

Computex2018 & InnoVEX2018 レポート < 3 > 3年目を迎えたベンチャーイベント InnoVEX

Taipei Computer Association 東京事務所 駐日代表 吉村 章

■ 1 ■ InnoVEX とは Computex に併設されたスタートアップイベント

InnoVEX2018 は今年で3回目の開催となる。2016年からComputexに併設されたスタートアップイベントで、国内外のスタートアップ・ベンチャーが集まる。会期は6月6日(水曜日)から6月8日(金曜日)まで。Computexが会期5日間であるのに対して会期は3日間である。

会場は世界貿易センター(信義区)の第3ホール。InnoVEXという名称はInnovation、Venture、Exhibitionsを組み合わせた造語で、世界21の国と地域から388組のスタートアップチームが参加。国内外の有力なVC(ベンチャーキャピタル)も注目する。活動の中心であるピッチコンテストには海外からも含め102のスタートアップ・ベンチャーからエントリーがあり、書類審査を経て25のチームがセミファイナルへ進んだ。出展者数、ピッチコンテストのエントリーは共に年々増えている。

第3ホールは一般ブースによる出展エリア、テーマパビリオン、センターステージ、Piステージ(パイステージ)の4つのエリアに分類され、国内外の企業が製品や技術、ビジネスモデルを披露し合った。Piステージとはマッチングを目的としたピッチが開催されるエリアで、Pi(π)とは割り切れない数字、無限の可能性を示す。スタートアップベンチャーがパートナー探し、または自社製品や技術の売り込みのために白熱したプレゼンが行われた。また、ピッチコンテストの予選が行われたのもPiステージで、今年のInnoVEXで実は最も注目を集めた隠れた見所ポイントだった。

センターステージは会場全体の4分の1の面積を割いて設けられ、キーノートスピーチやパネルディスカッションなどさまざまなプログラムが行われた。キーノートスピーチでは日本からもデロイトトーマツベンチャーサポート事業統括本部長の齋藤佑馬氏が登壇。「Start-up Growth



写真1 今年のComputexは出展企業1,602社、5,015小間、2018年6/5(火)-6/9(土)まで会期5日間、バイヤー登録は168の国と地域から42,284人



写真2 InnoVEXは2016年からComputexに併設されたスタートアップイベント、今年で3回目となる。世界21の国と地域から388組のスタートアップチームが出展。国内外の投資家やスタートアップ支援機関も多数参加



写真3 InnoVEXの会期は6/6(水)から3日間。世界貿易センター第3ホールにはセンターステージとPiステージが設けられ、フォーラム、パネルディスカッション、ピッチコンテスト、マッチングイベントなどが開催された。写真はPiステージの様子

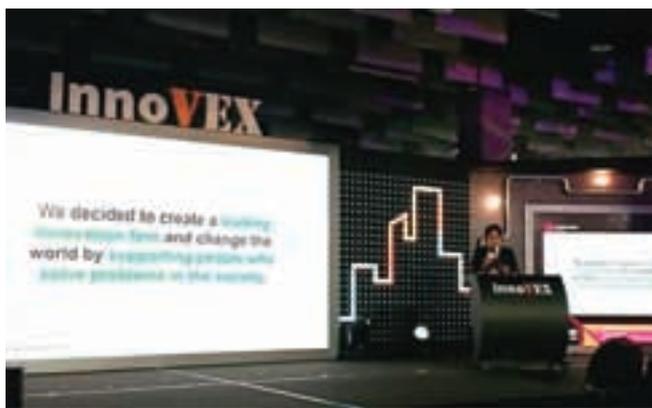


写真4 センターステージのキーノートでは日本からデロイトトーマツベンチャーサポート事業統括本部長の齋藤佑馬氏が登壇

Factors-Experience of the Japanese Entrepreneur」というテーマでスピーチを行った。齋藤氏はピッチコンテストのファイナル（最終決戦）の審査員も務めている。

■ 2 ■ 熱戦のピッチコンテスト

センターステージ最大のイベントはピッチコンテストである。ピッチコンテストにエントリーしたのは102のチーム。会社設立間もないスタートアップや設立準備中のグループ、大学のインキュベーション機関に入居しているグループ、個人としてのエントリーなど、国内外のさまざまな企業やグループがエントリーした。事前に書類審査が

行われて25のチームがピッチコンテストの出場権を獲得。セミファイナルは6月6日(水)と7日(木)に行われた。

6月8日(金)に行われたピッチファイナルでは300席ほどの会場が満席になり、立ち見が出るほどの盛況ぶりだった。セミファイナルを勝ち上がってきたファイナリスト8チームが優勝賞金3万米ドルを賭けてプレゼンを競い合った。プレゼン時間は6分、その後QAが6分、英語による真剣勝負のやりとりが繰り返された。

QAの時間にはプレゼン内容について審査員側から鋭い切り口の質問を浴びせられ、流暢な英語で質問に的確に答えるケースや一瞬言葉に詰まりながらもうまく切り返すケースなど、登壇者と審査員との白熱したやり取りはなかなか見応えがあった。

通常、ピッチではプレゼンテーションの能力、製品やサービスの完成度、さらにアイデアの独自性や斬新性などが審査の対象であるが、InnoVEXで最も重視されるのはビジネスモデルとして具体的に実現が可能かどうかという点である。つまり、ビジネスに直結する技術や製品、またビジネスモデルとしての事業採算性が問われる。会場には台湾の大手ベンダーの担当者が多数詰めかけ、また個人投資家やVC（ベンチャーキャピタル）も多い。ビジネスモデルとしての実現性が彼らの最大の関心事である。

つまり、スタートアップ企業の技術や製品の中でビジネスチャンスに繋がるものがあればどんどん取り込みたいという大手ベンダーの思惑と、量産までを視野に自社の製品や技術を大手ベンダーに売り込みたいというスタートアップの期待が交錯する中で、その両者を繋ぐのがInnoVEXの役割と言ってもいいだろう。個人投資家やVCもこうした動きに注目している。

また、ピッチコンテストでは4つの企業や団体が独自のAwardを設けて協賛している。それぞれ独自に奨金を提供し、ピッチコンテストを盛り

上げた。台湾のデルタは Delta Electronic Inc. Special Award、経済部/中小企業處（日本の中小企業庁に当たる機関）は Startup Terrace Award、そして Nogle Limited と Minced Capital Group

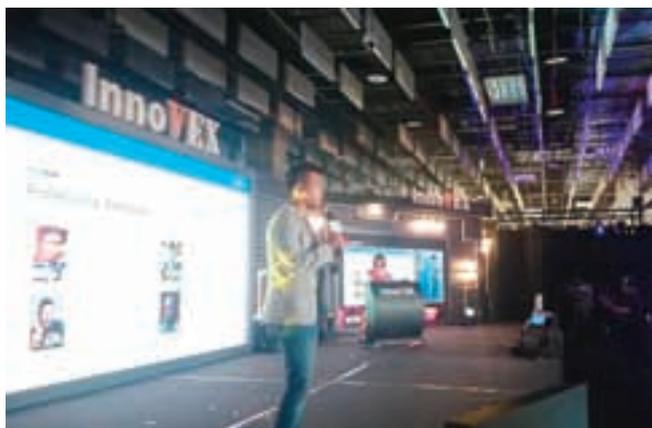


写真5 プレゼンテーションの持ち時間は6分間。その後、同じく6分間のQAが行われた



写真6 ピッチコンテストのファイナルではおよそ300席の会場がいっぱいになり、立ち見ができるほどの盛況ぶり



写真7 審査委員はQAの時間に技術力やビジネスの将来性を見極める。写真は最前列の審査員席。英語による真剣勝負のやりとり



写真8 InnoVEX ピッチコンテストの審査委員長 Fenox Venture Capital、President & CEO、Anis Uzzaman 氏（アニス ウッザマン氏）

が共同でひとつの Award を提供。表彰式ではそれぞれが受賞チームに奨金を直接手渡した。

■ 3 ■ アメリカの Bioinpira がグランプリを獲得

8日午後、センターステージで行われたピッチファイナルにはセミファイナルを勝ち残った8つのチームが参加した。ピッチファイナルでは熱いプレゼンバトルが繰り広げられ、その結果、アメリカの Bioinpira がグランプリを獲得した。Bioinpira には主催者から優勝奨金は3万米ドルが贈られ、100を超えるエントリーチームの頂点に立った。

この製品はバイオテクノロジーの技術を応用して開発されたセンサーで、微生物を使って空気中の成分分析を行う。さまざまな分野での活用が期待される製品である。微生物が特定の物質に反応することを応用して、空気中にあるさまざまな物質を検出する。応用範囲が広く、かつ精度の高い検出と分析ができることが「強み」である。微生物から作り出された物質をモジュール化したというところが画期的。QAではビジネスモデルの構築で鋭い質問を浴びせた審査員も結果発表後の講評では絶賛だった。

ビジネスモデルをプレゼンするイベントは日本国内にもある。日本でもピッチは珍しいイベント

ではなくなった。しかし、アイデアのプレゼンだけであったり、仲間集めのためのイベントであったりするケースが多いようだ。緊張感に欠けるプレゼンも少なくない。

プレゼンをする側に何が何でも自社のビジネスモデルを売り込みたいという緊張感と熱意がどれほどあるか、また審査をする側も具体的なビジネスを前提とした厳しい眼がどれほど向けられるか、日本のピッチイベントは海外と比較して熱量の差を感じる。日本の場合、審査をする側も一般的なアドバイスの領域を超えないコメントであったり、同時にプレゼンをする側のほうも内容の詰め甘さを感じるプレゼンが少なくない。(多少言い過ぎかもしれないが・・・)

一方、台湾のピッチコンテストはプレゼンをする側も、聞く側も真剣そのものだ。審査員は鋭い質問や課題の指摘し、一瞬の戸惑いを見せながらも反論する登壇者や一步踏み込んだ主張で切り返す登壇者など真剣勝負が続く。会場から起こる歓声やため息、プレゼンに頷く人、感じた疑問を表情に出す人、身を乗り出して聞き入る人、メモを取りながら聞く人、そして会場を包み込む大きな拍手…。6月8日(金)午後に行われたピッチのファイナルはなかなか見応えがある3時間だった。ピッチコンテストの結果は以下の通り。

◇ InnoVEX2018 Pitch Contest Winner

➤ Grand prix

Bioinpira (アメリカ) IoT 分野

<http://www.bioinspira.com>

➤ Delta Electronics Inc. Special Award

OneWatt Solutions (フィリピン) IoT 分野

<http://www.onewatt.eu>

➤ Nogle Limited & minced Capital Group Special Award

Kloudless (アメリカ) Enterprise Software 分野

<https://kloudless.com>

➤ Startup Terrace Award (合計5社)

One Watt Solutions (フィリピン) IoT 分野

<http://www.onewatt.eu>

Kloudless (アメリカ) Enterprise Software 分野

<https://kloudless.com>

ORII/ 九疊有限公司 (台湾) Wearable Technology 分野

<http://www.orii.io>

Tempo (フランス) Mobile 分野

<https://tempow.com/>

A-Volute (フランス) AUDIO 分野

<http://www.a-volute.com/>

※ One Watt Solutions と Cloudless は複数の受賞



写真9 グランプリを獲得したのはアメリカの Bioinpira、審査委員長から奨金3万米ドルが贈られた



写真10 微生物を使って空気中の成分分析を行うセンサー、バイオテクノロジーの技術を応用して開発(写真は Bioinpira ホームページより)



写真11 Nogle Limited & minced Capital Group Award を受賞した Kloudless



写真12 ピッチイベント最後は審査員も加わって記念撮影

■ 4 ■ InnoVEX 出展エリアに目を向けると

Computex & InnoVEX は信義区の世界貿易センターエリアと南港地区の南港ホールでの開催。全体の展示面積は幕張メッセのほぼ1.5倍になる。その中で InnoVEX は信義区の世界貿易センター第3ホールでの開催。面積はおよそ6,700㎡で幕張メッセのホールひとつ分の大きさとほぼ同じである。第3ホールは Computex の第1ホールの東側、歩いて1～2分の距離にあり、Computex の中で第3ホールは InnoVEX 専用ホールとして使われる。

第3ホールの中央で最も存在感を示していたの

は、IDB - IISC 主題館と CBIA/Taiwan Startup Springboard (創新育成主題館) のふたつのテーマパビリオン。IDB - IISC 主題館は經濟部/工業局 (IDB/IISC) からの委託を受けて財団法人工業技術研究院 (ITRI) が運営する。農業、物流、医療、教育など様々な分野のスタートアップ企業が集められていた。もうひとつの CBIA/Taiwan Startup Springboard (創新育成主題館) は財団法人中華民国創業育成協会 (Chinese Business Incubation Association, 略称は CBIA) が主催。大学を中心としたインキュベーション機関が多数出展し、注目を集めていた。

筆者が特に注目したのは Alibaba Taiwan Entrepreneurs Fund (阿里巴巴台湾創業者基金) のパビリオン。これは中国のアリババが出資する国内外のスタートアップ企業をとりまとめて、アリババ台湾が主催するパビリオンだ。アリババというブランドもあってか会場では終日たくさんの来場者で賑わっていた。

また、その横で存在感を示していたのはオランダパビリオン (Dutch Pavilion) で派手な色使いの装飾が会場の中でもひととき目立った。オランダ以外にもフランス、アメリカ、カナダ、韓国、ブラジル、フィリピンなど、世界のさまざまな国と地域から出展があり、InnoVEX が世界中のスタートアップからも注目を集めているイベントであることがよくわかる。

筆者がもうひとつ興味を持ったのが XR EXPTESS TW 主題館である。このテーマパビリオンには AR や VR などバーチャルリアリティ関連の製品を取り扱う企業が出展。Google を使った VR の体験コーナーや最新の AR 技術を使ったソリューションなど集められていた。パビリオンを主催しているのは Taiwan Association for Virtual and Augmented Reality/略称 TAVAR (台湾虛擬及擴增實境産業協會) という組織。これは AR/VR 関連製品を取り扱う企業によって設

立された業界団体で、AR/VR 技術の普及と国内外における市場開拓を目指す。これまでは個別に出展していた AR/VR 製品を取り扱っている企業だが、今年は TAVAR が主催するテーマパビリオンにまとまって出展。今年の Computex から始まった新たな動きであり、第 3 ホール InnoVEX の中でもたくさんの人が集っていたパビリオンのひとつである。

InnoVEX にはこの他にも、科技部による Taiwan Tech Arena（科技部青年科技創新創業基地）、台北市政府が運営する Global Startup Talents @ Taipei（台北國際新創館）、さらに TYC/桃園市青創館、Startup Exposition @ Start-up Terrace（林口新創園新創交易中心）など、さまざまな組織や企業グループが傘下の企業を伴いパビリオンの形で出展している。世界的にもスタートアップ企業の動向に注目が集まっているが、国や地方政府がスタートアップ支援に力を入れている動きは台湾でも例外ではない。



写真 13 IDB-IISC 主題館を視察する北海道のグループ。經濟部/工業局 (IDB/IISC) からの委託を受けて財団法人工業技術研究院 (ITRI) が運営



写真 14 CBIA/Taiwan Startup Springboard（創新育成主題館）は財団法人中華民國創業育成協会（CBIA）が運営。海外メディアの取材を受ける大学スタートアップ・ベンチャー



写真 15 科技部の Taiwan Tech Arena（科技部青年科技創新創業基地）、InnoVEX はスタートアップと海外とをつなぐ重要な場



写真 16 アリババ台湾が運営するパビリオン



写真17 アリババが出資する企業がブースに並ぶ



写真18 オランダパビリオンに出展する企業、欧米からの出展企業も多い



写真19 TAVAR (台湾虚擬及擴增實境産業協會) による XR EXPTESS パビリオン



写真20 VR/AR 関連の製品を取り扱う企業を取りまとめたの出展、写真はブースでのデモ

■ 5 ■なぜ InnoVEX が注目を集めているか、台湾大手ベンダーの戦略の変更

InnoVEX は世界の他の地域で開催されるスタートアップイベントとどんな点が違うのか、なぜ InnoVEX が注目を集めているのか、その背景には IoT 時代に対応すべく台湾大手ベンダーが進めている戦略の変更がある。

台湾はパソコンやタブレット、スマホなどの IT 端末、それに付随する周辺機器やアクセサリを生産し、欧米をはじめ世界を相手にビジネスをしてきた。製品を大量に安く生産し、世界中に売りさばくことが台湾ベンダーの「強み」である。しかし、今こうしたビジネスモデルが崩れようとしている。IoT の出現によってさまざまな分野の多様なニーズに、スピーディに、かつフレキシブルに答えていくことが求められる時代になってきた。開発に時間をかけ、コストダウンを目指し、安さで競い合い、量産によって世界市場を狙う従来のビジネスモデルでは通用しなくなったわけである。

時代が IoT となり、IT 端末が多様化する中で、台湾の大手ベンダーはこれまでにない戦略の変更を求められている。交流 7 月号 vol.928 でもレポートしたように、ASUS (華碩) のサービスロボット、Benq (明基) の無人コンビニシステム、

同じく Benq (明基) のスマートファクトリー、MSI (微星) はテレマティクス、MiTAC (神通) は図書館システムなど、これまで台湾の成長に担ってきた大手パソコンベンダーは IoT を前面に出した BtoB ソリューションに向かっている。そして、こうした動きがますます顕著になってきている。さらに今年は Acer (宏碁) ブースからパソコンの展示が消えたという点も筆者としてはたいへんショッキングなニュースだった。(詳しくは交流 8 月号 vol.929 を参照)



写真 21 南港ホール 4F では Benq (明基) がロボットアームを展示



写真 22 MSI (微星) は南港ホール 1F にテレマティクス関連製品を出展

■ 6 ■ スタートアップ、大手ベンダー、投資家、その中心で 3 者を繋ぐ InnoVEX

アイデアはあるが資金がないスタートアップやベンチャー企業にとって、台湾の大手ベンダーとの連携は大きなビジネスチャンスとなる。大手ベンダーと連携することはスタートアップにとって魅力的だ。スタートアップが必要とするさまざまなサポートを大手ベンダーから受けることができる。また、自社の技術やビジネスモデルが大手ベンダーを経由して投資家の眼に留まれば、資金調達にも道が開ける。世界の有力 VC (ベンチャーキャピタル) とのコンタクトも可能だ。

方向性の転換を求められている大手ベンダーにとっても、すべての技術を自前で開発していくのは困難だ。必ずパートナーが必要である。できるだけ即戦力となるパートナーがいい、小回りの利くパートナーがいい、斬新なアイデアを手に入れたい…。InnoVEX に集まるスタートアップに眼を向け、候補企業を探し出す。ここで両者の利害が一致する。今後、大手ベンダーとスタートアップの提携がますます増えることが予想される。

VC にとっても単にスタートアップを探して自己判断で投資をするのはリスクが大きい。台湾大手ベンダーがアクセラレーターやメンターとしての役目を果たしてくれるのなら、安心して投資先候補に眼を向けることができる。リスク分散も可能だ。ベンチャーを発掘し、育て、ビジネスモデルを構築するために台湾大手ベンダーのリソースを活用する。このように 3 者の利害が一致し、その中心で繋ぎ役となっているのが InnoVEX なのである。

Smart Home (住宅・家電)、Smart Office (オフィス・事務機器)、Smart Vvehicle (自動車)、Smart Factory (工場の自動化)、Smart Education (教育)、Smart Agri (農業) など、それぞれ IoT 分野における成長の可能性を支えるのはイノベーション (Innovation) であり、さら

にそのイノベーションを起こすためにはスタートアップの新しい力が必要となる。こうした分野を跨いで開催される InnoVEX はまさにそのハブ (Hub) としての役割を担っている。



写真 23 Qubi は EQL (宜優科技) のサービスロボット、足元に自動掃除機を収納する。量産を受け持つのは台湾大手 EMS ベンダーである Quanta (廣達)

■ 7 ■ 台湾 IT 産業の中で Computex & InnoVEX が果たす役割

通常スタートアップイベントとは出資者を募り、アクセラレーターやメンターなどビジネスモデル構築を支援してくれるパートナー企業を探すというのが一般的だ。まずは資金集め、次にアイデアを形にする試作、そして小ロット生産から量産体制を目指すという形で進むのが一般的だろう。プレーヤーとして大手量産ベンダーが登場するのは最後の最後かもしれない。VC が主導的な役割を果たしてスタートアップと大手ベンダーとを繋ぐこともある。

しかし、台湾の場合はちょっと様子が違う。台湾のスタートアップイベントではスタートアップチームのプレゼンにまず大手量産ベンダーが反応することが多い。「これはいい」という技術や製品に対して、まず大手量産ベンダーが手を挙げ、自社内のリソースを使ってビジネスモデルの構築を支援する。つまり、大手量産ベンダーがアクセ

ラレーターやベンダーの役割も果たし、場合によっては VC や個人投資家に働きかけをする。

製品の試作から量産まで、さらに自社の販路を使って販売からアフターサービス体制に至るまで主導的な役割を果たして製品を自社製品として世に送り出す。必要であれば VC との連携もある。VC が必要なければ積極的な自社投資もある。InnoVEX が注目されているのはこの点であり、台湾で開催されるスタートアップイベントもこの点に大きな特徴がある。

■ 8 ■ 台湾ベンダーの「強み」は、ネットワーク力、量産技術、サプライチェーン

1990 年代「世界のパソコン工場」と言われた台湾、ここで台湾 IT ベンダーの「強み」をもう一度整理しておきたい。

第一に、グローバルな販売ネットワークだ。台湾ベンダーは世界を相手にビジネスを行ってきた。欧米に限らず、中南米、東欧、中国、東南アジアなど、台湾ベンダーにとってグローバル市場が主戦場。台湾の国内市場は視野にないといっても過言ではない。全世界に販売ネットワークを構築し、世界中に製品を供給することで成長を遂げてきた。もちろんここには人的なネットワークもある。世界中に販売店を持ち、それぞれの地域との人的な交流があり、グローバルな人材を有するのは大きな「強み」である。

そして第二に、これまで OEM/ODM (Original Equipment Manufacturing/Original Design Manufacturing manufacturer) で培ってきた長年のモノづくりのノウハウである。市場のニーズに合わせて短期間にモノを設計し、量産体制をいち早く整え、グローバルな販売網をフルに活用して世界中に製品を供給してきた。1990 年代にはその生産規模から「世界のパソコン工場」と言われるようになり、グローバル市場をけん引してきた。中国が急速な勢いで追い上げを見せてきてはいる

が、まだまだ台湾ベンダーのアドバンテージは健在である。

さらに第三に、台湾には原材料の調達からさまざまな部品の供給まで量産体制を支えるサプライチェーンがあること。台湾ではハードウェアであればほぼすべての部品が台湾内で調達できる。試作から製品化までの過程でこれは大きな「強み」である。またコストパフォーマンスを考えた場合、中国企業からの部材の調達も可能。台湾企業が持つネットワークを生かし、中国で生産体制を作ることも可能。また、ハイエンドの部材調達は日本企業とのネットワークもある。こうしたサプライチェーンと生産基盤の厚みが台湾企業の大きな「強み」となっている。

そして世界市場を繋ぐ接点になっているのは Computex である。同時に Computex は世界のパソコン工場として台湾製品を PR するための広告塔的な役割を果たしてきた。さらに Computex には部品から完成品まで IT 関連製品のサプライチェーンとしてのショーケースとしての役割もある。

Computex とはある意味台湾の国策的な展示会である。世界中から 4 万人のバイヤーを集め、台湾製品を PR し、台湾製品を買い付けて行ってもらうための場が Computex である。つまり、グローバル市場に台湾製品を売り込む最前線であり、バイヤーから見ると製品トレンドを知り、市場で売れるものを探すための最前線でもある。

そして、新たに 2016 年からは InnoVEX が加わった。つまり、スタートアップやベンチャー企業を取り込み、アイデアを形にし、プロトタイプから少量生産を経て量産体制を作る。そしてそれを世界に売りさばくための広告塔とショーケース。こうした流れをひとつのイベントで見ることができるのが Computex & InnoVEX なのである。



写真 24 Computex には日本企業も出展している。リリックスピーカーを出展するモリサワ、音楽に合わせて表示される文字が踊る。https://lyric-speaker.com 台湾から世界市場を目指す

■ 9 ■ Computex の出展製品は「最先端」ではなく「実用先端」を重視

Computex 視察後に「Computex は期待していたほどじゃなかった」、「もっと最先端の技術やトレンドを先取りした製品を見たかった」という感想を聞くことがある。確かに Computex には自動車の自動運転技術も、8K/16K といった最先端の映像技術も、第五世代の通信技術もない。そういう意味では Computex で期待していた最先端を見ることができなかったのかもしれない。

しかし、そもそも Computex はそうした「最先端」の展示会ではない。先端技術の技術を見るための展示会ではなく、買い付けの展示会である。それぞれの地域と求められている「実用先端」の製品をバイヤーが買い付けるための展示会である。

出展側は安定した品質で供給可能であること、量産体制を整え、リーズナブルな価格帯を実現した製品であること、誰もが求めている必要にして十分なスペックを備えた製品であることを目指す。もちろんバイヤー側から見ても同じである。バイヤーが Computex 求めているのは決して「先端技術」ではなく、「実用先端」なのである。

言い換えると、未来の技術や製品トレンドではなく、半年後のクリスマス商戦で売るための商材

を探ること、今売れる商材を安く仕入れること、こうした目的で世界中のバイヤーが集まるのが Computex なのである。最先端や高付加価値を追求するのではなく、必要にして十分なスペックでコストパフォーマンスのよい製品が花形。バイヤーが期待するのはこうした製品である。逆に言うところ「Computex は期待していたほどじゃなかった」という感想を漏らす日本人は、Computex の見方をきちんと理解していなかったのかもしれない。

もし、Computex で最先端や高付加価値の新しい製品を見れば、セミナーやカンファレンスへの参加をお勧めする。Computex の会期中に開催されるセミナーやカンファレンスにはこうした先端技術や時代を先取りする製品についてのプレゼンがある。会場の出展ブースを回って製品を見るのではなく、セミナーやカンファレンスへの参加がお勧めだ。

もうひとつ…。ブースを回る日本人から展示されている製品の完成度の低さや詰め甘さを指摘されることがよくある。確かに徹底的に作り込みを行って高い完成度の製品を世に出す日本企業から見ると、完成度の低さや詰め甘さが気になるという点もわからないでもない。

しかし、まずはアイデアを形にして、バイヤーの反応を見る。完成度を上げていく取り組みはバイヤーの反応次第…。相互補完的な水平分業で製品の完成度を上げ、可能性を見極めたら一気に量産体制を作り上げる。このように段階的に製品づくりを行っていく手法をとるのが台湾企業だ。日本企業では社内稟議が通らないような企画でも、台湾ではスタートする。実際にプロジェクトを走らせながら完成度を上げていく。

Computex にはこうした製品がたくさん並ぶ。毎年ブースを回ってみると「こんなもの作っちゃいました」といったユニークな製品がけっこうある。アイデアをそのまま形にしたような製品だ。残念ながら確かにその完成度の低い。詰め甘さが目

立つ。しかし、ある意味ではこれも Computex が Computex らしいところでもある。今後、ウェブでは Computex や InnoVEX で見つけたユニークな製品を随時紹介して予定。こちらも併せてご覧いただきたい。<http://www.asia-n.biz>



写真 25 2019 年には南港 hall2 が完成予定、来年は会場を拡大しての開催となる

ここまで3回に渡って Computex & InnoVEX をレポートしてきた。このレポートの内容に関してのお問い合わせは TCA 東京事務所まで。<http://www.tcatokyo.com> 製品紹介やより詳しいレポートについては下記のサイトでも情報を公開している。<http://www.asia-n.biz>

来年の Computex2019 & InnoVEX2019 の会期は 2019 年 5 月 28 日 (火) から 6 月 1 日 (土) まで会期 5 日間。出展、視察、InnoVEX のピッチエントリー、事前登録、事前勉強会などの問い合わせも TCA 東京事務所まで。

また、2019 年 4 月、5 月には東京で事前勉強会/直前見どころセミナーを開催予定。さらに会期初日と 2 日目の夜には注目製品を現場で紹介する現地開催の「現場見どころセミナー」も開催予定。こちらも詳しくは TCA 東京事務所まで。

台湾からの製品調達やパートナー探し、企業訪問や工場見学のアレンジ、通訳のアレンジなどビジネスに関する相談も随時受け付けている。詳しくは TCA 東京事務所までお問い合わせください。yoshimura@tcatokyo.com