

# 台湾のスタートアップ・エコシステムの概要

作成: SparkLabs 台北

# 目次

序文

台湾スタートアップ・エコシステムの概要とスタートアップ投資の実態

マーテック業界の動向と SparkLabs マーテック企業のケーススタディ

SparkLabs 台北のアクセラレータ・プログラムとケーススタディ

結論と有益情報

## 序文

台湾のスタートアップ・エコシステムは、驚くべき速度で成長し発展している。この成長や発展は、政府の多数の戦略的政策、エコシステムに流入する投資資金の増加、起業段階における企業の積極的な関与など、多くの要因によるものである。

SparkLabs 台北も、台湾のスタートアップ・エコシステムに重要かつユニークな役割を果たしている。台湾でトップクラスのアクセラレータ組織として認知されている SparkLabs 台北は、台湾のスタートアップの起業段階で積極的に投資を行っている。実際、SparkLabs 台北のデモデイのイベントは、台湾では最大規模で、毎回 1000 人以上の参加者を集めている。

SparkLabs 台北は、SparkLabs のグローバルなアクセラレータネットワークの一部であり、このネットワークは、起業家が起業家のために構築した組織体である。2018 年に設立された SparkLabs 台北は、創業者がスタートアップを世界一流のビジネスに成長させスケールアップさせるために、戦略的にデザインされたアクセラレータ・プログラムを提供している。設立以来、既に 26 のスタートアップに投資し成長を加速させてきた。世界で最も困難な問題を大規模かつ持続可能な影響力を行使しながら解決するためには、起業当初からグローバルなマインドを持ったビジネスモデルを構築することが重要であると我々は確信している。

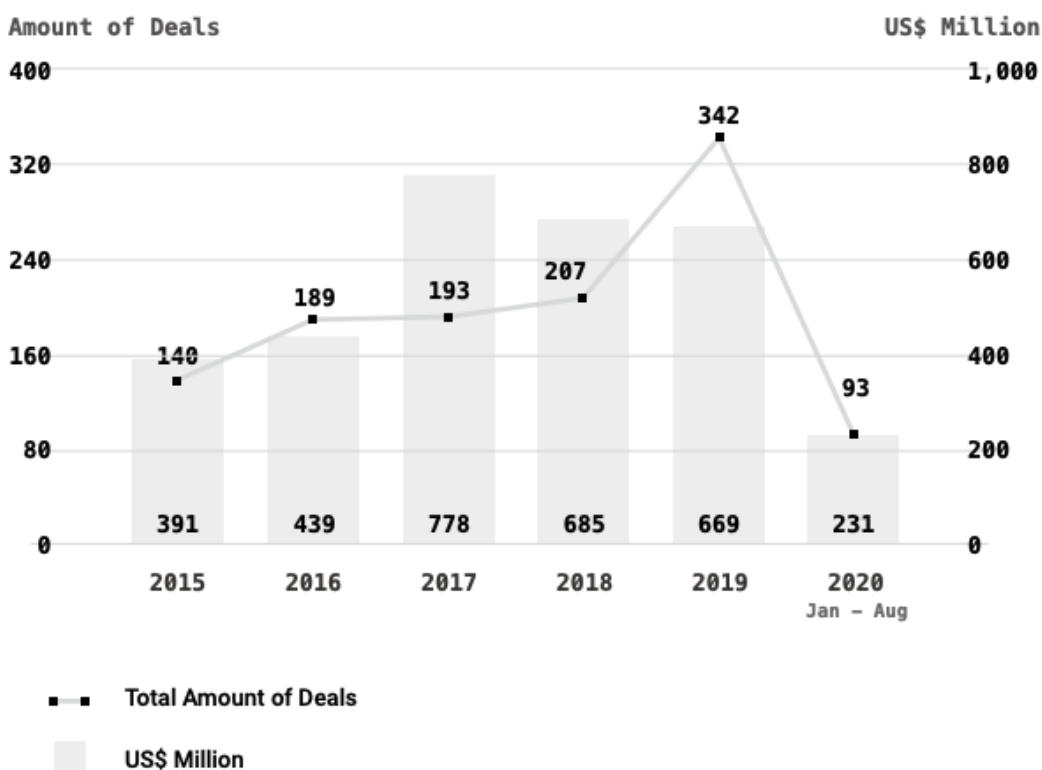
この報告書では、台湾のスタートアップ・エコシステムとスタートアップへの投資の動向について詳しく紹介する。さらに、マーケティング・テクノロジー（マーテック）業界についても深く掘り下げ、マーテック業界のトレンドについての SparkLabs 台北の洞察を紹介する。最後に、SparkLabs 台北のアクセラレータ・プログラムの詳細と、SparkLabs 台北が投資したスタートアップの事例を紹介し、台湾で内外のスタートアップの成長と発展をどのように支援しているかを紹介する。

## 台湾スタートアップ・エコシステムの概要とスタートアップ投資の実態

過去数年の間に、台湾政府は健全で安定したスタートアップ・エコシステム構築のために積極的に様々なリソースを投資してきており、それによって、ベンチャーキャピタル市場が台湾に投資するためのインセンティブを与えている。ベンチャーキャピタルがスタートアップに投資するための資金調達の増加に貢献してきた主要なプログラムの一つとして、国家発展基金(NDF)を通して台湾の国家発展委員会(NDC)によるビジネスエンジェル投資プログラムがある。

ビジネスエンジェル投資プログラムの主な目的は、政府の割り当て資金を活用して、スタートアップのエンジェル投資家とベンチャーキャピタル投資家とが共同投資を行うことにより、スタートアップへの投資を増やすことである。この5カ年投資計画の開始以来、すでに 20 億台湾元以上の政府資金が割り当てられ、130 以上のスタートアップへの投資が行われている。

台湾経済研究院(TIER)の調査チーム FINDIT の最近の調査報告書によると、2015 年から 2020 年の第 2 四半期までに 1,589 件の起業初期段階の投資取引が成立し、その総額は 44 億米ドルに達している。2020 年は COVID-19 パンデミックの影響でスタートアップへの投資活動が減少しているが、台湾のパンデミックへの優れた対応により、社会が開かれたままで人々の安全が保たれているため、近い将来、台湾でのスタートアップへの投資取引案件が増えることが予想される。



取引案件数

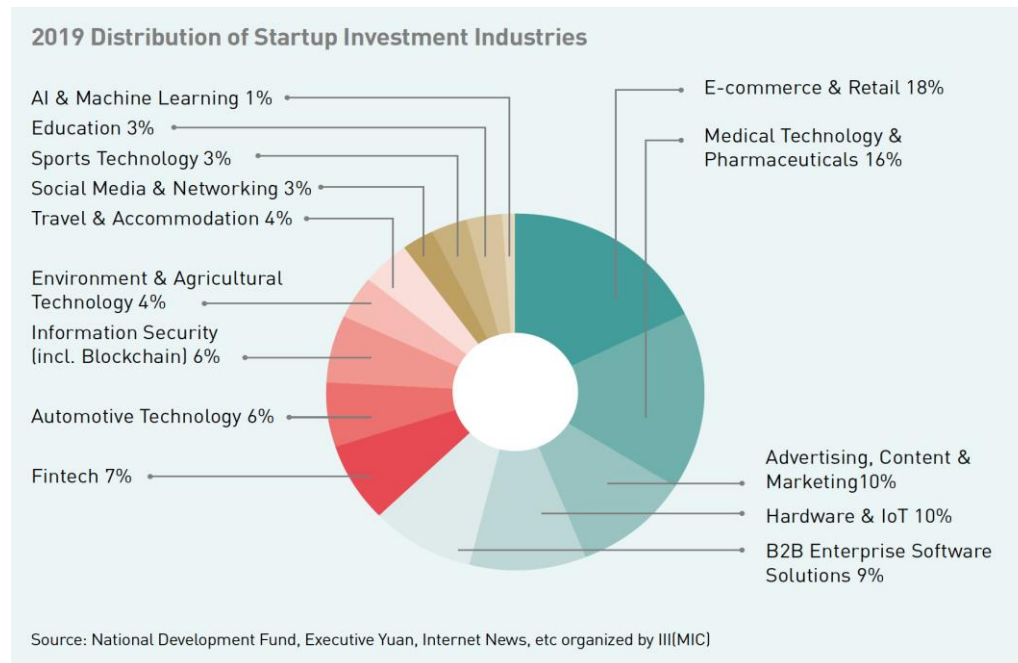
百万米ドル

総取引案件数

百万米ドル

(出典: FINDIT 2020 台湾スタートアップ投資の実態)

スタートアップの業界動向について、2019年のデータと台湾の財団法人資訊工業策進会(III)産業情報研究所(MIC)が最近発表したスタートアップに関する調査報告書によると、設備投資を受けているスタートアップの業界トップ3は、(1)電子商取引と小売、(2)医療技術と医薬品、(3)広告・コンテンツ・マーケティングとなっている。



### 2019年度 スタートアップへの投資の産業別分布

人工知能&機械学習 1%

教育 3%

スポーツテック 3%

ソーシャルメディア&ネットワーキング 3%

旅行&宿泊施設 4%

環境&農業技術 4%

情報セキュリティ(ブロックチェーンを含む)6%

自動車技術 6%

フィンテック 7%

電子商取引&小売 18%

医療技術&医薬品 16%

広告、コンテンツ&マーケティング 10%

ハードウェア&IoT 10%

B2B エンタープライズ・ソフトウェア・ソリューション 9%

出典: 国家發展基金管理会、行政官 Yuan、インターネット・ニュース等: III (MIC) 編集  
(出典: MIC 2020「台湾の企業革新とスタートアップ・エコシステムの現状」)

全体として、台湾のスタートアップコミュニティや投資の実態は着実に成長しており、より多くの取引が行われ、より多くの資金がエコシステムに流入している。

我々は、特に「電子商取引・小売業」および「広告・コンテンツ・マーケティング」（いずれも 2019 年度の投資実績トップ 3 以内の業界）を深掘りし、我々の洞察を述べることにする。この 2 つのカテゴリーを合わせて、以下、マーテック (MarTech) と呼ぶ。

SparkLabs 台北では、実際にマーテック業界のスタートアップに多数投資してきた。マーテックにスポットを当てた理由は、特に COVID-19 のパンデミックによる生活の形態の変化と、すべてがデジタル化を指向する実情に鑑み、マーテックは最も急成長するスタートアップの業界の一つだと考えるからである。次の章では、マーテック業界について深掘りした洞察をいくつか述べる。

## マーテック業界の動向と SparkLabs マーテック企業のケーススタディ

マーテック業界の背景を簡単に説明すると、マーテックという言葉は 2011 年に Hubspot 社の Scott Brinker 会長が用いた造語である。マーテックとは、マーケティングを促進するために使用されるすべてのテクノロジーを指す。この言葉が生まれてからわずか 8 年の間に、マーテック業界は 4,500% 以上の成長を遂げてきた。

この巨大な成長を牽引してきたのは、従来の広告からデジタル広告への移行である。2016 年から 2018 年だけを見ても、大企業やその他の企業の広告・マーケティング予算の大部分がデジタル広告・マーケティングに割り当てられている。

それ以降、デジタルマーケティング担当者向けのソフトウェアツール開発が盛んに行われるのを目の当たりにするようになった。ソーシャルメディアの成長と新しいソーシャルメディアチャンネルの出現とが相俟って、マーテックは今後確実に発展し繁栄し続けることが期待できる。SparkLabs 台北では、マーテック業界の継続的な発展には 2 つの大きなトレンドがあると考えている。

1. **マーテックはよりデータ主導になる。** ブランド開発では顧客データを蓄積し、第三者データを分析のために変換することをより重視するようになる。広告費の増加により顧客獲得コストが急増しているため、企業はターゲットとなる顧客をよりの確に理解し、マーケティング活動を最適化するために、更なるデータドリブンである必要がある。さらに、顧客体験がオムニチャンネル化する中、企業は複数のチャンネルでデータを収集する必要がある。

2. マーテックがデータドリブンになるにつれ、データ統合の必要性が高まる。カスタマージャーニーはますます個人別対応を必要としており、多くの最高マーケティング責任者は、パーソナライズされたマーケティングメッセージやカスタマーセントリックのマーケティングを重視している。個々の顧客に合わせたマーケティングを行うためには、ブランド開発では、顧客プロフィールを理解するためより多くのデータを持つ必要があるだけでなく、異なるマーケティング・チャネルやプラットフォーム間でこのデータを統合する必要がある。

マーテック業界における我々の洞察と、我々が見極めた業界動向に基づいて、マーテックススタートアップに対し多くの取引を成立させてきた。マーテック業界に着目するとき、我々が最も重視するのは、その起業チームがどのような問題を解決しているか、対応する市場規模、そして詰まるところ、短期間で製品やサービスを立ち上げ最適化する起業チームの能力である。

我々が投資した起業チームの一つが圏圏科技(Influenxio)である。圏圏科技の創業者は、かつて中華圏で Google の広告事業を主導していた。彼は、マーテックのほとんどが大企業向けにデジタルマーケティングサービスを提供しており、中小企業約4億社のグローバル市場においては十分なサービスが提供されていないことに気づいた。彼はこの市場のニーズに対応するために圏圏科技を設立し、中小企業とマイクロインフルエンサーをマッチングさせるためのプラットフォームを構築した。

我々が投資しているもう一つのマーテックの起業チームは大橡科技(OakMega)である。大橡科技は、B2C ブランドオーナー向けメッセージングアプリの大手 CRM ソリューションプロバイダであり、企業が顧客をより的確に理解し、顧客ニーズに応えることを支援している。大橡科技のソーシャル CRM ソリューションは、LINE や Telegram などのネイティブメッセージングアプリを通じて顧客を獲得し、顧客ニーズに応え、顧客を囲い込むことによって、企業が不足しているデータを掘り起こすのを支援する。大橡科技の顧客は、CRM ソリューションを導入した後、月間アクティブユーザー数 (MAU) が3倍、顧客生涯価値 (CLTV) が50%増加したことを確認している。

次の章では、SparkLabs 台北のアクセラレータ・プログラムの詳細と、スタートアップのビジネスの成長とスケールアップを支援する方法について紹介する。SparkLabs 台北のモットーは、「夢は大きく、世界に羽ばたく(Dream Big, Go Global)」であり、グローバルなリソースとネットワークがスタートアップの国際化を支援できると確信している。



## SparkLabs 台北のアクセラレータ・プログラムとケーススタディ

SparkLabs では、グローバルに展開する可能性のある初期段階のスタートアップを対象とした 3 ヶ月間のシードアクセラレータプログラムを運営している。このプログラムは年に 2 回実施されており、スタートアップのグローバルな成功を支援し、さらに具体的に言えば、次のラウンドの資金を保証することを使命としている。プログラムの中核となる要素は以下の通りである。

- 1. 投資:** SparkLabs は、各スタートアップの最大 6%の株式と引き換えに、すべてのスタートアップに最大 40,000 米ドルを投資する。
- 2. 世界一流のメンターネットワーク:** プログラムに参加した各スタートアップに対して 4~6 人のメンターとのマッチングを行う。弊社のグローバルなメンターは我々の最大の資産であると考えている。我々のメンターは、それぞれの業界で成功を収めている。
- 3. 毎週のトレーニングセッション:** 各業界の専門家、経営幹部、投資家、技術専門家との毎週のティーチングセッションにより、参加するスタートアップの知識領域を広げることができる。
- 4. デモデイ:** デモデイとは、アクセラレータ・プログラムの最後を飾るイベントである。このイベントでは、スタートアップが世界の著名な投資家に自分たちのビジネスをアピールする機会が提供される。デモデイは、台湾最大のイベントで、1000 人以上の参加者を集め、その多くは企業の経営者やベンチャー投資家である。

また、SparkLabs 台北は SparkLabs グループのアクセラレータネットワークの一部である。SparkLabs グループは 10 カ国以上の国をカバーし、幅広い産業分野に広がっている。SparkLabs グループは、9 つの異なるアクセラレータと 2 つの国際的な VC ファンドで構成されており、その中にはグローバルなシードステージのファンドと韓国/東南アジアのアーリーステージのファンドが含まれる。

SparkLabs 台北では、破壊的な革新性のあるビジネスモデルを持ち、顧客ニーズへの貢献度が高く、国際的にビジネスを拡大したいと考えている情熱的なチームを持つデータドリブン企業への投資に重点を置いている。

以下は、SparkLabs 台北がどのように我々のポートフォリオスタートアップを支援しているかの事例である。



## SparkLabs 台北は、国際的なスタートアップの台湾市場への進出を支援する:

SparkLabs 台北は、国際的なスタートアップの台湾市場への進出を支援し、台湾法人の設立から人材の採用、設備投資の資金調達までを行っている。

Terminal 1 社、Tresl 社、Pickupp 社は、SparkLabs 台北のポートフォリオスタートアップで、台湾に進出した国際的なスタートアップである。これらの企業が最初にアクセラレータ・プログラムに参加したとき、台湾でのスタッフは僅か一人であった。初期段階のオフィススペースを提供しただけでなく、メンターやリソースの膨大なネットワークを活用して、台湾法人の設立も支援した。次いで、ビジネスパートナーとなる可能性のある企業とのマッチングを支援した。また、優秀な人材を推薦したり、潜在的な候補者との面接に立ち会うなどして、彼らの採用活動を支援した。最後に、台湾市場での成長をさらに加速させるために、台湾の戦略的投資家とスタートアップを結びつけ、資金調達戦略の策定にも協力した。

## SparkLabs 台北は、一流の専門分野の企業と提携しスタートアップのニーズに合わせた支援を行う:

SparkLabs 台北は、スタートアップを支援する多くの企業パートナーと提携している。

金融業界: CTBC および Citi

金融コンサルティング業界: Deloitte 社および KPMG 社

法務サービス業界: 台北の法律事務所

クラウド/サービス: AWS (アマゾン ウェブ サービス)

人事管理サービス業界: 104 社

また、アクセラレータ・プログラム参加経験企業や弊社のポートフォリオスタートアップのネットワークは、例えばターミナル 1 社の人材採用プラットフォーム、FunTek 社のチャットソリューション、OakMega 社のソーシャル CRM などのようなスタートアップサービスも提供している。

## 結論と有益情報

台湾のスタートアップ・エコシステムは成長と発展を続けており、特に COVID-19 パンデミックの間も社会とビジネス活動は開かれたままであるため、台湾市場に参入するには最適な時期

である。我々は、国際的なスタートアップが台湾に上陸するのを見てきているが、台湾上陸の理由は二つある。(1) 台湾市場への参入と(2) 台湾での研究開発チームの構築である。貴社が、(1) または (2) いずれかの理由で台湾市場に興味があるスタートアップであれば、SparkLabs 台北はお手伝いすることができる。新しい革新的なソリューションやスタートアップとのコネクションを探している企業には、SparkLabs 台北は多数のポートフォリオスタートアップを紹介している。最後に、SparkLabs 台北は、台湾のスタートアップ・エコシステムの中では大きな存在であり、貴社にとって台湾市場への参入のための出発点になることができる。

SparkLabs 台北への問い合わせ、またはソーシャルメディアチャンネルでのフォローはこちらから:

[Website](#)

[Facebook Fanpage](#)

[Twitter](#)

[Instagram](#)

[LinkedIn](#)

[YouTube](#)

メールの場合は、[info@sparklabstaiteicom](mailto:info@sparklabstaiteicom).