ANNUAL REPORT 2022

臺灣創育產業關鍵報告

主辦單位：經濟部中小企業處　執行單位：財團法人資訊工業策進會

ANNUAL REPORT 2022

臺灣創育產業關鍵報告

Corporate
Investment
Startup

主辦單位：經濟部中小企業處　**執行單位**：財團法人資訊工業策進會

經濟部
中小企業處　處長
何晉滄

處長序言

企業 X 投資 X 新創
加快產業創新節奏

創新是評估各國競爭力的重要指標，近年的中美貿易戰、COVID-19、烏俄戰爭，還有氣候變遷帶來的威脅，創新及數位化成為世界各國積極發展的目標，臺灣也在政策方針的指引下，持續推動法規鬆綁、優化投資環境、活絡創新人才、加速拓展市場等措施，以扶植臺灣新創發展。

經濟部中小企業處（以下簡稱本處）基於過往已建置完整的創新創業育成體系，持續厚植臺灣創育能量，以「裕資金、廣服務、創聚落、鏈市場」四大策略，深化並完善新創生態圈，協助創新創業發展。同時為提升臺灣中小企業與新創產業競爭力，本處積極鼓勵民間企業投入創育產業，推動「企業參與新創（Corporate Startup Engagement, CSE）」。期待透過多元面向的協助，提升臺灣新創生態的量能，並為中小與新創企業的傳承轉型與成長茁壯，注入源源不絕的活水。

扶植新創成長與出場，加速取得投資機會

新創的成長及出場，係為活絡新創生態圈的重要關鍵。為扶植新創成長與出場，政府積極提供輔導資源與服務來提升新創能量，並建立從創業初期到成功出場的完整投資管道，引導資金加速新創成長，以型塑正向循環的新創生態。在資金方面，本處透過融資、投資、補助等「裕資金」方案，提供新創多元管道充裕創業資金。在資源服務方面，本處以「廣服務」為策略，從市場、技術、訓練等面向普及創業服務。期待透過提供完善的資金與資源協助，營造優質的創業環境，加快新創成長及縮短新創出場路程。

北林口、南亞灣，加速新創鏈結國際市場

為培植臺灣新創接軌國際優化創業生態系，促進國際新創交流，本處打造「北林口、南亞灣」兩大國際型創業聚落。以創新實證場域與機制，吸引國際新創及加速器進駐，並結合「創業家簽證」、「就業金卡」等政策，延攬國際創新創業人才，期盼透過南、北兩大聚落空間匯聚國際創業能量，成為國際新創來臺發展的重要基地。在商機媒合方面，本處以「鏈市場」為策略，隨著歐美逐漸解封，國際交流復甦，

PREFACE

本處積極透過國際展會等方式，帶領新創鏈結國際市場，找尋潛在的投資機會，並開啟臺灣新創的國際視野。

結合民間企業量能，以大帶小驅動產業轉型

全球產業朝數位典範移轉，臺灣企業亦面臨數位轉型升級與創新發展需求，為鼓勵企業攜手新創投入外部創新，並促成企業與新創間合作善用彼此資源與創新研發能力，本處致力於扮演新創、中小企業與大企業之間的轉型媒合平台，以結合民間投資資金與產業能量為出發，集結資金、產業經驗、市場、通路等資源，提供策略性投資、實證場域或商業驗證等，期待建構產業鏈結新創的轉型思維。今年度，本處為協助臺灣企業邁向淨零排放，聚焦扶植綠色科技新創發展，以企業出題新創解題的競賽模式，期待以大帶小共築綠色商機。

《2022 臺灣創育產業關鍵報告》指引臺灣創育發展方向

為持續活絡臺灣創新創業環境，並帶動臺灣企業與新創合作氛圍，本處自 2020 年起出版《臺灣創育產業關鍵報告》中英文版，從「企業創新」、「創業投資」及「新創培育」三個角度，描繪臺灣產業及新創生態圈樣貌，加速國內外優秀創業人才瞭解臺灣產業優勢及創育資源，期盼能作為各界資源投入臺灣創育產業的重要指引。

今後，本處將持續投入相關資源，提供最佳的創業環境，由政府攜手大中小企業與新創共同努力，在臺灣產業創新的路上，能如同異花授粉般，進行跨界融合，加快產業創新節奏，為臺灣經濟創造穩健成長的動能。

Recommendation

資策會數位轉型研究院
院長 林玉凡

推薦序

數位轉型，價值先行

數位轉型，價值先行。為了創造全新的用戶價值，國內企業近幾年來積極投入商模（Business model）、生態（Ecosystem）、服務系統（Service System）和技術前瞻（Advanced Tech）的創新投入和參與新創（Corporate Startup Engagement, CSE），希望運用數位科技大幅改變與重新塑造的競爭優勢，藉以打造創新企業型態與價值。

從《2022 臺灣創育產業關鍵報告》可以發現，國內產業（八成受訪企業同意）對投入 CSE，特別以資通訊、健康醫療和金融保險業最積極。背後的驅動力主要是透過參與新創改變企業的 DNA：在 Data 層面，協助企業優化數據收集、處理與 AI 分析，提高決策速度與正確性；在 Networking 層面，能連結更多跨業生態夥伴，藉由跨域合作與供應鏈整合，加速服務 / 產品迭代創新；在 Application 層面，透過新創合作，持續以顧客體驗為導向，朝向用戶有感的永續營運目標，帶動應用與商模創新。

《臺灣創育產業關鍵報告》今年已邁入第三年，內容涵蓋了新創、企業、投資等面向，除完整勾勒國內創新創業生態輪廓，以深入淺出的方式，盤點國內新創發展量能，娓娓道來國內 CSE 相關標竿典範外，更加入探討企業 CSE 現況、挑戰和關鍵成功要素的個案分析，盼藉以引動各界的關注和討論如何讓國內的創育生態更加豐富，除了智在家鄉，也能智在國際。2022 的關鍵報告，對於渴望轉型之企業、尋找標的之投資人、以及尋求合作之新創人才來說，都是不可多得的精華指南，極力推薦，也願參與新創的企業在數位轉型的旅程上，可以跟各位志同道合的夥伴一起同行！

資策會產業情報研究所（MIC）
所長 洪春暉

推薦序

攜手新創打造永續經營的韌性企業

2022 年新冠變種病毒持續蔓延、俄烏戰爭烽火未歇、美中角力僵持拉扯、資本市場即將緊縮等，全球經濟與產業面臨許多未知變數，企業也面臨巨大挑戰，如何盤整資源與蓄積關鍵能量，並持續創新突破，成為企業化危機為轉機的關鍵。

然而面對複雜且變化快速的產業環境，企業無法再以單打獨鬥來應對危機，應思考的是以「策略聯盟」的方式攜手夥伴共創共好。回顧過去兩年，在疫情影響下，臺灣企業積極投入數位轉型，且為了引入創新能量，陸續敞開心胸與新創合作，將既有硬體優勢與新創軟體技術結合，掀起一波「企業參與新創（Corporate Startup Engagement, CSE）」，希冀透過傳統產業與新創產業之間的交集，激盪出新的火花，以度過這波動盪的情勢。

資策會產業情報研究所（MIC）在經濟部中小企業處的支持下，自 2020 年起連續出版《臺灣創育產業關鍵報告》，持續關注臺灣 CSE 議題。2020 年透過盤點臺灣製造產業聚落優勢及數位轉型需求，試圖尋找臺灣供應鏈與新創產業的交集點；2021 年以訪談歸納的方式，提出臺灣 CSE 的合作步驟與評估方法，幫助企業找出 CSE 的成功路徑，今年更進一步以問卷調查的方式，了解臺灣中大企業對於 CSE 的合作意願、執行現況、經驗觀點、資源需求等，進一步提出臺灣 CSE「七大關鍵數據」，期能更完整地掌握臺灣 CSE 的樣貌，造就臺灣更多 CSE 的佳話！此外，本書除了分析臺灣 CSE 趨勢外，亦從「創業投資」與「創業育成」面向，深度剖析臺灣新創投資的關鍵議題，及加速器育成之新創特徵，完整呈現臺灣創育產業之樣貌。

《2022 臺灣創育產業關鍵報告》從產業的角度出發，融合企業、投資、新創三大面向，三合一收錄臺灣創育產業生態發展動態，結合質化訪談及量化調查，試圖勾勒出臺灣創育產業的全貌，期盼能作為有意投入臺灣創育生態圈的企業、新創、投資人等重要的參考與指引。

PREFACE

前 言

經濟部中小企業處為推動創育產業發展，持續活絡創育產業資源連結、健全創新創業生態體系，並協助國內新創事業加速與大企業資源鏈結，自 2020 年開始出版《臺灣創育產業關鍵報告》，希冀透過盤點臺灣創育基盤與創育生態亮點，協助國際新創與投資人快速了解臺灣創育資源，以加速投資臺灣新創環境，同時提升臺灣積極推動創新創業、厚植創育生態體系發展的國際形象。

今年《2022 臺灣創育產業關鍵報告》除了持續盤點臺灣新創加速器及解析臺灣新創投資趨勢外，更專注於剖析國內企業參與新創（Corporate Startup Engagement，以下簡稱 CSE）之動態與作法，更透過「2022 臺灣企業參與新創（CSE）大調查」，以量化方式調查臺灣中大型企業投入 CSE 的現況與挑戰，勾勒出臺灣 CSE 生態輪廓，讓國內外新創生態圈了解臺灣企業需求，以及如何投資及培力新創，接軌產業發展，並透過本報告鼓勵更多企業參與新創（CSE）在臺灣蓬勃發展。

除此之外，為協助國內外投資人與新創掌握臺灣新創投資環境，透過產業分析的手法，從多方視角掃描臺灣新創投資圈近年重要趨勢及國際新創生態重要產業趨勢，並以「投資」及「產業」兩面向進行深度剖析，希冀加速臺灣科技新創取得投資資金。

在架構上，延續過往本報告分為三大部分：加速臺灣企業參與新創、加速科技新創取得投資、以及臺灣新創加速器生態圈，內容主要透過公開媒體及深度訪談方式，蒐集資料並進行梳理與分析，以呈現臺灣創育生態輪廓與產業關鍵趨勢。

CONTENTS

目 錄

P. 8

第 一 章

加速臺灣企業參與新創 8

第一節　臺灣 CSE 調查結果分析 10

第二節　臺灣 CSE 典範案例 24

第三節　2022 年臺灣 CSE 重要觀察 34

P. 40

第 二 章

加速科技新創取得投資 40

第一節　近年臺灣科技新創投資回顧與展望 42

第二節　近年臺灣科技新創產業發展焦點議題 54

本報告共分為三章，各章節重點與編撰精神如下：

第一章

加速臺灣企業參與新創—
2022 年臺灣 CSE 調查結果分析暨典範案例：

近年來臺灣中大型企業積極與科技新創合作，「企業參與新創（CSE）」在臺灣已成為顯學，各行各業均積極投入。本章透過問卷調查，以量化方式了解臺灣 CSE 現況，提供有意投入臺灣 CSE 生態的國內外投資人、新創、企業參考與借鏡。

第二章

加速科技新創取得投資—
近年臺灣科技新創投資趨勢暨產業脈動觀察：

2021 年臺灣科技新創投資生態活絡，本章將透過多方視角掃描臺灣新創投資圈近年的重要新創趨勢，並以「投資」及「產業」兩面向進行深度剖析，加速國內外新創、投資人等了解臺灣科技新創的投資環境，以及國內外科 技新創產業的發展趨勢。

第三章

臺灣新創加速器生態圈—
2021 年臺灣新創加速器與育成新創盤點：

新創加速器係協助新創鏈結資源的重要樞紐，本章從創業育成角度出發，透過盤點 2021 年臺灣新創加速器及育成標的新創之概況，了解臺灣新創生態，並為有志投入新創產業之企業、團隊或投資者提供相關資源索引。

P. 78

第 三 章
臺灣新創加速器生態圈 78
第一節　臺灣新創加速器及育成新創 80
第二節　育成新創之重點趨勢觀察 101

P. 104

第 四 章
結語 104

1

第　一　章

加速臺灣企業參與新創

2022 年臺灣 CSE 調查結果分析暨典範案例

近年來臺灣中大型企業積極與科技新創合作，「企業參與新創（CSE）」在臺灣已成為顯學，各行各業均積極投入。本章透過問卷調查，以量化方式了解臺灣 CSE 現況，提供有意投入臺灣 CSE 生態的國內外投資人、新創、企業參考與借鏡。

第一節　臺灣 CSE 調查結果分析

調查說明：為掌握臺灣中大型企業投入新創事業之趨勢，本研究透過問卷調查方式了解臺灣企業參與新創（CSE）的合作意願、執行現況、經驗觀點、資源需求等，提供有意投入 CSE 之國內外企業、投資人與新創參考。

調查方式：委託中華民國資訊長協進會（CIO Taiwan）透過網路問卷調查

調查樣本：回收有效問卷 302 份

調查企業：企業規模資本額達新台幣 1 億元以上之臺灣中大型企業（資本額達新台幣 10 億以上企業佔本調查有效樣本數六成以上）

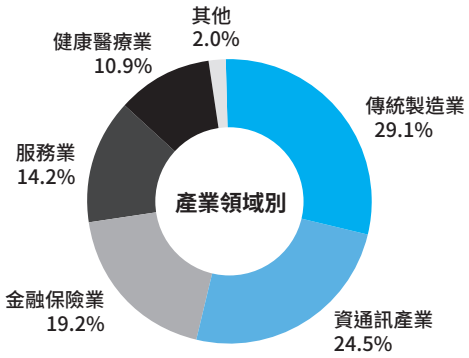
調查對象：參與經營決策或具有經營決策權之中高階主管（如執行長、資訊長、營運長等）

調查期間：2022 年 Q1

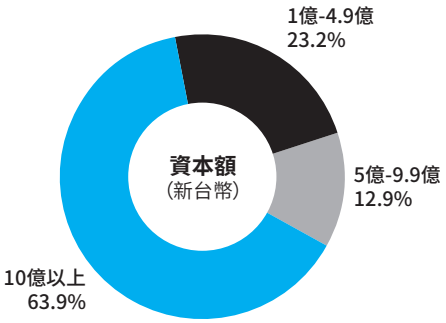
調查產業：傳統製造業、資通訊產業、健康醫療業、金融業與服務業等

調查對象輪廓

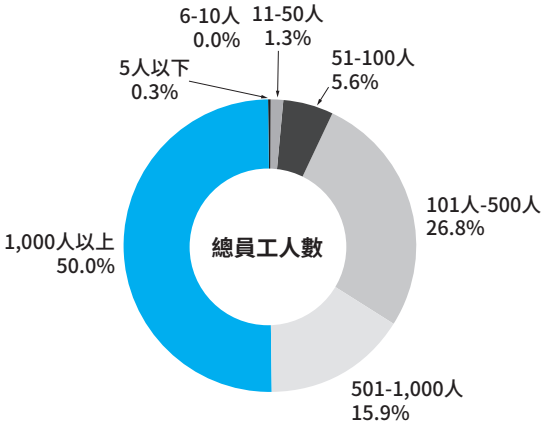
本次調查回填者輪廓



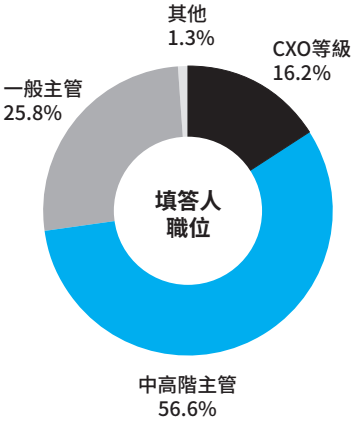
產業別：傳統製造業與ICT產業占比合計超過五成



資本額：超過10億的企業占比63.9%



規模：1,000人以上的企業占比為50%

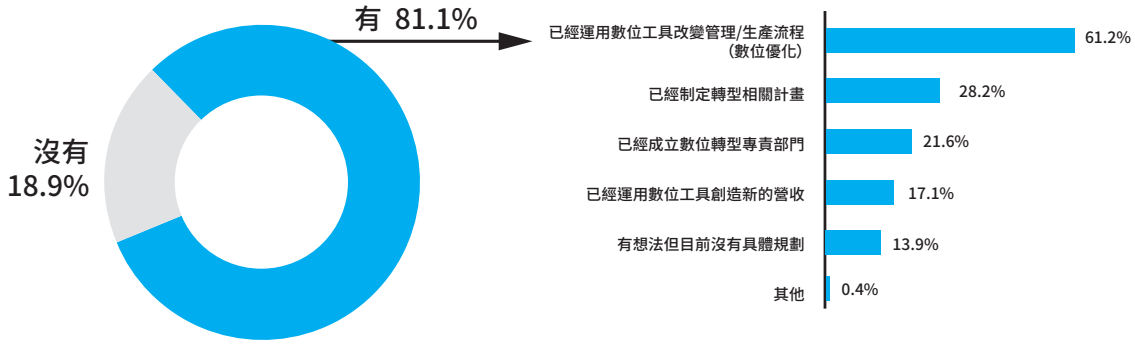


填答人：中高階主管占56.6%

臺灣中大型企業數位轉型現況

81.1% 的企業已有數位轉型進程或規劃

臺灣中大型企業有超過八成已有數位轉型的意識或進度，其中「已經運用數位工具改善管理 / 生產流程（61.2%）」的比例最高，顯示臺灣企業多數處於**數位優化**階段。

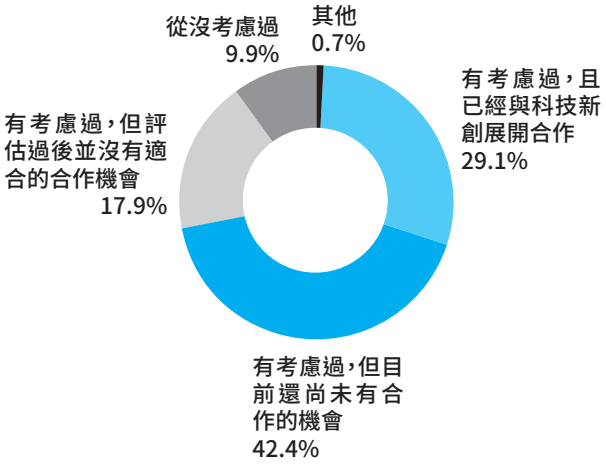


Q 您的組織是否在「現階段數位轉型的進程或規劃」已有進度？（單選）
樣本數：302　資料來源：資策會 MIC

Q 若「有」者，請問下列哪個描述較符合您的組織「現階段數位轉型的進程或規劃」？（複選，至多 2 個）
樣本數：245　資料來源：資策會 MIC

89.4% 的企業曾評估在數位轉型過程中與新創合作的可能性

臺灣中大型企業在思考數位轉型的過程中，整體有近九成的企業「有考慮過」與科技新創在數位轉型方面合作，以「有考慮過，但目前還尚未有合作的機會（42.4%）」的比例最高，其次為「有考慮過，且已經與科技新創展開合作（29.1%）」，第三為「有考慮過，但評估過後並沒有適合的合作機會（17.9%）」。



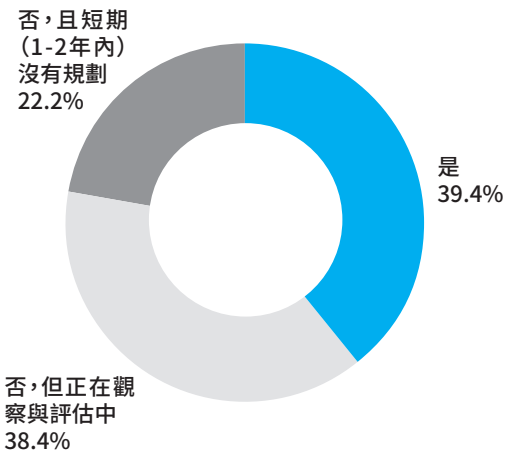
Q 請問您是否曾考慮在數位轉型過程中「與科技新創合作」？（如導入新創解決方案、與新創合作發展新產品等）（單選）

樣本數：302
資料來源：資策會 MIC

臺灣企業投入 CSE 的現況

39.4% 的企業已經投入 CSE

39.4% 的中大型企業曾經與科技新創互動，38.4% 正在評估與觀望，僅有 22.2% 短期內沒有規劃，顯示 CSE 在臺灣已產生風潮，有八成的企業已有實質互動行為或開始關注相關合作議題。



Q 請問您的組織是否曾經與科技新創團隊互動？(單選)
備註：科技新創泛指設立登記未滿十年且具新興關鍵技術或服務之公司（如人工智慧、區塊鏈、雲端、大數據、物聯網、5G 等）

樣本數：302
資料來源：資策會 MIC

以下將延續上題調查結果，將調查對象分為「具 CSE 合作經驗」與「尚未投入 CSE」兩類，從正反兩面進行分析。

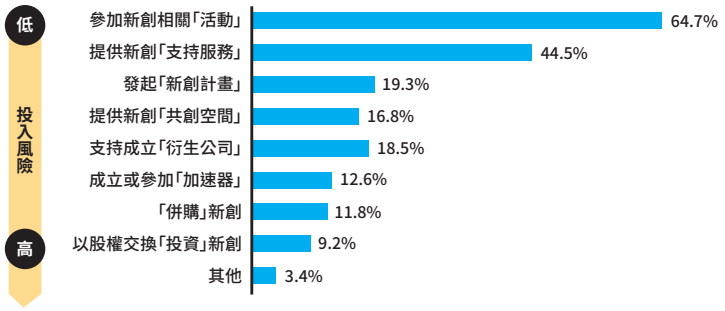
YES

具 CSE 合作經驗者

CSE 執行現況

參與模式：以參與活動及提供支持服務為 CSE 主要模式

國際創投 500 Startups 針對 CSE 常用模式分為以下八類。本調查發現，臺灣曾經投入 CSE 的企業最常採用的模式是「參加新創相關活動（64.7%）」，如黑客松、Demo Day、媒合活動等，其次為新創鏈結企業內部現有資源「提供支持服務（44.5%）」，如財會諮詢、創業導師等。



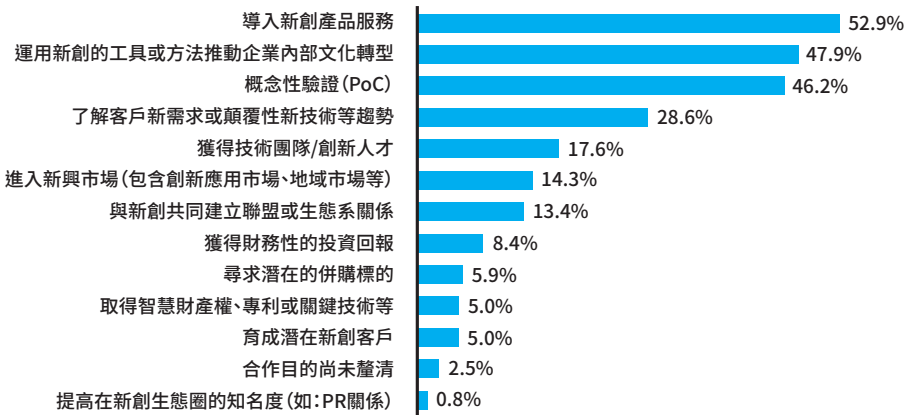
Q 根據以上說明，在企業參與新創（CSE）的八種模式中，你們採用的主要模式為何？（複選）

備註：國際 CSE 常用模式定義請詳見《2021 臺灣創育產業關鍵報告》

樣本數：119
資料來源：資策會 MIC

參與目的：直接導入新創產品與共同 PoC 為企業 CSE 主要目的

臺灣中大型企業投入 CSE 的目的或驅動力，前三名分別為：導入新創產品服務（52.9%）、運用新創的工具或方法推動企業內部文化轉型（47.9%）、概念性驗證（PoC）（46.2%）。觀察三者的共通點為，欲合作的科技新創其技術或產品應具有一定完整度，中大型企業才能直接導入及運用，或是展開 PoC 合作。

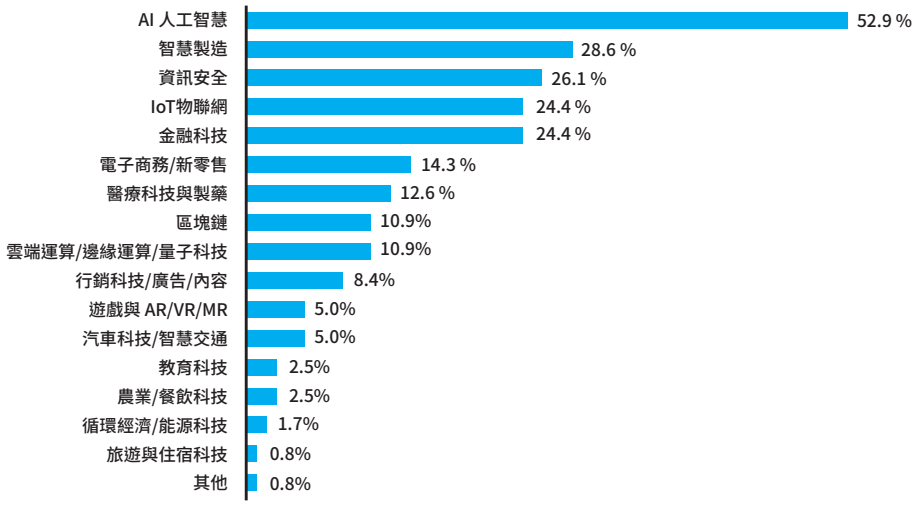


Q 請問您的組織與科技新創互動的目的或驅動力為何？（複選，至多 3 個）

樣本數：119
資料來源：資策會 MIC

偏好領域：52.9% 的企業已與 AI 類型的科技新創互動

臺灣中大型企業合作的前五大新創領域為：人工智慧、智慧製造、資訊安全、金融科技及 IoT 物聯網，其中以 AI 比例最高，顯示各產業皆開始重視與導入 AI 相關應用，而資安新創隨著近年資安議題受到高度關注，也成為各企業願意合作之類型。另外，智慧製造、金融科技與 IoT 物聯網新創則在資通訊製造與金融業的數位轉型驅動下，成為中大型企業優先互動的對象。

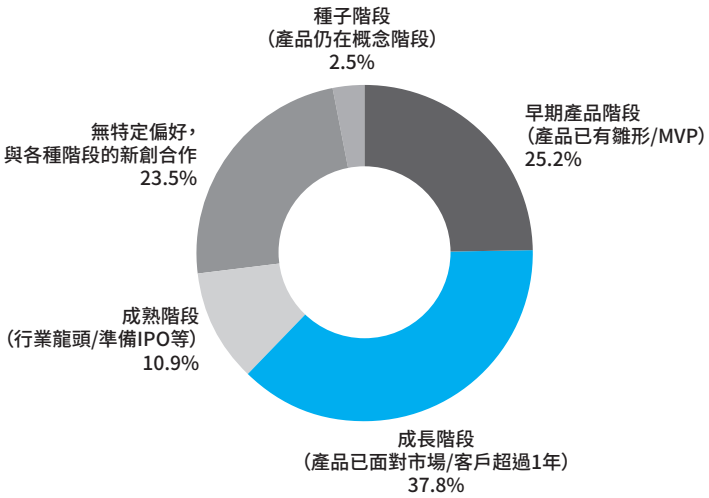


Q 請問您的組織已經與哪領域的科技新創互動?（複選，至多 3 個）

樣本數：119
資料來源：資策會 MIC

互動階段：成長階段的科技新創為企業 CSE 的互動首選

臺灣中大型企業較常或偏好互動的科技新創階段排序分別為：成長階段＞早期產品階段＞成熟階段＞種子階段，顯示科技新創若在市場已累積一定經驗，企業感興趣的程度較高。不過值得關注的是，有 23.5% 的企業並無特定偏好，願意與各種階段的新創互動或合作。

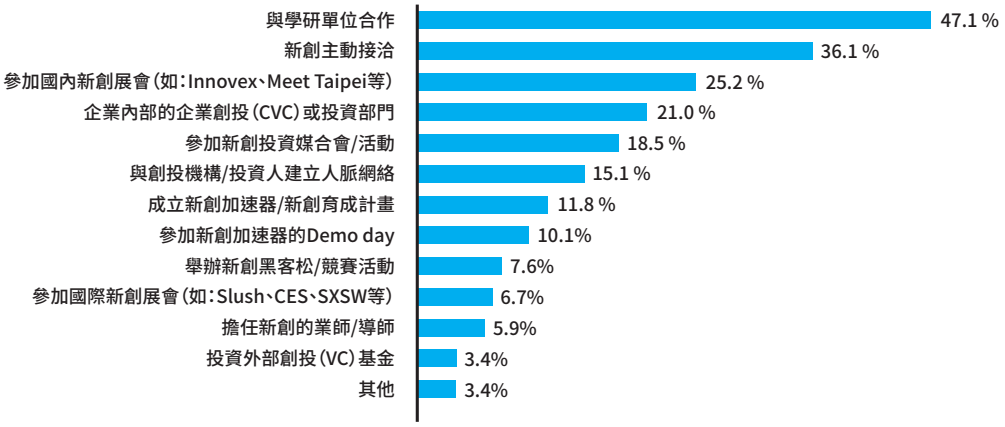


Q 請問您的組織較常或偏好與哪階段的科技新創互動？（單選）

樣本數：119
資料來源：資策會 MIC

接觸管道：47.1% 的企業最常透過學研單位投入 CSE

臺灣中大型企業最常藉由「與學研單位合作（47.1%）」與科技新創互動，其次為「新創主動接洽（36.1%）」，第三為「參加國內新創展會（25.2%）」，顯示科技新創除了透過學校的校友管道資源或自行敲門之外，展會活動的露出亦是與中大型企業接觸的重要管道。

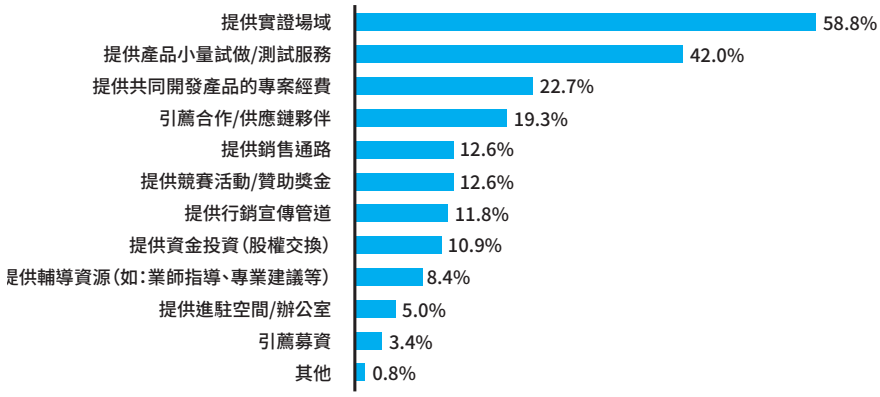


Q 請問您的組織最常透過哪種管道認識或接觸科技新創？（複選，至多 3 個）

樣本數：119
資料來源：資策會 MIC

提供資源：58.8% 的企業在 CSE 過程中提供實證場域

臺灣中大型企業在 CSE 的過程中最常「提供實證場域（58.8%）」，其次為「提供產品小量試做 / 測試服務（42%）」，顯示企業偏好以企業內部既有的資源如應用情境或供應鏈服務，與科技新創進行互動。

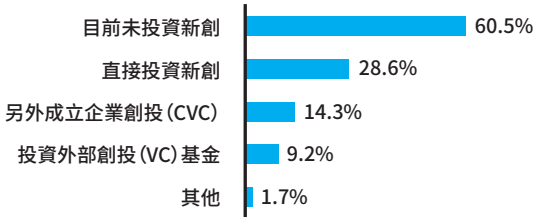


Q 請問您的組織在與科技新創互動的過程中，較常提供哪些資源？（複選，至多 3 個）

樣本數：119
資料來源：資策會 MIC

投資作法：28.6% 的企業直接投資新創

整體而言，多數臺灣中大型企業目前未投資新創（60.5%），而在有股權投資新創行為的企業中，採取的作法是以「直接投資新創」居多，另外常見的股權投資模式如成立企業創投（CVC）或以組合型基金（Fund of Funds, FoF）參與外部 VC，比例皆較低。



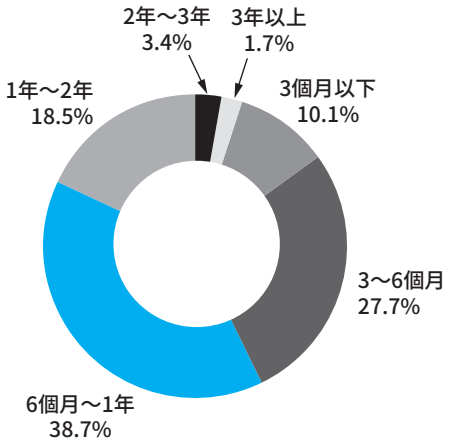
Q 請問下列哪個敘述較偏向您的組織目前對於科技新創「投資（股權交換）」的作法？（複選，至多 2 個）

樣本數：119
資料來源：資策會 MIC

CSE 經驗觀點

觀察時間：38.7% 的企業會花半年到一年的時間觀察新創

臺灣中大型企業決定是否要與新創進一步合作的觀察期以「6 個月 ~1 年（38.7%）」為大宗，平均觀察期則為 9.8 個月。

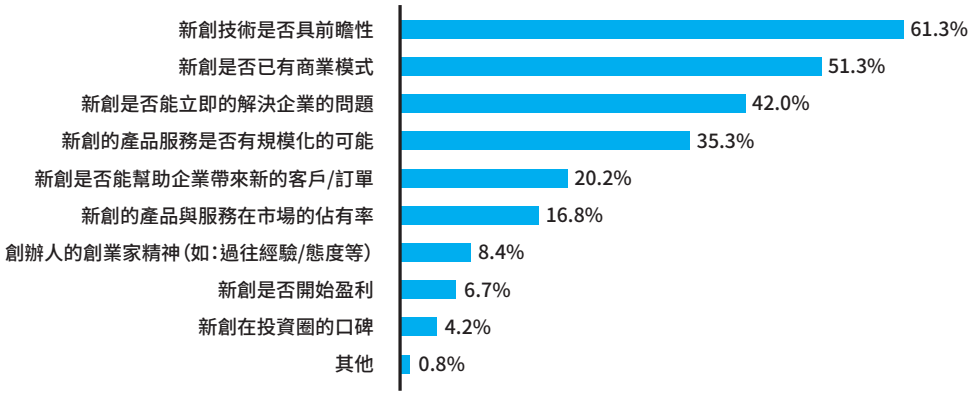


Q 請問您的組織平均會花費多久時間觀察科技新創，以決定是否要進一步互動？（單選）

樣本數：119
資料來源：資策會 MIC

考量關鍵：技術是否有前瞻性為企業進一步互動的關鍵

臺灣中大型企業決定是否要與科技新創進一步合作的關鍵考量前三名為，「新創技術是否具前瞻性（61.3%）」、「新創是否已有商業模式（51.3%）」、「新創是否能立即的解決企業的問題（42%）」，顯示科技新創的技術含量是企業最關注的焦點之一。

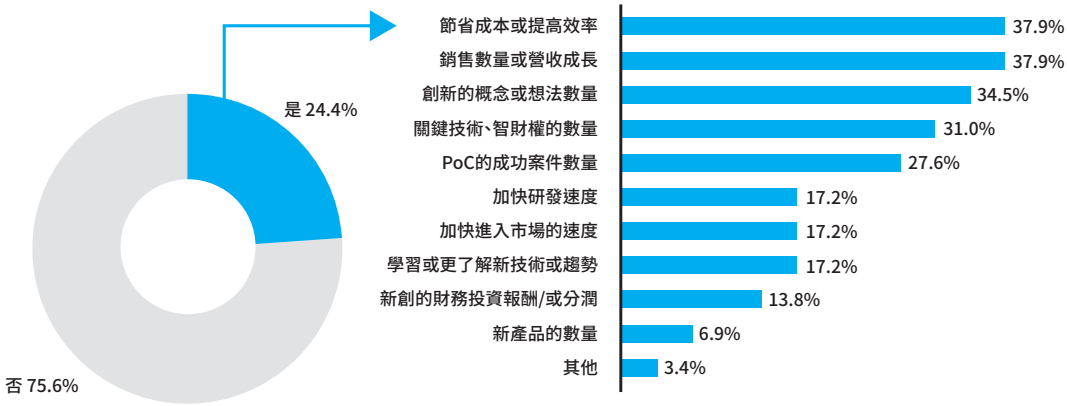


Q 請問您的組織決定與科技新創進一步互動的最關鍵考量因素為何？
（複選，至多 3 個）

樣本數：119
資料來源：資策會 MIC

衡量指標：75.6% 的企業尚未有 KPI 衡量 CSE 成效

臺灣中大型企業有 24.4% 已明確設有 KPI 來衡量與科技新創互動，其中以「節省成本或提高效率（37.9%）」及「銷售數量或營收成長（37.9%）」為最多。

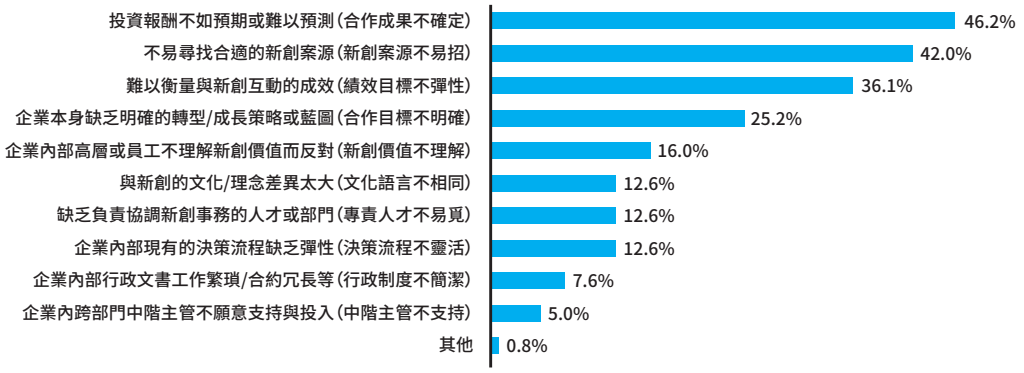


Q 請問您的組織是否已設有明確的 KPI 來衡量與科技新創互動的成效？（單選）
樣本數：119　資料來源：資策會 MIC

Q 若「是」者，您的組織採用何種 KPI 來衡量與科技新創互動的成效？（複選，至多 3 個）
樣本數：29　資料來源：資策會 MIC

痛點挑戰：46.2% 的企業 CSE 挑戰為合作成果不確定

臺灣中大型企業在投入 CSE 的過程中，最大的痛點前三名為，「合作成果不確定（46.2%）」、「新創案源不易招（42%）」、「績效目標不彈性（36.1%）」，顯示對於企業而言，最大的挑戰是 CSE 的投資報酬不如預期或難以預測。

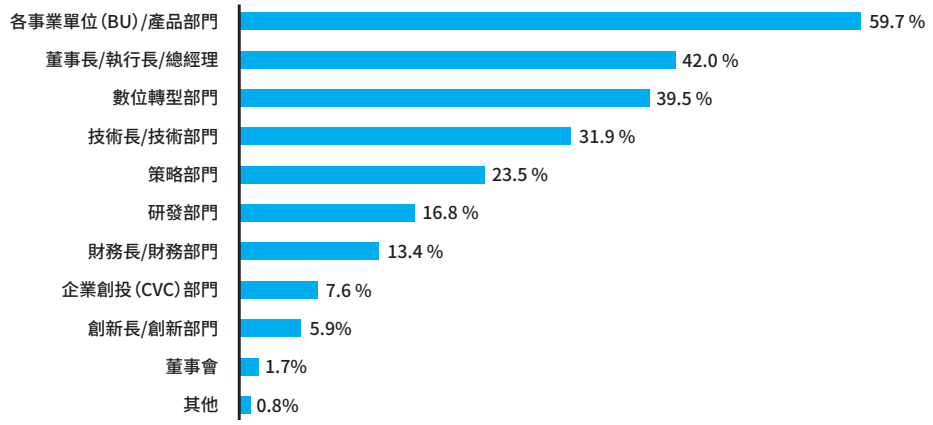


Q 請問您的組織在與科技新創互動的過程中最大的挑戰為何？
（複選，至多 3 個）

樣本數：119
資料來源：資策會 MIC

參與層級：各 BU 與高層的積極參與有助 CSE 更順暢

根據調查臺灣中大型企業在投入 CSE 的經驗，59.7% 的企業認為「各事業單位（BU）/ 產品部門」更多地參與投入，有助 CSE 更順暢或提高成功率，其次為「董事長 / 執行長 / 總經理（42%）」，第三為「數位轉型部門（39.5%）」。



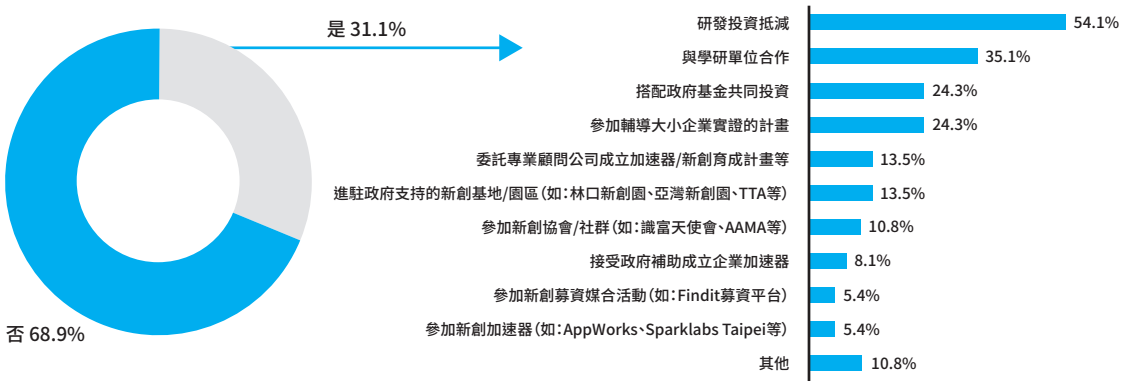
Q 請問您認為在與科技新創互動的過程中，您的組織內哪個階級或部門的同仁應該要更多地參與投入，才能使得互動更加順暢或提高成功機率？
（複選，至多 3 個）

樣本數：119
資料來源：資策會 MIC

CSE 資源需求

外部資源：31.1% 的企業曾尋求外部資源（含政府與民間）

根據本調查，31.1% 的中大型企業在投入 CSE 的過程中曾經尋求外部資源（包含政府工具或專業夥伴等）的協力，其中以「研發投資抵減（54.1%）」以及「與學研單位合作（35.1%）」為最多。

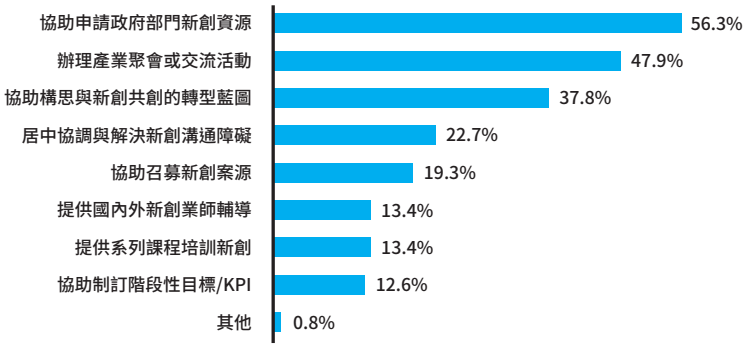


Q 請問您的組織與科技新創互動的過程中，是否「曾經尋求」過政策工具或外部資源來幫助您投入 CSE ？（單選）
樣本數：119　資料來源：資策會 MIC

Q 若「有」者，續上題，您「曾經尋求」過哪些政策工具或外部資源來幫助您投入 CSE ？（複選，至多 3 個）
樣本數：37　資料來源：資策會 MIC

外部夥伴：56.3% 的企業希望專業夥伴能協助申請政府資源

臺灣中大型企業最希望外部夥伴提供的資源前三名分別為：「協助申請政府部門新創資源（56.3%）」、「辦理產業聚會或交流活動（47.9%）」、「協助構思與新創共創的轉型藍圖（37.8%）」。值得注意的是，近四成的企業希望外部夥伴能協助建構共創藍圖，某種程度上呼應上述，25.2% 的企業在 CSE 過程中最大的挑戰為「合作目標不確定」



Q 請問您「希望」外部夥伴（如新創加速器、顧問公司等）提供哪些資源，幫助您在與新創互動的過程中更加順暢？（複選，至多 3 個）

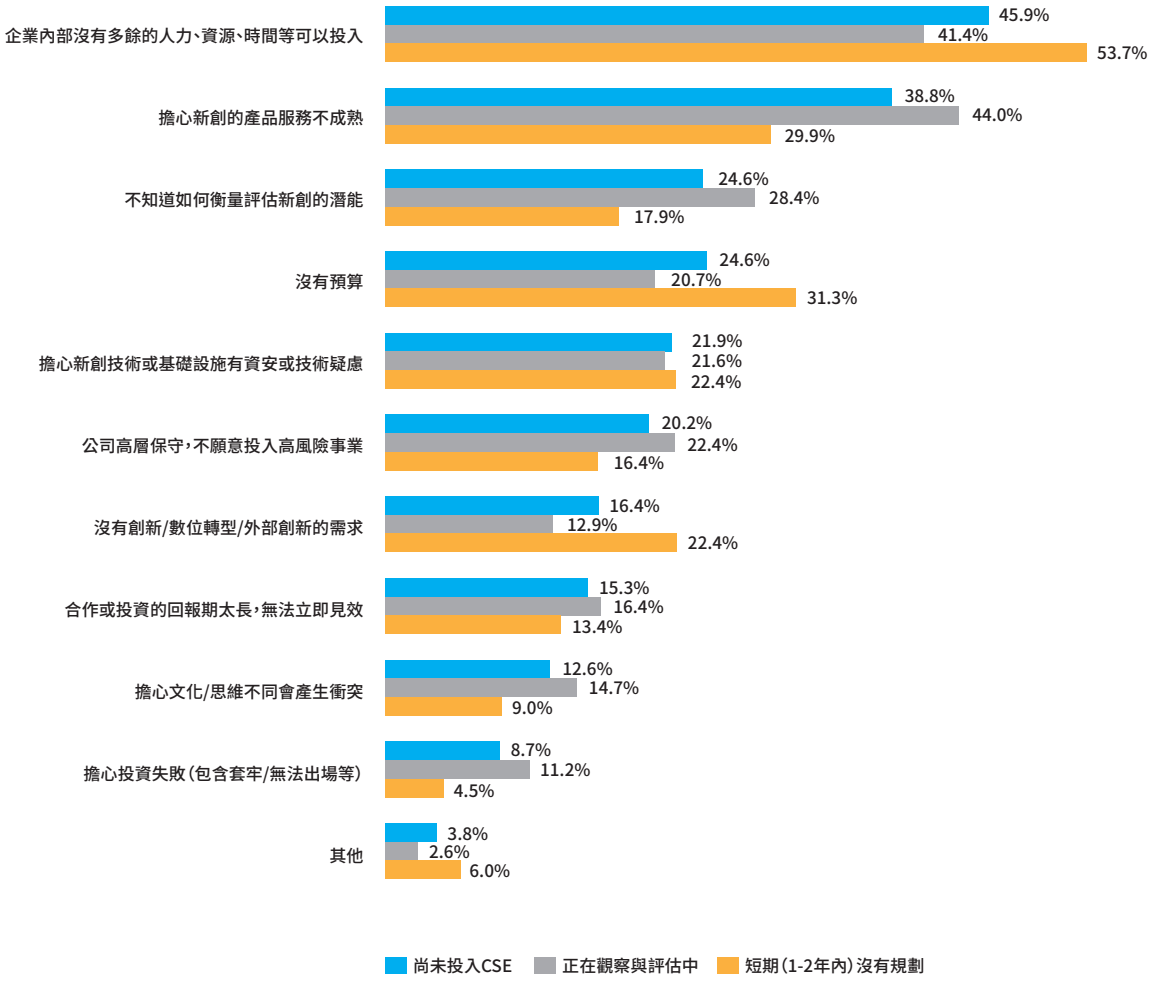
樣本數：119
資料來源：資策會 MIC

NO 尚未投入 CSE

負面因素：沒有多餘人力與資源是尚未投入 CSE 的主因

臺灣中大型企業尚未投入 CSE 的主要原因為「企業內部沒有多餘的人力、資源、時間等可以投入（45.9%）」，其次為「擔心新創的產品服務不成熟（38.8%）」。

進一步拆解「正在觀望」與「短期無規劃」的資料可發現，正在觀望的企業目前尚未投入的原因第一名為「擔心新創的產品服務不成熟（44%）」；另外值得關注的是，對於短期沒有規劃的企業，原因除了沒有多餘資源之外，其次為「沒有預算（31.3%）」。

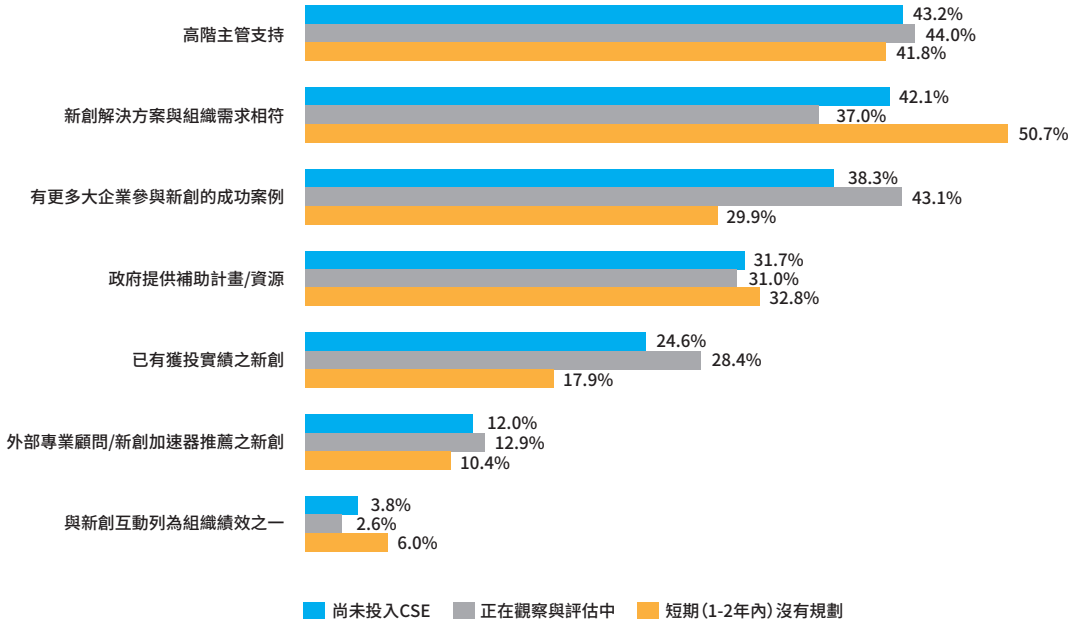


Q 請問您的組織目前尚未與科技新創互動的因素為何？
（複選，至多 3 個）

樣本數：總數 183；正在觀察觀望 116；短期無規劃 67
資料來源：資策會 MIC

驅動誘因：高階主管支持將提高企業投入 CSE 意願

根據本調查，促使尚未投入CSE的企業，提高意願的誘因前三名為，「高階主管支持（43.2%）」、「新創解決方案與組織需求相符（42.1%）」、「有更多大企業參與新創的成功案例（38.3%）」。觀望中的企業除了有賴高階主管支持之外，成功案例的參考也同等重要，而對於短期無規劃的企業，「新創解決方案與組織需求相符」比例高居第一，因此若有更務實的組織需求導向合作將有助企業投入 CSE。

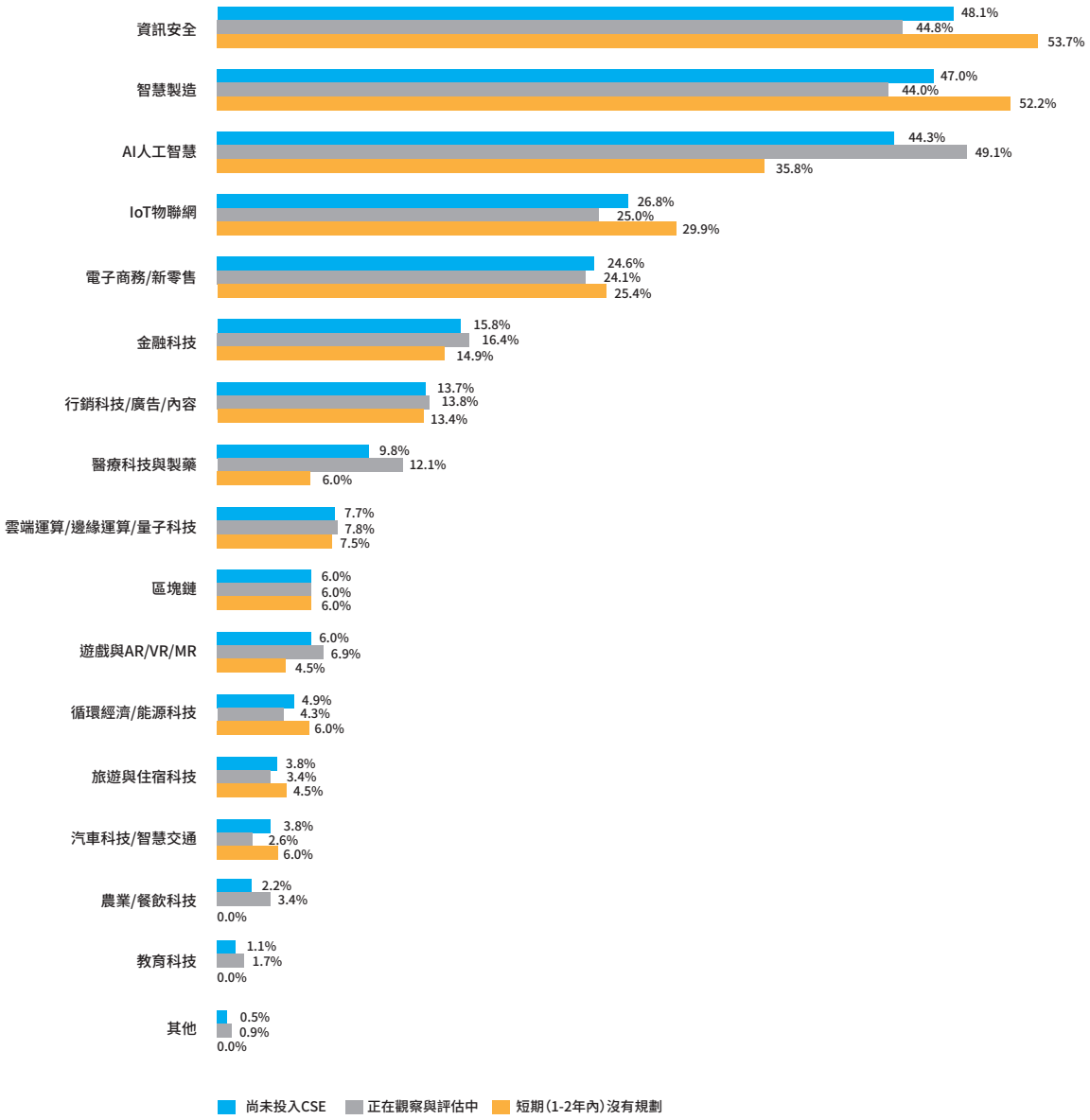


Q 請問下列哪種能促使您的組織 / 部門提高與科技新創互動意願？
（複選，至多 2 個）

樣本數：總數 183；
正在觀察觀望 116；短期無規劃 67
資料來源：資策會 MIC

興趣領域：尚未投入的企業 48.1% 對資安新創最感興趣

根據本調查，臺灣中大型企業若在擁有資源的情況下，最感興趣互動的新創領域為「資訊安全（48.1%）」、「智慧製造（47%）」及「人工智慧（44.3%）」領域。觀望中的企業最感興趣的是「人工智慧（49.1%）」。

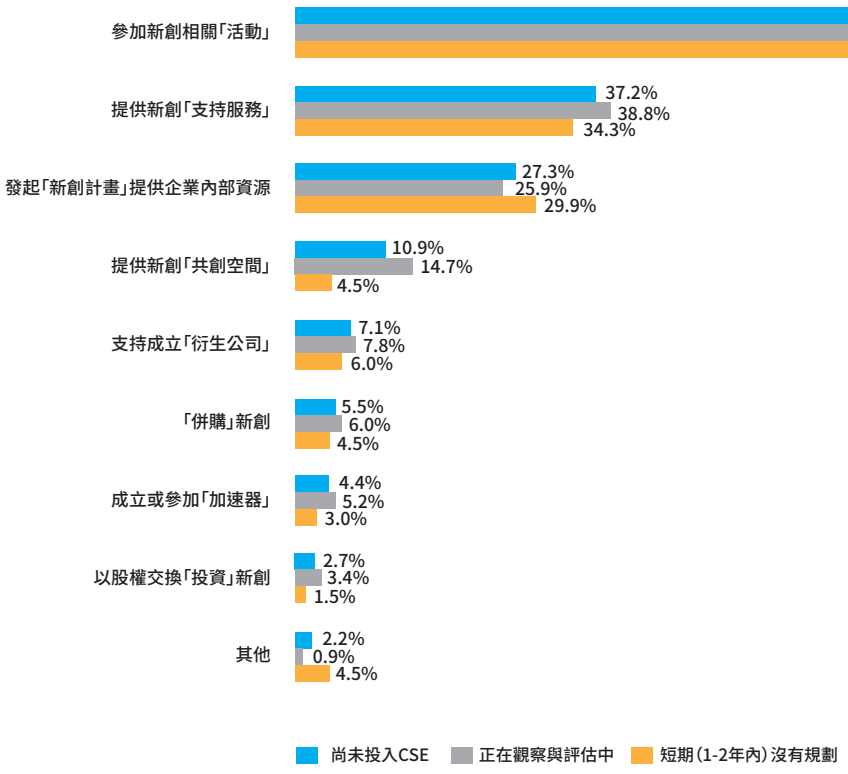


Q 若有資源，您對哪一個領域的科技新創較有興趣？
（複選，至多 3 個）

樣本數：總數 183；
正在觀察觀望 116；短期無規劃 67
資料來源：資策會 MIC

興趣模式：尚未投入 CSE 的企業優先考慮參加新創活動

根據本調查，尚未投入 CSE 的企業若在擁有資源的情況下，前三名優先考慮「參加新創相關活動（85.8%）」、「提供新創支持服務（37.2%）」、「發起新創計畫提供企業內部資源（27.3%）」。進一步拆解，「正在觀望」與「短期無規劃」發現，兩者在「提供新創共創空間」有較明顯差異，正在觀望的企業比例明顯高於短期無規劃的企業。



Q 呈上題，若有資源您會優先考慮採取哪幾種模式進行互動？
（複選，至多 3 個）

樣本數：總數 183；
正在觀察觀望 116；短期無規劃 67
資料來源：資策會 MIC

第二節　臺灣 CSE 典範案例

Corporate		Startup
亞太電信	亞太電信 × 碼卡實境 翻轉松菸文創園區	MAKAR
中華電信 Chunghwa Telecom	中華電信 × Uniigym 聯名升級健身 APP	uniigym
HUKUIBIO	互貴興業 × 瑞愛生醫 拓展海外市場	Redeye OPTICS MAKES PERFECT

新創經驗	Jello　明谷農業生技 MeansGood	藉由中大型企業硬體平台實現 捷絡生技與明谷農業概念想法
企業經驗	ARGO YACHT CLUB	亞果遊艇攜手新創　拓展生態系

典範案例

亞太電信攜手碼卡實境翻轉松菸文創園區

Q

請問亞太電信是在甚麼機緣下認識對方的？

亞太電信：早在 5G 競標前，亞太電信於 2018 年在經濟部中小企業處的支持下，就已成立「亞太電信 5G 創育加速器」，以 5G 為主題透過一年一期的方式招募新創，提供完整的訓練課程與 5G 實驗場域，讓新創可以驗證產品服務與商業模式，催化 5G 創新創業發展。每一期畢業的新創都將被亞太電信納入「GT 農場」，做為日後亞太電信尋找合作夥伴的優先名單。碼卡實境（MAKAR）是加速器計畫中第二期的前五名優質團隊。

Q

請您們描述一下此次雙方深度合作的背景及內容。

亞太電信：2021 年經濟部中小企業處推出「擴大中小企業 5G 創新服務應用計畫實證案」，目標應用 5G 活絡商圈。亞太電信希望能嘗試投入非製造業 5G 企業專網的場域試驗，加上考量到這類型創新應用適合與新創團隊合作，因此找上碼卡實境攜手一同提案，希望整合雙方的能量，創造可複製的 5G+AR/VR 新商模。至於我們在眾多團隊中選擇碼卡實境的重要原因，一方面為是主題契合，碼卡實境的產品服務剛好符合此次的應用場景，另外更重要的是，碼卡實境的人才、產能足夠應付大型合作案，且產品相對成熟，亞太電信有把握整合推出的服務能受到大眾喜愛。

碼卡實境：在這次的合作案中，主要由亞太電信提供試驗場域的硬體設備，而我們碼卡實境負責提供 AR/VR 引擎平台，以松山文創園區品牌作為試驗場域，推出 5G 虛擬園區、AR 解謎包等，目的將 5G 技術運用於生活中，透過虛實融合的概念，幫助文創場域帶動實體人流。具體來說，我們共同推出三個有趣的內容：(1) 5G 導覽：虛擬松菸智慧園區；(2) 小販所：線上電商門市；(3) AR 解謎包：結合 5G + AR + 古蹟，180 分鐘認識不一樣的松菸。

Q

在此次合作過程中，有遇到甚麼痛點嗎？或是有甚麼特別的經驗呢？

亞太電信：這次的合作與碼卡實境相當有默契，主要原因是雙方在加速器計畫期間，透過課程、溝通、測試等方式早就已經磨合，所以彼此在技術方面合作並沒有痛點，這也是為什麼亞太電信從加速器畢業團隊中尋找合作夥伴的重要原因。至於特別的經驗，由於此次合作是「科技 x 文化」跨界融合，一方面要在悠久歷史的古蹟景點－松菸文創園區建基地、施工布建 5G 專網，需要通過多方單位許可，並非容易的事；另一方面要讓技術與美感兼具，也是需要花時間溝通協調。不過好在三方都具有耐心與毅力持續溝通，才能讓這次的合作案在第一波推出後就能達到 600 萬人流的好成績。

Q

請問您們認為企業參與新創（CSE）可以為各自公司帶來哪些效益呢？

亞太電信：對亞太電信來說與新創合作最直接的好處為提升企業與品牌形象，因為成立加速器計畫讓更多人認識亞太電信「GT 智慧生活」，也創造出合作的機會；此外建立新創合作夥伴生態，使亞太電信能推出更多創新應用擴大市場，B2C 消費生活與 B2B 企業專網皆可提供服務。

碼卡實境：透過亞太電信提供企業 5G 的試驗場域及環境與相關硬體技術，讓碼卡實境可以測試在 5G 時代中的各項 AR/VR 應用。同時亞太電信大企業的通路及管道也有助於曝光，並帶領碼卡實境共同取得政府標案，累積更豐富的實戰經驗。

Q

對於未來有意與中大型企業合作的新創有甚麼建議。

碼卡實境：除了本身的產品與服務要準備好之外，建議新創可以多走出去，不一定要洽談合作，例如參加新創加速器也是很好的管道，磨練自己的 Pitch 技巧，從業師那邊建立中大型企業的人脈資源，以等待機會來臨。另外，可以主動持續與中大型企業保持聯繫，與他們分享最近公司的動態以維繫關係。

虛實整合性遊戲「# 松菸 AR 互動解謎包」

典範案例

中華電信與 Uniigym 聯名升級健身 APP

Q

請問Uniigym是在甚麼機緣下認識中華電信的窗口並促成這次的合作？

優力勁聯：最初 2020 年我們是與中華電信的 MOD 部門接上線，原先是想要將優力勁聯（Uniigym）的內容放入中華電信的機上盒，但過程中，因為疫情等因素影響所以合作進度稍微緩慢。但後來因為我們的 Uniihome 體感健身服務在寬頻通路上市後開始具有知名度，我們的體感科技與多元化的體感運動課程內容也開始讓臺灣市場知道，因此中華電信的業務單位主動找到我們，希望跟我們的產品做業務合作，於是促成這次與中華電信行動分公司的合作－共同於 2021 年 11 月聯名推出智慧運動科技 APP「AR 動滋動 x Uniigym」。

Q

描述一下此次雙方深度合作的背景及內容。

中華電信：一般而言，電信服務架構分為三層：第一層是基礎建設的骨幹層，第二層為服務平台，第三層為加值服務與內容。前兩層由於受到 NCC 監管程度較高，通常中華電信會自己建置，然而第三層則相對有彈性，同時為提供給用戶更多的內容，會與多元的外部策略夥伴合作，而這次的合作也是在這樣的基礎下展開。另外值得一提的是，中華電信其實從十幾年前就已經與新創合作，包含投資數位音樂服務的願境網訊（KKBOX）、網路動畫《阿貴》的春水堂科技（現為 Hami 平台服務商）等，近期由於臺灣新創環境更成熟，因此投注更多資源尋找新創夥伴。

優力勁聯：目前 5G 在工業與醫療應用已經很多，不過在民眾應用較少，因此許多電信商都在找 B2C 的應用。這次聯名合作主要是在中華電信既有的健身服務「AR 動滋動」基礎之上加值，目的是希望提升終端用戶從 4G 升級到 5G 方案的動機與誘因。藉由 Uniigym 結合 AI 骨骼點運算的技術，及豐富的健身課程內容，充分展現中華電信 5G 高速率的特性。用戶僅須透過行動網路與智慧型手機鏡頭，即可在運動中偵測人體姿勢，給予立即動作回饋建議及運動數據追蹤，並搭配行銷活動提供中華電信用戶優質的 5G 健身體驗。

Q

您認為與這次與中華電信聯名合作最大的痛點及帶來的效益是甚麼？

優力勁聯：由於中華電信是相當具規模且有制度的組織，一項新業務的導入需要許多跨層級、部門的評估、溝通與討論，因此初期接觸時需要較多的溝通並持續與其他單位討論。不過，中華電信也因為規模龐大而擁有雄厚的資源，可以為新創提供從基礎建設到行銷宣傳等多元協助。舉例來說，這次的聯名合作中華電信提供 Uniigym 將系統 / 伺服器安裝在其機房內並吸收流量成本；行銷部分，透過網內簡訊的方式向中華電信 1,100 萬的行動用戶推銷宣傳等，為我們節省部分的成本。

Q

請問中華電信偏好與哪種特性的新創合作，以及有哪些資源是新創可以介接的呢？

中華電信：中華電信偏好能與直接展開軟體服務的新創公司合作，若以對應的募資階段來看，約是在 Pre-A 輪左右。通常我們會與新創合作的內容大致分為兩塊：（1）發展電信服務加值應用；（2）扮演系統整合 SI 的角色，帶領新創夥伴共同投案。除了提供 POC 的實證場域之外，中華電信亦提供「投資」及「國際化」的資源，在投資方面，中華電信擁有投資部門－總公司投資處、子公司－中華投資、合資公司－基石創投，可以針對不同階段與型態的新創進行投資；在國際化部分，由於中華電信集團內的國際分公司長期深耕海外市場，因此新創能搭載著電信營運商角色打入國際。

Q

對於未來有意與中大型企業合作的新創有甚麼建議。

中華電信：新創若想要跟中大型的電信企業合作，建議可以從 B2B 及 B2G 兩個面向觀察企業的需求，進一步從中找到可以切入的機會點。除了定期關注企業的新聞動態之外，可以多從學研端的研究案觀察，及早挖掘未來的技術需求，畢竟在電信、交通等領域中，研究案就是驗證案的前期作業。

典範案例

互貴興業助力瑞愛生醫拓展海外市場

Q 請問瑞愛生醫是在甚麼機緣下認識對方的？

瑞愛生醫：最初認識互貴興業是在瑞愛生醫（RedEye）剛成立的頭兩年，約莫在 2018 年底，透過陽明交通大學的校友會活動認識。在校友會推薦的互信基礎之下，2019 年開始與互貴興業合作，透過其資源協助我們取得海外市場的醫材認證，將產品拓展國際市場，並在 2020 年加入經濟部中小企業處支持的大企業與新創產業媒合平台「JOIN Platform」，接觸到更多陽明交通大學產業加速器 IAPS 的資源，更藉著 JOIN Platform 在中間扮演與互貴興業溝通協調的角色，因此 2021 年順利取得海外醫材認證。

Q 請描述一下此次雙方深度合作的背景及內容

互貴興業：互貴興業由聯華電子榮譽副董事長宣明智先生於 2013 年成立，主要產品與服務是協助醫材產品「委託開發暨製造服務（Contract Development and Manufacturing Organization, CDMO）」，簡言之就是專業電子醫材代工，並搭配法規諮詢及代理銷售等服務，目的是協助臺灣生技公司快速打通設計、製造、認證、銷售各環節，加速進軍海外市場。一般而言，CDMO 廠會希望與能生產一定規模數量產品的公司合作，但由於互貴興業本身也屬於新成立的公司，充分了解新創的難處，並樂於與新創合作。

瑞愛生醫：這次的合作主要是藉由互貴興業作為橋梁，協助我們將核心醫材產品 RedEye 血紅素感測系統在海外市場取得生產製造的認證並在當地代理銷售。今年（2022 年）更擴大合作與銷售幾項非醫材的產品，包含寵物血尿檢測儀器，以及家用農藥檢測儀器等，致力共同將瑞愛生醫的技術從實驗室帶到生活中（From Lab to Life）。

Q 請問瑞愛生醫認為這次合作遇到的痛點及帶來的效益分別為何？

瑞愛生醫：由於瑞愛生醫將產品委託給互貴興業至海外市場代理銷售，初期的痛點是在合作夥伴不知道如何銷售、測試我們的產品，因此需要花時間透過通訊軟體等方式培訓互貴興業的海外銷售人員，指導他們如何在測試過程中操作儀器，以及調配生物樣本進行血紅蛋白分析等。另外，第二個痛點則是在認證成本方面，由於新創規模較小，取證測試、差旅費、規費都是不小的成本，對於新創來說是蠻大的負擔。不過好在認證通過後，互貴興業很快就直接

協助生產製造與銷售。至於效益方面，除了 CDMO 之外，由於新創專注於產品技術開發，對於市場、法規等面向的理解較少，例如經常隔著一層紗看市場，或者法規考量太晚進入等，中大型企業比起新創瞭解更全面，因此能給我們一些指引，包含產品規劃、認證、法規等方面，減少走冤枉路。

Q

請問互貴興業偏好與哪種類型的新創合作呢？

互貴興業：互貴興業長期積極耕耘醫材取證與製造業務的醫療科技服務平台，目前在平台上已有 5 ～ 8 個來自不同合作夥伴的醫材產品。偏好合作的新創是能與互貴興業在技術、人才或業務等方面互補，而非是單純募資關係，並且能在市場上持續下單及銷售，這樣特性的新創通常相對成熟。另外我們希望新創要清楚瞭解自己的目標以及明確知道互貴興業能幫上甚麼忙，這樣才能讓雙方的合作互利共贏。

Q

對於未來有意與中大型企業合作的新創有甚麼建議。

互貴興業：對中大型企業的建議是，要能夠釐清與新創合作的目的，是企業社會責任、追求投資報酬或建立商業夥伴關係？另外，也需要考量對既有商業模式的衝突，包含內部文化、利益等，例如許多電子業跨足醫材製造都會面臨到短期與長期利益拉扯的障礙。對新創的建議則是，要能夠理解企業需求為何，同時也能夠提出新創本身可以提供什麼。

瑞愛生醫：對於中大型企業的建議是，在與新創的合作過程中給予更多包容，因為作為新創的我們經常就是一股腦的創業熱情，在創業初期可能會犯錯，希望中大型企業能給予更多機會，讓我們嘗試調整與修改。至於對新創的建議是，自己要爭氣將產品與服務的亮點及優勢充分展現出來，更重要的是與中大型企業合作的動機要明確且動人，這樣才能夠說服他們進一步展開合作。

瑞愛臨床用分光光度計

典範案例

藉由中大型企業硬體平台實現捷絡生技與明谷農業概念想法

Q

請描述一下與中大型企業深度合作的內容為何？在過程中獲得哪些協助呢？

捷絡生技：捷絡生技是由清華大學影像技術團隊商轉而成，核心產品是 3D 數位病理影像暨 AI 分析平台。在 2018 年剛成立之初，市面上較少有中大型企業投入在 AI 邊緣運算硬體裝置平台，透過 IAPS 的引薦，我們認識了較早在這塊領域投入的中大型企業，也因此產生合作的契機。我們主要是通過中大型企業的硬體平台，將我們開發的軟體實際導入裝置試驗，將醫療 AI 初步體現在邊緣運算裝置上，並且過程中透過中大型企業參加展會渠道接觸到許多潛在客戶。後來因為醫療 AI 所需運算效能高，數年前的邊緣運算裝置效能尚未能滿足需求，放緩雙方合作腳步。不過整體而言，與中大型企業合作的好處，除了在技術方面的支援外，更重要的是藉由中大型企業的品牌形象，有助於在市場上被更多的投資人、中大型企業、醫院等關注，無形的為捷絡生技品牌加分。

明谷農業：明谷農業主要的產品是高價值農作物環控系統，創辦初期我們創業團隊基於光電與農業背景開發出 LED 燈，但對於結合軟體應用相對陌生，然而透過 IAPS 及 JOIN Platform 的引薦，讓我們有機會與中大型企業合作，通過兩次的委託設計（Non-Recurring Engineering,

NRE）將軟體開發完成並整合至他們的邊緣運算裝置（edge box）。後來由於中大型企業的運算效能太高，導致成本不符合市場需求，我們轉而自己開發新的 edge box，但是中大型企業依然很熱心的協助我們對接市場，將明谷農業的解決方案一同向大企業的客戶綑綁銷售，協助拓展海外市場。

明谷農業馴化育種設備

Q

對於未來有意與中大型企業合作的新創有甚麼建議。

捷絡生技：對於中大型企業的建議是「透明」的產品發展策略與投資資源，新創在發展過程中，好的產品方案與策略投資人是不可少的，新創團隊必會持續尋求相關資源，當與企業的合作經過測試後要走入下一階段發展時，由於中大型企業與新創規模比例懸殊、雙方對合作成果後續發展的考量可能有落差，若企業能明確將其想法告訴新創，雙方直接溝通協調，能減少新創的錯誤判斷，對我們新創來說反而是件好事；至於對於新創方面，要清楚自己的角色定位，唯有做出好的產品切入市場需求，才是新創發展的根本之道，在開發過程中要懂得持續與中大型企業溝通協調，創造雙方共同的利益，才得以與中大型企業長遠合作。

明谷農業：對於中大型企業的建議是要清楚說明自己的需求，新創才知道是否能幫得上忙。目前臺灣越來越多「企業出題，新創解題」的活動，我們認為這是很好的開始，透過出題挑戰的方式，讓企業梳理自己的需求，進而結合新創的創意共同激盪。新創方面則是要分階段性地與中大型企業合作，如果只有概念雛形的早期階段不要著急與企業合作，至少要有原型（Prototype）再找企業合作，畢竟從在商言商的角度，經過驗證的產品與服務為中大型企業加值的機率較高。

典範案例

亞果遊艇攜手新創拓展生態系

Q 請說明一下亞果遊艇為甚麼會想跟新創合作呢？

A：亞果遊艇（Argo）成立之初就以打造遊艇休憩生態系為目標，因此我們以亞果遊艇為平台，與各種不同產業的中小企業或新創合作，希望發揮一加一大於二的綜效。舉例來說，為了提供遊艇與帆船的專業服務，我們入股樂活海洋學院，希望透過培養海洋休閒服務的年輕人才，往下扎根培育產業人才。又或者回想亞果遊艇碼頭當初剛建好時，沒有餐廳願意入駐碼頭，我們也是自己敲門找上吹吹風精品咖啡館，邀請入駐澎湖與台南安平的碼頭等。亞果遊艇會根據本身需求尋找外部合作夥伴，目的攜手新創共同帶動海洋休憩產業發展。

Q 請問亞果遊艇偏好找哪些類型的新創合作，並能提供甚麼資源呢？

A：亞果遊艇除了找尋餐飲及教育等類型的合作夥伴之外，近期專注在發展科技應用並尋求科技型新創夥伴，尤其聚焦在兩類技術：（1）碼頭管理系統及 VR 開船培訓；（2）無人機送餐。至於偏好的新創除了具有技術含量之外，更重要的是能穩定供貨且財務健全，才能長久的合作下去。亞果遊艇能提供的資源，包含通路、場域以及資金。亞果遊艇的遊艇版圖從澎湖、臺南到高雄，擁有多處碼頭泊位及周邊觀光旅遊設施等，可以打造為科技示範基地。此外，若是試驗成效理想且互補性高的科技新創，亞果遊艇將進一步入股甚至是併購。

Q 請描述一下您最近對於高雄創新創業的現象觀察以及亞果遊艇未來的布局？

A：近期明顯感受到越來越多的科技人才移居高雄，這將更有利於發展創新創業，也因此我們積極地拓展布局高雄地區。今年（2022 年）亞果遊艇取得「高雄港愛河灣遊艇碼頭」A 區水域面積 3.26 公頃、以及高雄流行音樂中心礁群商業空間 500 平方公尺，積極打造「亞果 3.0 版」的遊艇碼頭。此外，更結合高雄市政府與經濟部中小企業處的亞灣新創園 5G AIoT 專案，預計將在碼頭泊位配置「5G 智慧雲端水電樁」讓碼頭管理上可以更兼具便利、即時與智慧，並規劃申請 5 金錨碼頭認證，讓遊艇產業在高雄更加蓬勃發展並兼具國際化與智慧化。

第三節　2022 年臺灣 CSE 重要觀察

臺灣 CSE 七大關鍵數據

39.4%
中大型企業已投入 CSE

WHAT
61.3%

企業投入 CSE 的關鍵考量是甚麼？

中大型企業考慮是否要進一步合作的關鍵因素為**新創技術是否具前瞻性**

WHY
52.9%

企業為什麼想投入 CSE，目的為何？

中大型企業投入 CSE 目的為**導入新產品服務**

HOW

64.7%

企業如何與新創產生互動，常採用模式為何？

中大型企業最常採取的 CSE 模式為**參加新創相關活動**

WHO

52.9%

企業喜歡與甚麼領域的新創合作？

中大型企業曾經 / 偏好與**人工智慧 (AI)** 領域的新創合作

WHERE

47.1%

企業最常從哪裡認識與接觸新創？

中大型企業最常透過與**學研單位合作**認識新創

WHEN

38.7%

企業何時會決定是否要進一步合作？

中大型企業平均花費 **6 個月 ~1 年**的觀察期，決定是否要進一步合作

臺灣 CSE 關鍵成功要素

結合前述臺灣 CSE 大調查與 CSE 訪談案例後，本報告分別從「企業」與「新創」兩方角度分析雙方投入 CSE 的關鍵成功要素，提供予有意投入 CSE 的企業與新創參考。

For Corporate

企業高層支持	高層支持（含大老闆 / 專業經理人 / 二代等）對於企業投入 CSE 至關重要，有助於：① 協調企業內部資源與矛盾、② 增加內部員工投入的信心
明確合作目標	從在商言商的角度，仔細思考與新創合作的目標或欲鎖定的轉型方向，理解新創帶來實際的效益與價值，避免盲目投入
成立專責單位 /KPI	專責單位扮演新創與企業內部各 BU 間的溝通橋樑，轉譯雙方需求。專責單位的組成應包含一個具有決策權的專案經理 / 負責人，能在 CSE 的過程中調度資源，並且要設立獨立 KPI，以避免落入利潤中心制的思維
攜手外部夥伴 / 資源	開放的心態與外部合作夥伴，ex: 第三方加速器、專業顧問、創投等，有助於互補資源，提供新創更完整及連貫的資源，以提高新創的成功率，並發揮綜效；同時善用政府資源更是關鍵

Corporate Startup

For Startup

掌握前瞻趨勢	對於具備彈性與技術的新創而言，投入 CSE 最關鍵的成功要素為掌握技術與產業趨勢的能力，唯有理解市場 / 企業需求與痛點，才能發展出合適的產品與服務
準備產品原型	從在商言商的角度，對於企業而言，與具有產品原型 (Prototype) 的新創合作，風險相對較低，且經過驗證的產品與服務為中大型企業加值的機率較高
盤點與分配資源	由於中大型企業內部有其組織與商業考量，對資源相對稀缺的新創來說，若無法釐清資源分配的優先順序，將可能使新創的工作流程混亂
設立停損點	新創與中大型企業合作前，務必要先設立好停損點，一味地投入與配合將可能影響到新創原來的規劃方向與執行步驟

Engagement

《2021 臺灣創育產業關鍵報告》精選內容回顧 1：臺灣 CSE 潛在痛點與解方

臺灣企業參與新創潛在痛點

評估階段（準備～招募前）

1. 合作目標不明確
2. 新創價值不理解

招募階段（招募～培訓完成）

3. 新創案源不易招

試驗階段（POC階段）

4. 文化語言不相同
5. 績效目標不彈性
6. 中階主管不支持
7. 專責人才不易覓
8. 合作成果不確定

商業階段（正式合作）

9. 決策流程不靈活
10. 行政制度不簡潔

備註：第 1、3、7 點為中小企業較容易遇到之痛點　　資料來源：資策會 MIC

對應解方

評估階段

- 仔細思考與新創合作的目標，並盤點企業現有資源
- 說服企業內部高層支持，並請 C-Level 等級的高層明確表態支持與新創合作，及傳遞開放式創新的效益

招募階段

攜手外部專業合作夥伴，借力外部夥伴在新創生態圈的影響力與經驗協助招募及培育團隊

試驗階段

- 成立獨立負責單位，給予特定的績效考核目標
- 指派具有預算及決策權的專案經理 / 負責人
- 攜手外部專業夥伴合作，如第三方加速器、專業顧問等協助指導，讓雙方合作更順暢
- 安排企業員工擔任新創的導師，相互交流與理解，雙向學習

商業階段

- 合作的每個步驟應設明確期程
- 設立 CSE 快速 / 一站式通道

備註：C-Level 等級指職務以 C（chief，首席）開頭，O（officer，官）結尾公司高層

《2021 臺灣創育產業關鍵報告》精選內容回顧 2：臺灣 CSE 三大步驟與十大關鍵做法

STEP 2　建立 CSE 合作的評估與回饋機制

設計績效衡量指標
蒐集資訊與回饋並不斷調整合作模式

STEP 1　設計 CSE 合作方案與內容

釐清企業參與新創的目標
選擇能實現目標的 CSE 模式
得到企業內部董事會 / 高層的支持
盤點內部資源提供新創合作誘因

STEP 3　執行 CSE 合作方案

將合作計畫交給具有創業思維的團隊負責
指派具決定權的內部負責人
建立統一的對外窗口並簡化流程
開放心態攜手外部夥伴

資料來源：資策會 MIC

更詳細精彩內容請見《2021 臺灣創育產業關鍵報告》

2

第　二　章

加速科技新創取得投資

近年臺灣科技新創投資趨勢暨產業脈動觀察

2021 年臺灣科技新創投資生態活絡，本章將透過多方視角掃描臺灣新創投資圈近年的重要新創趨勢，並以「投資」及「產業」兩面向進行深度剖析，加速國內外新創、投資人等了解臺灣科技新創的投資環境，以及國內外科技新創產業的發展趨勢。

第一節　近年臺灣科技新創投資回顧與展望

本節透過初級資料訪談及次級資料蒐集等方式，觀測臺灣近年重要新創投資事件，從出場、投資以及企業三個角度剖析事件，並進一步歸納臺灣科技新創投資趨勢。

觀察 1　出場活絡帶動臺灣科技新創成長動能

臺灣科技新創陸續 IPO 為創業家圓夢

新創「出場（Exits）」一直是資本市場關注的議題，唯有能使投資人獲利出場（資本利得）才能帶動資金活水，並活絡新創生態。一般而言，新創出場的機制分為兩種：併購（Mergers and acquisitions, M&A）及首次公開發行（Initial Public Offering, IPO）。過去臺灣以 IPO 出場的科技新創屈指可數，2021 年以來卻相當特別，臺灣 6 家新創陸續在國內外上市，包含前進日本的沛星科技（Appier）、加拿大的軒饌廚坊（Just Kitchen）、美國的飛輪電商（Hour Loop），甚至是赴美那斯達克（NASDAQ）以特殊目的收購公司（Special Purpose Acquisition Company, SPAC）上市的睿能創意（Gogoro）、玩美移動（Perfect）等，以及第一家在臺灣證交所掛牌的軟體即服務（SaaS）新創九易宇軒（91APP）。

2021 年的 IPO 潮並非是偶然，而是臺灣科技新創充分發揮韌性及實力的展現，在疫情下成功幫助產業轉型賦能，同時伴隨著 SPAC 新崛起的上市管道，使得 2021 年臺灣科技新創 IPO 百花齊放。2021 年臺灣科技新創 IPO 的成功故事，更使得投資人看到臺灣科技新創合理可行的出場機會及相當的潛在報酬，增加投資臺灣新創的誘因。對於新創而言，IPO 的成功案例無疑是為臺灣創業家打了強心劑，展望 2022 年已有不少臺灣新創宣布短期內將朝向 IPO 目標邁進，顯示 IPO 不再是臺灣科技新創遙不可及的夢想。

IPO

近年科技新創 IPO 規劃

	沛星互動 Appier	軒饌廚坊 Just Kitchen	九易宇軒 91APP	飛輪電商 Hour Loop	睿能創意 Gogoro	玩美移動 Perfect^{o}
成立時間	2012年	2019年	2013年	2015年（美）	2011年	2015年
主要業務	AI跨螢行銷解決方案	為品牌提供雲端廚房	OMO的新零售SaaS	Amazon電商平台的第三方賣家	電動機車與電池	AI、AR及數位科技
IPO 時間	2021年3月	2021年4月	2021年5月	2022年1月	2022年4月	擬2022年Q3
IPO 地點	日本證交所母板	加拿大多倫多證交所TSX（後在德、美上市）	臺灣櫃買中心	美國那斯達克	美國那斯達克	美國那斯達克
IPO 市值（新臺幣）	428億	8億	80億	60億	650.5 億	393億

備註 1：本文所指科技新創定義為依我國公司法設立登記未滿十年且具新興關鍵技術或服務之公司（如人工智慧、區塊鏈、雲端、大數據、物聯網、5G 等）。屬外國公司在臺設立登記分公司者，其公司設立年限以在臺灣經濟部商業司登記設立年份認定之。
備註 2：近年臺灣 IPO 科技新創包含以上，但非僅限
資料來源：各公司、新聞媒體、Crunchbase、資策會 MIC 整理

併購科技新創成為新商業模式

IPO 的光環十分耀眼，但考量現實環境，並非所有的科技新創都適合以 IPO 的方式出場，併購是相對平易近人且受到歡迎的方式。尤其在新冠肺炎疫情加速數位和科技轉型，以及金融環境收購成本降低等因素，2021 年全球併購案件及金額都大幅成長，尤其國際科技巨頭更是積極透過併購科技新創，擴展事業觸角或發展新技術與吸納人才等。

回到臺灣，過去臺灣中大型企業經常以併購上下游或水平整合的方式擴大企業規模，不過隨著疫情造成的轉變，許多問題變得迫在眉睫，加上消費者行為也快速轉移到數位世界，促使科技新創逐漸進入臺灣中大型企業的併購雷達當中，希望藉由併購快速取得關鍵技術或解決方案。此外相對成熟的新創為了快速擴張，在市場上也浮現老創併新創的現象。整體而言，併購科技新創成為企業快速轉型升級的新商模之一。

EXITS

→ Mergers and acquisitions
→ Initial Public Offering

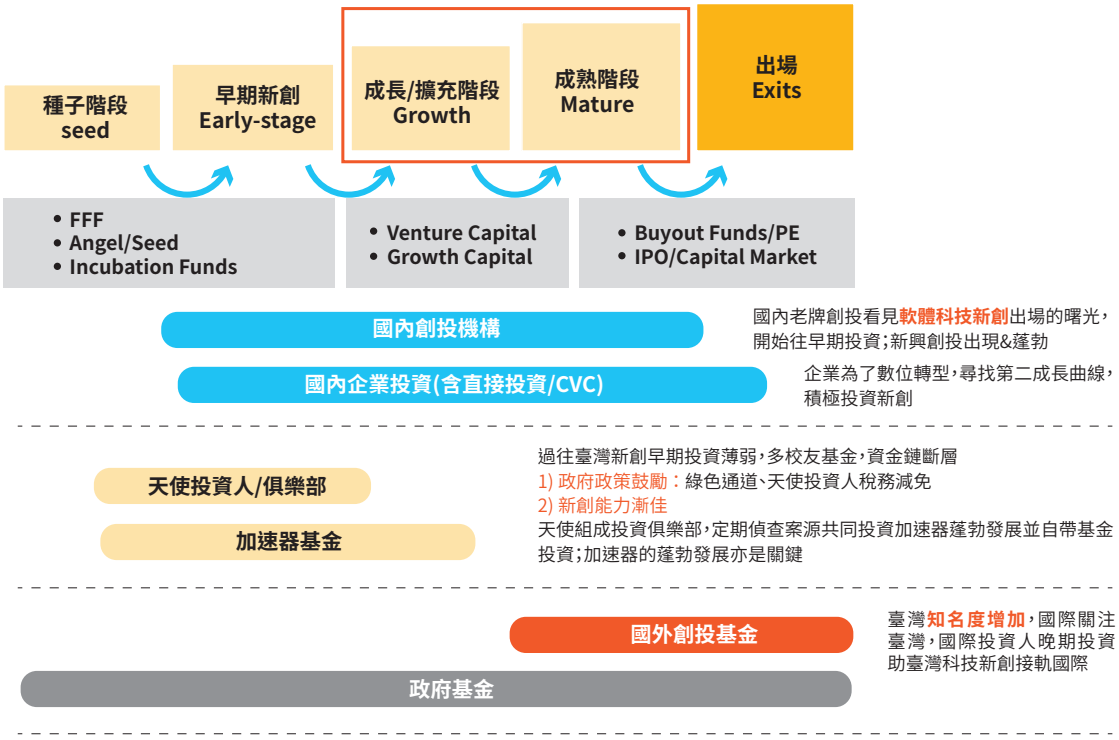
近年科技新創 M&A 案件

被併科技新創	產品與服務	領域	併購方	併購時間	併購目的
熊媽媽電商(HAPPY SHOPPING)	生鮮電商平台	電商與零售	東森購物	2020/11	進軍生鮮網購市場
聲浪科技(SoundOn)	臺灣在地Podcast平台	廣告、內容與行銷	Turn Capital、新加坡投資顧問公司Kollective Ventures	2021/1	擴大臺灣與亞洲Podcast市場
德炬識科(ParseMe)	數據處理及壓縮技術	B2B企業軟體解決方案	矽谷新創Gemini Data	2021/4	強化Gemini Data的資料收集方式和彈性，擴大應用場景效益
專聯科技(Foodomo)	臺灣在地外送平台	電商與零售	統一超商	2021/5	擴大外送服務模式與規模，整合統一集團內民生消費通路
應用錢包區塊鏈(Dapp Pocket)旗下兩項產品Dapp Pocket 及Cappuu	去中心化區塊鏈錢包	資訊安全（含區塊鏈）、金融科技	Turn Capital	2021/5	將兩項產品融入全新推出的加密貨幣交易平台Coinomo
邦妮科技(BotBonnie)	聊天機器人平台	廣告、內容與行銷	沛星互動	2021/6	強化Appier AI 驅動的產品陣容
廿一世紀數位(樂分期)	無卡分期支付品牌	金融科技	PChome	2021/9	推動PChome以數據為核心的數位金融科技發展
博智雲端(Omniscient)	顧客數據平台	廣告、內容與行銷	日商beBit微拓	2022/1	整合進 beBit 在台的科技研發中心，推動數位轉型

備註 1：近年臺灣科技新創 M&A 案件包含以上，但非僅限
備註 2：Turn Capital 為 17 LIVE 共同創辦人暨榮譽董事長潘杰賢所創立的家族投資辦公室
資料來源：各公司、新聞媒體，資策會 MIC 整理

觀察 2 各階段投資人完善臺灣科技新創資金鏈

臺灣科技新創資金鏈



資料來源：資策會 MIC

臺灣創投逐漸將目光轉移至科技型新創

回顧臺灣創業投資事業發展與臺灣經濟成長的發展歷史，臺灣創投制度自 1982 年由美國引進，1984 年第一家創業投資事業成立，根據中華民國創業投資商業同業公會截至 2021 年底的統計，臺灣創投家數共計 285 家。期間創投事業在 80、90 年代臺灣電子產業創造經濟奇蹟的輝煌年代中，積極投資於新竹科學園區的人才與高科技公司，奠定如今臺灣晶圓代工（IC）、電子製造（IT）等產業發展的重要基礎。

觀察臺灣創投事業主要投資的產業別與發展時程，1990-2010 年代，臺灣創投主要投資半導體、傳統製造、光電、電子製造等高科技製造產業。2012 年則為重要分水嶺，當時鑒於全球掀起行動網路浪潮，為了追隨國際趨勢，臺灣投資人及創投將投資的目光轉移到軟體、內容服務類型的網路科技新創，最具代表性為 2012 年由之初創投（AppWorks）所籌組管理的本善創投基金，緊接著在行政院國發基金支持及引導下，臺灣開始更頻繁地出現聚焦投資網路科技新創的創投基金。此外，部分集中投資科技製造業的創投，也慢慢轉型開始投資網路科技新創，為臺灣網路創業生態立下墊腳石。

天使投資人與加速器浮現填補早期投資缺口

從投資階段觀察，過去臺灣創投因為有限合夥制創投基金訂有 7 至 10 年的存續期間，因而有出場的時間壓力，使得臺灣創投偏好投資 A ～ B 輪之後等偏中後階段的科技新創，也形成臺灣科技新創在種子～ Pre-A 輪間的早期投資較為薄弱，僅有少數是大專院校校友為支持青年創業及回饋母校所設的天使投資基金，例如：政治大學的台安傑天使基金、交大天使投資俱樂部等。

然而近年來，在政府推出天使投資人稅務減免、綠色通道等優惠措施後，臺灣早期投資生態逐漸活絡。一方面，天使投資人透過搭配國發基金創業天使投資方案共同投資；另一方面，隨著臺灣科技新創實力堅強並在市場闖出佳績，天使投資人更看好臺灣科技新創成長動能，並透過社群概念組成「天使俱樂部（Angle Club）」，定期挖掘（Scouting）新創案源並共同評估投資。除此之外，協助早期新創快速成長的新創加速器蓬勃發展亦是關鍵，透過自帶創投基金或鏈結天使投資人資源等，來協助科技新創早期募資。整體而言，天使投資人與新創加速器的加入，逐漸填補過去相對空白的早期投資階段，同時促使更多創投投資臺灣科技新創。

海外創投晚期投資助臺灣科技新創接軌國際

伴隨著臺灣在海外知名度逐漸打開，加上美中貿易戰、臺灣半導體優勢等備受國際肯定等因素，帶動的是國際創投熱錢開始關注到臺灣新創市場。不過，除了外在政經因素，更關鍵的在於全球網路產業典範轉移，進入以 AIoT 為主的第三波創新浪潮。這波創新浪潮的來襲，改變了網路科技新創的投資與創業風向，從 B2C 消費性服務轉向至臺灣更擅長的 B2B 垂直應用，同時新創樞紐也從以美國矽谷為核心，逐漸轉向亞洲地區，為臺灣科技新創帶來更多國際投資機會。

從另一個角度觀察，由於臺灣科技新創產品以軟體服務為主，相較於傳統軟體產業以套裝軟體一次性支付的銷售，軟體新創多以 SaaS 訂閱制為主，惟因訂閱制的單價偏低，因此普遍需要大規模的市場作為支撐，以度過新創初期的燃燒率（Burn rate）。在網路與軟體無國界特性下，不少臺灣科技新創以布局「臺灣 +1」（臺灣以外，再加一個市場）作為重要成長策略，「出海」成為軟體科技新創的標配，並在拓展國際市場的過程中嶄露頭角，進而有機會獲得國際投資人 B ～ D 輪後較大規模的融資金額，包含日韓、新加坡、香港、馬來西亞等地國際創投紛紛投資臺灣新創，同時也帶來更豐沛的國際化資源，顯示臺灣新創的技術、人才已具備接軌國際的能力，在國際市場的能見度大幅提升，有助於被更多國際投資人納入投資雷達當中。

近年臺灣科技新創 B 輪以上獲國際投資案件

科技新創	輪次	投資人	獲投金額
育世博 (Acepodia)	B輪	美國DEFTA Partners、美國8VC及中華開發資本生醫創投	13億
優納比科技 (UnaBiz)	B輪	日本SPARX集團領投，中華開發資本、泰國石油以及新加坡G.K Goh控股公司跟投	7.04億
庫幣科技 (CoolBitX)	B輪	日本SBI集團領投，國發基金、韓國加密貨幣交易所BitSonic與日本Monex金融集團跟投	5.02億
聯齊科技 (NextDrive)	B輪	日本Arm IoT基金及美商中經合集團等	3億
萬里雲 (CloudMile)	B輪	香港元實資本（Substance Capital）領投	2.8億
育世博 (Acepodia)	C輪	美國Zoom與北極星藥物大股東陳賢哲領投、Yahoo創辦人楊致遠	28億
酷遊天 (KKday)	C輪	日本Cool Japan Fund、國發基金、中華開發資本、達盈管顧	22.5億
玩美移動 (Perfect)	C輪	美國高盛銀行	14億
聯齊科技 (NextDrive)	C輪	日本Arm IoT基金、鴻海、大亞電線電纜、中美晶、新經濟資本	8.55億
曙客 (FunNow)	C輪	馬來西亞Perfect Hexagon Commodity and Investment Bank與韓國創投Ascendo Ventures共同領投，PChome、 KKday、緯創資通、中華開發資本、達盈管顧、宏準管顧、三普旅遊集團、日本CSV Venture Fund跟投	4.2億
關鍵評論網 (TNL)	D輪	新加坡SPH Ventures領投、Quest Ventures	24億
藝啟 (M17)	D輪	新加坡Vertex Growth Fund領投，韓國Stonebridge Korea Unicorn Venture Fund、新加坡Innoven Capital、日本KAGA ELECTRONICS、紐約ASE Global Group等跟投	8億

備註 1：單位為新臺幣；部分科技新創用美元募資，2021 年投資案參考行政院國發基金以臺幣匯率 1：28.12 轉換；2021 年前的投資案參考行政院國發基金以臺幣匯率 1：30 轉換
備註 2：近年臺灣科技新創 B 輪以上獲國際投資案件包含以上，但非僅限
資料來源：新聞媒體、Crunchbase、行政院國家發展基金、FINDIT、資策會 MIC 整理

觀察 3 臺灣企業以投資新創驅動創新

過去臺灣企業對於與科技新創合作多是抱持觀望的保守態度，然而面對突如其來的疫情，各產業不得不加快數位轉型速度與深度，而企業為加快創新速度，積極進行外部創新。由於新創相較於大企業無須考慮歷史及制度包袱，只要專注在新產品或服務找到市場定位，更具有彈性的特性。因此臺灣中大型企業開始以各種模式與臺灣科技新創合作，希冀藉由新創的創新技術、創業家思維，以及靈活組織等，因應新經濟與新常態帶來的影響與衝擊。尤其是 2021 年伴隨臺灣科技新創陸續 IPO、成功為產業轉型賦能等，更多臺灣企業開始積極嘗試「投資」臺灣科技新創。

為了掌握臺灣企業投資新創概況，本文透過公開揭露資料（包含新聞媒體、國發基金季/年報、獲投新創、創投基金、Crunchbase等）統計，2021年共有26件臺灣科技新創獲投案，其資金來源含有臺灣企業直接投資（不含單純參與傳統創投的組合型基金Fund of Fund, FoF），以下進一步分析26件獲投案件特性，歸納臺灣企業投資偏好。

近年獲中大型企業直接投資之科技新創名單

科技新創	成立年份	投資人
聯齊科技（NextDrive）	2013	日本 Arm IoT 基金、**鴻海**、**大亞電線電纜**、**中美晶**、新經濟資本
曙客（FunNow）	2014	馬來西亞 Perfect Hexagon Commodity and Investment Bank 與韓國創投 Ascendo Ventures 共同領投，**PChome**、KKday、**緯創資通**、中華開發資本、達盈管顧、宏準管顧、**三普旅遊集團**、日本 CSV Venture Fund 跟投
立鼎資訊（TradingValley）	2014	清華天使投資人領投，**StockFeel 股感**、及**集英資訊**、矽谷 Google 資料科學家與工程師等天使投資人跟投
耐能智慧（Kneron）	2016	**鴻海**與**華邦電子**策略性投資
耐能智慧（Kneron）	2016	**光寶科技**、**全科科技**、**淩鉅**、美國 Sand Hill Angels、美國 Gaingels 等
鎵創顯示科技（Playnitride）	2016	**光寶科技**
安立璽榮生醫（Elixiron）	2017	台杉投資及磐谷創投共同領投，中華開發資本、日本大和證券集團 DCI PartnersDCI Partners、**兆豐銀行**、**富邦金控及宏泰電工**等
智齡科技（JUBO）	2018	**嘉新水泥**、**緯創資通**以及多位天使投資人
工合（InfuseAI）	2018	**緯創資通**領投，益鼎創投、Hive Ventures（蜂行資本）、矽谷臺灣天使群（SVTI）、500 Startups 以及其他天使投資人跟投
愛酷智能（AccuHit）	2018	**PChome** 領投，創新工業技術移轉（ITIC）、**恆隆行**、交大天使投資俱樂部、國發基金跟投
捷絡生物（JelloX）	2018	**緯創生技**、**先進影像生物科技**
杰倫智能（Profet AI）	2018	**友達光電**、Hive Ventures（蜂行資本）、矽谷臺灣天使群（SVTI）
鏈科（XREX）	2018	中華開發領投，日本 SBI Holdings、美國 Global Founders Capital、加拿大 ThreeD Capital、**玉山創投**、**精誠資訊**、萬豐資本、愛沙尼亞 Metaplanet Holdings、AppWorks、新經濟資本，以及美國 Seraph Group 跟投
捷能動力（ZEPT）	2018	**東元集團**
睿元國際（麻布數據）	2018	**PChome**、**中國信託創投**
金鴻醫材（Ace）	2018	**台安生物科技**、國發基金
國際信任機器（ITM）	2019	**緯創資通**領投
運點科技（MOOVO）	2019	心元資本、**基石創投**（PChome+ 中華電信共組中華網家一號基金）、AVA 天使投資人和產業策略天使投資人
犀動智能（Aiello AI）	2019	日本 ColopINext、**基石創投**（PChome+ 中華電信共組中華網家一號基金）
迪威智能（DeepWave）	2019	**驊訊文創科技** *、律師簡榮宗、國發基金投資
點點全球（QuickClick）	2019	**聯訊創投** **、國發基金
宏智生醫（hipposcreen）	2019	**仁寶電子**
勝利家（3 SQUARE）	2020	**漢神名店百貨**、扶田資本，及多位法人機構及天使投資人投資
研生生醫（AcadeMab）	2020	**台安生物科技**、國發基金
米米創客（MEandMine）	2021	**緯創資通**領投、識富天使會及其他天使投資人跟投
高熵材料（hemiyl）	2021	**永豐創投**、國發基金

領域	募資金額	輪次
環境與農業科技	8.55 億	C 輪
旅遊與住宿	4.2 億	B 輪
金融科技	3,000 萬	Pre A 輪
B2B 企業軟體解決方案	未揭露	未揭露
B2B 企業軟體解決方案	6.96 億	未揭露
硬體與 IoT	1.4 億	未揭露
醫療科技與製藥	7.59 億	A+ 輪
醫療科技與製藥	1.95 億	A 輪
B2B 企業軟體解決方案	1.29 億	A 輪
廣告、內容與行銷	1.67 億	B 輪
醫療科技與製藥	7,000 萬	Pre A 輪
B2B 企業軟體解決方案	未揭露	Pre A 輪
資訊安全（含區塊鏈）	4.7 億	Pre A 輪
汽車科技	未揭露	未揭露
金融科技	未揭露	未揭露
醫療科技與製藥	9,000 萬	未揭露
資訊安全（含區塊鏈）	未揭露	Pre A 輪
汽車科技	2 億	Pre A 輪
旅遊與住宿	未揭露	Pre A 輪
B2B 企業軟體解決方案	1,400 萬	天使輪
電商與零售	1,000 萬	未揭露
醫療科技與製藥	7,000 萬	未揭露
電商與零售	3,374 萬	種子輪
醫療科技與製藥	4,410 萬	未揭露
教育	6,000 萬	未揭露
材料科技	5,000 萬	未揭露

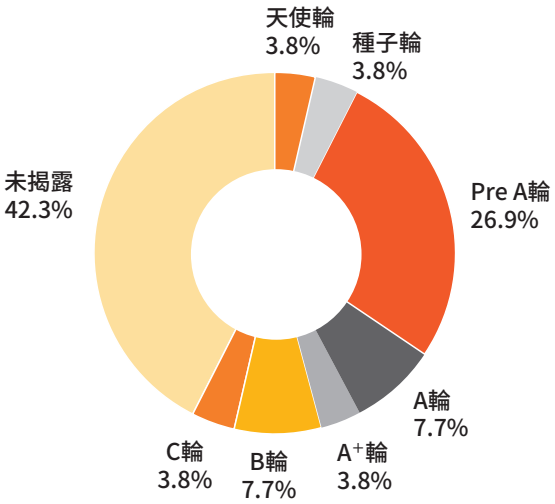
備註 1：單位為新臺幣；部分科技新創用美元募資，參考行政院國發基金以臺幣匯率 1：28.12 轉換
備註 2：近年臺灣企業投資科技新創包含以上，但非僅限。本章節以盤點媒體揭露之交易金額規模較大者並進行分析，藉以觀察產業及企業發展趨勢
備註 3：* 驊訊文創科技為驊訊集團 100% 投資之企業；** 聯訊創投為聯華神通集團旗下創投基金
備註 4：科技新創成立年限排序

資料來源：
新聞媒體、Crunchbase、行政院國家發展基金、FINDIT、資策會 MIC 整理

中大型企業偏好投資 Pre A 輪

從投資階段觀察，臺灣中大型企業偏好投資 Pre A 輪的科技新創，2021 年共 7 件，約占 27%。臺灣介在 Pre A 輪的科技新創，相較於天使輪／種子輪階段，其產品與服務已有原型（prototype）、初步的商業模式，並且在市場具有一定知名度，募資目的多是為強化產品與服務或是擴大驗證，讓商業與盈利模式更加完整。因此從輪次觀察，臺灣中大型企業希冀藉投資方式早期接觸具有基本實力且知名度的科技新創，並透過母公司資源協助新創加快進入 POC 軌道建立商模，一方面在驗證的過程中觀察新創的能力與韌性，同時在新創擴張過程中獲得財務性回報。

臺灣中大型企業投資科技新創之輪次



輪次	件數
天使輪	1
種子輪	1
Pre A 輪	7
A 輪	2
A+ 輪	1
B 輪	2
C 輪	1
未揭露	11

資料來源：新聞媒體、Crunchbase、行政院國家發展基金、FINDIT、資策會 MIC 整理

中大型企業開始扮演領投方的角色

在新創投資生態中領投方（Lead Investor）雖然不一定是投資最多錢的，但是扮演重要的牽線角色，通常具備豐富經驗協助新創找尋其他投資者，或是協助鏈結人脈資源等。觀察過去臺灣的科技新創投資案，多是由創投扮演領投方，本土中大型企業跟投（Co-Investor）。或者是中大型企業為母企業的戰略布局考量，偏好單一投資，較少採共投方式。

然而上述的投資型態在 2021 年開始改變，臺灣中大型企業陸續跳出來扮演領投方的角色，舉例來說，電子業緯創資通及服務業 PChome 均在 2021 年分別扮演 2 ～ 3 件臺灣科技新創投資案的領投方。2022 年第一季，由聯電成立之宏誠創投領投思哈（Hahow 好學校）及臺灣大哥大領投萬里雲互聯（CloudMile），顯示臺灣中大型企業踴躍加入新創投資圈，並試圖扮演號召募資的角色。預期隨著中大型企業逐漸深度了解並「看懂」科技新創後，企業領投的案件將遍地開花。

老創帶新創，走向正向循環

除了中大型企業扶持科技新創外，「老創帶新創」的現象也在臺灣新創投資圈發酵，隨著部份成熟的科技老創在市場站穩腳步，開始回頭挹注資源在後進的科技新創身上，一方面為了持續尋求新商機，整併資源，另一方面為提攜後進建立更好的創業生態系，包含透過成立創投基金或投併等方式扶持，不論是中大型企業還是成熟的科技新創都積極為臺灣科技新創灌注資源，顯示臺灣新創的環境逐漸走到正向循環的軌道上。

近年臺灣成熟科技新創攜手早期新創案例

成熟科技新創（老創）	做法	說明
沛星互動（Appier）	併購	2021 年收購自動化聊天機器人平台 BotBonnie
果翼科技（Pinkoi）	成立創投基金	2019 年攜手心元資本合資成立創投基金，並投資印花布料印花樂
威朋（Vpon）	成立創投基金	2020 年成立威朋創投（Vpon Ventures）
聖洋科技（cacafly）	投資	2020 年策略性投資 LINE 的聊天機器人荔枝智慧（lychee）
酷遊天（KKday）	投資	2021 年投資即時預訂平台曙客（FunNow）
資廚管理（iCHEF）	投資	2021 年策略性投資 POS 雲端系統開發曜比科技（QLiEER）
鳴周科技（Miezo）	投資	2021 年投資居家生活網路品牌居家先生（MR. LIVING）
瑞奧（PressPlay）	投資	2021 年攜手天使放大共同投資線上知識教育平台時書數位（NEWSVEG）

備註：近年臺灣成熟科技新創攜手早期新創案例包含以上，但非僅限
資料來源：新聞媒體、Crunchbase、行政院國家發展基金、FINDIT、資策會 MIC 整理

綜前所述，臺灣新創投資生態圈已逐步形成每階段投資人「接棒投資」的健康生態。過去臺灣創投因為存續期等因素偏好投資中後期的科技新創，然而近年在政府、民間、企業的帶動下，臺灣科技新創的成績優異且投資人看到出場的機會，促使更多臺灣創投開始往早期投資前進，天使投資人／俱樂部與新創加速器等也如雨後春筍般出現。此外，臺灣科技新創也因為積極前進國際市場而被全球看到其潛力與魅力，進而投注大筆的資金加速邁向下個里程碑。整體而言，臺灣已逐漸進入新創投資的正向循環。

為了協助國內外新創、投資人等了解臺灣新創投資生態，本節試圖描繪出臺灣各階段投資人的輪廓。由於臺灣投資人與機構眾多，為了簡明起見，本文優先納入在近三年內曾搭配行政院國家發展基金投資臺灣科技新創者，「或」曾「公開揭露」投資 2 家以上臺灣科技新創者，但臺灣投資人與機構包含但不僅限於下圖收錄者。

- 資料來源：媒體公開揭露資料，包含新聞媒體、國發基金季 / 年報、獲投新創、創投基金、國際資料庫 Crunchbase 等，以及延續《2020 臺灣創育產業關鍵報告》、《2021 臺灣創育產業關鍵報告》研究與統計數據。
- 優先收錄標準：
  1. 曾於 2019 年 1 月～ 2022 年 3 月公開揭露投資「臺灣」科技新創者優先
  2. 「國內創投機構」與「國內企業投資」兩類，以國發基金配套投資「或」曾投資 2 家（含）以上科技新創者優先納入

國內企業投資
（含直接投資 /CVC）

基石創投
國泰金控
台安生技
大亞創投
中信創投
緯創資通
聯訊創投
新光金創投
穩懋半導體
宏誠創投
台新金控
鴻海科技
能率亞洲
富邦金控
宏達電子
群益創投
玉山金控
網路家庭
兆豐金控
永豐金控
股感資訊

國內創投機構

心元資本
益鼎創投
富厚投資
活水社投
ITIC
達盈管顧
蜂行資本
國聯創投
台杉投資
華陽創投
成就創投
中華開發
紅樓資本
和通創投
萬豐資本
中加顧問
資鼎創投

加速器基金

斯伯克國際創投
創夢市集
比翼生醫
扶田資本
之初創投

國內投資人

臺灣各階段投資人輪廓

出場 Exits

成熟階段 Mature

成長 / 擴充階段 Growth

早期新創 Early-stage

天使 / 種子階段 seed

國外企業投資
(含直接投資 /CVC)

- Colopl Next (日)
- CSV (日)
- SPH Venture (新)
- 安謀控股 (日)
- SBI 集團 (日)
- Verge HealthTech Fund (新)

國外創投機構

- Artesian VC (澳)
- 美商中經合 (美)
- Loyal VC (加)
- Translink Capital (美)
- Headline (日)
- 蘭亭投資 (新)
- IVC (日)
- Cool Japan Fund (日)
- 橡子園 (美)
- 漢鼎亞太 (美)
- 集富亞洲 (港)

加速器基金

- SOSV (美)
- 500 Startup (美)

天使投資人 / 俱樂部

- AVA 天使投資
- 新創總會
- 台安傑 天使投資
- 矽谷台灣 天使群
- 交大天使 投資俱樂部
- Taiwan Global Angels (TGA)
- 識富天使會

國外投資人

備註 1：臺灣投資人與機構包含但不僅限於收錄者
備註 2：投資銀行暫不列入
資料來源：資策會 MIC

第二節　近年臺灣科技新創產業發展焦點議題

「國際市場」拓展與「未來趨勢」掌握為新創公司在成長過程中所必須關注的兩大課題，本節將以產業分析的角度，剖析臺灣新創重要的國際市場現況，以及熱門領域的趨勢與商機。

在國際市場方面，根據《2020 臺灣創育產業關鍵報告》、《2021 臺灣創育產業關鍵報告》統計數據，「日本」一直是海外投資臺灣科技新創的主要來源國，此外根據《2021 臺灣新創生態圈大調查》日本市場也是臺灣新創選擇海外發展的重要國家。因此本節將從日本國家產業政策、創投基金與新創動態，到臺灣新創布局與挑戰等面向，分析日本科技新創生態圈的現況與趨勢，希冀藉此降低臺灣科技新創進入日本市場門檻。

在未來趨勢方面，延續 2021 年底國際新創生態圈熱門關鍵字為 # 元宇宙、 # 淨零碳排，因此本節將分別探討在「元宇宙」與「淨零碳排」趨勢下臺灣科技新創的發展機會，並從國際趨勢、產業及投資界動態，及新創衍生商機等構面進行剖析，提供臺灣創業家、投資人及新創等創業及投資參考。

1　日本科技新創生態圈現況與趨勢分析

日本數位經濟產業推動方向

日本自 1995 年開始每五年所提出大型的國家發展計畫，是科技發展的重要指引。2021 年 3 月 26 日，日本內閣通過「第六期科學技術創新基本計畫」，擘畫 2021-2026 年日本科技與產業發展重點與方向。目標研發預算總額從 26 兆提高至 30 兆日圓，期望加強日本研究能力。第六期科技創新基本計畫延續第五期基本計畫的理念，將建設「社會 5.0」作為核心發展目標，但相較第五期計畫，新計畫提出更加具體的調整與部署。

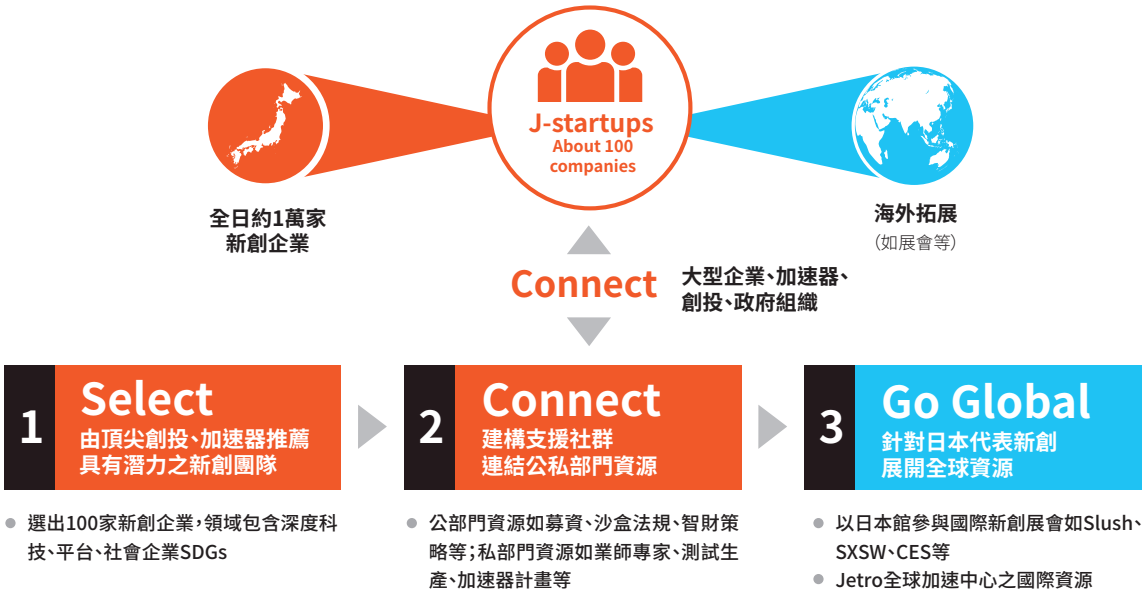
第一，調整計畫的名稱與內容。日本將沿用 25 年之久的《科技基本法》，修訂為《科技創新基本法》。強調對人文社會科學的振興，以及提升創新能力的重要性，因此日本預計成立 10 兆日圓大學基金，用以培養青年研究人員並推動世界級的研究型大學。第二，具體提出實現「社會 5.0」目標的三大支柱：實現數位化社會變革、強化研究能力和培養人才。其中與產業發展最為相關的實現數位化社會變革，更提出將注重以數位技術推動業「數位轉型」，投入碳中和、循環經濟技術建設「脫碳社會」，並加強新一代基礎設施與技術研發，如：5G、量子技術、超級計算、半導體等重點領域的研發，意味著未來五年日本數位經濟產業的核心將圍繞著數位化轉型（DX）和脫碳化。

日本創新創業政策與官方創投

對外以 J-Startup 為品牌推動創新創業，對內推動創業城市

日本經濟產業省（METI）於 2018 年 6 月攜手日本貿易振興機構（JETRO）及新能源產業技術綜合開發機構（NEDO）三方合作共同推出「J-Startup 計畫」，為近年來日本最大型的創新創業計畫，旨在支持具有全球競爭力的日本新創企業，並通過創新技術和商業模式向全球提供新的價值，目標 2023 年培育出 20 家獨角獸企業。J-Startup 計畫的核心概念為審核日本優質新創，以 J-Startup 作為認證標誌，型塑對外國家新創品牌形象。推動作法分為三階段：(1) 由頂尖創投、加速器推薦具有潛力之新創團隊；(2) 鏈結公私部門資源提升新創能量；(3) 協助日本新創海外擴展。

J-Startup 計畫



資料來源：J-Startup

在國內方面，日本內閣府為建構世界級的創業生態系統，仿效矽谷、倫敦、上海等海外國家打造新創產業群聚城市，2020 年日本選定八個創業基地城市，鏈結地方政府（區、市、鎮、村、縣）、大學和民間組織（創業支持組織、金融機構、開發商），積極引入國際級加速器及強化大學創業教育等，以提升日本新創能力，期待透過集中資源的方式扶持日本「獨角獸」。八個創業基地城市又分為「全球樞紐城市」與「推動都市據點」兩種類型，並各自制定地方生態系創建計畫及至 2024 年需要達成的目標，全球樞紐城市更被賦予鏈結國際資源的任務。此外，日本經產省針對特定地方創業城市開放創業家簽證居留時間延長的政策，從原來的六個月放寬至一年，爭取海外創業家赴日創業。

推動都市據點

北九州市可持續發展目標創業生態系統聯盟

北九州市等

- 目標：克服環境汙染，可永續經營的新創
- 專注於環境、機器人和 DX 領域
- 成立 COMPASS 小倉一站式創業中心和就業勞動諮詢中心
- 九州工業大學為中心，通過產學合作和創業支持，瞄準環境和機器人領域

仙台創業生態推進聯盟

仙台市

- 目標：創新和解決社會問題
- 東北大學成立創業大學計畫，以材料科學著名，成立東北大學學生 Axela 基金及駐點創業家計畫（EIR）
- 重要投資者：INTILAQ 、MAKOTO 等

廣島地區創新戰略促進委員會

廣島縣等

- 目標：和平城市，培育目標解決社會問題的新創
- 創新創業基地 Camps，提供技術創業的沙盒試驗場域
- 搭建區域產學官基金平台，快速對接企業需求和高校種子

JAPAN

全球樞紐城市

福岡創業生態聯盟

福岡市等

- 福岡地域戰略推進協議會（FDC）公私協作推動推動社區創業
- 打造「FUKUOKA Smart EAST」AI、IoT 示範驗證場域
- 國際戰略特區，針對海外創業家提供創業配套措施

大阪 / 京都 / 兵庫神戶創業生態聯盟

大阪市、京都市、神戶市等

- 專注於醫療保健、製造業和 IT 領域
- 與大型製藥企業（如 AZ 等）合作 i2.JP 開放式創新計畫，共同培育大學新創
- 舉辦日本關西大型的國際創業博覽會 Hack Osaka
- 吸引國際加速器合作，含 500startups、Plug & Play 等

備註：上述資料日本官方更新至 2021 年 9 月　　資料來源：日本內閣府、JETRO、資策會 MIC 整理

札幌 · 北海道創業生態推進聯盟

札幌市等

· 專注於一級產業（農業、漁業、林業）、生物醫療、航空工業等領域
· 公私協力成立生物科學領域創投基金，投資札幌健康醫療新創
· 成立 NoMaps 等創業活動社區

中部創業生態聯盟

愛知縣、名古屋市、濱松市

· 以製造業群聚優勢打造深度科技的創業生態系統
· 鼓勵日本領先的製造業與新創建立聯繫，促進以移動、基礎設施、醫療保健、農業、照明項目
· 愛知縣建立日本最大創業基地 Station Ai（2024 年 10 月正式營運）
· 濱松市提供與認證 VC 對等投資的政策
· 重要投資者：MTG Ventures

東京創業生態聯盟

東京、川崎、橫濱、和光、筑波、茨城等

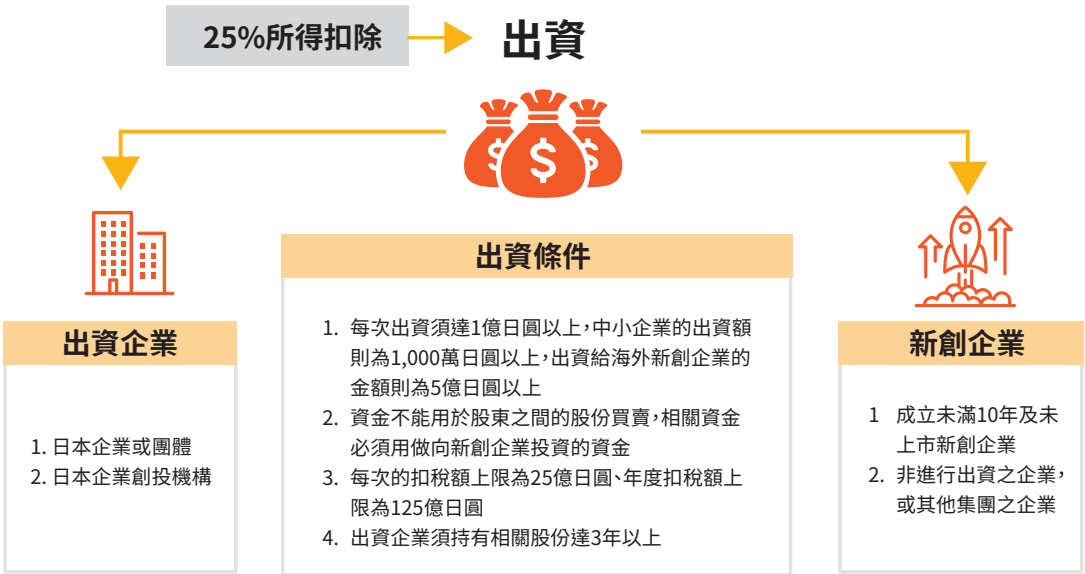
· 東京大學、慶應義塾大學、早稻田大學等一流大學合作，推動研發成果的商業化
· 與地方政府和企業合作，為新創協調新技術 / 服務示範領域 /CVC 等。積極投入企業包含：東急及東急不動產、森大廈地產開發、三井不動產、三菱地所等
· 重要投資者：日本風險投資協會（JVCA）

鼓勵日本中大型企業攜手新創共同開放式創新

日本經濟成長的重要動能來自於日本大型財團，由於日本財團企業經營策略向來採用多元化的產業布局，因此在金融、貿易流通、製造業等三個領域都有控制力。不過也因為較重視水平的合作與擴張，在供應鏈垂直整合方面投入較薄弱，多僅專注在「匠人文化」與「精實生產」，雖然在製程與品質受到國際肯定，但在產品生命週期變化快速下缺乏創新的能力。

日本政府積極促進日本財團與中大型企業攜手國內外新創進行開放式創新，並從稅制優惠及業務協調兩個方面提供幫助，期為下一階段的經濟成長奠定基礎。在稅制優惠方面，由日本經濟產業省實施「促進開放式創新稅收制度」，鼓勵擁有充沛內部準備金（internal reserves）的日本企業投資新創。當日本企業和 CVC 投資成立未滿 10 年（符合條件者可延長至 15 年）及未上市的新創投資超過一定金額，且持股的期限滿足 3 年以上者，可享受扣減 25% 應納稅所得額的待遇。

促進開放式創新稅收制度



備註：第一期計畫從 2020 年 4 月 1 日至 2024 年 3 月 31 日；第二期延長至 2024 年 3 月 31 日
資料來源：JETRO、日本經濟產業省

在業務協調方面，JETRO 推出「JETRO Global Connection」計畫，支援日本中大型企業和海外新創展開創新合作，以 JETRO 在海外辦事處及在創業活絡地區所建立的「JETRO 全球加速器中心」為媒介，在十個城市（矽谷、多倫多、聖保羅、倫敦、赫爾辛基、柏林、杜塞爾多夫、慕尼克、巴黎、深圳等）推出開放創新服務，為日本企業於海外城市偵查當地潛力新創合作夥伴。

Cool Japan Fund 投資 B to C 新創，傳遞「酷日本」精神

內容產業為日本發展重點之一，日本經產省 2010 年推出的 Cool Japan 計畫希望透過輸出內容產業及流行文化產品，加強文化產業的海外推廣，並帶動日本經濟成長。2013 年更由公部門主導，私部門合營成立官方創投基金「Cool Japan Fund」，旨在刺激海外對日本產品與服務的需求，並將「酷日本」的文化精神商業化傳遞到海外市場。

Cool Japan Fund 專注於 B to C 的投資，四大重點領域分別為媒體與內容、食品與服務、時尚與生活方式，以及入境觀光，期望透過投資的方式創造海外拓展與漣漪效應。與一般投資機構不同之處， Cool Japan Fund 以政府官方的角度，協助被投資企業串接日本地方政府、團體或其他日系企業合作的機會，從資金到資源的串接，將具有日本特色的企業與文化推向國際。

此外，Cool Japan Fund 除了投資日本新創拓展海外市場之外，亦從品牌戰略的角度積極投資海外新創，包含亞洲與歐美地區，因此自成立以來，Cool Japan Fund 已經成為在國際間相當具有知名度的日本官方投資基金，臺灣也有兩家科技公司曾獲得 Cool Japan Fund 的投資，分別為數據分析的威朋（Vpon）及旅遊電商平台（KKday）。

Cool Japan Fund 基本資料

	說 明
基金規模	1,053 億日圓 *（政府出資 946 億日圓，私有資本 107 億日圓）
投資標準	**政策意義：**培育赴海外市場的日本產品與服務 / 在全球市場建立日本品牌知名度 / 帶動國內經濟增長 **盈利能力：**健全的管理體制 / 來自民間共同投資 / 出場的可能性 / 合理的財務回報 **連鎖效應（滿足一項即可）**：與不同公司或產業合作 / 具備向海外消費者銷售或宣傳的能力 / 成為開拓海外市場的先驅 / 提供日本本地中小企業向海外拓展的聯合平台

備註：* 統計截至 2021 年 10 月
資料來源：Cool Japan Fund、資策會 MIC 整理

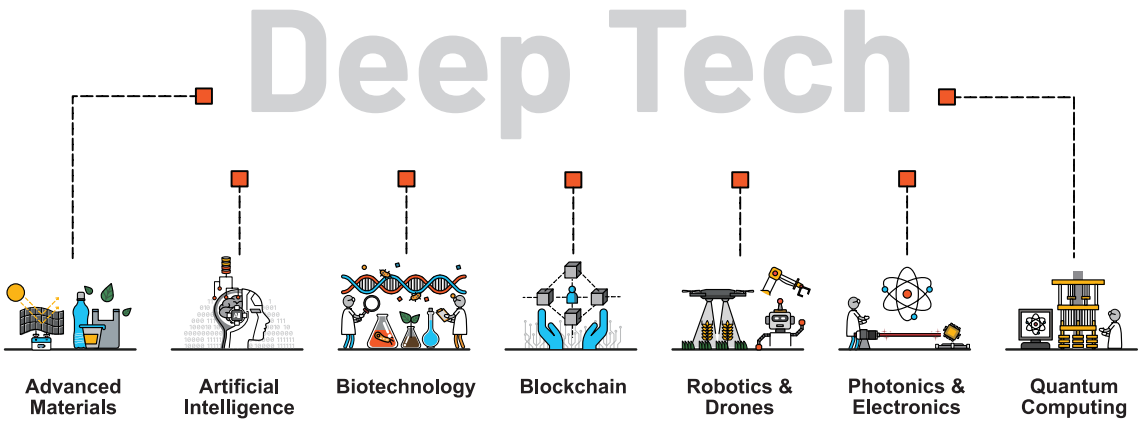
日本新創投資之重點趨勢

SaaS 類新創現階段受到關注，Deep Tech 為未來重要投資方向

根據日本科技新創媒體 INITIAL 數據，2021 年日本新創獲投件數共 1,919 件，總募資金額達 7,801 億日圓。從獲投件數來看，人工智慧領域獲投 222 件最多，其次為軟體即服務（Software as a Service, SaaS）領域 194 件；從募資總金額觀察，SaaS 領域的募資金額最多，累計金額達 1,557 億。另外，根據日本東京風險投資協會（JVCA）資料，2021 年日本前十大新創募資案件中有三件屬於 SaaS 類型，包含人力科技的 SmartHR、健康科技的 Linc'well、零售科技的 hey 等。整體而言，2021 年 SaaS 新創在日本創投市場相當活躍，主要原因是日本企業過去在數位化的投入相對低，許多企業仍停留在紙本、人力作業，面對數位轉型及勞動力下降的壓力，日本企業不得不開始導入數位應用，加上日本市場龐大，因此為產業數位化賦能的 SaaS 類型新創備受投資人青睞。

除了 SaaS 新創之外，另一個值得關注的領域為深度科技（Deep Tech）。日本《第六期科學技術創新基本計畫》指出未來五年將重點發展的 AI 技術、生物科技、量子技術、材料科學、醫療健康、宇宙、海洋、食糧／農林水產等領域，均屬於 Deep Tech 範疇。2022 年 2 月，日本東京風險投資協會向日本內閣府提出《日本經濟再復興》的建言中也指出，下一個全球社會問題是氣候變遷和脫碳化，日本政府應發揮技術研發優勢並投資學研實驗室，加緊創造具代表性的 Deep Tech 新創。

從 2021 年新創募資案也觀察到，Deep Tech 新創已逐漸嶄露頭角，前十大案件中有三件與 Deep Tech 相關，包含材料科技的 TBM、宇宙太空的 Astroscale 及生物技術的 Spiber 等，顯示未來日本新創發展及創投投資的重心，尤其是大規模的新創投資，將逐步重視能實際解決重大工程或科學問題的 Deep Tech 領域。



2021 年日本前十大新創募資案件

公司名稱	產品與服務	募資金額	估值	輪次	募資時間
SmartNews	全球性新聞探勘公司，推出運用 AI 技術的新聞整合 App	251.2	2,039.2	F	2021/10/29
Mobility Technologies	為出租車運營商提供車輛分配系統，出租車 APP“GO”	175.6	1,169.2	B	2021/06/30
SmartHR	基於失業保險與社會保險的人事管理 SaaS 平台	156.5	1,731.8	D	2021/06/30
Spiber	應慶大學衍生新創，微生物發酵蛋白 Brewed Protein	143.9	1,352.2	D	2021/12/29
Astroscale	太空碎片垃圾清除服務	124.8	963.5	F	2021/11/30
TBM	紙、塑料的替代新材料“LIMEX”	97.0	1,337.0	F	2021/06/30
SODA	運動鞋和高級品牌 C2C 平台 SNKR DUNK	91.2	368.4	C	2021/12/03
Netstars	二維碼支付服務“StarPay”	82.7	361.6	E	2021/03/31
Linc'well	改善醫院運營的診所 SaaS 管理平台	82.0	282.0	C	2021/12/10
hey	線上開店 SaaS 平台“STORES”	81.0	922.4	E	2021/07/09

備註：金額單位為億日圓
資料來源：日本東京風險投資協會（JVCA）、INITIAL、Crunchbase、資策會 MIC 整理

日本 CVC 主導科技新創投資市場

回顧過去日本的傳統創投主要是大財團的保險子公司、銀行等金融機構，雖然屬廣義 CVC，但多是為母公司取得貸款或金融市場經紀業務，因此偏好投資成熟型的公司並以財務性投資為主，對於高風險事業的新創投資興趣較低。

2000 年至 2010 年間，從事高風險新創投資的創投機構開始在日本出現，包含 Globis Capital、Infinity Ventures 等，少數海外創投機構也進入日本市場，包含 WORLD INNOVATION LAB（WiL）、DCM Ventures 等，不過在以大財團為主的日本產業環境，創投機構的占比與影響力都較 CVC 為薄弱。

日本 CVC 投資早期科技新創至 2015 年才開始活絡，且可分為兩派：一派是較早投入的網路公司，屬於新興派，包含 Yahoo Japan Capital、LINE Ventures（合併為 Z 控股）、樂天資本、軟銀願景基金等，並與矽谷往來頻繁；另一派則是日本傳統大財團 / 企業，屬於傳統派，透過改變原先金融機構的投資策略轉向早期投資，例如：三菱 UFJ 資本、瑞穗資本等，或是與創投機構合作投石問路，從中學習投入風險投資事業，並成立創投基金等，例如：KDDI、三井不動產的 31 VENTURES 等投資早期科技新創。雖然日本的 CVC 投資科技新創起步較晚，但仍主導著日本科技新創投資市場。

除了創投機構及 CVC 之外，日本大學所成立的創投在日本創投生態圈亦值得關注。日本大學以創投思維支持研究人員產生的「知識」（研究成果、技術、智慧財產權等）商業化，將有助於日本發展 Deep Tech 新創，並且預期在日本積極培育研發人才及創新技術的政策下，大學創投將成為科技新創投資的另一股勢力。整體而言，日本創投生態圈的參與者越來越多且活躍。

日本重要創投機構

創投	類型	創投介紹
GLOBIS CAPITAL Partners（GCP）	VC	日本第一個 VC，目標投資日本獨角獸（曾投資 Mercari 和 SmartNews），投資重點為下世代網路（如 AI）及超越網路（如物聯網、區塊鏈）等領域
WORLD INNOVATION LAB（WiL）		美國與日本間的橋樑，專注投資日本與美國的新創
DCM Ventures		矽谷、北京和東京設立辦事處，投資種子期到中期新創，專注於移動技術、消費者互聯網、軟件與服務
ITOCHU Technology Ventures（ITV）		伊藤忠集團旗下的獨立 VC，投資重點為 IT 領域，投資地區以日本為主，矽谷、以色列、中國大陸等地區為輔
東京大學邊緣資本（UTEC）	大學 VC	投資東京大學與相關研究機構，投資重點支持開拓前沿技術的新創，目標解決人類的全球問題
京都大學創新資本（KYOTO-iCAP）		京都大學全資子公司，投資種子到早期階段的新創
慶應義塾創新計畫（KII）		支持慶應義塾大學的研究成果，尤其是醫學、科學和工程領域
三菱 UFJ 資本（MUFG）	金融 CVC	由 Diamond Capital 和三菱日聯銀行合併而成，投資重點為製造業、消費品、AI、IoT、金融科技、SaaS、生命科學等領域
瑞穗資本		母集團瑞穗金融集團是日本第二大的金融機構，投資重點為 IT / 互聯網、服務、生物 / 醫療保健 / 醫療、製造業等領域
KDDI Open Innovation Fund	CVC	母企業 KDDI 為日本前三大綜合電性公司，投資重點為人工智慧、物聯網、數據行銷、金融科技和 B2B SaaS
31 VENTURES	CVC	母企業三井不動產為日本大型不動產公司及綜合地產開發商，投資重點為房地產即服務（PropTech）、數位轉型、智慧城市等領域
NTT DOCOMO Ventures	CVC	母企業 NTT DOCOMO 為日本電信公司，投資重點為 ICT 領域，投資主要地區為日本，美國，歐洲和以色列
Z Holdings Corporation	CVC	母企業 Z 控股為韓國 Naver 集團與日本軟銀集團合資設立 A 控股的子公司。Z 控股旗下擁有 LINE 及 Yahoo! Japan。投資重點為支持新創進入 Z Holdings 生態系統
Dentsu Ventures	CVC	母企業電通集團為日本的跨國廣告公司，投資重點為行銷科技、銷售科技、零售、商業、媒體，和社群等領域，投資全球地區
Sony Innovation Fund	CVC	母企業 Sony 為日本知名的大型綜合性跨國企業集團，投資重點為技術驅動轉型的新創，包含娛樂、金融科技、醫療保健、物聯網、移動、深度技術、感測器技術等領域，投資全球地區

備註：上述清單為 JETRO 委託日本創業社群 for Startups, Inc. 整理
資料來源：JETRO、各創投網站、資策會 MIC 整理

日本新創出場方式將從單一到多元

日本當地新創偏好的出場方式多是以 IPO 為主，探究原因有三：(1) 日本的民族文化認為 IPO 相比併購更能代表成功；(2) 從出場價格的中位數來看，IPO 上市的初始價格遠高於被併購的價格；(3) 東京證券交易（東證）創業板 Mothers 的上市及轉板的門檻相對低。

雖然 IPO 為大宗，但從日本新創近期出場的案件中可觀察到，併購氛圍亦漸漸興起。由於部分日本新創開始思考：(1) 在東證創業板 Mothers 上市後持續壯大的可能性，及 (2) 從創業版 Mothers 移轉至東證市場部上市後持續流通的可能性，因此日本新創開始評估以併購方式出場，不僅是 2021 年日本出現近十年來最大交易規模的新創併購案之外－ PayPal 以 3,000 億日元收購先買後付（BNPL）獨角獸 Paidy，還有 Google、Paula Lupis Holdings、NTT DoCoMo 與 Medley 等大規模的併購交易（如下表），也讓日本新創看到被併購後的可觀報酬。

近年日本科技新創 M&A 重要事件

被併購方	併購方	併購時間	說明
Pola Orbis	Tricot	2021 年 2 月	收購價格為 38 億日元 研發技術之外，在生產到物流端協同合作，打造直接面對消費者（D2C）商業模式
Google	pring	2021 年 7 月	收購價格為 108 億日圓 通過合併具有資金轉賬註冊和系統的應用程式 pring，預計進入日本匯款服務
paidy	PayPal	2021 年 9 月	收購價格為 3,000 億日圓 通過整合 Paidy 先買後付的支付功能和服務來加強 PayPal 在日本跨境電商實力
minacolor	NTT DoCoMo、Medley	2021 年 10 月	DoCoMo 和 Medley 的投資比例分別為 85.1%（37.96 億日元）和 14.9%（6.64 億日元） 提高 DoCoMo、Medley 的遠距醫療應用程式 CLINICS 的附加價值

資料來源：新聞媒體、資策會 MIC 整理

不過，日本東京證券交易所也觀察到日本新創及投資人對於 IPO 市場的疑慮，自 2022 年 4 月 4 日起將改變原先的市場分類方式，從原先一部、二部、JASDAQ（分為「標準」、「成長」兩種），以及 Mothers 共五個市場，重新分為 Prime、Standard 和 Growth 三種市場。對於新創而言，較適用的 Growth 市場則是比過往 Mothers 市場在股東總數的要求及流通股數基準等較為緩和，使得 IPO 更為容易。但要從 Growth 市場移轉至 Prime 市場要件則較過往更嚴格，希望藉此明確區分市場並增強企業實力。因此展望未來，隨著日本創業家心態的改變，以及投資方的期待等，日本地區新創出場方式將變得更多元化。

臺灣新創進入日本市場現況

日本對臺灣新創以企業策略性投資為主

由於日本與臺灣長期存在友好關係，更是貿易往來、產業供應鏈的重要夥伴，因此日本一直以來都是臺灣新創重要的海外投資人。回顧近三年日本對臺灣新創的投資案，日本投資人多是企業創投，且多是以策略性目的為主。例如：日本金融巨頭 SBI 集團及金融服務公司 Monex 共同投資金融科技新創庫幣科技（CoolBitX）；電子大廠多摩川電子投資 5G 毫米波新創稜研科技（TMYTEK）；軟銀集團旗下的半導體設計與軟體公司 ARM 控股投資能源物聯網新創聯齊科技（NextDrive）等。

從日本偏好參與投資的領域及金額觀察，旅遊與住宿領域獲投的金額較大且件數較多，例如：即時預定平台曙客（FunNow）、酷遊天（KKday）、犀動智能（Aiello AI）等；B2B 企業解決方案、廣告、內容與行銷並列第二。從募資輪次觀察，以參與投資 B 輪募資為最多，共四件，占 20%。

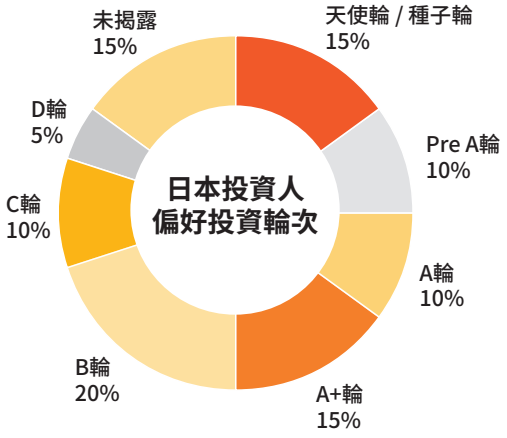
近年臺灣科技新創獲得日本投資概況

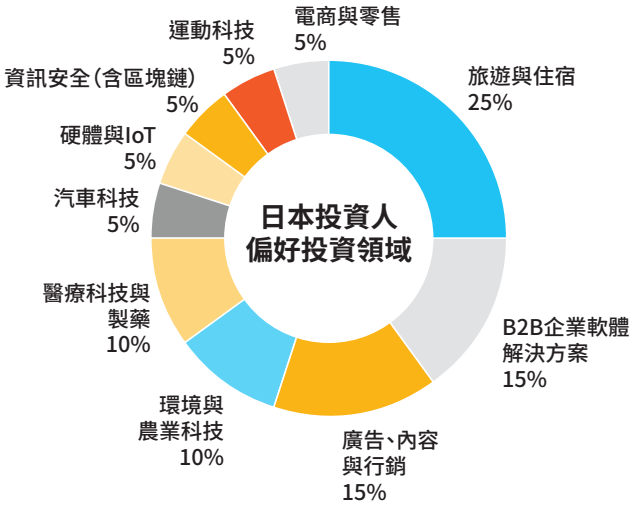
類型	日本投資人	投資對象	投資 時間／輪次／金額／方式	領域別
CVC	Dream Link Entertainment（DLE）	共享數位（ChargeSPOT）	2019 年／ A 輪／ 6,000 萬／領投	電商與零售
	NIPPON Platform Group	沛司科技（Velodash）	2020 年／天使輪／ 2,100 萬／共投	運動科技
	Arm 安謀控股	聯齊科技（NextDrive）	2020 年／ B 輪／ 3 億／共投 2021 年／ C 輪／ 8.55 億／共投	環境與農業科技
	SBI 集團 Monex	庫幣科技（CoolBitX）	2020 年／ B 輪／ 5 億／共投（SBI 領投）	資訊安全（含區塊鏈）
	加賀電子	藝啟（17 Live）	2020 年／ D 輪／ 8 億／共投	廣告、內容與行銷
	Mynavi	川陀（CakeResume）	2020 年／種子輪／ 2,750 萬／獨投	廣告、內容與行銷
	住友商事	邑流微測（FlowVIEW）	2020 年／ NA ／ NA ／獨投	B2B 企業軟體解決方案
	多摩川電子	稜研科技（TMYTEK）	2020 年／ A+ 輪／ 3 億／共投	B2B 企業軟體解決方案
	愛德威集團	愛酷智能（Accuhit）	2020 年／ A 輪／ NA ／領投	廣告、內容與行銷
	COLOPL	運點科技（MOOVO）	2021 年／ Pre-A 輪／ 2.8 億／獨投	汽車科技
		犀動智能（Aiello AI）	2021 年／ Pre-A 輪／ NA ／共投	旅遊與住宿
	SPARX 集團	優納比科技（UnaBiz）	2021 年／ B 輪／ 7 億／領投	硬體與 IoT
	大和證券集團	安立醫榮生醫（Elixiron）	2021 年／ A+ 輪／ 7.5 億／跟投	B2B 企業軟體解決方案

類型	日本投資人	投資對象	投資 時間／輪次／金額／方式	領域別
VC（含政府／大學）	Cool Japan Fund	酷遊天（KKday）	2019 年／ NA ／ 3 億／獨投 2020 年／ C 輪／ 22 億／領投	旅遊與住宿
	CSV Venture Fund*	曙客（FunNow）	2019 年 ／ A+ 輪 ／ NA ／ 獨 投 2021 年／ B 輪／ 4.2 億／共投	旅遊與住宿
	京都大學創新資本	行動基因（ACT Genomics）	2020 年／ NA ／ NA ／共投	醫療科技與製藥
	Headline Asia	睿加科技（AIPLUX）	2021 年／種子輪／ 2,000 萬／領投	B2B 企業軟體解決方案

備註 1：近年科技新創獲得日本投資案件包含以上，但非僅限
備註 2：單位為新臺幣；部分科技新創用美元募資，2021 年投資案參考行政院國發基金以臺幣匯率 1：28.12 轉換；2020 年投資案參考行政院國發基金以臺幣匯率 1：30 轉換
備註 3：*CSV 為 NEC Capital Solutions Limited 與 Venture Labo Investment 合資設立
資料來源：新聞媒體、Crunchbase、行政院國家發展基金、FINDIT、資策會 MIC 整理

日本投資人偏好投資輪次與領域





資料來源：新聞媒體、Crunchbase、行政院國家發展基金、FINDIT、資策會 MIC 整理

拓展日本市場需要耐心耕耘

日本擁有超過 1 億的人口，對於科技新創是個巨大誘人的市場，加上地理位置、產業結構、文化淵源等因素，日本向來是臺灣新創出海的首選市場之一。同時，近年來日本開放並接納海外創業人才，也接受新興的科技產品與服務的輸入，因此臺灣新創陸續成功進入日本市場，包含聯齊科技、慧康生活科技（Health2Sync）、阿物科技（awoo）、騰雲科技（Turn Cloud）等。2021 年 3 月沛星互動在日本東京交易所 Mothers 版掛牌上市，更被視為臺灣新創進軍日本市場的里程碑。

隨著進入令和時代，為了提升產業的競爭力，日本政府鼓吹傳統企業投入數位轉型，而傳統大財團也逐漸意識到快速變動的時代須導入全新思維，不僅開始積極扶持當地新創，對於各國新創進入日本也抱持合作開放的態度。

適逢日本產業進入數位轉型期，也為擅長 B2B 市場的臺灣軟體科技新創帶來機會，不過日本獨特文化與商業習慣，仍是海外企業 / 新創需要花費不少力氣跨越的障礙。本文透過次級資料及訪談整理，歸納三點關鍵提供給有意進入日本市場的新創參考。

其一
技術為根源

日本屬於技術輸出國，產業技術層次水準較高，因此新創的技術底要夠厚，能夠提供日本企業需要的加值服務工具，例如：沛星互動、阿物科技的 AI 行銷管理平台、聯齊科技的能源物聯網平台、慧康生活科技的糖尿病管理平台、騰雲科技的 OMO 新零售管理平台等，都是以技術出發的科技新創。

其二
在地為根本

日本是個講求信用的社會，日本人與日本人間彼此信任，因此雇用日本當地的學者專家共同合作，能降低進入市場的門檻，例如：聯齊科技雇用日本東京大學教授作技術驗證、阿物科技雇用日本腦科學專家作顧問等。另外，日本人相當注重細節，文字和語言在地化是基本功，在地的聯繫窗口更是重要。

其三
耐心為根基

日本是個相對保守的國家，不輕易接受外來企業與文化，因此要想贏得市場信任必須願意花時間培養，耐心是必要的投資。

2 「元宇宙」與「淨零碳排」趨勢下臺灣科技新創發展商機

(1) 元宇宙發展趨勢與科技新創商機

回歸理性與探索，Web3 被視為元宇宙基礎

元宇宙（Metaverse）一詞最早出自 1992 年出版的科幻小說《暴雪（Snow Crash）》，描述在未來人類可以透過數位分身進入電腦模擬的虛擬世界，且虛擬世界已宛如現實世界般進行互動。而這個早在 1992 年就存在的概念，在 2021 年再度成為科技業的關注焦點，主因有兩個：(1) 行動網路流量紅利見頂，科技巨頭為了爭取用戶的時間與關注度，需要新場景與新內容；(2) 新興技術逐漸成熟，尤其是 5G、XR、人機介面、AI、邊緣運算、電腦視覺渲染等，為元宇宙發展奠定基礎。

因此 2021 年 3 月全球大型社區互動遊戲創作平台 Roblox 於上市前的招股說明書中再次提及元宇宙時，引發市場熱烈討論。美國社群巨擘臉書（Facebook）在 2021 年 11 月公開宣布斥資 100 億美元佈局元宇宙，並更名為 Meta 後，更將元宇宙的話題推升至最高點。

不過元宇宙在歷經 2021 年高潮之後，2022 年 2 月元宇宙代表企業之一 Meta 公布其 2021 第四季財報後，由於市值下滑，導致市場對於元宇宙的熱度開始降溫，從原先的「蜂擁而至」進入到「理智探索」的階段。產業界開始回歸根本的思考：發展元宇宙的基礎與盈利的商業模式為何？

目前各方對於元宇宙的定義說法不一，但歸納科技產業巨頭的觀點後，產業界普遍認為元宇宙有三個共同關鍵特徵：(1) 即時的臨場感，能在虛擬環境中有高度身歷其境的感受；(2) 互通的數位身分，能在虛擬世界自由穿梭；(3) 齊全的經濟體，在虛擬世界有運行的體系與價值交換的方式。

從元宇宙的發展關鍵來看，元宇宙並非單一種技術、或單一個產業而成，而是一個龐大的社會經濟系統。元宇宙並不等同於虛擬空間、虛擬遊戲、虛擬平台，不會只由一家公司控制，用戶的數位分身可以自由地在不同平台之間遊走，擁有自己專屬的通用身份、通用錢包，宛如在另一個平行時空。

在元宇宙的回歸本質後，2022 年美國矽谷科技圈與投資圈開始掀起「第三代網際網路（以下簡稱 Web3）」浪潮，一個基於區塊鏈的去中心化的網路環境，用戶可在虛擬世界中取回控制權及數據，並自由遊走在網路世界。Web3 概念最早於 2014 年被以太坊聯合創辦人 Gavin Wood 提出，自 2021 年 10 月美國知名創投 a16z 在華盛頓發起 Web3 遊說活動，並向國會、白宮等提出相關建言，加上 Web3 的概念與元宇宙一脈相承，因此 Web3 被視為元宇宙持續運行的基石，並引發熱烈關注。

Web1-Web3 的演進與概念

	Web1	Web2	Web3
時間	1991 ～ 2000	2000 ～ Now	Future
代表企業	Netscape	Meta amazon TikTok	ethereum MAKER
用戶互動	被動接受內容，僅讀	自主創造內容，讀 + 寫	讀 + 寫 + 擁有資產 + 控制
基礎技術	數據儲存、處理與傳輸	行動＋雲端	區塊鏈＋邊緣運算 +AI
主導者	企業	平台	網路
媒介	靜態文本	互動內容	虛擬世界
控制	中心化	中心化	去中心化

資料來源：資策會 MIC

資本市場積極湧入，但產業界各有解讀

元宇宙所帶動的 Web3 等相關科技議題，雖然受到關注但同時也帶來爭議，尤其是部分產業界認為 Web3 的概念是由資本市場吹噓出來的，因此在科技界和投資界中出現旗幟鮮明的兩個派別：一派是多以創投為首，認為 Web3 已進入爆發期的積極派，例如：a16z、紅杉資本等創投紛紛大舉投入，微軟、高通等科技巨頭也陸續投資相關新創；另一派則是認為 Web 3.0 技術還需要更長時間的摸索，目前鼓吹的 Web 3 以炒作居多的保守派，例如：特斯拉與 Twitter 創辦人均抱持反對以 Web3 投機的態度。而這也某種程度呼應，創投或財務型投資人看中的是「未來潛力」；產業則是看中「現在能力」，對產業而言，元宇宙的價值高低，還是要看這些元宇宙業務是否能夠真正盈利，為企業創造價值。

以下整理國內外創投及產業巨頭對於 Web3、元宇宙等議題的態度及關注重點。

創投與企業元宇宙、Web3 布局動態或觀點

公司	態度	重要動態或觀點
投資界 – 創投		
紅杉資本（Sequoia Capital）	積極	在取消 10 年投資和退場的機制後，推出規模 5-6 億美元的加密貨幣投資基金，並投資 Multis、Polygon 等 Web3 相關新創
Andreessen Horowitz（a16z）	積極	宣傳 Web3 概念；領投多家元宇宙相關新創 Improbable、Overwolf 等；規劃推出規模 45 億美元的基金，其中 10 億美元用於 Web3 領域的種子投資
Infinity Ventures Crypto	積極	宣布成立 7,000 萬美元的基金用於投資 GameFi、DeFi 及 Web3 領域。第一家投資標的為知名的 P2E 新創 Yield Guild Games
之初創投（AppWorks）	積極	規劃將籌集規模 3.6 億美元的第四檔基金，並成立 Web3 事業單位；2022 年初 AppWorks 董事長林之晨於 Demo Day 開場發表 Web3 專題
產業界 – 企業		
推特（Twitter）	保守	執行長 Jack Dorsey 在 Twitter 上表示：人們並不擁有 Web3，真正擁有 Web3 的是創投與負責出錢的有限合夥人（LP），被指暗諷 a16z
特斯拉（Tesla）	保守	繼 Twitter 執行長發文後，馬斯克在 Twitter 上表示「有人看到 Web3 嗎？我找不到它。」
字母（Alphabet）	穩健	· 前任執行董事長 Eric Schmidt 表示，元宇宙對人類現實社會來說不一定是最好的選擇 · 旗下影音平台 YouTube 曾透露進軍元宇宙和 NFT 的意願
蘋果（Apple）	穩健	執行長 Tim Cook 曾表示認為元宇宙為「流行語」，偏好以 AR 來描述元宇宙的虛擬概念，但在 2022 年 Q1 財報電話會議上又表示，蘋果看到了元宇宙巨大潛力
Meta	積極	臉書更名為「Meta」，並投注資源積極經營旗下 VR 社群平台 Horizon Worlds
微軟（Microsoft）	積極	推出會議視訊服務「Mesh for Microsoft Teams」，宣告進軍元宇宙；並投資區塊鏈新創 ConsenSys 進軍 Web3 領域
輝達（NVIDIA）	積極	推出面向企業的擬真 3D 設計協作平台 Omniverse
高通（Qualcomm）	積極	成立 1 億美元元宇宙基金（Snapdragon Metaverse Fund），關注 XR 應用
宏達電（HTC）	積極	以開放架構推出元宇宙平台 VIVERSE，並推出透過 VIVE BYTES 購買 / 販售 NFT 內容、VIVE Create 以無編碼方式建立虛擬實境內容、串流全息音樂平台 Beatday 的數位內容等

資料來源：各公司、資策會 MIC 整理

元宇宙創業潮，為科技新創帶來商機

從元宇宙的特徵來看，元宇宙的本質是一個不間斷運行、去中心化的虛擬社會系統，要實現真正的元宇宙需要架構在相應的網路環境、區塊鏈、邊緣運算、AI 等底層技術，結合(1)感官體驗－延展實境（Extended reality, XR）的技術與設備；(2) 場景內容－創作互動平台與內容；(3) 運行規則－區塊鏈技術衍生的身分驗證及經濟規則。環環相扣、層層遞進，才會最終形成理想狀態下的元宇宙。由於元宇宙仍處於早期發展階段，因此對於科技新創帶來想像空間。以下從元宇宙的感知顯示、呈現互動、到識別交易三階段，探索科技新創商機。

機會 1

感知與顯示－ XR 技術與應用

輕量化及便捷的感知裝置與逼真的沉浸感體驗，為通往元宇宙的路徑。因此以 XR 為核心技術是打造臨場感的關鍵，包含 AR/VR 穿戴裝置、全息投影、人機介面等，及背後支撐的電腦視覺、自然語言處理、語音識別等軟體技術。透過 XR 為用戶在元宇宙環境中提供感官體驗（包含空間定位、視覺、聽覺、嗅覺、觸覺，甚至是味覺等），並透過物理環境的動作、手勢、語音捕捉來向虛擬世界傳遞訊息與指令，打造虛實介面。臺灣相關新創例如：AR 技術的啟雲科技（Speed 3D）；VR 線上編輯平台宅妝（iStaging）；360 度全景相機的達標智源（dp smart）；XR 編輯平台的碼卡實境（Maker）；AR+3D 定位技術的光禾感知（OSENSE）；3D 攝影系統的光陣三維（LightMatrix）等。

機會 2

呈現與互動－數位內容創作

優質內容與場景是吸引用戶的驅動力，更將帶動相關技術及設備發展。運用內容創作技術，包含遊戲引擎、3D 建模、即時渲染、數位分身等，將元宇宙的場景擬真的呈現在用戶面前，並打造多元的應用情境與內容和用戶在虛擬環境產生互動，例如：遊戲娛樂、教育培訓、工業製造、健康醫療、零售消費、文化旅遊等。尤其是遊戲領域普遍被認為是發展元宇宙商機與使用者養成短期最好的下手方向，畢竟遊戲開發者與玩家，對於虛擬世界與場景、角色模擬等相對熟悉且著迷。臺灣相關新創例如：XR 互動應用的狂點軟體（GranDen）；VR 遊戲的南瓜虛擬科技（Pumpkin）；XR 娛樂內容愛吠的狗（thebarkingdog）等。

機會 3

識別與交易－區塊鏈應用

要實現真正的元宇宙－虛擬社會系統，並打造與真實環境相同的運作方式，包含身份地位、經濟系統等，普遍認為需倚賴區塊鏈技術作為基礎，包含分布式存儲、分布式帳本、數據傳輸及驗證機制等，進而在 Web 3.0 的環境產生應用。隨著區塊鏈技術越來越成熟，帶動區塊鏈相關應用百花齊放，並有機會在元宇宙中被實現，包含身分認證機制、數位內容資產化的非同化代幣（NFT）、去中心化金融（DeFi）、邊玩邊賺（P2E）等，進而建構齊全的經濟體及互通的數位分身，打造小型社會的縮影。臺灣相關新創例如：NFT 與虛寶交易平台的路特斯科技（LOOTEX）；數據溯源的主張數據（Numbers）；加密貨幣錢包的門戶科技（portto）；硬體冷錢包的庫幣科技（CoolBitX）；跨境匯流平台的鏈科（XREX）等；以及未來欲應用區塊鏈的身分驗證新創數位身分（AuthMe）等。

機會與挑戰並存，元宇宙發展仍有課題需克服

元宇宙屬於萌芽期，市場充滿著想像與期待，不過同時也因為處在摸索的階段，因此在走向成熟的過程中仍有許多挑戰必須克服。以下分析企業及新創在布局元宇宙商機時將可能面臨的五個挑戰。

1 **連接入口**

目前進入元宇宙的途徑仍以穿戴設備和人機介面為主，然而現階段的 VR/AR 硬體裝置雖然正朝向輕量化、普及化發展，但在擬真度（感知能力）和長時間配戴的舒適度，乃至於無線續航力等面向都有優化的空間。因此在硬體技術與規格上仍需朝向靈活及便捷的方向升級，同時降低硬體成本與售價將是普及的另一大課題。

2 **內容應用**

現階段的元宇宙主要應用於娛樂、社交、遊戲、NFT 藝術品等領域，但在需要較深的領域知識的產業應用，如生產製造、健康醫療等，內容開發上如何緊密地融合 XR、數位分身、區塊鏈等元宇宙技術，仍需時間挖掘潛力應用。

3 **資訊安全**

元宇宙提供身臨其境、互聯互通和開放的網路體驗，伴隨而來的是數據隱私問題與資安風險。尤其是在元宇宙環境中，不同的環節都可能成為駭客攻擊的切入點，衍生虛擬資產遭入侵或竊取、虛擬分身的人身安全等議題。同時數據量也將呈現指數型的成長且取用更加頻繁，因此如何在發展元宇宙之際，同時兼顧資安防護是需要提前思考的課題。

4 **法規監管**

元宇宙的環境如同小型的現實世界，因此虛擬世界的社會、經濟、商業等規則、文化與治理體系應如何設計是需要長期研究與試錯。現行的法規並不全然適用於虛擬環境，隨著技術進步，元宇宙的擬真程度也將提升，法規監管的課題更是不容忽視。另外虛擬貨幣泡沫風險，以及法規監管制度等，亦都是發展元宇宙過程中需要留意之處。

5 **能源供給**

元宇宙複雜的運行機制需要消耗大量的網絡資源、儲存資源和運算資源，現階段的基礎設施建設，包含基地台、資料中心等仍無法大規模支持元宇宙所需的條件。另外，在淨零碳排的趨勢下，如何降低用電量與能耗等議題，亦是在發展元宇宙過程中需要考量的議題。

AppWorks 對於 Web3 的觀察

區塊鏈技術改變資料儲存的方式，加密資產沒有國界、語言、文化限制，Day1 就能串聯全世界，這是臺灣科技新創大展身手的機會，尤其 2021 年後 NFT 的浪潮讓區塊鏈應用「出圈」，使加密資產更加普及，帶來更大的市場商機。

過去在以太坊發展初期，臺灣優秀的工程師人才運用技術優勢，發展區塊鏈周邊維運設施，早已是國際區塊鏈產業的夥伴。現今伴隨著 NFT 浪潮，越來越多的投資人資金湧入，同時臺灣企業也開始嘗試發展相關應用，這都有助加速在地化應用百花齊放。

展望未來，豐沛的技術人才聚集，是臺灣發展 Web3 產業的最根本優勢，不過如何提升鏈結國際社群的能力，將產品與服務放進世界的版圖，成為臺灣科技新創競逐全世界的關鍵。

遠傳電信對於元宇宙的觀察

元宇宙商機逐漸成型，針對元宇宙商機與趨勢，透過 5G 技術應用的普及性，遠傳認為，元宇宙不該只強調「虛擬」，應著重在物理上無法達到、只能在虛擬世界中完成的事，元宇宙應該「反映人與人之間的連結，透過科技解決物理上、空間上的阻礙，而不僅是創造一個虛幻世界」。人們會更需要一個虛擬、現實世界互補的元宇宙。

遠傳觀察發展元宇宙生態有三個重要角色：企業、新創、學校。在「企業」方面，

從國際趨勢觀察，除了 VR 裝置的硬體製造商之外，目前各大科技巨頭陸續以平台之姿進入元宇宙生態，包含：(1) 從社群出發，如 Meta 建構虛擬社交環境；(2) 以技術工具出發，如 Nvidia 的圖形處理器（GPU）及 Omniverse 協作平台；(3) 從實體商業價值出發，如微軟的雲端 Azure、辦公協作軟體 teams 等。

「新創」則是扮演發展各式應用的關鍵，因此 2022 年遠傳電信啟動全台第一個「5G 元宇宙加速器」，目標結合來自不同領域的創新能量，加速開發元宇宙的應用場景。透過尋找具備 (1) 構建虛擬空間；(2) 建置垂直場景；(3) 平台技術等三種能力的新創，打造共創、共榮的元宇宙平台。最後，「學校」則是元宇宙相關人才培養、基礎科學研究的重要核心。遠傳已經在醫療、零售、工業與電信四大領域，結合「大人物」戰略，打造元宇宙平台，推動更關懷、更簡單、更容易、更環保的 5G 元宇宙體驗。

(2) 淨零碳排發展趨勢與科技新創商機

因應氣候變遷排碳目標，氣候科技成為明星產業

全球暖化與氣候變遷帶來的衝擊和危機迫在眉睫，已是不分國界的全球性議題。2015 年聯合國氣候變遷綱要公約（UNFCCC）在第 21 屆締約國大會（COP 21），各國通過《巴黎協定》來取代《京都議定書》。在《巴黎協定》中要求將地球氣溫上升的幅度控制在不超過 1.5°C，排放量需要在 2030 年前減少 45%，到 2050 年實現淨零（Net zero）。不過由於 UNFCCC 缺乏具法律約束力與執行機制，因此大部份締約國在實現 2030 年減排室氣體目標方面，仍遠遠落後當初承諾。

為示警氣候變遷議題的影響，在 2021 年 11 月 UNFCCC 第 26 屆締約國大會（COP 26）召開前夕，聯合國政府間氣候變遷專門委員會（IPCC）於 2021 年 8 月公布繼 2014 年以來，首份關於氣候變遷的重大科學評估報告：《第六次氣候變遷評估報告 第一冊（IPCC AR6 WG I）》，統整氣候科研團隊過去五次的報告，從物理角度分析過去、現在、未來的氣候變遷。在 IPCC AR6 WG I 報告中，結論以科學數據論證，全球氣溫上升速度將快過預期，1.5°C 升溫已經無法避免，且在 2025-2044 年間將就會發生，唯有控制在 1.5°C 才能避免最惡劣的氣候影響，使得近 200 個締約國再次深刻意識到全球暖化的後果，因而在 COP 26 達成的《格拉斯哥氣候公約》中重申溫度目標的重要性，並首度承諾減少使用煤炭，及針對碳交易市場訂出規則等，希望藉此遏止持續惡化的狀況，「淨零碳排」也成為各大國共識。

全球 GDP 前 10 國家的氣候承諾

GDP 排名	國家	淨零目標	承諾性質
1	美國	2050 年	政策宣示
2	中國大陸	2060 年前	政策宣示
3	日本	2050 年	政策宣示
4	德國	2045 年	法律規定
5	印度	—	—
6	英國	2050 年	法律規定
7	法國	2050 年	法律規定
8	意大利	2050 年	政策宣示
9	巴西	2050 年	政策宣示
10	加拿大	2050 年	政策宣示

資料來源：各國政府，資策會 MIC 整理

不過在 COP 26 之後，2022 年 3 月 IPCC 發布的系列報告最終回《第六次氣候變遷評估報告 第三冊（IPCC AR6 WG III）》，報告中提出「解方」，若擁有正確的政策、基礎設施和技術來改變人類的生活方式和行為，到 2050 年可以將溫室氣體排放量減少 40-70%，同時呼籲加大「氣候科技」的投資以及善用科技控制氣候變化的重要性，而降低農業、食品和運輸領域所產生的氣體排放更已迫在眉睫。因此「氣候科技（Climate Tech）」關注度瞬間提升，並驅使各國政府與企業陸續投注資金加速氣候創新，氣候科技成為明星產業。

根據 UNFCCC 定義，氣候科技泛指減少溫室氣體排放、應對氣候變遷不利影響、及強化對於氣候變遷理解的相關科技。其中潛力關鍵技術包含：碳捕集與封存、核融合、氫氣以及電氣化技術等，應用產業則包含交通運輸、重工業、農林礦業、建築、金融等，能有效解決氣候變遷的技術與解決方案都成為市場追逐的對象。

國際企業紛紛宣示與響應淨零碳排，並投入發展氣候科技

除了各國相繼立下淨零碳排的時程規劃，各大企業也制定減碳策略，尤其是國際大企業更要求供應鏈進行溫室氣體減量等，力求低碳轉型以達成永續經營。近幾年來 ESG（環境保護、社會責任、公司治理）成為評估企業的數據與指標，國際企業為凸顯對環保的重視，紛紛加入守護地球的行列。

早在 2014 年氣候組織（The Climate Group）與碳揭露計畫（Carbon Disclosure Project, CDP）發起全球再生能源倡議「RE 100」，邀請全球企業公開承諾 100% 使用再生能源的目標，以電力需求端的角度，共同提升使用綠電的友善環境。目前已經超過 300 家國際具影響力的企業成為倡議會員，包含 Apple、Google、Meta、NIKE、Starbucks、P&G 等加入。

隨著日益嚴峻的氣候異常，企業更加緊步伐響應與承諾淨零碳排之外，科技巨擘更是投注資源開發或導入氣候科技創新解決方案，將氣候科技視為創造新商業模式的契機。尤其坐擁資料中心與雲端服務的科技巨擘更是積極投入，包含亞馬遜的 AWS、微軟的 Azure、谷歌的 GCP。由於資料中心屬於高耗能產業，但卻又是全球數位化、雲端化不可或缺的基礎設施，因此如何降低資料中心所造成的能源損耗及降低碳排放量，並朝向綠色 IT，成為科技巨擘爭相投入氣候科技的驅動力。

科技巨擘碳中和目標與技術開發／應用

雲端科技巨擘	碳中和目標	氣候技術開發／應用
亞馬遜（Amazon）	· 2025 年實現 100% 使用再生能源 · 2030 年運輸領域實現碳中和 · 2040 年淨零碳排	為客戶提供「綠雲」服務，例如：移除不間斷電源，轉而在每個機架採用小型電池，提高能效與可用性；減少用於冷卻資料中心的水等
微軟（Microsoft）	· 2012 年已經實現碳中和 · 2025 年全面使用清潔能源 · 2030 年碳負排放 · 2050 年清除歷史上所有的直接碳排放	開發更節能的新型伺服器冷卻系統，並嘗試以氫燃料電池，做為資料中心的備用電源
谷歌（Google）	· 2007 年已經實現碳中和 · 2030 年無碳排放	公開分享資料中心的碳排放資訊（碳揭露），並目標以「綠色 IT」的手段，實現無碳排放

資料來源：各公司，資策會 MIC 整理

VC、CVC 投注大量資金，加速氣候科技獨角獸誕生

氣候科技屬於解決革命性問題的深度技術（Deep Tech），且多為新創公司，需要漫長的研究和開發，以及在成功商業化之前需要大規模資本與人才投入，投資回報期相當長，因此過去資本市場基於存續期的壓力，對於這類型的技術投資較少。

隨著允諾將於 2050 年前達成淨零碳排放目標的國家城市、企業及投資者不斷增加，意謂相關技術一旦得以突破，將創造雪球效應般的強大需求，促使投資人提高對於氣候科技的投資金額，同時伴隨著軟體技術（如 AI 等）應用越來越廣泛，陸續產生能源管理的 SaaS，氣候科技不再僅侷限於硬體設備，使得越來越多投資者相信能源轉型確實正在發生，例如：微軟創辦人比爾．蓋茲曾表示投資氣候科技的未來報酬率，將會超過目前科技巨頭的表現，有機會誕生 8-10 個特斯拉；美國投資管理公司貝萊德集團（BlackRock）執行長 Larry Fink 更表示未來的獨角獸及下個市值破兆的新創將會產生在氣候科技。

根據國際數據平台 HolonIQ 統計，截至 2022 年 2 月全球共有 46 家氣候科技獨角獸。根據名單進一步分析發現：

（1）氣候科技獨角獸罕見但數量不斷成長：雖然目前約 1,000 家的獨角獸，僅有 4.6% 與氣候領域相關，但從成長速度觀察，2021 年出現 28 家獨角獸，占歷史氣候科技領域的 60%。

（2）SaaS 類型新創陸續出現：過去氣候科技多以硬體技術為主，2022 年 2 月成立 3 年的碳排放計算 SaaS 分水嶺科技（Watershed）獲得紅杉資本與 Kleiner Perkins 領投且晉升成為獨角獸，提升資本市場關注度。

（3）獨角獸集中在碳排放高的產業與地區：近八成的獨角獸集中於能源（35%）、食品和農業（26%）和交通運輸（17%）三大類。另外，以國別觀察，獨角獸誕生來自於碳排放高的地區，超過 95% 的獨角獸來自於美國（59%）、歐洲（22%）和中國大陸（15%）。

在氣候科技領域，除了 VC 相當踴躍之外，更值得關注的是，國際大企業也積極針對氣候變遷議題成立 CVC 並籌組基金專注投資氣候科技新創，包含 2020 年 1 月微軟宣布成立「氣候創新基金（Climate Innovation Fund）」；2020 年 6 月亞馬遜也跟進成立「氣候承諾基金（The Climate Pledge Fund）」。希望透過 CVC 及早接觸到氣候科技新創，同時對於新創而言，也能獲得市場驗證的機會，形成在氣候領域的 CSE 浪潮。

氣候科技 CVC 比較

	微軟 Climate Innovation Fund	亞馬遜 The Climate Pledge Fund
成立時間	2020 年 1 月	2020 年 6 月
基金規模	10 億美元	20 億美元
投資領域	碳、水、廢物循環系統等	可持續的脫碳技術和服務
投資現況	· 截至 2022 年 4 月共投資 13 家新創，其中 4 家領投 · 知名案例：電網大數據分析 AutoGrid	· 截至 2022 年 4 月共投資 18 家新創，其中 6 家領投 · 知名案例：電動卡車製造商 Rivian

資料來源：各公司，資策會 MIC 整理

圍繞著「減碳」發展，科技新創充滿機會

氣候科技涵蓋多種技術與應用，若從科技新創的角度出發，短期能快速商業化的機會，在於提供企業實現減碳目標的 SaaS 服務，包含碳管理與垂直應用的解決方案。至於中長期商機為改善氣候變遷及朝向氣候創新技術的物理或化學技術，例如：碳捕捉與碳封存、核融合等技術，這類技術雖然目前多仍處於實驗室階段，但隨著 VC、CVC 等資金湧入，有助於加快走出實驗室，進一步提前實現淨零碳排目標。由於中長期技術大部分仍在學研實驗室中，因此以下優先分析短期商機。

機會 1

碳管理解決方案

淨零碳排已是國際間不可避免的趨勢，隨著各國針對淨零碳排逐步研擬執行路徑與法規，並陸續設定達成碳中和年限，以及國際組織（歐盟）將課碳關稅、國際品牌的綠色供應鏈目標、銀行融資對於 ESG 的重視等，企業所面對淨零碳排的時間壓力也越來越大。

臺灣金管會於 2022 年 3 月正式啟動「上市櫃公司永續發展路徑圖」，自 2023 年起將三階段強制上市櫃公司揭露碳盤查結果，預期將大量產生碳管理的需求。根據英國標準協會制定的 PAS 2060 碳中和標準來看，企業組織明確減碳目標分為三環節，分別為碳盤查、碳減量、碳抵換，每個環節都將是科技新創的商機。臺灣相關新創例如：碳盤查軟體的成創永續（C.C.Sustain）；製程設備碳足跡計算的展綠科技（3Egreen）、碳排報表的橘色北極熊（Equilibrium）等。

機會 2

垂直領域應用

各產業為了逐步減低碳排放量紛紛導入氣候科技相關應用。從市場角度觀察，目前最為積極投入的產業為「能源」、「交通運輸」、「農業科技」等三個垂直產業，同時也為科技新創帶來商機。

在能源產業方面，由於能源轉型與綠電需求，科技新創的機會在於，朝向為企業 / 家庭提供更有效率的再生能源管理或交易解決方案。臺灣相關新創例如：能源物聯網的聯齊科技（NextDrive）；綠電訂閱制的奇異果新能源（KiWi）；太陽能監控服務的慧景科技（thingnario）；民營再生能源售電的瓦特先生（MR.WATT）；綠電群募平台的陽光伏特家（Sunnyfounder）；家用智慧儲能裝置的高宇能源（INTERXIE）；可視化能源管理系統的今時科技（IMA EMS）等。

在交通運輸方面，「電動化」則是交通產業最主要之減碳方案，從車輛、飛機到船舶，都逐漸朝向電動化發展並延伸出創新商模，都是科技新創有機會發揮的地方。臺灣相關新創例如：電動車充電解決方案的源點科技（EVOASIS）；電力管理與充電服務的岳鼎（XMIGHT）；無樁式共享電動單車的運點科技（MOOVO）；電動車控制模組的起而行綠能（eTreego）；能源管理與數據分析的合谷新能源（ACE）等。

在農業科技方面，全球暖化導致極端氣候形成常態，食農產業的永續發展正面臨嚴峻的挑戰，同時縮短食物里程、減少碳足跡更是科技新創能著墨的重點。臺灣相關新創例如：產地直送食材平台的菜蟲農食（Tsaitung）；有機質廢棄物處理的地天泰農業生技（TTT®）；寶特瓶智慧回收解決方案的宜可可（ecoco）等。

3

第　三　章

臺灣新創加速器生態圈

2021 年臺灣新創加速器與育成新創現況

新創加速器作為協助新創鏈結資源的重要樞紐，希望透過整理臺灣新創加速器暨育成標的概況，了解臺灣早期新創生態，並為有志投入新創產業之企業、團隊或投資者提供相關資源索引。

第一節　臺灣新創加速器及育成新創

近年來在政府推動與民間參與下，臺灣新創加速器如雨後春筍般出現，為新創提供豐富的創業資源與服務，如投資基金、梯次培育、課程資源與 Demo day 等。

為提供有意投入臺灣新創加速器及欲了解早期新創生態的國內外新創與投資人尋找相關資源，本章整理國內新創加速器之服務功能，讀者可根據需求及不同服務功能尋求合適的新創加速器，惟臺灣新創加速器包含但不僅限於下表收錄者。

另外，由於臺灣加速器育成新創家數眾多，為了簡明起見，本節優先整理 2021 年提供四項服務功能之新創加速器資源，及其在 Demo day 所揭露育成之新創標的。另外，針對提供三項服務功能之新創加速器，則以表格方式整理其 2021 年所提供的育成資源。

2021 年臺灣新創加速器服務功能列表

	專屬投資基金		梯次	課程	Demo day
	入選即投	條件式 *			
500 Global Accelerator Taiwan with TTA		✓	✓	✓	✓
ABA 亞洲區塊鏈加速器		✓	✓	✓	✓
AppWorks		✓	✓	✓	✓
IAPS 陽明交通大學產業加速器		✓	✓	✓	✓
iiiNNO Launchpad		✓	✓	✓	✓
INCA 臺灣新創加速器		✓	✓	✓	✓
Mighty Net 邁特創新基地			✓	✓	✓
Orange Fab Asia		✓	✓	✓	✓
S2B 創產業加速器			✓	✓	✓
SOSV MOX | Mobile Only Accelerator	✓		✓	✓	✓
SparkLabs Taipei	✓		✓	✓	✓
StarFab			✓	✓	✓
TAcc+			✓	✓	✓
Taiwan Phoenix Project			✓	✓	✓
女創加速器			✓	✓	✓
中原大學產業加速器暨育成中心		✓			✓
中華開發創新加速器		✓		✓	
中華電信 5G 加速器		✓	✓	✓	✓

	專屬投資基金		梯次	課程	Demo day
	入選即投	條件式 *			
比翼加速器		✓	✓	✓	✓
台大創創 x 企業垂直加速器			✓	✓	✓
台荷加速器				✓	✓
玉山國際加速器		✓	✓	✓	✓
好食好事種子加速計畫			✓	✓	✓
扶田資本加速器	✓				✓
亞太電信 5G 創育加速器			✓	✓	✓
法德利科技股份有限公司				✓	
社企流 iLab 育成計畫		✓	✓	✓	✓
悅智全球顧問股份有限公司		✓	✓		✓
時代基金會 Garage+			✓	✓	✓
盛宇創新股份有限公司					✓
創夢市集		✓	✓	✓	
資誠創業成長加速器			✓	✓	
精誠集團 AI ＋新創加乘器計畫			✓	✓	
聯合創新加速器			✓	✓	✓
識富天使新創加速計畫		✓	✓	✓	✓

備註 1：條件式投資指該加速器旗下設有專屬創投資金（或由創投基金所成立的加速器計畫），但是並不一定投資育成之新創、或是在梯次結束後透過 Demo day 等方式選擇性投資標的
備註 2：本章內容以新創加速器官方網站為主要資料來源
備註 3：本表依名稱筆劃排序

更多臺灣國際型創育機構相關資訊，請掃 QR code

經濟部國際創育機構登錄名單

經濟部中小企業處
中小企業創育機構發展計畫

經濟部中小企業處
國際創業聚落林口新創園進駐加速器

經濟部中小企業處
國際創業聚落亞灣新創園進駐加速器

500 Global Accelerator Taiwan with TTA

成立時間	2021 年	經營團隊	美商五百新創培育有限公司
投資基金	500 Startups	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 1 梯		
聚焦領域	科技賦能（專注於技術或支持技術的新創）／早期（具備原型產品的新創）／全球解決方案（有潛力面對全球市場）		
課程資源	幫助團隊奠定銷售、市場進入策略及募資等關鍵課程，並邀請連續創業家、資深投資人及產業專家，親自進行一對一輔導及訓練簡報技巧		
2021 Demo day 日期	500 Global #1：2021/10/22		
官方網站	https://programs.500.co/taiwan-tech-arena		

Demo 新創

500 Global #1

育成新創	產品與服務
艾柏雲端（Aibou Crew）	餐飲、零售與服務業設計的排班系統
德睿生醫（AIDirect）	AI 牙醫色號推薦系統
點譜數位（dipp）	電商成效製圖系統
大橡科技（OakMega）	社群導向 CRM
選優科技（ShowHue）	AI 自動快速美化零售照片解決方案
CreatorDB	企業 KOL 推薦系統
構思網路科技（GoSky AI）	免程式企業通訊平台
漸強賴伯（Crescendo Lab）	行銷數位轉型解決方案
群藝思科技（Artzy 玩藝星球）	創作人才媒合平台
芯符（Giftpack）	CRM 企業送禮平台
艾知科技（aiseed）	無人機物流服務
重量科技（KryptoGO）	金融監理調查引擎
美商安普樂發（SparkAmplify）	全方位 AI 公關服務
OnMyGrad	大型企業提供校園招聘服務
圖題迷（TUTEEMI）	外師家教媒合平台
美商集成國際傳媒（Talent Basket）	東南亞行銷人才媒合服務
Dent&Co	牙科預訂平台
可艾創意科（Fluv 毛小愛）	寵物版 Airbnb
鉑鑑（MyProGuide）	專業導遊平台
香港商小飛船科技（Spaceship）	一站式國際快遞服務平台

ABA 亞洲區塊鏈加速器

成立時間	2018 年	經營團隊	領先創新科技股份有限公司
投資基金	領先資本	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 1 梯		
聚焦領域	區塊鏈、GameFi、NFT		
課程資源	全球導師及專業人才網絡／行銷公關推廣／新創區塊鏈加速器計畫／區塊鏈技術服務／專業財稅法支援／產學研究中心		
2021 Demo day 日期	2021 ABA 鏈金盃黑客松：2021/10/30		
官方網站	https://www.abatw.io/		

Demo 新創

2021 ABA 鏈金盃黑客松

育成新創	產品與服務
RE:Dreamer Lab	NFT SaaS 服務商
優時間永續發展	高齡照護產業區塊鏈經濟落地應用
超越無限（Surpavity）	即時遊戲社群平台於區塊鏈之應用
奔鏈（JBL）	結合挖礦的 P2E 區塊鏈遊戲

AppWorks

AppWorks

成立時間	2010 年	經營團隊	之初創業投資股份有限公司
投資基金	• 本善創業投資基金 • 本誠創業投資基金 • 本慧創業投資基金	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 2 梯		
聚焦領域	AI、IoT、區塊鏈、東南亞		
課程資源	專業導師、校友網絡、每周 4-6 小時的講座、Workshop、Office Hour、資源贊助（AWS、Microsoft Azure、Google Cloud Platform）等		
其他服務	垂直加速器計畫：緯創垂直加速器計畫（Wistron Accelerator）		
2021 Demo day 日期	• AppWorks#22：2021/7/14（線上） • AppWorks#23+Wistron Accelerator：2021/12/15（線上 + 實體）		
官方網站	https://AppWorks.tw/accelerator/		

Demo 新創

AW#22

育成新創	產品與服務	育成新創	產品與服務
Sribuu（ALIA）	AI 客製化理財 APP	Tang Group, Inc.	P2P 無銀行賬戶支付服務 APP
Fika	交友 App	WTH Foods	植物性肉類電商
臺灣娜克阜（Area02）	潮牌球鞋交易平台	Waku	一站式餐飲解決方案
選優科技（ShowHue）	AI 自動快速美化零售照片解決方案	香港商小飛船科技（Spaceship）	一站式國際快遞服務平台
水滴信用（Credidi）	AI 大數據個人信用串連金融服務	悠匯通科技（KOL PASS）	KOL 數位媒合平台
梁山（Homexin）	智慧共聘照護媒合服務	PillTech	B2B 醫療用品交易平台
芯符（Giftpack）	CRM 企業送禮平台	Sendjoy	B2C 網紅媒合平台
Find Recruiter	東南亞人才招募平台	Sensay	AI 英語口語練習課程
MedHyve	AI 醫療採購平台	Swugo	訂閱制電動自行車改裝解決方案

AW#23

育成新創	產品與服務	育成新創	產品與服務
主張數據（Numbers）	數據溯源服務	渥渥科技（Voutyque）	亞洲導向社群電商平台
DeFITs	加密貨幣資產管理平台	Foptics Pte	D2C 眼鏡品牌
ROJU	多合一跳繩健身 App	卡伯科技（Cardbo）	AI 數位支付管理工具
台北派兒（Partipost）	網紅行銷平台	Toko Tutor.	英文口語 AI 練習 App
Dress-As	時尚圖片分享社群平台	Gather Stars	通訊協作 AI 平台
狂點軟體開發（GranDen）	LBS / O2O 社交遊戲 Metaverse	史瑞伯（Nuli）	針對亞洲女性開發的健身 App
DimOrder	餐廳 POS 系統	AnyoneLab	創作者商務管理 SaaS 服務
麥哲倫數位（Hooky）	數位資產管理平台	伊生（ESEN）	家庭醫學 O2O 平台

Wistron Accelerator #1

育成新創	產品與服務
數位身分（AuthMe）	AI 身分認證及詐欺防範解決方案
香港商點子建（BeeInventor）	AI 建築工地解決方案
臺灣灣谷科技（BSOS）	供應鏈金融區塊鏈技術
海神波塞頓（Poseidon）	去中心化雲端儲存方案
三維人（3drens）	AIoT 車輛管理平台

IAPS 陽明交通大學產業加速器

成立時間	2013 年	經營團隊	國立陽明交通大學
投資基金	台本基金	投資模式	條件式投資
執行之 加速器計畫	• 科技部 iCAN 研發成果創業加速及整合推廣計畫 • 教育部 SPIN Accelerator TAIWAN：1 年 2 梯		
聚焦領域	AI、5G、IoT 應用、大數據分析、醫療器材、運動科技、食農創新等		
2021 Demo day 日期	• SPIN#6：2021/7/14（線上） • SPIN#7：2022/1/19		
官方網站	https://iaps.nctu.edu.tw/		

Demo 新創

HYPE#6

育成新創	產品與服務
Cognilize	VR 沉浸式比賽模擬訓練
LAZEUR	間歇式有氧運動遊戲
Moodme	AR 臉部邊緣辨識技術
Graffos	心智鍛煉數據分析 APP
TroposAR	AR 運動／戶外場景應用
阿飛國際（Feebees）	運動機能襪鞋
西北國際（VICTOR.ly）	網球運動員社群
JustPa Matching	羽球媒合平台
優質健康（Airbender）	氣宗疼痛緩解按摩器
MixPose	AI 運動課程媒體平台
享狩數據 （Fitgames）	趣味化博弈的運動競賽

HYPE#7

育成新創	產品與服務
Ochy	AI 手機跑步訓練分析規劃
Hsquare	體育賽事（場館）課程媒合預定 APP
Pongfox	智慧乒乓機器人
Kwindoo	一站式帆船賽事、個人數據分析平台
Big wave	VR 沉浸式衝浪遊戲
球據智能（Bucket analytics）	籃球策略數據分析
瞬間移動（Swipe）	線上舞蹈課程平台
八洋精密（Crest）	水陸複合運動潛水電腦錶
沐內設計（淨對流）	抗霾抗菌機能式口罩、頭巾
婕崴服飾（Jax Wea）	運動機能服裝品牌

iiiNNO Launchpad

成立時間	2016 年	經營團隊	耕慧國際管理顧問有限公司
投資基金	• iiiNNO 天使基金 • AsiaRath Seed Fund	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 2 梯		
招募對象	有意藉由落地臺灣擴大亞洲市場之新創		
課程資源	• 10x Growth Coaching Program：點子商品化／新創公司建構及發展／ A+ 國際團隊建構／天使及創投募資／政府補助或資源取得／國際市場拓展 • Japan 3-Weeks Acceleration Camp：虛擬 Softlanding 課程、鏈結沖繩創業友好計畫等		
2021 Demo day 日期	• iiiNNO #1：2021/6/30 • iiiNNO #2：2021/9/30		
官方網站	https://iiinno.co/		

Demo 新創

iiiNNO #1

育成新創	產品與服務
樂創媒體（LAFUN）	數位媒體行銷服務
飛天奶茶	華文創作網絡平台
Mindfio	正念冥想穿戴裝置
Makeomnia	3D 列印機解決方案
XTRA Sensing	AIoT 機房設備管理系統
IDEAMBOX	客製化企業產品設計生產
至岳有限公司	NA

iiiNNO #2

育成新創	產品與服務
艾艾國際行銷	NA
趣放假（FUNLIDAY）	旅遊規劃共編平台
藍鬍子創意行銷（BlueBeard）	iTemp 智慧溫控容器
玩藝國際（Play art international）	電商最後一哩路解決方案
艾知科技（aiseed）	無人機物流服務
Mindfio	正念冥想穿戴裝置
XTRA SENSING	AIoT 機房設備管理系統

INCA 臺灣加速器

成立時間	2017 年	經營團隊	創創興業股份有限公司
投資基金	INCA Ventures	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 1 梯		
聚焦領域	IT 技術為核心或應用／醫療技術或應用／產品與生態永續議題相關		
課程資源	創新商務拓展規劃及執行／早期新創投資及投後輔導／業種合作及活動計畫／臺灣及日本跨國拓展加速		
2021 Demo day 日期	INCA 2021：2021/11/19		
官方網站	https://www.inca.tw/		

Demo 新創

INCA 2021

育成新創	產品與服務
瞬間移動（Swipe）	線上舞蹈課程平台
數位身分（AuthMe）	AI 身分認證及詐欺防範解決方案
滿拓科技（DeepMentor）	AI 邊緣運算完整解決方案
雅匠科技（YajanTech）	提供跨平台 AR/VR 開發工具 SDK
高宇能源（INTERXIE）	用電效率能源解決方案
開源智造（Open AI Fab）	訂閱制的 AI 顧問服務
愛飛媒平（A.V. Mapping）	AI 影像音樂媒合
太暘科技（Soteria Biotech）	睡眠醫療診斷平台
小柿智檢（KAKIX）	人工智能外觀質檢
奇點無限（Singularity&Infinity）	AIRouting 智慧移動解決方案
杰倫智能（Profet AI）	B2B 自動化機器學習應用方案

Orange Fab Asia

成立時間	2014 年	經營團隊	法國通訊公司 Orange
投資基金	Orange Digital Ventures	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 2 梯		
所在地	臺北、東京、首爾		
聚焦領域	AI、AR/VR、大數據、雲端、消費性應用、數位醫療、FinTech、資安、影視等		
課程資源	• 商務開發：連結新創公司與 Orange 及全球企業夥伴 • 國際連結：透過全球有 18 個 Orange Fabs（企業加速器網絡）		
2021 Demo day 日期	2021 Spring：2021/7/6（線上）、2021/9/29（線上）【分兩次舉行】		
官方網站	https://orangefab.asia/		

Demo 新創

OrangeFab 2021 Spring

育成新創	產品與服務
Vacan	即時空位資訊平台
艾知科技（aiseedtech）	無人機物流服務
憶象（Memorence AI）	B2B 智慧視覺學習辨識系統
杰悉科技（NADI System）	3D 數據可視化中央管理系統
Kalon	3D 掃描與虛擬試衣

SOSV MOX | Mobile Only Accelerator

成立時間	2016 年	經營團隊	莫克斯行動加速有限公司
投資基金	SOSV	投資模式	入選即投資
招募頻率	一年 2 梯		
聚焦領域	跨境互聯網（目標東南亞、東歐、南美、印度等新興市場）		
課程資源	結合智慧應用與策略夥伴資源，幫助行動服務相關新創團隊快速滲透至東南亞、印度、東歐等新興國家智慧型手機市場。幫助新創免費獲取用戶、將其變現與分潤。亦推出多種領域之企業創新計畫，協助新創團隊與國際企業進行合作，在亞太地區已擁有如 5G、時尚等領域之成功案例。		
2021 Demo day 日期	• SOSV MOX#10：2021/3/4 • SOSV MOX#11：2021/8/25		
官方網站	https://mobileonlyx.com/		

Demo 新創

MOX#10

育成新創	產品與服務
24SEVEN.pk	全通路食品電商平台
Be Tagged	網紅媒合平台
Dastgyr	B2B 零售商媒合平台
KIKO TV	線上直播電商平台
Stack Finance	智能個人理財 APP
Wallet Engine	跨國手機錢包 APP
BistroChat	餐飲全通路管理系統

MOX#11

育成新創	產品與服務
Bounty Media	零方數據解決方案
Smartchoice	風險評估解決方案
ConfirmU	借貸評估解決方案
Swag Kicks	鞋類電商平台
1Trolley	全通路零售解決方案
PickMyWork	零工媒合招募平台

SparkLabs Taipei

成立時間	2018 年	經營團隊	斯伯克國際創業投資有限公司
投資基金	SparkLabs Taipei	投資模式	入選即投資
招募頻率	一年 2 梯		
聚焦領域	數據相關（包含 IoT、AI、AR/VR、工業自動化、電商、金融科技、數位醫療、資安、行銷科技、自駕車等）		
課程資源	提供辦公空間、培訓課程／法律和會計等服務、每一個團隊會被配對 4-6 位導師		
2021 Demo day 日期	• SparkLabs Taipei#5：2021/8/5（線上直播） • SparkLabs Taipei#6：2022/1/6		
官方網站	https://www.sparklabstaipei.com/		

Demo 新創

SparkLabs Taipei#5

育成新創	產品與服務
智慧貼紙（Smart Tag）	智能彈性無線感測器
香港商小飛船科技（Spaceship）	一站式國際快遞服務平台
業安科技（Yallvend）	AIoT 販賣機解決方案
加拿大商諾生莉迪亞智能科技（Knowtions Research）	AI 醫健平台
美商百威雷科技（PowerArena）	AI 廠線影像辨識即時分析
新加坡商寰宇優仕（Slasify）	一站式聘雇平台
菜蟲農食	餐飲 B2C 食材採購平台
圖睿科技有限公司（GRAID）	資料保護方案

SparkLabs Taipei#6

育成新創	產品與服務
香港商驚奇學習（Amazing Talker）	全方位線上教學平台
阿物科技（awoo）	OMO 全通路行銷自動化平台
寶貝友（baby baby cool）	原創設計有機棉童裝品牌
點譜數位（dipp）	電商成效製圖系統
Glassbox	AR / VR 虛擬實境快速創作娛樂內容
香港裝修佬科技	一站式網上裝修平台
數位無限（Infinities）	AI 雲端部署整合解決方案

中華電信 5G 加速器

成立時間	2019 年	經營團隊	中華電信股份有限公司
投資基金	基石創投	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 1 梯		
聚焦領域	以 5G 通訊創新應用服務研發為主題（包含 IoT、5G、AI、Cloud、Big Data、Healthcare、Cyber Security 等）		
課程資源	• 業師輔導／企業加速與商機媒合／鏈結創育空間／國內外參展與市場拓展 • 中華電信免費資源（平台服務／雲端服務／門號服務／場域驗證服務）、AWS 全球雲端運算資源、中華開發新創加速器服務		
2021 Demo day 日期	CHT #3：2021/11/18		
官方網站	https://www.cht.com.tw/home/chtweb/startup/index.html		

Demo 新創

中華電信 #3

育成新創	產品與服務
臺灣資料科學（Taiwan Data Science）	AI 模型平台建置服務
伍碩科技（5VOXEL）	3D 感測應用方案
谷林運算（GoodLinker）	智慧製造解決方案
旺德賽斯科技（Wondercise）	智能健身器材系統開發
杰悉科技（NADI）	3D 數據可視化中央管理系統
智慧貼紙（Smart Tag）	智能彈性無線感測器
極現科技（earthbook）	4D 雲端 DaaS 平台空拍數據分析
鉑鑑（MyProGuide）	專業導遊平台
滿拓科技（DeepMentor）	AI 邊緣運算完整解決方案
網聯科技（TANGRAM）	智慧工廠解決方案
碼卡實境（MAKAR）	XR 編輯平台
憶象（Memorence AI）	B2B 智能視覺學習 辨識系統
環球睿視（UBESTREAM）	AI 語意晶片解決方案
獵戶科技（Orion go）	室內定位解決方案
邊信聯科技（fiduciaedge）	邊緣運算安全及隱私保護技術

比翼加速器

比翼加速器
BE Accelerator

成立時間	2018 年	經營團隊	比翼新生醫創業投資股份有限公司
投資基金	比翼創投基金	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 1 梯（Two Tracks）		
聚焦領域	數位健康／醫療人工智慧／微創器械		
課程資源	臨床顧問配對／募資計畫 / 全球行銷／企業參與機會／媒體資源／工作空間／醫院 POC 機會（北醫生醫加速器 TMU、秀傳醫療體系）		
2021 Demo day 日期	• TMU X BE：2021/7/20（線上） • ShowChwan X BE：2021/8/28（線上）		
官方網站	https://www.beaccelerator.com.tw/		

Demo 新創

TMU（北醫生醫加速器）X BE

育成新創	產品與服務
雅渼生醫（UpperMed）	家用洗腎遠端管理平台
Meracle	吸入性藥物數據分析改善慢性呼吸系統管理
亞大基因（Atgenomix）	基因定序檢測 Bio-IT 平台
澔心科技（SiriuXense）	胎兒智能照護穿戴裝置
路明思生技（LuminX）	螢光奈米鑽石標靶應用於細胞追蹤分析
ezOxygen Spirometer	AI 肺功能設備應用
巨量移動科技（B.D.Mobile）	AI 心血管疾病篩選判讀系統
早覺醫學科技（PROPHET）	AI 疾病預測預防
梁山（HomeXin）	智慧共聘照護媒合服務

ShowChwan（秀傳醫療體系）X BE

育成新創	產品與服務	育成新創	產品與服務
炳碩生醫（Point）	脊椎微創手術機器人輔助系統	邁斯科生醫（Medscope）	拋棄式多發鈦釘之滅菌血管夾
Meticuly	AI 客製化骨植入物	Pressure Dot	重症患者腹內壓力量測膠囊系統
INOPASE	神經回饋導的無線充電微創神經刺激器	懷瑟格（Wisergers）	食品、血液生化檢測系統
亞洲準譯（APG）	快速病原高通量基因定序檢驗	慧術科技（Smart Surgery）	微創手術訓練模擬器與 AI 器官辨識輔助系統
寶泰生醫	寵物免疫治療藥物研發	Altumview Systems	AIoT 感應器檢測跌倒病理行為分析
醫百科技（EPED）	手術導航系統精準定位	HemoCath	智能心力衰竭監測平台

玉山國際加速器

成立時間	2018 年	經營團隊	玉山國際加速器有限公司
投資基金	玉山創投基金	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 2 梯		
聚焦領域	城市交通創新		
課程資源	隨選專家／商業化策略／人才資源／加速與募資／全球化		
2021 Demo day 日期	Mosaic #3：2021/12/2		
官方網站	https://www.mvl.biz/		

Demo 新創

玉山國際加速器 #3

育成新創	產品與服務
Indigo Technologies	輕量高速電動汽車研發
聖德斯貴（Sounds Great）	半導體揚聲器產品與技術
oomii Venture Studio	元宇宙開發和場域應用
Woojer	VR 遊戲設備開發
方略電子（PanelSemi）	曲面高科技顯示器科技
動感實境（MOTIVE Realities）	健身 VR 行銷解決方案
Decent	物流區塊鏈系統開發

社企流 iLab 育成計畫

成立時間	2019 年	經營團隊	社企流股份有限公司
投資基金	活水社企投資	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 2 梯		
聚焦領域	用商業改善社會問題的企業		
課程資源	策略輔導（3 位導師輔導 1 組團隊）／成長課程／深度陪伴（導生媒合會、密切諮詢、落地支援）		
2021 Demo day 日期	iLab 加速器 #3、#4：2022/1/21		
官方網站	https://ilab.seinsights.asia/		

Demo 新創

iLab 加速器 #3

育成新創	產品與服務
臺灣潛水企業（Taiwan Dive）	潛水活動整合平台
習元國際教育（玩轉學校）	議題式遊戲創新教學方式
甘樂文創	永續式社區發展方案

iLab 加速器 #4

育成新創	產品與服務
三小文創	地食農社群交流平台
國際城市浪人育成協會	青年職涯探索活動規劃
御鼎興柴燒醬業	純手工柴燒黑豆醬油

識富天使新創加速計畫

識富天使會

成立時間	2019 年	經營團隊	識富社會企業有限公司
投資基金	識富天使基金	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 1 梯		
聚焦領域	文創產業（如原創 IP ／在地文化／深度旅遊）、技術產業（如食品／自動化／農業科技）、服務產業（如影音媒體／智慧長照／電子商務）		
課程資源	Mingle Night（投資人交流）／創業實戰課程／陪跑顧問諮詢		
2021 Demo day 日期	識富天使新創加速計畫 #3：2021/10/13（線上）		
官方網站	http://angel-investor.org/		

Demo 新創

識富天使新創加速計畫 #3

育成新創	產品與服務
趣放假（Funliday）	旅遊規劃共編平台
寶貝友（Baby baby cool）	原創設計有機棉童裝品牌
壹壹影業	影視 IP 孵化產製平台
尚仁實業	B2B 食材供應服務
小柿智檢（KAKIX）	人工智能外觀質檢

Mighty Net 邁特創新基地

成立時間	2016 年	經營團隊	邁特電子企業股份有限公司
招募頻率	一年 2 梯		
聚焦領域	智慧物流、智慧照護、智慧工廠、智慧農業		
課程內容	工程驗證（產品開發顧問）／設計驗證／小量試產／量產補助（產品研發費用補助 20%，最高臺幣 10 萬）／媒體資源／硬體創業開發挑戰交流會		
2021 Demo day 日期	HW Express 2021：2021/12/14；2022/1/12【分兩次舉行】		
官方網站	https://www.might.com.tw/		

S2B 創產業加速器

成立時間	2018 年	經營團隊	財團法人鞋類暨運動休閒科技研發中心
招募頻率	一年 1 次		
聚焦領域	生活科技，應用於材料技術／感測技術／製程科技／體驗科技／物聯網／人工智慧		
課程內容	領域專屬導師 1 對 1 的輔導／管理與市場驗證的工作坊體驗／商業輔導／創業簡報預診服務／ Demo Show Pitch ／募資簡報		
2021 Demo day 日期	S2B 2021：2021/9/16		
官方網站	http://s2b.bestmotion.com/		

StarFab

成立時間	2016 年	經營團隊	豪覓管理顧問股份有限公司
招募頻率	雲豹育成計畫：一年 1 梯 南科 AI x Robotics 加速器計畫：一年 1 梯 台日創新加速器：一年 2 梯 飛捷 X StarFab 加速器計畫：一年 3 梯		
聚焦領域	雲端運算、物聯網、巨量資料、工業 4.0、人工智慧等		
課程內容	隨不同加速器計畫有所差異		
2021 Demo day 日期	雲豹育成計畫 #9： 2021/12/1		
官方網站	https://zh.starfabx.com/		

Taiwan Accelerator Plus（TAcc+）

成立時間	2019 年	經營團隊	經濟部中小企業處主辦，工業技術研究院執行
招募頻率	一年 2 梯		
聚焦領域	物聯網、健康照護及其他相關領域		
課程內容	• Create：①系統化創業課程與工作坊；②專業引導教練；③對接種子投資 • Propel：①增強營運能力；②加速商務發展；③獲取資金投資（A 輪） • Scale：①持續深入發展；②企業深入合作；③大型資金挹注		
2021 Demo day 日期	• TAcc+Batch #5：2021/7/29（線上） • TAcc+Batch #6：2021/11/22		
官方網站	https://taccplus.com/		

Taiwan Phoenix Project

成立時間	2018 年	經營團隊	財團法人生物技術開發中心
招募頻率	一年 1 梯		
聚焦領域	生技新藥、數位健康、生技醫材、應用生技（含農業科技）		
課程內容	Bio-Mini MBA 產業課程、國內與國際業師 1 對 1 輔導、海外曝光與國際鏈結、投資人深度媒合與 Showcase		
2021 Demo day 日期	DCB 2021：2021/11/4-2021/11/5		
官方網站	https://taiwanphoenix.com/		

女創加速器

成立時間	2019 年	經營團隊	經濟部中小企業處主辦， 財團法人中山管理教育基金會執行
招募頻率	一年 1 次		
特別條件	企業代表需為女性負責人、女性（共同）創辦人、或商業司登記（商工登記公示資料）的女董事		
課程資源	加速器培訓營／加速器 Women's Talke 國際競賽分享會		
2021 Demo day 日期	女創 #3：2021/11/19		
官方網站	https://woman.sysme.org.tw/		

台大創創 × 企業垂直加速器

成立時間	2013 年	經營團隊	臺大創意創業中心
招募頻率	一年 2 次		
聚焦領域	智慧製造、數位內容、醫療照護、社群平台、智慧新零售、AIoT		
課程內容	市場驗證相關（驗證目標設定、驗證方法論、產品進入市場策略等）/ 募資相關（早期新創募資、商務計畫及募資簡報實戰訓練等）/ 海外市場業務開發 / 新創常見法律問題及財務管理 / 領導與管理（領導與管理、組織發展及人才培育）		
2021 Demo day 日期	• 2021 Batch#1：2021/8/19（線上） • 2021 Batch#2：2022/2/23（線上 + 實體）		
官方網站	https://tec.ntu.edu.tw/		

好食好事種子加速計畫

成立時間	2018 年	經營團隊	財團法人好食好事基金會（頂新和德基金捐助）
招募頻率	一年 1 梯		
聚焦領域	食農科技、食農生技、創新飲食、永續食農		
課程內容	為期 4 個月免費「商業模式優化」、「財務估值」、「募資實務」三階段課程／媒合投資者、合作夥伴或客戶等		
2021 Demo day 日期	Haoshi#4：2021/11/25（線上）		
官方網站	https://www.hao-shi.org/		

亞太電信 5G 創育加速器

成立時間	2018 年	經營團隊	亞太電信股份有限公司
招募頻率	一年 1 梯		
聚焦領域	以 5G 通訊創新應用服務研發為主題（包含 ICT、IoT、5G、AI、Cloud、Big Data 等）		
課程內容	亞太電信測試卡片／5G 測試實驗室之產品測試機會／免費創育空間／亞太電信商業評估與合作討論等機會等		
2021 Demo day 日期	AGPT#3：2021/11/10		
官方網站	https://aptg5gaccel.com/		

YEZ 國際加速器

成立時間	2003 年（2020 年成立輕顧問服務）	經營團隊	悅智全球顧問股份有限公司
投資基金	Dreamhub Ventures	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 1 梯		
服務內容	優化入選團隊的商業模式、調整市場策略、協助拓展國際市場、到完成下一輪融資或併購，並利用 CXO 顧問的方式帶著團隊往前邁進。		
2021 Demo day 日期	YEZ 國際融資拓展發表會：2021/11/5（線上 + 實體）		
官方網站	https://yez.one/		

時代基金會 Garage+

成立時間	2008 年	經營團隊	財團法人時代基金會
招募頻率	一年 2 梯		
聚焦領域	健康醫療、智慧裝置、農業、金融科技、教育科技、綠能科技		
課程資源	• 國內新創：空間提供／訓練課程／資金連結／業師輔導／人才招募（好人網） • 國外新創：Startup Global Program（SGP） ✓ 2015 年開辦採申請制，每次 12 天 ✓ 招募領域：國外成長型階段新創 ✓ 招募條件：種子 -B 輪、全職創業家、具早期收入的市場產品 ✓ 提供機票、12 天住宿、企業參訪、投資者面談、創業家簽證、COMPUTEX 展位及 Demo、3 個月的工作空間		
2021 Demo day 日期	搭配 Computex Virtual		
官方網站	https://garageplus.asia/		

創夢市集

成立時間	2017 年	經營團隊	創夢市集股份有限公司
投資基金	六大股東成立基金	投資模式	條件式投資
招募頻率	一年 1 梯		
聚焦領域	互動娛樂、電商民生、跨域創新		
課程資源	早期投資（原則上為新臺幣 200 萬元）／ 創夢團隊、股東企業（網銀國際、遊戲橘子、華義國際、昱泉國際、齊民及新光金國際創投）與外部專業導師多軌制加速服務／企業及新創團隊網絡／數位與電視的媒體曝光資源		
2021 Demo day 日期	無		
官方網站	https://www.ditstartup.com/		

聯合創新加速器

成立時間	2021 年	經營團隊	聯經數位股份有限公司
招募頻率	一年 1 梯		
聚焦領域	• 智慧商務、智慧展演 / 智慧娛樂、教育事業 / 地方創生 • 其他：符合大南方區域特性之服務，如健康照護、遠距醫療、穿戴式裝置暨服務、健康管理分析、大數據…等		
課程資源	提供早期投資媒介、專業諮詢、轉導培訓、技術轉介、營運服務管理等創業資源；智慧領航共創平台提供之輔導計畫		
2021 Demo day 日期	聯合創新加速器 #1：2022/1/21		
官方網站	https://www.udndigital.com.tw/united-innovation/		

第二節

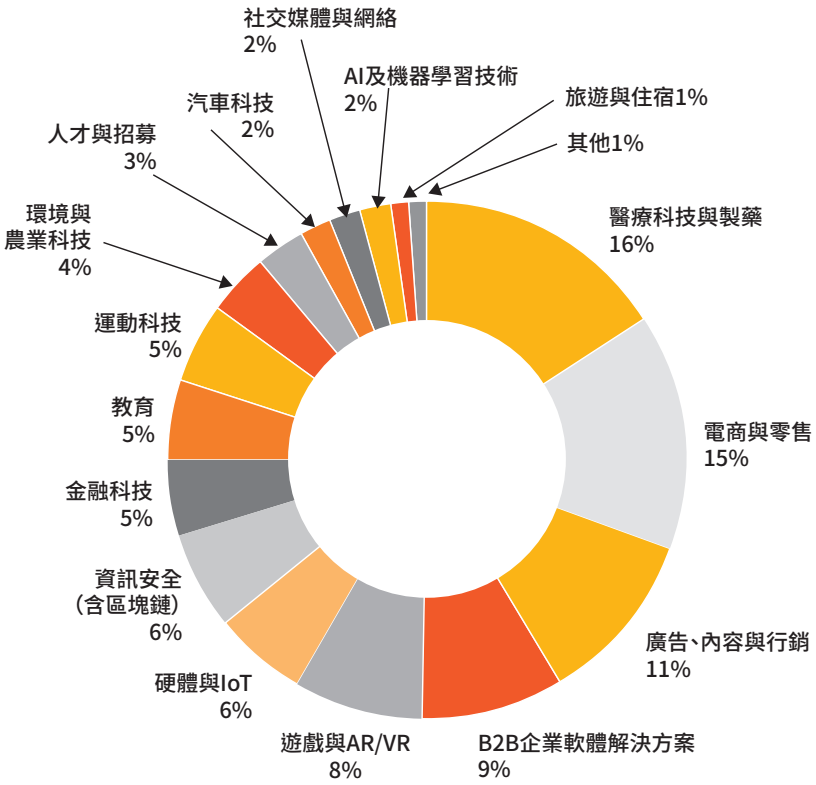
育成新創之重點趨勢觀察

2021 年育成重點以「醫療科技與製藥」領域最多

根據統計 2021 年臺灣共有 14 家新創加速器，提供專屬投資基金、梯次申請、輔導課程及 Demo day 等四項服務功能。觀察 14 家加速器扣除重複加入不同加速器的新創，共計育成 177 家新創。

從新創領域別觀察，由於臺灣擁有深厚的醫療技術及服務實力，加上陸續萌芽的生技醫療垂直加速器，及疫情為遠距醫療照護帶來機會等因素，因此 2021 年育成新創以「醫療科技與製藥」領域（28 家）為最多，主要聚焦在醫療器材、醫療服務平台、生技製藥三個次領域。其次則為「電商與零售」領域（26 家），主要關注 O2O 電商與餐飲科技；第三為「廣告、內容與行銷」領域（19 家）；第四為「B2B 企業軟體解決方案」領域（16 家）；第五為「遊戲與 AR/VR」領域（15 家）。

2021 年臺灣新創加速器育成領域比重

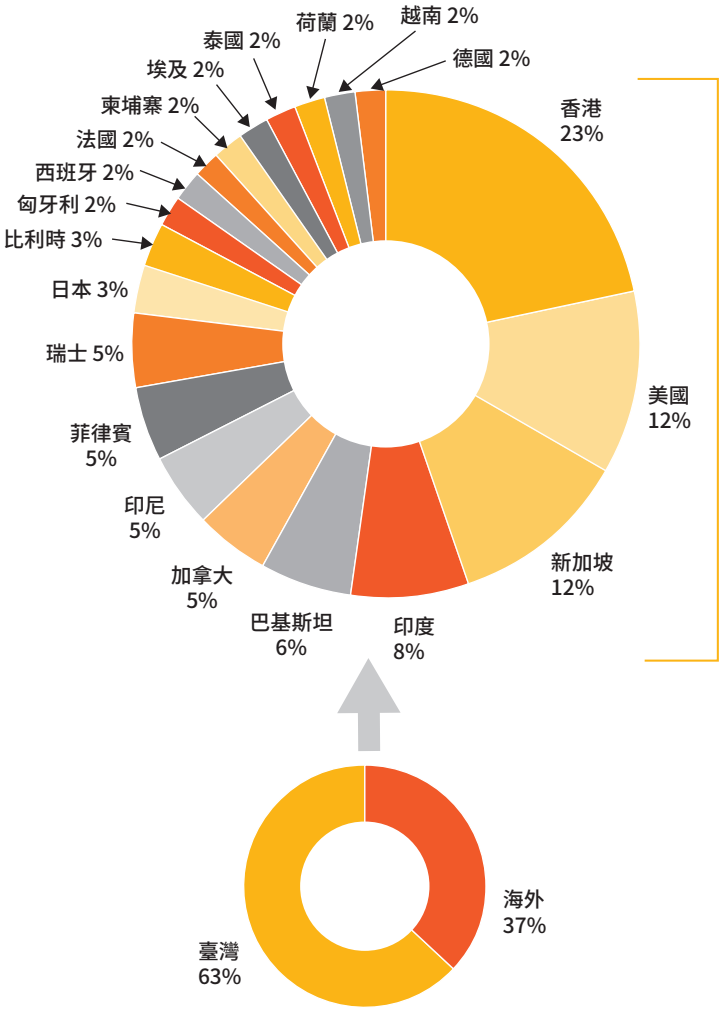


資料來源：資策會 MIC 整理

近四成新創來自海外接受育成

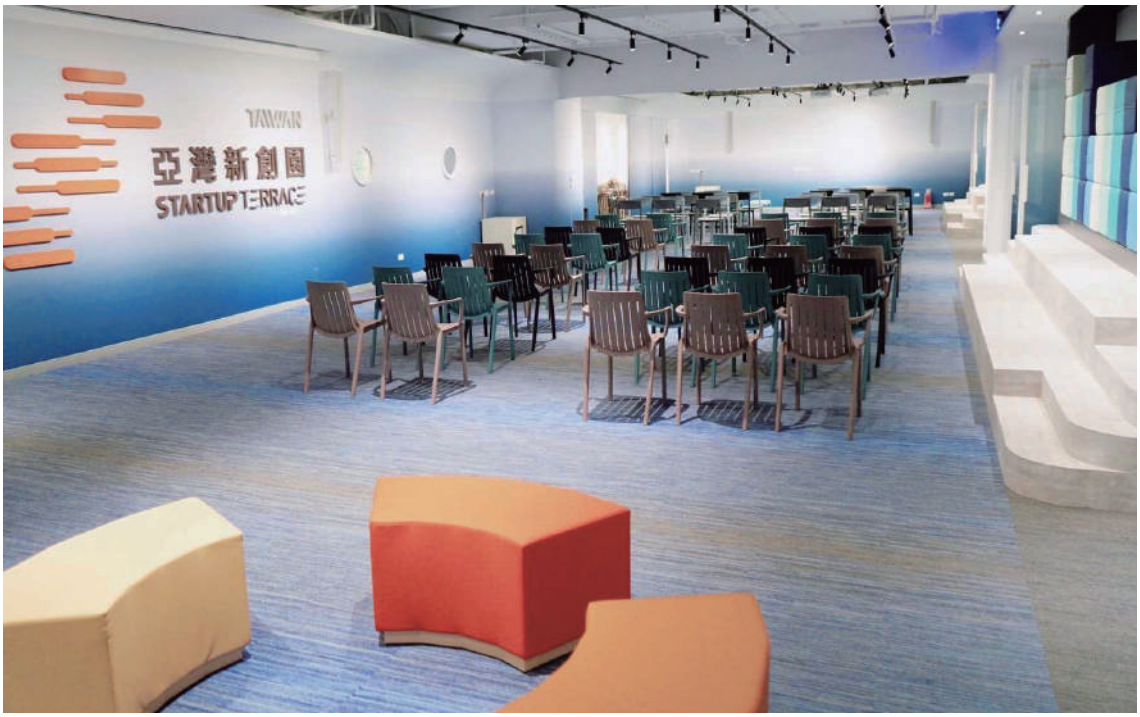
2021 年接受新創加速器育成的 177 家新創中，共有 65 家分別來自於 20 個不同的海外國家接受在臺灣的新創加速器育成（包含線上或線下育成）約占 37%。這一波疫情使得跨國育成門檻降低，也促使線上培育與交流成為新常態；另為加大國際新創來臺力道，除持續提升臺灣新創國際能見度、同時結合我國扶植海外新創相關政策配套與輔導資源，更進一步帶動海外新創申請臺灣新創加速器計畫。分析海外新創的國別，其中因為地緣、文化關係等因素，2021 年仍然以來自香港（15 家）的新創為最多、美國（8 家）、與新加坡（8 家）並列第二。以領域別來看，主要是以電商與零售、醫療科技與製藥及遊戲與 AR/VR 領域。

新創國別占比



海外新創領域別

資料來源：資策會 MIC 整理


TAIWAN
亞灣新創園
STARTUP TERRACE

STARTUP
TERRACE

4

第　四　章

結 語

掌握趨勢，布局明日商機
匯聚人才，培力護國群山
齊力出海，航向國際市場

STARTUP

時序進入 2022 年，全球外在環境不確定因素增加，包含通膨、升息、烏俄戰爭等，國際上許多創投、加速器也對新創提出警訊；因此，新創經營更須回歸務實的本質：趨勢、人才、市場。

掌握趨勢，布局明日商機

隨著時代進步加上科技日新月異，技術與應用快速演進並形塑產業的新樣貌，不論對於「企業」或「新創」無不積極洞察未來科技趨勢，掌握商機。尤其對於新創而言，因擁有新技術、創業家思維及靈活組織等特性，對於發展創新應用趨勢時，能更具有彈性快速應變，並為產業提供跨領域的服務。展望未來，新創在選題上應思考「明日商機」，探索仍具有巨大想像空間的領域，包括元宇宙、淨零碳排、太空科技、智慧醫療、量子電腦等，並把握機會透過創新的技術或服務與企業共創新商機。

匯聚人才，培力護國群山

「人才」是科技新創最重要的核心，確保軟體人才充沛是臺灣打造新一代數位護國群山的課題。在疫情的影響下，行動辦公、遠距協作、數位遊牧工作者（Digital Nomad）等新型態工作模式與科技人才跨國流動成為趨勢，因此除了持續留才與養才之外，如何延攬海外人才及拉高國際學生的比例，更是強化臺灣人才競爭力的關鍵。近年來，政府透過放寬「創業家簽證」、「就業金卡」等政策，積極吸引優秀人才來臺就業及創業，希冀以提供友善的創業環境，成為匯聚國際人才的樞紐。

CSE

齊力出海，航向國際市場

「出海」向來是臺灣企業成長的重要動能之一，過去兩年臺灣中大型企業積極透過「企業參與新創（CSE）」的方式，導入數位科技加緊數位轉型的步伐，同時隨著臺灣在國際的能見度提升，有一股新的趨勢正在形成，臺灣企業透過與新創互補的方式，共同結伴出海，藉由成熟企業的品牌優勢，結合新創的創新技術，共同進軍海外市場。例如電動機車睿能創意（Gogoro）近年來積極插旗東南亞，面對製程基地的移轉，透過與 AI 影像辨識新創百威雷科技（PowerArena）合作，將生產線數據化，打破語言隔閡，加快拓展東南亞市場等。展望未來，在臺灣既有的硬體製造優勢下，結合科技新創的軟體服務，將有機會攜手共拓「臺灣 +1」市場。

TAIWAN+1

參考資料

資料來源	官方網站 / 下載點
2021 Japan Startup Finance	https://initial.inc/enterprise/resources/japanstartupfinance2021
Cool Japan Fund	https://www.cj-fund.co.jp/en/
Crunchbase	https://www.crunchbase.com/
FINDIT	https://findit.org.tw
Holon IQ	https://www.holoniq.com/
JETRO	https://www.jetro.go.jp/en/
Tech In Asia	https://www.techinasia.com/
TechNews 科技新報	https://technews.tw/
TechOrange 科技報橘	https://buzzorange.com/techorange/
中時電子報	https://www.chinatimes.com/
日本東京風險投資協會（JVCA）	https://jvca.jp/en/
日本創業生態基地城市	https://www8.cao.go.jp/cstp/openinnovation/ecosystem/index.html
行政院國家發展基金管理會	https://www.df.gov.tw/
財訊	https://www.wealth.com.tw/
開放式創新促進稅收制度	https://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/open_innovation/open_innovation_zei.html
經濟日報	https://money.udn.com/
電子時報 DIGITIMES	https://www.digitimes.com.tw/
數位時代	https://www.bnext.com.tw/

備註：依筆畫順序排列

致 謝

亞太電信
（APT）

盧俊諺
碼卡實境
執行長

中華電信
（CHT）

優力勁聯
（Uniigym）

互貴興業
（HUKUIBIO）

顏碩廷
瑞愛生醫
創辦人兼總經理

林宇捷
捷絡生物科技
技術長

魏志豪
明谷農業生技
執行長

胡竣甯
亞果遊艇集團
副總經理

曾意晴
AppWorks Web3
事業負責人

胡德民
遠傳電信
資訊暨數位轉型科技群
執行副總經理

顧問指導

何俊輝 中華開發資本 大健康事業群總負責人
邱彥錡 SparkLabs Taipei 共同創辦人暨管理合夥人
陳清港 新創總會總會長
黃沛聲 立勤國際法律事務所 所長
詹益鑑 Taiwan Global Angels 創辦人
戴憶帆 Mighty Net創新基地 執行長

備註：依訪談順序及顧問姓氏筆劃排序

國家圖書館出版品預行編目資料

臺灣創育產業關鍵報告. 2022年 = Taiwan's corporate innovation and startup ecosystem/王琬昀,張筱祺作. -- 臺北市 : 財團法人資訊工業策進會產業情報研究所, 2022.08 面 ; 公分
ISBN 978-957-581-871-5 (平裝)

1.CST: 企業經營 2.CST: 創意 3.CST: 產業發展

494.1 11100883

2022臺灣創育產業關鍵報告

發行單位——**經濟部中小企業處**
台北市大安區羅斯福路二段95號3樓
www.moeasmea.gov.tw
（02）2368-0816

出版單位——**財團法人資訊工業策進會**
作 者——**資策會產業情報研究所 (MIC)－王琬昀、張筱祺**
編 輯——**資策會數位轉型研究院 (DTRI)－邱淑貞、高鈺婷**
美術設計——**藝鼎設計**
地 址——**台北市106敦化南路二段216號19樓**
電 話——**(02) 2735-6070**
傳 真——**(02) 2732-1353**
出版日期——**2022年08月**

本報告內容所引用之各公司名稱、商標與產品示意照片之所有權皆屬各公司所有。
以上內容經財團法人資訊工業策進會整理分析所得，由於產業變動快速，並不保證上述內容於未來仍維持正確與完整，引用時請注意發布日期，及立論之假設或當時情境。
本書著作權屬經濟部中小企業處所有，非經同意不得翻印或轉載。

本報告內容資訊將每年定期更新，歡迎業界先進來信提供更多資訊

聯繫方式：
資策會王小姐 mandy41999@micmail.iii.org.tw
資策會高小姐 liliankao@iii.org.tw

經濟部中小企業處 廣告

2022

臺灣創育產業關鍵報告

Corporate
Investment
Startup

主辦單位：經濟部中小企業處　執行單位：財團法人資訊工業策進會