



本期活動

2026/6/6 Startup World Cup (SWC) 新竹區域賽

創業奧林匹克」的2026新創世界盃 (Startup World Cup) 台灣新竹區賽，6/6在國立清華大學盛大開跑，這也是該國際頂尖賽事首度移師新竹。由清華大學與國際夥伴BridgePoint Global Advisors共同主辦，期望能共同活絡大新竹地區的創新創業生態圈，為台灣的青年創業家建立躍上世界舞台的重要跳板。

創業競賽成果

本次 Startup World Cup (SWC) 新竹區域賽吸引來自 7 個國家、超過 120 組新創團隊報名參賽，涵蓋人工智慧 (AI)、生醫醫療、智慧製造、先進材料、法律科技及永續發展等領域。經書面審查及專業評審遴選，共 10 組優秀團隊晉級決賽，於活動當日進行現場簡報競賽 (Pitch Competition)。

本次競賽獲獎團隊如下：

獎項	團隊名稱
第一名	NunoX Tech Inc.
第二名	Phasetrum Inc.
第三名	LongLink Solutions
人氣獎	NunoX Tech Inc.
人氣獎	Petcision

透過競賽平台，團隊得以向國內外投資人、產業專家及創業導師展示創新技術與商業模式，並獲得專業回饋與市場驗證機會。活動同時促進新創團隊與創投機構、企業夥伴及創業資源單位之交流合作，進一步提升團隊募資、產業合作及國際市場拓展之機會。

此外，本次活動成功鏈結國際創業競賽資源，協助優秀團隊接軌 Startup World Cup 全球賽事平台，提升台灣新創團隊國際能見度與競爭力。

專題演講成果

邀請玩美移動美洲區總經理暨首席成長官劉維全博士分享全球 AI 與創業趨勢，探討台灣新創國際化策略及 AI 應用場景發展機會，鼓勵團隊以全球市場為目標，提升國際競爭力。

另由水木資本陳群傑董事長分享創業募資、國際市場布局及創業生態系發展觀察，提供團隊實務經驗與創業建議。

論壇交流成果

活動規劃「科學園區、大學及投資人觀點」及「政府資源與企業觀點」兩場論壇，邀集清華科技園、中部科學園區管理局、新竹縣政府、新竹市政府、AWS 及創業導師等代表共同參與。

論壇內容聚焦：

- AI 創業與產業應用趨勢
- 新創募資與投資人觀點
- 政府創業輔導資源
- 國際市場拓展策略
- 產學合作與技術商業化

國際鏈結成果

本次活動邀集國際創投及產業夥伴參與，包括 Pegasus Tech Ventures、Bridge Point Global Advisor、AWS 及多家創投機構，共同提供創業團隊國際交流與資源鏈結機會。

活動除提供參賽團隊爭取 SWC 世界總決賽資格外，亦協助團隊接軌矽谷及國際市場，提升台灣新創團隊國際能見度。

活動成果亮點

1. 吸引 7 國、120+ 團隊報名
2. 10 組團隊晉級決賽
3. 國際創投與 AWS 等資源參與
4. 新竹縣市政府共同支持
5. 建立國際創業交流平台

決賽評審陣容



Startup World Cup

🌟 最終評審陣容 🌟

2026 Startup World Cup 新竹區域賽的決賽評審最終陣容正式敲定！我們非常榮幸這五位頂尖專家坐鎮。

評審陣容橫跨多方領域，更具備帶領新創插旗全球資本市場的豐富實戰實力。

決賽隊伍將在“清大旺宏館 國際會議廳”親自迎戰，全力爭奪直飛美國舊金山角逐百萬美元創業金的唯一門票！

Dr. Chia-Hua Maggie Ho

David Kou

Eric Mou

Lyndon T. Lin

Dr. Leon Chiang

主辦單位

國立清華大學、BridgePoint Global Advisors

指導單位

新竹市政府、新竹縣政府

協辦單位

清大創業車庫、清華科技園、中部科學園區、MIC 產業情報研究所、台灣人工智慧協會、

STARTUP、國立清華大學立德領導人才培育計畫、創業小聚

贊助單位

清華大學科技管理學院、AWS、清華大學國際學士班，清華大學全球事務處、富邦金控創投、中技社

活動影片連結

◆2026/6/6 SWC Taiwan Hsinchu Regional 新創世界盃新竹賽回顧短片

<https://youtu.be/HKc4XqX89yU>

◆專題演講：台灣新創如何走向國際？玩美移動 Dr. Wayne Liu：從半導體硬體跨入 AI 應用的全球賽道

<https://youtu.be/1zDTRyUc72s?is=09Bbl9NicRVh4z16>

活動照片





本期活動

IC之音訪談

「IC之音」對許多新竹科技人來說，是通勤路上最熟悉的陪伴。

而金鐘獎主持人 沈春華 的《春風華語》，更是每週一早晨不容錯過的經典節目。在最新一集裡，沈姐專訪了 劉維全 (Wayne Liu) 博士，內容從清大材料、USC 電機、Intel 與 NVIDIA 的 IC 設計，一氣呵成暢談到現在最受矚目的生成式 AI 與創業之路。Wayne 所帶領的 Perfect Corp.，是少數從台灣出發、成功於紐約證交所上市的新創獨角獸，也是全球 AI Beauty Tech 的領導者。

訪談後半段，Wayne 更無私分享了：

- 國際創投與創業最新趨勢
- 成功新創的關鍵要素
- 台灣技術型新創常見盲點
- AI 時代下的機會與挑戰

這不只是一場創業競賽，

更是一場串連創業家、投資人與企業的新創盛會。

IC 之音完整專訪：<https://www.ic975.com/episodes/22007>

當前格局：從試點走向規模化

生成式AI在金融業的應用已跨越「是否採用」的決策點，進入「如何規模化且負責任地部署」的關鍵階段。根據劍橋大學替代金融中心 (CCAF) 2026年調查，涵蓋151個司法管轄區、628家受訪組織，已有81%的金融服務業者在某種程度上導入AI，但僅有40%達到規模化或轉型階段。值得注意的是，金融科技業者明顯跑在傳統金融機構前面，進階AI採用率為47%對30%。

世界經濟論壇與埃森哲聯合發布的《The AI Playbook for Financial Services》指出，金融機構正快速從AI試點走向規模化應用，而「信任、治理與人類監督」已成為下一階段的核心議題。當AI能力日益普及，機構間的差異化不再取決於誰擁有最先進的模型，而在於誰能更有效地運用技術來鞏固客戶關係、提升客戶體驗。

四大應用場景解析

一、智慧客服與財富管理

傳統線上客服依賴關鍵字比對，面對稍複雜的問題即卡關。生成式AI能理解口語化提問，例如「我這個月帳單為什麼比較高」，並對照帳戶資料給出具體說明。財富管理端，大型券商已為理財顧問配備AI助理，開會前協助搜尋研究報告、整理客戶紀錄、擬定回覆草稿，讓顧問從資料整理中解放，專注於人際互動與專業判斷。過去僅高資產客戶享有的貼身諮詢，門檻正逐步下降。

二、研究與投資分析

分析師的工作有極大比重在於閱讀與篩選資訊，例如每季的財報、法說會逐字稿、產業新聞動輒數百頁。生成式AI能快速摘要重點、比對不同公司的說法、將關鍵數字整理成表格，剩下需要判斷的部分再交由人類處理。以ETF資金流量分析為例，過去需人工比對每檔基金的申購買回與淨值變化，現在可先讓模型跑出流向與趨勢，分析師只需進行最終的解讀與把關。

三、風險、法遵與洗錢防制

金融業受嚴格監管，法規文件更新頻繁。生成式AI能協助法遵人員快速查閱條文、比對內規與新法規的差異。在反詐欺與洗錢防制 (AML) 上，模型能判讀交易描述與往來紀錄，篩選可疑模式，並產出初步調查說明，大幅加速人工複核流程。

四、從自動化走向代理式AI (Agentic AI)

真正具有戰略意義的進展在於代理式AI (Agentic AI)，傳統模型給出一個答案即停止，而代理式系統會主動索取資訊、觸發後續步驟、遇到例外向上呈報，將整段跨系統流程走完。在銀行的業務鏈上，這類agent已被部署於各環節，從流動性預測到客戶開戶問題的偵測與處理皆有其應用。

實例方面，Mastercard的Consumer Clarity計畫運用AI優化交易描述，使數據準確率提升15%、處理時間縮短87%、成本下降92%。泰國Kasikorn Business-Technology Group為員工建立專屬AI實驗空間，產生超過200個創意、60個最小可行產品，其中8個高影響項目獲規模化推廣，整體節省約3萬個工作天，行政與文書作業效率提升20%至59%。

關鍵制約與策略建議

這項技術並非萬能。生成式AI可能產生「幻覺」(hallucination) 產生看似合理卻錯誤的內容，在涉及金錢與法律責任的場景中代價極高。因此多數機構採取「人在迴圈中」(human-in-the-loop) 模式：AI負責初稿與整理，最終決定仍由人拍板。

對於高階經理人，以下策略值得優先考量：

第一，確立AI治理框架。 AI風險管理必須整合進現有的企業風險管理框架，而非另起爐灶。歐美監管機構已明確表示，傳統的模型風險管理指引 (如美國Fed SR 26-2) 不直接適用於生成式與代理式AI，新的監管架構正在成形。董事會應責成專責單位，建立完整的AI應用清冊，明確每個使用案例的風險分級與人類監督機制。

第二，聚焦高價值場景。 CCAF調查顯示，真正實現規模化利益的機構，往往不是技術最先進者，而是最懂得在效率與風險間拿捏分寸的組織。建議從「無悔投資」著手，優先選擇流程明確、數據充足、風險可控的應用場景。

第三，投資數據基礎與人才。代理式AI的效能高度依賴高品質的結構化輸入與持續的反饋迴圈。同時，報告也強調，73%的銀行工作時間可能受生成式AI影響，其中39%透過自動化、34%透過增強。機構必須從「職位導向」轉為「技能導向」，將AI素養列為核心職能。

第四，以信任為競爭核心。當AI代理開始自主代表客戶執行交易時，最終勝出的將是「最被客戶信任、被認為會為其利益行事」的機構。信任不再是優質服務的副產品，它本身就是產品。

聯絡我們

聯絡人：秘書 張小姐

Email：netfin@my.nthu.edu.tw

聯絡地址：300044 新竹市東區光復路二段101號

國立清華大學計量財務金融學系 台積館413室

聯絡電話：03-5162551