今日演講用群組

# 2026
# 中小及新創企業創育機構補助計劃

徐竹先 | Steve Hsu, 亞利桑那駐台貿易投資處處長

# 徐竹先 | Steve Hsu

- 亞利桑那州駐台貿易投資處處長
- 亞利桑那研究院創辦人
- The BOARD 國際私董會執行董事
- 創意總研智庫董事長
- Board Member of UofA Industry Advisory Board
- Board Member of AIT’s Invest USA Board
- 美國IACVA無形資產評價師
- 紐約市立大學Baruch College, MBA in Finance

# 1 從徵案到培育內容規劃與執行建議

# 認清大企業的心態，TA對準老闆

## 向大企業訴求的驅動力量：先利已再利他

- 刺激內部創新
- 進入國外市場的利器
- 創新人才的來源
- 外部創新的投資標的

# 資源解構、結構化

- 將不同形態的輔導資源整合成一套「**輔導工具箱**」，明確說明新創用到什麼資源、產出什麼成果。
- **資源解構**：輔導不能只靠感覺，建議將機構能提供的資源明確劃分為「**資金、技術、人才、市場**」四大構面 。

# 執行面的彈性與突破

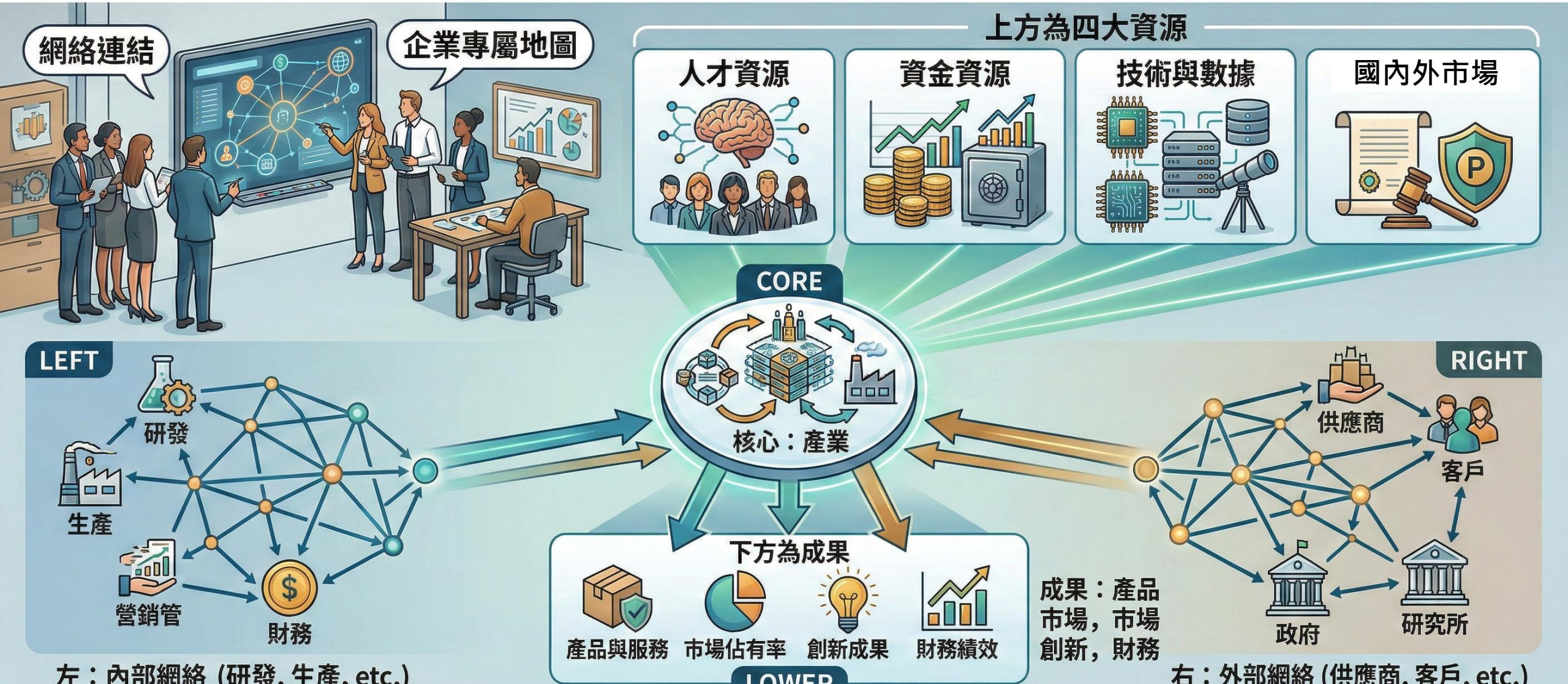
部份新創「**客戶驗證期長**」的問題，
建議本計劃可採取「**70%新案、30%延續案**」的系統化結構，讓具潛力但需較長發酵期的新創能持續獲得輔導，
確保**計畫成果落在計劃之內**。

Something **old**
Something **new**
Something **borrowed**
Something **blue**
And a silver **sixpence** in her shoe.

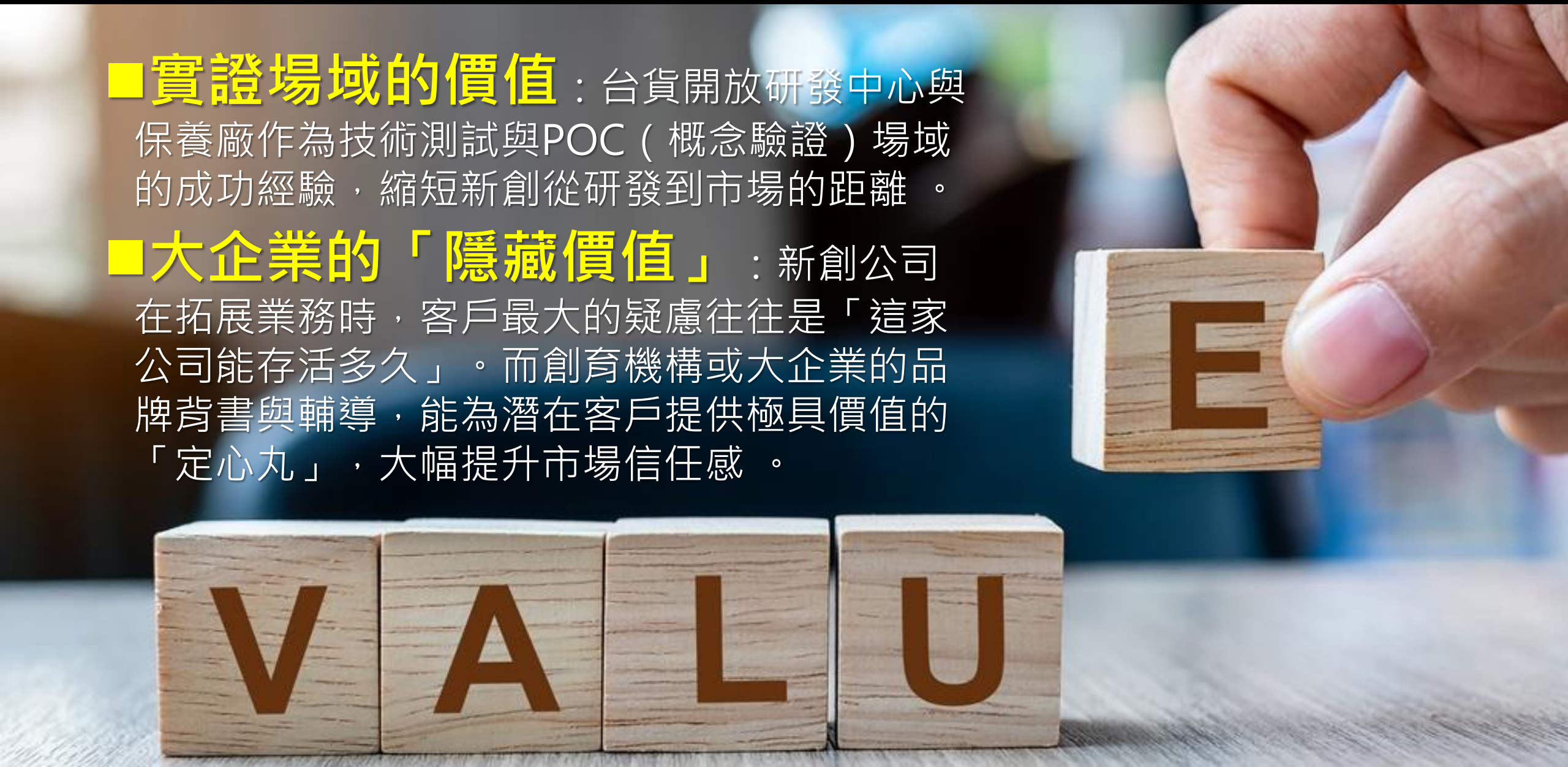
# 2 盤點機構資源及如何對接培育企業

# 建構立體化的「資源/產業地圖」

## 產業地圖：引導企業畫出專屬的產業地圖



# 場域即服務 (Field as a Service) 與信任背書




■**實證場域的價值**：台貨開放研發中心與保養廠作為技術測試與POC（概念驗證）場域的成功經驗，縮短新創從研發到市場的距離 。

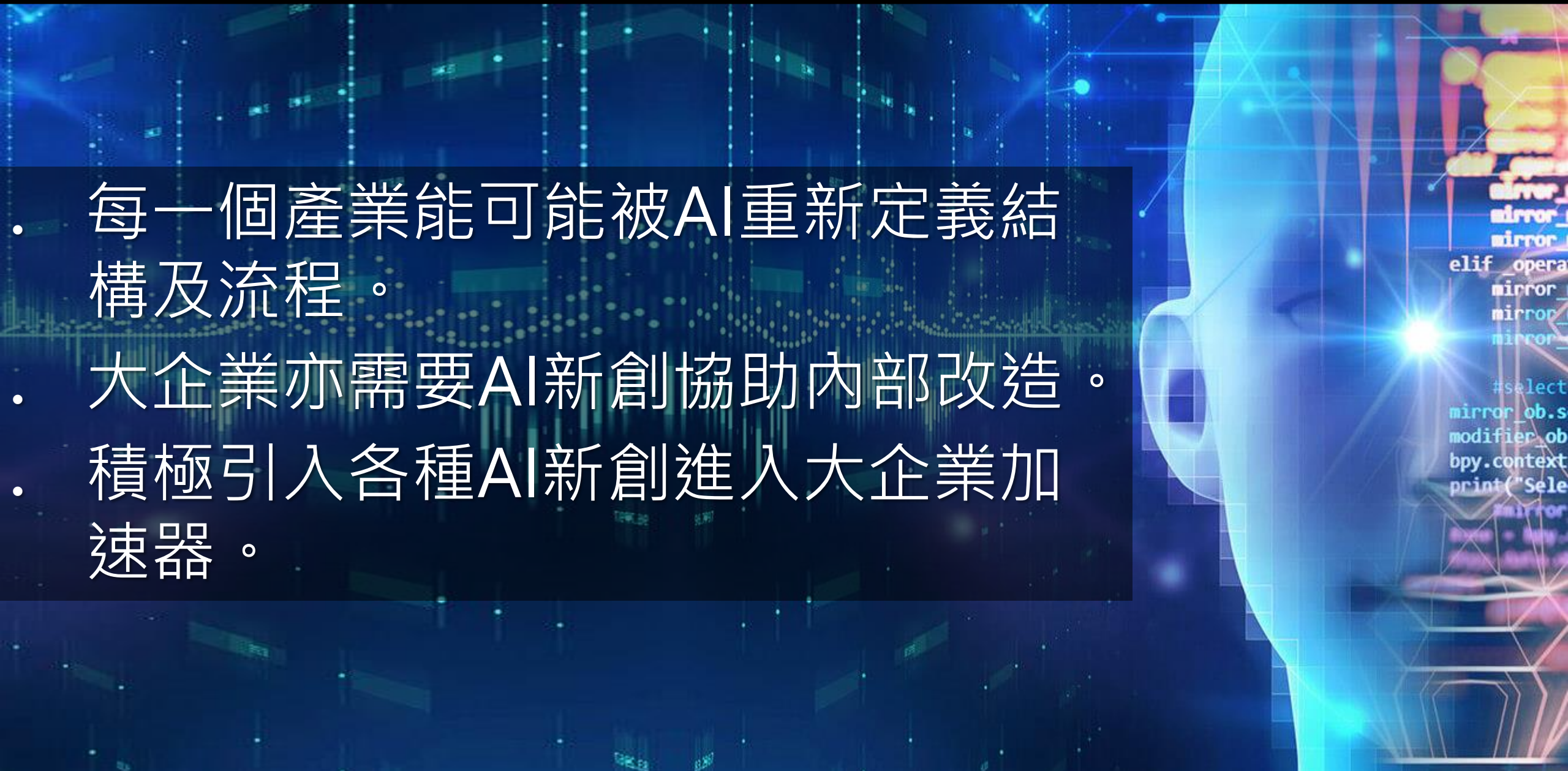
■**大企業的「隱藏價值」**：新創公司在拓展業務時，客戶最大的疑慮往往是「這家公司能存活多久」。而創育機構或大企業的品牌背書與輔導，能為潛在客戶提供極具價值的「定心丸」，大幅提升市場信任感 。

# 3

# 媒合外部資源，加速效益加乘

# AI賦能

- 每一個產業能可能被AI重新定義結構及流程。
- 大企業亦需要AI新創協助內部改造。
- 積極引入各種AI新創進入大企業加速器。



# 國際賦能

- 槓桿國際市場可以加速**企業營收及估值放大**
- 鼓勵大企業積極將日本、美國、東南亞等海外市場的通路與加速器資源等**跨國資源導入**，由大企業帶領新創出海

# 國際資源預告

- 4/29~5/1 **Arizona AI & Semiconductor Global Forum**
- 6/3上午10:00~12:00 Computex/InnoVex：**Arizona Innovation Oasis**

115年度中小企業創新研發計畫
115年度中小企業創新創業