

# 【行業經驗】一家日本新創企業帶來的啟示

作者：劉聖元/台灣經濟研究院 研究六所 助理研究員

關鍵字：日本、新創

日期：2019.4.15

為提振南臺灣地區新創活動活躍度，一個由中山大學領軍，統合高雄醫學大學、高雄科技大學、高雄大學及屏東科技大學所組成的跨校聯盟團隊便成立為-南臺灣國際產學聯盟。並且推出創業吹南風系列活動，邀請到矽谷知名新創企業 WHILL 創辦人-杉江理(Satoshi Sugie)分享創業打拼過程，為聽眾上一堂 24 億的課程。以外，南臺灣聯盟執行長張世楠分享新創企業爆炸性成長的例子，新創企業的生態樣貌。最後則是國內外知名企業、創投之間交流智慧科技時代的投資與創業機會。

## 一、提升南臺灣新創強度

新創企業的扶持有賴於投資人的資金挹注，但由於新創生存不易，所以投資性質屬高風險，但也伴隨著高報酬率。以東京大學轉型創業基地，催生新創掛牌市值總計高達 80 億美元，並以 2017 年 Intel 用 153 億美元併購以色列公司 Mobileye 為例，具潛力發展之新創所隱含的報酬率是十分驚人的。以此例子也帶入國際上新創企業環境概況，舉例而言，矽谷、上海、東京等新創地區生態系已經歷了長時間的孕育了，臺灣相對來說還有很多值得進步的地方，新創獲投的數量不及上述地區，也因此該聯盟期望一步步提攜新創企業強健度，引領臺灣新創環境體質強化。南臺灣產學聯盟主要鎖定領域為智慧健康照護醫材、海洋科技、體感科技、智慧農業、金屬與智慧製造五大主軸領域。擁有專人深度適客化服務、專屬科研專家彙報、優先接觸研發成果、投資機會的參與、協助人才引薦及培訓建議、引領科研與產業合作的國際鏈結等服務。

並且透過日本新創企業 WHILL 的創業經驗分享，給臺灣新創上一堂創業成功學，希望能夠培育出國際級新創，完善臺灣創業生態系。

## 二、日本新創企業-一堂 24 億元的課

WHILL 是一家聞名於矽谷的公司，多次獲投國際創業大獎，至今已經獲投超過 24 億台幣，如下表所整理。公司業務以開發個人智慧移動設備為主，並且能夠透過手機 App 進行移動操作。杉江理(Satoshi Sugie)在創辦 Whill 之前，曾服務於日產汽車發展總部，團隊創始成員屬於在學時期的同儕朋友，由於有共同的遠景目標而共同打拼。公司願景致力於解決「最後一哩路」痛點。現代社會交通運輸發達，搭乘飛機、火車、巴士等大眾運輸，就能前往到任何地點。但是對於行動不便者，即使僅距離兩個街道外的雜貨店，也是充滿不方便，於是便萌生了發明智慧移動設備的念頭。

有了發明智慧移動設備的雛型想法後，WHILL 團隊便針對電動輪椅作研究與設計改進，也由於團隊成員先前皆服務於相關汽車、科技企業，因此在研發智慧移動設備時，十分強調跨領域合作的模式，追求突破舊有的思維。最終也使得產品結合時尚美感的元素，其實這也隱含出團隊成員間的不同的學經歷，由於創辦人自身是工業設計背景，且另外的創業元老也都分別在科技大廠 Sony 與 Nissan 有工作經驗過，這也是在組織新創團隊所需考量的重要因素，多元的成員背景能激發出新穎的創新做法與想法。

表一、Whill 歷年獲投

宣佈日期	獲投輪次	獲投金額(美元)	領投投資人
2018.9/17	C 輪	4,500 萬	大和證券、SBI 投資公司、Whiz Partners
2018.5/31	Venture	1,350 萬	-
2016.11/18	Venture	200 萬	-
2016.5/31	B 輪	1,750 萬	Eight Roads Ventures
2014.9/2	A 輪	1,100 萬	產業革新機構
2013.11/30	種子	180 萬	-
2013.7/25	種子	10 萬	-

資料來源：Crunchbase



圖一、Whill 產品

圖片來源:Whill 官方

這邊簡單介紹一下 Whill 的產品，如上圖所示。產品具有拆卸性、攜帶性，且除了簡易的以左右手(一手控制方向，另一手調配速度)操控外，也可透過手機遠端遙控。根據試乘體驗，前進與控制方向十分流暢，且前面小輪子具有高度轉向能力。使用者體驗良好、十分容易上手，且據

說能爬升一定陡度的斜坡，而且由於其簡易拆卸，因此也容易拆解後放置後車廂，方便出遊時隨車攜帶。

在 Whill 的產品初期階段，由於認知到市場規模的受限，因此就積極往美國市場進軍，可以說一開始就以進軍國際市場為目標。目前產品更在歐洲、美國、日本成功上市推廣，且為 2020 年東京奧運時機場的合作夥伴，期許透過該產品讓國際看見日本新創企業的實力所在。

### 三、結論

杉江理特別指出在學期間與同儕在一起的玩樂相處是很重要的，因為這對於組成一個團隊核心很重要。由於創辦人是工業設計背景，在產品設計上，往往有概念難以落實的特點，也就是有將想法技術化的痛點，也因此核心成員缺少不了工程相關背景夥伴，才得以實現技術商業化。過去就是與同儕的固定聚會促成了團隊的建立，也從中認識多元背景的人才，團隊成員的理工、人文背景都對產品的形成有重要的啟發。

現階段雖面臨諸多競爭者，但 WHILL 重視的是把產品做到最好，為了提升使用者體驗，創辦人親自使用智慧移動設備兩三個月的時間，只為了不斷追求更好的品質，從使用者的角度出發去打造產品，才能真正打中市場需求點。

---

### 參考來源

Crunchbase

創業吹南風活動

<https://pse.is/FELCJ>

<http://chinatim.es/FEUKM>