

出國報告（出國類別：考察）

2018 SXSW 德州奧斯汀互動科技展暨 舊金山加速器拜訪活動

服務機關：經濟部中小企業處

姓名職稱：謝戎峰 組長

派赴國家：美國

出國期間：107 年 3 月 8 日至 3 月 17 日

報告日期：107 年 5 月 22 日

出國摘要表

出國報告	2018 美國德州 SXSW 西南偏南互動科技展暨美國新創單位拜會出國報告
出國時間	107 年 3 月 8 日至 3 月 17 日
出席活動者	1. 中小企業處創業育成組：謝戎峰組長 2. 數位經濟暨產業發展協會：龔仁文理事長 3. 財團法人資訊工業策進會：邱淑貞組長、李雅妮 4. 國立交通大學產業加速器暨專利開發策略中心：陳志謙經理 5. 狂點軟體股份有限公司：賴錦德執行長 6. 台灣骨王生技股份有限公司：王民良執行長 7. 成境科技股份有限公司：Dorby 技術長 8. 微資夢工廠創業投資有限公司：李克中執行長
活動概述	德州奧斯汀號稱美國創業重鎮的「矽丘」，舉世聞名的科技創意盛會—西南偏南（South by Southwest, SXSW）就在奧斯汀舉行，首屆西南偏南始於 1987 年，隨著每年舉行規模持續成長，最早的形式是音樂節，幾年後加入互動科技、電影等主題，至今已是全球注目的指標性展會，尤其近年來 SXSW 互動節在能見度上頗有凌駕另外兩個主題之勢，已成為觀察年度網路創新趨勢的最佳觀測站，在 SXSW 可以觀摩全球最新潮前衛的新創技術和產品。 有鑑於美國創業生態圈發展較為純熟，且透過本屆 SXSW 吸納各國具國際化潛能之新創企業齊聚，並同時邀集國際級創業產業價值鏈之相關業者，可望透過此次參訪行程，於短期內快速鏈結目標業者與潛在合作夥伴。
參訪要點及重要事項	一、藉由國際創業活動-SXSW 可廣泛接觸國外具市場潛力之新創企業、加速器、企業、買主等，可望為國內中小企業、新創企業等物色合適國外合作夥伴、據點、

	市場通路等，並拓展國際合作網絡及產業人脈資源。 二、透過 Taiwan Plaza 臺灣之夜交流活動，協助此次參與業者拓展其產品的海外能見度，並尋求產品加值、策略合作與國際商機拓展的機會，及拓展國際創投與天使人脈、強化國際新創合作網絡。 三、拜訪當地育成、加速器夥伴，商討雙方潛在合作機會及相關事項，希冀對接跨國資源，並藉此擴大攬才、引進海外資源，以協助我國深化多元國際合作管道。
結論 與建議	一、台灣創新創業國際化之路 相對於其他亞洲國家，台灣有其他國家所沒有的創意及技術能力，憑藉著這兩項優勢，台灣團隊的網路服務總是能驚豔其他國家，並紛紛獲獎。然而，網路服務的國際化除了首先將服務英文化之外，尚有相當多的努力，且是創業團隊必須去克服的。另一方面應積極發展可國際化市場的服務，並透過國際化行銷手法，積極鏈結當地代理商、合作夥伴，或是其他媒體資源，以利台灣新創企業具備更完善的國際化能量。 二、創業活動的國際化 美國奧斯丁 SXSW 活動聚集 27 個國家參展，90 幾個國家前來參加，除了歸功於 SXSW 在過去 30 幾年在音樂及電影嘉年華活動吸引全球注目，即便在非英語系國家裡，音樂和電影都是同樣具溝通的語言，有效建立 SXSW 的國際品牌形象，自然吸引各國前往參加，進而推動 Interactive 在科技創業這個領域，創造了創業團隊結識國際創業夥伴的絕佳機會，也因此奠定了 SXSW 在全球創業圈的國際性第一品牌地位。 台灣雖有如 InnoVEX、MeetTaipei 或 IDEAS Show 等活動，但規模相對小且內容單一，相較於 SXSW 不管

是邀請更多的國際團隊來參與或者是邀請更多的國際創投來參加，建立一個國際型的創業活動，未來台灣的創業活動辦理能夠全面的英語化，相信不僅對國內媒體的強力曝光，還能有國際媒體的曝光，就待未來的發展與規劃。

三、政府主導國家館參與 SXSW

SXSW 商展每年約有 300 個展覽者，除了企業的展示攤位外，更有許多國家如大陸、日本、英國、荷蘭、西班牙、義大利、印尼、秘魯、法國、墨西哥…等在此設立國家館，帶領其國家的企業、新創等在此展示，他們在 SXSW 所秀的，不只是科技、是音樂、是文化，更是整體國家品牌形象的軟實力。

建議後續可由政府主導跨部會合作，於會場內設立國家展示區，宣傳我國科技與文化融合、軟體與硬體整合的實力。並可邀請我國知名廠商如 HTC、宏碁、仁寶、華碩、BenQ…共同參與，展示其最新的技術應用或其正在行的尖端科技的計畫，並發揮母雞帶小雞的精神，帶領新創企業共同踏上這個聖地，集結各家公司「打群架」「現國力」以帶動聲勢，繼而衍生可能之商機與產業經濟效益。

前言

經濟部中小企業處積極推動創育產業，期能藉由參與西南偏南(SXSW)、辦理 Taiwan Plaza 台灣之夜活動，以及拜訪舊金山加速器等機構，對接跨國資源，拓展國際合作網絡與產業人脈資源，作為未來推動創新創業育成及擴大參與國際創業活動之參考。

本次參訪由經濟部中小企業處謝戎峰組長帶團，偕同數位經濟暨產業發展協會龔仁文理事長、財團法人資訊工業策進會、國立交通大學產業加速器暨專利開發策略中心及狂點軟體股份有限公司、台灣骨王生技股份有限公司、成境科技股份有限公司與微資夢工廠創業投資有限公司等新創業者共同參團，整體行程為 107 年 3 月 8 日由臺灣出發，3 月 9 日至 12 日於美國德州奧斯汀市參與 SXSW 論壇、商展、體驗活動及拜訪行程，3 月 13 日至 15 日至美國舊金山拜訪加速器機構，3 月 16 日返臺，3 月 17 日抵達國門。



圖 1：團員合影

目錄

壹、 出國目的	7
貳、 出國行程	9
參、 行程及拜會機構摘要說明	9
肆、 心得與建議	42
伍、 附件	44

壹、出國目的

談起美國的科技、創業重鎮，許多人會想到舊金山、矽谷，但美國南部德州奧斯汀因稅金與物價都比洛杉磯、紐約等其他大城市還低，吸引不少年輕人來這裡創業，更有了「矽丘」的名號。而舉世聞名的科技創意盛會——西南偏南（South by Southwest，SXSW）就在奧斯汀舉行，首屆西南偏南始於 1987 年，隨著每年舉行規模持續成長，最早的形式是音樂節，幾年後加入互動科技、電影等主題，至今已是全球注目的指標性展會，尤其近年來 SXSW 互動節在能見度上頗有凌駕另外兩個主題之勢，已成為觀察年度網路創新趨勢的最佳觀測站，在 SXSW 可以觀摩全球最新潮前衛的新創技術和產品，Foursquare、Airbnb 等都曾在此嶄露頭角，2007 年甫成軍一年的 Twitter 在 SXSW Interactive（互動節）會場搭起數個螢幕進行行銷吸引眾人目光，140 字的魅力讓 Twitter 獲得該年度 SXSW 網路新創大獎。

SXSW 規劃一系列論壇、商展活動、音樂祭、競賽等活動，論壇議題從人文、藝術橫跨到科技；商展內容從科技如新創公司科技展（Interactive）、遊戲展（Gaming）、VR 影展（Virtual Cinema）等到文創商品；音樂祭匯集了來自世界各國的樂手及各式各樣不同的樂風；競賽方面則辦理「加速器」徵選活動招募全球兼具創新性與可行性的產品與服務構想，Siri 當年即是在此脫穎而出。加上來自近百個各國參展和近十萬與會的群眾，SXSW 即是一場多元文化與多元面向的會展盛宴。

而過去幾年來新科技紛紛崛起，「矽谷」無疑就是這波帶動顛覆的大本營，各種新創公司從矽谷風起雲湧冒出來，而幫助創業家從零走到一，重要的助力，非創業加速器莫屬。在創業加速器裡，提供專業的密集培訓，讓創業團隊能在短期內迅速成長，同時為創業者連結創投、導師與顧問。矽谷旺盛的創新創業能量，不能忽略的就是蓬勃發展的創業生態體系及其創造的價值鏈。

有鑑於美國創業生態圈發展較為純熟，且透過本屆 SXSW 吸納各國具國際化潛能之新創企業齊聚，並同時邀集國際級創業產業價值鏈之相關業者，可望透過此次參訪行程，於短期內快速鏈結目標業者與潛在合作夥伴，簡述本次出國目的如下：

- 一、3月8日-3月12日期間參與 SXSW 相關活動，並拜會執行單位，深入瞭解美國 SXSW 以音樂、電影及新興互動科技等三大領域構成的嘉年華會整合模式及關鍵成功因素，以及辦理「加速器」徵選活動招募全球兼具創新性與可行性的產品與服務構想的作法，透過此次觀摩作為未來推動創育產業發展、辦理大型活動之參考，以建立未來臺灣具國際化能量之盛事平台。
- 二、與國立交通大學共同帶領狂點軟體開發股份有限公司、台灣骨王生技股份有限公司、成境科技股份有限公司及其他如 Accupass 活動通等我國參與 SXSW 活動的企業，透過辦理「TAIWAN PLAZA」臺灣之夜活動，建構與國外新創、企業、創投等之交流與合作機會的橋樑，以期促成本國具國際化潛能之中小企業，接軌國際早階投資資金、對接跨國合作之契機。
- 三、3月13日-3月15日期間拜會舊金山、矽谷等地加速器或投資機構等，接洽來臺舉辦國際 Boot Camp 及未來跨國育成合作與林口世大運選手村創業國際園招商等雙方潛在合作相關事項。

透過本次差旅，預期達到與推動的效益包括：

- 一、藉由國際創業活動-SXSW 可廣泛接觸國外具市場潛力之新創企業、加速器、企業、買主等，可望為國內中小企業、新創企業等物色合適國外合作夥伴、據點、市場通路等，並拓展國際合作網絡及產業人脈資源。
- 二、透過 Taiwan Plaza 臺灣之夜交流活動，協助此次參與業者拓展其產品的海外能見度，並尋求產品增值、策略合作與國際商機拓展的機會，及拓展國際創投與天使人脈、強化國際新創合作網絡。
- 三、拜訪當地育成、加速器夥伴，商討雙方潛在合作機會及相關事項，希冀對接跨國資源，並藉此擴大攬才、引進海外資源，以協助我國深化多元國際合作管道。

貳、出國行程

表 1：出國行程表

日期	3/08	3/09	3/10	3/11	3/12	3/13	3/14	3/15	3/16	3/17
時間	(四)	(五)	(六)	(日)	(一)	(二)	(三)	(四)	(五)	(六)
早上	台北 ↓ 洛杉磯 ↓	SXSW 開幕 / 競賽	SXSW 加速 器 Pitch / 參觀 展覽	參觀 商展	參觀 商展	奧斯汀 ↓ 舊金山 拜訪 Draper Univ.	拜訪 Inno Spring	拜訪 Future Food 參與 TERR A Cohort 2 Demo Day	舊金山 舊金山 台北	抵台
下午	奧斯汀	SXSW 競賽/ 論壇/ 參觀 展覽	SXSW 加速 器 Pitch / 論壇	參觀 商展	參觀 商展	拜訪 Chasm / Rocket Space	拜訪 WSL / BootU P	拜訪 SkyDe ck		
晚上				Taiwan Plaza	Taiwan Beats Music Party	與臺灣 團隊 晚餐	中關 村	與 Ontoo 晚餐		

參、行程及拜會機構摘要說明

一、參與 SXSW 德州奧斯汀互動科技展

South by Southwest (SXSW) 多譯為西南偏南或南方音樂節，自 1987 年起每年 3 月在美國德州奧斯汀 (Austin) 舉辦，最早的形式是音樂節，幾年後加入科技互動、電影等主題，至今已是全球注目的指標性展會，尤其近年來 SXSW 互動節在能見度上頗有凌駕另外兩個主題之勢，已成為觀察年度網路創新趨勢的最佳觀測站，Foursquare、Airbnb 等都曾在此嶄露頭角；2007 年甫成軍一年的 Twitter 在 SXSW Interactive 會場搭起數個螢幕進行行銷吸引眾人目光，140 字的魅力讓 Twitter 獲得該年度 SXSW 網路新創大獎。主要活動有：

(一) 西南偏南互動式媒體節 (SXSW® Interactive)

以新創科技為主，並成為孕育許多新想法與創意科技的發源地之一。活動包括貿易展、講座、派對和創業公司發表會。

(二) 西南偏南音樂節 (SXSW® Music)

是世界上同類型音樂節中最大規模的活動，共有超過 2,200 組表演者和樂團在超過 100 座音樂會場中演出，並在官方 YouTube 頻道中展示了參與活動表演者的音樂和影片。

(三) 西南偏南電影節 (SXSW® Film)

是以新銳導演作品為主，一系列的活動包括試映會和講座等。



圖 2：SXSW 活動內容

此次參與的活動為互動式媒體節，活動期間從 3 月 9 日至 3 月 13 日止，在 SXSW Interactive 大會期間，有超過 2,000 場以上的活動及演

講，每場演講除了不同主題，還以各種不同形式辦理：如 Keynote 主題演講、Meet Up 小聚、Mentor 跟導師對談、Work Shop 工作坊，還有針對新創團隊、新創產品、社群服務等競賽與發表的活動規劃，如 Interactive Innovation Awards、Accelerator Awards、Release It Awards，以及 Community Service Awards 等，這些活動分布於奧斯汀市內的飯店、會議中心、公園、餐廳、Pub、電影院...等約 50 個場地，整個城市動員起來，甚至多條主要道路封起來，是目前所見最具規模以及規劃最完善的國際大型展會活動。

活動前二天主要以參觀知名企業的展覽館為主，多家現在知名的企業如 Facebook、YouTube、UBER、Twitter、賓士...等，都在不同的街道上，承租餐廳、Pub 或公園，規劃所屬企業的展示空間(House)，展示其最新的技術應用或其正在進行的尖端科技的計畫，這些活動大多的規劃為 VIP 邀請，只接待他們所設定邀請的貴賓，期能在此展示期間達到最大的商業目的與利益。當然也有不少的活動是開放給所有購買 SXSW 票的參觀者，如 Sony、Dell...等知名科技公司，以及如秘魯、荷蘭...等展示其國家科技與文化實力的國家館，皆令人留下深刻的印象，為期這麼多天的展示，從場地、裝潢、展示規劃、音樂表演、展示人員、免費紀念品到不虞匱乏的酒水、小食物的供應，所費不貲，但這個每年吸引超過 10 萬人參與的活動，正也是企業與國家行銷其品牌與產品的最佳舞台，所以每年才有這麼多的企業與國家以不同的活動形式參與此盛會。



圖 3：美國新創展示@SXSW



圖 4：全球知名大企業參與展示@SXSW

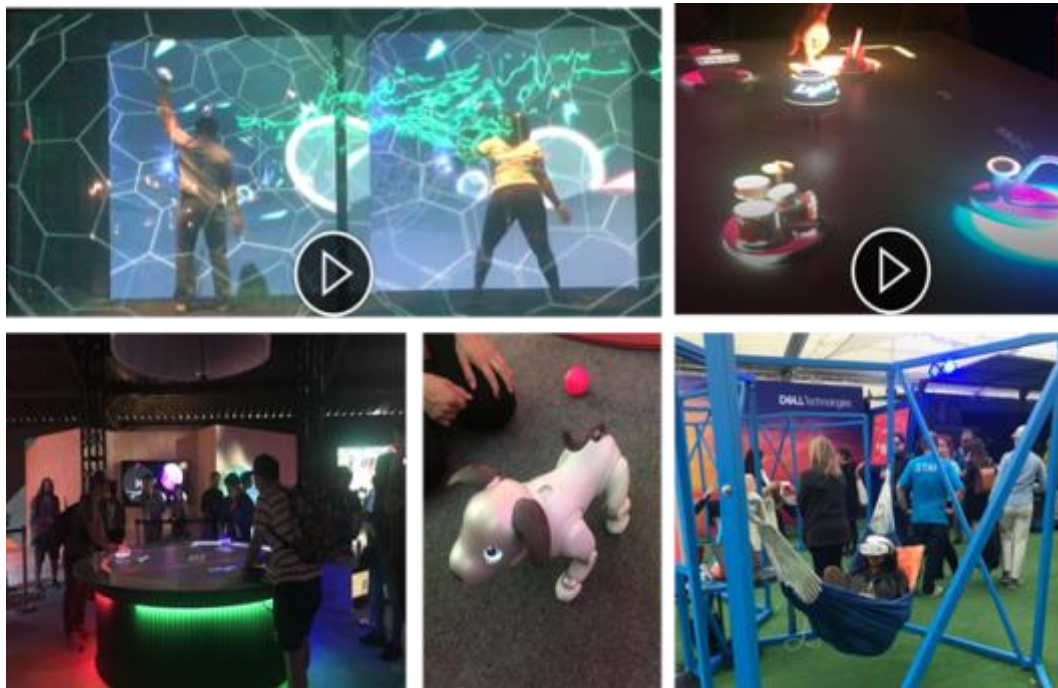


圖 5：創新科技應用展示@SXSW

另也參與了 SXSW 加速器 Pitch 活動，此活動吸引了全球各地初創公司相互競爭，除了美國的團隊外，有近三分之一是來自包括德國、英國、法國、中國、挪威、加拿大、肯尼亞、荷蘭，以及剛果等美國以外的國家。今年共有 10 個類別（Augmented and Virtual Reality、Enterprise and Smart Data、Entertainment and Content、Health and Wearables、Hyper-Connected Communities、Security and Privacy、Payment and FinTech、Social and Culture、Sports and Performance、Transportation）的競賽，每個類別選出 5 位入圍者聚集於此，向正在尋找最新的尖端技術和創新的 SXSW 參與者及潛在投資者說明其公司的產品與服務。每個類別最終選出 1 位優勝者，每位可獲得 4,000 美元獎金，及 2 張明年 SXSW 互動節會議的入場門票。自成立以來，SXSW 加速器初創公司已經獲得了超過 46 億美元的資金。



圖 6：SXSW 加速器 Pitch 活動

活動第三、第四天參觀 Trade Show 商展，每年在此約有 300 個展覽者，除了企業的展示攤位外，更有許多的國家館林立在此，如大陸、日本、英國、荷蘭、西班牙、義大利、印尼、秘魯、法國、墨西哥...等，帶領其國家的企業、新創等在此展示，今年日本帶領約 1000 人參與此盛會，是此次最大的參與團體，這種由國家領頭規劃國家館，亦是我國日後參與此活動參考的做法。今年度我國經濟部中小企業處首度在此租了個小小攤位，帶領 3 個新創團隊參展，算是首度試水溫，團隊在此也有所展獲，接到不少合作的機會，另也規劃 Taiwan Plaza 臺灣之夜交流活動，協助此次參與業者拓展其產品的海外能見度，並尋求產品加值、策略合作與國際商機拓展的機會，及拓展國際創投與天使人脈、強化國際新創合作網絡。然我國文化部已多年

率領藝人與音樂表演者在此演唱與演出，既然 SXSW 是一個科技與文化結合的多元化活動，我國各部會更應整合在一起，共同合作在此輸出我國科技與文化融合、軟體與硬體整合的實力。



圖 7：Trade Show-國家館@SXSW



圖 8：臺灣的展示攤位與 Plaza 活@SXSW

二、臺灣新創團隊展示現場

2018 年 SXSW 互動科技展會日期為 03/09-03/13，此行邀請 3 個國內新創團隊至臺灣館布展，不僅讓國內新創提升國際曝光度，獲得更多投資及合作機會，也展現臺灣的新創實力和科技能量。

展區提供全球知名企業與各國新創事業策展，展示最新的技術趨勢及創意概念。包含 Benz、Google、IBM、NOKIA…等大企業，積極與各國新創團隊互動交流。這次展區有為數不少的互動及虛擬實境的新創團隊，AR、VR 與互動科技是熱門的主要展出項目，並在既有的互動影音應用上，加值智慧服務的功能。本次臺灣館，邀請 3 家各具特色的新創團隊進行展示。

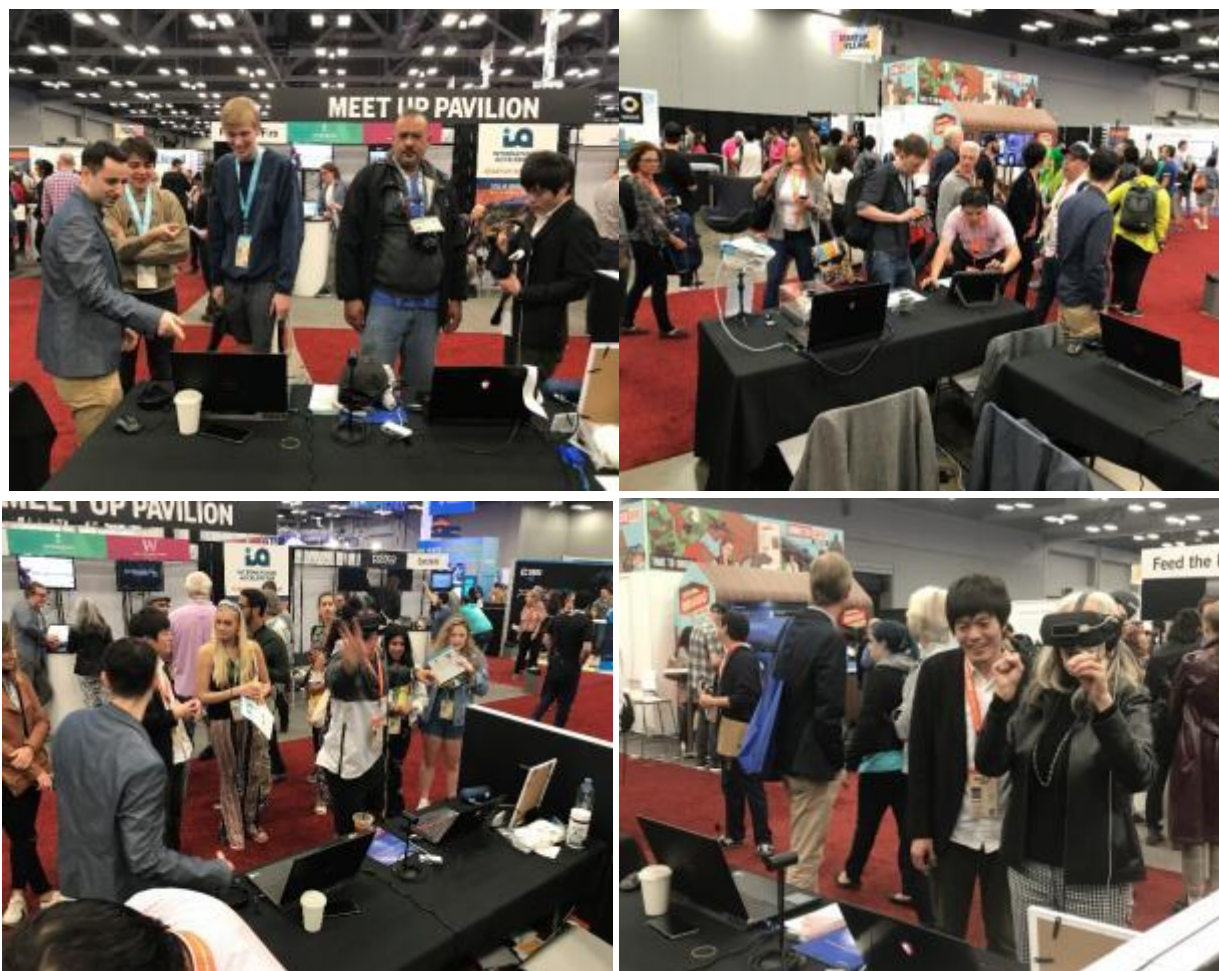


圖 9：台灣代表團成為 SXSW 展場中的亮點

本次參展團隊有 3 家新創團隊參展，其相關說明如下：

(一) 狂點軟體股份有限公司

狂點軟體開發團隊在遊戲及媒體等業界有豐富的產品開發經驗，擅長整合體感互動，與 AR、VR、MR 等最新實境技術，開發高品質數位內容應用在各專業領域。突破目前在軟體開發端與商務端的溝通及整合缺口，解決成品因規格定義不同步所產生之內容不完善、精準度不佳、委任價格混亂等問題，滿足客戶對優質數位內容的需求；並以效率且精確的應對降低往復溝通成本。

狂點軟體開發股份有限公司的創業團隊橫跨臺灣、日本、香港等地，成員在國際遊戲公司平均有 7 年以上的開發經歷，公司目前主要以遊戲、展覽館、遊樂場等有娛樂互動需求的服務進行合作開發 AR 或 VR 內容，透過專案代工的部分維持公司的營運，團隊也積極的建立客戶關係並往自行研發產品的階段邁進。而在創業團隊積極拓展合作開發的專案的同時，狂點軟體開發股份有限公司也積極的尋找國際合作與拓展國際市場的機會，狂點軟體開發致力於應用 AR（擴增實境）、VR（虛擬實境）、MR（混和實境）於專業領域之整體解決方案，此外亦提供數位互動娛樂內容製作、應用軟體整合方案，與技術支持、媒合等服務。主要應用領域包括：

1. 寓教於樂之互動遊戲
2. 商業結合之互動娛樂產品
3. 互動 AR 遠距長照醫療平台 AR（Augmented Reality, 擴增實境, 簡稱 AR）與 VR（Virtual Reality 虛擬實境, 簡稱 VR）



圖 10：狂點軟體公司展示情形

(二) 台灣骨王科技股份有限公司

台灣骨王是一家創新醫療器材開發設計的臨床醫師與工程師結合的團隊。專注於高門檻醫療器材技術的研發、橫跨電機資工電子軟硬體、機構設計及跨國行銷的專業團隊所組成。在此高門檻專業醫療器材與醫療軟硬體領域深耕已經超越了十年，開發經驗橫跨了醫療器材設計、醫療軟體產品設計、醫療電子設備、3D 電腦視覺、圖學、醫療儀器相關整體解決方案，同時協助國內外相關公司軟體、韌體與硬體整廠設計開發。致力於「未被滿足的需求」，並對於所開發的軟硬體品質的堅持，持續的挑戰創新，成功打造資訊軟硬體系統整合的解決方案，在臺灣與海外市場佔有一席之地，持續推出符合國際最高標準的產品，用技術帶領公司成長，致力於成為能代表臺灣的國際知名的創新研發公司。

台灣骨王與美國、英國、新加坡、菲律賓、泰國、日本、中國等相關企業進行策略合作，投資最先進的軟體開發流程，領先國際的研發能力，並獲得美國國際品牌公司 MOST 的臺灣唯一技術支援公司。

台灣骨王生技公司專營智慧手術眼鏡研發設計與高階醫療器

材軟硬體系統整合服務，自主研發與全球銷售。帶給客戶高品質、高價值的服務，並提供全球醫療院所、醫師、醫學院等專業醫療設備的需求。主要產品：

1. 全球第一支智慧手術眼鏡醫療器材研發、銷售。
2. 創新智能手術觸控桌研發、銷售。
3. 其他創新醫療器材研發設計。



圖 11：台灣骨王科技公司展示情形

(三) 成境科技股份有限公司

成境科技成立於 2017 年之 AI 新創公司，致力於運用人工智慧與深度學習優化即時角色動畫與生產流程。團隊科學家研發最先進之即時動作擷取演算法，結合聲音轉表情 AI 科技，於直播中實現虛擬角色整合真人演員之即時互動技術，同時也能加強 AR/VR 遊戲中即時角色動作之流暢性。下一階段，預計開發更高效之深度學習演算法以訓練更大量之人體動態數據，將 Red Pill 於 AI 角色之開發產品推向相關文教與娛樂產業。利用 AR/VR/MR 及 AI 技術塑造靈活虛擬角色在過去，各種可愛吉祥物想在活動或促銷中露臉並跟觀眾進行互動，都只能透過實體的布偶來完成，玩偶的維護及造型的侷限也都是令人傷透腦筋的難題。但技術團隊 Red Pill 與 hTC Vive 合作，讓真人即時

模擬角色動作，透過人工智能運用在動態擷取及聲音轉表情上，讓 IP 在動作上能表現更流暢及自然，並利用聲音的大小及音調，來讓動畫表情呈現上更生動活潑。

Red Pill 的 CEO 兼創辦人 RH Shih 表示透過 Red Pill Live 能讓虛擬角色在各種不同的場景現身，除了活動現場互動外，還能運用在行動直播、電視新聞主播、即時客服及演唱會、國際會議的大型活動，在不久的將來不管是在線上還是線下的互動活動方式都可應用。產品主要應用領域：

1. 讓虛擬角色在各種不同的場景現身，例如：現場直播、大型演唱會、新聞主播、即時客服…等。
2. 將 AI 角色之開發產品推向相關文教與娛樂產業。



圖 12：成境科技公司展示情形

三、舉辦 Taiwan Plaza@SXSW 活動

- (一) 活動名稱：Taiwan Plaza
- (二) 活動時間：3/11，7:00pm~10:00pm
- (三) 主辦單位：經濟部中小企業處
- (四) 執行單位：資策會、數位經濟暨產業發展協會
- (五) 活動地點：Moonshine Bar & Grill

(六) 活動形式：晚宴交流活動

(七) 活動目標：透過晚宴交流活動作為一個交流平台展示 SXSW 台灣代表隊以及廣宣台灣新創在林口園區規劃和 InnoVEX 活動。

(八) 活動網頁：<https://www.accupass.com/go/TaiwanPlaza>

(九) 活動議程：

表 2：Taiwan Plaza 議程表

時間	活動內容
19:00 - 19:30	報到
19:30 - 20:00	晚宴開始
20:00 - 20:30	新創 Demo 1. 狂點軟體(股)公司 GranDen Software Solutions 2. 台灣骨王生技(股)公司 Taiwan Orthopedics Co., Ltd. 3. 成境科技(股)公司 Red Pill Lad Limited
20:30 - 10:00	綜合交流&賦歸

(十) 參與人員：50 人左右

1. 台灣代表參與單位

經濟部中小企業處、交通大學產業加速器暨專利開發策略中心、數位經濟暨產業發展協會（DTA）、財團法人資訊工業策進會（III）、大金數位、活動通、狂點軟體科技、成境科技、台灣骨王科技。

2. 奧斯丁暨 SXSW 代表

SXSW Head of music、Steep Accelerator、奧斯丁台灣商會、駐休士頓辦事處經濟組、University of Austin、Conductive Ventures、Dell computer 等。

(十一) 活動成效

1. 首次結合台灣各參與單位於 SXSW 活動中共同辦理晚宴

交流活動，成功引起 SXSW 主辦單位注意，CEO Mirko Whitfield 獲知外，Head of music festival, James Minor 亦親自蒞臨與會。

2. 廣宣台灣在新創領域包含林口創業村（Startup Terence）及創業活動（InnoVEX）的規劃與推動。
3. 提供曝光平台與機會予台灣新創團隊。
4. 成功連結台灣代表與當地美裔台灣人，包含當地及美國其他城市的台商及創業團隊、加速器和投資單位等，將利未來雙邊積極地互動與合作。
5. 喚起台灣在海外華人間的注意，除了每年 Taiwan Beat 在 SXSW 音樂領域專項發表外，台灣在創新創業投入以及在軟硬體技術開發的技術能力提供未來合作及發展可能性。



圖 13：Taiwan Plaza@SXSW 活動情形

四、Capital Factory 拜訪

(一)拜訪時間：3/10，2:30pm～3:00pm

(二)拜會代表： Ali Syed

(三)單位介紹：

1. Capital Factory 為德州奧斯丁最早最主要的創新創業基地。
2. 擁有超過 140 位合作夥伴和導師對參與孵化器的公司進行投資，包含 WP Engine 和 SpareFoot 等。透過與非營利組織和政府機構合作，提供促進創業和支持服務的計劃，例如，2016 年 6 月與奧斯汀市合作命名奧斯汀互惠軟著陸計畫（Soft Landing）為期一年的試點項目，這個試點計劃最初是一個 45,000 美元的基金，預計將幫助支持六到八家公司，每個基金為期三到六個月。
3. 除了提供加速器和共同空間外，Capital Factory 同時擁有相當大的社群影響力如 2017 年 Capital Factory 舉辦了 1000 場以上活動和 125,000 名參觀者，培育 75 家創業團隊，促成 43 個投資。
4. 網站：<https://www.capitalfactory.com/>

(四)拜會狀況：

1. 討論重點

- Capital Factory 作為 Austin 最早及最大的創業基地，深度與當地企業及政府合作創建美國最適合的創業環境，除了德州無所得稅為主要誘因，偌大的空間和乾淨環境以及周邊如 UT 大學的人才資源支持，已經吸引許多來自矽谷的創業團隊。因此對於台灣團隊來美發展，Austin 將是另一個選擇。

2. 可能合作方式

- 台灣政府與奧斯丁政府合作在台灣打造 Capital Factory 亞洲基地，連結德州與亞洲兩地的創業團隊在資金和市場資源的支持。

- 邀請 Capital Factory 2000 多會員前來台灣參與 InnoVEX 活動了解台灣新創環境以及國際團隊的支持資源。

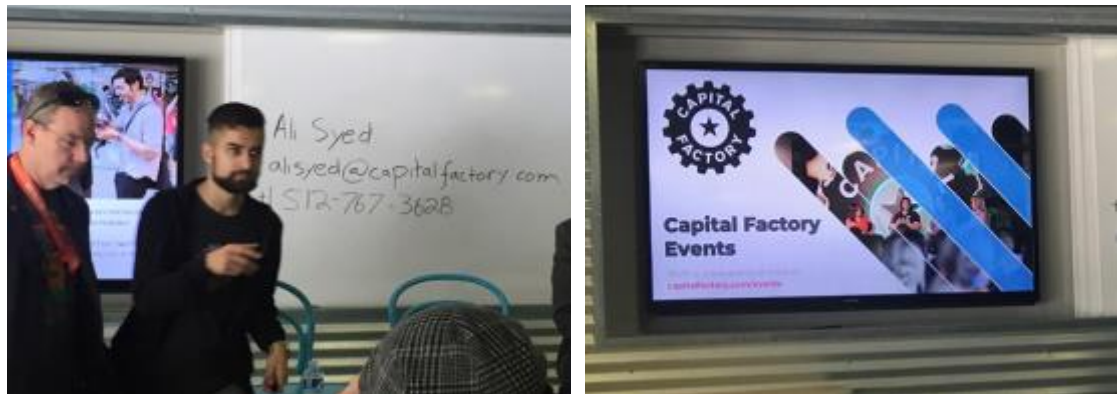


圖 14：Capital Factory 拜訪

五、舊金山國際加速器拜訪

(一) Draper University

1. 拜訪時間：3/13，11:30 am～12:30pm
2. 拜會代表：Andy Tang／CEO
3. 單位介紹：

- Draper University 是由傳奇風險投資家 Tim Draper 開創的一個強大的創業生態系統的一部分。作為三代投資人 Tim 投資了一些獨角獸和犀牛公司，包括特斯拉、SpaceX、Skype、Hotmail、百度及 Coinbase 等，其在 DFJ 旗下的基金有 10 幾隻，從早期基金到後期都有，也有掛牌的方式散布在全球主要國家。而 Draper University 則是 Tim 在 2013 年時提出，屬於偏公益組織，目的是希望能夠提供一個創業家學習環境給年輕人，讓學員即便尚未組隊，沒有 Idea 都可以報名，在一年的時間學習組隊，最後以 Demo Day 作為畢業式，另外不同點是在其 Entrepreneurial program 中更重視的是學員的態度，如：像是魔法學院般的教室明白顯示校規規範學生行為態度，對於沒有百分百盡全力學員就會被丟入庭院中游泳池。四年的時間已經有許多學生自行創業申請入矽谷知名加速器或募得高額資金。

- 除了 Entrepreneurial Program 外，Draper University 為創造其獨特的區塊鏈與密集訓練營，旨在向高階主管們傳授區塊鏈技術的基礎知識，以了解其在新業務模式中創造效率的潛力。根據 Tim Draper 對比特幣價值的遠見，以及作為第一個參與初始投幣產品的機構投資者，Tim 被公認為加密貨幣和區塊鏈領域的領導者。Tim 甚至最近預測比特幣價值達到 10,000 美元。
- 網站：<https://www.draperuniversity.com/>

4. 拜會狀況：

(1) 討論重點

- 參訪其創業總部，瞭解 Draper University 設立方式及精神，同時交流中企處在台灣新創領域規劃的 Startup Terrace. Draper University CEO Andy 表達自己是台灣人在嘉義出生從小就來到美國，MIT 畢業後一直在美國和中國間工作，對於台灣環境沒那麼熟悉，不過根據他對區塊鏈技術的專業和理解，建議台灣應及早投入區塊鏈研究，以台灣擁有眾多優質工程師，區塊鏈技術將會是下一波如 internet 般具影響力的技術，在區塊鏈技術僅兩年的時間，台灣仍具有先機能在這一波站住利勢。初步作法可先銜接美國或是歐洲的開發案，學習區塊鏈技術與經驗作為種子，接著就可以自行開發區塊鏈核心技術和應用。

(2) 可能合作方式

- Executive Block Chain Program 區塊鏈高階訓練營為其四天可以提供給台灣傳統企業有意以區塊鏈技術轉型商業模式來參加。

- Entrepreneurial Program 則是公開且開放給台灣團隊或個人報名參加，至於是否引進台灣則可以進一步和 Draper University 的團隊再討論。



圖 15：Draper 拜訪

(二) University of San Francisco Immersion Program

1. 拜訪時間：3/13，2:30pm～3:00pm
2. 拜會代表：Jenny Fogarty／Director, Executive Education Immersion Programs
3. 單位介紹：
 - 位在舊金山市區的舊金山大學提供 3 天、5 天或 10 天的沉浸式創新課程，透過位在矽谷核心的互動式研討會、矽谷公司如 AirBnB、Twitter 參訪、專案實作、交流活動和參訪行程等，深刻了解與學習舊金山和矽谷獨特重要的生態系統，進而啟發新的創新設計、管理和技術等。
 - 網站：
<https://www.usfca.edu/management/executive-education/silicon-valley-immersion-program>
4. 拜會狀況：
 - (1) 討論重點
 - 參訪瞭解其舊金山大學進行沉浸式創新課程合作的運

作機制。

(2) 可能合作方式

- 對於企業有對矽谷環境認識或學習的需求可申請或客製化沉浸式創新課程的合作。



圖 16：舊金山大學拜訪

(三) ChasmInstitute LLC

1. 拜訪時間：3/13，3:00pm～3:30pm
2. 拜會代表：Mark Cavender / Founder and Managing Director
3. 單位介紹：
 - Chasm Institute LLC 是一個專業的開發和教育實踐，旨在滿足那些試圖將 Geoffrey Moore 的「鴻溝」理論和營銷顛覆性創新學科納入其專業發展過程的公司的需求。
 - 其完整的 Business Model 提供了一個綜合框架，從而製定連貫而有效的戰略。因此，管理、工程，以及市場營銷和銷售組織可以創建更有效和同步的上市計劃。

- 網站：<http://www.chasminstitute.com/>

4. 拜會狀況：

(1) 討論重點

- Chasm Institute Founder Mark Cavender 介紹 Chasm Institute 的由來是源自一個方法論「Cross the Chasm」在 1991 的著作「Marketing and Selling High-Tech Products to Mainstream Customers」作者 Geoffrey A.

Moore 所提出主要探討有關高科技業的新創科技產品如何進入市場的策略和營銷模組，尤其是 Disrupt Technology，這個方法論從 1991 年出版至今一直影響許多創業公司，並在 2006 及 2014 年書本整編再刷，也因此衍伸出相當的以「Cross the Chasm 跨越鴻溝」為方法論的顧問公司。而 Chasm Institute 則是藉由提供教育訓練等方式，如一個禮拜或兩個禮拜的方式搭配課程和工作坊，設立市場運營和行銷戰略，讓公司企業同仁都能有共同語言，減少戰略障礙。

- Mark Cavender 過往已在許多的國家透過專題演講（keynote speech）、幾個小時到 4 個月工作坊（workshop）進行企業輔導，協助企業設立有效的市場切入行銷策略，重新定位產品和公司品牌。

(2) 可能合作方式

- 於台灣設立工作坊邀請 Mark Cavender 來上課，報價一趟一個星期約一萬塊美金不含機票住宿費用。



圖 17：ChasmInstitute LLC 拜訪

(四) RocketSpace

1. 拜訪時間：3/13，5:30pm～6:30pm

2. 拜會代表：Karl Knight／CFO

3. 單位介紹：

- RocketSpace 透過成功的創業合作夥伴關係幫助了 170 多個全球品牌推動收入增長。
- RocketSpace 2011 年在舊金山成立，其遍布亞洲，歐洲和澳大利亞的全球技術園區網絡和服務。旨在幫助科技創業公司擴大規模。RocketSpace 的企業創新服務團隊透過利用全球新創企業的生態系統與篩選機制來幫助推動全球品牌的創新計劃。
- 網站：<https://www.rocketpace.com/>

4. 拜會狀況：

(1) 討論重點

- RocketSpace CFO Karl Knight 解釋 RocketSpace 的商業模式主要有三，包含 Coworking Space，企業新創以及基金投資。RocketSpace 的起源為舊金山 Coworking Space，重點式選點尤其是在交通便利點如舊金山市中心建立提供新創團隊進駐，在經營 Coworking Space 同時經營 Community 建立新創團隊資料庫，漸漸衍伸出第二和第三種的商業模式。目前基金在募資中，而 RocketSpace 預計擴點至倫敦市區作為連結矽谷與歐洲的平台，讓全球企業和新創團隊能夠在 RocketSpace 的平台上相互連結合作。其中，倫敦設點是由英國政府邀請支持，因此洽談中提及若是要在台灣設點，在 RocketSpace 人力吃緊下需要有清楚以及有利的誘因，才能使 RocketSpace 另外撥出人力來進一步討論和協調。

(2) 可能合作方式

- 短期方式：邀請 RocketSpace Karl Knight 來台參加

InnoVEX 擔任 Keynote 演講嘉賓並同時邀請 RocketSpace 的團隊來台參加，讓 Kal Knight 更加了解台灣創業生態和機會。

- 長期方式：邀請 RocketSpace 於林口 Startup Terrace 設點，藉此可連結美國矽谷、英國倫敦和亞洲台灣的資源，建立完整的創新生態機會體系。



圖 18：RocketSpace 拜訪

(五) InnoSpring

1. 拜訪時間：3/14，10:30am～11:30am
2. 拜會代表：Wei Feng／Operations and Cross Border Manager
3. 單位介紹：
 - InnoSpring 在 2017 年被 Entrepreneur 評為 Top 10 Global Accelerator in the world。InnoSpring 矽谷是 InnoSpring 的子公司，起源於矽谷成立於 2012 年，是首個美中創業平台，除了在矽谷外目前在上海等地皆有設點。InnoSpring 矽谷的設立旨在幫助加速美、中國及其他地區的跨國創業和創新公司，尤其是美國創業團隊要到中國發展，透過加速與投資協助新創公司擴展其戰略規劃、資金募集、人才搜尋和合作夥伴等。
 - InnoSpring Silicon Valley 與 150 家美國公司合作，投資了 50 多家，包括 Drive.ai、Saviok、TrustGo、Kuaiya、Meadow

和 Meta，目前已有 6 家 IPO 公司及 1 家獨角獸公司，目前還在擴編中。

- 網站：<http://www.innospringus.com/>

4. 拜會狀況：

(1) 討論重點

- InnoSpring 目前投資方向包含智慧城市、智慧製造及生物醫藥，合作夥伴除了美國的企業外在各領域都有中國的企業做對接，而 InnoSpring 一年在這三個領域平均在矽谷會接觸到 2000 個項目，主要將遴選投資對接美國項目至中國發展，而美國項目不限於中國創辦的創業團隊。

(2) 可能合作方式

- 矽谷項目 Scouting，例如一年 10 萬美金協助台灣企業尋找合適的美國創業項目到台灣發展或合作。
- 大陸對台 31 項政策，建議美國團隊可以至台灣先 Join Venture 設點再轉至大陸發展。



圖 19：InnoSpring 拜訪

(六) Women's Startup Lab

1. 拜訪時間：3/14，12:00pm～2:00pm

2. 拜會代表：Ari Horie／CEO、Bill Reichert／Managing Director,
Garage Technology Ventures

3. 單位介紹：

- Women's Startup Lab 成立 4 年，專注於協助女性創業，致力於建立一個強大支持性的創業生態系統，為女性企業家提供機會。過去四年已有 100 個畢業生、23000 個社群、3000 個報名、73%存活率以及 5%的創業項目或併購出場。創辦人 Ari Horie 也獲得許多國際知名獎項如 2014 CNN 頒獲前 10 大具遠見的女性。
- 有別於其他加速器以募資連結為主，Women's Startup Lab 更加重視女性創業家的身心靈平衡發展，以創業家為中心培養創業態度和互助能力，因此每年加速器 program 一年兩梯，每一梯次為期一年，一梯只收 12 個項目，每個入選的創業團隊會入住 Hori House 為期兩個禮拜時間進行密集的课程訓練，之後每個月遠端與 Mentor 聯繫輔導，半年後在追蹤狀況，而入選的女性創業團隊來自世界各地，90% 團隊回饋 WSL 的 Program 比預期的中好。
- 除了每期兩個禮拜的針對女性創業團隊加速器 Program 外，Hori House 每周每月都有相關的社群活動包含課程 Webinar 或 Meetup 小聚，以及與國際企業合作的 Innovation Program，如日本公司等。
- 網站：<https://womenstartuplab.com/>

4. 拜會狀況：

(1) 討論重點

- 女性創業以及女性勢力，在台灣由女性總統主導國家社會發展，便可窺知女性議題在台灣的重視度，除交流女性議題外，另外分享在台灣專為女性設計的飛雁計畫，

協助台灣女性創業家的發展，期望未來能夠大幅增加女性主導的高科技企業數量。

- 創辦人 Ari Horie 自身為日本人對於台灣情有獨鍾，每年夏天都會帶她小孩到台灣學中文，對於台灣女性及台灣文化特別熟悉。

(2) 可能合作方式

- 邀請創辦人 Ari Horie 來台參加 InnoVEX 活動擔任評委或是演講嘉賓，讓它進一步了解台灣的新創環境。
- 邀請 Women's Startup Lab 在林口 Startup Terrace 設點作為亞洲女性創業家培訓基地。
- 結合台灣既有與女性相關的計畫如飛雁計畫增列獎項，讓得獎團隊有機會進入 Women's Startup Lab 的加速器計畫。
- 設計一個台灣女性高階主管訓練營，赴矽谷與其他國家的女性高階主管共同探討女性在科技業就業、創業的議題，並同時探討跨國企業合作機會。



圖 20：Women's Startup Lab 拜訪

(七) BootUp Ventures

1. 拜訪時間：3/14，2:30pm～3:30pm

2. 拜會代表：Mukul Agarwal／CEO、Jayne Riemer-Chishty／VP, Global Relationships

3. 單位介紹：

- BootUP 位在矽谷的核心位置，比鄰於史丹佛大學、Google 和 Facebook，與全球 50 個國家夥伴合作，提供一個全球創業生態系統，涵蓋了新創團隊創業所需要的關鍵要素，包含 Coworking Space 一個具有活力、領先優勢的創業公司和規模擴張的共同工作中心；為期一個禮拜的 BootCamp 加速器 Program 協助技術確認（Technology validation）、資金募集及市場行銷等三支柱；定期的社群活動提供進駐團隊向投資人 Pitch 的機會；企業創新，向世界各地的創業生態系統啟動最佳創意。

- 網站：<https://www.bootupventures.com/>

4. 拜會狀況：

(1) 討論重點

- BootupStartup 不僅僅是一個 Coworking space 透過其與全球 50 多個合作夥伴之間的合作關係，提供了一個從矽谷出發連結到全世界的平台和機會，台灣作為一個位在亞洲核心位置，且具有完整 IoT 供應鏈、優質人才的地方，除了成為其中一個夥伴關係外，建立雙邊彼此合作關係，可望啟動商機。

(2) 可能合作方式

- Bootup startup 為在矽谷核心地帶擁有清楚且強而有力的資源，由台灣地區提供相當的誘因和機會進一步討論在台灣發展的可能性。



圖 21： BootUp Ventures 拜訪

(八) 中關村矽谷創新中心

1. 拜訪時間：3/14，7:00pm～8:30pm
2. 拜會代表：羅煒／CEO
3. 單位介紹：
 - 中關村矽谷創新中心位於矽谷核心地區聖塔克拉拉市，毗鄰 Stanford 大學及 Google、Apple 等世界知名企業，提供孵化器、加速器、跨境辦公室、CoWorking space 及基金投資等服務，作為矽谷本地優質新創團隊、國內成熟企業、跨境辦公機構、第三方中介服務機構、戰略合作夥伴等共生共榮的創新生態孵化體系，並連結中美創新資源交流，打造中關村在北美地區統一戰略、統一品牌的創新生態系統。
 - 中關村目前的入住率 95%，提供 16 家新創團隊、31 家企業以及 500 位合作夥伴虛擬入駐。
 - 海外基金佈局部分，中關村矽谷創新中心通過投資矽谷本

地丹華、Plug & Play、KiloAngel 等主流基金，深化與矽谷主流投資機構的資本與項目合作，與前沿科技資源實現對接，搭建「基金+孵化器」創新投資模式，並積極規劃、佈局中關村在海外母基金、直投基金的長期規劃。

- 公司網站：<http://zgccapital.com/cn/>

4. 拜會狀況：

(1) 討論重點

- 中關村矽谷創新中心積極佈局中美在創新前沿科技領域，透過直接在矽谷設點，投資共用空間，辦理活動，建立社群與當地主流基金合作等方式，目標為對接矽谷技術、人才再與中國大陸內地的市場和企業需求做對接，以作為前沿科技人才交流投資平台。
- 中關村矽谷創新中心在矽谷也有和台灣在 Berkeley 教授合作進行技術轉移，因此在與台灣的合作夥伴關係可以中關村矽谷創新中心為橋接的平台，協助台灣在矽谷前沿科技或新創團隊搜尋上合作。

(2) 可能合作方式

- 提供空間給至矽谷發展的台灣創業團隊。
- 外包技術或是矽谷新創團隊協尋工作。



圖 22：中關村矽谷創新中心拜訪

(九) Future Food Institute

1. 拜訪時間：3/15，10:30am～12:00pm

2. 拜會代表：Tim West／Global Ambassador

3. 單位介紹：

- Future Food Institute 未來食品研究所是一家意大利非營利性的全球視野，旨在透過啟發世界一流的創新者，提供更公平的世界。

4. 拜會狀況：

(1) 討論重點

- 探討全球農業食品加速器解決方案、執行策略，即如何用於解決新創企業需求。
- 透過軟體系統技術如 AI、大數據等方式，提供農業食品系統的智慧化、系統化，以提供全球更好的食品供給及生態鏈。
- Future Food Institute 為 Future Food 集團中的培訓單位，以課程講座、Meetup 活動、Hackthon、Bootcamp、Summer Camp、Innovation Program 等模式提供從小朋友到高階經理人在食品農產領域上從技術到系統應用的需求。

(2) 可能合作方式

- 台灣矽谷團隊雙邊交流，如 10 家矽谷團隊至台灣，10 家台灣團隊至矽谷。



圖 23： Future Food Institute 拜訪

(十) Berkeley Skydeck

1. 拜訪時間：3/15，3:00pm～4:00pm
2. 拜會代表：Bree Cahill／Director of Partnership
3. 單位介紹：
 - Berkeley SkyDeck 是加州大學伯克利分校創建的官方創業加速器，由於獲得大學的大量資源，使其擁有產、官、學特別的 Skyteams。
 - Berkeley SkyDeck 擁有一個駐校教職人員網絡，這些人員不僅是加州大學伯克利分校/UCSF 生態系統科學界的傑出成員，而且他們本身也經常即是企業家。
 - Berkeley SkyDeck 與 SCET 和 BHEP 等校園計劃的合作，為 Berkeley 學生或畢業生團隊提供了額外的跨學科支持平台。
 - SkyDeck 除了提供新創團隊六個月的創業培訓加速器計畫外，也預計將於 2018 年規劃企業創新 Program，提供一次 8 個企業兩個禮拜在 Skydeck 進行創新培訓，可有效連結

Berkeley 學校尖端研發成果與資源，進一步開發企業創新產品與服務。

- SkyDeck 在過去幾年孵化成果下，於去年成立了投資基金，基金模式對每一個團隊投資 100K 換取 5% 的公司股權。
- 網站：<http://skydeck.berkeley.edu/>

4. 拜會狀況：

(1) 討論重點

- 交流台灣在學校加速器方面的做法同時分享即將在林口設立的 Startup Terrace。
- 學校加速器有別於其他加速器時間，可為國際團隊來美國申請 Visting Scholar VISA，可在美停留 6 個月時間，同時 Skydeck 可直接連結 Berkeley 學校研究成果資源，因此對前沿技術研發或產學技轉需求的新創團隊或公司，將是一個相對優質的加速器選擇。

(2) 可能合作方式

- 台灣團隊除了可以申請 Skydeck 的加速器計畫外，也可以申請企業 innovation program。



圖 24： Berkeley Skydeck 拜訪

(十一) Ontoco.com

1. 拜訪時間：3/15，6:00pm～8:30pm

2. 拜會代表：Hans Phillips／Performance Consultant

3. 單位介紹：

- Ontoco 創辦人 Hans Phillips 和 Jennifer Acosta 過去 25 年提供矽谷的創業家和高階主管在 Being/Entrepreneurship 企業家精神上的 Coaching 服務，同時 Hans 也是矽谷多家加速器 Partner 的 Mentor 為企業成就更高的成效。

4. 拜會狀況：

(1) 討論重點

- Ontoco 與其他加速器 Mentor 不同的是，透過與團隊領導間互動練習，協助他們找出在工作中或生活中持續不斷發生的負面循環，已無法跳脫既有模式來達到更高的工作效能及找到新的生存狀態。透過心靈層面上的指導讓企業家和創業家，以更健康和完善的狀態

發展事業。

(2) 可能合作方式

- 創業團隊的顧問輔導可以遠端線上或邀請至台灣以 bootcamp 方式進行輔導。



圖 25：Ontoco 拜訪

肆、心得與建議

一、美國新創業環境觀察

美國緣於矽谷在創新創業上深厚的根基和影響力，美國主要城市包含舊金山、紐約、華盛頓、西雅圖、芝加哥、奧斯丁及波士頓等城市，擁有上千個加速器。這些加速器多數為私人機構創辦如 500 Startups，企業創辦如 PWC GovTech、政府如阿拉伯 Government Accelerator 或學校如 Stanford SLAC 及 Berkley Skydeck 等，孕育著全世界最多同時也最多樣的獨角獸公司和上市公司，同時也創建了一個獨一無二如黑洞般的國際型新創環境讓全世界的強者和優秀新創團隊趨之若鶩。美國強大的新創能量加上 2 億高消費率人口、投資基金等再加上多元化和高包容性，此次與美國加速器進行洽談，亞洲台灣的強項與美國新創兼容並蓄將可創造更高的可能性，打造一個完美國際新創生態鏈，有效滿足團隊多元需求，與加速成長成就多方多贏局面。

二、台灣創新創業國際化之路

相對於其他亞洲國家，台灣雖然沒有人口優勢，沒有外交優勢，沒有語言優勢，但是對於亞洲其他國家而言，如日本及新加坡創投及媒體所言，認為台灣有其他國家所沒有的創意及技術能力。憑藉著這兩項優勢，台灣團隊的網路服務總是能驚豔其他國家，並紛紛獲獎。然而，網路服務的國際化除了首先將服務英文化之外，尚有相當多的努力，且是創業團隊必須去克服的。

一個可以發展國際化市場的服務，其特性包含不受地方文化影響的產品服務、解決人類生活上基本的問題等。再來就是國際行銷的議題，包含與當地代理商合作，尋求當地的合作夥伴，或者是透過 Facebook 國際行銷管道等。

三、創業活動的國際化

參加美國奧斯丁 SXSW 活動聚集 27 個國家參展，90 幾個國家前來

參加，除了歸功於 SXSW 在過去 30 幾年在音樂及電影嘉年華活動吸引全球注目，即便在非英語系國家裡，音樂和電影都是同樣具溝通的語言，有效建立 SXSW 的國際品牌形象，自然吸引各國前往參加，進而推動 Interactive 在科技創業這個領域，對創業團隊一方面了解網路創業趨勢外，同時創造了創業團隊結識國際創業夥伴的絕佳機會，也因此奠定了 SXSW 在全球創業圈的國際性第一品牌地位。

台灣雖有如 InnoVEX、MeetTaipei 或 IDEAS Show 等活動，但規模相對小且內容單一，相較於 SXSW 不管是邀請更多的國際團隊來參與或者是邀請更多的國際創投來參加，建立一個國際型的創業活動，未來台灣的創業活動辦理能夠全面的英語化，相信不僅對國內媒體的強力曝光，還能有國際媒體的曝光，就待未來的發展與規劃。

四、政府主導國家館參與 SXSW

SXSW 商展每年約有 300 個展覽者，除了企業的展示攤位外，更有許多國家如大陸、日本、英國、荷蘭、西班牙、義大利、印尼、秘魯、法國、墨西哥…等在此設立國家館，帶領其國家的企業、新創等在此展示，他們在 SXSW 所秀的，不只是科技、是音樂、是文化，更是整體國家品牌形象的軟實力。

我國文化部已連續 8 年帶領藝人與音樂表演者來到此地，或許是經費的考量，每年僅規劃 1 個晚上的音樂表演與演唱活動。今年度經濟部中小企業處首度試水溫，帶領 3 個新創團隊參展及辦理 Taiwan Plaza 臺灣之夜交流活動，然無連結實屬可惜。既然 SXSW 是一個科技與文化結合的多元化活動，建議後續可由政府主導跨部會合作，於會場內設立國家展示區，宣傳我國科技與文化融合、軟體與硬體整合的實力。並可邀請我國知名廠商如 HTC、宏碁、仁寶、華碩、BenQ…共同參與，展示其最新的技術應用或其正在執行的尖端科技計畫，並發揮母雞帶小雞的精神，帶領新創企業共同踏上這個聖地，集結各家公司「打群架」「現國力」以帶動聲勢，繼而衍生可能之商機與產業經濟效益。

伍、附件

附件一：團員名單

項次	姓名	職稱	單位名稱
1	謝戎峰	組長	中小企業處創業育成組
2	龔仁文	理事長	數位經濟暨產業發展協會
3	李雅妮	專業諮詢	財團法人資訊工業策進會
4	邱淑貞	組長	財團法人資訊工業策進會
5	陳志謙	專案經理	國立交通大學產業加速器暨專利開發策略中心
6	賴錦德	執行長	狂點軟體股份有限公司
7	王民良	執行長	台灣骨王生技股份有限公司
8	Dorby	技術長	成境科技股份有限公司
9	李克中	執行長	微資夢工廠創業投資有限公司

附件二：Taiwan Plaza 活動與會名單

Name	Company	Title	Purpose
Erica Liu			
王民良	Taiwan Main Orthopedics Co.Ltd.	CEO	
Cølleen Pan		marketing manager	looking for friends
John Sie	Accupass	CEO	looking for biz partners
黃柏翰	Accupass 活動通	亞太區總經理	Biz partners and friends
陳志謙	MCTU	Manager	All startup regions
Marina Bhargava	Austin Asian Chamber	CEO	
Ali Syed			
Paul Yeh	Conductive Ventures	Managing Director	
Chun-Wei Chen			
Sophia Kang	Dell	Engineer	
Jessica hsu			
Yen-Liang Liu	Department of Biomedical Engineering The University of Texas at Austin	PhD candidate	
Julia Hall	Westlake Chess Association	President	Looking for biz partners and friends.
Julia Hall	Westlake Chess Association	Software Developer	Looking for any new technologies
Terry bravo	UT Austin	Student-Finance	
Salvador Alanis	The University of Texas- IC2 Institute	Asst. Director	

Masaru Ikeda			
Schiller Liao	Austin Chapter of Taiwanese Chambers of Commerce	President	Taiwan business owners who are interested in investing in Austin or Central Texas area.
Schiller Liao	New Health Distributor	Austin branch owner	
Chin Chang			
Miin Yan	Yan Engines LLC	CTO	Engines gasoline and diesel Taiwanese Linguistic Engineering
Helen Chang	nicesoft corporation		
Judy Lee			
Rob Campanell			
John Sie	Accupass	CEO	
Hang-Tien Lin	UT Austin	Student	
Jeff Chao	Digital Domain	VP Finance and Business Development	
Wen-Ling Lin		Graduate student	
Jami Kuo			
Mu-Jie Lu			
Mu-Sen Liu	The University of Texas at Austin	Postdoctoral Fellow	
Rob Mahoney			
Joseph Shuo-Fu Yuan	UT Austin		

Schiller Liao	UT San Antonio Computer Engineering	Student	Knowing the Computer technology and AI development in Taiwan and their business model
Kyllie Chang			
Betty Hwang			
Muhammad Weusi			
Emily Tomlin			
Suzan Chung			
Dana Callender			