

《從荒漠到雨林：新創之島的關鍵 10 年》導讀

《數位時代》特約研究編輯、《從荒漠到雨林》共同作者 謝爾庭

摘要

2011-2021 年的關鍵 10 年間，臺灣新創生態系從荒漠般的環境，逐步破土萌芽，新創也在國際舞台嶄露頭角。《從荒漠到雨林：新創之島的關鍵 10 年》一書，完整爬梳相關政策、文獻，更深度訪談 22 位新創生態系推手，剖析觀點，回顧臺灣新創生態系從無到有的關鍵變革，展望未來的機會與挑戰。

本書指出，2010 年代初期由關鍵行動者引入新創制度和觀念，驅動臺灣新創社群的萌芽。而媒介資源、陪伴新創成長的「中介機構」，更與政府、企業、支持性組織等相互協力，發展出緊密的社群關係。從政策面分析，2014 年開始，政府不僅提出多項產業政策、改善法規環境，更轉型為媒合與引導角色，吸引資金共同投資新創，或推動創業聚落等。此外，早期投資資金量能也走出低谷，來源更加多元。如何吸引更多國際關注，並使各階段投資者相互銜接分工，成為新挑戰。

若由企業與新創視角探討，臺灣企業近年透過企業加速器、企業創投等，積極尋求與新創合作，引入外部創新能量。與此同時，許多指標性臺灣新創已進入國際拓展

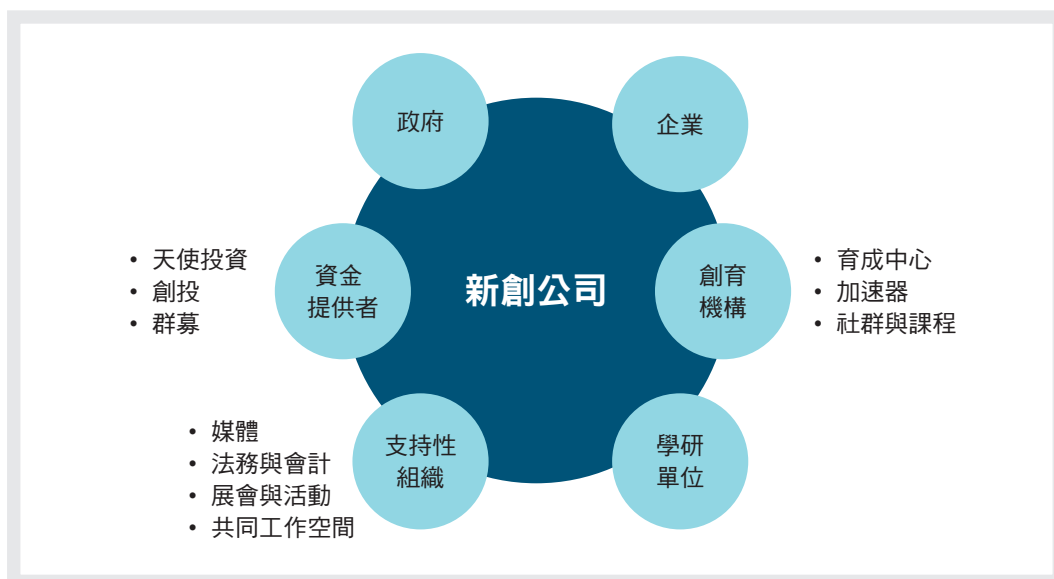
期的重要階段，在「軟體服務」、「軟硬整合」等領域，找出適合自身的國際化道路，卻也持續面臨海外市場落地與適應當地文化等課題。

展望未來，臺灣已出現「新創再循環」現象，標誌生態系逐漸迭代演化。然而，仍需驅動全方位轉變，才能脫胎換骨，鑲嵌入國際體系。正值全球市場洗牌重塑，技術創新全面爆發之際，臺灣是否已準備好抓緊轉型契機，成為名副其實的新創之島？

前言

臺灣的創業活動始終相當蓬勃，不同時代的新創公司成功走向國際，往往能推動產業轉型，提供臺灣經濟的發展動能。1990 年代，臺灣便曾經歷一波科技創業浪潮，促成如今為人稱道的高科技產業。好景不常，2010 年的臺灣，歷經網路泡沫、金融海嘯打擊，科技創業人才及資金快速外流，不僅錯失全球網路創業的新風潮，更落入前所未有的低谷期，整體創業環境宛如荒漠。

然而，在 2011-2021 年的關鍵 10 年間，臺灣新創生態系逐步破土萌芽，新創也在國際舞台開始嶄露頭角。《從荒漠到雨林》一書，完整爬梳相關政策、文獻，更深度訪談 22 位新創生態系推手，剖析觀點。回顧臺灣新創生態系從無到有的關鍵變革，展望未來的機會與挑戰，期許新創之島能迎來雨林般的創業生態。



新創生態系示意圖

新創社群的萌芽與政府角色轉型

新創社群是構成臺灣新創生態最早期的發展動能。2010 年代初期，從民間到政府的關鍵行動者，基於共同理念，嘗試將創業競賽、創業教育，乃至加速器等新觀念與作法引進，彷彿啟動一場文化運動，促成新創社群的萌芽。

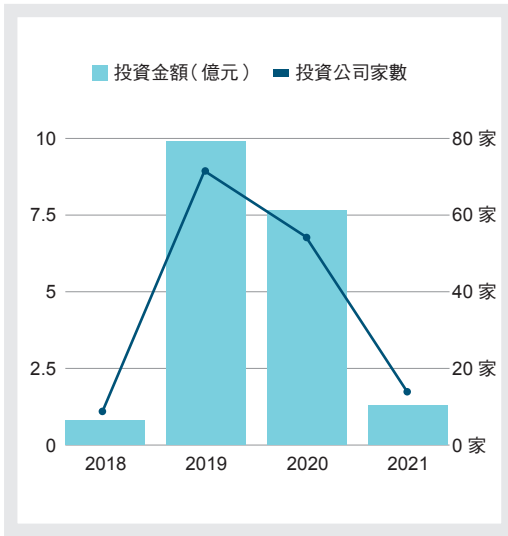
本書更細緻考察，創育機構、加速器等協助媒合資源，輔導新創成長的「中介機構」，與政府、企業等互相協力，扮演重要推手。根據台灣經濟研究院數據，臺灣的新創加速器數量至今已逾 60 家，與企業參與新創趨勢合流，於 2018 年出現設立高峰。另一方面，以非營利模式運作的眾多創育機構，運用豐厚的人脈網絡及導師資源，幫助新創加速成長。此外，展會活動、公協會、法務會計單位等支持性組織的投入，逐漸為臺灣發展出多元緊密、密切交流的新創社群關係。

政府的轉型及投入，也是臺灣新創生態系發展的重要助力。「創新創業發展」在 2014 年前後被納入跨部會的整體政策方向，並以「創業拔萃方案」為重要分水嶺。臺灣政府陸續推出「亞洲·矽谷方案」（2016）、「優化新創事業投資環境行動方案」（2018）、「亞洲·矽谷 2.0 方案」（2021）等跨部會的大型產業政策，其中創新創業發展均為政策核心。行之有年的創業育成、科技政策等既有政策體系，亦出現整合及轉化。新創法規環境，則於 2017 年開始，陸續在產學鏈結、人才延攬、新創募資等領域，出現較為密集的修法成果。

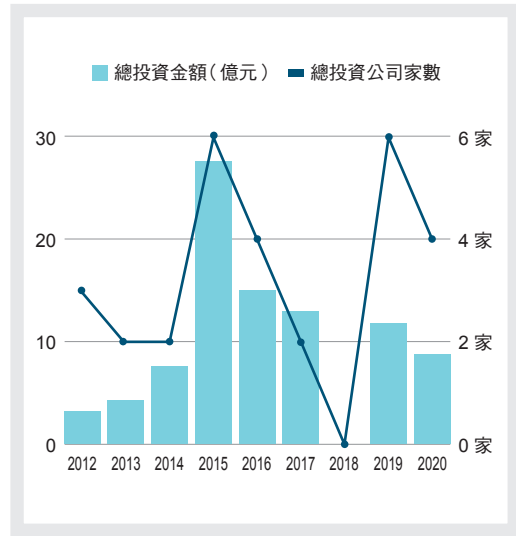
另一項重要轉變，則是政府逐漸轉型為媒合與引導角色，不論是引導市場資金共同投資新創，或推動創業聚落等，並和民間行動者，共同形成公私協力的新關係。以國發基金為例，陸續透過「創業天使投資計畫」（2012）直接投資新創，或以「創業天使投資方案」（2018）媒合民間創投、天使投資人，共同投資新創。創業聚落方面，則有臺灣新創競技場、臺灣創新創業中心、林口新創園、亞灣新創園等，近百處由政府支持的新創基地或園區，幫助資源媒合，並成為新創面向國際的重要介面。

資金量能回流與企業參與新創趨勢

資金量能回流是另一項關鍵變革。「找不到錢」曾是臺灣新創的共通煩惱，臺灣新創生態系的資金環境，歷經艱困寒冬，已逐漸回春。過去因租稅減免取消、網路泡沫、金融海嘯等大環境因素低迷的創投產業，在早期投資比例顯著回升。政府亦透過國發基金等政策管道，有效引動可觀資金量能。



國發基金創業天使投資方案：
投資金額和投資公司家數

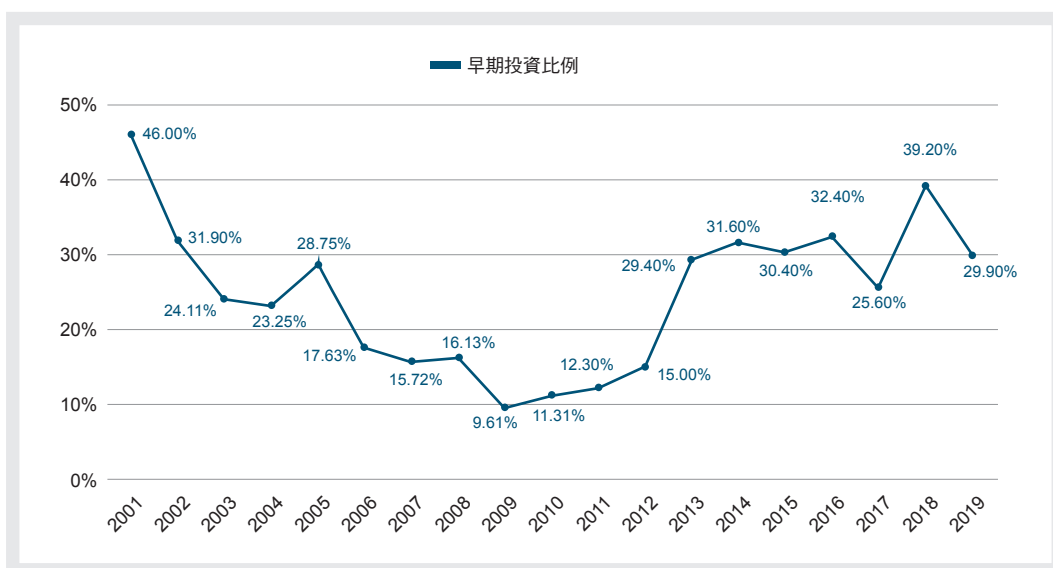


國發基金歷年投資創投資金額與家數

資金提供者的背景，也愈加多元。受惠於法規放寬，2016 年後臺灣創投產業獲得來自證券、金控、商業銀行等金融部門的多元資金挹注。企業投資也同步升溫，2015 年以來，臺灣新創獲投件數及金額的成長中，企業資金來源成長最為明顯。其他資金提供者如天使投資、私募基金等投資者也陸續浮現。然而，臺灣新創仍需獲得更多全球投資者的關注和參與。隨著資金量能回流，如何確保各階段資金提供者的相互銜接與專業分工，也成為新課題。

此外，臺灣企業近年面臨市場飽和與數位轉型課題，開始尋求與新創合作，以外部創新引入活水。從量產試製、公益媒合開始，2015 年後逐漸出現企業加速器、企業創投（CVC）風潮。企業加速器更於 2016 年後蔚為顯學，目前佔總體加速器總數約 40-50%，並以委外經營為常見模式。臺灣企業投資新創，大多為策略性投資，並以直接投資為主流，投資外部創投或成立企業創投等形式，仍在發展中。

企業參與新創趨勢，反映臺灣新創開始與各產業建立關係，促成產業創新的新契機。然而，牽涉到企業自身的長期轉型，雙方媒合往往只是起點。企業也需調整內部決策機制並梳理經營策略。企業參與新創無法一步到位，應分階段逐步深化，或尋求第三方顧問與協調者的適時協助。



早期投資資金變化圖

國際鏈結的探索與深化

歷經海外新創模式的引進，2014-2015 年間，臺灣新創開始進入成長及國際拓展期，謀求出海發展，其中以日本、東南亞等海外市場最具代表性。與此同時，政府到民間單位，也提供各項對接與媒合的協助。2014 年後，政府各部會將國際鏈結列為政策目標，透過建立國外人才制度誘因、運用創業空間媒合國外資源，或運用媒體、社群及參展等，拓展臺灣新創的國際曝光。2018 年左右，生態系內部，出現建立臺灣新創生態系品牌，爭取國際曝光的呼聲。不僅國發會提出 StartupIsland TAIWAN 國家新創品牌計畫，民間單位從活動舉辦尺度到市場定位，都已具備國際視野，以臺灣為主體，佈局全球。

彙整各領域受訪者的觀點，臺灣新創出海，普遍面臨海外市場落地與當地文化適應等問題。資金取得之外，需學習建立有效的跨國網絡並調整組織文化。其中，海外或具國際視野投資者的牽線，能帶來莫大助益。臺灣新創已探出國際鏈結的開端，然而鏈結的深化沒有結束的一天。

新創產業脈動

產業脈動方面，本書一併盤點 2015 年後，臺灣持續熱門的七大新創產業關鍵

字，並另闢蹊徑，運用大數據分析，呈現各產業歷年的聲量熱力圖，洞察獨特趨勢。各產業發展路徑上，臺灣新創往往主動探索，時常領先於政策安排，顯示出民間創新的巨大活力。此外，本書也觀察到，臺灣新創生態系在許多產業上最初與國際同步，但後續發展則結局不一，顯示新創掌握趨勢不落人後，相關資源條件限制卻可能導致新創錯失機會。

從商業模式觀察，臺灣的成功新創中，「軟體服務」及「軟硬整合」模式最具代表性。不論何種領域的新創，找出適合自身領域的國際化道路，是一致的成功關鍵。軟體服務新創由於開發與營運較不受時空限制，「立足臺灣、放眼全球」的發展模式成為可能。團隊必須打造國際化團隊文化，並及早進行海外探路，尋求當地可能的合作對象；軟硬整合新創則往往善用臺灣硬體優勢，以全球佈局方式掌握利基市場。同時藉由發展國際關鍵客戶合作、建立策略聯盟等方式，快速切入既有產業體系，推動市場變革。

新創再循環與進一步國際化

新創生態系如同新創，同樣要不斷迭代演化，找出自身優勢。本書指出，臺灣已出現「新創再循環」現象：成功站穩腳步的新創，慢慢攜手下一代新創，傳承經驗、串連資源。不少連續創業家，也啟動第二次、第三次的創業。然而，臺灣完整創業階段之創業者，仍為數過少。啟動再循環之際，仍需加速迭代，以期達到國際水準。

根據 Global Startup Ecosystem Report (GSER) 2020 年的報告，臺灣新創生態系正處於「萌芽期」(Activation Phase)，需聚焦具優勢的產業領域，並持續充實早期資金和新創團隊數量，以邁向「國際化」階段。這意味生態系各領域成員，都需驅動轉變，加速國際參與，放眼全球人才及投資者。唯有多面向改革，才能讓環境脫胎換骨，全面鑲嵌入全球新創生態系。

時至今日，新創生態系的活絡已不再僅僅與「新創」有關，更象徵著臺灣經濟能否成功轉骨、接軌國際。事實上，臺灣正處於絕佳的轉型時刻。隨著全球市場重新洗牌，以及 5G、AIoT、區塊鏈等技術創新的出現，曾錯失 2010 年後網路及行動產業爆發的臺灣，正迎來多年未曾有過的機會窗口。而經過漫長醞釀，數家指標性新創也正進入上市及國際發展階段，大幅提高臺灣整體的國際能見度。然而，新創之島臺灣是否已準備好，抓緊現在進行式的國際轉型契機？