

台湾ではなぜ新興産業が育つのか？ バイオ企業の台頭に見る、台湾の新産業創造力

日商大和企業投資 本村 聡士

1. はじめに

何かが欠けている。來台して15年、ベンチャーキャピタル（以下、VC）という立場から台湾の新興産業が勢いよく成長している姿を見るにつれ、なぜ日本では新興産業が育ちにくいのか、台湾にあって日本に足りないものとは何かをしばしば考えるようになった。

日本が「失われた30年」と言われる間、台湾ではTSMCを筆頭に、半導体産業が急成長を遂げた。今や半導体製造において、台湾は世界で6

割のシェアを握るほど、圧倒的な存在感を示している。製造だけでなく。近年は半導体設計の分野においても、MediaTek、Novatek、Realtekなどの台湾勢が上位に浮上し、徐々に米国の牙城を切り崩している。しかも、AI用チップ世界大手のエヌビディアの創業者ジェンスン・ファンも、アドバンスド・マイクロ・デバイスのCEOであるリサ・スーも、幼少期に米国に移住した台湾人である。半導体産業は台湾抜きに語れないほど、台湾勢が席卷している。

台湾バイオスタートアップの台頭も目覚ましい。

表1 台湾 上場バイオスタートアップ 時価総額ランキング 上位10社（筆者作成）

（前提）

- ・2010年以降に台湾で上場したバイオテック企業を抽出。
 - ・医薬品開発を対象とし、医療機器、運動機器、化粧品、健康食品等の広義のヘルスケアは含めず。
- 時価総額は2023年9月8日の終値ベース。為替は1台湾ドル=4.5円で計算。

	社名 (中国語名)	証券 コード	時価総額 (億円)	上場時期 (年)	事業
1	PharmaEssentia Corp. (薬華医薬)	6446	5,477億円	2016	真性赤血球増加症治療薬などの研究・開発。P1101は日欧米で上市済。
2	Oneness Biotech Co., Ltd. (合一生技)	4743	3,650億円	2011	アトピー性皮膚炎治療薬などの研究・開発。FB825はLEO Pharmaに導出。
3	Bora Pharmaceuticals Co., Ltd. (保瑞薬業)	6472	3,042億円	2017	医薬品の開発・製造受託（CDMO）が柱。他社工場の買収により生産能力増。
4	Lotus Pharmaceutical Co., Ltd. (美時化学製薬)	1795	2,907億円	2010	呼吸器系、神経系などのジェネリック医薬品の開発・製造。米 Alvogen 傘下
5	Polaris Group (北極星薬業集団)	6550	2,790億円	2022	抗がん剤開発。悪性胸膜中皮腫の治療薬 ADI-PEG20 は米国での薬事申請準備中。
6	EirGenix Inc. (台康生技)	6589	1,278億円	2019	バイオシミラーの開発及び、バイオ医薬品・コロナワクチン原液の受託生産。
7	Medigen Vaccine Biologics Corp. (高端疫苗生物製剤)	6547	1,085億円	2018	新型コロナ、インフルエンザ、手足口病等向け各種ワクチンの研究・開発。
8	TaiMed Biologics Inc. (中裕新薬)	4147	1,067億円	2015	エイズ治療薬などの研究・開発。TMB-355は米国、欧州で上市。
9	ScinoPharm Taiwan, Ltd. (台湾神隆)	1789	963億円	2011	大手原薬メーカー。米Baxterとも業務提携。台湾食品大手の統一企業傘下。
10	OBI Pharma, Inc. (台湾浩鼎)	4174	842億円	2015	抗がん剤の研究・開発。近年、創業ベンチャーや原薬メーカーを買収。

日本ではあまり知られていないが、台湾のバイオ産業も破竹の勢いで成長している。台湾発の新薬が欧米市場で承認・販売されるケースが出始めており、台湾のPharmaEssentiaが開発した真性多血症治療薬「ベスレミ」は欧米に続き、2023年6月1日から日本でも販売が始まった。株式市場に目を向けると、台湾バイオスタートアップの時価総額は日本のそれを遥かに凌駕している。過去10年、台湾ではIPO（新規株式公開）時に時価総額1,000億円を超えたバイオ企業が7社も出ている。台湾に上場しているバイオスタートアップの時価総額トップ3（2023年9月8日時点）は上から順に、PharmaEssentiaが約5,500億円、Oneness Biotechが3,700億円、Bora Pharmaceuticalsが約3,000億円となった。日本ではなかなかお目にかかれない規模だ。

台湾でバイオ産業を牽引しているのは、米国からの帰台組だ。米国で創薬企業を創業・経営してきた起業家や米Biogenや米Genentechなどバイオテック大手で活躍してきた人材がその実績を引っ提げて台湾に戻り、次々とバイオスタートアップを立ち上げている。その経験に裏打ちされた事業構想、事業計画は、初めから米国市場を主とした海外市場をターゲットとしている。まず日本市場を目指すという日系とはビジョンが異なる。そして世界市場を狙ったビジョンに共鳴する投資家や経営陣は台湾系に限らない。台湾のバイオスタートアップには、早い段階から海外出身の経営陣、投資家、事業パートナーが参画していることも少なくない。医薬品産業の主戦場である欧米市場で成果を出した暁には内外の投資家からも高く評価される。それが前述の時価総額に反映されていると私は考えている。

それにしても、半導体しかりバイオしかり、台湾の新興産業がすくすく育っていくのは一体なぜなのか？その答えを探し求める中、私は台湾の「土壌」、「種まき」、「水やり」の3点に注目した。バイオテック産業の事例を交えながら、その背景に迫っていききたい。

2. イノベーションを育む「土壌」

日本と台湾は地理的にも文化的にも近い一方

で、似て非なる部分もある。その一つが、投資や仕事に対する考え方である。

日本では「お金は貯めるもの」と考えられ、貯蓄イコール貯金の概念が浸透している。しかし、台湾では「お金は増やすもの」であり、貯蓄とは投資であるとの考えが一般的だ。求人求職サイトのyes123求職網が2022年5月に行ったアンケートでは、サラリーパーソンの8割超が株式投資経験ありと回答した。私が以前、銀行で利息1%強の定期預金をしようとした際、定期預金なんでもつたいないと窓口から言われたこともある。台湾では、株式や不動産に投資していないほうが不思議がられる社会だ。実際に、台湾株式市場の主役は個人だ。売買代金の6割近くを個人投資家が占めている。個人投資家の投資意欲や投資リテラシーは日本のそれを大きく上回るのではないだろうか。

卑近な例になるが、私が2004年に大和企業投資（当時NIFベンチャーズ）に入社した際、福岡の実家にいる母に仕事の内容を説明した。だが、いくら説明してもVCについてあまり理解はしてもらえず、それもある意味当然だと感じていた。一方、私が台湾駐在を始めた頃、台湾人の義父母に同じことを説明すると、「今どのセクターに注目しているか」、「面白いスタートアップはあるか」と矢継ぎ早に質問を受けた。台湾の片田舎に住み、（失礼ながら）資産家には見えない義父からそんな質問をされるとは思っておらず、驚いたのを今でも覚えている。台湾人にとって投資がいかに身近な存在であるかを実感した出来事だ。

仕事に対する考えも異なる。就職活動において一流企業を目指すのは同じだが、台湾では「就社」意識が日本より低い。同一企業に一生勤めると考えている人は少数派だ。常に会社の外にも目を向け、よりよい仕事、給与、ポジションを探し求めている。昇進とは転職して勝ち取るものとの意識も高く、昇進・成長機会があれば転職をいとわない。自ら起業することも常に選択肢にある。私の元同僚（台湾人）は辞めて独立し、勤務先のオフィスビルで受付をしていた女性も辞めたと思ったら退職理由が起業だった。上に登れるチャンスがあればリスクがあれど積極果敢に挑戦する、そんな



写真 BioTaiwan 2018に出席する蔡英文総統（筆者撮影）

気質が台湾ではそこかしこに垣間見える。この上を目指すマインドセットを土台とし、台湾では新しい企業や産業に資金や人材が集まりやすい環境が醸成されているのだ。

また、日台で大きな違いを感じるのが「新しさ」に対する価値観である。

「日本では、同じ業界のなかでも、古い会社が威張っています。老舗が重んじられることからわかるように、日本においては『古さ』は大きな価値の一つなのです。一方、新しいものは価値が低いと見られてしまう」——東大名誉教授の故・中根千枝さんが著した『タテ社会と現代日本』の一節だ。この一節は、日本における新興企業やVCの立ち位置を的確に映し出していると私は感じている。タテ社会の日本では古い者が常に優勢となり、大学や企業のブランド主義を醸成する。その一方で、新しいものを創り出そうとする新参者を遠ざけてしまう。台湾に長くいる私には以前よりはっきりとこの社会構造のデメリットを感じようになった。

台湾は、古参が幅を利かす日本とは対照的だ。唐鳳（オードリー・タン）デジタル発展相が弱冠35歳で大臣に起用されたことから分かる通り、

新参者をリスペクトする文化がある。転職が一般的な台湾では、スキルや経験は着目されても、入社年次に焦点は当たらない。一方、日本のタテ社会では、一つの場における先輩や古参がヒエラルキーの「上」にあり、後輩や新参者は「下」に位置する。そのため、入社年次に基づく序列意識が異様に高い。その意識すら忘れるほど、人々の心身に染み込んでいる。

13年ほど前、台湾で開催されたVCフォーラムにスピーカーとして招待された際、私は上司に講演を依頼し、共に出席した。驚いたのはその後だ。講演後、馬英九総統（当時）が現れ、直接手渡しで上司に記念品を贈ったことに衝撃を受けた。総統がなぜこまでするのか？と。台湾バイオ業界のイベントBio Taiwanでもそうだった。5年前、開幕式への招待を受けた私は、先輩に出席を依頼した。当日の開幕式には蔡英文総統が出席し、先輩は横に並んで蔡総統と共に開幕式のテープカットを務めた。どちらのケースも、わざわざ総統自らが来るのはイノベーションやVCを重視する表明だと当時は感じていた。その認識も間違っていないのだが、より根源的な理由は台湾の社会全体が新しい産業を、ベンチャー企業を

リスペクトする文化にこそあるのだろうといつからか思うようになった。

漫画家・福本伸行氏の表現を借りれば、日本でベンチャー企業と聞くと、心が「ざわざわ」する方も少なくないだろう。日本における新参者の社会的なステータスは低く、信用や評価が得られにくい。このステータスの低さは、日本のスタートアップの資金、人材、技術の調達など、事業のあらゆる面で暗に影響を及ぼしている。一方、台湾ではスタートアップが「ワクワク」する対象として見られている。投資対象として、転職先として、取材対象として、各方面から評価を受けやすいのだ。もちろん玉石混交であるのは皆、百も承知だ。それでも、金融業界や大手企業の人材は、スタートアップに転職するのをいとわない。台湾では、大企業とスタートアップの敷居が低く、双方への人材の流動性が高いと感じる。

多様性、多寛容社会である点にも注目したい。

中国語が公用語とあって、台湾を中華圏と見なす方が多いだろう。しかし、実際には台湾は多民族で構成されている多民族社会だ。さらに日米欧中での留学経験や海外勤務経験者が少なくない。そのような背景から、台湾では自ずと多彩な社会文化、企業文化が混じり合い、多様な物事の見方、考え方を受け入れやすい環境が醸成されている。そしてこの多様性が、個人個人を尊重する価値観へと繋がっている。

この価値観を背景に、台湾では女性活躍が進んでいる。立法委員の4割超は女性であり、企業の代表者に占める女性の割合も3割を超えている。バイオ業界も例外ではない。バイオスタートアップの代表格PharmaEssentiaのChairman（董事長）も、時価総額1000億円超でIPOしたScinoPharmやTaiGenの創業者も皆、女性である。私が投資活動を行う中でも、3社に1社はCEOが女性という肌感覚だ。

多民族社会の側面を持つ台湾では、人はみな、それぞれ違うという共通認識が土台にある。ゆえに、男性も女性も、台湾人も外国人も、漢民族も原住民もみなが生き生きとしているように見える。ここでは「世間」の目がなく、外国人である私も自然と受け入れられる、居心地の良さを感じ

ることが多々ある。これが多様な人材を引き寄せる、台湾の強みとなっている。

個人を尊重する価値観は、リーダーシップのあり方にも関係している。序列・調和・伝統を重んじる日本ではリーダーも集団の一部にすぎず、リーダーの権限が比較的小さい。合議制で話し合いを十分に行うことが良い経営判断に繋がるという考えが根っこにあり、独断を良しとしない考え方が根付いている。しかし、多数決は一見合理的なようにも見える一方で、実は新規事業の開発・促進とは相性がよくない。なぜなら新規事業のリスクが高ければ高いほど、合議制では否定的な意見に傾きがちだからだ。

台湾では、物事を決めるのも行動の軸になるのも個人である。独断といえば聞こえは悪いが、「個」の決断のほうがむしろ日常だ。リーダーにはリーダーとして持つべきディレクターシップが与えられている。台湾も日本同様、株式会社の形態が一般的であり、組織決定は取締役会などで正式に行われているが、多くのケースで意思決定は経営者がリードして行っているというのが実情である。ゆえに、経営判断のスピードが速く、新規事業を進める上で明確な方針・推進力が得られやすい特徴がある。この点も、新興産業が育ってきたことと大いに関係があると私は考えている。

3. イノベーションの「種植え」

2点目に、台湾ではイノベーションの種をどうやって植えてきたかに触れたい。

まずは台湾を代表する半導体ファウンドリーUMCの事例である。1970年代、台湾当局は、電子や化学などの先端技術を積極的に開発していた韓国を見て、後れをとるなど電子分野の産業振興を進める方針を決めた。そしてラジオコーポレーションアメリカでICのR&Dを統括していた潘文淵氏に相談を持ち掛け、ICを電子産業の軸に据えること、アメリカから技術を導入して修得するのが近道との助言を受ける。台湾当局はこの助言に従い、工業技術研究院（以下、ITRI）を技術導入の執行役として専門チームを作り、研修チームを米国に派遣し、ICの設計、製造工程、検査、設備を学んでいく。そして1977年、ITRI

は初めてのICのモデル工場が完成させた。試作に成功した後、ITRIは歩留まり率を徐々に向上させ、米国の技術提携先を超えるほどにまで改善させた。そして腕時計用IC、音楽用ICなど、ITRIに注文が舞い込むようになると、折角開発した技術は民間に移転しないともったいないと、ITRIはこの技術をスピノフする方針を決めるのである。その後、金融機関や企業から出資を募り、ITRIから70名の人材と技術と工場を移転して、1980年にUMCが誕生した。UMCの事業は順調に拡大し、スピノフから5年後、台湾株式市場でIPOするに至る。

TSMCがそれに続く。UMCの成功で自信をつけた台湾当局は1984年、今度は超大型集積回路の開発に挑戦することを表明する。そして、テキサスインスツルメンツの経営幹部だったモリス・チャンに何年もかけて何度もラブコールを送り、1985年ようやくモリス・チャンをITRIの院長として迎えることに成功する。1年後の1986年、ITRIは台湾で当時初めてとなる6インチの超大型集積回路の試験工場を完成させた。そしてITRIは再び、このIC工場と人材をスピノフすることを計画する。しかし、モリス・チャンの構想は単なるスピノフに止まらなかった。ICを自社商品とするビジネスではなく、他社ブランドのIC製造に特化したファウンドリービジネスの構想を打ち出したのである。この全く新しいビジネスモデルに台湾当局は賛同し、行政院傘下のファンドNDFが48%、フィリップスが27%、残りを台湾の民間企業が出資する形で、1987年、台湾にTSMCが誕生した。モリス・チャン自身もそのままITRIからスピノフし、TSMCのトップに就任するのである。その後の成功は皆の知るところだ。

このイノベーションの種植えには、当局主導であること、海外の第一線からビジョンと技術を

持った人材を引っ張ってきたこと、研究機関から人材も技術も工場も、そして経営者すらもまろごとスピノフするというダイナミックな方式であったことが大きな特徴として挙げられる。そして特筆すべきは、単なる海外技術のキャッチアップにとどまらず、ファウンドリービジネスという画期的なビジネスモデルを自ら創り出し、半導体産業をリードする立場に立った点だ。もしファウンドリー構想がなければ、日米企業と販売面でのブランド勝負もしなければならず、台湾が業界で圧倒的な地位を築くまでには至らなかったのではないだろうか。それほど、この水平分業型のビジネスモデルは台湾の強みを生かし、弱みをなくす、画期的なアイデアだった。

半導体産業での成功体験をもとに、この種植え方式がそのままバイオ産業にも応用された。台湾当局は2000年頃、それまで主流だった低分子医薬品ではなく、今後の市場拡大が期待されるバイオ医薬品に狙いを定める。そしてバイオ医薬品ゾレアの発明者で、米国で創薬ベンチャーを起業し、上場させた張子文氏を医薬品研究機関である生物技術開発中心（以下、DCB）のトップに招聘した。張子文氏は、バイオ医薬品の生産事業に取り組むべきとの方針を掲げ、その後DCBではバイオ医薬品のパイロットプラントを設置し、生産実績を積み上げていく。その後、ITRI同様、DCBでも人材・技術・工場をスピノフする計画が進められ、元ITRI院長の李鍾熙氏がDCBのChairmanを務めていた2012年、DCBは台湾上場企業Formosa Laboratoriesや行政院傘下ファンドと共に、バイオ医薬品の受託製造に取り組むEirGenixをスピノフ企業として立ち上げた。やがてEirGenixは受託製造と共にバイオシミラーの開発も手掛け、2019年に台湾でIPOする

表2 2022年 代表的な台湾IPO企業（筆者作成）

社名	時価総額
VisEra Technology	4,725億円
Polaris Group	3,068億円
uPI semiconductor	2,861億円

※1台湾ドル=4.5円で計算

表3 日台 株式市場/IPO状況の比較（筆者作成）

株式市場の日台比較（2022年）	台湾	日本
上場企業数（22年末）	1,779社	3,869社
売買代金（年間）	320兆円	651兆円
IPO社数	47社	91社
IPO時の公募調達額・計	1,608億円	738億円
1社あたり調達額	34億円	8億円

※1台湾ドル=4.5円で計算

に至る。今や時価総額1000億円を超える企業となった。

あとに続けとばかりに、ITRI、DCBなどの研究機関からは近年も続々とスピンオフ企業が生まれている。成功例が身近にあることで、台湾の研究機関にはいつ起業しようかと常に機会を探っている、起業家精神が旺盛な研究者が少なくない。投資機会に恵まれ、VCとしても喜ばしい事業環境である。

4. イノベーションの「水やり」

3点目として、イノベーションを大きく育てる、台湾流の「水やり」を紹介したい。

「水やり」の主演はまず、行政院傘下ファンドのNDFだ。TSMCの筆頭株主でもあるNDFは過去40年近く、台湾のスタートアップに直接投資を行ってきた。投資対象は台湾当局が重視する新興産業であり、半導体やバイオ、近年ではIT産業も主な対象としている。投資ステージは、資金調達が比較的困難な設立出資での参画が多い。NDFの総資産は2005年で3600億円の規模だったが、TSMCを中心に保有株の株価が上昇し、2022年末には6兆円にまで拡大した。ここで出てきたPharmaEssentiaもEirGenixも、設立時にNDFが大きく投資した先だ。半導体でもバイオでも、分野を問わず、NDFはベンチャー投資においてホームランを連発している。直接投資以外にも、VCファンドへの出資、エンジェルファンドの創設、認定VCとの共同投資制度など、スタートアップに資金が循環するよう様々な取り組みを行っている。

台湾の株式市場も重要な役割を果たしている。台湾株式市場には現在、約1800社の企業が上場しており、2022年は年間を通して47社のスタートアップがIPOした。IPO時の初値時価総額の上位3社を見ると、トップがTSMC子会社のVisEraで4700億円、2位が創薬事業のPolarisで3100億円、3番手にIC設計を手掛けるuPI Semiconductorで2800億円と続く。日本では2022年、ANYCOLORの初値時価総額が1440億円と大台に乗せたが、1000億円超えは1社だけだった。また、同年のIPO時における1社あ

たり平均の資金調達額は、日本が約8億円と小規模だった一方、台湾は約34億円と日本の4倍に達した。活況な株式相場を活用し、台湾の上場創薬スタートアップの中には毎年のように公募増資を行う企業すらある。台湾には、スタートアップが株式市場から資金を得やすい環境が整っていることがうかがえる。

「水やり」の影の主演である、未上場株の取引の場「興櫃市場」にも注目したい。台湾では昔から活発だった未上場株の取引状況を整備しようと、当局が2002年に興櫃市場を設置した。一定の情報公開ルールを設けた市場を設置することで、未上場株取引の透明性、決済の安全性、情報の公開性の向上を図ったのである。企業が株式市場でIPOする前には興櫃市場に半年以上登録することを原則とし、登録には証券会社2社の推薦が必要と定めた。主幹事証券の推薦があって初めて登録可能ということだ。推薦する証券会社側には対象企業の株式を計3%保有するルールを設けた。手数料のみを狙う動きをけん制し、証券会社には対象企業の将来性を見定めることを迫られる仕組みとなっている。

興櫃市場には現在300社前後の企業が登録しており、毎年この中から30社、40社前後の企業がIPOしていく。投資家目線で見ると、上場前の有望なスタートアップの株式をいつでも買えるため、投資意欲の高い台湾の個人投資家やVCは、興櫃市場での未上場株の仕込みに大変積極的だ。今年7月の実績を見ると、1日あたりの平均売買代金は120億円を超えている。時価総額も決して小さくない。直近では、2023年7月に二重特異性抗体によるがん免疫療法を開発するAP Biosciencesが、8月に免疫細胞と抗体を結合する「Antibody-Cell Conjugation」技術を開発するAcepodiaがそれぞれ興櫃市場に登録した。登録初日、前者の時価総額は200億円を、後者は700億円を超えた。

興櫃市場は一定の流動性があるため、より早い段階で投資していたVCにとっては投資先の売却にも活用できる、重宝する場となっている。VCは一定の期限内に投資先を売却する（投資資金を回収する）必要に迫られるため、IPOに至って

いない株式をどう売却するかはいつも悩ましい問題となる。しかし、もし投資先が興櫃市場に出ればIPO前でも現金化が極めて容易となる。この回収手段、回収見通しがあることで、IPOまでまだ時間がかかるアーリーステージの案件に対しても、VCがより積極的に投資していくことができる効果も生まれている。これが結果的に、スタートアップの資金調達にもプラスに働いている。日本でも興櫃市場のような、活発な未上場株式の市場があればと考えたことは一度や二度ではない。

未上場株の取引が昔から活発だった背景も述べておきたい。台湾では、増資といえば株主割当増資が基本だ。既存株主に先買権、つまり増資に参加する権利がある仕組みである。しかし、実は既存株主以外にも先買権を持っている人がいる。それは発行体である企業の従業員である。台湾の会社法では、企業が新株を発行する際、原則、その新株の10%から15%を従業員に割り当てるという規定がある。そのため、VCが投資審査を進める際、対象企業の株主名簿を見ると、従業員の名前がずらっと並んでいることも少なくない。もちろん、社員がすべて資産家というわけではないので従業員割当枠が埋まった事例はあまり見かけないが、この仕組みがあるため、未上場企業の株主数が二けたや三けたに達していることも珍しくない。

もう一つ、日本と仕組みが違うのは、未上場企業の株式に譲渡制限を設けていない点だ。例えばA社の社員が自社株を持っていたとして、その後、値上がりしたからとか、もう会社を辞めたからという理由で株を売ろうと思ったとき、その株を自由に売れるということになる。発行会社からすると、いつだれが株主になるかをコントロールできないリスクにさらされるが、この2つの仕組みがあることで、台湾では未上場株の売買が自然発生し、自ずと活発な取引が生まれてくるのである。

最後に、赤字企業のユニークな上場審査制度にも触れておく。制度変更により、台湾では2010年頃から、赤字のスタートアップでも上場できるようになった。ここ10年強、長期先行投資型で赤字が続くバイオスタートアップはこの制度を活

用して台湾市場に上場し、2011年以降に上場したバイオテック企業は80社超に上る。この赤字上場の審査には、台湾ならではのユニークな特徴がある。それは赤字でも上場してよいか否かを判断する主体が、取引所でも証券会社でもなく、台湾の経済部である点だ。経済部は、企業から事業計画をヒアリングして将来性や技術面を評価したり、現地検査を行ったりと、さながらVCのような審査を3か月かけて行い、赤字企業の上場可否を判断する。その目利きに疑問の声が出たこともあるが、上場した創薬企業の中から海外への導出・販売事例も出ており、今のところかなりうまく機能しているように見える。

5. おわりに

米中对立の最前線として、半導体産業の重要地域として、台湾への注目度は高まっているものの、まだ多くの方は台湾からイノベーションを学ぶという姿勢や発想をお持ちではないだろう。しかし私から見ると、台湾には新興産業を育成する上で重要なヒントがちりばめられているように感じる。私の眼には、台湾こそが「シリコンバレー」に映るのである。

アップルしかりTSMCしかり、大きな花を咲かせているのはリスクをとって「変化を創ってきた」側である。日本人には、他人と違うことをやる、他人と違う意見を持つこと自体に抵抗感を感じる人が少なくないが、横ばかり気にする文化では大きなイノベーションは起こせない。過度な序列・調和・伝統主義から脱し、「個」や「新しさ」を重んじ、変化を創る側に立つことが何より重要である。台湾とイノベーションの面でもより密接に交流していくことで、日本にも新興産業が育ちやすい肥沃で水源豊かな環境を共に創っていくことができるのでないか。そう強く感じる次第である。

※文中、為替は1台湾ドル=4.5円で計算

※文中のAP Biosciences社、EirGenix社は、大和企業投資株式会社の子会社DCIパートナーズが運営する大和日台バイオファンドの投資先