

讓創業夢想展翅高飛 育成加速器 深化新創事業能量

無論是電子業、製造業、資訊服務業或生醫領域，目前都面臨產品生命週期快速變化的挑戰；這對企業投入在研發及市場開發都是嚴峻的考驗。為了降低企業在研發與市場開發的成本，工研院提出「育成加速器」的概念，以速度為前提，協助企業盡可能在短時間內，做好各個環節的準備，進而加速企業成長，提升產業競爭優勢。

文 周世民

2008年金融海嘯，成為美國政府與國際企業改變研發投資政策的契機，為了降低成本，許多公司在金融風暴後，會計報表中的研發經費大幅縮減。但實際上，總體投入研發的經費並沒有減少，只是被轉投資到新創事業，這是鑑於以往國際企業所延攬的人才，常受限於公司文化及組織行為，因此創新備受侷限。而現在不再只重視在公司中研發，而是逐步讓點子成為一個新創事業體系。

同時，國際企業也認為，所謂的創新，除了產品創新、技術創新外，還更包含了商業模式、服務模式、財務模式上的創新。

台灣如何讓新創事業可以快速

成長？工研院希望藉由「育成加速器」，協助新創事業跨過資金、技術、市場的困境，工研院產服中心組長陳立偉指出，育成加速器的內涵包括「點子工廠」、「育成塾」、「天使俱樂部」及「育成空港」四大環節。在經濟部中小企業處的支持下，工研院已將此育成加速器的概念，擴散至經濟部底下逾130多家育成中心。

加速器四大重點能量

工研院的「育成加速器」提供了多種服務，不僅僅是將創新（innovation）的點子轉換成新興產品或事業，也提供新創企業類似業師輔導的育成塾（mentoring）、協助企業導入早期

育成加速器四大能量

點子工廠	育成塾	天使俱樂部	育成空港
innovating	mentoring	funding	networking
賦予點子、構想實體化的能量，並加速轉化為新產品線或新事業體。	遴選潛力育成企業，與大企業進行定向連結，加速新創事業的成長，或進入大企業價值鏈。	建構新創事業的資金網路，加速台灣天使投資人社群的建立與新創案源的交流。	連結國際育成網路，引進國際上的新思維、新方法，並讓新創事業有往國際市場發展的管道。

資料來源：工研院

資金的天使俱樂部(funding)及加強與國際市場連結的育成空港(networking)多項資源，從全方位角度來滿足企業的需求，加速企業成功。

以點子工廠為例，主要是幫助企業將篩選出來的創意或點子，快速轉化為新產品、新事業體；透過專家來評估廠商所提出點子，並且定義這些點子的原創性與可行性，最重要的是關鍵價值與關鍵技術，最後才用情境推演模擬，導出雛形(prototype)，這就是點子工廠。

而後再結合「育成塾」、「天使俱樂部」以及「育成空港」一步步穩固實力。育成塾的主要精神在於遴選潛力育成企業，透過與大企業進行的連結，進而加速成長或進入大企業價值鏈；而天使俱樂部則是建構新創事業資金網路。育成空港的任務在於連結國際育成網路，引進國際新做法與新思維，加速育成企業邁向國際市場。

加速器讓新創事業更上層樓

加速器其中一個成功案例，為國內從事雲端應用軟體的智新資通。智新資通原是國立台北科技大學育成中心的公司，早期將目標客戶設定為中華電信，但因產品及業務開發發生瓶頸而遲遲無法突破。智新資通進入育成加速流程後，透過「育成塾」機制中的輔導訪談，由中華電信顧問林仁紅擔任其企業塾師，協助智新與中華電信行動通信與數據通信兩大事業群，進行業務及技術合作洽談。

智新資通之後與中華電信組成專案小組，每雙週定期召開會議，進行產品使用者測試及合作事宜洽談，經過反覆來回的測試與修正後，中華電信對這套軟體相當滿意，如今中華電信的雲端教室都採用該系統，而智新的產品也正式上架於中華電信「雲市集」中。更重要的是，智新透過與中華電信成功合作案例後，除進一步成為台灣世界級的系統軟體

廠商之外，對於未來的募資計畫以及市場擴展，也儲備了更豐厚的能量。

第二個成功案例是玉豐海洋。該公司運用深厚的螺絲精密技術，自行研發出一套無人探測潛艇系統，克服了在深海中運用光纖與密封潛艇的嚴苛考驗，這套系統具備相當高精密度，甚至優於國外廠牌。基於玉豐海洋的技術優勢，在進入育成加速器後，也協助引介中油、台船及其他國際客戶，洽談合作機會。

玉豐海洋非常有潛力成為深海探測的海事服務公司，協助環島光纖、生物探勘等海事工程，工研院將協助該公司興建亞洲最大的海事水槽與生產基地，並將協助安排參加國際海事產品展，正式登上國際舞台。

未來，工研院也將繼續整合國內的育成中心及新創事業，加速育成新興產業，壯大此台灣新創事業的四大能量，讓創業家的夢想得以展翅高飛。

