

創業3階段 成熟度4力分析

360度新創輔導

工研院厚創業帶動產業轉型升級

新創事業是經濟的活水，也是促動人類生活再提升的動力。工研院協助推動「5+2產業創新計畫」，除運用開放式創新系統平台，有系統的打造前瞻創新產業科技，也持續透過新創事業擴散產業效益，匯聚技術、人才、資金、市場分析、業師輔導等全方位資源，極大化新創成功率。

撰文／林麗娟

工研院成立45年來，持續以新創擴散創新技術與人才，自1980年技轉成立第一家新創公司—聯華電子，建立了研發、技轉、新創的模式，至今已新創育成270多家，包括台積電、台灣光罩、晶元光電、盟立自動化等知名企業，掀起80、90年代的高科技創業風潮，海外人才絡繹返國創業，也帶動台灣產業升級轉型。

新創已融入工研院文化，也建立起系統化的輔導機制，特別是具備深厚科技底蘊，不易超越、模仿的「厚創業」，更是工研院特長。工研院產業服務中心主任劉佳明表示，工研院新創事業的技術創新性都很強，「這些技術在院內不斷累積、嘗試與突破，少則經過3、5年，多則10餘年打磨試煉，直到『夠成熟』才會邁向創業。」以千錘百煉的技術為基礎，自然更有機會能開創出無人競爭的藍海市場。

挖掘潛力新創 專業平台打通任督二脈

究竟工研院如何評估團隊適合邁向新創階段？又能提供新創團隊哪些協助？劉佳明表示，工研院內各技術領域有推薦與申請機制，並有專業的新創



工研院產業服務中心主任劉佳明表示，工研院的新創事業以千錘百煉的技術為基礎，自然更有機會能開創出無人競爭的藍海市場。

新創已融入工研院文化，也建立起系統化的輔導機制，特別是具備深厚科技底蘊，不易超越、模仿的「厚創業」，更是工研院特長。

事業開發團隊（Business Development；BD）協助盤點具技術獨特性的案源，從中發掘具有上市櫃（IPO）或被併購潛力的優質新創事業。

確認潛力案源後，進入「新創事業3部曲」輔導機制，提供準備期、育成期到新創期的全方位輔導，衡量團隊在技術、市場、團隊、事業化4個面向的成熟度分析，凸顯優勢、彌補不足。高度功能化的「新創專業大平台」，可協助解決創業可能面臨的種種挑戰。

劉佳明舉例，新創團隊或許可以不眠不休，精進技術、產品，但要經營一個完整的事業，還需要企管、財務、行銷等能力。工研院透過「新創工作坊」來完備團隊經營能力；以「募資與市場平台」尋找投資者與合作伙伴；以「財務平台」協助新創團隊進行財務分析，避免相關風險；以「業師輔導平台」引介創業有成的前輩，提供經驗傳承與人脈；為新創團隊打通創業任督二脈，厚實創業能量。

早期介入輔導新創 快速通關及時掌握商機

為擴大新創帶動產業結構轉型的效益，工研院院長劉文雄強調，針對具政策重要性、上市櫃潛力、具被併購價值的新創案，由院內各新創輔導平台於早期就介入輔導，提供技術試量產與可行性驗證資源，為重要新創案奠定成功的第一步。為及時掌握商機，近期更新增新創「快速通關」機制，縮短營運規劃書審閱流程，讓商業模式明確、已有客戶與訂單在手的新創團隊，直接進入智財（IP）估價、IP公開、技轉簽約等必要流程，「最快1個月內完成新創技轉成立。」劉

佳明說。

工研院集結內部資源，提供新創團隊360度的創業輔導，也協助運用政府資源，例如台灣創新創業中心（TIEC）的「矽谷移地訓練」、亞洲·矽谷創新創業鏈結計畫（TITAN）的「厚創新創意實現平台」選拔、臺灣創新快製媒合中心（TRIPLE）原型打造服務、國際新創基地（TTA）鏈結國際資源等，讓工研新創汲取外部資源的同時，打響在新創圈的知名度。

豐沛院友資源 新創天時地利人和俱足

值得一提的是，由工研院主導成立的台灣工研新創協會（TINVA），鏈結豐沛的創業工研院院友資源，導入不同領域院友的能量，加上協會所募資成立的天使基金，成為強力後援。從技術、管理、到財務支援，協助新創團隊順利跨越早期摸索階段，無後顧之憂。

工研院肩負協助台灣產業發展使命，近3年成立的新創事業達33家，預計2018年也在10家以上。劉佳明表示，工研院強化新創團隊創業智能，共同規劃營運方針及策略，每家新創事業都成為業界矚目焦點，甚至吸引銀行界與創投擔任「天使」投資人，多年持續投資工研院新創事業。

「結合天時、地利與人和，加上技術、資金種種有利條件，在工研院誕生、育成的新創事業不但成功率高，更加成熟、優異，」劉佳明說，助人創業成功不僅成人之美，更創造就業機會、帶動經濟成長，工研院將持續扮演產業動能，引領經濟加速前行。■