

出國報告（出國類別：考察訪問）

林口新創園加速器以色列新創合作 暨參訪團出國報告

服務機關：經濟部中小企業處

姓名職稱：何處長晉滄、張科長淑茹

派赴國家：以色列

出國期間：111年8月27日至9月4日

報告日期：111年10月20日

摘要

以色列是僅次於美國矽谷的全球第二大科技創新基地，有「新創事業的國度(The Startup Nation)」之美譽，以色列新創在政府扶植以及軍事教育制度等因素下蓬勃發展，吸引超過 300 家跨國企業在以色列設立最大規模的實驗室及研發中心，科技巨擘為以色列新創產業帶來充沛的技術、資金與人才等資源，這些資源在產業間流動，造就以色列科技新創蓬勃發展的良性循環。

本處林口新創園臺以專區計畫，為帶動林口新創園國際創業生態交流，自 2019 年起串聯以色列，透過線上平台迄今已發掘輔導超過 50 家以色列新創團隊，進行雙邊合作交流，運用臺灣豐富之產業資源及完整科技製造生態鏈優勢，加速國際新創在亞洲市場拓展，並在臺灣成立生產基地或研發中心，使臺灣創新亮點發光全球。

全世界進入後疫情時代，凸顯新創產業發展的重要性。以色列的新創產業發展，尤以數位科技結合醫療及永續產業見長，並發展太空產業等新興領域，為進行雙邊資源及人脈深度連接，本次透過實地走訪，帶領林口新創園加速器、創投等 17 名成員至以色列促進臺以雙方加速器與新創鏈結合作，包括辦理 Taiwan Day 活動，由雙邊官方見證臺灣大廠華碩、中華資安、台北醫學大學及邁特電子與以色列新創 4 項合作案 MOU 簽署；並拜會以色列台拉維夫、海法與耶路撒冷加速器、創投，以及中小企業局、創新局等相關政府單位，促進臺以新創生態系交流合作。

目錄

壹、參訪目的	4
貳、參訪人員及行程	5
一、出國人員	5
二、行程表	6
參、參訪概要	7
一、參訪 PERES INNOVATION	7
二、TAIWAN DAY 活動 - 貴賓開場致詞	9
三、TAIWAN DAY 活動 - 專題演講 ISRAEL ECOSYSTEM OVERVIEW	11
四、TAIWAN DAY 活動 - 專題演講 CHUTZPAH TALK	13
五、TAIWAN DAY 活動 - 台以創新 MOU 簽約儀式	15
六、TAIWAN DAY 活動 - 以色列 SECTOR TALK	18
七、TAIWAN DAY 活動 - 專題演講企業與新創 POC	20
八、拜會 AQUARIUS ENGINES	22
九、拜會 TECHNION	24
十、拜會 MINDUP	26
十一、拜會 SANARA VENTURES	28
十二、拜會 AIROVATION	30
十三、拜會 SOSA	32
十四、拜會 SHEBA MEDICAL CENTER ARC	34
十五、拜會 TYPE5 VC	37
十六、拜會 STARBURST	39
十七、拜會以色列中小企業局 (SMALL AND MEDIUM BUSINESS AGENCY, SMBA)	41
十八、拜會 OURCROWD	43
十九、拜會以色列創新局 (ISRAEL INNOVATION AUTHORITY, IIA)	45
參、心得及建議	47
附件：媒體報導	48
一、訪團訪問以色列創新生態系之行前報導	48
二、訪團訪問以色列創新生態系合作案例報導	48
三、經濟部中小企業處何晉滄處長接受媒體採訪	48
四、企業團長何春盛接受媒體採訪	48

壹、參訪目的

- 一、以色列除擁有全世界排名前十名的新創生態圈，及先進的數位醫療和農業科技；同時也是全世界文化中心，擁有上千年的歷史文化及宗教的薰陶，成就猶太人獨有的堅韌民族冒險精神，值得臺灣新創借鏡學習。
- 二、為帶動林口新創園國際創業生態交流，本處林口新創園加速器與以色列創育機構合作，遴選具發展潛力的以色列新創與臺灣大廠媒合，並邀請以色列新創落地林口新創園，建立臺以合作關係。自 109 年迄今已吸引以色列新創超過 50 家、安排線上媒合會超過 300 場、促成雙邊合作意向超過 20 案、落地林口新創園 3 案。
- 三、本次出訪以色列，帶領林口新創園加速器、創投至以色列促進臺以加速器與新創鏈結合作，緣由及目的說明如次：
 - (一)延續本(111)年 6 月 15 日第 14 屆(2022)臺以(以色列)次長級經技合作會議，本處與駐以色列代表處經濟組共同提案新創合作議題，以方歡迎我方赴以色列考察當地創新生態。藉由本次出訪拜會以色列加速器、創投等進行新創生態交流。
 - (二)舉辦 2022 林口新創園臺以創新連結 Taiwan Day，由臺灣加速器、大廠與以色列新創簽署合作備忘錄，並邀請以色列新創來臺落地林口新創園發展，促進臺以新創生態系交流。
 - (三)安排拜會以色列官方單位中小企業局及創新局與太空科技創投及加速器，強化臺以雙邊中小及新創企業合作關係。

貳、參訪人員及行程

一、出國人員

序號	單位	姓名	職稱
1	經濟部中小企業處	何晉滄	處長
2		張淑茹	科長
3	資育股份有限公司	龔仁文	董事長
4		何貞儀	協理
5		馬敏芝	資深專員
6	工業技術研究院 (TAcc ⁺)	張午寧	組長
7	邁特電子企業股份有限公司	戴憶帆	副總
8		蔡雙蔓	產品經理
9	研華股份有限公司	何春盛	執行董事
10	中華開發生醫創投	何俊輝	董事長
11	台杉投資	呂奕達	執行合夥人
12		李一平	執行合夥人
13	台北市電腦商業同業公會(林口 新創園營運單位)	黃鑒銀	副總幹事
14		周沂霖	專員
15	資訊工業策進會 (數位轉型研究院)	壽邇琪	副分析師
16	國家衛生研究院 (育成中心)	簡上婕	經理
17	豬博士動物科技股份有限公司	王子暄	董事長

二、行程表

日期	時間	行程
8/27(星期六)		搭機啟航
8/28(星期日)	14:00-17:00	1. 參訪 Peres Innovation Center 2. 拜會 SOSA 總部 CEO Uzi Scheffer
8/29(星期一)	9:00-17:00	辦理 Taiwan Day (1) 臺以雙邊生態論壇 (2) 台以專區第 5 次審查會 (3) 臺以雙邊 MOU 簽署
8/30(星期二)	9:00-10:00 10:00-11:00 14:00-15:30 16:30-18:00	1. 新創團隊 Aquarius Engines 2. 以色列理工學院 (Technion) 3. MindUP 醫療加速器 4. Sanara Ventures
8/31(星期三)	9:00-10:30 11:00-12:00 14:30-16:00 16:30-18:00	1. 新創團隊 Airovation 2. SOSA 總部 3. TYPE 5 VC 太空創投 4. Starburst 太空加速器
9/1(星期四)	9:30-10:30 11:00-12:00 14:00-15:30 17:00-18:00	1. 中小企業局(SMBA) 2. OurCrowd 股權募資平台 3. 創新局(IIA) 4. 媒體專訪及見證 MOU 簽署
9/2(星期五)		經建參訪
9/3(星期六)		啟程返臺
9/4(星期日)		搭機

參、參訪概要

一、參訪 Peres Innovation

(一) 時間：8/28, 14:00 PM

(二) 單位介紹：

佩雷斯和平與創新中心由以色列前總理佩雷斯於 1996 年設立。1994 年佩雷斯擔任以色列外交部長，與時任以色列總理拉賓 (Yitzhak Rabin)、巴勒斯坦自治政府領袖阿拉法特 (Yasser Arafat) 因於 1993 年共同簽署《Oslo I Accord 奧斯陸協議》推動以巴和談，而齊名獲得諾貝爾和平獎。該中心期透過社會與經濟的合作發展，促成人與人的對話與互動，進而達成和平遠景。

(三) 重點摘要

1. 佩雷斯和平與創新中心共有四個樓層，展示以色列在醫療、農業與水利、軍事、教育、通訊等領域，具發展潛力的新創應用技術或產品。該中心為創新教育暨交流場域，對外開放予大眾參訪，亦不定期舉辦國際參訪活動，及開辦創新創業及科技沙龍、科技高峰會等活動。
2. 透過會場互動電視牆區和螢幕的點選，得以瞭解在世界歷史上具有革命性的科技與新創技術的以色列籍(猶太裔)創辦人們的童年、創業心路歷程與建議等。以色列前總理佩雷斯辦公桌與照片重現區，由導覽員介紹佩雷斯的事蹟、在以色列人民心中的地位，及對新技術發展的鼓吹與支持。
3. 會場亦有 VR 互動區，體驗 VR 虛擬實境科技。新創科技展示區，展示以色列近年出色新創的產品或技術。例如 Syqe Medical 是醫療器材開發商，其開發的產品 SyqeAir 為一低劑量、高精確劑量的醫用吸入器，可快速降低慢性疼痛的強度，同時將副

作用降至最低，且醫生能遠端監控治療狀況。

4. 以色列在人類科技/新技術發展歷史上的貢獻，多因為自身環境上的挑戰或匱乏而激發出來。如因為水資源不足，發展出首屈一指的滴灌管線技術，締造出沙漠中的農業奇蹟。也因為與鄰國的緊張關係，其在軍事科技和智慧醫療的發展，獨步全球，值得借鏡。

(四) 參訪照片



全員於中心大廳合影。



虛擬實境互動，與新創創辦人對話

二、Taiwan Day 活動 - 貴賓開場致詞

(一) 時間：8/29, 9:00 AM

(二) 單位介紹：

Start-Up Nation Central (SNC)是以色列最知名的 NGO 新創推廣組織。其成立 Start-Up Nation Finder 平台，整合以色列新創生態系成員，做為國際人士尋求以色列新創合作的主要窗口。

(三) 致詞貴賓：

代表團領隊 何春盛

臺灣駐以色列代表 李雅萍

Start-up Nation Central CEO Mr. Avi Hasson

(四) 重點摘要

1. 何春盛董事提到，以色列的創新能量，從過去帶領以色列研華團隊，簽下第一個新創客戶開始，該客戶目前已躍升研華以色列第一大客戶；2020 年迄今，何董事一直參與林口新創園台以專區顧問團，評選以色列新創與臺灣產業合作，進而促成數案以色列創新技術落地臺灣。以色列傾力建構完善的新創生態系，值得臺灣學習效法；另外何董事也相當看好臺灣與以色列未來在軍工科技、航太科技方面的交流。
2. Avi 提到，對比 2021 年一整年以色列創新吸引 270 億美金投資，今年僅上半年就有超過 100 億美金的投資，顯示 2022 年全球經濟遭遇逆風，但以色列高科技創新吸引的投資仍相當強勁。考慮到全球市場嚴重低迷，解僱潮出現，投資者受到驚嚇，然以色列創新的表現仍引人注目。以色列活潑的新創產業無法單靠單打獨鬥，需要與全球主要高科技生態系保持緊密的互動，其中包含與臺灣半導體產業、電子電機製造產業等的合作。

3. 李雅萍代表提到，臺灣和以色列在文化上有著本質上的文化差異，以色列人有話直言，更善於挑戰權威；但同時以色列人也非常務實，勤於創造價值。從經貿合作的角度來看，臺灣人在全球供應鏈佔有重要的一席之地，而以色列的創新需要有辦法落地並創造品牌價值，這就是臺灣和以色列可以聯手合作，促成雙邊經濟結構升級轉型的良好契機。

(五) 活動開場照片



駐以色列代表致詞。



贈予 SNC CEO 禮品。



代表團團長致詞。

三、Taiwan Day 活動 - 專題演講 Israel Ecosystem Overview

(一) 時間：8/29, 9:35 AM

(二) 演講者：

Eliran Elimelech, VP Ecosystem Development of Start-Up Nation Central

(三) 重點摘要

1. 簡介 Start-Up Nation Central(以下簡稱 SNC)：SNC 為以色列的新創與世界建立橋樑和聯繫，其建構完整的資料庫稱為 Start-Up Nation Finder，這個平台有 7,000 多家以色列新創公司，讓不論是想要投資以色列新創的投資人、尋找以色列創新合作的國際企業、搜尋開發合作的研發機構等，都可以透過此免費平台，精準找到合適洽談的聯繫窗口。
2. 回顧以色列經濟發展和現況：在過去 20-30 年，以色列成功地發展新創氛圍，不論是世界創新指數、全球經濟論壇、彭博指數等，都公認以色列在全球創新指數中約居 15 名。由於臺灣公司的技術與基礎設施是成功通往許多產業的入口，因此以色列與臺灣公司的合作非常可行，不僅限於投資和產品發展，對許多以色列公司來說，臺灣是很好的試驗平台。
3. 以色列科技研發和經濟現況：以國專利的數量、技術的數量、發明人的數量明顯成長，每年投資於研發的金額約佔整體 GDP 的 8%，顯示以色列是一個研發導向國家。以色列去年有 36 家新獨角獸，目前共有 75 家獨角獸活躍在以色列。SNC 目前聚焦在扶植醫療保健、氣候技術及農業食品領域的新創，以對應高齡化、氣候變遷問題。
4. 以色列投資概況：去年整年以色列的投資資金達 270 億美元，

包含 78 個 Mega Rounds (超過 1 億美元的投資)。以色列新創公司大部分資金來自創投投資佔 55%;來自企業資金(VC 或 CVC)佔 18%。SNC 對活躍在以色列的 150 家跨國公司進行調查,有 62%提到他們將繼續在以色列投資,因為這讓他們在人力資源、技術和市場方面都領先於競爭對手。

5. 以色列創新之其他要素:移民、兵役和政府協助為以色列創新發展的要素。

(1) 以色列是移民國家大多數以色列人都能在歐洲、亞洲、美國、拉丁美洲和非洲找到根源。以色列人試圖在這個充滿挑戰的土地上生活,這迫使以色列人以創新者的身分思考並努力尋找解決方案。

(2) 如把人放在一個具技術和挑戰的環境中,在某種程度上,他們會把自己變成創業家,試圖為遭遇到的問題找到有趣的解決方案,這有點像是在以色列軍隊中服役的情形。

(3) 政府也是創新事務的重要參與者,如果一家跨國公司願意在以色列投入創新項目,則可從政府獲得高達 80%的投資,為期五年。如果跨國公司想在以色列開設育成中心或加速器,也可從政府獲得高比例的配投。

(四) 活動照片



致贈講者伴手禮。



Taiwan Day 活動現場,假 SNC 大型活動場地辦理。

四、Taiwan Day 活動 - 專題演講 Chutzpah Talk

(一) 時間：8/29, 10:05 AM

(二) 演講者：

Inbal Arieli, Founder, Head of Strategic Partnerships & CEO
True Synthesis TLV

(三) 重點摘要

1. 出身於以色列南方城市 Be'er Sheva 的 Inbal Arieli, 曾為以色列國防軍 8200 部隊情報員、律師、創業家, 目前於科技新創圈擔任顧問、經營者已有 20 多年。
2. Inbal Arieli 育有三個小孩, 她以自己的家庭輕鬆自在合照揭開演講序幕, 對比另一家庭正襟危坐的照片, 她更喜歡沒有秩序、沒有標準動作與笑容的樣貌, 正如以色列的文化。
3. What a BALAGAN! 源自於希伯來文的 BALAGAN, 意旨混論、亂七八糟的意思。以色列對學童的教育, 崇尚不約束也不制訂規範, 在安全範圍內讓小孩從中摸索, 團隊合作找出解決問題的方式。她用以色列兒童遊戲區的溜滑梯為例, 在其他國家溜滑梯旁總會豎立警語, 規範小孩不能用哪些方式玩溜滑梯, 但在以色列的溜滑梯, 不會向小孩下達應該怎麼玩的指示。她也提到以色列小孩從小玩的不是玩具, 而是真實廢棄的廚房電器用品或器具等, 從小摸索如何應用與生活, 最重要的是, 搞砸了也沒關係!
4. 以色列人從高中畢業後皆要從軍, 女孩服役 1.8 年、男孩服役 2.8 年, 軍旅生活是多數以色列創新創業家的養份, 他們在軍中學團隊生活、被分派適合的領域, 在有限的資源中, 挖掘潛力、養成技能與挑戰環境的自信心。

5. 最後，她鼓勵聽眾「Do not just do what you are told, be ROSH GADOL！」(ROSH GADOL 形容不畏懼倡議和冒險的領導者)，告訴聽眾「做就對了，事情會一切安好！」

(四) 活動照片



Inbal是非常出色的說故事高手，用一段段的故事道出以色列創新之道。

與Inbal Arieli贈禮合影

五、Taiwan Day 活動 - 台以創新 MOU 簽約儀式

(一) 時間：8/29, 11:00 AM

(二) 見證人

臺灣見證代表：臺灣駐以色列李雅萍大使

以色列見證代表：Dr. Shai Moses Director, Asia-Pacific Division at Foreign Trade Administration, Ministry of Economy and Industry

(三) 重點摘要

1. 華碩 (ASUS) 與 Airovation 合作：Airovation 是工業碳捕捉和住宅空氣淨化解決方案，利用專利的超氧自由基專利技術，將二氧化碳轉為可重複使用有價值的碳酸鹽、碳酸氫鹽、氧氣，氧化危險微生物，可消除 99.998% 細菌與新冠病毒，有效的降低室內二氧化碳濃度，提高人類的工作效率。基於超氧自由基的技術，Airovation 有提供 B2B 與 B2C 兩大不同的應用方案，針對辦公室與居家兩類不同的目標客戶，提供客製的空氣優化解決方案。華碩對於工業碳捕捉和住宅空氣淨化兩者皆有濃厚興趣，從家用電子產品層面上結合華碩雲提供增值服務；工業碳捕捉則著眼於巴黎協議後，2025 年前，全球企業可能都需要提出碳捕捉與碳交易的方案，並進行必要的布局。因此，不論從企業策略面或未來產品藍圖，都和 Airovation 有積極合作的意義。
2. 中華資安 (CHT) 與 Nucleon 合作：Nucleon 是網絡威脅情報解決方案，主動式的網絡安全層 IaaS 資安服務利用多模態感測結構，提供威脅搜尋、AI 化的威脅識別、對手和威脅分析、對手和威脅外部攻擊之欺騙和監控（布署誘餌欺騙對手）；可針對大中小企業、家庭與政府等不同對象提供解決方案，更利

用 AI 主動偵測可能發生的潛在威脅，透過 Dashboard 與警示模式，有效提升資安防護的效度。Nucleon 的解決方案可以整合在中華資安現有的解決方案上，為其既有客戶於 SOC/SIEM 端的平台，透過 plug-in 的方式，提供進階的資安加值服務；在多模態感測與威脅搜尋的部分，也可有效的提升中華資安產品的完整性。故雙邊正密集討論在中華資安端進行 POC 驗證，並預計於 POC 完成之後，進一步洽談實質的商務合作方案，促成 Nucleon 落地臺灣，提供給中華資安既有客戶更多元的資安服務。

3. 台北醫學大學(TMU)與 Sanolla 合作： Sanolla 是次聲波 AI 聽診器，運用訊號處理與 AI 分析技術，開發”次聲波訊號”的量測與分析，進行疾病辨識與分類，藉此改善醫療系統中最普遍和成本最繁重的慢性病護理、診斷和篩檢，以及對慢性心臟衰竭(CHF)、慢性阻塞性肺部疾病(COPD)、氣喘(Asthma)進行早期惡化檢測。台北醫學大學瞭解“次聲波”是目前醫學界忽略的有價訊息，而 Sanolla 提供了這個寶貴的解決方案，爰促成北醫與 Sanolla 簽署合作備忘錄，持續討論臨床合作、申請 TFDA 認證等合作。
4. 邁特電子與 EZMEMS：MEMS 是智慧聚合晶片技術，EZMEMS 將一次性的壓力、流量與溫度等智慧傳感器技術，整合於一次性的器材設備中，透過將沒有感應或控制功能的簡單醫療用一次性用品轉變為智慧一次性用品，為醫療設備製造商提供更便利、經濟之提高醫療質量的新方法。邁特電子與 EZMEMS 的合作著眼在產品設計與製造。

(四) 活動照片



華碩及 Airovation 合作簽署。



中華資安與 Nucleon 合作簽署。



台北醫學大學與 Sanolla 合作簽署。



邁特電子與 EZMEMA 合作簽署。

六、Taiwan Day 活動 - 以色列 Sector Talk

(一) 時間：8/29, 11:50 AM

(二) 演講者：

Sharon Gour Arie, Health Tech Sector

Yael Weisz Zilberman, Climate Tech Sector Lead

(三) 重點摘要

1. 以色列醫療新創的獲投金額及總輪次逐年升高，至 2021 年達到最高峰，募資額高達 18 億美金。其中獲投最多的前 3 大領域為數位醫療(23%)、遠距監控(20%)及決策支援(17%)。在 2022 年獲投最高的前 5 大醫療新創分別為 Aidoc(使用 AI 來協助判讀醫學影像)、ImmPACT-Bio(針對癌症的免疫細胞療法)、Viz ai(使用 AI 來協助緊急醫療)、MeMed Diagnostics(開發免疫細胞蛋白作為檢測工具)、Hello Hearts(醫療健康追蹤 APP)。另外，以色列官方支持的醫療加速器/育成中心有 Sanara ventures、eHealth Ventures、MEDX、MindUP 等 4 家，分別和不同的企業與醫院合作。
2. 近年以色列氣候科技領域蓬勃發展，包含潔淨能源、循環經濟、碳補捉等共有超過 760 家新創，近 700 家相關的 VC、加速器/育成中心、大學研究單位等，形成一個氣候科技新創生態系。為促進氣候科技的發展，不論創投或者企業，分別提供相關投資獎勵、現金等獎勵補助。
3. 以色列 Start-Up Nation Central 為新創的敲門磚，擁有以色列新創生態系的相關資料，後續或可作為我國與以色列新創合作窗口，持續推進雙邊新創交流合作。

(四) 活動照片



SNC Health Tech 和 Climate Tech 專家演講，於演講後致贈講者禮品。

七、Taiwan Day 活動 - 專題演講企業與新創 PoC

(一) 時間：8/29, 12:20 PM

(二) 演講者：

Eliran Elimelech, VP Ecosystem Development of Start-Up Nation Central

(三) 重點摘要：

1. 講者針對 100 個企業與新創 PoC 案例進行調查，發現 80% 的專案中只有 20% 的實證案能變成真正商品進行銷售，並從中歸納 PoC 成功指南，指引以色列新創公司成功執行概念驗證或先導測試過程。
2. 企業評估新創流程：由於企業的決策者有好幾層，只有接觸到最終決策者，才能決定是否與新創公司簽署商業協議。例如首席創新長辦公室的首席數據官試圖將新創公司和解決方案引入企業，這需要時間來說服業務部門，而企業與新創合作的合約，也要法律部門花時間審查，完成所有付款條件和撥款也需要時間。最終，在公司內部經過很長時間的過程，才能決定與新創公司簽署合作協議。
3. 企業與新創觀點落差：從新創的觀點來思考，從啟動到簽署只需要兩個階段，就能做出決定，而不是像企業以進行一個合作專案來思考。特別是對於痛點的識別，新創與企業存在更大的落差，多數新創公司不一定了解組織真正的痛點，組織也不一定能解釋真正的痛點，如組織內不同業務部門的痛點與整個組織 CEO 的痛點完全不同，造成問題的討論可能某種程度上因翻譯而失真，難以對焦。

4. 執行成功的 POC 相關步驟說明如次：

- (1) 假設:實證需要時間，要先釐清假設是什麼？並了解這家新創公司到底是做什麼？試圖解決什麼？如何找到對的新創合作？
- (2) 實驗:進行產品概念驗證，以確定是否能真正解決企業的痛點。
- (3) 分析並總結：監控 POC 的進度，並設定可衡量的 KPI 及 Benchmark。

5. 在許多實證案例中，新創公司和企業就商業化內容認知不一致而導致實證失敗，因此，實證前要先確定企業未被滿足的需求、痛點是什麼，盡量做到盡可能精確。例如企業將「想升級數位銷售平台」作為一個問題陳述，範圍就過於龐大、模糊，建議能更精確地描述需求，如想把企業的整個銷售管道變成一個數位化銷售管道，在那裡企業可以探索和進行後端銷售分析。

(四) 活動照片



SNC 活動現場相當熱絡，有超過百人參與 Taiwan Day 活動。

八、拜會 Aquarius Engines

(一) 時間：8/30, 9:00 AM

(二) 單位介紹：

Aquarius Engines 設計、開發和製造先進的發電機來發電，核心技術為自由活塞連續引擎(Free Piston Linear Engine)，有效縮小機身體積(1240 x 585 x 1080 公分)，減少運輸成本、安裝操作時間和電池使用量，並能保持高效能、較少的維護成本。

(三) 以色列與會人員：

President and COO, Giel Matz

(四) 拜會重點摘要

1. Aquarius Engines 主要產品服務為 48V DC GENERATOR 及主動遠距管理系統(Active Remote Management System; AMS)，透過 AMS 系統可以隨時隨地控制電源供應器，防止營運中斷，並可透過大數據分析，實行故障偵測，能遠端控管和維護，降低資本支出和營運成本。另產品具獨特的電源供應器技術，使用綠色燃料，如 E85(乙醇汽油)、LPG(液化石油氣)、甲醇、氫等，符合淨零趨勢，並可根據客戶需求，客製電源供應器容量和使用燃料。
2. 核心技術為電源供應器內的自由活塞連續引擎(Free Piston Linear Engine)，可以接受不同種燃料，等於一台發電機能不受燃料的限制而產生多用途功能，一台發電機售價約 6 千至 9 千美金左右。
3. 目前主要市場為日本及德國，該新創已與當地的電信公司合作，因其產品體積較小易於搬運，能廣布於偏遠地區，為 5G 網路基地台提供不斷電系統之備援。

(五) 參訪照片



與Giel Matz贈禮合影



Aquarius Engines設備講解

九、拜會 Technion

(一) 時間：8/30, 11:30 AM

(二) 單位介紹：

座落於以色列海法市的以色列理工學院為一所公立研究型大學，成立於 1912 年，以理工、電腦科學及生物醫學聞名，有中東的 MIT(麻省理工學院)美譽。自創校起，以色列理工學院肩負起培育以色列科技創新家的角色，校內並設有新創孵化器。

(三) 以色列與會人員：

Rona Samler, General Manager, T3 Chief Business Officer,
TRDF

(四) 重點摘要

1. Technion 為推動產學合作，介接科學與科技，特成立 Technion Research & Development Foundation (TRDF)，協助新創公司成立、促進研發構想，並提供募資、智慧財產權保護與授權等服務。
2. TRDF 輔導新創程序：研究/創意發想→專利保護→加速→媒合企業端→研究經費和資金募集→合作協議簽訂(包含智財權及 spinoff 衍生新創公司等)→商業化。
3. TRDF 成果豐碩，15 年內協助超過 180 家 spinoff 衍生新創公司成立、8 家上市公司成立、累計超過 130 億美金投資總額、每年簽署超過 100 件商業合作協議等。
4. Technion 為以色列的科技學術重鎮，在以色列每 10 個工程師有 7 個來自 Technion；有 65% 在 NASDAQ 上市的以色列公司，是由 Technion 的畢業生所創立或經營。

(五) 參訪照片



與Rona Samler 贈禮合影留念



會議聆聽簡報

十、拜會 MindUp

(一) 時間：8/30, 14:00 PM

(二) 單位介紹：

位於海法 Life Science Park，為以色列創新局(IIA)支持之加速器，專注於培育數位醫療領域新創，如 Bio-Informatics、Diagnostics、Chronic Management、Sensors and Remote Monitoring、Health IoT 等。旨在協助並投資早期生醫新創公司獲得成長機會，其主要股東有 IBM、Medtronic。

(三) 以色列與會人員：

Dan Shwarzman, CEO

(四) 重點摘要：

1. 介紹以色列育成中心的運作模式，以色列創新局(IIA)提供基本營運經費給符合資格的育成中心及為進駐育成中心的團隊提供 85%的經費，這兩項補助政策對於育成中心營運發展與提升創業團隊申請進駐意願，達到關鍵程度的作用。IIA 對審核通過的育成中心將簽約為期 10 年。
2. 以 MindUp 為例，獲選的團隊將獲得 80 萬美金投資，其中 MindUp 出資 15%，政府出資 85%，政府不佔股權，MindUp 佔股 50%，並提供團隊 2 年的育成輔導，協助驗證想法 (PoC)，而進駐團隊必須支付育成中心租金及各項營運服務等費用。
3. 進駐新創公司 phenofAST 簡報: phenofAST 為抗生素敏感性測試開發了一種快速且經濟實惠的臨床診斷解決方案，可在 2 至 4 小時內提供明確的測試結果，大幅縮短傳統抗生素敏感性測試 (AST) 需要 2 到 3 天才能知道結果，並避免不適當的抗生素治療而提高死亡率、發病率和更高的醫療成本。該解決方案能適用於更廣泛的市場領域，包括血液和其他急性感染

患者、接受術後護理、化療與透析的人、患有糖尿病、慢性阻塞性肺病和其他慢性病的人等。

(五) 參訪照片



與Dan Shwarzman 贈禮合影留念



MindUP會場合影

十一、拜會 Sanara Ventures

(一) 時間：8/30, 16:30 PM

(二) 單位介紹

Sanara Ventures 是由飛利浦醫療保健公司和國際製藥大廠 Teva Pharmaceuticals 支持的醫療新創投資平台，持續提供包括 Pre Seed、種子輪和種子後投資。Sanara Ventures 旨在創建一個全球醫療生態系統，為全球醫學界和患者提供改變生活的創新解決方案。

(三) 以色列參與人員：

Eran Toledo EVP&CTO, Eil Yered CFO, Uri Adoni General Partner of Sanara Capital

(四) 重點摘要

1. Sanara Ventures 分為兩個組織：一個為育成中心、另一個為投資基金。
2. 育成中心 Sanara Incubator: 為以色列創新局補助的育成中心，目前進駐 20 多家新創公司，聚焦數位醫療、醫療器材、生物科技等產業，提供 2-3 人使用的辦公空間以及基礎設施。
3. 投資基金 Sanara Capital 是一家健康科技基金，專注於投資數位健康、生物融合和醫療器械的以色列新創公司(AB 輪)。Sanara Capital 是 Sanara Ventures 的後續基金，Sanara Ventures 是一個由飛利浦和 Teva 支持的種子階段投資平台，擁有近 20 家活躍的投資組合公司。Sanara Capital 擁有這些公司的優先購買權。
4. 進駐新創 LYDUS，其開發一種微小且自動接(縫)合細小血管的裝置，10 分鐘內即可以修復斷裂的細小血管、靜脈、動脈及淋巴管等，大幅提高手術效率。

5. 進駐新創 Orcasonics Innovation，開發一種非侵入且持續性的血管監控系統，以超音波貼片進行超音波心臟檢查，並可測量心律及血壓，適合 ICU 病房使用，但不可代替心電圖。
6. 進駐新創 Nano Drops，利用特製的滴液形成像隱形眼鏡般的薄膜，以奈米粒子滲透，透過改變路徑以局部改變角膜光線折射率，進而解決遠視和近視問題。

(五) 參訪照片



Sanara Ventures的新創Demo



參訪團聆聽簡報

十二、拜會 Airovation

(一) 時間：8/31, 9:00 AM

(二) 單位介紹

Airovation Technologies 發明了一種空氣淨化技術(在希伯來大學進行了 10 多年的研發),可將空氣污染轉化為氧氣和礦物副產品,並將該技術用於下世代室內空氣家電。此外,也正與全球領先的工業集團合作,實現突破性的碳捕捉應用。

(三) 以色列與會人員:

Founder & CEO, Marat Maayan, Head of Innovation, Pini Shanzer

(四) 拜會重點摘要

1. Airovation 設計空氣濾化產品的初衷是希望能給小孩一個安全健康空氣品質環境。主要產品服務為提供處理二氧化碳、揮發性有機化合物和空氣傳播病毒的空氣品質調整平台,利用專利的超氧自由基專利技術,將二氧化碳轉為可重複使用有價值的碳酸鹽、碳酸氫鹽、氧氣,氧化危險微生物可消除 99.99% 細菌與 99.97% 的新冠病毒。
2. 產品具有以下特點:
 - (1) 二氧化碳轉為礦物質與氧氣系統,高純度碳酸鹽和碳酸氫鹽礦物質副產品可加工為肥料,工業補碳可處理約 18% 的二氧化碳。
 - (2) 產品永久安裝,可自動填充與清空,維護需求少但需由專業人員更換 HEPA 過濾器,可過濾氣體分子和病原體,如二氧化碳、揮發性有機化合物、過敏原和微生物等。
3. 化學氧化技術具完整的專利與知識產權組合保護,可以高效能

的將二氧化碳轉氧氣與礦物質，解決室內不通風導致含氧量不足問題，並可做微生物疾病預防。

4. 主打 B2B 的客群，目前鎖定目標市場為歐洲、韓國及新加坡，正在與韓國 LG 進行 MOU 的簽署中，並與 SK magic 進行 DD 的程序中。
5. 目前已與臺灣華碩(ASUS)簽定 MOU，推行空氣淨化專案，預計於今(2022)年 10 月底來臺。

(五) 參訪照片



何晉滄處長代表贈禮留念



於Airovation會議室合影

十三、拜會 SOSA

(一) 時間：8/31, 11:00 AM

(二) 單位介紹

SOSA 為以色列創育機構，2015 年於特拉維夫成立，並陸續在紐約、倫敦設立據點。為 150 家跨國企業服務媒合創新技術，並與多國政府(包括澳洲、加拿大、巴西等)合作，為其新創公司創造國際舞台。累計共協助全球超過 15,000 家新創公司。

(三) 以色列與會人員：

Uzi Scheffer, CEO

(四) 拜會重點摘要：

1. SOSA 源起於共享辦公室經營，後來開始接受大型企業委託，協助尋找合適與企業媒合的新創公司。
2. SOSA 做為私人經營的公司，目前主要客戶除上述大型企業外，也與不同國家的政府合作，推動該地創新生態系發展。今年與臺灣政府的合作也是其一。
3. SOSA 為林口新創園臺以專區的合作夥伴，今年從臺灣選出 7 家新創至 SOSA 紐約辦公室移地訓練、加速輔導；除 Outbound 端合作外，也討論在 Inbound 端合作之可能，如協助媒合台以新創及企業雙邊產品、技術、市場等合作，可透過臺灣企業出題，再請 SOSA 媒合以色列新創公司解題等方式。

(五) 參訪照片



與CEO Uzi Sheffer贈禮合影

SOSA會場聆聽簡報

十四、拜會 Sheba Medical Center ARC

(一) 時間：8/31, 16:30 PM

(二) 單位介紹：

Sheba 醫療中心是以色列最大的醫院，位於以色列 Tel HaShomer 附近的特拉維夫區城市 Ramat Gan。連續 4 年(2019-2022)被新聞週刊 (Newsweek)評選進入全球十大醫院(Top 10 Hospitals in the World)。

(三) 以色列與會人員

Director of International Partnership Karen Biala

(四) 拜會重點摘要

1. Sheba Medical Center 是榮獲全世界最佳醫院前十名的醫療中心，旗下擁有六間醫院：The Josef Buchman Gynecology and Maternity Center、The Charles Clore Acute Care Hospital、The Cancer Center、The Edmond and Lily Safra Children's Hospital、The Sheba Rehabilitation Hospital、The Olga & Lev Leviev Heart Center。目前繼續在 Tel Aviv 擴充院區範圍，擁有 1,700 名醫師。2022 年獲得世界最佳醫院殊榮第 10 名；2021 年也獲得最佳智慧醫院第 13 名。
2. Sheba Medical Center 旗下的加速器 ARC(Accelerate Redesign Collaborate) 聚焦數位醫療領域，擁有 5 座新創基地，著重在精準醫療(Precision)、人工智慧(Sami Sagol Artificial Intelligence)、延展實境(Extended Reality XR)、遠距醫療(Remote Care)及醫療器材(Medical Device)等領域，爰招募的新創公司多與醫療器材、生物技術及數位創新相關。
3. 進駐新創 MDCLONE，開發掌握病患大數據的平台，提供研究合

作、數據準確率優化、數據應用創新以及遠距醫療之應用。

4. 進駐新創 TECHSOMED，發展透過熱能燒灼腫瘤的手術，針對出現腫瘤的區塊，用 3D 影像先模擬燒灼的範圍，避免傷到其他良好組織或器官，將傷害減至最低，再用探頭刺進依所預測的範圍燒除腫瘤，24 小時後整塊區域便燒灼完成。目前在肝癌手術上已有成功案例。
5. 進駐新創 4C Biomed，研究腫瘤內的免疫環境，將腫瘤內的癌細胞與免疫細胞取出，並分別擴增培養測試，再找到三種抗體能刺激自體免疫細胞吃掉癌細胞或抑制癌細胞。目前正進行動物性實驗以及在獼猴上進行毒性測試，預計於 18 個月內進行第一期臨床試驗。
6. 進駐新創 BIO XL Ltd. 運用數位病理學及 AI 進行篩選測試達到預防乳癌之效果。其技術為定期做乳房攝影術，若有百分之一罹癌的機率將做活體組織切片，再做階段性的數位病理學檢測，基於 Klotho 蛋白的表現，以及 AI 的模型來預防癌細胞的增生。
7. 進駐新創 Iguazio 打造一個具備監測性質的 AI 系統平台用於臨床和邏輯應用，此平台可客製化設計，存取於雲端或是電子裝置中。目前新加坡政府用此平台監測連續幾天的豪雨是否會造成洪災，來做預防準備；機場透過 AI 監測所有跑道的使用，安排飛機班次的起降落時間，避免延遲或過多空檔狀況發生。

(五) 參訪照片



贈禮合影



在ARC醫療中心合照

十五、拜會 Type5 VC

(一) 時間：8/31, 14:30-15:30 PM

(二) 單位介紹：

TYPE5 Venture Capital (簡稱 TYPE5 VC) 為航空航天技術和低地球軌道 (LEO) 應用領域的新創企業提供中期資金，建構太空和其相關科技生態系統。該投資基金專注於解決人類面臨的最大挑戰，如投資於改變地球遊戲規則的技術等。

(三) 以色列與會人員

Lior Herman, Co-Founder & Managing Director

Einat Berkovitch, Co-Founder & Managing Director

(四) 拜會重點摘要：

1. 該創投基金，部分來自以色列政府，以投資太空相關新創為主，例如發射系統、通訊、甚至與太空相關之生技、材料皆在投資評估之列。
2. 其以建構以色列完整太空生態系為目的之一，來協助其太空新創之發展，2022 年 12 月 5 日將於特拉維夫舉辦 SPACE TECH SUMMIT 國際論壇。
3. 對於 Type 5 VC 投資之新創團隊，未來可引介與臺灣太空生態系進行合作，包含協助其串聯臺灣大企業、生產供應鏈、以及創投進行後期投資媒合。同時介紹臺灣潛力太空新創案源給 Type 5 VC 進行投資評估。

(五) 參訪照片



贈禮合影留念



雙方交流太空科技發展後大合照

十六、拜會 Starburst

(一) 時間：8/31, 16:00 PM

(二) 單位介紹：

Starburst Aerospace 是一個太空科技加速器，將新創公司與企業、投資者和政府聯繫起來，並為所有人提供增長和投資機會。Starburst 擁有超過 50 家企業合作夥伴，涵蓋太空、航空、通信、移動和國防，這些企業夥伴都在尋找能夠推進其目標並提供競爭優勢的新技術。

(三) 以色列與會人員：

Noemie Alliel, Managing Director

Dr. Tamas Rev, ASTRA Program Director

(四) 拜會重點

1. 以色列太空科技新創加速器，2012 於巴黎成立，與許多國家有新創加速相關合作，目前該加速器有超過 10,000 家新創 Portfolio，為國際客戶進行新創合作案源 scouting。三大主要業務，包括新創加速輔導、企業客戶合作案源顧問服務(innovation scouting)、新創投資基金運作。
2. Starburst 提供大企業或政府組織，太空新創領域之市場發展動態、生態系發展研究分析服務，如 Starburst 以色列辦公室已與以色列航太工業公司 (Israel Aerospace Industries, 簡稱 IAI, 是以色列的國營企業，提供軍用與民用的產品) 合作成立一加速器 Astra, 協助早期新創公司技術商業化、尋找市場及資金，為入選團隊提供為期 7 個月的培訓輔導。

(五) 參訪照片



與 Starburst 合影留念



現場交流太空科技發展

十七、拜會以色列中小企業局 (Small and Medium Business Agency, SMBA)

(一) 時間：9/1, 9:30 AM

(二) 單位介紹

中小企業局代表以色列的中小企業部門，該機構開展各種補助計畫，並致力於創造一個鼓勵中小企業發展的商業環境。

(三) 以色列與會人員：

Head of Research & Policy Unit, Dr. Nir Ben-Aharon

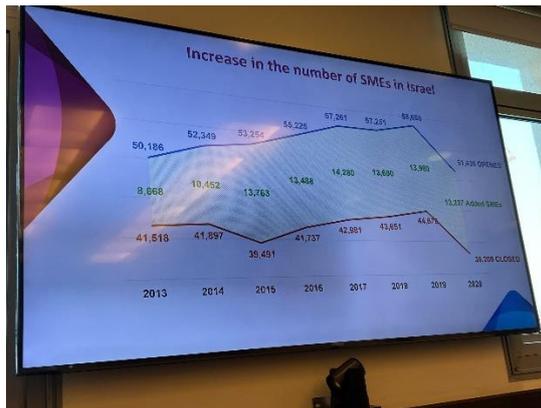
(四) 拜會重點摘要

1. 以色列中小企業的規模分為三類，包含 Micro(員工數<5 及 million nis<2); Small(員工數及 million nis<20); Medium(人數及 million nis<100)。
2. 據統計以色列中小企業家數呈現穩定成長，每年呈現 13,500~14,000 家的增加數量；若是一家中小企業於 2 年內沒有任何商業活動，官方會進行詢問但不會強制關閉。
3. 以色列中小企業局的業務係為中小企業建立合適的商業環境及服務，包含法規、基礎建設、競爭環境、行政服務等，並針對上述的服務範疇設立專責計畫並進行外包，例如透過招標委由私人企業設立中小企業服務中心，為中小企業提供諮詢及運營方向指引，同時也會開設相關課程來協助中小企業獲得相關資訊。
4. 以色列中小企業局的規模較小，員工人數約 20-30 人左右，亦會提供部分金融上的協助，包含小額補助與資金(State Guarantee Loan Fund)及諮詢服務；有關創新研發、新創企業則由以色列創新局(IIA)業管。

(五) 參訪照片



以色列創新局創新管理並交流合作



IIA簡報講解以色列創新的成長

十八、拜會 OurCrowd

(一) 時間：8/31, 10:30 AM

(二) 單位介紹：

以色列群眾募資平台，專為經過認證的個人投資者和機構能夠投資新創企業而構建。於 2013 年 2 月成立，位於耶路撒冷，並在美國、英國、加拿大、澳大利亞、西班牙和新加坡設有海外分支機構。

(三) 以色列與會人員：

Business Development Coordinator Sarah Levi。

(四) 拜會重點摘要

1. 以色列的高科技投資資金從 2010 年開始不斷上揚，至 2021 年急速提升至 256 億美金。
2. 根據 2019 年的調查，以色列是世界上創新發展最迅速的國家，不論在新創公司的增加率、投入 R&D 的經費均居全球第一，此外以色列的創業文化，及擅於多方鏈結合作，也是舉世聞名。
3. 軍事與移民因素是讓以色列新創興盛的最大原因，他們有很高的危機意識。且早期新創公司如果經營失敗，他們通常將失敗視為正常且正向的，失敗經驗會成為後續發展的養分。
4. OurCrowd 截至今年 6 月止已投資超過 19 億美元，17,000 家公司通過資金審核，扶植 347 家新創公司，擁有 39 個投資基金以及 5 家育成中心。其投資團隊每個月會看 150-200 個案子，會見 20-30 個管理團隊，進行深入的盡職調查，然後平均選擇 2-3 家公司進行投資。
5. OurCrowd 透過其廣泛的網絡尋找可以投資的頂尖公司，並獲得選擇投資輪次的機會；OurCrowd 與其他投資者一樣將

自有資金投資於他們的新創，並提供與本輪機構共同投資者相同的條款。

6. OurCrowd 也會成立 SPV(Special Purpose Vehicle，特殊目的項目公司)來投資新創公司。

(五) 參訪照片



Ourcrowd 募資和台杉等臺灣創投交流募資與合作

十九、拜會以色列創新局(Israel Innovation Authority, IIA)

(一) 時間：9/1, 14:00 PM

(二) 單位介紹：

以色列創新局提供各種實用工具和資助平台，有效解決當地和國際創新生態系統不斷變化的需求。服務對象包括新創公司、開發新產品或製造的成熟公司、尋求將其想法轉移到市場的學術團體、有興趣與以色列技術合作的全球公司、尋求海外新市場的以色列公司及尋求整合創新至製程的製造業等。

(三) 以色列與會人員：

Avi Luvton, VP International Collaboration Division

(四) 拜會重點摘要

1. 林口新創園介紹為期一個月的軟著陸方案，IIA 建議可以拉長林口新創園落地服務的期程，以利外國新創公司能更深入與臺灣供應鏈洽談合作，共同發展創新解決方案。
2. IIA 分享其於以色列在輔導新創之角色及推動方式，包括給予資金、建立新創資料庫、提供網路媒合平台等協助，並與醫院、醫療中心等單位合作，推動產學合作及技術轉移，也與加速器合作提供資金協助發展，以推進新創公司的成長。
3. IIA 支持國際新創專案，如與本部技術處合作「國際創新研發合作補助計畫」-臺以創新研發合作，共同補助雙邊企業創新合作。

(五) 參訪照片



贈禮合影留念



會議交流國際新創推動及輔導方式

參、心得及建議

此行綜觀以色列生態圈各個新創角色、並與駐以色列大使李亞萍交流，彙整以國新創生態圈的成功與發展經驗，透過本次的參訪，可望再納入更多的創育合作夥伴加入，甚至到官方層面的資源連結。

- 一、以色列中小企業局指出，臺灣為中小企業提供雲市集(Tcloud market)平台協助中小企業數位轉型，是以色列中小企業局認為值得學習的經驗。而以以色列創新局可以媒合臺灣與以色列創新技术交流合作，進一步帶動雙邊生態系的跨域合作。
- 二、**建立新創服務對接辦公室**：臺灣已連續兩年並列為全球四大超級創新國，Covid-19 疫情的應變得宜、企業的彈性與效率，全球有目共睹。為協助新創更有效對接國際，可仿效以色列創新局做法，歡迎國際企業出題，由林口新創園作為 HUB 媒合臺灣新創解題；同時國內企業如有數位轉型需求，亦可媒合企業與新創共創，創造多贏；此外，國際新創也可透過對接辦公室，找到適合的臺灣供應鏈合作，落地臺灣發展。
- 三、**輔導臺灣新創鏈結以色列跨入國際(如美國)市場**：以色列具蓬勃的創新生態系及綿密的國際投資網絡，如 MindUp 執行長 Dan 提到，可將臺灣技術技轉至以色列做 venture building，放大臺灣創新價值；而 SOSA 執行長 Uzi 舉出可與臺灣企業協作出題，以色列新創解題。透過臺以雙方優勢強強聯手，將有效持續推動雙邊合作、互補創造商業價值，借道以色列將 Taiwan Inside 帶向國際。
- 四、**發展新興合作領域太空科技**：以色列太空科技發展較早，並扶植新創投入相關創新發展，本次參訪 Type 5 VC 創投與 Starburst 加速器，後續可藉由林口新創園 soft landing 機制，吸引以色列優質太空新創來臺落地，並協助其串聯臺灣大企業、生產供應鏈、以及創投媒合投資。

附件：媒體報導

一、訪團訪問以色列創新生態系之行前報導

(一) 以希伯來文報導於以色列媒體 Calcalist，其網站每月擁有 8,300,000 名獨立用戶，為以色列最受歡迎的商業網站

<https://www.calcalist.co.il/article/hjkfngflo>

(二) 以英文報導於以色列最大新創媒體 Ctech

<https://www.calcalistech.com/ctechnews/article/by9nb1b0c>

二、訪團訪問以色列創新生態系合作案例報導

(一) 臺灣企業與以色列新創合作簽署 Mighty and EZEMES

[Taiwan Deepens Ties With Israeli Hi-Tech Industry](https://www.nocamels.com/Taiwan_Deepens_Ties_With_Israeli_Hi-Tech_Industry)
(nocamels.com)

(二) 臺灣企業與以色列新創合作簽署 ASUS and Airovation

<https://www.jpost.com/business-and-innovation/article-716806?fbclid=IwAR2qyiLmp8f5wAY4xyKNsePbBdQiy3R2nt3KIjF-StjiAohcGN0vR7d9SDE>

(三) Start-Up Nation Central 合作舉辦 Taiwan Day

<https://www.pc.co.il/kehila/370279/>

三、經濟部中小企業處何晉滄處長接受媒體採訪

以希伯來文報導於以色列最大科技社群媒體 People and Computers

<https://www.pc.co.il/news/370776/>

四、企業團長何春盛接受媒體採訪

以英文報導於以色列主要電子產業媒體 TechTime

<https://techttime.news/2022/08/31/advantech-2/>