

台湾スタートアップの現状と日台連携展望

みずほ銀行高雄支店副支店長 弦巻信雄

1. はじめに

コロナ禍にもかかわらず、足元景気が好調に推移(2020年経済成長率3.11%、2021年同見込4.64%〈行政院主計総処〉)している台湾において、近年その活躍ぶりに注目度が高まっているスタートアップについて、皆さんはどの程度理解しておられるだろうか？

台湾では台湾大学、成功大学などの東アジア有数の大学の理系学部で多くの若者が学ぶとともに、MIT(マサチューセッツ工科大学)など欧米トップクラスの大学の理系学部への留学も盛んで、台湾IC関連産業の飛躍的な発展や製造業・非製造業への5G・AIOTを駆使したサービス導入を支える人材を数多く輩出している。こうした背景の中で、独立の気概を持つ人材が起業し、IT系を中心に多くのスタートアップが誕生している。

また、有能なスタートアップの育成を主たる業務とする「アクセラレーター」と呼ばれる企業も台湾内には主なものだけでも9社あり、それらが抱える台湾のスタートアップ数は4,011社(2020年12月末時点/台湾経済研究院)と今後の産業発展に無視できない規模となっている。

最近新聞や各メディアなどの各種報道媒体で「ユニコーン企業」という単語を目にすることが多くなったと感じる方は多いと思う。この「ユニコーン企業」とは、設立10年以内で時価総額10億米ドル以上の未上場企業を指しており、2019年末時点では電動スクーターメーカーである「Gogoro社/睿能創意股份有限公司」とAIを活用したデータ分析等を得意とする「Appier社/沛星互動科技股份有限公司」の2社が台湾にお

るユニコーン企業とされた。そのうちAppier社は2021年3月に東証マザーズに上場し、公募時価総額1,598億円と正にユニコーン企業であったことを証明して見せた。スタートアップの目標の一つである株式公開を日本で成功させたことは、将来の日台連携に大いなる可能性が秘められていることの証左であり注目に値する。

本稿においてはこれらの事実を踏まえた上で、世界のスタートアップの動向及び台湾における特徴を確認するとともに、現状の台湾スタートアップのエコシステムを南部台湾のアクセラレーター紹介と共に論じたい。加えて、南部台湾での日系企業と台湾スタートアップとの連携の現状を紹介しつつ将来展望についても考察する。

2. 世界スタートアップの動向と台湾における特徴

(1) 世界スタートアップの動向

現在は世界的な金融緩和の常態化、ICT(Information and Communication Technology)やデータの利活用進展などスタートアップ創業に適した環境となっており、加えて既存の大企業は新規事業展開やサービス、商品開発のスピードアップのため、社外にリソースを求めるようになってきた。その結果、2013年以降スタートアップへの大企業からの出資は加速し、中でも2017年、2018年は顕著に増加している。大企業はCVC(コーポレート・ベンチャーキャピタル)を通じて事業・資本提携可能なスタートアップを探することに積極的であり、CVC自体の数も増加している。

世界のスタートアップの主戦場が米国や中国で

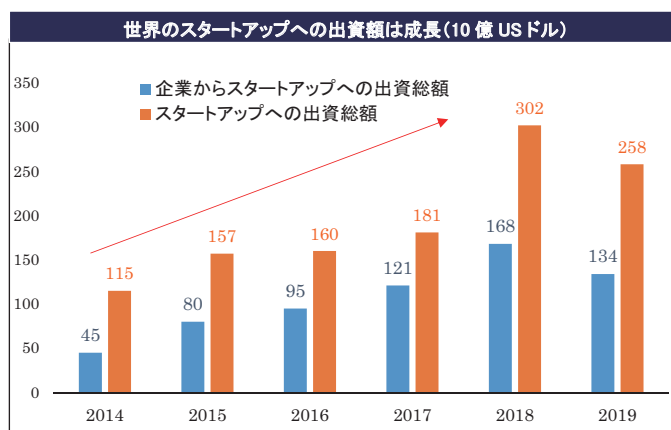
あることは論を待たないが、台湾の若者の起業意欲は強く、世界著名大学を卒業したメンバーが自らの専門性を遺憾なく発揮するために仲間と一緒に起業するケースを筆者は多く見てきた。皆、異口同音に「自らの夢を実現するには自分で起業することが一番の近道」と言っており、日本人として、経済発展著しい台湾の東アジアの隣人として彼らの姿勢を学ぶべきと感じたことは一度や二度では無い。

(2) 台湾における特徴

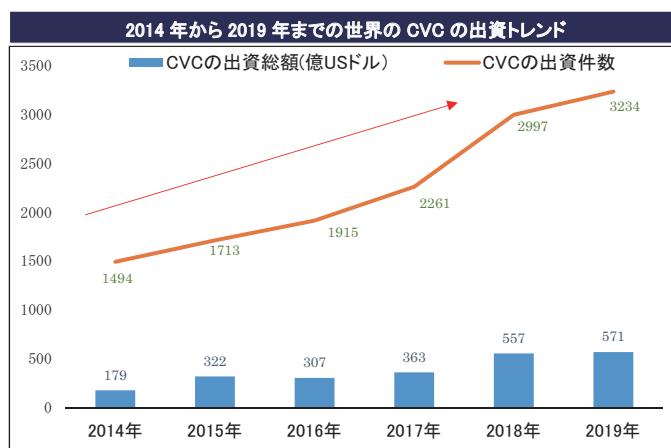
台湾のスタートアップが最も注力する分野は、広義のICT領域であり、全4,041社の内60.5%を占めている。続いてバイオ・ヘルスケア12.4%、企業商品・サービス13.3%、環境・エネルギー4.6%、と

なっている（比率は全て台湾研究経済院「FINDET」）。広義のICT分野が最も大きくなるのは台湾の産業構造から容易に想像がつくが、政府が重視している環境・エネルギー分野の比率が小さいのは意外に感じられるかもしれない。私見ではあるが、これは環境・エネルギー分野への注目度は高いものの、事業化が容易ではなく政府や地方公共団体のサポートを当てにせざるを得ないケースが多いことと無関係ではないと考える。しかしながら、SDGs、ESGに関連する記事が毎日のようにメディアを賑わしている現状を鑑みると、今後環境・エネルギー産業の発展に伴い、スタートアップの活躍の場も広がっていくと考えるのが自然であろう。

台湾内スタートアップの資金調達件数及び金額



(図1)



(図2)

は着実に増加しており、主要支援者は世界の潮流同様にCVCである。2015年から2019年のスタートアップへの出資調達件数・資金調達額は成長基調となっており、資金の出し手としてのCVCからの調達は全体件数の40%を占めている。台湾スタートアップがCVCから多くの支援を受け入れる要因として、技術志向が強い台湾には資金の出し手且つ技術連携相手になり得るCVCが充実していることから、株式上場よりも大企業とのアライアンスを好む傾向があるものと推察。筆者も多くのスタートアップ創業者と対話する機会を得たが、「起業して企業価値を極大化し、大企業等に売却して創業者利益を得る」というより、「自分達の技術を大切に育て、台湾のみならず日米欧の有力企業に活用してもらい、世界を股に掛けてWIN-WIN関係を構築する」という志向が強い印象を受けた。

(3) 台湾大手企業の動向及び主要出資分野

台湾大手ハイテク企業は企業価値極大化という命題に対し、自社外の革新的技術を積極的に取込むことで来るべき自社の事業構造改革に繋げようと、2015年ごろからアクセラレーターやインキュベーターを設立し始めた。下記にいくつかの事例を示したい(台湾経済研究院/FINDETより引用)。

★ 鴻海 /Foxconn

- ・2015年、有名な中国プラットフォーマーである「アリババ」と連携してスマート製造プラットフォーム「淘富成誠」を設立し、AI、ヘルステック分野などに集中して投資。2015年-2020年上半期までの台湾スタートアップに対する投資総額は約6.8億台湾ドルで、これは同社のスタートアップ企業投資の2.6%を占める。

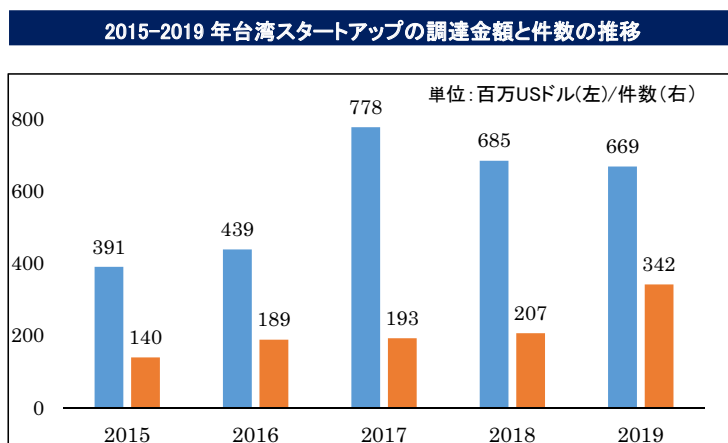
★ 緯創 /Wistron

- ・2015年、主としてAI・ヘルステック分野への集中投資を目的に「IIC 創新整合中心」を設立。
- ・毎年のR&D費用の10%をスタートアップ投資へ充当しており、2015年-2020年上半期における台湾スタートアップへの投資総額は約6.9億台湾ドルと、同社のスタートアップ企業投資の40%を占める。

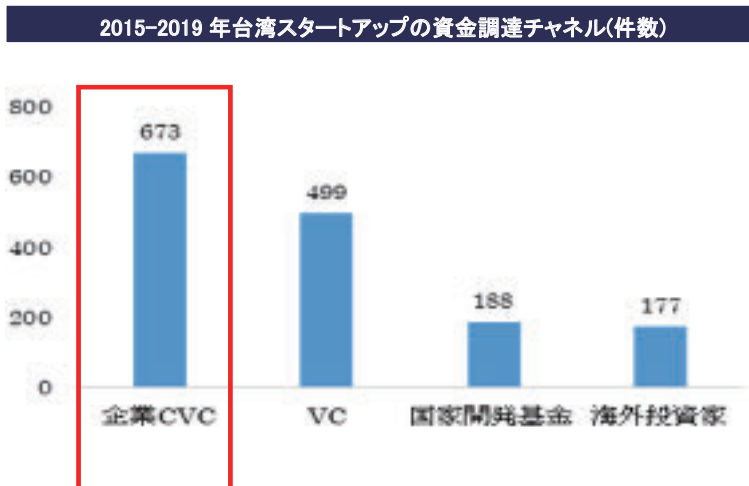
★ 廣達 /Quanta

- ・2015年-2020年上半期までの台湾スタートアップに対する投資総額は約4.9億台湾ドル。
- ・投資先はヘルステック分野に重点を置きつつ、AR/VRにも注目。

上記のほか、大手PCメーカーのacer社が2016年にスタートアップ投資専門のファンドを設立したのに続き、同業のASUS社も2017年に5千万米ドルでベンチャーキャピタルを設立する



(図3)



(図4)

(図1～4は全て、台杉出資《産業創新出資白書2020》、Pitch book & GCV Analytics、台湾研究経済院「FINDET」)

など、台湾の大手メーカーは積極的にスタートアップ投資に取り組んでいる。

台湾の少子・高齢化を背景に、大手企業のメディカル分野への進出やヘルステック向け投資が活発化しており、これら台湾CVCの最大出資分野も「ヘルステック」となっている。2016年に打ち出された政府の¹「5+2」イノベーション産業政策の後押しに加え、ヘルステック分野はその技術・リスク・リターンがいずれも高いことが特徴となっており、投資判断に長けた台湾CVCとの親和性が高いことも要因と思われる。

「世界経済フォーラム（WEF）2019」が発表した「イノベーションランキング」によると、台湾は2年連続で世界第4位にランキングされており（日本は6位）、スタートアップにとって台湾は創業に適した地域であると言える。2018年に大手人材バンク「1111人力銀行」が調査した「青年起業意欲調査」では、40歳未満の調査対象者の実に76%が起業に意欲的、或いは既に起業済であると報告されている。身近な台湾人が自らの収入に見合った水準で株式投資や事業投資をしているケースを多く見かけるが、子供のころから親世代の積極的な投資行動を見て育った現在の青年

世代が起業に意欲的であることは自然な流れなのかもしれない。

3. 台湾スタートアップエコシステムの現状

スタートアップの運営拠点の大半は北部に集中しており、AIOTに加え、メディア、EコマースなどB2C系のデジタルイノベーションも活発化している。中部は地場有力産業である伝統的な製造業発展に重なる形で、スタートアップについてもスマート製造やグリーンエネルギー分野が比較的多い。南部においては新農業やグリーンエネルギーに加え、北部同様にAIOT関連のスタートアップも増えている。

台南・高雄を中心とした南部台湾では半導体産業を中心としたクラスター形成が年を追うごとに充実してきており、台湾内及び日本からも投資実行額が増えている。先述の通り、台湾の大企業はスタートアップの持つ技術活用に積極的であり、日系企業と台湾スタートアップとの連携実績も出

1 「5+2」イノベーション産業政策：政府が指定する「グリーンエネルギー」、「アジアシリコンバレー」、「バイオ医療」、「スマート機械」、「国防」の「五大イノベーション産業」に加え、「新農業」・「循環経済」を指す

(表1)

台湾における六大都市のスタートアップエコシステム(2020年12月末の統計)						
	台北市	新北市	桃園市	台中市	台南市	高雄市
アクセラレータ社数	41社	10社	0社	2社	3社	1社
創業基地数	28か所	4か所	5か所	10か所	7か所	12か所
スタートアップ社数	2,206社	483社	181社	281社	154社	239社
スタートアップの主要分野	①ビジネスソリューション(12%)	①ICT産業(23%)	①グリーンエネルギー(17%)	①生活・サービス(19%)	①バイオ・ヘルスケア(21%)	①ICT産業(17%)
	②バイオ・ヘルスケア(11%)	②バイオ・ヘルスケア(16%)	②バイオ・ヘルスケア(17%)	②ICT産業(18%)	②ICT産業(18%)	②ビジネスソリューション(16%)
	③メディア・娯楽産業(11%)	③生活・サービス(14%)	③生活・サービス(21%)	③バイオテック・ヘルスケア(14%)	③生活・サービス(17%)	③生活・サービス(28%)
主要集積地の産業分野(集積地/園区の名称)	①バイオテック・医療(北投生醫科技園区)	①金属機械(林口工二工業区)	①交通運輸(桃園航空城)	①精密機械(台中精密機械サイエンス創新園区)	①グリーンエネルギー(沙崙スマートエネルギーサイエンスシティ)	①金属、石油化学(岡山本洲産業園区)
	②ICT産業(内湖、南港ソフト工業園区)	②ICT(新北市産業園区)	②IoT(虎頭山創新園(自動運転車+情報セキュリティ))	②半導体(中部サイエンスパーク)	②精密機械(台南サイエンスパーク)	②医療器材(高雄サイエンスパーク医療器材産業集積地)
	③デジタルコンテンツ(南港ソフト工業園区)	③プラスチック製品(瑞芳、樹林、土城工業区)			③バイオテック・医療(台南サイエンスパーク)	③宇宙航空産業(仁武宇宙航空園区)
	④物流管理(大彎南段工業区)					④パネル産業関連

始めていることから、半導体産業をかかえる南部台湾におけるスタートアップの動向についても大いに注目されることになる。

また、2019年の台湾経済研究院及び大手コンサルティングファームPwCの調査によれば、台湾スタートアップがターゲットとする海外市場は米国(31%)・東南アジア(26%)・日本(20%)の順となっている。近年の米中貿易摩擦の影響で、従来中国市場での展開を指向していた台湾スタートアップの多くがターゲットを他の市場にシフトしている。足元のコロナ禍においては、海外との往来がほぼストップしていることもあり、遠く離れた米国市場を展望しつつ、まずは隣国である日本市場でのマーケティングに舵を切ったスタートアップが増えてきた実感がある。

4. アクセラレーター「Star Fab」(中文名/豪覚管理顧問股份有限公司)社の紹介

(1) 南部台湾を代表するアクセラレーター「Star Fab」について

Star Fabは2016年2月、工業技術研究院(ITRI)からスピナウトする形で設立されたアクセラレーター。台南及び路竹に展開する南部科学園区

(南部サイエンスパーク)内に進出する多くのハイテク関連企業の技術開発や事業投資ニーズとスタートアップの技術力とのマッチングを狙いとして、同園区を管理する科技部の支援を受け設立(現在は国家発展委員会が管理)。管理するスタートアップは、AIOTやクラウドコンピューティング関連など約180社あり、活発な活動を続けている。

(2) アクセラレータープログラム「TAIRA PROGRAM」

Star Fabが設定した独自のアクセラレータープログラム「TAIRA(Taiwan AI Robotics Accelerator)」は主にAI、ロボティクスに秀でたスタートアップを発掘し、半導体関連をはじめとする電気・電子産業のクラスターが充実する南部台湾の産業発展をサポートすることを目的に設立された。同プログラムのカバー領域は「スマート都市」、「スマート製造」、「スマート医療」、「スマート金融」となっており、ここ4年間次々と有能なスタートアップを発掘している。

2020年の同プログラムには160社のスタートアップから応募があり、書類審査、1次、2次に渡るプレゼン予選会を経て、決勝大会に進出した

16社の中から4社が年間最優秀企業に輝いた。この4社にはプログラムの審査員となっている台湾内の著名VC（Venture Capital）からの投資意向書（LOI）の獲得や、世界大手会計事務所のアドバイスを一定期間無料で受けることが出来るなどの特典が与えられた。

また、当プログラムのもう一つの特徴として、台湾内大手企業等がメンター（指導者）としてサポートしていることが挙げられる。アクセラレータープログラムは主催者側がテーマやカテゴリを定めてスタートアップを募ることが多いが、当プログラムは1年をかけてメンター企業たる事業者が、自らの経営課題を解決可能なスタートアップを選定する形で進められている。2020年のプログラムにおいては9社のメンター企業（台湾内の液晶関連大手メーカー、南部を代表する総合病院、大手食品関連メーカー等）が決勝に残った16社のスタートアップと共に壇上に立ち、VC等の審査員に向けてプレゼンを行った。2020年12月に行われた決勝戦は「TAIRA DEMO DAY 2020」と銘打たれ、各社が6分間のプレゼンに全力を掛け最終審査に臨んだのである。6分間のプレゼンはあまりに短いと感じられるかもしれないが、審査員には事前に十分な判断資料が提供されており、最後の一押しをプレゼンで行う建付けになっている。筆者も本イベントに参加したが、台湾でも放映された素人参加の歌手オーディション番組、「中国好声音」を見ているようで少なからず興奮した。

ちなみに弊行も取引先である日系企業数社と共にメンター企業としてプログラムに参加し、担当したスタートアップは何れも決勝戦まで残るなど台湾日系企業とのマッチングに大きな成果を上げることができた。

5. Star Fab 及び南部科学園区管理局との連携について

(1) MOU 締結と「TAIRA プログラム 2020」への参画

弊行はもともと取引先であった南部科学園区管理局との情報交換を行う中で、同管理局が関わるスタートアップの育成の観点から、弊行の取引先である日系企業との連携ニーズがあるとの相談を受け、2020年5月に同管理局及び管理局がサポートするアクセラレーターであるStar Fab社と3者間でMOU（業務協力協定）を締結した。

本MOUの狙いは、台湾スタートアップと日系企業とのビジネスマッチングをベースとした、台湾スタートアップの日本進出サポートや台湾内外での資本調達ニーズへの対応、更には東アジア地域での連携支援（弊行は台湾、香港、中国、韓国にスタートアップ企業をカバーする機能を保有）である。

具体的な業務協力の実績の一つとして、先述の「TAIRA Program2020」を通じた日系企業の経営課題解決サポートの事例を紹介したい。

弊行は本プログラムへの参加意向の有るメンター企業を掘り起こすべく、日系企業、中でも南部に多く見られる製造業の取引先に着目し、製造現場における作業工程の「標準化」、「効率化」、「可視化」等のニーズについてヒアリングを重ねた。ヒアリングの結果、台湾進出30年になる日系大手化学品メーカーA社が、各作業工程間の効率化及び可視化に課題を持っていることが判明。早速Star Fab社から当該課題を解決可能な技術を有するスタートアップとしてB社の紹介を受け、B社とA社の面談をアレンジした。複数回にわたる面談やプレゼンには弊行も同席し、A社ニーズを改めて確認。プレゼン後、A社からB社サービス内容に対し好感触とのフィードバックがあり、両社間でNDAを締結すると共に、「TAIRA



(写真 1) Star Fab 社のメンバー

PROGRAM 2020」に A 社 / メンター企業 × B 社 / スタートアップのペアで出場することが決定した（他にも日系商社が弊行アレンジで Maas (Mobirity us a service) に技術力の有るスタートアップのメンター企業として参加)。

2020 年 8 月以降、2 社は共同で打合せを重ね、具体的な解決方法の方向感を確定すると同時に「TAIRA PROGRAM 2020」でも順調に勝ち上がり、決勝戦である「TAIRA DEMO DAY2020」に駒を進めた。DEMO DAY 当日は弊行も壇上に上がり、多くの参加者が見守る中、B 社と共に壇上で白熱したプレゼンを実施。残念ながら、VC からの LOI 獲得には至らなかったものの、弊行は A 社および B 社と強固な信頼関係を築くことができた。また、DEMO DAY 当日に勝ち残ったスタートアップには既に日系企業等のグローバル企業との連携実績がある企業も多く、弊行はこれらのスタートアップ企業とも交流を図り、以降の連携に繋げた。

(2) 日台イノベーション交流会の開催

弊行と Star Fab は「TAIRA PROGRAM 2020」の運営と並行して更なるスタートアップ支援の実現に向けた個別協議を実施し、DEMO DAY に参加できるような比較的成熟したスタートアップを集めて、スタートアップ連携に関心を持つ日系企

業を招聘し、第一回となる「日台イノベーション交流会」を 2020 年 8 月に開催した。

交流会には AI や画像分析、センシング技術などを有する 6 社のスタートアップとこれらの技術に関心のある 8 社の日系企業及び、スタートアップ育成に関心のある台湾南部の大手台湾企業幹部らが参加。南部科学園區管理局幹部列席のもと開催された交流会では、各スタートアップの得意領域ごとに 40 分でプレゼンと Q&A セッションを行い、その後には名刺交換を含めた相互交流の時間帯を設けることで、各スタートアップが自社技術をアピールする機会となった。

第一回の交流会を成功裏に終えたことを受け、2021 年 1 月には第二回の交流会を開催。第一回に参加した企業からのフィードバックを踏まえ、より具体的な成果を得るべく、「スマート製造」をテーマに関連技術を有するスタートアップと同テーマに関心の強い日系企業を個別に招聘した。交流会当日にはスタートアップ各社と日系企業とのマッチング面談の場も設定。このため、参加企業（スタートアップ・日系企業共に 3 社ずつ）にとって、非常に中身の濃い交流会となった。

2 度の交流会を通じて、多くのスタートアップが日本市場への参入を具体的に検討しており、日系企業も強い関心を持っていることが分かり、この分野において邦銀である弊行の強みが活きるこ

とが確信できた。第三回の交流会も「ESG」をテーマとして夏頃には開催予定であり、地道な活動ではあるが台湾スタートアップと日系企業との連携に貢献していきたいと考えている。

(3) スタートアップの資本調達ニーズ

三者間での MOU 締結以降、台湾スタートアップとの接点が増えたことで、彼らの多くが資本調達ニーズを有している事を把握できた。スタートアップは事業運営に必要な資金を銀行融資ではなく、投資家からの資本調達によって賄うことが多く、一般的には一度に 1.5 年～2 年分の資金を調達している。ビジネスマッチングを通じていくつものスタートアップとの信頼関係を深めることができ、弊行は先述した B 社から資本調達ニーズの相談を受けるに至った。

これまで、B 社の株主は 1 社であり社内の意思決定も比較的容易だったが、来年度以降は日本を含む海外市場へ進出する計画が有るため、必要資金調達と合わせてビジネスの間口拡大にもつながるような出資者を募る必要があった。B 社董事長から日本の投資家も歓迎するとのコメントを得た弊行は、台北支店内のビジネスソリューション課（各種調査や、ビジネスマッチング、提携サポートが主業務）を通じ、日本の関連部門と協働して、投資家となり得る日本企業の発掘を開始している。

足元では B 社以外の台湾スタートアップ数社からも日本を含む海外投資家からの資本調達ニーズについて相談を受けており、従来の預金・貸出・決済という伝統的商業銀行業務が金融緩和や他業態からの進出により厳しい競争に晒される中、こうした資本調達支援の依頼は投資銀行業務に注力する弊行にとっても歓迎すべき動きである。

弊行には、2021 年 2 月に九州のスタートアップ「Kyulux」社の資本調達ニーズと中国 VC の投資ニーズをマッチングさせた実績もあり、B 社

をはじめとする台湾スタートアップのニーズを、日本に限らずグローバルにサポートしていく所存である。

6. 日台連携の将来展望

これまで述べてきた通り、台湾には投資への積極性、即座に意思決定するスピード感、オープンマインドな気質などが備わっておりスタートアップの起業と成長に非常に適した風土が備わっている。筆者はこれまでの取組の中で、多数のスタートアップと交流を重ねてきたが、台湾ならではの強みを実感すると共に、日本企業との連携に大きな可能性を感じている。現在、多くの日本企業が企業価値拡大のリソースを外部に求めているが、自己完結型ではなく、自社の技術を社外のプラットフォーム上で活かしていくことを前提としたビジネスモデルを持つ台湾スタートアップとの親和性は、日台の距離的、心情的、文化的な近さも相まって、極めて高いと考える。

日系企業のニーズをしっかりと把握したうえで、Star Fab のようなアクセラレーターと協働して交流会などの様々な機会を通じて有力なスタートアップを発掘することは、台湾の経済発展と日本企業の課題解決に同時に貢献することに繋がり、WIN-WIN を実現できる。

前述した台湾ユニコーン企業「Appier」社が東証マザーズで上場した際の引受証券会社には、みずほ証券がその一角を占めたが、スタートアップの日台連携は弊行にとってもビジネス機会として極めて有望である。世界のプラットフォーマーである「G(oogle) A(pple) F(acebook) A(mazon)」も皆スタートアップから始まった会社であり、中国大陸の Alibaba もまた同じである。日系企業との連携や資本調達ニーズのサポートを通じ、第二、第三の Appier 社の出現をお手伝いすることで、長年お世話になっている台湾への恩返しに少しでもつながれば本望である。