

台湾のスタートアップ・エコシステムの発展 －「エコシステム」としての全体像の把握を目指して－

岸本 千佳司（公益財団法人 アジア成長研究所）

キーワード：台湾、スタートアップ・エコシステム、起業家、支援アクター

1. はじめに

本研究は、起業家/スタートアップを生み出し成長を促す地域の「スタートアップ・エコシステム」に注目し、台湾の事例分析を通して、システムとしての全体像の把握を目的とする。既存の国際的エコシステム研究、例えば、Startup Genome の“The Global Startup Ecosystem Report”では、世界各地のエコシステムについて、様々な指標を集計しランキングを作成し、国際的なエコシステム間の比較やベンチマーキングに道を開いている。ただし、エコシステムの構造や主要アクター間の関係性について具体的なイメージは得られない。本研究では、こうした具体的な内容・関係性を考慮した体系的・包括的な枠組みを考案し、これを先ず台湾の事例に適用して、今後のエコシステム間の国際比較に繋げることを目指している。

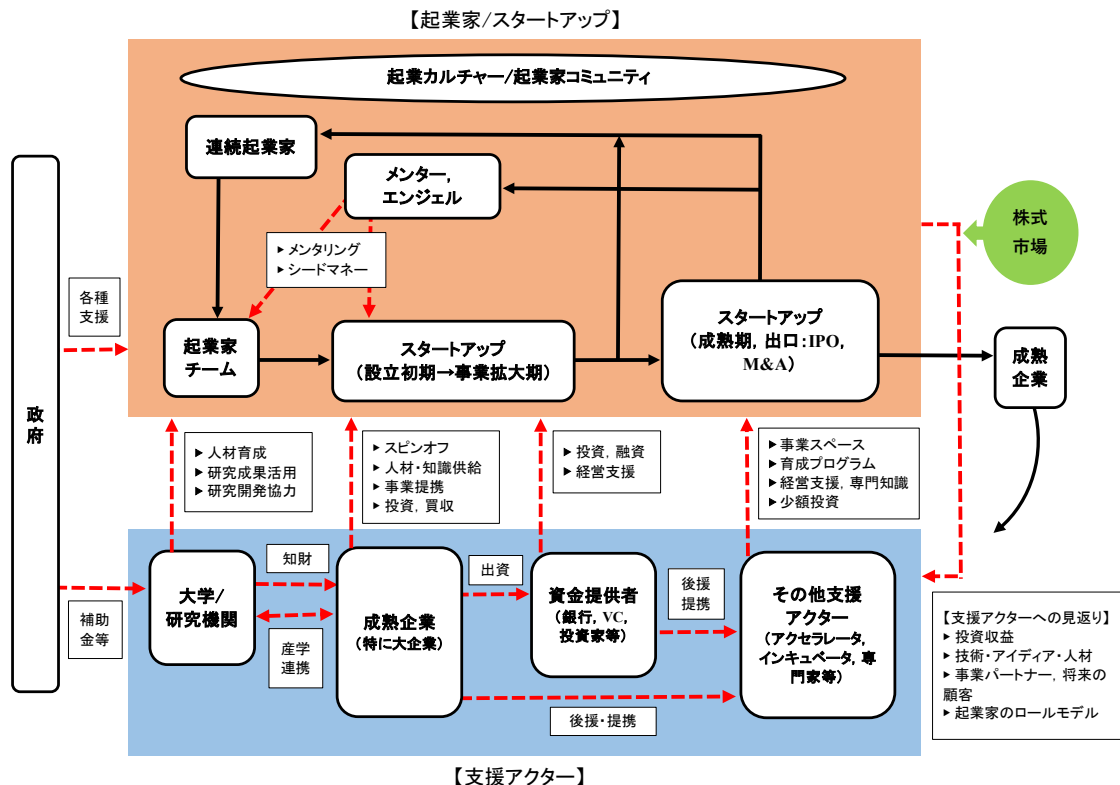
分析枠組みとして、エコシステムを「起業家/スタートアップ」と「支援アクター」の2つのセグメントに大別する（図1）。健全なエコシステムでは、「起業家/スタートアップ」セグメントは、起業家/スタートアップが成長し、その起業家チームの一部がメンターやエンジェルとなり後輩起業家を支援する、もしくは連続起業家として再度事業に挑戦するという正の循環（当セグメント内での循環。「小循環」と呼ぶ）を通して発展していくと想定する。

他方「支援アクター」内の主な構成要素、つまり大学/研究機関、成熟企業（特に大企業）、資金提供者（ベンチャーキャピタル等）、その他支援アクター（特にアクセラレータに注目）は、各々の立場から起業家/スタートアップを支援し各種リソースを提供する。例えば、資金提供者からの投資、大学/研究機関からの人材と研究成果の供給、成熟企業（大企業）からの投資や事業提携に伴う支援、その他の支援アクター（アクセラレータ）による事業スペース貸与や育成プログラムの提供等々である。

逆に、スタートアップが成功した際は、支援アクターに色々な形での見返りがある。例えば、投資収益、補完的技術・人材の流入、（大企業にとっての）事業パートナーとなること等である。この循環（両セグメント間での循環。「大循環」と呼ぶ）が回り続けることでエコシステム全体が存続・成長していくと想定する。

本研究では、台湾の事例に即して、上述の要素やメカニズムを分析し、エコシステムとしての特徴や発展状況を体系的に明らかにする。結論的には、現状（2020年頃）では依然未成熟ではあるものの、各アクターは鋭意進化しており、台湾特有のテーマ（ハードとソフトの融合による新事業創出）もあり今後発展可能性が高いことが指摘される。

図1 スタートアップ・エコシステムの概念図



(注) 実線矢印 (→) は起業家チーム/スタートアップの成長・異動の流れ、破線矢印 (---→) は協力関係/支援/リソースの流れを表している。破線矢印の上あるいは側の四角の中は、協力関係/支援/リソースの主な内容を説明している。

(出所) 岸本千佳司 (2018) 「シリコンバレーのベンチャーエコシステムの発展—『システム』としての包括的理解を目指して— (前編)」『東アジアへの視点』29 (1)、p. 34 の図1に若干の変更を加えた。

2. 「起業家/スタートアップ」セグメントで内の「小循環」の発展現状

結論的には言えば、現状 (2020 年頃) では、小循環は年々発展するも依然未成熟である。つまり、成功した起業家あるいは起業チーム主要メンバーがメンターやエンジェルになる例はある。ただし、エンジェル (自身が起業し成功した経験のある人) は非常に少ない。また、ある程度成長したスタートアップが、初期ステージのスタートアップに投資する事例もあるが、依然少ない。そして、台湾では、全体的にみて、発展ステージで成熟期に至ったスタートアップが少ない。

3. 「起業家/スタートアップ」と「支援アクター」両セグメント間の「大循環」の発展状況

大循環の発展状況は、「表 8 台湾における支援アクターの現状」の「想定される貢献と見返り」と比して「台湾の現状」がどのようなものであるかをみることで基本的に理解できる。各アクターについて次のようになる。

- ・ 大学/研究機関：豊富な高級人材 (特に理科系人材) の育成が強み。学生・研究者の起業

を通じた研究成果事業化および育成センター等を通じた産学連携は、政府の後押しもあり一定の実績はあるものの、その見返りで大学経営が相当程度潤うほどではない。

- ・ 成熟企業：近年スタートアップとの協力（CSE）への関心が高まっているが、全般的には、依然初期的段階。ICT や半導体等の大企業は多様な形で CSE を推進しているが、海外大企業に比べると投資も小規模であり、新ビジネス展開を依然模索中である。
- ・ 資金提供者：ここ数年スタートアップへの投資は増加しており、特に企業/CVC が投資家として存在感を増している。しかし、国内投資家は海外先進地域に比べファンドの規模が小さく、しかもエンジェルが不足しており、政府系ファンドが早期段階の投資を積極的に補っている。
- ・ その他支援アクター（主にアクセラレータ）：スタートアップの多くは何らかの育成・支援機関を利用したことがある。特にアクセラレータが近年急増し、政府による国際アクセラレータ基地（TTA、TST）の開設もある。しかし、アクセラレータのビジネスモデル（特化の方向性や運営資金・収益の獲得方法）は多様であり、その確立は一筋縄ではいかない。

表 8 台湾における支援アクターの現状（2020 年頃）

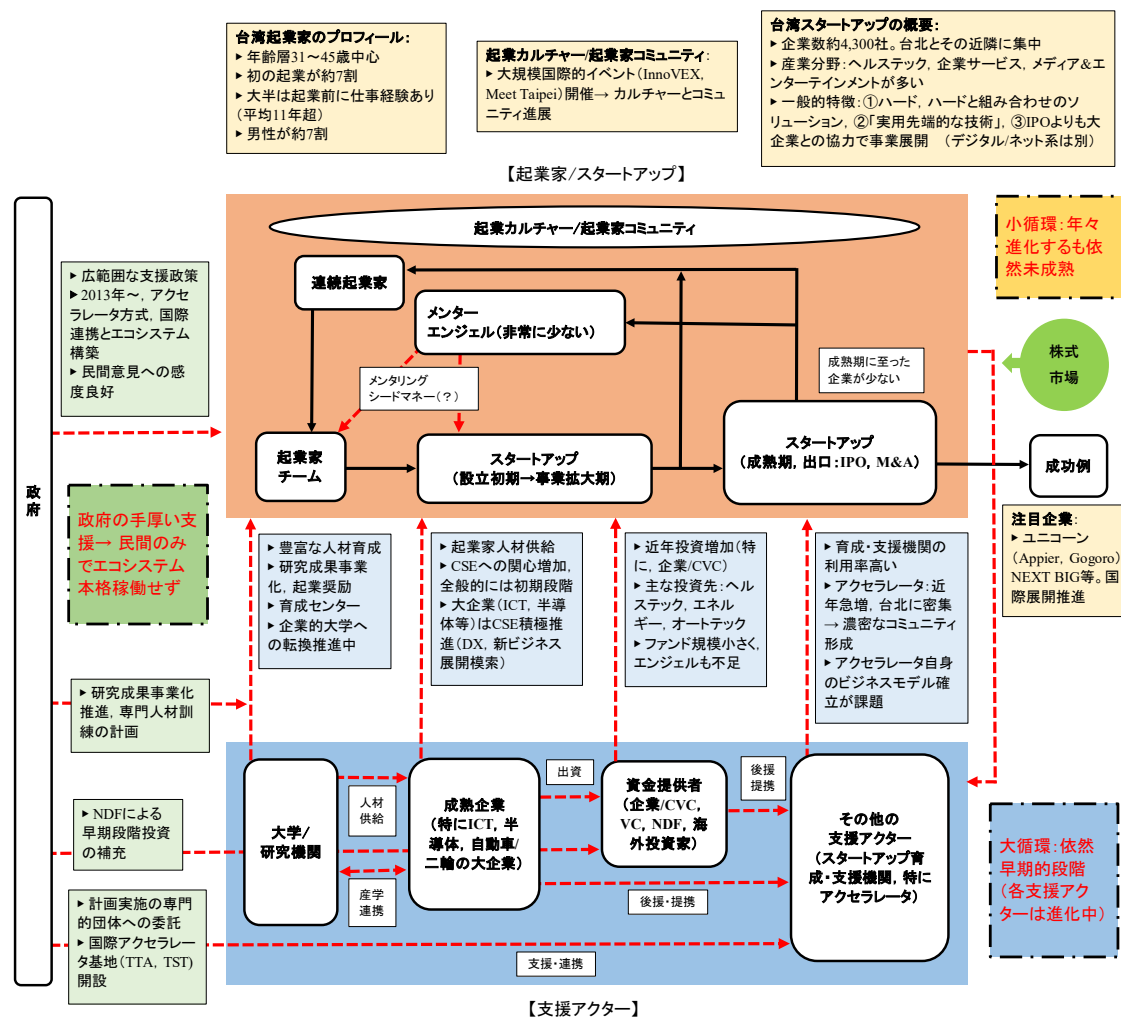
支援アクター	起業家/スタートアップ支援で想定される貢献▲と見返り*	台湾の現状
大学/研究機関	▲人材育成，研究成果活用，研究開発協力 *知財ライセンス収入，事業化へのリターン（投資収益，寄付等）	◆豊富な高級人材の育成（特に理科系人材）。 ◆政府計画による研究成果事業化および（起業奨励を含む）専門人材訓練の後押し。 ◆育成センター等による起業家支援・産学連携推進。一部はファンドの運営。企業の大学への転換は鋭意推進中。
成熟企業（特に大企業）	▲スピンオフ，人材・知識供給，事業提携，投資・買収 *投資収益，技術・人材・アイデア獲得，起業家精神の注入，事業パートナーや将来の顧客獲得	◆起業家人材の直接的供給源。 ◆近年，スタートアップとの協力（CSE）へ関心が高まる（DX推進，新事業展開の探索のため）。 ◆ただし全般的には，CSEは初期段階，深い連携は少ない。 ◆他方で，ICT，半導体，自動車/二輪等の主要産業の大企業は，多様な形でスタートアップとの協力を推進中。
資金提供者（VC，エンジェル等）	▲投資，融資，経営支援 *投資収益，利子	◆一般的に，大半のスタートアップの資金調達は早期段階（精々Aラウンドまで）。 ◆投資家タイプでは，国内企業/CVC（件数で過半）とVCが多い。海外投資家も一定程度あり，特に大型案件に参加。 ◆投資先産業分野では，ヘルステック（断トツ），エネルギー，オートテックが多い（金額ベース）。 ◆エンジェルが不足しており，政府系ファンド（NDF）が早期段階への投資を積極的に補っている。
その他支援アクター（インキュベータ/アクセラレータ等）	▲事業スペース，育成プログラム，経営支援，専門知識，少額投資 *投資収益，サービスへの対価，スポンサーからの補助・寄付等，国・地域の経済活性化	《スタートアップ育成・支援機関，特にアクセラレータについて》 ◆スタートアップの約6割が実体・バーチャルの育成・支援機関を利用したことがある。 ◆近年アクセラレータが急増，台北市に集中。 ◆アクセラレータには，様々なタイプ，様々なビジネスモデルがある。国際化もかなり進んでいる。 ◆スタートアップ育成業界内で多くの交流・異動・連携がある。 ◆近年，政府が国際アクセラレータ基地（TTA，TST）を開設。

（出所）筆者整理。

4. 台湾スタートアップ・エコシステムの発展現状

小循環および大循環の発展状況（2020年頃）について結論的に言うなら、どちらも着実に進化しているものの、依然未成熟な段階である。図12は分析の要約を示している。

図12 台湾スタートアップ・エコシステムの発展状況（図1に対応）



(出所) 筆者作成。

他方で、台湾が今後急速に発展する可能性も見て取れる。第1に、特に ICT・半導体産業の大企業が「起業家/スタートアップ」セグメントの成長を強力に支援できる。第2に、エレクトロニクスに加え、ヘルステックや企業サービス、オートテック等の新分野が開かれようとしている。第3に、その他のアクターも各分野で鋭意取り組みを推進中であり、政府の手厚い支援とも相まって、ここ数年で急速にエコシステムとしての形を成してきている。現状では未成熟でも一旦本格的に立ち上がれば急速展開すると予想される。

以上。