



Taiwan  
Global Angels  
創辦人  
詹益鑑



## 從矽谷看臺灣的新創機會與挑戰

# 詹益鑑：積極培養創業者與投資人

歷經新冠疫情後的2021年，全球獨角獸數量爆增，掀起新一波的創新創業熱潮。長期協助工研院新創育成團隊的詹益鑑，10年前與夥伴共同創辦的AppWorks如今已是亞洲最具指標性的AI及網路新創加速器，如今他更前進矽谷，近身觀察臺灣新創可借鏡師法的特質、環境與文化，在工研院分享，為打造臺灣創業生態圈而努力。

口述／Taiwan Global Angels創辦人詹益鑑 整理／林玉圓

多年從事創業創投的經驗及前往矽谷的親身觀察，我想跟大家談談矽谷的新創文化與環境。我在臺大物理系畢業後轉戰工程領域，進入臺大電機系醫工組攻讀碩博士學位。畢業後進入創投公司歷練，接著在生醫光電領域創業，曾經開發出全球尺寸最小的微型光譜儀，打敗國內

多家大廠，拿下2008年傑出光電產品獎。

2009年我認識了創業夥伴林之晨，決定一起攜手，打造臺灣最棒的創業生態圈。現在大家熟知的AppWorks，即由我們兩人所創辦，經過10年發展，已成為亞洲最具指標性的AI及網路新創加速器，也是我個人最成功的創業經驗之一。



過去幾年，全球獨角獸數量快速成長，尤其歷經新冠疫情後，2021年獨角獸數量更爆增70%。

## 打造創業者社群 規模化早期投資

回顧AppWorks的成功，我認為是掌握了幾個關鍵，並針對新創團隊的需求加以滿足。當時是雲端和行動應用快速起飛的初期，大家需要知道怎麼做行銷、募資、管理，我們協助新創認識自己和團隊。AppWorks身為「創業加速器」，成功結合了傳統的「創投」及「育成中心」兩個角色，建立了創業者社群以及規模化的早期投資，因而創造出好資金和好案源，不論是對投資人或創業者來說，都是加溫、加壓、加速的反應觸媒。

2020年我來到矽谷，探究這個全球創投聖地和臺灣有什麼不同；2022年我進一步成立了從臺灣投資矽谷的Taiwan Global Angels，目前也是5家生醫新創加速器的業師。

這些經歷看似洋洋灑灑，其實有不少失敗

經驗，我曾在15年內換8個工作、參與的5家新創有3家結束；在2016年創立的親子運動俱樂部「FiTmily」，2年燒掉千萬元，也以失敗告終。

## 創業失敗是正常 快速犯錯重新修正

由此可見，創業非常不容易，有人說：「創業就像從懸崖跳下，落地前須把飛機組建好。」但殘酷的是，過早規模化是所有創業失敗的核心，就像是當引擎和機翼都還沒著落時，就想著要招聘一流的空服員團隊、打造豪華的商務艙，這肯定會失敗。

以我創立FiTmily的歷程來看，就犯了幾個創業者不該犯的錯誤，例如我想創造一個環境讓父母親和孩子一起運動，卻沒想清楚親子共同運動的時間很短，只有3到5年，客戶是處於快速流失、汰換的狀態；我找的地點也不對，它座落在安靜、街道寬敞的社區，但做生意就是要在熱鬧的地方，才能吸引自來客或回頭客，而不是拚了命去招客，其他包括法規、財務、人力資源等，都讓我學到很重要的一課。即便先前在創業圈有多年的經驗，但與這個產業類別卻毫不相干，因此創業的錯誤，沒有人會告訴我，只能自己經歷。

後來發現，我可能更適合擔任「教練」而非「球員」的角色，這也是創業家要認清自己的一點：「你可能比較適合在實驗室做研發、或任職高階主管，不一定非得自行創業。」於是，在臺灣經歷創業與投資10年之後，我決定到矽谷走一遭。

## 獨角獸最多的產地：矽谷

我到各國把全球的科技、生技加速器都看過一遍，也交到不少朋友，發現不只是臺灣想模仿矽谷，以色列、巴黎、倫敦都想參考矽谷的成功經驗。為什麼矽谷有如此大的魅力？從一個指標來看就很清楚，它是獨角獸的產地。獨角獸一詞在2013年初發表時，美國新成立企業於2003年至



2013年共有12,291家，符合獨角獸定義的只有39家，占比僅0.07%，不到千分之一。

但獨角獸很稀有嗎？過去幾年，全球獨角獸數量快速成長，2018年已達385家；在歷經新冠疫情後，2021當年度，全球獨角獸數量竟爆增70%。以地區來看，根據2022年初的統計，每百萬人擁有的獨角獸家數，日本、中國大陸、英國、美國分別是0.05、0.12、0.59、1.53；而加州及灣區卻高達6.25及22.5，懸殊的數字反映了一個事實，「市場大小並非關鍵，科技業規模也不是指標，資本市場活力和國際化能力才是真正的重點。」

這兩個條件正是矽谷吸引全球創業家和投資人的原因。矽谷的創業生態系完整，從產出人才與技術的學校或企業、扶植新創的加速器與育成中心，以及創業相關的行銷、設計、會計、法律顧問，到擁有豐富經驗、資金規模和時間效率的天使與創投資金，都很齊全。最重要的是，矽谷擁有最多「創業出場」（被併購或上市）的創業者與投資人。

不過，即便是矽谷這樣的新創聖地，也需要天時地利人和；過去幾年資本市場過熱，創投出場大幅增加，2021年的出場規模及案件數量分別年增268%及143%。可預見接下來將進入低谷期，投資人轉趨保守、新創募資困難，主要原因是利率上升、資本市場緊縮，預計18個月內，也就是2023年底之前會進入最佳投資期。

其實歷史一直在重演，過去3年（2018年至2021年）全球資本市場的爆炸成長，宛如1997年至2000年的翻版，選對時機在2000年的網路股災之後逢低進場的創投，2003年績效均呈現倍數成長。可期待的是，未來還有很多因素帶動新創的表現，例如美國老年人口遽增，導致生產力下降，要達成「美國製造」的目標，就須仰賴自動化的需求，因此包括智慧自動化與工業4.0都將成為剛性需求。

機器學習也將引領風騷，家用、醫用、車用、工業用的物聯網裝置，都將走進軟硬整合、

機器學習的時代。此外，醫藥產業的數位轉型與零售及旅遊業相比，至少還有1倍的成長空間，這也是為什麼，全球生醫新創的投資總額持續成長，光是北美地區，生醫領域上億美元的晚期募資案件數，於2021年第一季達到69件，是2019年第四季的將近9倍。

## 下一波全球新創成長 臺灣具備優勢

在下一波的矽谷及全球新創成長期中，臺灣具有獨特的優勢。根據CB Insights預估，未來幾年，獨角獸的分布產業，新創企業／大數據（Enterprise／Big Data）就占了3成，金融科技（Fintech）占16%，其次是醫療、硬體，這些都是臺灣的強項。

觀察美中臺日過去30年的歷史，以臺灣來說，三、四、五年級出生的人才，大部分都到美國深造並將經驗帶回臺灣，才有了今天的半導體產業；但我這個六年級生的世代，一來因國防役制度太成功而將人才留在國內，二來有很長一段時間，



資本市場活力和國際化能力是矽谷吸引全球創業家和投資人的重要原因。



臺灣面向中國大陸發展，導致與美國的連結變弱。如今，臺灣有機會重新站上世界舞台，該怎麼做？

英國、美國在新創獨角獸的數量上為何獨領風騷？觀察發現，中、印經濟規模雖大，但資本市場及國民所得較弱，日本則是資本市場過度保守，這都限制了新創的發展。臺灣在培植新創方面，可師法以色列，它離美國雖遠，但成功的關鍵不在於市場遠近，以色列做的是新創出口而非產品出口，也就是技術與人才的出口。如何賣技術到美國？就必須知道當地的需求。

不可否認，臺灣確實在半導體、製造、電信業等產業在全球占有一席之地，但這些優勢很可能在5至10年內被取代，必須盡快找到下一個競爭力。矽谷值得臺灣參考的是「生態系」。很多國家都有技術、銷售、財務人才，但只有矽谷擁有跨界人才，習慣人才配對（Matching）及組建團隊（Team Building）；矽谷也最能理解並支持創業的成敗，同時深諳「行銷並非只有定價和通路，而是透過理解市場去定義產品」、「募資也

不僅為了找錢或股權協議，而是建立策略優勢，找到共創價值的夥伴」。

## 引進兩群人 更利新創發展

臺灣要產生獨角獸，不是期待產業、政府或創投，也不能靠國發基金或企業投資。矽谷是美國的民間資本所打造出來的，政府只是把石頭搬開，讓國際的人和錢進來。臺灣應盡可能培養兩群人：一是出身名校或知名企業，同時擁有新創各階段的經驗；二是投資早期新創的投資人，曾參與北美新創的成長及出場過程。只要有100個併購出場過的創業者與投資人，我們就有10倍機率創造出具臺灣基因的獨角獸。

最後跟大家分享3個結論：首先，創業是商業模式的探索與修正，重點是快速失敗並找到規模化引擎；再者，投資是壟斷機會的尋找與押寶，關鍵是耐心等待與全力投入；最後，矽谷不是一個地方，而是一種文化，一種生活與工作平衡的方式、一種勇於挑戰自己與世界的習慣。■



創業家要具備認清自己的能力，到底適合哪一種角色，避免因錯誤造成創業失敗。（詹益鑑提供）