效應，不僅使當地創新創業蓬勃發展，也吸引全世界創新創業人才群聚，使美國矽谷與舊金山灣區不斷產出大量新創公司。近年我國積極推動「亞洲・矽谷」，在臺灣**打造林口新創園國際創業聚落**，建立起人工智慧及物聯網的創新創業生態圈；爰應強化與美國矽谷串聯人才、資金及產業供應鏈連結，以強化與臺灣創新創業之互補合作關係。

(三)與本處林口新創園新創團隊參與 TechCrunch Disrupt SF 展會

TechCrunch Disrupt SF 作為**全球指標性新創展會**以及矽谷精神的延續，能有效聚集矽谷地區與全球各地的投資者、創業家等各界**新創生態圈**參與者。爰規劃本次實地前往矽谷瞭解創新創業能量，創新技術最新發展，帶領本處推動之**林口新創園**新創團隊**共同參加此新創展會**，鏈結當地企業、加速器及新創育成機構等，蒐集國際創新創業相關發展趨勢，透過本次企業、新創加速器與育成中心的拜訪，與美國矽谷創投、業師、加速器與創業生態圈，建立合作夥伴關係，以利我國新創事業的國際鏈結，並作為我國推動**創新創業育成**相關政策參考。

二、參加人員

本次出國由本處楊副組長佳憲、溫技士善鈞及計畫執行同仁等共同赴美國舊金山參加 TechCrunch Disrupt SF 2019 新創科技大會，鏈結相關加速器與企業交流合作。

編號	姓名	單位職稱
1	楊佳憲	經濟部中小企業處 副組長
2	溫善鈞	經濟部中小企業處 技士
3	曾素玲	工研院產服中心 業務總監
4	許雅音	工研院產服中心 副研究員

三、行程記要

日期	行程
9/29 (日)	台灣→美國舊金山
9/30 (一)	參訪加州柏克萊大學(UC Berkeley) 創新實驗室 (Berkeley Skydeck)
	拜會 Bloomreach (Mr. Albert Wang)
10/1 (二)	拜會受 Y-Combinator 輔導結業之新創團隊 Waves(Hsieh Brothers)
	參訪 Plug and Play 加速器
10/2 (三)	參加新創科技大會 TechCrunch Disrupt SF 2019
10/3 (四)	參加 Taiwan Pavilion 記者會
	參加 Taiwan Reception 研討會
	參加 Monte Jade Startup Forum 美西玉山科技協會創投媒合會
10/4 (五)	參加新創科技大會 TechCrunch Disrupt SF 2019
10/5 (六)	美國舊金山 → 台北
10/6 (日)	

貳、各項行程重點摘要

一、加州柏克萊大學創新實驗室 (Berkeley SkyDeck)

(一) 時間：2019 年 9 月 30 日 09:00-12:00

(二) 地點：University of California, Berkeley

(2150 Shattuck Ave., Penthouse 1300, Berkeley, CA 94704)

(三) 接待者: Ms. Caroline Winnett, Executive Director

(四) 重點摘要：

1. **拜會目的**：為探詢鏈結美國名校 Berkeley 加速器(Berkeley SkyDeck)與本計畫之合作契機，主要針對雙方之新創團隊相關技術開發及市場合作之交流與鏈結，希望在雙方共贏的合作基礎上，提供給新創團隊更寬廣的視野和市場開發的機會。

圖 1、SkyDeck

2. **SkyDeck 簡介**: 加州大學柏克萊分校（簡稱 UC Berkeley）位於美國加州舊金山灣區，創立於 1868 年，是世界著名的**公立研究型大學**。許多科系在全球大學中排行前十，被譽為世界最頂尖的公立大學之一。截止 2017 年，柏克萊共有 95 位教職員與校友為**諾貝爾獎**得主、位列全世界第四名。 SkyDeck 位於柏克萊市中心，是加州大學柏克萊分校**最大的官方新創加速器**，由工學院、

商學院、副校長研究辦公室共同成立，2015 年成立至今已經協助**超過 130 個團隊**，獲得總額**超過 3 億美元**的募資。

3. **SkyDeck Program ：** SkyDeck 加速育成培訓方式係透過（Berkeley Acceleration Method, BAM)體系，由資深企業家及加州大學柏克萊分校共同設計，內容包含**產品原型開發設計、產品故事、市場牽引力、團隊建立、商業模式及融資策略等 6 大培訓模組**，藉由舉辦培訓營及研討會提供創業家系列課程與指導，幫助創業家掌握創業發展中所需之重要技能。

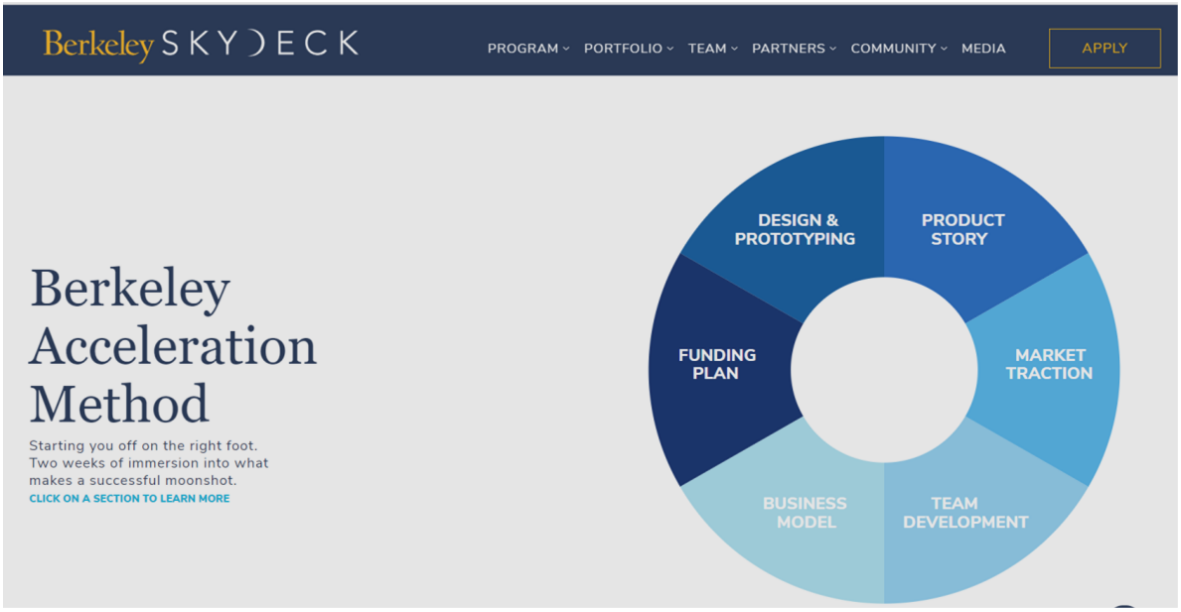

圖 2、Berkeley SkyDeck 加速育成 6 大模組

獲選團隊可獲得資源：非柏克萊學生之**國際新創團隊**，則可參加每年 2 次加速器計畫甄選（3 月與 9 月），獲選資源**包括**：

- 來自 SkyDeck Fund 的 **10 萬美元投資**
- 參加 **6 個月** Berkeley Acceleration Method（BAM）**加速培訓**
- 至多 2 年的**美國 J-1 簽證**（另需每年 8,000 美元簽證費用）
- 至多無償使用 2 年的 SkyDeck **共同工作空間**
- 使用柏克萊**開放實驗室**

- **鏈結**世界頂尖導師群、**柏克萊**校友與新創**資源**、參加 SkyDeck Demo Day、鏈結超過 25 個企業合作夥伴等

4. **現場演練**：SkyDeck 執行長 Ms. Caroline Winnett 除向現場的新創團隊講解 SkyDeck 運作機制，也請各新創團隊以**電梯簡報**的方式報告各自公司的商業模式並提供相關建議，本處楊副組長也主動向 Ms. Caroline Winnett 介紹 TAcc+成立目的與運作機制，並探詢與 SkyDeck 未來可能合作方式。W 執行長表示可藉由參與其**全球創新夥伴計畫**(SkyDeck's **G**lobal **I**nnovation **P**artner Program)展開合作，一次最多可有 8 個國際團隊參加，目前臺灣科技部國家實驗研究院已參與此全球創新夥伴計畫，並有相關國際合作計畫與 SkyDeck 對接[1]。

圖 3、與 Berkeley SkyDeck 執行長 Ms. Caroline Winnett 合影

[1] 科技部 SKYDECK 培訓計畫資訊：https://stpi.narl.org.tw/skydeck/#

二、拜會 Bloomreach 公司

(一) 時間：2019 年 9 月 30 日 14:30-16:00

(二) 地點：Mountain view, California

(三) 與談人：Mr. Albert Wang(王禹誠)

(四) 重點摘要：**討論矽谷新創生態**

1. **Bloomreach 簡介**：總部位於美國矽谷山景城，Bloomreach 是一間未上市的中型軟體公司，已獲得 D 輪資金，員工總數為 200 人；在英國、荷蘭及印度皆設有據點，採 B2B 商業模式，服務內容為運用大數據分析、演算法幫助零售商顧客優化其電子商務網站，改善一般**消費者線上購物體驗(User Experience)**，進而提升零售商網路銷售金額，知名的玩具反斗城、Forever 21 都是 Bloomreach 顧客。運用數據輔助商業決策，各部門是以產品做區分，舉例而言，洞察部門（Insight Team）是將網路使用者的行為數據整理成有意義的統計資訊（如本週最熱賣的商品、被搜尋最多次的商品、推薦商品選項），藉此輔助零售商進行行銷、產品規劃上的決策，或者從中找出能提高其利潤的策略。其服務有兩大特色，第一是**運用演算法**分析網站使用者的行為數據，進而即時優化網站，減少人力更新的工作；第二是考量到零售商顧客對市場趨勢也有獨到的洞察，爰其會依顧客想法去優化網站之**使用者頁面(User Interface)**。

2. **<u>創業在於瞭解如何發現及定義問題</u>**

Albert 認為硬體製造業是臺灣優勢也是劣勢，優勢是製造能量很強大，劣勢如同矽谷知名新創加速器 Y-Combinator 所說的，如何去發現及定義問題，選擇一個點子(idea)，而不是先

從「解決方法」出發。舉例而言，IoT 是一個解決方法，而不是一個「問題」，Healthcare 才是「問題」，做加速器最主要的目的，是給出「正確的點子」及「最適合的問題」。

3. 速度決定創業和產品開發

Albert 也以自身經驗說明在矽谷新創很重要的就是**快速釐清問題**、做出**產品原型**及找目標**客戶測試**。他也為我們簡要說明 **Google Sprint** 計畫及如何運用**設計思維（Design Thinking）、精實創業（Lean Startup）及敏捷開發（Agile）**等方法來協助新創團隊。這是一種開發新產品的基本方法。**運用設計思考，理解用戶、定義需求和構思創意。透過精實創業，將想法變成商業模型。運用敏捷開發，實現快速地開發量產及產品交付。**

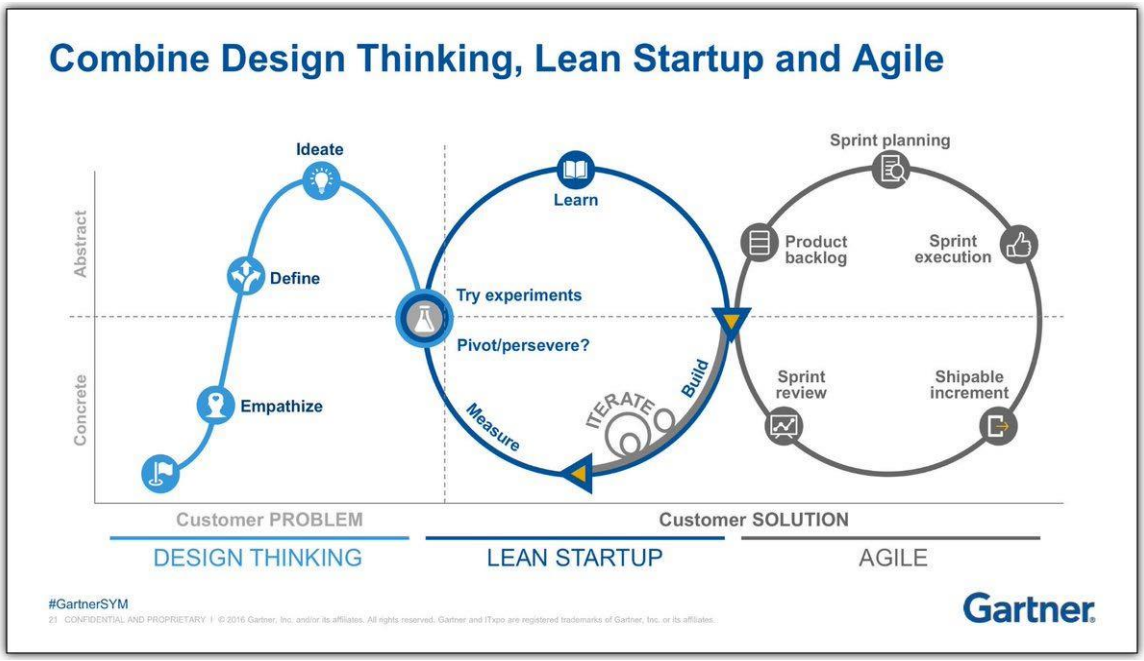

圖 4、設計思維（Design Thinking）、精實創業（Lean Startup）及敏捷開發（Agile）關聯示意圖[2]

[2]資料來源：
https://medium.com/xplor8/design-thinking-lean-startup-and-agile-what-is-the-difference-1eed3594b121

4. 不斷洞悉用戶需求，建立台灣矽谷人脈網絡

Albert 先前曾在 LinkedIn 初創時期工作，擁有豐富新創事業經驗，他認為在矽谷了解新創的人很多，倘若能建立一個台灣矽谷人脈網絡，將對台灣新創有更多的協助。此外，Albert 也分享對於新創看法，像是 Incubator 主要是 0 到 1 的階段，POC (Proof of Concept)，加速器(Accelerator)像 SkyDeck 是 1 到 1000 的階段。這兩個階段，所需之專業知識都不一樣。Albert 認為整個產品設計過程就是透過**不斷洞悉用戶的需求**，然後以**良好的設計**來滿足用戶需求的過程。這個過程對用戶需求的洞悉非常關鍵，如果用戶的需求無法掌握，那這個產品就是失敗的產品；而**矽谷最有價值的就是人脈網絡**，一個新創公司的點子出來後，就容易透過人脈網絡精準地找到**關鍵人物**去 Pitch，透過洞悉用戶需求並不斷的**調整**（Pivot）方向，直到找到**正確的市場**方向為止。

5. **訪談心得：**

(1) **瞭解使用者需求，運用關鍵人脈，讓創意迅速進化**

鑑於多數的新創團隊失敗是因為做出來的產品沒人用，**設計思維（Design Thinking）、精實創業（Lean Startup）及敏捷開發（Agile）**等這三種方法，提供了一種科學的過程，用於創建與管理新創公司，更快為用戶提供他們想要的產品。精實創業方法教會我們何時該加速，何時該轉向，何時該堅持到底，及用最快的速度獲得業務增長。將這些方法組合起來，可以大幅降低失敗的風險。三種方法都是通過直接反饋，將最終用戶考慮在內，這樣的反饋循環，也可確保產品與服務的方向一定是**朝著最終用戶需求**所發展。

(2) **從使用者體驗出發，加速政府數位轉型與創新**

此外，面對當前數位經濟時代來臨，世界各國政府正積極推動政府數位服務轉型與創新，也須**從好的使用者體驗出發，公私協力合作**以設計出更符合民眾需求的**服務流程**、發展整合式數位服務，來加速政府運用新科技進行數位轉型與創新。例如：**本處網站**及**新創圓夢網**改版就可以找很多新創業者訪談，蒐集使用者體驗與意見，來改善及優化使用者介面，精進服務；**衛生署**與民間企業以公私協力**研擬 AI 智慧防疫策略**，透過結合防疫專業知識及人工智慧技術，運用監測系統歷史資料，以**人工智慧模型推估**出未來 4 週之類流感就診人次，建置**流感預報網站**(https://fluforecast.cdc.gov.tw/#/AllTaiwan)，提醒民眾預為防護，並供各地醫療機構防疫及配置醫療資源之參考。**財政部**也與私部門合作進行**網路報稅使用者體驗改善**過程，藉由改善 MAC 網路報稅軟體，提供更友善使用者介面，並提高網路報稅之壓力測試水準與模擬演練異常發生應變等措施，有助政府精進施政服務，及落實便捷服務型智慧政府。

圖 5、與 Bloomreach 的 Albert Wang(王禹誠)請益矽谷新創生態

圖 6、與 Bloomreach Albert Wang(王禹誠)合影

三、訪談參與 Y-Combinator 之新創團隊 Waves – Hsieh Brothers

(一) 時間：2019 年 10 月 1 日 8:30-11:00am

(二) 地點：Sunnyvale, California

(三) 重點摘要

1. **Y Combinator（YC）簡介：YC 是矽谷創業教父 Paul Graham** 所成立之全球規模最大也最成功的**新創加速器，曾投資 Airbnb、Dropbox、reddit 等公司**。由於 YC 僅有 8%的面試通過率以及 2%的錄取率，能夠進入的難度極高，往往比成功申請進入美國常春藤名校的機率還要低，因此塑造了 YC 品牌的國際知名度與重要性，只要進入 YC，就能得到大眾極大的認可，許多 YC 的前輩及業師們將會提供大力的協助，在為期三個月的孵化過程中，一系列培訓內容更包含如何與投資人協商及產品行銷設計等，輔導創業團隊做出受到市場喜愛的產品，每年 YC 的 Demo Day 都會吸引很多國際級的創投到場，可以說是創業界的一大盛事，而 YC 為人稱道的成功商業模式正是源自於這種扮演創業者與投資人的中介潤滑劑。

2. **矽谷創業教父 Paul Graham 的思想影響：**本次所訪談的謝家兄弟從小就深受**矽谷創業教父 Paul Graham 思想的影響**，夢想就是能進入 YC。Emerson(美國加州柏克萊大學電機與電腦工程學系)和 Morris 在 YC 每年最重要的 Demo Day 盛會發表了他們所成立的一間新創公司的約會軟體產品 Waves，短短 3 天，在 Apple Store 就有六百多個使用者，並不斷攀升人數，也讓 Waves 在 2018 年夏天，成為校園和創業圈的熱門話題，也讓倆兄弟順利入選進入 YC。Emerson 和 Morris 這倆兄弟在接受富比士雜誌(Forbes)訪問時提到，他們起初創業的構想是要做一個

醫學平台預測疾病發生的機率，但市場反應度不佳，隨即展開另一個點子，結果 Waves 的測試反應極高，加上 YC 前輩們的支持，他們相信在約會的網路平台上，網路世界也可以是不虛假、不做作，並為使用者創造出安全與自主的長期價值。目前 Waves 的估值是 600 萬美元。

3. **Y-Combinator 篩選機制**：總共有 20 個審核者，3 個禮拜內每人看大約 500 個以上的申請資料，並透過 YC 內部的 Scoring Systems 去評選，所以對 YC 而言，最重要的是「人」以及「Team 的組成」。YC 提供每個團隊 15 萬美元，占 7%的股份，並在新創公司估值達到 3 億美元或被賣掉之前具有優先權 (Priority Right)，且 Y-Combinator 可優先投資，以保持 7%的股份。
4. **訪談建議**：Mr. Morris Hsieh 認為政府若能從**降低創業者的社會成本**做考量與設計制度，例如像是讓學生創業後隨時可回校園完成原定的學業 (如柏克萊大學的制度就非常靈活)，這樣對鼓勵有創意的青年學子投入新創就有極大的**激勵因素**。
5. **訪談心得**：正如同 YC 在矽谷扮演一個不斷**正向循環的生態系**角色，它**吸引了最好的創業家**，因而吸引了**最好的投資人**，創造**最高的價值**，同時也吸引了**最好的導師**，然後再度吸引最好的創業家，一切都是一個正向的循環。很多人將入選 YC 視為登上矽谷創業圈之光明頂，但是一家新創公司的成功與失敗並不僅只是取決於 Paul Graham、Jessica Livingston、Sam Altman 這些 YC 創辦人們，得到 YC 的投資也不能保證公司未來一定會一片光明，成功的**關鍵因素**最重要還是取決於**創業家以及團隊的本身**。

圖 7、與 Waves 的 Emerson Hsei (謝孟軒)合影

四、Plug and Play 加速器(PnP)

(一) 時間：2019 年 10 月 1 日 14:00-16:00

(二) 地點：Plug and Play

(三) 重點摘要 ：

1. PnP 由 Mr. Saeed Amidi 所創辦，其擁有強大的人際網路及多元化的創業和經營經歷。藉由建構全球合作網絡廣搜案源，自 2006 創辦至今，在投資方面，成立至今已經募集 60 億美元資金，促成了 550 項新創的種子/天使與 A 輪募資，平均每年在全球投資 160 個項目，**培育出的有名獨角獸就是 Dropbox 和 Paypal**。目前 PnP 約有 100 位左右的員工，負責客戶管理、團隊導引、引薦、串接，活動辦理與營運庶務，以每年輔導 400 隊新創團隊而言，人力配置恰到好處。
2. PnP Tech Center 每年有超過 100 間新創企業參與該計畫，也與國際多國合作，包含：西班牙，義大利，法國，奧地利、中國等，並於世界各地成立加速器，因此除了在當地進行團隊偵蒐

外，也可於世界各地搜尋優秀案源，同時迅速打開國際知名度。此外，建立此新創偵蒐平台可槓桿其國際 mentor 資源，同時協助新創團隊拓展全球市場。

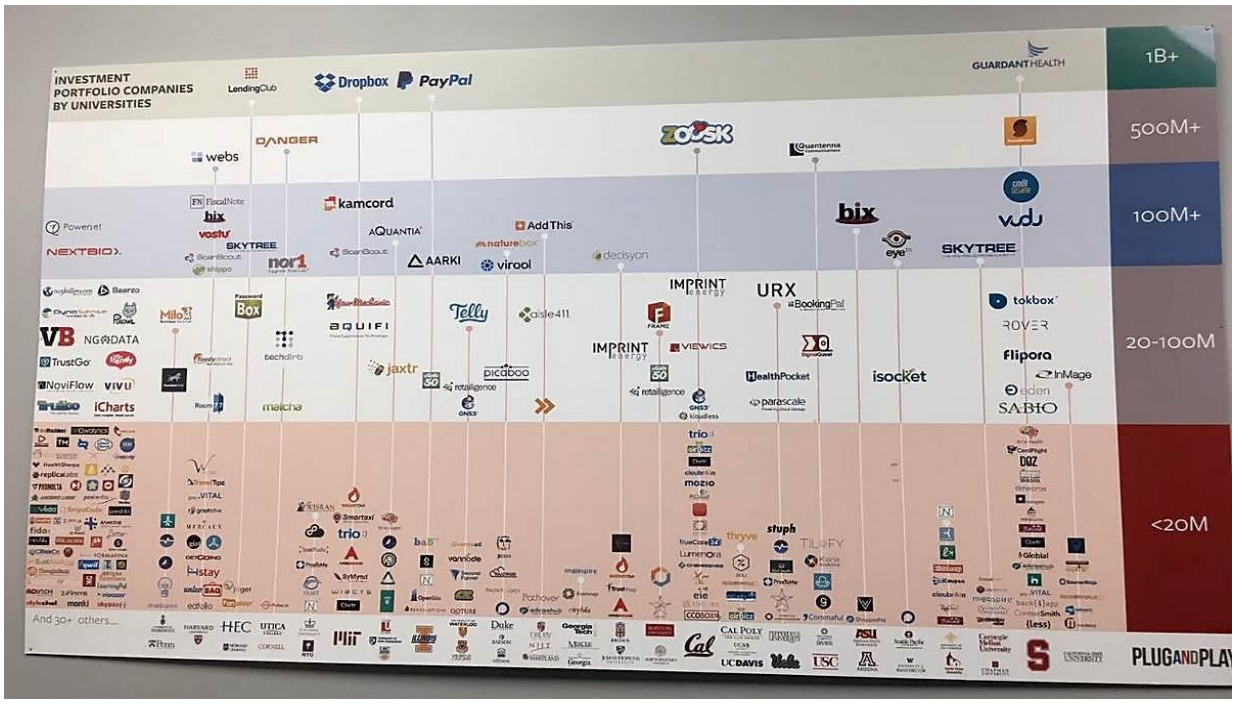

圖 8、Plug and Play 整理近年投資新創公司成果名單

3. 目前 PnP 會員等級可分為三個，每年年費分別為 5 萬美元、10 萬美元及 15 萬美元，依據費用與會員等級，可以在不同的時間點接觸不同的團隊資訊。每年至少可接收 400 個團隊資訊，已發展出 14 個以上新創產業領域，協助會員聚焦該領域相關的新創團隊，儼然已成為當地最大技術偵搜平台。PnP 除了海選管道外，亦可接受團隊或相關公司申請進駐，每年為 5,000 美元，可於場域內進行活動，或有限度的參與新創相關活動觀摩。

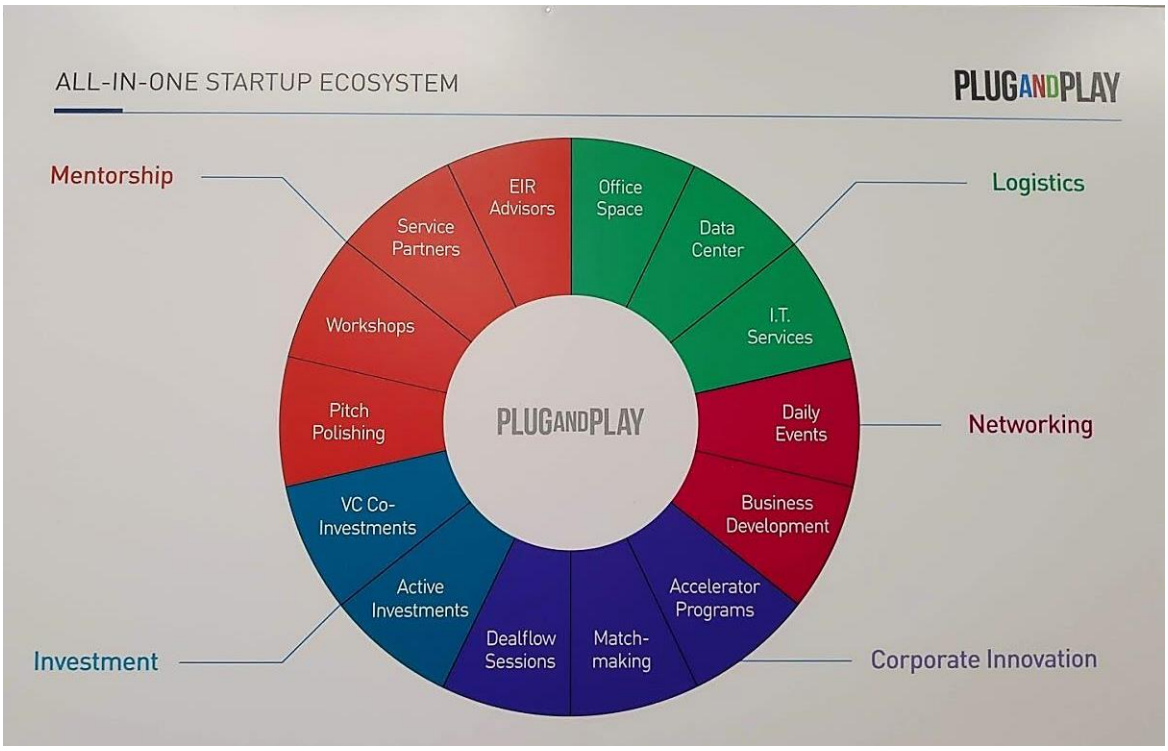

圖 9、Plug and Play 主要業務項目

4. 本處楊副組長佳憲也利用機會向現場人員分享，經濟部中小企業處在臺灣透過林口新創園連結在地、產業與國際，吸引國際加速器及人才培訓機構進駐，提升國際接軌能量，目前已吸引國內外新創業者及 AWS、Microsoft、MassChallenge 等國際知名加速器進駐；此外並與工研院合作設立臺灣國際級新創加速器 TAcc+，與在地產業鏈聯手，建構創業生態系與產業鏈，協助台灣新創連結產業及登上國際舞臺。

圖 10、楊副組長佳憲分享本處推動創新創業發展概況

圖 11、臺灣參訪團在 Plug and Play 合影

5. **辦事處科技組葉組長至誠分享舊金山及矽谷創新創業概況**

(1) **科技新創、創投及天使資金已從矽谷北移至舊金山**

此次 PnP 參訪也安排了我駐舊金山辦事處科技組葉組長至誠分享矽谷從 2001 年到 2019 年，近 20 年之創新及科技資訊發展概況。葉組長提到，近年來，矽谷地區的新創企業（Startups），特別是科技或軟體產業，在**創業區位的選擇**上，開始出現從矽谷轉向到附近的舊金山市的傾向。雖然該處鄰近矽谷地區不遠，

僅 40～60 英里（65～96 公里）車程距離，但空間型態上差異卻有極大不同。 從最新的數據資料顯示，雖然舊金山市的相關經濟產出整體仍落後於矽谷地區的總和，但**在新創企業獲得創投及天使投資人投資的比重**上，卻明顯超越了矽谷。自 2015 年開始，**舊金山創投資金已開始超越矽谷**，以 2018 年為例，舊金山與矽谷所獲創投資金金額加總約佔美國加州總數之 79%，佔全美國總數約 45%，顯見舊金山及矽谷對創投資金吸引力。

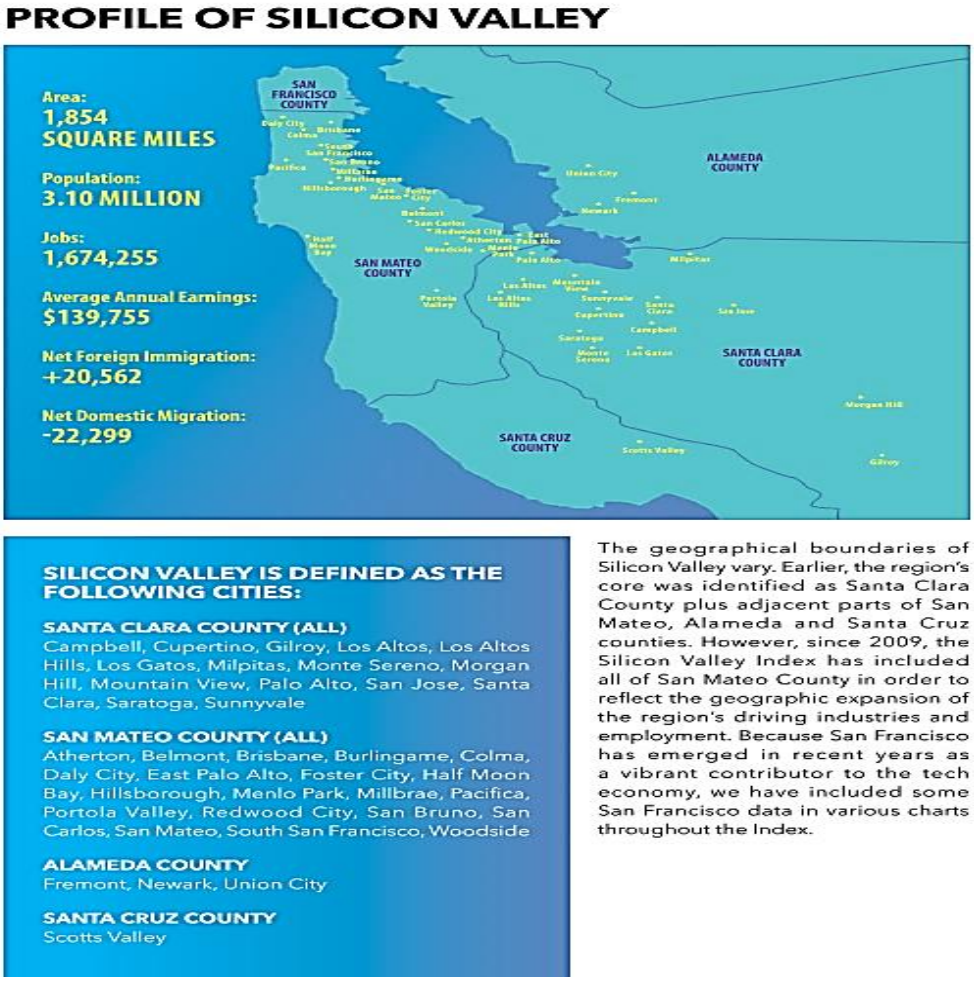

圖 12、矽谷定義及區域發展概況[3]

[3] 資料來源：整理自 2019 Silicon Valley Index

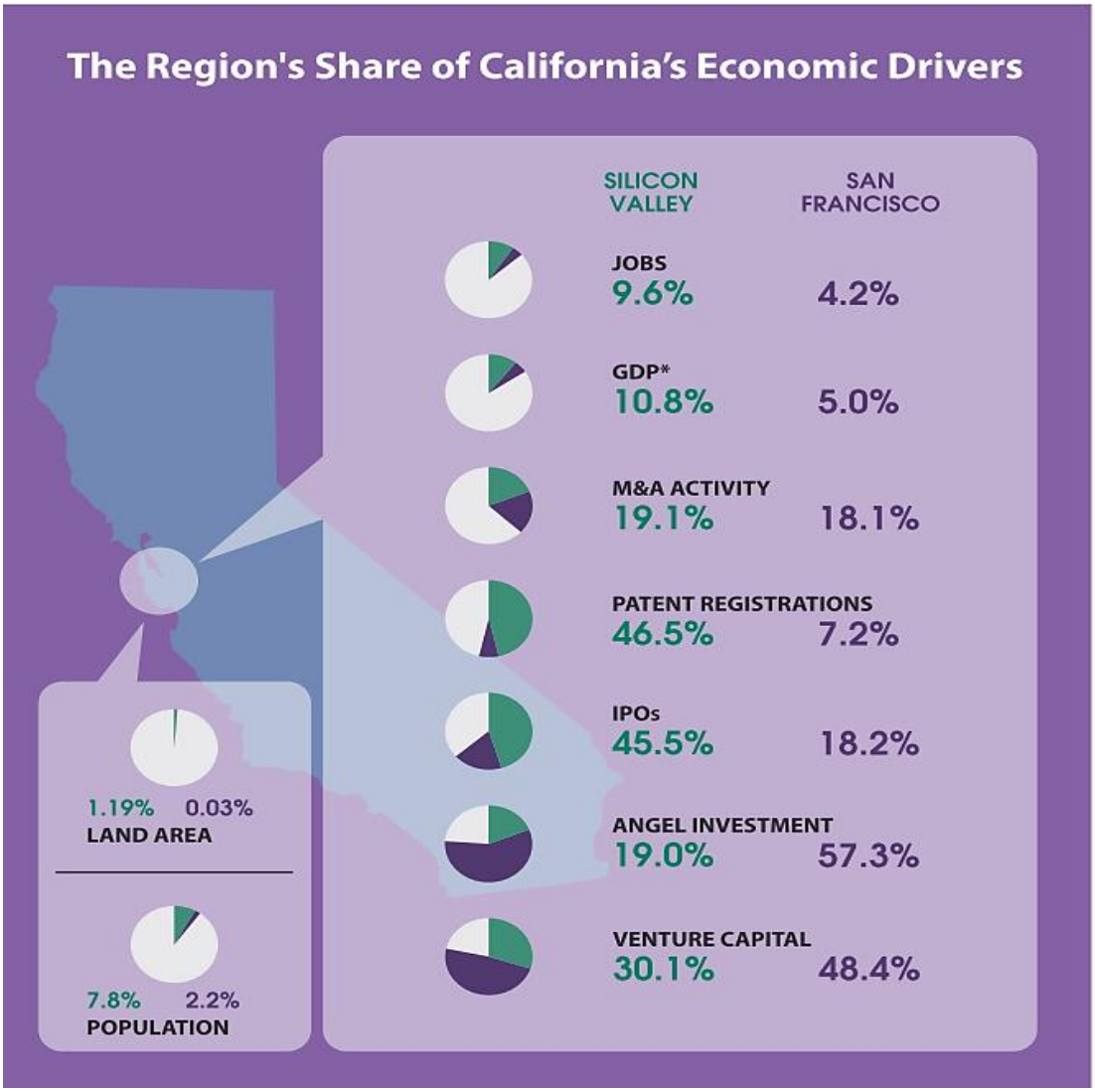

圖 13、矽谷與舊金山經濟發展佔全加州比例比較[4]

葉組長在研究了舊金山市和矽谷的發展模式後認為，當投資者願意花大筆資金投資在風險極高的新創企業上，表示預期看好未來及獲利可能。**資金隨著企業走，企業跟著人才走，哪裏人才聚集，企業也會跟隨。**過去沒有人把舊金山當作矽谷的一部分。大家都把它看成是一個浪漫美麗適合觀光渡假的城市。那裡沒有高科技工作，只有浪漫的餐廳和名品百貨。它只是矽谷

[4] 資料來源同註 3

人周末消費的好去處。然而最近兩任市長，在過去的十幾年內努力把金融區外圍頹廢的碼頭倉庫區打建成第二個矽谷，在三平方公里範圍內，成功塑造了幾個世界級的巨人，包括 Uber、Airbnb、Box、Dropbox、Salesforce、LinkedIn、Lyft 及 Twitter 等多家獨角獸（Unicorn）企業。這些公司一共雇用了好幾萬名科技新貴,平均年薪都在 20 萬美元上下。科技公司為了搶人才，只要是名校畢業的，即使完全沒有工作經驗，年薪至少就是十萬美金起跳，另外還加紅利跟股票。

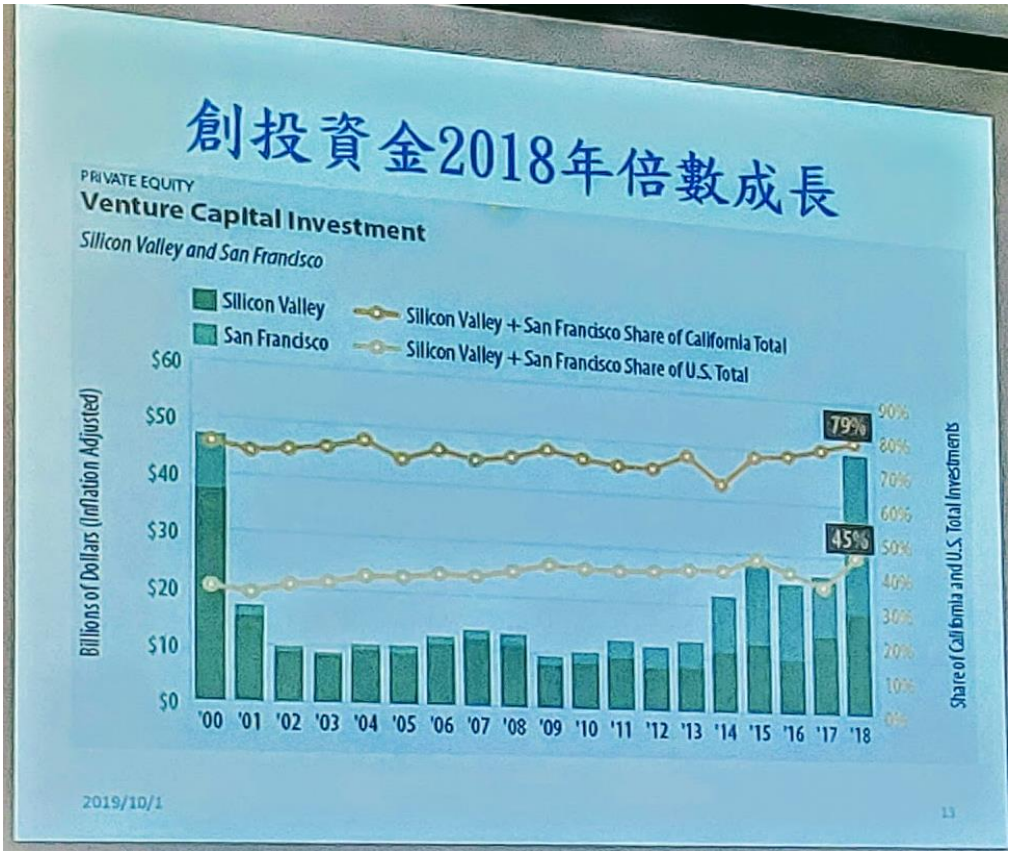

圖 14、葉組長分享矽谷與舊金山創投金額佔加州及全美概況

舊金山市與矽谷的高科技公司為競爭人才，都提供優厚的福利待遇，一般都有免費的餐飲服務、通勤巴士、健康保險，甚至在辦公室還有健身、按摩服務。不過，舊金山市是美國西海岸歷史最悠久的大都會,城市裏到處可以看到有百年歷史的建築。

而且舊金山市三面環海，屬溫暖的地中海氣候，而矽谷雖然靠近南灣，但乾燥高溫。葉組長表示，**舊金山市**的長和寬都只有 7 英里，是人口密度很高的**都會地區**，而**矽谷**地區則是偏向相對鬆散的**城郊型態**。**舊金山市**擁有良好的基礎建設、餐飲休閒與交流聚會環境，**熱鬧時尚的都會生活，吸引了年輕人的聚集**。因此在舊金山市南方的矽谷公司，不得不租用大量巴士到舊金山市來接送員工。有數據顯示，每天大約有 800 輛、1 千多趟高科技公司通勤巴士，奔波在舊金山市到矽谷之間。

除了氣候、生活之外，葉組長表示，舊金山市的**嬉皮文化**也是**吸引年輕人**的重要原因。嬉皮文化雖然起源於東海岸，但在舊金山市找到了沃土。這種氛圍，讓年輕人更容易交流、互動，也能敞開心扉，在思想碰撞中產出創意的火花。不過，葉組長也表示**舊金山灣區的亞裔，主要是華人和印度人眾多，他們更偏愛矽谷的環境，而西方的年輕人則更喜歡舊金山市**。另外，舊金山市曾經是金融都市，有大量的銀行和金融公司，在 2008 年的金融危機中飽受打擊。市區的金融機構大量倒閉，釋出了許多辦公空間，也為此後新創公司大量進駐提供了契機。葉組長並表示**在舊金山灣區**能感受到一種**無處不在的科技氛圍**，這或許是其他地區**想學矽谷**但卻**很難複製**的重要原因。

(2) **一個城市 二個世界**[5]

生活成本高、環境惡化，舊金山居住大不易

[5] 參考鱸魚，月租 900 美元的衣櫥：舊金山的居住浩劫 https://vocus.cc/bass/5a420430eceaedd6be918750

舊金山市歷經多年的發展，在科技產產業中具有舉足輕重的地位，也使得矽谷坐落之灣區（Bay Area）成為美國生活成本最高的地方。根據美國房產資訊公司 Zillow 之房價指標（HOME VALUE INDEX）統計，舊金山平均房價約 137 萬美元[6]（約新台幣 4,200 萬元），比美國另外兩大新創之都紐約（約 67.2 萬美元）、洛杉磯（67.5 萬美元）之房價高出許多，成為**全美居住最昂貴的城市**。一個四口之家如果要在舊金山租一棟兩個臥房的公寓，平均房租是每月 4,600 美元。這還未必包括停車位。一個臥房的公寓平均月租是 3,800 美元。即便是分租一間雅房，月租也將近 2,000 美元。

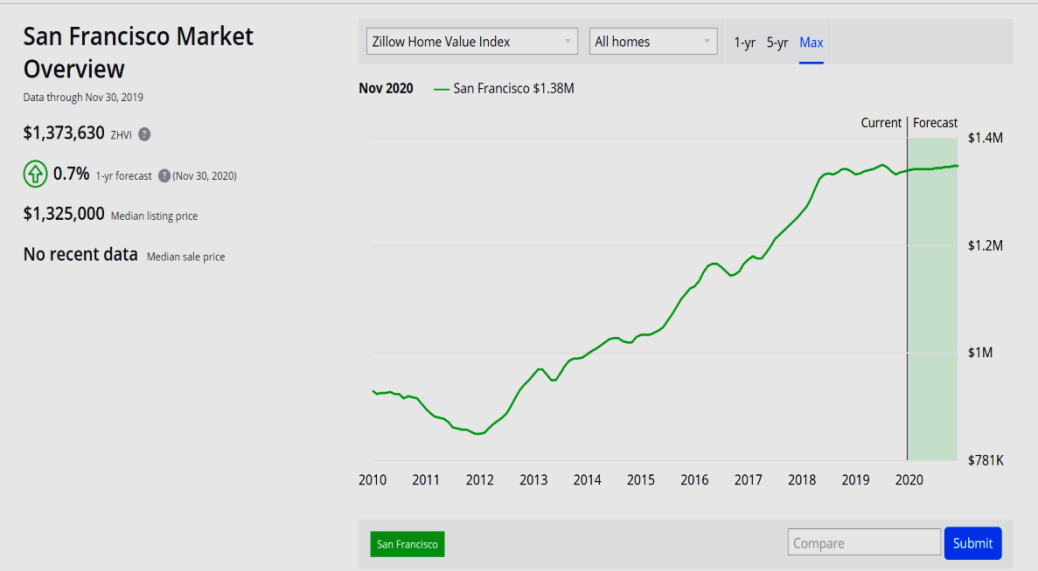

圖 15、舊金山房價變化趨勢

這些選擇住在舊金山的年輕人願意每月花四千多美元租一間高檔單身套房。樓下有 24 小時接待大廳，頂樓也有 24 小時健身房和溫水游泳池。他們不需要開伙，公司提供名廚精心設計的三餐。他們也不需要買車和養車，因為上班通勤有旅遊大巴士

[6] https://www.zillow.com/san-francisco-ca/home-values/

接送，下班在舊金山市區根本不需要車。這樣他們可以拿著全世界最高的社會新鮮人薪水，同時又享受著美國西海岸最五光十色的現代城市生活。舊金山本地的居民稱他們為被寵壞的天之驕子。而葉組長還說根據美國住房及城市發展部（The Department of Housing and Urban Development）統計，舊金山**家戶年收入若低於 12 萬美元**（約新台幣 372 萬元）則**被視為低收入戶**。此外，人口密集、生活成本高也連帶使**塞車、停車、遊民等經濟與社會問題加劇**，科技人才、新創團隊出走的聲浪不斷出現。在舊金山金融區的市場大道兩側，過去這幾年就蓋了好幾棟為了迎合這些科技新貴的套房大樓。如果是在 LinkedIn、Twitter、Airbnb 或是 Salesforce 上班，他們可以走路通勤。只是沿著市場大道入夜以後，你也會看到舊金山另一個面孔。那就是**一萬二千多名無家可歸的遊民**，每晚都夜宿在這十幾條街口以內的範圍。以往都是失業的人才有可能淪落街頭，如今在這樣的高房價之下，有工作並不能擔保不會夜宿街頭。

舊金山已經成功地從一個觀光城市轉型成科技新創的孵化器。小小3平方公里的 Soma 區，造就了世界頂尖的網路科技公司。入夜後如果你走在這兒的街道上，兩邊破舊的倉庫裡仍舊會是燈火通明。那裡面很可能就是下一個 Uber 或 Airbnb。倉庫外面垃圾桶旁你也可能會看到遊民所搭的帳篷。當你抬頭仰望找尋下一個科技巨星，或邊走邊拍照光鮮亮麗的科技新創總部時，也得小心不要踩到露宿街頭的遊民。

科技上的成功翻身卻也給舊金山這個城市帶來史無前例的**居住危機**。**在這個全美國生活費最高的城市，如果不是科技新貴，可能就是受害者**。舊金山就是這樣一個美麗又殘酷的地方。牆

裡面也許是下一個千萬富翁，牆外面也許是個繳不出房租而被迫露宿街頭的市民。

圖 16、與駐舊金山辦事處科技組葉組長(左 1)在 PnP 合影

五、TechCrunch Disrupt SF 2019

(一) 時間：2019 年 10 月 2 日 9:00-18:00

(二) 地點：舊金山 Moscone North Convention Center

(三) 重點摘要：

1. **由科技媒體所舉辦之全球最具影響力新創展會**

(1) **科技媒體新創展會**：TechCrunch Disrupt 是 Verizon 集團旗下國際知名的科技媒體 TechCrunch 所舉辦之新創展會，在初期設計為新創企業家的研討會，而後逐漸加入產業意見領袖、投資人、產業分析師等，隨著**舊金山與矽谷新創生態圈快速發展**，豐富整個盛會，進而使 TC Disrupt 被視為全球最具影響力之國際新創展會。

(2) **延續矽谷車庫創業精神**：TechCrunch Disrupt SF 於官網首頁即開宗明義，Disrupt 是**用科技翻轉新創**，是**革命性創新**，延續雜亂無章但卻充滿**鬥志的矽谷車庫創業精神**。自 2011

年起於舊金山灣區的**舊倉庫**作為展區，因應逐年擴大展區的需求，今年雖然搬到舊金山 Moscone North 國際會展中心舉辦，但展區內**並無華麗炫目的裝潢**，僅擺放**最簡易的桌椅與易拉展**標明公司名稱與 Logo 等資訊，現場樸實無華的展會風格恰好**印證**矽谷早年**車庫創業**（Garage Spirit）深具草根性的(Grass root)的創業家精神。

(3) **TC 系列新創活動：**以 2019 年為例，Disrupt 活動分別於 **10 月在美國舊金山、12 月在德國柏林**辦理；此外，期間並規劃舉辦不同主題之會議(TC sessions)，如：人工智慧(Robotics+AI)、行動通訊服務(Mobility)、企業解決方案(Enterprise)，以及與法國新創展會 Vivatech 串聯之黑客松競賽(TechCrunch Hackathon at Vivatech 2019)等。**本次參與主題館展示之 Disrupt SF 展覽為其中最盛大場次**，除新創展區(Startup Alley)外，另一受矚目活動為新創戰場(Startup Battlefield) 即新創 Pitch 競賽，知名公司如 Dropbox、Mint、Fitbit 皆為由新創戰場成功脫穎而出之團隊。

(4) **大會關鍵數字**：依據 TechCrunch Disrupt SF 官方揭露資訊，2019 年度 10 月 2 日至 4 日為期 3 天的活動，成功吸引了自 **53 個國家 9,825 位與會者**，其中包含 169 位專業講者與評審組成共 85 場次演講或對談，以及 **712 位新創參展團隊、合作夥伴，600 位科技投資人**、177 位媒體記者共襄盛舉。除展會現場數字表現亮眼外，線上媒體數字亦不惶多讓，Disrupt 相關文章共計吸引 32 萬以上網站造訪人次，影片點擊率更是高達 180 萬人次。

2. 多元科技趨勢及議題廣受新創圈及投資人矚目

(1) **引領全球科技趨勢**：TechCrunch Disrupt 會議為每年新創圈所矚目的**國際盛會**，它不僅提供**科技趨勢演講**、新創公司產品展示，並匯集全球重要的產業分析師、創業投資人與會尋找投資標的。今年展會重要科技趨勢領域包括**人工智慧（AI）、生物科技（BioTech）、金融科技（FinTech）、區域鏈（Block Chain）、軟體即服務（SaaS）、物聯網（IoT）**等 13 項多元產業與科技趨勢。

(2) **結合影視名人及知名投資者參與**：為提升 Disrupt SF 2019 的知名度與可看性，本次大會邀請了**科技創新結合電影**、影視圈等其他領域的**名人**參與**對談**，包含好萊塢知名演員 **Will Smith**、Ashton Kutcher、知名導演 Ang Lee(**李安**)及 Stephen Curry、Joseph Gordon-Levitt Admiral Mike Rogers 等知名人士出席盛會。此外也在邀請許多知名科**技投資者**、創辦人及技術專家與會，像本屆的 Startup Battlefield 評審就包含了各領域的著名投資人。

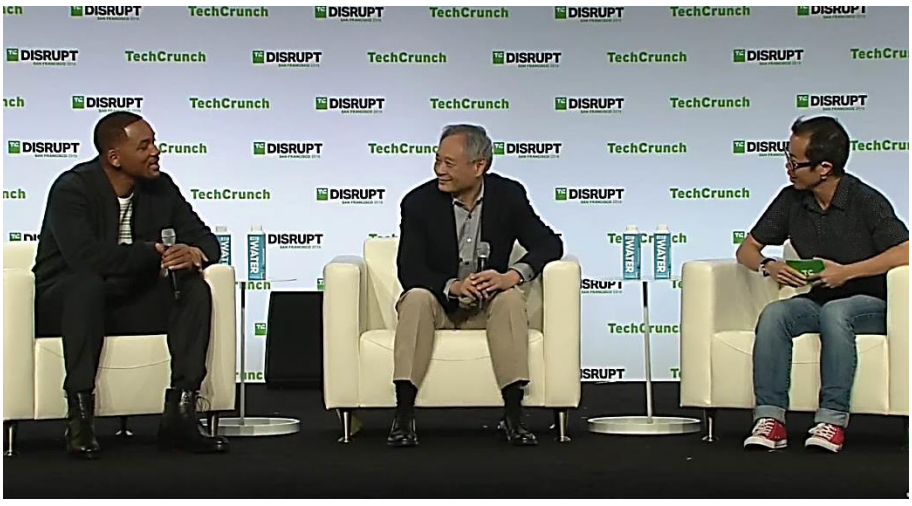

圖 17、Will Smith 與李安與談電影與科技

(3) **分享前瞻技術與科技創業心得**：此次展會中，主要演講者都聚集在 Main Stage 上，與 Blue Origin 的 Bob Smith 等(皆

為 Techcrunch 編輯)進行對談，並與 Neeraj Agrawal(Battery Ventures），Jyoti Bansal（ Harness）和 Whitney Bouck（ HelloSign）。其他演講者包括 Joseph Gordon-Levitt，Aaron Levie，Jennifer Tejada，YouTube 的 Neal Mohan 等來自科技界的創業家們，聚集在一起，分享前瞻性科技與創業心法。

3. 以臺灣新創館 (Taiwan Pavilion)形象聯合參展，成功提升臺灣創新智慧科技新創之國際形象

1) **跨部會共組臺灣新創館**：今年我國一共有包括**國家發展委員會** (Taiwan Startup Stadium, TSS)、**科技部** (Taiwan Tech Arena, TTA)**經濟部中小企業處**林口新創園(Startup Terrace)、**經濟部商業司**亞洲矽谷智慧商業新創計畫及**桃園市**政府新創千里馬創業競賽等中央及地方**5 單位共 44 家科技新創公司**參展，是**臺灣有史以來規模最大的參展團**，在各部會的共同支持下，成功以臺灣新創館 (Taiwan Pavilion)形象行銷及參與舊金山 TechCrunch Disrupt SF 2019 盛會，向國際展現臺灣新創事業發展的軟實力；臺灣館位於靠近主走道之位置，參觀者進入會場即可看到臺灣館**棒球風格形象牆**；透過台灣創新創業形象聯合策展模式，不僅將台灣的新創團隊帶到國外舞台，取得國際商機，進而協助在海外奮鬥的台裔年輕創業家，取得台灣的產業供應資源，進軍全球市場。

2) **林口新創園行銷推廣**：感謝國發會 TSS 協助安排，本處林口新創園接待臺位於臺灣館外接近大會入口處之**最佳位置**，事前即結合臺灣館主視覺，先製作桌巾與易拉展等，強化本處林口新創園形象露出，並曝光園區資訊與相關服務。另為有效吸引人

流，於林口新創園攤位規劃臉書粉絲團按讚兌換提袋活動。除於展覽現場吸引人潮駐足，且使參觀者於展會結束後能持續接收園區最新消息，透過粉絲團定期發文提高粉絲黏著度並提高對林口新創園品牌忠誠度；使參觀者能提我們林口新創園提袋於會場中行走，達到品牌曝光二次行銷效果。

表 1：TechCrunch Taiwan Pavilion 參展單位

TechCrunch Taiwan Pavilion參展單位

共計五個單位參展。

	參展單位	執行單位	團隊數	人數	隨行長官	聯繫人 / 聯絡方式
1	**國發會** 台灣新創競技場 Taiwan Startup Stadium(TSS)	TSS	10	25		吳玟蒨 Freya Wu freya@startupstadium.tw
2	**科技部** 台灣科技新創基地 Taiwan Tech Arena (TTA)	工研院	15	35	工研院產服中心劉佳明執行長、陳立偉副執行長	林茗歆Erica Erica.lin@itri.org.tw/ +1 408 5077995
3	**經濟部中小企業處** 林口新創園 Startup Terrace	台北市電腦公會	7	15	台北市電腦公會黃副總	鍾皓羽 Mila Chung mila@mail.tca.org.tw +886.2.2602.6129 Ext. 1927
4	**經濟部商業司** 亞洲矽谷智慧商業新創計畫	資策會	7	15	資策會國際處黃瓊雅處長	林彥成Terry terrylin@iii.org.tw
5	**桃園市政府** 新創千里馬創業競賽	中央大學	5	18	桃園市青年事務局涂淳惠副局長、中央大學產學營運中心胡威文副主任	許奕誠Kevin kevin0422@g.ncu.edu.tw
	總數		44	108		

圖 18、TechCrunch Taiwan Pavilion 及林口新創園團隊合影

4. 與會觀察

新創會展年輕世代來臨，注入創新與活力，帶動數位新趨勢[7]

(1) **會展結合科技解決方案**：本次大會亦採數位**行動 APP** 方式完成及取得各項與會資訊；與會者事前需利用大會專屬活動 App 來完成線上報名、付費、報到等手續，展前使用 Crunch Match 系統先預約投資人會議；即時活動資訊及媒合洽談活動都可透過大會 APP 完成，甚至後續系列活動都會透過資訊來持續推撥傳送；不但可舒緩會場過多人流、替企業節省人力和設備成本，也因為相關會展在 App 露出廣告，進而為會展增加額外收入。

(2) **迎合年輕世代生活習慣**：會展是一個由「人」建立起溝通平台的產業，「人」 是會展產業最重要的元素，年輕世代（Young Generation，簡稱 Generation Y） 也稱千禧世代（Millennials），廣義而言，是泛指誕生於 1980 年與 2000 年間的人。隨著年輕 Y 世代逐漸投入到各行業，會展產業中最核心的「人」亦隨著轉變，進而帶動整體會展產業呈現不同之樣貌。由於 Y 世代成長於網路科技、政治和經濟等快速變遷時代，使其與上一個 X 世代有著截然不同的特性。**Y 世代是新科技的早期使用者**，其對最新穎的科技產品及運用有著高度興趣，也樂於嚐鮮，更習慣運用行動裝置做任何事情，時時享受著科技為生活帶來的便利性。

(3) **會展產業將朝數位智能化前進**：現今會展必須與 AI 結合，大數據分析、資訊個人化、協同合作等都是未來會

[7] 資料來源：參考臺灣會展季刊第 28、30 期自行整理

展科技的發展趨勢。透過 AI 的應用，**更客製化**提供及建議與會者**更精準的人際互動**，例如在會場中建議什麼時間點、跟誰交流，會有較高的媒合成功機會，也能延續到會後媒合；而對策展人來說，AI 分析也可以提供更多的幫助，例如主辦方在會前除了蒐集與會買家的基本資料外，也調查與會者的目的、感興趣的產品。透過提供更精確的資料並由演算法優化龐雜的數據，能讓主辦方替與會者與企業做**更精確的媒合**，並在後續追蹤與規劃次年活動時能有更多的資料可以參考。

(4) **應用社群媒體行銷**： TechCrunch 會展隨著服務對象的習慣與需求的變遷，近年來積極導入科技元素，並朝向數位化發展，**社群媒體(Social Media)興起**亦是 TechCrunch 會展數位時代來臨中重要一環，Y 世代是一個善用社群媒體、隨時保持連結的世代，其樂於透過社群媒體建立自己的社群（Community）， 重視社群中同儕評價（Peer Review），故以傳統大眾傳播媒體進行推廣的思維，已逐漸被社群媒體行銷所取代。

(5) **廣納青年志工參與**：很多新創公司也歡迎年輕員工報名 TechCrunch Disrupt 展會，並擔任**青年志工(Volunteer)**，因為登記為工作人員後即可省下高額參展費用，免費進入展會，許多新創團隊的人都會先用這種方式來學習展會中的各項活動，並與各界參展人員交流，了解各國最新科技趨勢及建立人脈**聯繫網絡**。

六、美西電視台 Silicon Valley Entrepreneurs Festival

(一) 時間：2019 年 10 月 2 日 11:00-12:00

(二) 地點：Taiwan Pavilion , TechCrunch Disrupt SF 2019

(三) 採訪者：Founder & CEO Ms. Diana Ding 丁維平

(四) 重點摘要：

1. **矽谷創新頻道丁丁電視(DingDing)**簡介：

   由橡子園集團陳五福先生所投資，匯聚矽谷最大的華人創新創業人脈平臺，以多媒體的方式展示矽谷創新創業生態環境全貌。擁有矽谷首屈一指的專業攝影棚、設備及精良的製作團隊，集合了主持、攝影、燈光、剪輯、翻譯、藝術指導、宣傳策劃、平面設計、技術支持等專業人才，全方面打造高品質的網絡視頻及電視節目，也是美西首家專注於為全球企業家提供內容及連結的**美國華裔科技媒體**，內容主要為創新對話、聚焦前瞻技術及科技新聞，並曾籌辦**矽谷創業嘉年華**及矽谷文化節。

2. **訪談本處有關推動林口新創園及 TAcc+計畫**：

   經濟部非常重視扶植創新創業，已投入資源打造「林口新創園」（Startup Terrace）國際新創聚落，可望明年初形成亞洲最大新創聚落。目前已經有 140 多團隊進駐，此次選了 7 家新創團隊共同參展。其中 TAcc+是進駐在林口新創園的計畫國家級加速器計畫，提供我國新創團隊踏上國際市場發展協助。台灣此次共有 44 個新創團隊，聚焦在 AI、IOT 以及相關高科技產品來此參展，除介紹本處推動促進創育產業發展相關計畫，並討論與協助臺灣創業家在美國落地營運、開拓市場、媒體曝光及建立人脈網絡的輔導機制與運作模式，最後本處也特別感謝 DingDing 電視台這次能幫忙新創團隊赴美參展的媒體廣宣。

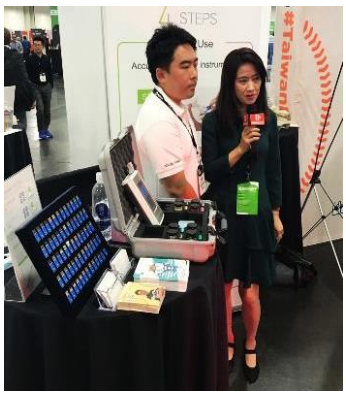

圖 19、本處及林口新創園團隊接受美西丁丁電視台採訪

七、臺灣新創館(Taiwan Pavilion)記者會

(一) 時間：2019 年 10 月 3 日 10:00-12:00

(二) 地點：Taiwan Pavilion , TechCrunch Disrupt SF 2019 會場

(三) 重點摘要：

1. 由我駐舊金山台北經濟文化辦事處馬處長鍾麟開場主持及科技組規劃籌辦，會上展現出台灣 44 個新創團隊之成果與實力，並與矽谷及國際新創生態圈進行更緊密的鏈結。
2. 44 個參展新創公司之中，約 67%的新創為 **AI 及 IoT** 相關領域，而在產業應用領域部份，民生消費的應用占 28%，接著則為運輸與移動載具的應用約占 15%。上述統計資料可看出臺灣新興產業的發展方向，目前動能是朝向 AI 及 IT 應用到民生消費及運輸交通方向發展。臺灣新創事業的推動，不僅已將臺灣的新創團隊帶到國外舞臺，取得國際商機；並已協助在海外奮鬥的臺裔年輕創業家，取得臺灣的產業供應資源，進軍全球市場。

圖 20、馬處長主持記者會

圖 21、臺灣與會團體大合照

八、Taiwan Reception 國際論壇

(一) 時間：2019 年 10 月 3 日 12:00-15:00

(二) 地點： Reception Room, TechCrunch Disrupt SF 2019

(三) 重點摘要：

1. 本活動係由科技部規劃籌辦，邀請矽谷新創企業菁英及創投以論壇方式，與參展人士交流並分享創業經驗，會中並安排 8 個台灣新創團隊各有 3 分鐘 Pitch 機會，在各國創投人士雲集時展現實力、尋求被投資的實質機會。
2. 在展會中辦理 Taiwan Reception 國際論壇，主題演講由來自美國 Alchemist Accelerator 的創辦人 Mr. Ravi Belani 分享他自身投資臺灣新創企業之經驗。並邀請在矽谷投資過亞洲團隊的多國知名創投，由台灣 Acorn Pacific Venture 的 General Partner, Mr. Peter Hsieh 為引言主持人，邀請美國 E11 Capital 的 Managing Partner, Mr. Mohannad El-Khairy、阿拉伯 Mubadala Ventures 的 Partner, Mr. Abdulla AlBanna、印度 Brand Capital 的 President, Mr. Neville Taraporewalla，以及來自新加坡 Mitsui Sumitomo & Aioi Nissay Dowa Ventures（MS&AD）的 Partner, Ms. Tiffine Wang 一起與會討論，帶進各國在矽谷投資經驗及多元觀點，依不同國家與經驗觀點，探討 AI 將如何影響商業投資與人類的生活，並討論未來投資 AI 的風向與發展趨勢。
3. 此外，也安排 8 家臺灣參展團隊向投資人及企業夥伴簡報。現場吸引 270 名的投資人與企業，共同見證臺灣科技產業與新創實力，並尋求實質投資挹注的媒合機會。

圖 22、美國 Alchemist Accelerator 創辦人 Ravi Belani 分享成功創業的秘訣

圖 23、AI 講座的與談人

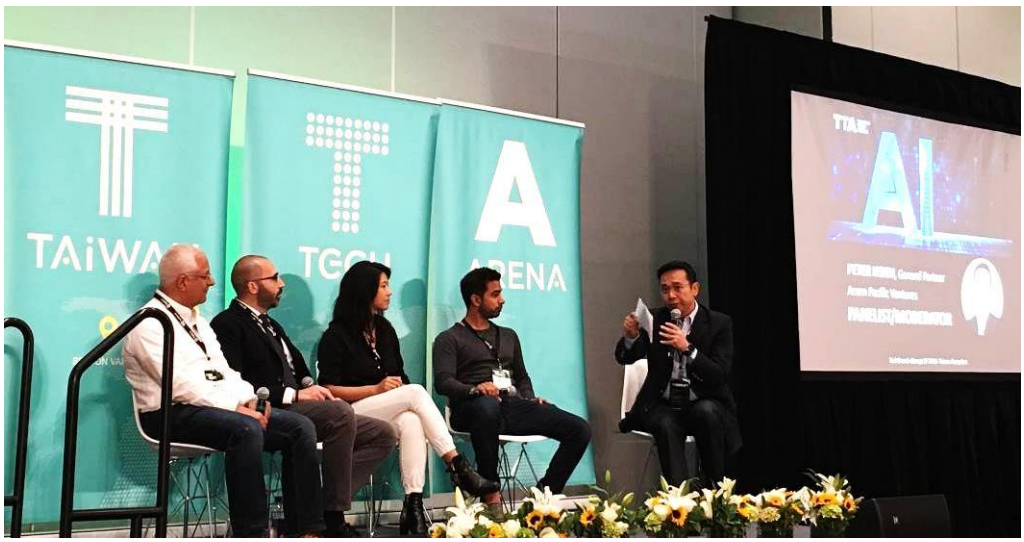

圖 24、邀請矽谷投資亞洲團隊的各國知名創投業者與會討論

圖 25、活動大合影

九、Monte Jade Startup Forum 美西玉山科技協會創投媒合

(一) 時間：2019 年 10 月 3 日 18:00-21:00

(二) 地點：TECO Conference in Santa Clara

(三) 重點摘要：

1. 此次美西玉山科技協會由 Mr. David Jeng, Chairman of MJW 主

持， 並廣邀在矽谷業界有深厚投資早期新創團隊的創投業者及私人投資者共襄盛舉，包含 Taiwania, Inventec Corporate Ventures, Amed, Particle X, and Morgan Stanley 等。當晚上台展示的有桃園千里馬新創團隊：Point Innovative, Papayum, Midas Touch, IOE, RE Green 等尋求投資人挹注，是個難得的小型 Roadshow 但實質可讓新創團隊更貼近投資人的機會。

圖 26、Monte Jade Startup Forum 美西玉山科技協會創投媒合會合照

2. 本處也應邀向該協會及現場與會人員分享，經濟部非常重視扶植創新創業，推動林口新創園及 TAcc+致力打造台灣最新型的國際級加速器，協助台灣新創企業登上國際舞臺。透過捏塑與創造(Create)、輔導推進(Propel)、技術偵蒐(Insights)等要素環環相扣設計與落實，使 TAcc+成為具前瞻性獨特加速器，以提供我國新創團隊踏上國際市場發展台灣新創的實力。

圖 27、本處分享

圖 28、感謝美西玉山科技協會籌辦本次創投媒合會

十、Tech Crunch Disrupt SF 2019 新創團隊資訊收集

(一) 時間：2019 年 10 月 4 日 9:00-17:00

(二) 地點：舊金山 Moscone North Convention Center

(三) 重點摘要：

1. TechCrunch Disrupt SF 2019 展會上也提供了一系列的講座論壇活動，我們則專注於本計畫專責的 IoT、Healthcare 領域之主題。展會包含了 Main Stage、Extra Crunch Stage、Showcase Stage、CrunchMatch 及 Startup Battlefield 等講座論壇區域。
2. 其中最著名的 Startup Battlefield 名聲建立在於早期新創公司 Forethought、Pi、Recordgram、Dropbox、Mint 及 TripIt 等成功的科技公司都參加了此具代表性的競賽。
3. 本屆共有 20 家創業公司在 2019 年 TechCrunch Disrupt SF 的 Startup Battlefield 中競爭。得到獎項的創業團隊，將得到全球媒體和投資者的關注以及 10 萬美元的獎金。
4. Startup Battlefield 的競賽過程相當激烈，本屆篩選出的 20 家創業公司，是當時所申請的新創公司中的 2.6%。Startup Battlefield 展示了最有前途的早期新創公司。今年入選的 20 家公司中，題目包含快速的**霍亂檢測**、**開發人員工具**及採摘草莓機器人等，另外還有**衛星發射**技術、**野火預測**模型、金融交易、園藝硬體甚至還在化學合成等方面進行了創新。
5. 在眾所注目的 **Startup Battlefield 競賽**中，觀察到能夠入選競賽並獲得上台 Pitch，並得到大量媒體關注的 20 支團隊，其所選擇創業的**議題**都是在該行業中或是**社會上所面臨的困境**，或是造成**極大損失的領域**，包含尚未導入高科技化的醫療檢測造成死亡率大增(快速的霍亂檢測)、開發軟體造成新創團隊的現金支出

過大(開發人員工具)、森林大火所造成美洲人財物力的損失(野火預測模型)等議題。從此次入圍的**新創選題**來看，顯見美國矽谷**科技創新發展**除為商業利益導向應用外，亦逐漸朝運用**科技向善(Using Tech for Good)**的方向前進，也就是說**科技創新**應該是**以人為本**，用來解決人類社會的重大問題，帶給人們更多希望與歡樂，同時能兼顧**永續發展目標**(Sustainable Development Goals, SDGs)，正與本處推動**社會創新行動方案**的目標相符。

6. 本次的 Startup Battlefield SF 2019 獲勝者是 Render，他們是一家小型初創公司，其主要想法是為開發人員提供基礎結構服務，並且正在尋找更便宜、更容易的替代方案。該公司這天以雄心勃勃的目標發起，並獲得了來自 General Catalyst 和 South Park Common Fund 的 225 萬美元種子資金，雖然相關競爭者皆為行業巨頭，如 AWS、Azure、GCP、DigitalOcean，但是 Render 的 CEO Anurag Goel 相信他已經找出了一種更經濟有效且易於使用的解決方案，可以幫助他們與這些知名品牌做出市場區隔。

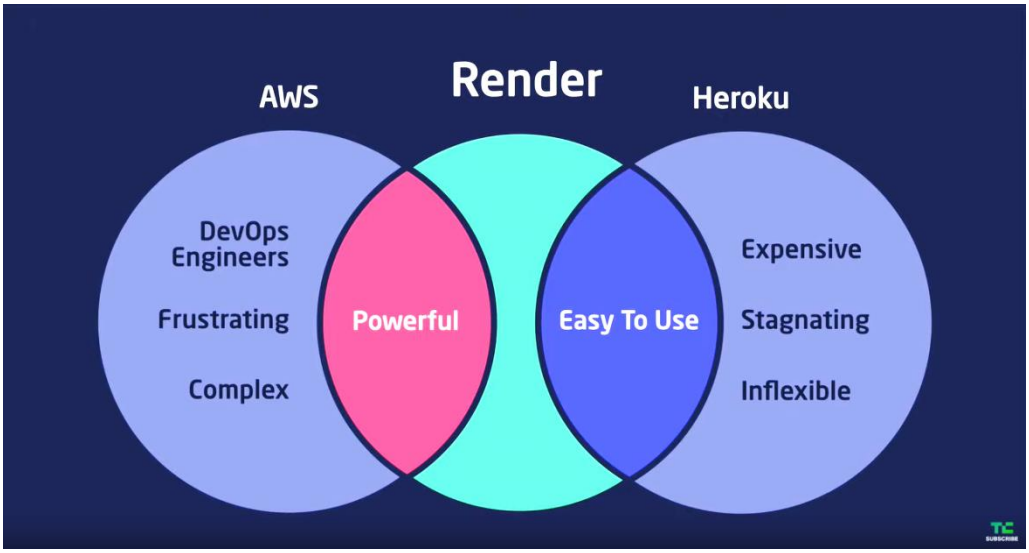

圖 29、Startup Battlefield SF 2019 Winner: Render，與 AWS 及 Heroku 的市場區隔

圖 30、Startup Battlefield 競賽

參、觀察與建議

一、 培育新創團隊系統化創業思維，提高創業成功機會

創業的歷程需要靠經驗法則摸索出成功的道路，但是近 50 年來矽谷孕育新創的方式，已讓過去仰賴經驗法則的創業思維，換成「系統化創業思維」，亦即創業是有一套完整的 SOP，只要按著系統化原則按圖索驥，即早發現問題，則新創團隊能夠在短時間內盡速 Pivot(運用原本的技術，轉換到其他商業領域)，從而能夠避免浪費太多時間、人力、物力等資源在一個一開始就無法成功的新創項目裡。若新創團隊在創業系統化思維上若是沒有足夠的根基，後續的創業資源協助，也很難真正投入。

透過本次參加 TechCrunch Disrupt SF 2019，觀察到矽谷新創團隊對於「**選題思維**」的重要性，反觀台灣新創團隊大多是「技術導

向思維」，在尚未找到一個選題方向之前就打造一個技術，並再運用這個技術去尋找適合的商業領域。基本上兩種思維完成是相反，亦即呼應到 Bloomreach 的 Albert Wang 所說的，「新創公司是否真正問對問題」。矽谷的「選題思維」與台灣的「技術導向」思維差異很大，若是有機會導入矽谷的「選題思維」，提供新創團隊們透過系統化創業思維的協助，搭配台灣深厚的技術含量，將勢必能夠激發更大的商業機會。

二、 導入矽谷新創氛圍與創業知識，提升台灣新創團隊軟實力

台灣新創產業在政府近年的推動之下，產業逐漸成形，新創團隊也快速成長；越來越多的新創團隊取得政府的協助，得以前往矽谷獲取資源與資訊。然而團隊前往矽谷的成本仍高，因此在政府計畫面向，除了集中資源協助優質團隊前往矽谷鏈結之外，也建議可反向導入矽谷新創基本知識、教育，讓台灣更多的新創團隊可理解矽谷的新創團隊的創業模式，以及矽谷投資者評估案件的角度，如能夠延攬更多矽谷知名人士擔任業師以輔導團隊，提供海外投資業師的指導，將能夠協助台灣新創團隊更早做好準備，爭取更多國際資源，以利政府資源發揮到最大效益，協助台灣新創蓬勃發展。

三、 鏈結矽谷新創生態圈，協助台灣新創獲得投資與商業機會

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，駐舊金山科技組葉至誠組長也分享許多矽谷發展資訊，若能與矽谷創業生態圈有緊密的鏈結，且有適度頻率的互動機制，對新創團隊而言，能有效地幫助其跨過歐美市場的門檻，並獲得投資與商業機會。此行拜訪企業及協會，目的皆在鏈結台灣新創團隊未來與歐美市場的驗證機會，以及槓桿矽谷創投界各輪投資

的可行性。若能夠持續與矽谷當地的商務與投資鏈結，降低團隊成長與放大的成本，將對台灣新創產業有更多實質的助益和成果。

四、 創新應用需重視以人為本的科技向善(Using Tech for Good)，正勾勒出未來臺灣經濟發展方向

一個城市，二個世界；舊金山市歷經多年的發展，在科技新創產業中具有舉足輕重的地位，科技上的成功翻身卻也給舊金山這個城市帶來史無前例的**居住危機**與**社會問題**。也使得矽谷坐落之灣區（Bay Area）成為美國生活成本最高及社會問題很多的地方，**在這個全美國生活費最高的城市,如果不是科技新貴,可能就是受害者**。如何運用科技創新力量推動包容性(Inclusive Growth)成長，已經變成矽谷及全世界一股重要趨勢。

觀察到本次能夠入選 Startup Battlefield SF 2019 決賽的 20 支團隊，其所選擇創業的**議題**都是在該行業中或是**社會上所面臨的困境**，或是造成社會**極大損失的領域**，包含尚未導入高科技化的醫療檢測造成死亡率大增(快速的霍亂檢測) 、森林大火所造成美洲人財物力的損失(野火預測模型)等，顯見美國矽谷**科技創新發展**除傳統上為商業利益導向應用外,亦逐漸朝運用**科技向善(Using Tech for Good)**的方向前進，也就是說**科技創新發展**應該是**以人為本**，用來解決人類社會的重大問題，帶給人們更多希望與歡樂，同時能兼顧**永續發展目標**(Sustainable Development Goals, SDGs)，正與本處推動**社會創新行動方案**的目標相符。舊金山及矽谷的故事也提醒我們推動創新創業政策，需要把人性及社會關懷作為科技創新的前提，**推動以人為本的經濟發展，也替我們勾勒出未來臺灣經濟發展的樣貌**。