

【創業園地專欄】-從錢從錢 有個加速器

話不囉嗦!這篇整理的重點在看加速器類型、營運、投資和整體表現。

加速器簡介

全球第一個科技企業孵化器是美國 Joseph Mancuso 於 1959 年在美創立的「貝特維亞工業中心(Batavia Industrial Center)」,其後模式不斷演進,2005 年 Paul Graham 在美建立 Y Combinator,在不到 10 年的時間加速器已遍佈全世界。在美國,由於地域廣闊,加速器以地理位置分佈可為三個層次,分別是**地方性企業加速器**,例如:位於美國佛羅里達州的 FBIA(Florida-Israel Business Accelerator),**跨地區企業加速器**如 Oak Leaf,由美國匹茲堡大學和紅葉集團 Redleaf Group 發起一項加速器計畫,主要服務對象為賓州與維吉尼亞州地區之新創企業;最後是**國際性企業加速器**,如 Mindship,其由美國 Net Value、亞洲 AsiAlliance、德國 Econa 結盟成立。

加速器主要使命與目的在協助新創企業營運公司並快速成長,投入資源則可能包含工作空間(workspace)、種子基金(seed funding)、業師(Mentoring)、輔導訓練(Training)等。而加速器的投資標的則可能是新創企業、政府(計畫)、大學(團隊)和特定組織,多數加速器為有限責任公司(Limited Liability Company, LLC)。

關於營運與退出。任教於麻省理工學院斯隆商學院的管理系的教授 Yael Hochberg (MIT Sloan School of Management)指出大多數加速器都提供補助或小筆種子投資、公司營運、發展策略、工作空間和專業服務(法律諮詢、BP 撰寫、財務規劃、商業模式設定等客製化服務),以換取創業公司的股權。通常,股權投資的規模約為 2.5 萬美元,一般會換取 6%不等的股權。VC 會用 7 到 9 年時間退出,在加速器投資的所有創業公司中,企業平均時間停留時間 3.1 年。

加速器成立模式與類型

基因決定一個人性格、外貌、味覺、睡眠(精力)、工作(需求)、情感甚至是健康的程度,加速器也如出一轍;加速器背後的資金來源決定加速器的格局、短期或長期目標、經營模式、投資領域等特徵。依據營運資金來源可將加速器成立模式分為以下七個類型,分述如下:

1. **政府 + 企業**: MSU, 密蘇里州政府 + 當地企業;
2. **大學 + 企業**: Pennet Works, 佛羅里達大學 + 紅葉公司;
3. **企業 + 單位/組織**: ex: ABA, 路易斯安那州 + 企業、銀行、醫藥協會;
4. **政府 + 大學**: INBA, 愛荷華州經濟發展局 + 社區學院、交大產業加速器, 經濟部中小企業處 + 交大育成;
5. **政府+單位/組織**: Houston Technology Center HTC 加速器, 德克薩斯州經濟發展局 + 布郎基金、休斯頓基金;
6. **大學+單位/組織**: Ames-Des Moneys 加速器, 愛荷華州立大學 + 當地商會;
7. **單一或多方合資模式**: T2M、研華 x StarFab 物聯網加速器、創新工廠。

除上述複合式資金來源，為協助新創企業發展，各國政府也提出加速器計畫，例如：芬蘭的「Vigo計畫」、丹麥「成長加速計畫」、加拿大的「技術加速計畫」、韓國「創業客製化支援計畫」、英國「成長加速計畫」以及我國的新興產業加速育成計畫等。由於這類型加速計畫資金來源以政府為主，對於加速器創造獲利能力沒有實質誘因，因此多半存續性不高。

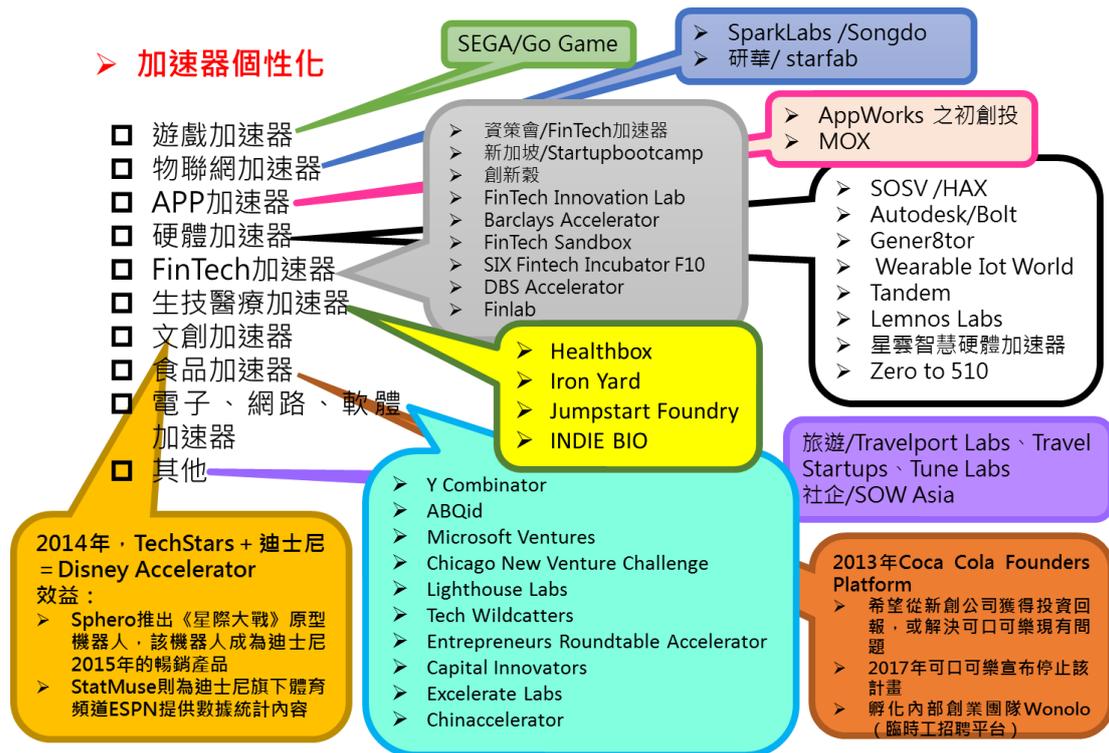
作為新創與企業家的平台，Tycoon Story 於 2017 年發布了最佳孵化器與加速器的排名，位列於前 12 名的加速器都各有其特色，有的著重在投資的範圍廣，有些加速器特點則是在網絡關係（例如業界關係、投資人關係、國際合作鏈結等），也有些加速器特別針對特殊領域提供服務與投資。此外，值得一提的是，由於加速器與孵化器/育成性質與模式相近，一般而言以技術與研發為出發點，進行生產再走向市場的路徑較適合孵化器或育成中心；而以市場導向，修改或進行再研發進而生產的成長與發展路徑較適合加速器。因此，對新創企業而言，先認識與判斷企業自身當下的階段、發展概況與定位，然後依據對資源需求的類別選取適合的加速器，是一項相當重要的事前功課。

近年隨著加速器產業的成熟化，各式專精於不同領域與目的性的加速器如雨後春筍般冒出，因此加速器分類除了可以前項營運資金來劃分，也可依據加速器所服務、投資的領域進行分類，例如：物聯網加速器、遊戲加速器、APP 加速器、硬體加速器、FinTech 加速器、生技醫療加速器、文創加速器、食品加速器、電子、網路、軟體加速器，其他還有專注於旅遊科技、社會企業等類型之加速器。

表 5-1-1、2017 年最佳孵化器與加速器 (TOP 12)

排序	名稱	特色
1	Y Combinator	大量投資，協助有初步發展者（ex: 有產品但不夠吸睛）獲得大筆資金
2	Techstars	具全球性的生態系統，提供創業完整歷程的協助（從0到IPO），擁有最多非全職教練
3	500 Startups	全球性種子基金、全球性網絡
4	AngelPad	種子期加速器，半年一期，12隊；目前已協助130家公司成立
5	Seedcamp	協助找到合適的顧問、smart money（全球網絡關係佳）
6	Capital Factory	幫找共同創辦人，致力於以低於1百萬美的成本創造出大於1百萬美的收益
7	Eranyc	有種子基金，專注在技術加速（創造大型科技公司）
8	Amplify	務實與全方位（多樣化，近育成計畫）
9	Betaworks	注重互動媒體、前沿科技、平台
10	Transmedia Capital	數位媒體背景
11	TechNexus	與企業龍頭、機構創投早期投資人合作
12	One Million by One Million	全球性的虛擬孵化器

資料來源：Tycoon Story，2017 年 4 月 4 日，<https://goo.gl/68WzDp>。



資料來源：FINDIT 平台，「海外早期資金資訊」，<https://goo.gl/mmnD7p>。

圖 5-1-1、加速器個性化與專業化

如何評估加速器表現？

First Republic Bank 常務董事 Samir Kaji 指出，加速器的表現可觀察 1.獲投金額總金額的中位數觀察、2.獲投金額超過 75 萬美元的創業公司、(認定此金額以上才算拿到了 follow on round)、3.獲投資金中必須包括機構資金，即創業公司的投資方中至少要有一個創投公司。上述三項評測角度雖非統一標準，但卻具有相當程度的代表性。

Forbes

Platinum Plus	Angelpad	Silver	Brandery
	Y-Combinator		Capital Innovators
Platinum	Alchemist	Silver	Dreamit Ventures
	Amplify LA		Plug and Play
	MuckerLab		Reach
	StartX		The Yield Lab
	Techstars		Zero510
Gold	University of Chicago New Venture Challenge	Bronze	Accelerprise
	500 Startups		AlphaLab
	gener8tor		FoodX
	HAX		Health Wildcatter
	Healthbox		Lighthouse Labs
	IndieBio		UpTech
	MassChallenge		XLR8UH
	R/GA		
SkyDeck			



資料來源：Forbes · <https://goo.gl/7xucMu>、Seed Accelerator Rankings Project：
<https://goo.gl/yPBv9N>。

圖 5-1-2、Forbes2017 年最佳企業加速器排名

除專家提出對於評估加速器的想法，實務上知名加速器評估計畫 SARP (Seed Accelerator Rankings Project) 在 2017 年 6 月發布了「2017 年最佳企業加速器排名(The Best Startup Accelerators Of 2017)」，該排名資料來源為訪談調查(創投、天使投資人、加速器項目主管/經理)、加速器本身提供之資料(例如：績效、獲利狀況、投資企業家數等)，資料期間則取自加速器設立第一年至 2016 年 12 月 31 日。評估面相則包括：1.Valuation (估值)、2.Qualified Exit (IPO、收購金額大於 500 萬美元)、3.Qualified Fundraising (至少 20 萬美元)、4.Survival (1、2、3 年的存活率)、5.Founder Satisfaction (畢業生調查、滿意度)、6.Alumni Network (校友網絡關係)。排名級距分別為特級鉑金、鉑金、金、銀與銅等五個等級，一共入選 30 家企業加速器；其中 Y Combinator (YC)、AngelPad、Techstars、500 Startups 等知名加速器在 Tycoon Story 或是 SARP 的分析調查結果都位列前茅。

相對於孵化器或育成中心，加速器的表現不僅是協助多少新創企業成功，更多時候加速器的投資成效，進一步決定了加速器本身的競爭力。

基金與加速器

承前所述，加速器的資金來源很重要，資金來源若是醫院或是醫療相關學會組織，其所投資的加速器鎖定醫療科技領域的機率就非常高，一方面降低投資的訊息不對稱以及風險，另一方面可能為投資事業主體帶來策略性發展的效益。除了上述目的，也有以投資的角度作為出發點的案例。

						
簡介 全球最大及第一個以硬體為主的加速器，一年進行兩梯次輔導。輔導新創企業許多面向，如諮詢、可製造性設計、採購。 投資領域 消費電子設備、B2B 設備、媒體娛樂、機器人、家電、顛覆性的玩具	簡介 是一項以導師輔助為導向的計劃，幫助來自世界各地的互聯網創業公司跨越國界，從世界進入中國，從中國到世界。 投資領域 網路、軟體、行動裝置、雲端、電子商務、SaaS、網路基礎	簡介 世界首創食品創新加速器 投資領域 食品業、農業	簡介 世界首創的生物科技加速器，坐落舊金山擁有兩間大型實驗室，提供為期三個月加速計畫。 投資領域 生物科技	簡介 全球第一個聚焦在行動裝置的創業加速器 投資領域 APP為主	簡介 生物科技新創加速器 投資領域 生物科技	簡介 智慧城市加速器 投資領域 物聯網、智慧城市相關
Shenzhen、San Francisco	Shanghai	New York City	San Francisco	Taipei, Singapore	Cork, Ireland	New York City

資料來源：SOSV；<https://sosv.com/>。

圖 5-1-3、SOSV 投資之企業加速器一覽

SOSV 成立於 1994 年，其定位為加速器的 VC（專門投資加速器）；資金規模 3 億美元，目前旗下加速器有 7 個，分別是：Chaccelerator、HAX Shenzhen、HAX Boost、IndieBio、RebelBio、MOX、Food-X。2016 年 MOX 常務董事 William Bao Bean、SOSV 創辦人 Sean O'Sullivan 在自己舉辦的活動中指出：「SOSV 在上海、深圳、紐約和舊金山、台北及愛爾蘭柯克等地，經營 7 個全球加速器計畫，每年投資超過 150 家公司，過去 20 年投資報酬率超過 35%，是全球前 5% 的私募公司」。由目前所投資的加速器來看，有 HAX（金）、IndieBio（金）、Food-X（銅）等 3 個加速器在 2017 年最佳企業加速器排名中榜上有名，以投資的角度來看，SOSV 確實是眼光精準的私募公司。

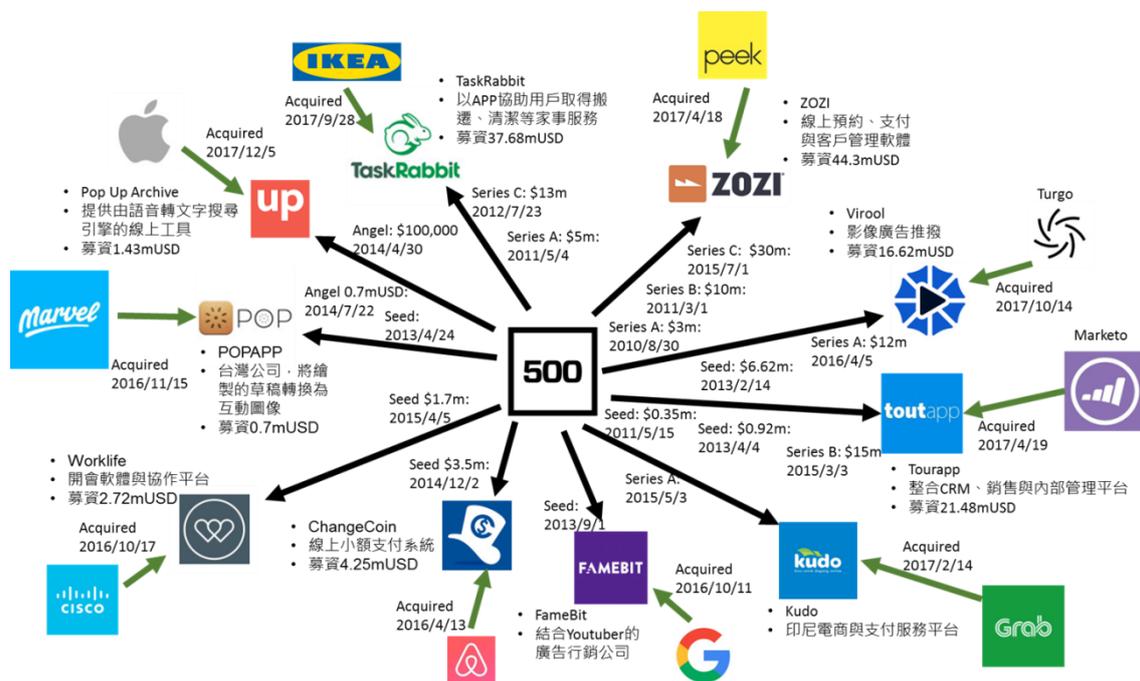
SOSV 所投資的加速器各有其主軸，例如：HAX 以世界上第一個也是最大的硬體加速器著名，IndieBio 則是世界首創的生物科技加速器；各家加速器因為主軸與定位不同，營運模式也有所差異。以中國加速（Chinaccelerator；AC）為例，AC 主要投資早期種子階段公司，每年兩次，挑選 20-30 組優秀創業團隊加入該計畫，以投資 70,000 美元（計畫費用 40,000 美元，現金投資 30,000 美元；\$100-150 萬台幣，每一個團隊個別談，亦接受只有想法階段的團隊），換取至多 7% 股權。團隊進駐需經過 3 位分析師的面試；前項獲投資金主要用途在於協助前期市場測試、產品製作（廠商聯繫），中國加速的團隊管理經理以及業師也會給予使用者介面建置、評估買廣告還是做線下展示等建議。提供三個月嚴格的指導，前往上海培訓和指導，提供合作夥伴和投資者的資源（提供空間、250 多位導師），可以彈性選擇續留三個月，將繼續提供籌款支持和後續步驟。

加速器位於上海靜安區，但其非地方型加速器，定位是國際型加速器，若外國團隊要專做中國市場不適合透過中國加速來接地氣（落地）。加速器主要工作是協助中國團隊與非中國團隊進行國際發展。2016 年進駐過加速器的新創企業畢業家數有 81 家，有一半存活（約 40 家）其中有 25 家很活躍。

在投資方面，Plug and Play 專注於種子/天使與 A 輪募資，目前完成 550 項投資，新創企業共募集超過 40 億美元；擁有企業夥伴 110 家，創投夥伴 180 家。透過 Startup Camp 計畫參與種子投資，為期 10 周的計劃期間，新創企業將以 5% 股權獲得 25,000 至 500,000 美元的起始資金。天使投資部分，每月召開 Plug and Play Angels (PAPA) 天使會議，討論潛力標的；A 輪投資金額約 200 萬至 1,000 萬美元，提供新創企業 6 個月至 2 年的營運資金，用以支援人才獲取、技術開發與品牌行銷。

Plug and Play 投資過的企業中有 3 家獨角獸（估值高於 10 億美元），分別是 Dropbox（分享與協作軟體服務供應商）、LendingClub（P2P 線上融資平台）以及 PayPal（線上支付服務公司）；另外估值上億美元的則有 SoundHound（語音與對話人工智慧技術開發，應用於音樂識別 App）、Skytree（專注於企業級機器學習開發與商業智慧分析平台建置）、naturebox（食品供應商，透過網路訂製個人化零食）。此外，重要收購案例則包括 AddiThis（提供網路社群標籤服務，2016 年 1 月 5 日 Oracle 以 2 億美元收購）、ScanScout（線上影片廣告投放業務，Tremor Video 於 2010 年 12 月 8 日以 8,600 萬美元收購）以及 Danger（提供 T-Mobile Sidekick 手機軟體平台與硬體，2008 年 2 月 11 日 Microsoft 以 5 億美元收購）。

案例二：500Startups



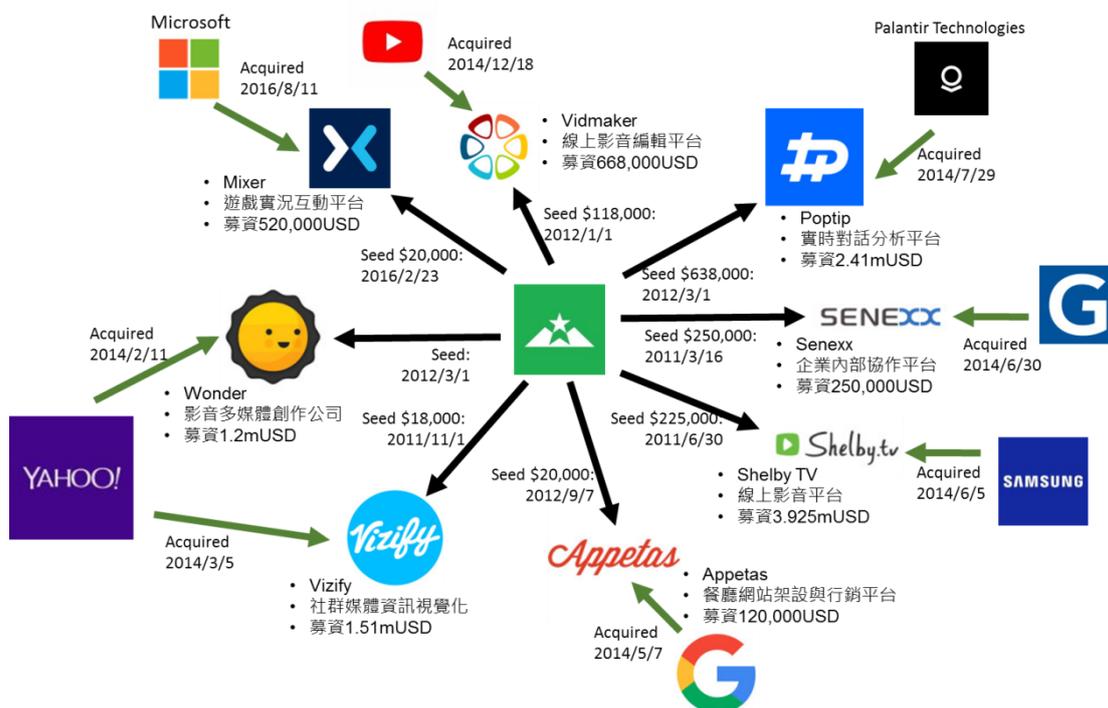
資料來源：Crunchbase；本文整理。

圖 5-1-5、500Startups 投資與退場

500Startups 定位是種子投資+加速器，有解決特定市場需求的商業模式，有一定的顧客市場規模及獲利的新創較容易被選入。在育成特色上，偏愛設計和產品，注重功能設計（Design）、顧客資料分析（Data）、以及產品推廣（Distribution），並協助企業持續與投資者對話，把合適的創業公司介紹給投資者。在投資方面，其所提供之種子投資，資金金額在 1 百萬以下；投資範圍則遍佈全球。2016 至 2017 年間，500 Startups 共計投資 1,611 件，退場 146 件，其中有 54 家

(Boulder, Boston、NYC, Seattle, Austin, London, Chicago) · 涵蓋多項領域 · 強調創業業師經驗資深。

TechStars 投資領域包含：科技、網路、軟體、行動裝置、遊戲、電子商務、實體設備、SaaS、硬體、行動科技、雲端，不投資生技；擁有國際市場潛力的團隊也是投資重點之一。2016 至 2017 年間 TechStars 共計投資 736 件，退場 93 件，其中 92 家企業被收購，1 家企業 IPO，SendGrid (NYSE：SEND，2017/11/15)。



資料來源：Crunchbase；本文整理。

圖 5-1-7 TechStars 投資與退場

結語

種瓜得瓜，種豆得豆

加速器可依據成立目的、資金來源、產業領域或投資標的進行初步分類，而整體加速器的好壞取決於受協助企業表現（如：募資金額）以及投資績效（如：獲投、投資方出場或企業生存率等）。然而加速器背後基金的組成才是決定加速器主要面貌的關鍵因素，因為加速器經營團隊必須要對所屬基金負責，而對新創企業而言，唯有找到適合的加速器，基金與加速器的網絡資源才能提出適性的協助。

加速器退場概況

整體而言，以近兩年的資料來看，加速器退場以股權移轉以及併購為主，加速器伴隨新創企業時間約莫 2-3 年。加速器的投資以 IPO 作為出場的比率不高，大多是低於百分之一的機率（例如：500 Startups，3/146、YC，無案例、TechStars，1/93）。據此，台灣新創企業要獲得資金的挹注，關鍵問題之一，在於整體私募市場環境的改善，IPO 雖然是投資出場機制之一，但是能為

新創企業帶來即時性的實質效益低，對晚期投資人 (pre IPO) 誘因較高。對台灣而言，如何活絡私募股權移轉與併購的行為是一項重要的課題。

加速器的類型與發展可能會動態調整

加速器背後的基金 LP 組成並非固定不變，因此加速器類型可能也會跟著改變。例如：成立於 2007 年的 DreamIt Ventures，是一家全球性的加速器和創業投資機構，主要關注行動聯網裝置 (Mobile Internet)、軟體等領域的早期、成長期及成熟期投資。DreamIt 在 2016 年從一般加速計畫轉型，與賓州州立大學、馬里蘭大學合作成立教育科技加速計畫，另外也成立了醫療生技加速計畫，合作對象是賓州大學與約翰霍普金斯大學。

新創企業欲進行國際發展如規劃進駐加速器，必須做足事前功課，針對其背後的資金、資源 (通路、產業鏈關係) 以及過往退場的案例進行調查與了解。如果是生技類新創找了一家願意提供進駐機會的加速器，而該加速器沒有成功協助 (成功退場) 生技類新創的案例，這就值得再三思考了。

作者：徐慶柏¹ 博士、范秉航² 博士

(1.台灣經濟研究院研究六所副研究員，2.台灣經濟研究院研究六所副所長)

資料來源

加州以色列加速器, <https://goo.gl/CBRW8Y>。

Oak Leaf, <http://www.oakleafwm.com/>。

University of Pittsburgh News (2011), “Edleaf group and university of pittsburgh partner to create oak leaf networks”, <https://goo.gl/9aRzf1>。