

林宏文專欄

交大X陽明 生技醫療加速器的「新創」之旅－醫智亮加速器公司執行長胡瑞卿(應數83)專訪

2020-11-17



近來新成立的醫智亮加速器公司，是由交大發起，並由凌陽及漢民兩家公司，聯合一群在生醫領域著墨的校友企業家所成立，目的是要匯聚陽明、交大與校友的多方資源，並整合雙方在科技與醫

學產業累積多年的經驗，帶領生醫新創企業跨過死亡幽谷，加速前往成功的里程碑。

醫智亮加速器擁有豐沛的產業資源與國際連結，執行長胡瑞卿目前是漢民科技副總，過去在創投業界有超過二十多年的完整經驗。由於明年二月陽明交大將合校，未來醫智亮加速器會結合陽明及交大校友豐富的經驗，以及合校後陽明交大豐沛的研究基礎，加上在醫界整合各個醫療院所如北榮、陽明、中國附醫等，為台灣生醫產業培育更多優秀的新創團隊。

（本文摘要自**2020年9月2日**播出節目）

主持人：陽明一直是歷史悠久的醫學大學，實驗的場域我們已經有了，而企業

的經營管理、創立，包括投資，交大這方面過去是最頂尖的，所以這兩個學校合起來對我們醫智亮加速器是很大的加分。

胡瑞卿：新創公司失敗率排名第一是因為沒有市場，就是選錯題目，「選對題目」是很重要的。在生醫新創這個領域，題目怎麼選一定是誰是使用者，這些絕大部份可能會是醫生、醫護人員，他們在實際臨床上會知道什麼是真正有需求的，交大陽明合併以後，陽明的學長們肯定會成為密切諮詢跟合作的對象。

主持人：胡瑞卿學姐是交大應數**83**級畢業，也是交大**EMBA**的校友，是不是請胡執行長簡單跟我們分享一下妳的職場歷練？

胡瑞卿：我剛畢業從美國拿學位回來以後，第一份工作是工程師，那時候主要負責幫台灣很多不同辦公地點的企業做內部網路規劃。之後跑到發展跟投資的領域，比較多是在新事業發展，也協助一些**PM**的角色。後來朋友那邊有機會是創投公司在找人，所以我就開始進入這個領域，到現在大部分時間也都是待在這裡，只是我所負責的部分是比較偏向策略性的投資。

主持人：加速器有很多，請胡執行長跟我們分享一下醫智亮加速器跟別人有什麼不一樣的想法或是做法？

胡瑞卿：事實上學校跟校友會來找我們談加速器的時候，我們第一個問題也是想，台灣這麼多加速器，為什麼要再加一個加速器？我們就開始思考我們能做

什麼。

我們希望自己做到的是「整合」。除了剛提到陽明交大的資源的連結，還有在醫界裡面，在科技產業裡面等的企業這些人脈以外，我們希望也能夠建構一些國際得連結，我們事實上是打國際仗，除了台灣內需以外，我們希望能把台灣的新創帶到國際去。這事實上也是一個趨勢，尤其這次國際的疫情，越來越多人看到台灣在醫療上面的水準很高，所以我們希望找到一些新創團隊，讓他們去參加訓練課程，課程主要就是剛提到對新創公司比較缺乏、需要的知識協助。

因為我們也是新創公司，所以其實也不知道能做到什麼樣的程度，所以目前目標是一年可以輔導三到五個團隊為目

標，就像當年在寫論文的時候我教授跟我說的，妳選一個比較小的題目把他做大，而不要選大的題目卻做小了。我們寧願「小題大作」，我們先設定三到五個團隊一年，我們盡最大的能力輔導他讓他可以更快成功，這是我們的目標，我們會給他一個種子基金給他，大概是三百萬台幣左右，另外我們會協助這些新創公司去募資，募到他足夠可以繼續往下走的規模。

主持人：剛講我們一年輔導三到五家，其實規模不大，加速不多，但是我們是精挑細選，一定要讓前幾年成功率非常高，這樣醫智亮加速器的信用才能建立起來。

胡瑞卿：我們必須一步一步來，坦白我們過去也沒有加速器的經驗，台灣現在

要找到加速器的人才可能也不多，但好處就是我們不會設限，只要能夠達到目標我們就會去取得那樣的資源來達到目標。

主持人：加速器成功的關鍵在於你的案源夠不夠？廣不廣？好不好？我覺得這是很多加速器成功與否的關鍵，我們怎麼樣去確認案源是多的好的？

胡瑞卿：這跟投資一樣，最重要的還是在案源的品質，所以我們希望在建立一個好的口碑以後能夠吸引到好的團隊。所以我們一直在看的是還有什麼樣的市場，或是市場上還有什麼不被滿足的需求？有需求就表示有市場，我們就要評估這市場有多大，再來就要評估為什麼是你？你有什麼樣的獨特的條件可以滿足市場的需求？再來最重要的就是人。

我們也希望經過一段時間的相處，比如訓練課程的時間，我們可以多一點時間去了解他，還有觀察他的執行力如何等等，來做為我們是否要選進來做為輔導對象的選擇。

主持人：您已經從事這麼多年的創投，跟我們分享一下您的心得跟經驗。

胡瑞卿：我們過去看到台灣培養的很多人才，越走越往某一個領域裡去鑽研，他在一個特定領域裡面他是專才。但是我們從產業發展跟在矽谷看到的這些新創公司，因為人才是新創公司成功最重要的關鍵，我們看到很多其實是通才而不是專才。

台灣在過去幾年台灣人才組成跟涉略知識也在做一些改變，很多都是跨領域的，越來越多不管是團隊的組成或是個

人，這種人才越來越多，這是一件很好的事情。我們以公司跟公司的合作的角度來看，不同領域還是會有一些障礙，但如果是同一家公司裡面有不同領域的人才，合作起來會比較順暢。

跨領域的人才在新創選題就會比人家精確，我們剛提到很多新創失敗的原因在題目選錯，所以選題選對他的成功率就會比較高，後面就只是怎麼去執行跟落實而已。台灣在過去十年不管是學校還是政府單位，在跨領域的整合培養上面都有很大的改變，人才的組成跟過去是很不一樣的，這也是我們為什麼認為現在這個時間點是很好的時間，我們也非常鼓勵新創團隊往這個方向去，我們也盡力來協助他們其他所需要的資源。

上一篇：[危機是轉機 疫情下的貿易—外貿協會秘書長葉明水\(108年度傑出校友\)專訪](#)

下一篇：交大：承襲過去與未來的先鋒－宏碁創辦人施振榮、**SiFotonics**董事長林建昌(電子57)專訪

Join **DrayTek**, **Vigor** your life

居精品翹楚, 易世界潮流
網通界的績優生



DrayTek



Email: nctu.yosheng.editor@gmail.com

電話: 886-3-5712121#51472

地址: 新竹市大學路1001號浩然圖書館

© All right reserved 2020