

【新創園地專欄】對加速器近期發展方向的觀察

加速器資料庫的 seed-db 網站針對「種子期加速器」(Seed Accelerator)給出如下定義：1.開放式申請流程，任何有想法的人都可以申請；2.加速器將現金投入種子前或種子階段的公司以換取股權；3.依據創業公司的類型分類不同期(梯次)的團隊，而非按企業對資源需求的類型進行分群分類；4.提供給整個計畫團隊的支援，包含：活動和輔導等；5.針對同隊給予輔導與協助，而非個人。除上述對種子期加速器的說明外，該網站也列出不被認為是種子期加速器的要件，其包括：1.創業公司未收到任何現金投資的加速器計畫；2.新創企業有支付業師費用的加速計畫；3.新創企業支付租金、股權以換取商業服務(或許享一定折扣)；4.申請者僅限於學生的加速器計畫。

當然上述的定義僅是通則，並無法律或任何條文的規範做為支持，但從上述定義來觀察，也可以發現近期風行的創業加速器營運模式正在改變。上述推論可從以下幾點來觀察；首先，以加速器的營運來觀察。加速器提供投資與服務兩大項內容；投資部分為提供補助或小筆種子投資(規模約為 2.5 萬美元，換取 6%不等的股權)，主要透過協助獲得未來投資或 M&A 出場來獲利；而服務部分則是收取指導或諮詢費用、轉租空間、舉辦活動與其他企業支持等(但付費者不包含入駐的新創企業)。投資可說是加速器主要獲利來源，然而 JFDI.Asia¹ CEO Mason 的觀察指出：「Techstars 加速器幾乎可以保證每個梯次的新創公司在項目結束後的 18 個月左右內實現價值。因此，加速器的投資者可以獲得 2-3 倍的回報，而且每個人都樂於再次參與。在亞洲，退出的時間約 6-8 年，退出時的估值可能是美國的 30%。」另外，知名創業作家 Alejandro Cremades (The Art of Startup Fundraising & Serial Entrepreneur 一書作者)運用 seed-db 網站資料依據退場數與退場金額累計盤點出位列前 10 名的加速器，其整理如下表。

表 1、10 大加速器排名(依據成功退場狀況)

排名	加速器名稱	退場數	排名	加速器名稱	退場金額累計(美金)
1	Y Combinator	192	1	Y Combinator	\$5B
2	500 Startups	162	2	Techstars	\$1B
3	Techstars	134	3	AngelPad	\$493M
4	Plug and Play	60	4	DreamIT Ventures	\$397M
5	MassChallenge	39	5	fbFund	\$359M
6	SOSV	23	6	LaunchpadLA	\$185M
7	Startupbootcamp	21	7	SeedCamp	\$137M
8	Internet Initiatives Development Fund (IIDF)	21	8	NYC SeedStart	\$130M
9	Wayra	18	9	Amplify.LA	\$57M
10	Start-Up Chile	16	10	Wayra	\$44M

資料來源：Forbes；10 Startup Accelerators Based On Successful Exits；2018.8.7，<https://goo.gl/nLt7jK>。

¹ JFDI(Joyful Frog Digital Incubator)成立於 2010 年，是新加坡最早的創業孵化器之一。被 JFDI 選中的新創企業會獲得 15,000 新幣(約 33.8 萬台幣)的種子基金，JFDI 根據專案的階段獲得 5-20%的股份，而新創業企業在 100 天後參與 Demo Day。

上述觀察指出，能利用投資進行獲利的加速器寥寥可數。

除上述觀察重點外，加速器的退出與倒閉也是一個重要事件。2018 年 7 月，澳大利亞電信巨頭 Telstra 支持的加速器計畫 muru-D，在完成 3 梯次的活動後，終止其在新加坡的業務。失敗原因可以歸納如下兩點：1.只依賴特定企業支持，無法 self sustenance；加速器支持者太過單一將造成巨大風險，且在培育新創與確保贊助者獲得足夠投資價值間難以平衡。破壞性創新想法到價值發酵需要時間，這與贊助者對獲利的期待不符。2.加速器計畫增加數量超過新創企業的需求。

除上述案例外，《2016 中國創新創業報告》數據指出自 1987 年中國第一家科技企業孵化器出現，截至 2015 年年底，中國有科技企業孵化器 2,530 家、全國上報眾創空間名單 2,345 家。《中國創業孵化發展報告 2018》數據指出截至 2017 年底中國有 4,069 家科技企業孵化器和 5,739 家共同工作空間。在約莫 3 年的時間中，孵化器家數增加逾 1.6 倍，這也引發孵化器死亡的隱憂。畢竟孵化器大部分由政策扶持(資金補助)，依據北京宇泰思科科技有限公司發佈的《孵化器市場調研分析報告》指出，孵化器 90% 以上的主要資金來源是政府投資，造成新創企業可免費入駐，但四處流竄的現象，顯示孵化器太多，超過新創需求；加上運行機制落後，專業服務上偏弱，對新創企業的投資、產業資源鏈結、品牌推廣等方面的幫助微乎其微，更可能造成倒閉潮的發生。

觀察台灣加速器投資並獲得一定成果的案例。2016 年 3 月，AppWorks 領投 KKday(旅遊科技；台灣第一大，也是亞洲最大全球旅遊體驗網站)美金 450 萬 A 輪投資。2016 年 12 月，AppWorks、Monk's Hill Ventures 接續 A 輪投入 700 萬美元。2018 年 2 月，H.I.S.(日本知名旅行社) 1,050 萬美元，2018 年 6 月，獲得阿里巴巴台灣創業者基金投資(Venture Round；金額未揭露)。

近期台灣育成中心往加速器轉型，加上政府鼓勵創業也補助加速器的設立，使新設加速器如雨後春筍般冒出。有前車之鑑，要靠投資獲利以及政府支援使加速器能長期營運是不容易的，找尋替代商業模式，減少對出場獲利的依賴可能是我國加速器的一大挑戰。未來與企業合作，提供創新諮詢服務，例如：中大型企業應如何與新創企業合作、協助中大企業找尋潛在合作新創，或是朝協助新創企業行銷、海外拓展，或是轉變為基金的投後管理資源等，都可能是轉型的方向之一。