

スタートアップ企業にとっての台湾 (台湾スタートアップ企業：NextDrive)

NextDrive Co. プロダクト開発部 ディレクター 小長井教宏

エネルギー分野のデジタル化に挑む NextDrive

NextDrive は 2014 年に台湾で創業した「エネルギー分野に特化した IoT プラットフォーム」を提供するスタートアップ企業である。IoT が「あらゆる物がネットワークに接続する世界」を意味するのに対して、弊社では「あらゆるエネルギー設備がネットワークに接続する世界」として「IoE：Internet of Energy」という概念を掲げ、それを実現するためのハードウェア、ソフトウェア、クラウドサービスを一通りで提供する IoE プラットフォームプロバイダーを標榜している。

エネルギーの業界では再生可能エネルギーの発電設備や蓄電設備等の導入拡大に伴う設備の分散化、規制緩和や市場の自由化に伴うプレイヤーの多様化、またそれに伴う、過去には想像できなかった、熾烈な企業間競争などが現在進行形で進展している。このような環境下で、これまでと同じようにエネルギー提供企業は電気、ガスを需要家宅に配送する仕組みを準備するという役割から、需要家宅の利用状況をリアルタイムで把握する、利用設備の情報を収集する、需要家とのタッチポイントを強化する、取得したデータにもとづき、需要家に新たな価値を提供するという取り組みが必要不可欠になっている。

弊社ではそのような課題を抱える企業に対して、データ収集ゲートウェイ Cube J や Atto、データ管理・デバイス管理のための SaaS 型クラウドサービス、エンドユーザー向けモバイルアプリを提供することで、企業が必要とするサービスを短時間で、システム投資を必要とせずリリースする

仕組みを提供している。

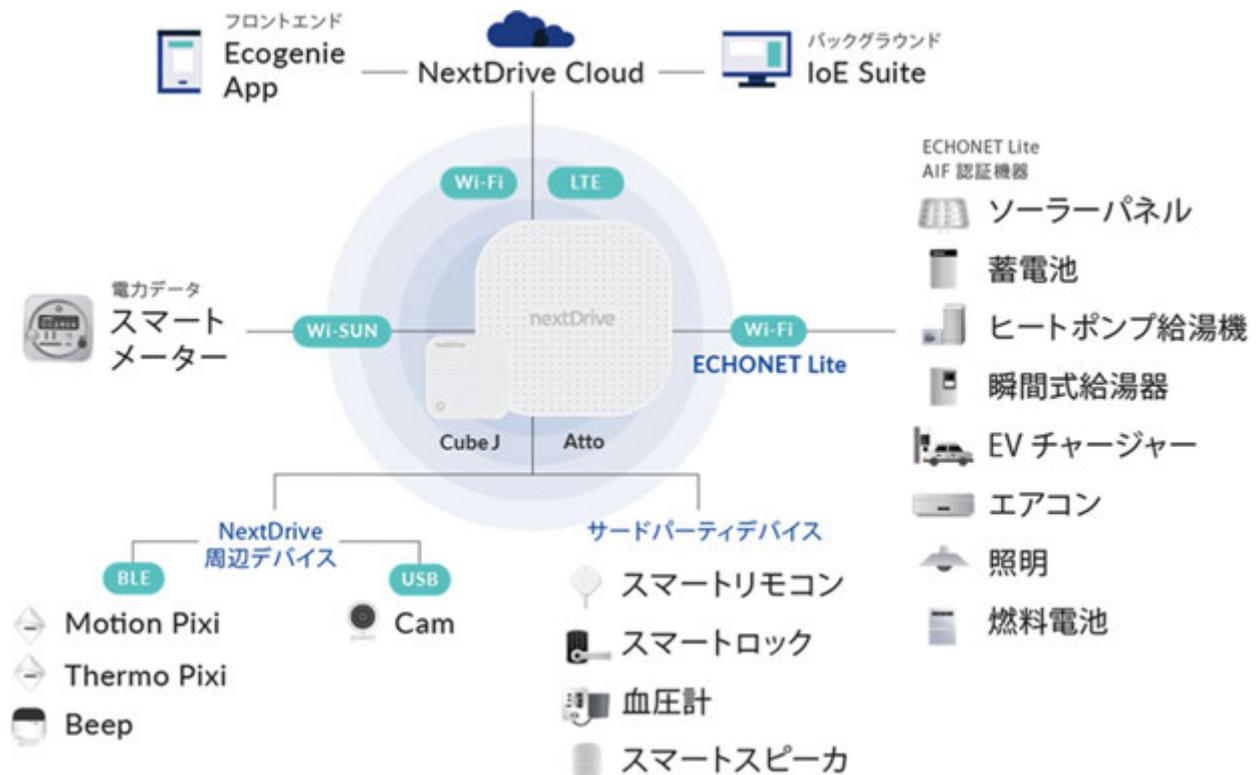


ホームゲートウェイ CubeJ と周辺アクセサリ

台湾から台・日両市場、さらにはアジア・オセアニア市場を見据える

弊社は台湾で設立された企業であり、社内のほとんどが台湾人スタッフであるものの、現時点では日本市場でのビジネスが大部分を占めている。創業時は、ホーム IoT 分野をターゲットとしたプロダクト開発を行っていたが、コンピューター関連の見本市である Computex Taipei に出展した際に、熱心な日本企業と出会ったことがきっかけとなり、エネルギー分野への集中、日本市場への取り組みが始まった。

昨年からは日本市場での取り組み、経験をエネルギー業界の変革を控える台湾に持ち帰るという取り組みも始めている。台湾での実証試験への参加や勉強会の主催など、弊社では台湾政府、企業との取り組みだけでなく、日本企業を巻き込んだ連携や意見交換の場のアレンジなど、日本でも台湾でも避けることの出来ないエネルギー業界の変化に向けて、日台双方で協力可能な分野を探索す



る機会も設けている。

また、日本、台湾だけでなくエネルギー分野で台湾との関係が強いオーストラリアであったり、華人のネットワークの広がる東南アジア市場でもビジネスの機会を獲得している。日本、台湾以外の第三国市場の開拓にあたっては日本での実績による問い合わせや日本企業との連携による機会探索、現地の台湾系企業からの紹介などが主要な事業開発チャネルとなっており、台湾企業であるという身分に加え、日本市場に取り組むことで得られた強みを活かすことができている。

開発拠点としての台湾の優位性

弊社は台湾、日本にそれぞれ拠点を有しているが、台湾が開発の拠点、日本はビジネス開発ならびに顧客支援の拠点と位置付けている。

弊社プロダクトはハードウェア、ソフトウェア、クラウド、モバイルアプリに跨ったものであり、開発に際しては異なる専門性を持つエンジニアの

参画を必要とする。さらには、プラットフォームで取得されるビッグデータの分析、活用にも着手しており、データアナリストといった人材の参画も必要である。現在、台湾（台北ならびに新竹）拠点は約 80 名の体制であるが、そのすべてが（筆者 1 名を除き）台湾人のスタッフであり、台湾の各業界で経験を積んだシニアクラスのエンジニアが太宗を占めている。

私自身は正確な統計は持ち合わせていないが、社内の多くのエンジニアは台湾の OEM/ODM 大手企業での業務を経験している。ハード、ソフト、クラウドいずれの分野においても、この経験に裏打ちされた、モノを作るという点においての技術、スピード、コスト管理など非常に高い能力を有していると感じている。特にスピード面、コスト管理面は日本企業との協業のなかでも強く感じる台湾に開発拠点を有する企業の優位性だと言える。また、日台連携や日本企業の台湾への進出などのテーマでも必ず話題にあがるが、台湾の事業運営

コストが低いことも台湾に開発拠点を置くことの大きな優位性であろう。

台湾のスタートアップエコシステム

弊社は創業から現在に至るまで、台湾の官民それぞれのスタートアップ関連施策や支援機関のサポートを受けてきている。台湾では2018年より国家発展委員会が中心となって、スタートアップ企業の事業環境の改善に特に積極的に取り組んでおり、経済部、科技部など部門を超えた施策を実施している。その内容にはエンジェル投資が可能なファンドの設立やエンジェル投資に対する税制優遇、海外からの人材獲得に関わる規制緩和、国内外でのマーケティングプロモーションの実施などが含まれている。

弊社として大きなサポートとなっているのは、メンターを含むスタートアップ界隈でのネットワーク構築ならびに各地でのビジネスマッチングやピッチ機会の提供であると聞いている。私自身は創業メンバーではないため当時の様子は承知していないが、現在でも当時スタートアップ支援機関の紹介で知り合ったメンターとは事あるごとに相談をしていると聞いている。また、ビジネスマッチングの機会については国内、海外問わず多くの展示会やピッチイベントなどの案内が届く。これ

らの機会を通じて各企業とのネットワーク拡大、実証試験への参画など弊社にとっても事業開拓において重要な機会となっている。

直近では、今般のコロナウィルスの流行をうけて、いち早く国家発展委員会がスタートアップ向けの資金支援プログラムを提供した。弊社では活用する機会がなかったが、このような支援策がスピード感をもって提供されるあたり、政府がスタートアップへの取り組みを重視している姿勢がうかがえる。

おわりに

本稿では台湾スタートアップ企業としての弊社の現在地とそこに至るまでの政府の支援や台湾が経済・産業面で持つ優位性についてご紹介した。前述の通り、台湾政府はスタートアップ企業に対して積極的な支援を与えているが、その成果としてGogoro（電動バイク）、Appier（AIマーケティング）の2社の台湾発ユニコーン企業が誕生していると言われている。今後もこれら2社に続く成長企業が現れること、台湾がスタートアップアイランドとして各国の起業家にとって魅力ある拠点であり続けることを台湾スタートアップエコシステムに身を置く一員として期待したい。