

中国产业创新孵化器行业 研究报告

2019年

孵化器行业概述

孵化器作为创业服务的重要载体，与众创空间、加速器等形式在软硬件条件、服务对象及服务门槛方面具有显著区别。中国孵化器行业发展历经4个阶段，目前主要分为产业型孵化器、创投型孵化器、空间/物业型孵化器、媒体型孵化器和地产型孵化器等5种类型。中国孵化器行业发展外部环境总体较好，从政策、技术、区域经济和社会等维度评价，均具备良好的引导效应与正向价值。孵化器行业供给和需求量未来都将保持增长，资本赋能效应会被逐步弱化，更多依靠的是大企业产业资源整合与商业模式创新。中国孵化器发展特点与国外同行相比具有典型区别，具体体现为受政策驱动影响较大，运营成本主要来自政策性补贴和业务营收等。

产业创新孵化器发展现状

产业创新孵化器有别于传统孵化器形式，表现为在政府扶持下由大型企业主导运营，政府和外部机构对应提供引导扶持与相关服务。产业创新孵化器在孵化器行业整体链条中所占话语权比较大，成为驱动行业转型发展的重要力量。目前，中国产业创新孵化器核心覆盖新科技领域，同时联动辐射各细分赛道。产业创新孵化器的核心价值体现为既是区域核心系统重要组成部分，又是解决企业创新探索失灵的制度设计，其商业化路径根据不同类型的母公司主体形成分化，多依靠组合模式灵活增收。目前，中国产业创新孵化器在运营、资金及自身创新方面仍面临一系列发展困境。

趋势展望

未来，中国产业创新孵化器应首先基于宏观背景明确定位，定位赋能辅助角色，提振产业发展动能并优化创新方式；其次，产业创新孵化器应通过“引进来与走出去”助力中国企业的国际化融合进程，作为企业和创新的核心链接点发挥更大价值；最后，产业创新孵化器立足自身资源禀赋与愿景，形成差异化服务模式与发展路径。

中国孵化器行业发展概况

1

中国产业创新孵化器行业发展现状

2

中国产业创新孵化器案例研究

3

中国产业创新孵化器行业发展趋势

4

孵化器概念界定

孵化器对比众创空间、加速器等概念具有显著差异

在初创企业服务市场及创业圈中，孵化器与众创空间、加速器等概念经常被同时提起。从定位及服务形式来看，三者都聚焦于为初创团队及创业个人提供包括办公场地、社交空间、外包服务及资源共享等多维度的周边服务，助力初创公司快速成长。但三者无论从软硬件条件、服务对象及服务门槛上来看都存在明显区别：孵化器更多定位于服务新创办的科技型中小企业，基于此类企业的发展特点为其提供较为规整优质的办公环境，并配套政府及运营母公司丰富优质的产业资源与资金支持，入孵筛选规则相对严格；加速器是在孵化器孵化基础上，对具备一定发展基础的初创企业进行技术与商业模式的快速升级迭代，加速其成长过程并与资本紧密对接；众创空间组织相对灵活，面向所有创新创业群体开放，与传统意义的孵化器相比门槛更低。

孵化器、众创空间及加速器内涵界定异同点

	硬件条件	资源支持	服务对象	服务门槛	服务企业 发展阶段	相同点
众创空间	相对简单，大部分只有办公桌及基本设施	起步阶段，支持较少	所有创新创业个人及群体	较低，有意愿的“创客”均可加入	创立前至创立初期	服务目标均为创业团队及个人创客，提供办公场地、社交空间、外包服务与资源共享平台
加速器	优质，除办公环境外还有必要的业务相关设备支持	技术资源支持较大，资本介入频繁	经孵化器培育，有一定竞争力和发展基础的企业	很高，需要入驻孵化器一段时间后具备相应发展基础	经过创立初期，已具备一定加速基础	
孵化器	优质办公条件，模拟创业公司氛围	政府、大企业资源及资金导入与支持	新创办的科技型中小企业	相对较高，需要进行项目审核与评选	创立初期	

来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

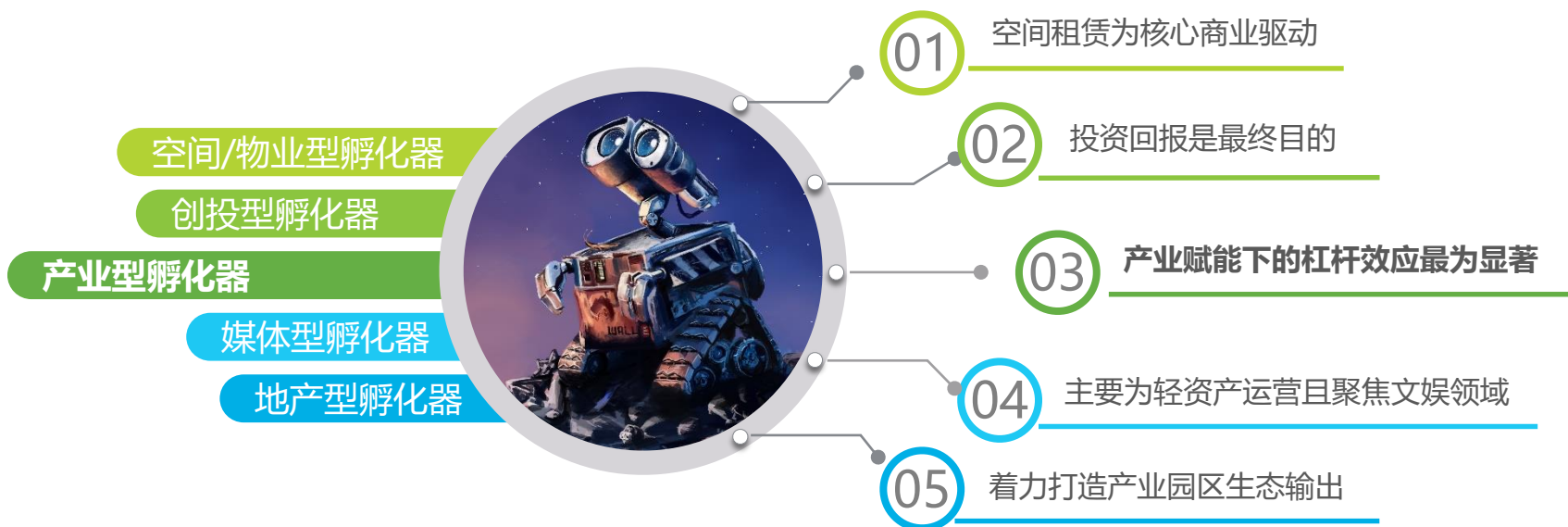
中国孵化器分类及商业延展性

商业化途径存在困境，产业型孵化器接替产业革新重担

通过对比孵化器属性和核心服务模式，可将中国整体孵化器行业分为五类，它们分别为**产业型孵化器**、**创投型孵化器**、**空间/物业型孵化器**、**媒体型孵化器**和**地产型孵化器**，此外由于孵化器行业仍处于初期探索阶段，整体服务模式与盈利模式并不完全成熟，也存在例如产业+地产、创投+空间等复合型孵化器类型。

随着“大众创业，万众创新”政策红利淡出行业舞台，孵化器服务逐渐回归商业本质，即如何依托自身运营能力实现稳定发展，从而达到投资回报或商业落地的目的成为行业核心探讨问题。在各类孵化器中，由于**产业型孵化器多由企业主导**，且与企业业务结合较为紧密，所以具有更高的商业落地可能性，成为行业核心探索方向之一。

中国孵化器类型及核心特征分析



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

中国孵化器行业发展历程

虽已历经四次迭代，但行业仍处于较为初期的发展阶段

中国孵化器行业发展起步较早，最初主要以提供基础的空间租赁作为核心服务，多依存于高校和科研院所发展。而在近十年期间由于国家双创政策和资本的双重推动，行业先后经历了政策赋能阶段和资本赋能阶段。在政策赋能阶段孵化器服务在空间租赁基础上，除提供政策申报外，延伸出提供代记账、人才招聘等多样化服务。而后行业进入资本赋能阶段，在此期间由于资本的大量涌入，针对企业资金需求直接入股投资或其他资本对接的孵化模式逐渐成熟。现阶段以企业为主导的产业创新型孵化器，通过企业自身丰富的产业资源赋能入孵企业发展成为行业发展核心探索模式。

虽然中国孵化器行业已经历4个发展阶段，但从国内孵化器整体的盈利情况、运营稳定性和品牌影响力来看，整体行业仍处于较为初期的发展阶段，如何结合中国特色政策与商业环境，构建稳定可持续的商业化服务模式仍需未来持续探索。

中国孵化器发展历程及变革



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

中国孵化器行业PEST分析

外部环境基础良好，有利于孵化器行业发展



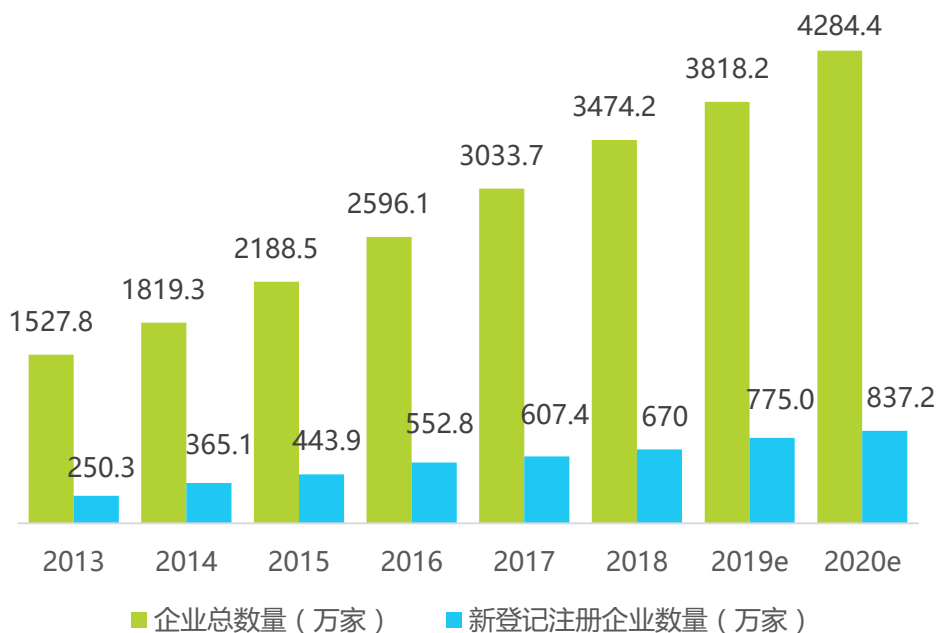
来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

中国孵化器行业供需分析

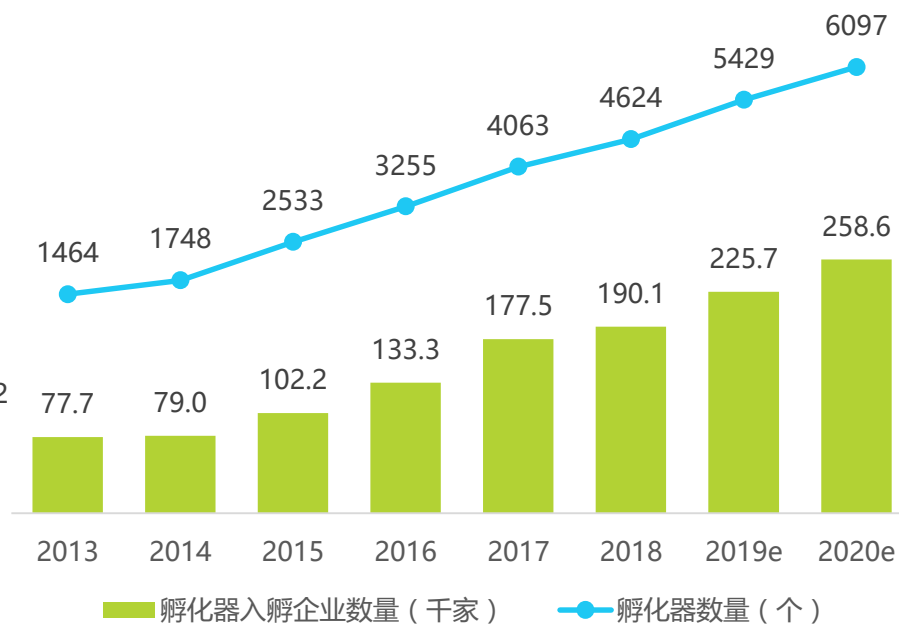
新增企业保持持续稳定增长，为孵化器市场带来广阔机遇

党的十八大以来，全国实有企业数量和注册资本（金）年平均增长率分别为16.7%和27.9%，市场主体得以充分发展。大量初创企业的持续涌现，对各类型孵化器的需求日趋明显，推动其市场规模快速增长。截至2017年底，全国共有孵化器4063家，场地面积接近1.2亿平方米，带动创业就业人数接近260万人，在孵科技型中小企业达17.75万家，在孵企业总收入6335.7亿元，累计毕业企业达11.1万家。未来，随着政策的不断利好与产业集聚创新趋势深化，中国孵化器行业市场想象发展空间仍然可期。

2013-2020年中国企业数量变化



2013-2020年中国孵化器及入孵企业数量变化



来源：艾瑞研究院根据国家市场监督管理总局等公开数据整理绘制。

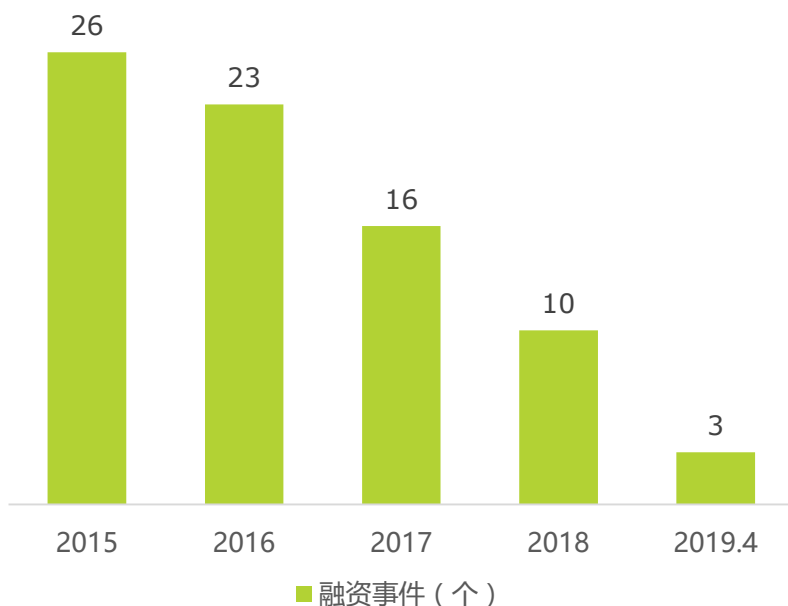
来源：艾瑞研究院根据科技部火炬高技术产业开发中心等整理绘制。

中国孵化器行业投融资情况

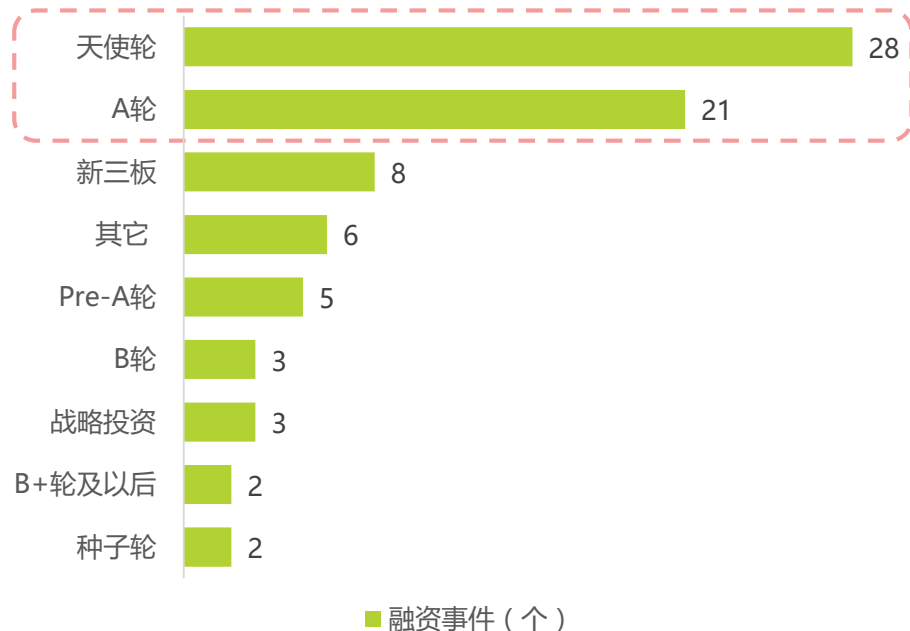
资本投资逐步恢复理性，聚焦于早期孵化团队扶持

2015年至2019年4月，国内孵化器行业累计发生融资事件78起，呈逐年下降趋势，孵化器行业已由资本热炒阶段进入依靠实力打磨与商业模式创新提升自身竞争力的全新发展阶段。另一方面，由于产业创新孵化器的崛起，大型国有、民营及外资企业倾向于内部整合资源对孵化器进行投入，商业资本投资空间受到一定程度影响。从融资轮次来看，国内孵化器行业的融资主要集中于天使轮和A轮，说明投资机构普遍看好处于早期发展阶段的优秀孵化团队，希望通过资本布局加速科技企业的孵化进程。

2015-2019年4月中国孵化器行业融资事件数量



2015-2019年4月中国孵化器行业融资轮次分布



来源：艾瑞研究院根据因果树数据库等整理绘制。

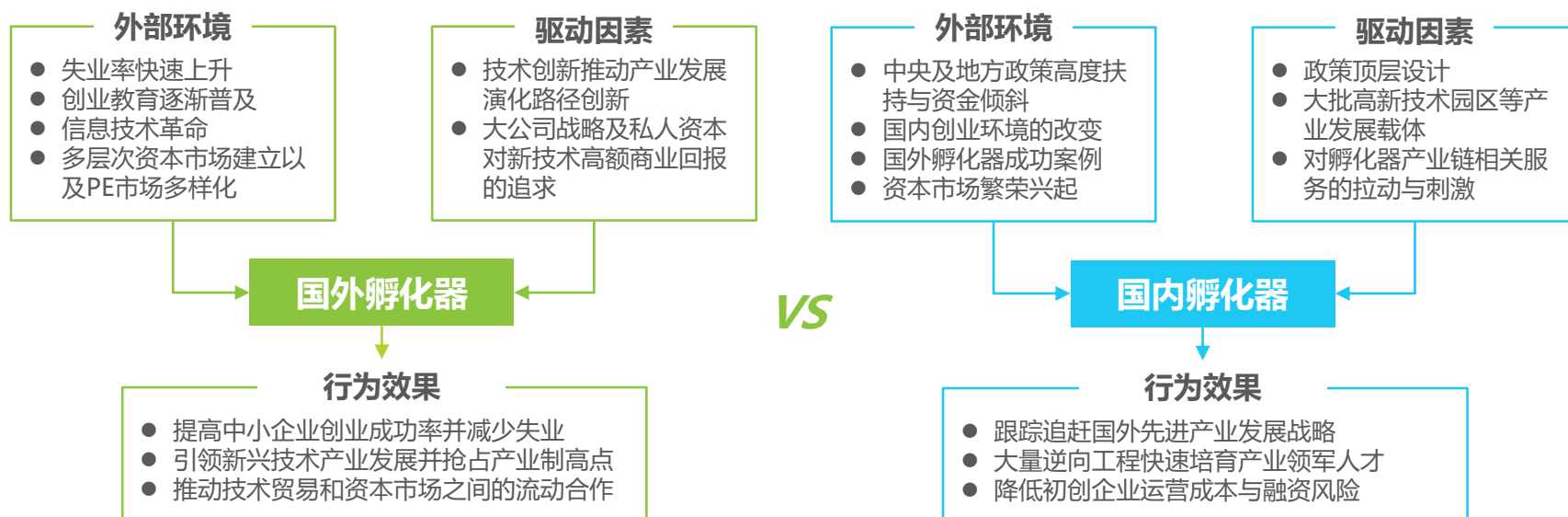
来源：艾瑞研究院根据因果树数据库等整理绘制。

中外孵化器服务对比分析 (1/2)

国外孵化器重视技术前沿探索，国内同行受政策驱动影响大

1959年第一家孵化器诞生于美国纽约，为中小企业快速发展打开了一扇全新窗口。随着上世纪七八十年代以微电子、新型材料和生物工程为支柱的一系列最新科学技术的突破和应用，全世界范围内进入科技革命高潮，小微企业成为技术创新的核心力量，借助孵化器将最新科技成果快速商业化落地，形成经济社会发展的全新增长极。相对比而言，国内外孵化器行业发展的驱动因素有所不同：国外孵化器的兴起反映的是信息技术产业逐渐形成的市场化过程，加速技术与资本流动成为核心诉求；国内孵化器演进过程受国家推动新兴产业发展意志影响较大，以探索技术实现首次商业化与提供适配产业发展的管理咨询、投融资等周边服务为主要目标。此外，国外孵化器产业商业化程度普遍较高，孵化链条可锁定至新兴产业发展的科技前期，国内孵化器更多关注技术应用领域的发展期企业，对种子期企业的孵化效果有限。

国内外孵化器外部环境、驱动因素及行为效果



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

中外孵化器服务对比分析（2/2）

国外孵化器重视企业价值收益，国内同行依赖补贴与营收

国内外孵化器的目标客户都锁定在早期、特定行业、具有商业前景的初创企业，致力于为其提供成长初期缺乏的资源，以协助其实现商业价值快速增长。根据价值链管理理论，可将商业模式内涵拆分为价值定位、价值创造、价值实现与价值传递等维度。尽管在这四个维度内国内外孵化器存在普遍的核心诉求，但受限于体制、经济与文化等方面差异，国内外产业创新孵化器的探索方向及落地形式有所不同。国外孵化器更注重创客文化以及高技术投资回报，倾向于以获取在孵企业股份或抛售在孵企业股票收获溢价作为主要的盈利方式，并形成持续自主经营能力，通过技术累积与项目展示收获口碑；国内孵化器紧密围绕政策导向和产业价值定位制定预期发展目标，通过打通产学研环节以加速资源交换与集聚，为被孵企业提供空间租赁、申请政府补贴、获得税收分成、组织各类培训等获得收益，并不断积累资源与品牌影响力形成雪球效应。

国内外孵化器商业模式探索方向

	国外孵化器	国内孵化器
价值定位	聚焦于发掘早期初创型企业并助力其成长，快速提升其商业价值	
	促进创客文化形成，获得高技术商业回报	响应宏观及产业政策号召，吸引资源导入
价值创造	通过提供服务、资本增值、社会回报获得有形及无形价值	
	技术交易、股权价值回报为主	增值服务、资金补贴为主
价值实现	寻找合理的商业逻辑与变现渠道，获得被孵企业成长与孵化器收益获得的双赢	
	股份转让、IPO等获取收益	空间租赁、政府补贴、税收分成、培训.....
价值传递	形成品牌效应，吸引更多优质企业和初创团队入孵，扩散传播价值	
	Demo Day、理念宣传、技术交流.....	政府站台、双创活动、人脉推广.....

来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

中国孵化器行业发展概况

1

中国产业创新孵化器行业发展现状

2

中国产业创新孵化器案例研究

3

中国产业创新孵化器行业发展趋势

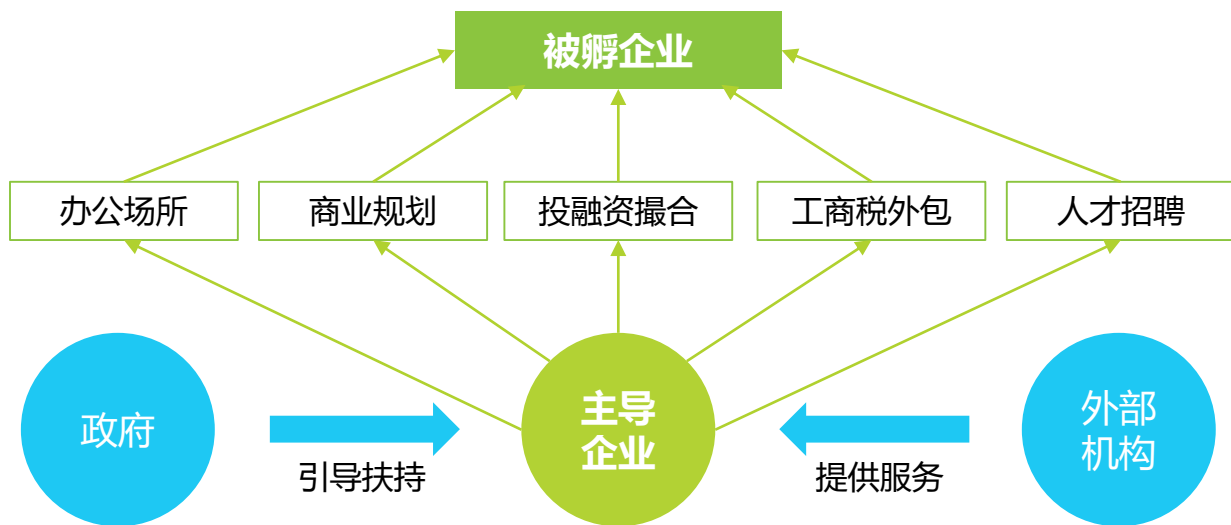
4

产业创新孵化器概念界定

产业创新孵化器由企业主导运营并提供完整商业服务

随着初创企业及创业团队快速涌现，既有的孵化器数量与运营模式已很难满足市场需求。各行业头部企业（国企/民企/外企）与知名商业机构利用自身特色资源集聚与行业认知优势，从内部项目孵化起步，逐步发展为对外提供初创企业综合孵化服务的产业创新孵化器模式。与传统孵化器由政府或成熟科技园区发起、设立并提供资源支持的运营模式不同，**产业创新孵化器**指在政府扶持下由**企业主导运营**，为经过一定筛选条件的初创企业提供固定办公场所，并以商业规划、投融资撮合、工商税外包、人才招聘等服务模式创新作为核心竞争力的运营机构，可为被孵企业创造良好的外部发展环境，可以有效推动被孵企业商业化进程，并加速产业整体高质量发展。

中国产业创新孵化器定义



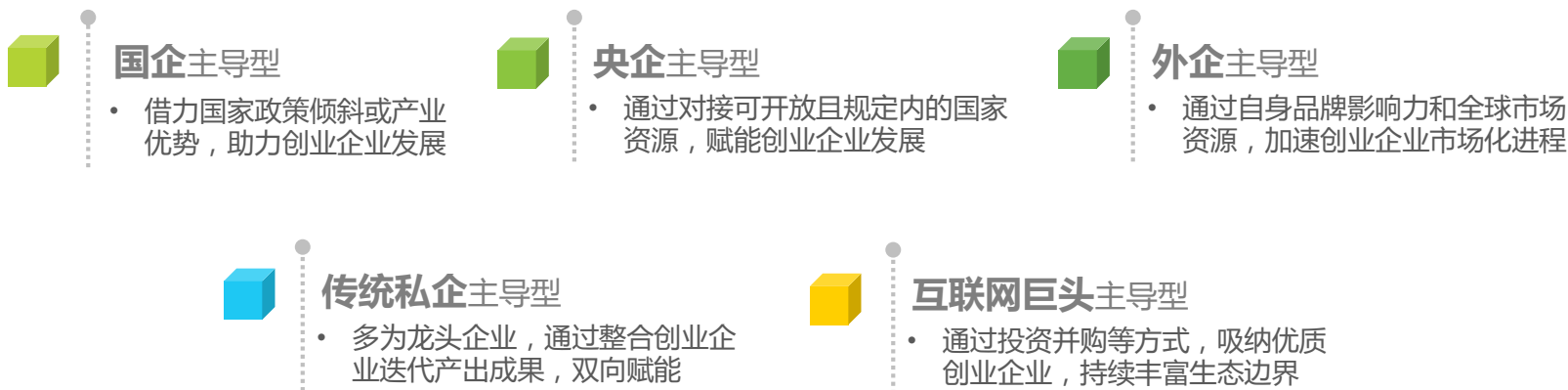
中国产业创新孵化器分类及特征

传统私企类和互联网巨头类将优先进入发展快车道，但国央企主导类孵化器仍是行业未来最具潜力的发展主体

产业创新孵化器由于主导企业的类型不同，又可分为国企主导型、央企主导型、外企主导型、传统私企主导型和互联网巨头主导型，其中前两类主要通过政策倾斜和产业资源集聚的方式来赋能创业企业发展，外企主导类则利用其强大的品牌影响力和全球化市场资源，帮助创业企业高效对接业务拓展，加速其市场化进程和产品实践，传统私企主导类和互联网巨头主导类则在自身产业生态基础上，系统性推进创业企业商业落地的良性转化。

现阶段由于国央企改革仍在进程中，虽然国央企主导类产业创新孵化器在赋能产业创新的过程中动力十足，但由于企业机制的复杂性，创业企业的商业实践与原产业结合过程中仍存在多方位掣肘，面临较大挑战。对比之下以传统私企主导和互联网巨头主导的产业创新孵化器则更为灵活。未来传统私企主导类和互联网巨头主导类将优先于其他产业创新孵化器进入快速发展阶段，但国央企主导类仍是行业最具有发展潜力的主体。

中国产业创新孵化器分类及特征分析

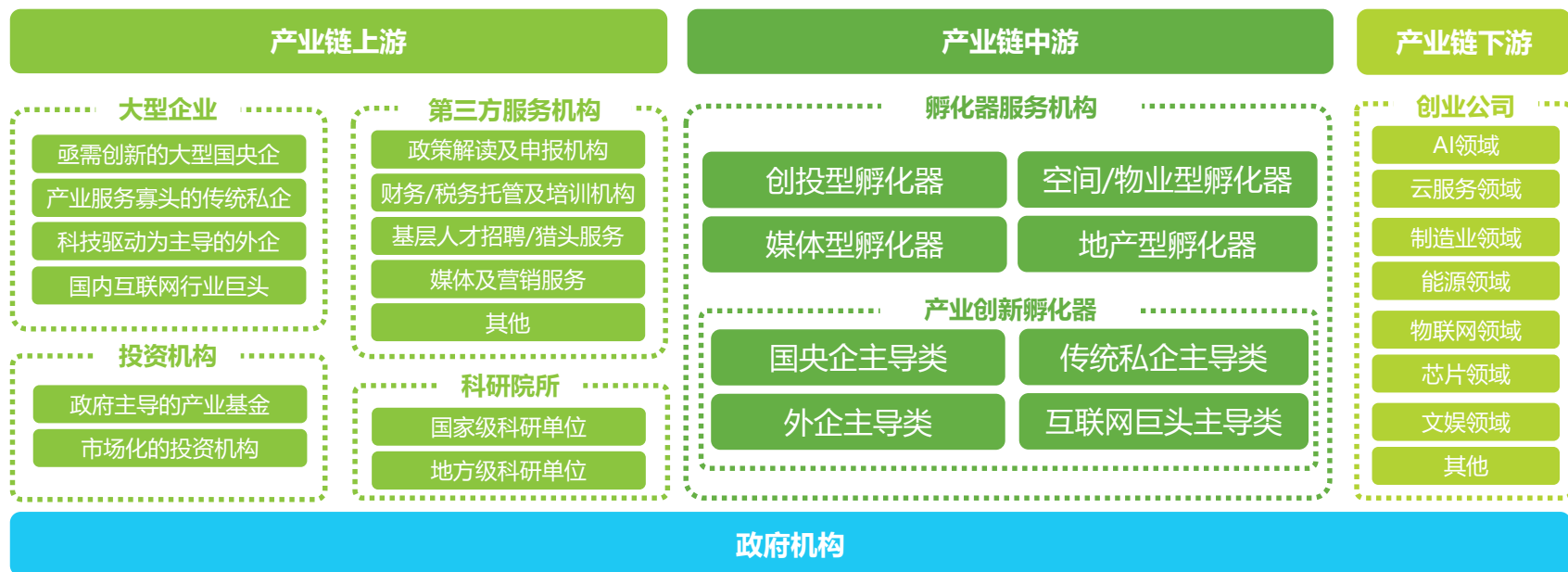


中国产业创新孵化器相关产业链剖析

产业参与主体大浪淘沙，共同建构行业转型升级新引擎

中国孵化器产业链参与主体不断丰富，产业生态逐渐健壮。位于产业链中游的产业创新孵化器区别于其他孵化器，由于其客户定位不同，核心服务对象是母公司，价值服务也更加关注如何为母公司带来价值，即提供何种机制和组织安排，协助母公司践行开放式创新。作为创业团队与公司内部机构之间的缓冲区，产业创新孵化器不但可以降低彼此间的影响，更重要的是可以藉此引入外部技术资源，加快技术的商业化进程，降低企业创新成本。同时，也可以为内部闲置的创新成果提供外部商业化路径从而激发公司内部“企业家精神”，并与外部资源方共同分担创新风险。**正因如此，其中的大型企业对于产业创新孵化器的发展具有决定性作用，在其细分产业链中具有绝对话语权。但也正是这部分大型企业不断驱动着现阶段中国孵化器行业的转型升级征程。**

中国产业创新孵化器相关产业链



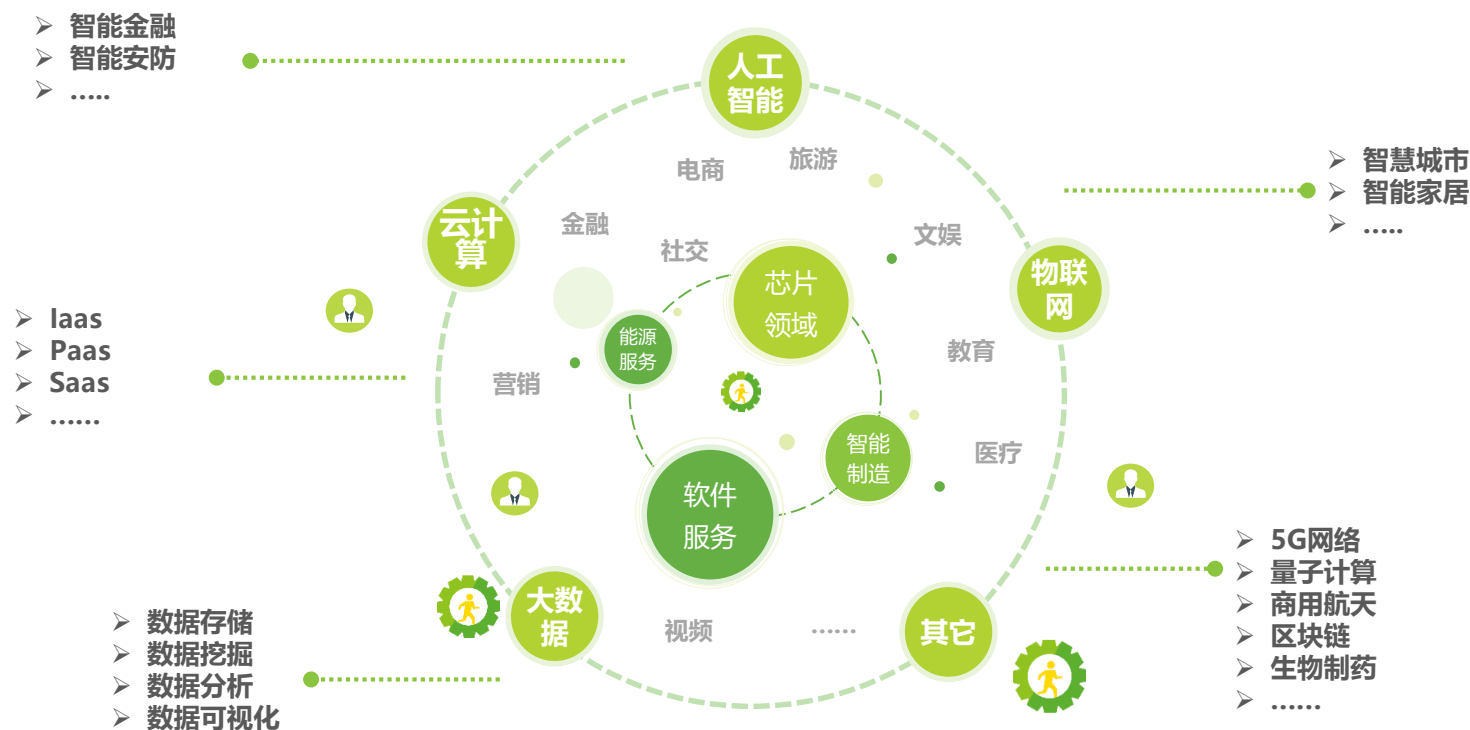
来源：艾瑞根据专家访谈、公开资料等研究绘制。

中国产业创新孵化器服务领域聚焦

核心覆盖新科技领域，联动性辐射各细分赛道

中国产业创新孵化器覆盖领域由于多依托于大型企业，现阶段主要聚焦在新科技领域，例如人工智能、云计算、大数据、物联网等，此外由于互联网巨头的参与，覆盖领域持续增加包括社交、电商、营销、视频和教育等。随着科技创新及技术落地加速实践，未来产业创新孵化器生态将进一步健硕和丰富，但其中新科技将仍为发展道路上的核心主旋律。

中国产业创新孵化器服务核心覆盖领域



来源：艾瑞根据专家访谈、公开资料等研究绘制。

中国产业创新孵化器服务核心价值

作为市场创新系统核心中介，孵化器既是区域核心系统重要组成部分，又是解决企业创新探索失灵的制度设计

与发达国家不同，中国作为新兴市场国家市场体系并不十分完善，存在一定的商业制度缺失，孵化器服务能够起到制度中介作用。产业创新孵化器在客户定位上偏重于对母公司负责，更多定位于服务母公司的创新战略，对于母公司而言孵化器是其践行开放式创新理念的重要平台。此外产业创新孵化器对企业具有潜在的实际商业价值，例如租金现金回报、投资回报、收并购提高企业市值回报、降低研发成本并提高产能效率的技术回报、提高企业短期影响力及公益性回报等。总体来看产业创新孵化器作为市场创新系统核心中介，既是区域核心系统重要组成部分，又是解决企业创新探索失灵的制度设计。随着科技创新与技术创业成为世界各国发展经济重要力量，产业创新孵化器正在成为整合技术、知识与资本的重要工具，在国家创新体系中正扮演者越来越重要的角色。

中国产业创新孵化器价值分析



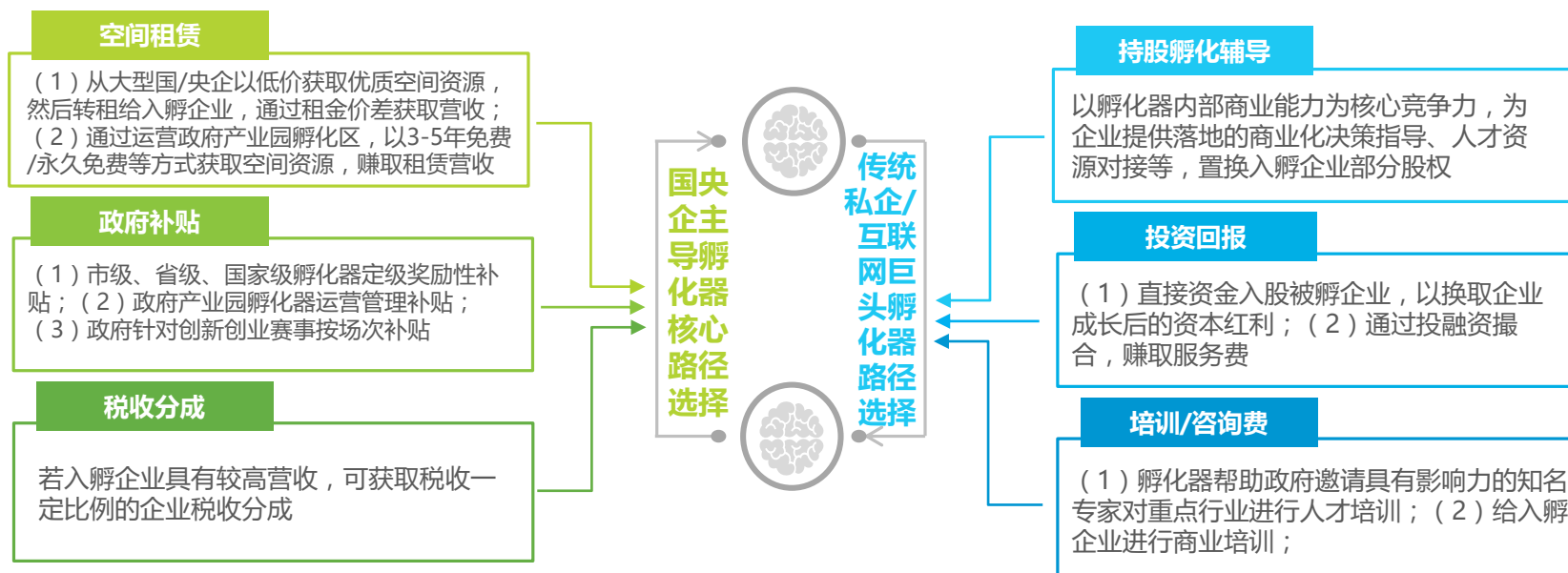
来源：艾瑞根据专家访谈、公开资料等研究绘制。

中国产业创新孵化器商业化探索

两条路径下的多种盈利选择，但机构多采用组合模式灵活增收

目前中国产业创新孵化器服务机构主要通过空间租赁、政府补贴、培训/咨询费、持股孵化辅导、投资回报和税收分成等方式实现盈利。其中以空间租赁、政府补贴和税收分成作为主导盈利方式的产业创新孵化器，核心竞争优势来自于资源获取能力和政府关系维护能力，对于国央企主导类有更高的适应性；而将持股孵化辅导、投资回报、培训/咨询作为主要盈利模式的产业创新孵化器，核心竞争优势主要来自于自身市场化运作能力，私企主导类、外企主导类和互联网巨头主导类更具发展优势。但目前产业创新孵化服务机构多采用组合盈利模式，以丰富孵化器营收途径。

中国产业创新孵化器盈利模式及路径选择



来源：艾瑞根据专家访谈、公开资料等研究绘制。

中国产业创新孵化器行业发展困境

中国产业创新孵化器渐入发展期面临的转型困境

孵化器作为特殊经济技术组织形态，对科技成果转化、新创企业扶植、区域经济繁荣以及高新技术产业的发展起到了重要作用。目前中国产业创新孵化器作为产业服务核心环节的中坚力量，正由探索期逐步进入多元发展期，尽管总体上发展良好但也面临诸多困境。宏观层面，我国整体创新能力不足，企业尚未真正成为技术创新的主体，缺乏创新的动力和机制；企业层面，我国产业创新孵化器仍面临运营、资金和创新等发展困境。

中国产业创新孵化器行业发展困境分析



来源：艾瑞根据专家访谈、公开资料等研究绘制。

中国孵化器行业发展概况

1

中国产业创新孵化器行业发展现状

2

中国产业创新孵化器案例研究

3

中国产业创新孵化器行业发展趋势

4

1

中国宝武Wesocool孵化器

- 中国宝武旗下孵化器品牌及开放式创新平台
- 子公司及供应链资源丰富，研发储备能力较强且对入驻孵化企业开放

3

腾讯众创空间

- 腾讯开放平台联合政府与资本方共同发起
- 入驻方式灵活，且可借助腾讯在内容及社交领域品牌形象进行行业背书

5

普华永道中国创智中心

- 中国创智中心是普华永道大中华区发展蓝图的重要组成部分
- 形成三位一体的创新服务体系，帮助企业实践新兴技术并发掘商业模式，培育未来商业领袖

7

英特尔创新加速器

- 英特尔旗下创新业务平台
- 聚焦AI、大数据、机器人等8大核心产业领域，重视探索前沿技术，致力打造创新生态

2

海尔海创汇

- 海尔集团旗下的创业平台
- 整合海尔集团资源进行孵化支撑，服务维度多样且对接较多海外资源及项目

4

云赛空间

- 上海仪电集团联合政府与微软中国共同发起
- 区位优势显著，借力仪电集团与智慧城市相关的产业资源，聚焦“云大智物”等前沿领域

6

Plug and Play

- 专注于科技团队孵化与投资的美国公司
- 全球网络布局，拥有众多明星孵化案例，与风投机构合作紧密

8

博世张江孵化平台

- 德国博世集团与Plug and Play共同运营
- 聚焦无人驾驶与智慧出行领域，提供丰富的汽车产业资源专家团队支撑入驻孵化企业发展

中国宝武Wesocool孵化器

依托中国宝武技术和产业资源，聚焦硬科技领域的产业孵化器

Wesocool孵化器是中国宝武旗下的孵化器品牌，位于2016年10月成立园区规划面积达5000亩的吴淞口创业园，是中国宝武开放式创新体系推动“产学研创”合作，服务实体经济的重要平台。Wesocool孵化器依托集团的技术和产业资源，主要聚焦新材料、智能制造、智能硬件、节能环保等专业领域，历年入孵团队数量在30~40家左右，其中获投企业数量占比超三成。

中国宝武Wesocool孵化器核心竞争分析

服务层

政策对接

资源对接

创业分享

项目路演

文体共建

资源层

空间资源

专家资源

技术资源

产业资源

管理资源

金融资源



特色服务

- 围绕重点产业领域，加强行业顶尖人才引进及中小企业培育，打造**产业集聚区和创业生态**；
- 以科技新产业为主导，**依托中国宝武研发资源和产业资源**，吸引内外部产业链、创新链、资源链等要素集聚；
- 通过**创投基金和产业基金的投资运作**，实现园区与入园企业的共赢共享。



优势分析

- **丰富产业资源**：中国宝武拥有19个一级子公司和600个二级子公司，且具有丰富的外部供应商资源，**可为创业企业提供系统化的资源对接**。
- **高端研发资源**：宝武中央研究院的新材料国家重点实验室、储能实验室等平台**全部向入驻企业开放**，并积极使用企业研发成果，且为其创新成果**提供中试、检测等应用平台**。



战略发展

- **第一阶段专业化**：聚焦新材料、智能制造、智能硬件、节能环保专业领域；
- **第二阶段国际化**：积极引进国内外具有国际化水平的硬科技领域团队，并帮助入孵企业推进国际业务拓展。
- **第三阶段品牌化**：通过**实体或虚拟的属地化部署（办事处/分公司等）等方式提高品牌影响力**，且地域布局并不限于国内，也会同期拓展海外布点。

来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

在国内外广泛布局核心孵化基地，提供多维度服务

海创汇于2014年5月正式成立，是海尔集团由制造产品向孵化创客转型的创业平台，依托海尔集团产业资源及海创汇开放生态资源为中小企业加速赋能。目前，海创汇已在国内11个城市以及海外9个国家布局28个孵化基地，聚焦物联网、TMT、大健康等核心产业领域，累计入孵项目3000余个，加速项目300余个，包含6个瞪羚和2个独角兽企业。海创汇可整合海尔生态产业资源、海尔集团共享服务资源以及其它社会资源，提供包括加速营、跨境加速、季风游学、FA在内的多维度产品服务，同时可以为入孵企业及合作伙伴提供投融资渠道支持及社群服务，全面助力初创企业快速成长。2016年5月，海创汇成为全国首批国家双创示范基地，并于2018年6月入选“中国孵化器50强”榜单。

海尔海创汇创新服务业务矩阵

产品服务

- **加速营**：为创业者提供创业课程、导师辅导、运营空间、校友服务等全面支持
- **跨境加速**：为创业项目对接海外产业资源及企业合作渠道，助力国内项目出海
- **季风游学**：为创业者提供海外考察交流机会
- **FA融资顾问**：一对一为创业者提供项目对接并梳理商业结构，制定针对性融资策略

产业资源对接

- **资源对接**：与海尔集团的研发（HOPE平台）、设计、制造（COSMO平台）、销售渠道、物流、售后全面对接
- **共享服务**：工商、财税、法律、资质等



投融资服务

- **投资领域**：聚焦物联网、TMT、大健康、节能环保、消费升级等领域
- **基金类型**：为创业团队提供VC与种子基金，覆盖不同成长阶段企业
- **投资周期**：聚焦于海尔集团核心业务，选择相对较长的投资回报周期

社群服务

- **对外合作**：发起“榕树计划”，开放海尔产业资源为优秀的孵化器赋能加速
- **活动组织**：通过创业大赛、圆桌论坛、项目路演等多种形式活动提升品牌影响力

来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

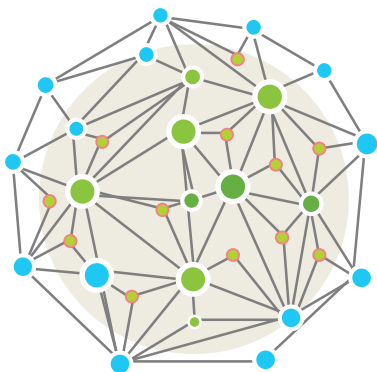
英诺资本与腾讯生态圈的资本实践，构建综合体服务模式

腾讯众创空间成立于2015年是由腾讯开放平台、英诺创新空间与政府三方联合筹办、联合运营，其中腾讯负责生态资源对接及产业服务，而英诺天使基金则主要负责项目评估和投资。空间里的入驻项目除了外部入孵团队外，还有“双百计划”、“青藤创业营”以及“腾讯文创加速器”等众多腾讯内部产品，在腾讯众创空间内的入驻项目可以涵盖不同业态、不同阶段、不同层级的企业，整体入住率约为70%。

腾讯众创空间核心竞争分析

服务特色

- 覆盖全国27个城市，共计34个众创空间，方便创业企业灵活入驻。
- 空间服务模式丰富，针对初创企业和已初具规模的企业进行差异化服务。
- 构建新商业孵化平台生态圈，聚焦生活娱乐、休闲健康小微企业特色服务。
- 除了财税人力等基础服务外，提供内容、开发、市场营销等特色服务，对于内容创业领域小微公司多有助益。
- 与英诺天使基金深度合作，可以对创业团队进行深度跟进及快速反应。



竞争优势

- **产业服务**：腾讯众创空间与产业上下游的大型企业的连接可以帮助优秀的初创企业迅速开拓市场，树立自身的行业地位。
- **品牌影响**：在内容和社交领域，腾讯具有广泛的品牌影响力，且目前已成功孵化多家IPO企业为腾讯众创空间背书，例如微动天下。
- **生态氛围**：在一个大空间内的入驻项目可以涵盖不同业态、不同阶段、不同层级的企业，空间内部的创业生态能被迅速构建出来。

三方共建导入优质资源，围绕云大智物打造核心竞争优势

云赛空间由徐汇区政府、上海仪电集团、微软中国三方合作发起并推动建设，于2017年1月正式投入运营并接纳一期团队入驻。凭借地方政府、大型国企与顶尖外企的三方优质资源，结合行业最新趋势与自身定位，云赛空间逐步打造出服务于创新企业的“产业+创业”特色发展模式，专注于与智慧城市相关的云计算、大数据、物联网、人工智能等产业资源整合，为初创企业提供全程化配套支持与个性化创业服务。云赛空间成立以来，共孵化五期企业共计109家，入孵企业总价值为190亿元，入孵前后增长率284%。目前，云赛空间已获得科技部“国家备案众创空间”资质，以及工信部“国家级双创平台试点示范企业”、“上海市第一批专业化众创空间”、“2018年度微软创新生态优秀合作伙伴”等荣誉。

云赛空间核心竞争分析

资源优势

● 区位优势

作为上海人工智能建设高地，徐汇区集聚百余家重点AI企业，双创氛围良好，为云赛空间创造了优质的外部发展空间

● 发起方资源支持

徐汇区政府：政策引导产业集聚、基金申请协助、区级双创专项活动外包、路演及毕业季活动站台支持、孵化器品牌宣传等

上海仪电集团：仪电信息服务产业集聚与项目线索吸引、办公空间提供、配套资金支持、产业地产+非银行金融外部资源支持等

微软中国：云服务设备与技术支持、微软加速器资源对接、国外政府/高校/管理机构交流对接等

对外合作

- 助力长三角一体化战略，利用上海本地产业孵化经验进行**能力输出**
- 进行**技术溢出转移**，通过微软云暨移动技术孵化计划在长三角布局推动区域创新
- 与**产业地产开发商合作**，向空间载体注入成熟产业资源，支持G60走廊带民营企业发展

发展战略

- 聚力培育**孵化行业独角兽企业**
- 助力入孵企业**落户徐汇区**，推动区域内产业集聚与科技创新
- 聚焦于**仪电、AI+**等产业，打造包括引导基金、科技成果转化、知识产权管理等功能在内的发展生态



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

构建立体化服务体系，以科技助成长、以创新促转型

普华永道中国创智中心成立于2017年3月，是普华永道助力大企业探索业务转型创新、洞察重点行业分析发展趋势、赋能初创企业实现快速成长的综合型服务平台。普华永道中国创智中心定位于“创新、洞察、教育”三大使命，围绕创新赋能、洞察输出及创业辅导等业务主线开展服务，以创新思维、专业分析、生态资源助力企业了解新兴科技发展和需求趋势，探索新思维、新模式、新科技，引领未来行业趋势。

普华永道中国创智中心业务情况及竞争优势



创新赋能

Innovation Empowering

- **高管沉浸式工坊**：为大企业高管提供沉浸式的环境，探索中国的技术发展、颠覆和创新。提供开放式话题讨论并引导企业进行转型探索。
- **大企业创新工厂**：从普华永道的初创企业数据库中选择和筛选目标重点领域的候选创新企业，进行深入沟通对接，并邀请参加路演，探讨与大企业的合作方向。



洞察输出

Insight Output

- **行业深度调研**：深度挖掘市场一手数据，深访独角兽企业创始人和CEO，发布年度《普华永道独角兽CEO调研》报告，并围绕重点行业持续产出独角兽企业深度调研系列报告，分析独角兽企业成功经验，分享独到的洞察研究成果。
- **全球企业数据库**：建立全球创新企业信息实时追踪数据库，动态计算企业专属独角兽指数，收集**38万+**中国创新企业资料和投资情报。**150万+**全球优质企业资料，**100万+**投资交易情报以及**22万+**投资人信息。



创业辅导

Entrepreneurship Counseling

- **创业必修课**：联合财税、咨询、估值、法律、人力专家，配合案例与实践经验，帮助初创企业攻克早期创业阶段难点。
- **增长必修课**：围绕战略、融资、绩效、税务、风控、资本市场等八个业务模块，由普华永道合伙人团队面向成长型企业分享实战经验，赋能企业快速成长。
- **PwC加速营**：选拔普华永道所关注领域的创新型企业提供加速服务。至今累计收到500+申请，已毕业企业189家，入营企业平均估值增长280%。

来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

深耕核心聚焦领域，从技术发展角度赋能大企业创新服务

Plug and Play全球总部位于加利福尼亚州桑尼韦尔市，是美国亚美迪集团公司旗下一家专注于科技型创业团队孵化和投资的机构，也是全世界最早成立的孵化器之一。自1998年起Plug and Play累计孵化、投资超过2000家初创企业，其中更是诞生了PayPal、Google等市值超百亿美元的明星企业，现已在美国硅谷、中国、德国、新加坡、西班牙等三十多个国家建设合作机构或孵化中心。 Plug and Play中国成立于2015年，于2016年开始运营，目前在北京、上海、深圳、杭州、苏州、郑州、西安以及重庆设立了八个科技孵化加速中心，投资并孵化了超过200家中国本土初创企业。

Plug and Play核心竞争分析

特色服务

孵化器全球网络：针对Plug and Play投资的早期创业团队，提供免费的办公空间、项目宣传视频、全球市场网络的推广等服务。

投资人直通车：Plug and Play与世界上超过200家风投机构建立了长期战略合作关系，在中国以种子轮和天使轮为主。

企业资源对接：Plug and Play可以为团队提供基于全球500强定位的企业资源对接，目前Plug and Play长期合作的企业会员总数超过350家。

优势分析

品牌影响力：作为全世界最早成立的孵化器之一，且成功孵化PayPal、Google等明星企业，对于创业公司具有较强的吸引力。

技术定位能力：Plug and Play中国聚焦于地产、物流和出行等共10个核心领域，并从技术角度出发去定位目标创新创业企业，具有较强的细分领域挖掘潜力。

国际视野：基于Plug and Play的全球网络，其在产业前沿和趋势动向方面具有更高的敏锐度，同时服务模式也能够更快速进行迭代。

战略发展

产业深耕：基于地产、物流和出行等核心聚焦领域，不断深耕细分领域，且持续细化基于技术变革的行业判断。

打造明星案例：基于中国国内商业现状，针对创新困境中的国企、央企、私企和外企，积极对接优秀创新创业资源，争取尽快打造具有影响力的服务案例。

城市发展赋能：基于国内现阶段城市发展情况，基于Plug and Play专业孵化和资源对接能力，为智慧城市发展赋能。

英特尔创新加速器

与合作方携手打造创新生态，加速重点领域项目成长

英特尔2015年创立“英特尔众创空间加速器”，2017年3月正式更名升级为“英特尔创新加速器”，致力于进一步打造英特尔产业创新生态，加速创投与产业链对接，促进众创和产业深度融合，与合作方联合推动国内新科技领域初创企业快速成长。英特尔创新加速器以“众创、生态、突破”为核心使命，聚焦人工智能、机器人、无人驾驶、物联网、大数据等8个重点领域。截至2018年，英特尔创新加速器已在全国8座城市建立起15家联合众创空间，设立了3家开放创新实验室，并与100多个创新生态圈内的伙伴建立起了合作关系，加速孵化数千个创新项目。

英特尔创新加速器生态体系

01

联合创新中心

与政府、大学、科研机构、创客社区合作建立联合创新中心，目前已布局北京、上海、深圳、重庆、天津等核心城市

02

开放创新实验室

与中关村创业大街联合打造开放创新实验室，聚焦人工智能领域前沿技术探索，形成集展示、交流与项目对接于一体的开放窗口

03

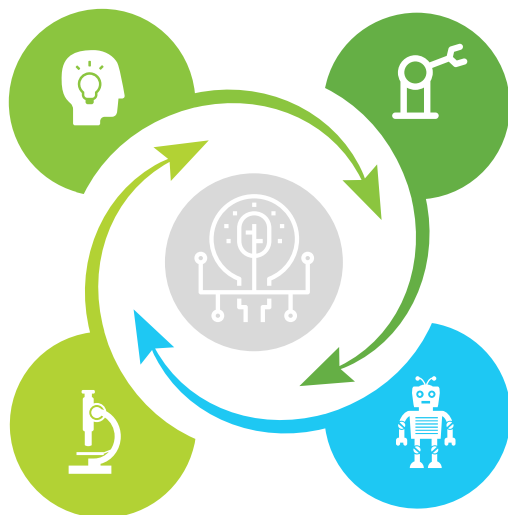
创新加速制造基地

聚焦智能家居、智能健康、智能运动等智能产品与解决方案提供，可实现从创意到产品的快速转化，完善英特尔创新加速器后端产业链

04

机器人创新生态

与硬蛋科技合作，构建从产品方案、核心模块到供应链的机器人领域全覆盖创新环境，3年打造10家机器人独角兽和100个明星团队



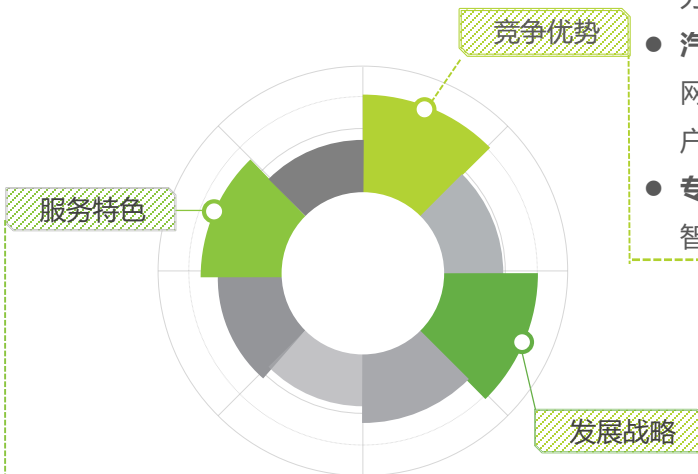
来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

聚焦无人驾驶与智能出行，打造高技术标准孵化平台

博世张江孵化平台成立于2017年，由德国博世集团和Plug and Play共同运营，同时运营孵化器和加速器，博世张江孵化平台主要关注的创业领域为无人驾驶和智能出行，通过博世集团专家资源，主要从技术角度筛选创业企业入住，商业层面则借助博世集团成熟的网络和服务资源，帮助创业加速获取初期客户并加快产品市场投放。现阶段包括无人驾驶和智能出行外，博世张江孵化平台也同时关注消费健康和医疗器械领域创业团队，每年共计有2季招募活动，每期10~15个团队。

博世张江孵化平台核心竞争分析

- 对于通过筛选的团队，可以提供**免费的空间入住服务**。
- 通过博世集团的国际网络，能与业内所在领域专家进行直接交流，并**设置系统的导师及教练服务体系**。
- **孵化器**主要招募至少完成一轮融资且以中国作为首发市场的初创公司。
- **加速器**关注已经完成技术验证，有功能样机或产品但尚未大规模量产的创业团队。



- **技术水准背书**：基于企业在汽车领域的专业能力，为入孵企业进行技术水准背书。
- **汽车产业资源**：博世作为百年企业拥有成熟的网络和服务资源，能帮助企业快速获取前期用户，实现从产品到量产到覆盖大规模市场。
- **专家资源优势**：能为入孵企业提供无人驾驶与智能出行领域最具有话语权的专家资源。
- **招募更多无人驾驶与智能出行相关细分领域的创业团队**，例如传感器、燃料电池等，促进技术创新，提高产业生态丰富度。
- **积极布局智能制造和智能家居等物联网领域**，进一步发掘技术价值创新潜力。

来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

中国孵化器行业发展概况

1

中国产业创新孵化器行业发展现状

2

中国产业创新孵化器案例研究

3

中国产业创新孵化器行业发展趋势

4

发展趋势-基于宏观背景明确定位

未来定位赋能辅助角色，提振产业发展动能并优化创新方式

当前，中国经济处于新旧动能转换特殊时期，随着劳动力成本和资源耗费的增加，传统行业增长动力与盈利能力开始下降，宏观经济整体面临下行风险。与此同时，由科技创新推动的产业升级将成为未来促进中国经济发展的重要力量，以人工智能为代表的新兴技术将逐步与实体经济深度融合，为传统产业赋能改造的同时，裂变催生出全新的产业赛道与商业模式。产业创新孵化器作为承接技术转移与资源外溢的优质载体，应定位于**赋能辅助者**。一方面，产业创新孵化器可以快速集聚一批产业链上中下游初创技术企业，为产业结构优化与质量提升带来新鲜血液，补齐关键缺失环节，强化主导企业在相关产业领域的布局力度；另一方面，产业创新孵化器可通过主导企业的集聚效应和示范带动，打通创新要素流动渠道，最大限度利用资源强化底层通用技术与产品研发，推动创新模式由单一领域的离散式突破向跨领域的群体性突破转变，构建新型创新应用生态环境。

产业创新孵化器未来角色定位

优化产业布局

- 主导产业创新孵化器的大型央/国企、民企及外企可以利用产业资源集聚和发展向心力，吸引产业链上中下游初创技术企业加入产业生态
- 随着众多初创公司加入，可快速补齐并强化大型企业产业布局地图，增加技术储备深度，提高市场敏感程度



转变创新模式

- 产业创新孵化器的主导企业可以内部打通部门渠道加强资源共享，外部利用供应链、销售网络及资本方资源提供给入孵企业有条件使用
- 随着创新资源的有效流通，入孵企业可以充分理解各方需求并最大化利用资源池，形成覆盖多环节、交叉领域的创新能力

发展趋势-产业国际化融合

通过“引进来与走出去”助力中国企业的国际化融合进程

中国作为世界后发经济体在国际化过程中一直以来都面临市场和技术双重劣势的窘境，这两种后发劣势长期积累的情况下，模式和技术创新是现阶段中国企业国际化探索的关键。产业创新孵化器作为中国企业和国际创新的核心承载者，一方面不断引进国外头部企业产业资源和创新服务模式，另一方面积极推动中国企业国际化融合探索创新机制的建立与改革，持续助力中国企业加速实现从模仿者到引领者的转化，未来产业创新孵化器在中国企业国际化融合过程中的价值将进一步凸显。

中国企业国际化产业融合的核心模式

模式	技术支撑	管理革新	研发引领
优势	成本和劳动力的综合优势	资金优势	长远战略优势
创新目标	“追随者”：以辅点式切入已有全球价值链	“同行者”：整合全球价值链	“引领者”：构建新的创新价值网络
演化路径	通过辅点式的跨国经营打开国际化市场，进行技术引进和模仿学习	通过连线式海外经营推动技术集成	通过织网式跨国经营促成技术引领
主要案例	1980年-2000年前的格兰仕	2000年前后-2008年的联想、万向	2008年前后至今的华为、海尔

产业创新孵化器在企业国际化融合中的价值

作为企业和创新的 - 核心链接点

- **产业国际化融合中动态版图的拓荒者**：在国家“一带一路”战略的大力推进下，企业通过各种方式进行国际化经营，产业创新孵化器作为企业国际化融合过程中动态版图的拓荒者，将在战略角度为企业创新进行前瞻引导。
- **企业创新敏锐度的制度补充**：产业创新孵化器作为市场创新系统核心中介，既是区域核心系统重要组成部分，又是解决企业创新探索失灵的制度设计。
- **国际产业分工纵深发展挑战的缓冲带**：中国企业无论是在不断应对国际经济秩序重构带来的挑战过程中，还是在不断应对战略性新兴产业加快发展和多元化制度差异带来的挑战过程中，产业创新孵化器作为创新引导的缓冲带，将在竞争初期有效降低信息阻断对企业造成的冲击和影响。

发展趋势-差异化发展带来更多想象空间

立足自身资源禀赋与愿景，形成差异化服务模式与发展路径

当前，产业创新孵化器提供的服务内容比较有限，且大部分产业创新孵化器缺乏差异化服务能力与商业模式活力。同时，产业创新孵化器在发展路径选择上还有待明确，与政府、资本以及其它合作方的纽带需进一步研究梳理。未来，产业创新孵化器会逐步明确目标市场，对不同入孵企业进行分项研究与差异化战略制定，不断发掘企业成长过程中产生的新型需求，创新变现及盈利模式，实现良性“造血式”运营发展；在发展路径选择上，也会向产业生态、资本合作、平台对接以及政府服务等细分方向延伸，提供差异化的创业企业服务价值。

产业创新孵化器差异化服务模式发展趋势



专业化

- 具有前瞻性的发展战略
- 更多的行业研究咨询
- 针对组织架构的梳理完善
- 专业技术背景运营人员补充



精细化

- 细化免费服务项目目录（政策咨询、信息查询……）
- 细化收费服务项目目录（商业咨询、空间租赁……）



垂直化

- 梳理研究可覆盖服务领域
- 结合不同垂直领域特点形成个性化运营策略
- 形成专注于某垂直领域的执行团队

产业创新孵化器差异化发展路径选择



产业生态路径

- 从单纯的资源对接转化为建立成熟的内外部对话机制



资本合作路径

- 引进具有投资能力的高端人才，并完善孵化器人才考核体系



平台化路径

- 行业发展进入发展快车道时期，考虑平台化路径的规划



政府服务路径

- 从政府服务路径切入增加营收和提高商业价值

关于艾瑞

在艾瑞 我们相信数据的力量，专注驱动大数据洞察为企业赋能。

在艾瑞 我们提供专业的数据、信息和咨询服务，让您更容易、更快捷的洞察市场、预见未来。

在艾瑞 我们重视人才培养，Keep Learning，坚信只有专业的团队，才能更好的为您服务。

在艾瑞 我们专注创新和变革，打破行业边界，探索更多可能。

在艾瑞 我们秉承汇聚智慧、成就价值理念为您赋能。

● 我们是艾瑞，我们致敬匠心 始终坚信“工匠精神，持之以恒”，致力于成为您专属的商业决策智囊。



扫描二维码
读懂全行业

海量的数据 专业的报告



400-026-2099



ask@iresearch.com.cn

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS

