

# 台湾におけるスタートアップ・エコシステムの研究

令和 3（2021）年 3 月

公益財団法人 アジア成長研究所



## まえがき

本報告書は、公益財団法人アジア成長研究所（AGI）の研究プロジェクト「台湾におけるスタートアップ・エコシステムの研究（A Study of the Startup Ecosystem in Taiwan）」（2020年度実施）の成果である。

かつて台湾における起業支援体制は、新竹科学工業園区設立、税制等のハイテク企業優遇措置、ベンチャーキャピタル（VC）による投資促進、インキュベーションセンターによる事業化支援等の組み合わせから成っていた。近年は、アクセラレータやメンターネットワークによる短期集中型の起業家育成、VCに加えてエンジェルやクラウドファンディングによる資金提供、既存大企業との連携（共同開発、投資、M&A含む）促進、および大学での起業家教育カリキュラム開設や各種イベント（ピッチコンテストや起業家同士の交流会）開催等による起業家マインドの称揚、そしてこうしたアクターや施策を高密度に集中・連携させた「エコシステム」の構築へと取り組みが進化している。本研究は、こうした台湾における近年のスタートアップ・エコシステムの発展メカニズムを解明することを目標とする。

ただし本プロジェクトの実施に当たっては、スタートアップ・エコシステムの全体像を一足飛びに明らかにすることは出来ず、当面は、その担い手である政府の起業支援政策あるいは官民のスタートアップ支援団体、とりわけアクセラレータの事例研究を地道に積み重ねることを方針としている。アクセラレータとは、メンター・投資家・専門家・協力企業・関連団体からなるネットワークを背景に、定期的な公募を通して選抜された複数の起業家チーム（通常十数～数十組程度）に対して短期集中型（数ヵ月程度）の育成プログラムを提供し、比較的短期間でビジネスモデルの構築・改良と事業化の実現を図る仕組みである。今回の報告書は次の2つの章からなる。

### 第1章 台湾における学生起業支援政策：科技部の「創新創業激勵計畫（FITI）」と新竹科学園区の「竹青庭（Young Entrepreneur's Studio）」

本章では、台湾政府の「科技部（Ministry of Science and Technology：MOST）」による大学・研究機関の学生および教授・研究者の起業を奨励する政策に注目する。科技部の政策の中でも、とりわけ最も初期ステージの主に学生起業家チーム向けのプログラムである「創新創業激勵計畫（From IP to IPO Program：FITI）」とその選抜チームへの現場支援実務を担うため新竹科学園区内に開設されたスタートアップ育成施設「竹青庭（Young Entrepreneur's Studio）」について詳しく解説する（科学園区も科技部の管轄下）。FITIは、アクセラレータと（段階的に実施される）ビジネスコンテストを組み合わせたようなプログラムである。

「竹青庭」は、インキュベータにオープンスペース（コワーキングスペース）を併設したような施設である。FITI チームへの支援実務を担う他に、科学園区独自の長期的観点から多様なスタートアップ支援策を講じ、加えてスタートアップと園区大企業との連携によるイノベーション促進をも企図している。全体として、科技部の政策は、その傘下の団体・計画・

資源を動員し、大学・研究機関の研究成果に基づくスタートアップを奨励しつつ、同時に成熟したハイテク企業の活性化をも促し、台湾ハイテク産業のさらなるアップグレード実現を目指すものと解釈される（本章は、『東アジアへの視点』2020年12月号に掲載された同じタイトルの論文の再掲である）。

## 第2章 交通大学アクセラレータ（IAPS）の事例研究

本章では、台湾の代表的なスタートアップ・アクセラレータの1つである「交通大学アクセラレータ（國立交通大學産業加速器暨專利開發策略中心，Center of Industry Accelerator and Patent Strategy：IAPS）」の事例分析を行う。IAPSは2013年、理工系大学として台湾トップクラスである国立交通大学の傘下に設立された。ただし、実際は交通大学との連携はそれほど密接ではなく、むしろ様々な政府部局によるスタートアップ推進計画の実施を請け負うことが主な業務内容である。現在、「HYPER SPIN Accelerator TAIWAN」（スポーツ関連分野のスタートアップに特化したアジア初のアクセラレータで、政府の教育部（MOE）體育署の計画）、「Access to Taiwan (A2T) Program」（海外のハイテク・スタートアップで台湾進出とアジア市場開拓を目指すチームを支援する經濟部（MOEA）中小企業處の計画）、「科技部研發成果創業加速及整合推廣計畫（iCAN 計畫）」（大学の研究開発成果の事業化を加速することを目的とする科技部（MOST）の計画）、「教育部補助大學産業創新研發計畫（RSC）」（教育部の計画で、大学の研究開発成果を産業イノベーションに効果的につなげることで、および博士人材を育成・活性化することを主な目的とする）などの実施を請け負っている。これら政府計画実施のために国内外の多くの企業・スタートアップ支援機関とパートナーシップを構築している。現在、国内パートナー29社・団体、海外パートナー36社・団体と連携しており、とりわけ海外パートナーとのネットワークが充実している。本拠地の立地（あるいは主な連携対象地域）の国・地域別では、アジア（香港、タイ、マレーシア、フィリピン、シンガポール、インド）、日本、欧米（米国、フランス、オランダ）、その他（イスラエル等）となる。大半は、アクセラレータもしくは類似のスタートアップ支援プログラムを担う企業・団体（政府機関を含む）、コンサルティング会社、VCである。これらは各国・地域におけるスタートアップ推進のハブとなっているような企業・団体で、各々が国内外でパートナーのネットワークを構築している。IAPSはこれらと提携することで、グローバルなスタートアップ推進ネットワークに連結しているのである。

本プロジェクトの実施にあたって、台湾の複数の企業・団体・専門家から面談調査において多大なご協力をいただいた。また、当研究所の研究部および事務局からもプロジェクトの運営に関して継続的な協力を得た。ここに記して、深甚なる感謝の意を表したい。

令和3（2021）年3月

プロジェクト責任者 岸本 千佳司

## 目 次

第1章 台湾における学生起業支援政策：科技部の「創新創業激勵計畫（FITI）」 と新竹科学園區の「竹青庭（Young Entrepreneur’s Studio）」 .....	1-1
1. はじめに：問題意識と課題.....	1-1
2. 科技部のスタートアップ支援政策.....	1-3
3. 「創新創業激勵計畫（FITI）」 .....	1-7
3.1 FITI の概要 .....	1-7
3.2 プログラムの内容.....	1-8
3.3 これまでの成果.....	1-10
4. 新竹科学園區の「竹青庭」 .....	1-12
4.1 「竹青庭」の概要.....	1-12
4.2 支援内容 .....	1-16
4.3 これまでの成果.....	1-18
5. まとめとディスカッション.....	1-20
参考文献 .....	1-22
第2章 交通大学アクセラレータ（IAPS）の事例研究 .....	2-1
1. はじめに .....	2-1
2. IAPS の概要.....	2-2
2.1 組織と業務 .....	2-2
2.2 スタッフ .....	2-3
2.3 サイト：台湾テックアリーナと交通大学国際創新育成センター .....	2-4
3. アクセラレータ .....	2-5
3.1 支援対象と支援内容.....	2-5
3.2 個別の計画 .....	2-7
3.3 スタートアップ・チーム.....	2-9
3.4 スタートアップ・メンバーシップ .....	2-10
4. スタートアップ支援ネットワーク .....	2-10
4.1 パートナー企業・団体.....	2-11
4.2 メンター・専門家.....	2-15
4.3 投資家 .....	2-16
4.4 企業メンバーシップ.....	2-16
5. まとめ .....	2-17
参考文献 .....	2-18

## 執筆者紹介

岸本 千佳司 (KISHIMOTO Chikashi)  
公益財団法人アジア成長研究所 (AGI) 准教授  
E-mail : kishimoto@agi.or.jp

# 第1章 台湾における学生起業支援政策：

## 科技部の「創新創業激勵計畫（FITI）」と新竹科学園區の「竹青庭（Young Entrepreneur's Studio）」

### 1. はじめに：問題意識と課題

近年、台湾では学生による起業を奨励する動きが目につく。有名大学による起業家教育課程の開講、学内の初期ステージ起業家向け育成施設の創設、およびスタートアップ・イベント開催といった取り組みもその一部である<sup>1</sup>。また、台湾政府も学生・若者によるスタートアップへの支援策を盛んに講じている。本研究の問題意識は、政府による学生・若者に対する起業奨励策が有効となるための工夫・仕組みについて、日本と政治経済制度や社会文化面で比較的近くかつ日本以上に起業活動が盛んな台湾の経験から学ぶということである。

実は、台湾では政府内の複数の「部」（日本の省庁に相当）が起業促進政策を競うように打ち出しており、一部役割が重複もしくは類似するように見えるものもある<sup>2</sup>。筆者はかつて別稿で、従来型の大学・研究機関等付属のインキュベータ（「創新育成中心」と呼ばれる）や主に「經濟部中小企業處（Ministry of Economic Affairs, Small and Medium Enterprise Administration：MOEA/SMEA）」（<https://www.moeasmea.gov.tw/>）（日本の経済産業省中小企業庁に相当）による青年層を意識した起業奨励策について解説したことがある（岸本, 2015）。

本研究では、台湾政府のスタートアップ支援政策のうち、「科技部（Ministry of Science and Technology：MOST）」（<https://www.most.gov.tw/>）（日本の旧科学技術庁に相当）による主に学生（および大学・研究機関の教授や研究者）の起業を促進する取り組みを取り上げる。とりわけ、「創新創業激勵計畫（From IP to IPO Program：FITI）」と新竹科学園區に設けら

---

<sup>1</sup> 何故、大学が学生の起業を奨励するのかについては、次のような理由がある。①多くの国と同様、台湾政府は起業活動を通して経済成長を刺激したいと考えている。若者の雇用問題への対策にもなると期待される。②台湾の大学は、（日本のように法人化されておらず）政府の保護・管轄下にあるが、近年、予算が急激に削減されている。そこで大学は、スタートアップ創設を通して、将来、株式保有、技術移転により学校の収入源を増やすことを意図している。③現在の若者は、GoogleやFacebookのような若者による起業のサクセスストーリーを多くみており、あるいは先輩の起業成功経験の影響を受けて、起業のハードルが以前より低くなっている（iaps-2015）。付け加えると、台湾では（日本と異なり）学生・若者が起業し仮に失敗に終わったとしても、一般に経歴上の傷とはならない。台湾には元々自身で会社を設立・経営することを高く評価する文化的伝統がある。若者が起業して幾度か失敗しても、良いアイデア・技術や管理能力があれば35歳くらいまでなら大企業が雇用しないということはなく、かえってマネージャークラスとして迎えられることもあるという（tier-2017）。

<sup>2</sup> 例えば、2018年に、アクセラレータやその他のスタートアップ支援アクターの集合基地的な施設として「台湾科技新創基地（Taiwan Tech Arena：TTA）」（台北市）と「林口新創園（Taiwan Startup Terrace）」（新北市）が相次いで開設された。大まかには同様の機能を持つものと見られるが、前者は科技部主体のプロジェクトとして、後者は經濟部中小企業處主導のプロジェクトとして運営されている（詳しくは、岸本, 2019を参照せよ）。

れた起業家育成施設の「竹青庭 (Young Entrepreneur's Studio)」に焦点を当て詳しく解説する。

「創新創業激勵計畫」は、数ある科技部の起業支援政策のうち主に学生で構成されるしかも最も初期ステージの起業家チームを対象としたもので、アクセラレータと段階的に実施されるビジネスコンテストを組み合わせたような独特のプログラムである。

「竹青庭」は新竹科学園区管理局によって開設・運営される施設で、インキュベータとオープンスペース（コワーキングスペース）を合わせたようなものである。科学園区は科技部の管轄下にあり、「竹青庭」は「創新創業激勵計畫」で選抜された起業家チームに対する現場の支援業務の多くを担当する。科学園区管理局は、園区内および近隣に位置する多数のハイテク企業や大学・研究機関および専門家たちと日常的に密接な連携を有しており、これを背景に支援対象の起業家チームに対して、大企業や投資家との提携マッチングなどを含め、様々なリソースを提供できる。同時に、若い起業家たちの創新創業の気風とアイデアを科学園区内に循環させ、既に成熟した園区企業が一層のイノベーション創出を実現できるように促すという狙いもある。

なおここで、アクセラレータとインキュベータについて、基本的な説明をしておこう<sup>3</sup>。アクセラレータとは、スタートアップの育成・支援の手法の1つであり、一般に広範なメンター・投資家・専門家・協力企業のネットワークを背景に、定期的を選抜された通常十数〜数十組程度の起業家（チーム）に対して数週間〜数ヶ月の短期集中型育成プログラムを実施し、これを通してより市場ニーズに合った完成度の高い製品・ビジネスモデルへと迅速に磨き上げ成長を加速する仕組みである。事業スペース（独立オフィスやコワーキングスペース）の貸与を伴う場合もあればそうでない場合もある。アクセラレータが独自にファンドを運営し、選抜チームやその他の有望なスタートアップに投資をする場合もある。

インキュベータとは、一般に初期段階の起業家（チーム）を支援する施設のことで、利用希望者は随時審査を受け、入居許可後は事業スペース（専用の独立オフィスや作業場）の安価な貸与とセットでインキュベーション・マネジャーによるコンサルティングや各種の支援サービスを受けることが出来る。入居期間は通常1〜5年程度で、受ける支援内容も入居者ごとに異なる。台湾では、インキュベータは「創新育成中心」（創新育成センター）<sup>4</sup>と呼ばれる。

---

<sup>3</sup> アクセラレータの一般的定義、およびアクセラレータとインキュベータとの違いについては、Clarysse & Yusubova (2014), Hathaway (2016), Madaleno, Nathan, Overman & Waights (2018) を参考にした。

<sup>4</sup> 「創新育成中心」（創新育成センター）は、主に大学・研究機関等付属の施設として、1997年以降、經濟部中小企業處によってその設置が推進された。2012年には台湾全土に130カ所ほどの施設があった。創新育成センターの支援対象は新規創業企業だけでなく、経営革新を目指す既存中小企業、新事業展開を企図する既存大手・中堅企業の子会社も含まれ、入居期間は原則3年である。産学連携による事業化支援の役割を期待されたが、母体である大学や研究機関の持つリソースにより実際の支援内容が左右され、多くの施設は政府の補助に依存し、自立化と特色化（差別化）が課題となっていた（詳しくは、岸本, 2011, 2015 を参照せよ）。支援対象分野には伝統的な産業分野も含まれ、成功したとしても成長が非常に緩慢であることが多く、政府のスタートアップ支援策でも、2013年以降は次第にアクセラレータ方式に重点がシフトしていった。

アクセラレータもインキュベータもともに主に初期ステージのスタートアップの育成・支援の仕組みであり、実際にははっきり線引きできないようなケースもある。敢えて違いを簡潔に述べれば、インキュベータは事業スペースの貸与が基本サービスで、その他の支援メニューはどちらかという付随的である。入居認定と入居期間（比較的長期）および実際に受ける支援内容は入居者ごとに個々別々である。これに対して、アクセラレータは定期的に選抜された複数の起業家チームに対する短期集中型の育成プログラムであり、各期プログラムの参加チームは同窓生的関係となる（各期参加者をまとめて「バッチ (batch)」あるいは「コホート (cohort)」と呼ぶこともある)。アクセラレータの評価の重点は、メンター・投資家・専門家・協力企業のネットワークが如何に充実しているかであり、事業スペースの貸与は必ずしも伴わない。

このように科技部の取り組みは全体として、その傘下の計画・団体・資源を動員し、大学・研究機関の研究成果に基づくスタートアップを奨励しつつ、同時に成熟したハイテク企業の活性化をも促し、台湾のハイテク産業のさらなるアップグレード実現を目指すものと解釈される。本研究は、とりわけ「創新創業激勵計畫」と「竹青庭」に焦点を当てつつ、こうした仕組みを分析することを課題とする。なお、川上 (2019) においても「創新創業激勵計畫」を含めた科技部の政策について、「シリコンバレー志向型政策」という観点から興味深い分析がなされている。本研究では、これとの差別化を意識し、海外先進地域とのリンケージよりも、科技部傘下の計画・団体間の連携に注目して分析する。

以下、第2節で科技部のスタートアップ支援政策を概観し、第3節で「創新創業激勵計畫」、第4節で「竹青庭」について各々詳しく解説する。第5節はまとめとディスカッションである。

## 2. 科技部のスタートアップ支援政策

科技部は「行政院」（日本の内閣と各省庁を併せたものに相当）に属する組織で、前身は「國家科學委員會」である（2014年3月に科技部に改組）。科技部の管轄は、国の科学技術発展政策の企画・管理、各種科学技術研究計画の推進と学術研究の支援、科学園区の管理・運営、その他科学技術発展に関連する事項全般である。

本節では、科技部のスタートアップ支援政策を概観し次節以降の背景説明とする。実は科技部が主導もしくは参与する起業促進の取り組み、あるいは起業促進を視野に入れた専門人材訓練計画は多数あり、筆者が知る限りで以下の様なものがある（以下の紹介は、特に断りのない限り、各計画のウェブサイトによる。2020年11月27日閲覧）。

### ①大学・研究機関の研究成果に基づく起業・商業化支援

- 「研發成果萌芽計畫 (MOST Germination Program)」：学術研究機関が商業化に繋がる

潜在力を有する早期技術を探索する仕組み・能力を強化すること、学術研究成果を活用してスタートアップを生み出し科学技術の商業化への連結を促進することを目標とする (<https://germination.stpi.narl.org.tw/>)。2011 年開始。「國家實驗研究院 (National Applied Research Laboratories : NARLabs) 科技政策研究與資訊中心 (Science & Technology Policy Research and Information Center : STPI)」が執行機関 (<https://www.stpi.narl.org.tw/index.htm>)。NARLabs/STPI は科技部傘下の財団法人。

- 「創新創業激勵計畫 (From IP to IPO Program : FITI)」: 主に ICT, バイオ, 医学, 理工分野の学生を対象に, 毎期 6 ヶ月間の訓練プログラムを通して起業を支援し, 技術研究成果の商業化を促進しようとするもの。2013 年 3 月開始。NARLabs/STPI が執行機関 (<https://fiti.stpi.narl.org.tw/index>)。
- 「科技部價創計畫 (新型態產學研鏈結計畫)」: 大学教授やアカデミック人材を対象に, 研究成果の商業化を支援するもの (<https://www.trustu.tw/>)。2016 年開始。「產學研鏈結中心 (Taiwan Startup Institute : TSI)」が支援実務を担当している (<https://www.tsi.center/>)。TSI は科技部が台北科技大學に委託し成立した (<https://sec.ntut.edu.tw/p/404-1027-72763.php>)。
- 「研發成果創業加速及整合推廣計畫 (Integrated Cross-campus Accelerator Network : iCAN)」: アクセラレータの起業家育成方式を導入し, 大学等の科学技術研究成果の事業化を促すもの (<http://ican-iaps.com.tw/>)。2016 年 7 月開始。その実施は「國立交通大學産業加速器暨專利開發策略中心 (Center of Industry Accelerator and Patent Strategy : IAPS)」 (<https://iaps.nctu.edu.tw/>) に委託されている。

## ② 起業活動面での海外リンケージ強化

- 「台灣創新創業中心 (Taiwan Innovation and Entrepreneurship Center : TIEC)」: 毎年 2 回, 台湾の起業家チームを選抜し米国シリコンバレーに派遣し, 現地の起業家, アクセラレータ, ベンチャーキャピタル等とのネットワーキングを促し, その雰囲気を得させる。加えて, 毎年 2 回, 米国, シンガポール, 日本, オランダ, フランス等の投資家を招き, 台湾の起業家チームと交流させる国際資金マッチング会も開催される。応募資格は, 大学・研究機関所属の人員に限定はされていないが, 対象技術分野として, AI, AR/VR (拡張現実/仮想現実), バイオテクノロジー, 医療器材, ICT, IoT, クラウドアプリ, 先進材料, 精密機械, スマートロボット, IC 設計, グリーン環境保全等が指定されている (<https://www.tiectw.com/>)。2015 年開始。
- 「亞洲矽谷創新創業鏈結計畫 (Taiwan Innovation & Technology Arena : TITAN)」: 「鏈結國際, 鏈結企業, 鏈結在地」をスローガンに台湾の創新創業活性化を目指す。主に米国の CES (Consumer Electronics Show) に参加するチームを支援し, 米国投資家とのマッチング機会を提供する。ウェブサイトの紹介では, 現在の主な活動内容として, 海外の起業家を台湾に誘致するソフトランディング (Soft-landing) 計画,

プロトタイプ作製支援計画，および台湾の医療器材分野の高度人材に対する海外（米国ボストン）での訓練コース提供，の3つがある（<https://www.titan.org.tw/>）。2017年開始。

- 「台湾科技新創基地（Taiwan Tech Arena：TTA）」：科技部主体のプロジェクトとして運営される国際的な創業・イノベーションの推進基地で，2018年6月に開設された。台北市のほぼ中央部の松山区に位置する総合スポーツ施設，台北アリーナ（Taipei Arena，臺北小巨蛋）の1階，3階，4階を使用している。内部にオープンスペース，会議室，食堂・キッチン等の施設を有している。また，国内外の民間アクセラレータ，パートナー企業，国際連携・スタートアップ支援関連機関が多数入居・連携している。スタートアップの実際の育成業務は主に複数の民間アクセラレータが担当し，科技部／TTAの運営スタッフは，これらアクセラレータの審査や活動実績の評価を行う（<https://www.taiwanarena.tech/>；岸本，2019）。

### ③ 起業促進を視野に入れた専門人材訓練計画

- 「台湾－史丹福医療器材製品設計之人才培訓計畫（Stanford-Taiwan Biomedical Fellowship Program：STB）」：米国スタンフォード大学との提携で，工学，医学，生命科学，ビジネス管理等の専門人材をスタンフォード大学に派遣し，医療器材製品設計と商品化の実務訓練を施す。応募資格は，博士号保持者もしくはそれと同等の経歴を持つ実務経験者で，医療器材の設計もしくは使用経験のあるもの，もしくは創業育成実務経験者である。単に一般的なポストドク課程ではなく，各種実務訓練や業界との交流を経て，イノベーション創出と起業機会の探求に繋げる。NARLabs/STPIが執行機関（<https://www.stb.org.tw/>）。2008年開始。
- 「台湾生醫與醫材轉譯加值人才培訓計畫（SPARK Taiwan）」：創薬と医療器材関連分野で製品開発を志すものの商品化に繋げるノウハウを持たない研究者を対象に，医療法規，知財，交渉技術，マーケティング，商業企画などの必要な訓練を施す。スタンフォード大学医学部が創設した創薬・医療機器分野における基礎研究成果の実用化に向けた訓練プログラム「SPARK」を台湾の複数の大学向けに導入したものである。現在，国立臺灣大學，台北醫學大學，輔仁大學（国立清華大學と合同），中國醫藥大學，國立成功大學，高雄醫學大學が参加している。2013年開始。NARLabs/STPIが執行機関（川上，2019；<https://www.spark.org.tw/>）。
- 「应用型研究育苗專案計畫」：応用・製品化の可能性のある先見的でオリジナリティのある初期的研究を段階的に支援し，商業化とスタートアップ創設へと導く。創薬と医療器材分野が主な対象。2013年開始（科技部，2019，p. 33）。
- 「博士創新之星計畫（Learn, Explore, Aspire, Pioneer：LEAP Program）」：創新創業を志す博士レベル人材を海外（米国，フランス，イスラエル）の国際的企業，著名なスタートアップ，あるいは著名な学術研究機関に派遣し，半年から1年間の研修を実施す

る。1年1人当たり最大150万台湾元の補助金を出す。これにより、当地の創新創業コミュニティ活動に参加し、台湾と海外の創新リソースとのリンケージを促し、帰国後台湾の産業あるいは学術研究界への貢献を期待する。NARLabs/STPIが執行機関(<https://leap.stpi.narl.org.tw/>)。2017年開始。

- 「健康醫療新創歐洲培訓計畫 (Health Tech Training Program)」: オランダのユトレヒト (Utrecht) 市との連携により、バイオ医薬、医療器材、スマート健康管理領域の台湾スタートアップによる欧州での訓練と欧州市場への参入を促すプログラム。約1ヵ月間で、外国メンターによる訓練課程とメンタリング、欧州健康福祉産業の企業・投資家・医療機関とのマッチングなどを行う。NARLabs/STPIが執行機関(<https://ht.stpi.narl.org.tw/>)。

以上のうち「①大学・研究機関の研究成果に基づく起業・商業化支援」の4つはウェブサイトの説明を読むだけでは違いが判別し難い。「創新創業激勵計畫」(以下、FITIと記す)担当官との面談調査によると (fiti-2020)、各々、以下のような位置づけである。FITIはこれらの起業支援策の中で、最も初期ステージの起業家が応募すべきもので、「0から1」のステップを担う。「研發成果萌芽計畫」もこれに近い位置づけだが、FITIとの違いは、事業化に繋がる可能性のある技術の発掘を主な狙いとしていることである。また、FITIがチームベースでの応募者から毎年80組が選抜されるのに対し、「研發成果萌芽計畫」は5~10組選抜で個人ベースでも参加できる。どちらも科技部傘下の「國家實驗研究院・科技政策研究與資訊中心 (NARLabs/STPI)」が計画執行機関であり、関係は密接である。例えば、「研發成果萌芽計畫」で補助金を得て実証実験を行った後、高い確率でチームを形成しFITIに参加し、更に多くの体系的なチームワークやビジネスモデル構築等の訓練を受けるといったことがある。

「科技部價創計畫」は、大学の教授個人ベースでの募集で、毎年の採用数は少ないが、一旦採用されると補助金は非常に高額である。長期間育成し多額の補助金を与え、最後は基本的に会社を設立しなければならない。他方、FITIは上述のようにチームベースの募集で、主な対象は学生だが、学生と教授からなるチームも少数ある。iCANは、ある意味繋ぎの制度である。FITIや「研發成果萌芽計畫」等に参加したチームが、まだ準備不足と感じ、追加の指導および系統的訓練課程が必要ならiCANに参加できる。

これら計画は科技部が主導・参与するもので、部内での定期的協調会議を通して、交流・情報交換し、互いの進展度を理解する。また他の省庁の類似の計画との連携も図られる。例えば、「教育部 (Ministry of Education : MOE)」の「U-start 創新創業計畫 (U-strat Plan for Innovation and Entrepreneurship)」<sup>5</sup>はFITIと連携しており、FITI担当官は定期的にU-start

<sup>5</sup> 「U-start 創新創業計畫」では、大学在校生と卒業5年以内の若者を中心とする起業チームのビジネスプランを各大学から最多で15案件まで申請させ、コンテストを行う。優秀なチームには、「教育部青年發

のチームや発展状況を知ることができる。

### 3. 「創新創業激勵計畫 (FITI)」<sup>6</sup>

#### 3.1 FITI の概要

FITI は、主に ICT、バイオ、医学、理工分野の学生による起業を支援するプログラムである。FITI では、半年 1 期のプログラムで、每期応募者の中から 40 チームが選抜される (1 年で 80 チーム選抜)。各期プログラム実施期間中に、事業化に向けた訓練・指導と専門家・投資家・協力企業等とのマッチング、および資金提供等が行われる。2013 年 3 月に開始された (計画の期限は 2021 年 12 月だが継続される可能性もある)。

FITI の支援対象は、最も初期ステージの起業家チームであり、応募資格は次の通りである。まず、個人ではなくチームベース (2~5 人を推奨) であり、チームが所属する学術研究機関の「専任助理教授」以上の地位の教官による推薦が必要である。

公募と推薦があり、公募の場合、チームは次の 2 つの条件を満たす必要がある。①「科技部專題研究補助計畫」(科技部研究プロジェクト補助計画) に申請資格のある国立・私立大学および研究機関の在校生と卒業生 (卒業 1 年以内) あるいは専任研究員、かつ、②チームメンバーの人数中①に該当するものの比率が 50%以上であること。この他の条件として、アイデア・技術がオリジナルで、分野としては「創新科技」あるいは「健康醫療」が指定される。

推薦の場合、チームの構成については上述と同じ規定がある。加えて、次のような条件が付く。①本計画の顧問指導委員会が認めた幾つかの創業コンテストで上位 3 位に入賞したチームを、あるいは、②科技部が推進する幾つかの関連する産学連携・創業訓練計画 (「研發成果萌芽計畫」, STB, SPARK Taiwan) および教育部の「U-start 創新創業計畫」の各々から最多 3 チームまで、推薦できる。FITI では每期 40 チームが選抜されるが、こうした推薦によるチームの参加は、每期 15 チームを上限とする。

実際上は、主な対象は学生で、学生と教授からなるチームも少数ある。なお学生とは、学部生および大学院生 (修士・博士) を指す。1 つのチームにこれらが混在し、教授が加わっているケースもある。なお、在学生の場合、FITI に参加するために大学を休学する必要はない。

---

展署」から、学校の育成指導費と起業家チームの基本創業費への補助が与えられる。加えて第 2 段階のコンテストで成績優秀なチームには、さらに 25 万~100 万台湾元の創業奨励金が授与される (<https://ustart.yda.gov.tw/> 2020 年 11 月 27 日閲覧)。

<sup>6</sup> 本節の記述は、特に断りのない限り、FITI ウェブサイト (<https://fiti.stpi.narl.org.tw/>) および筆者自身による FITI 担当官との面談調査 (fiti-2020) からの情報に基づいている。したがって、情報は基本的に面談調査時点 (2020 年 9 月 29 日) のものである。

## 3.2 プログラムの内容

FITI では、毎年 2 回起業家チームを募集・選抜する。每期約半年のプログラムは基本的に以下の様に進行する<sup>7</sup>。

- 毎年 2 回、5 月と 12 月に募集が開始される。各期、募集開始から 2 ヶ月前後で「初選」（初選抜）があり、大体百数十組の応募の中から 40 チームが選抜される。選抜されたチームは、後述の「竹青庭」を含む科学園区の事業スペースやその他リソースの利用を申請出来る。
- 選抜されたチームに対し、「核心課程」（コア・カリキュラム）の訓練を施し、基本的ビジネス知識を学習させる。「初選」の後、概ね 2~3 ヶ月の間に 5 回開催される。具体的な内容は、チーム協力の方法、ビジネスモデル、基本的な財務・会計知識、株式の構成と設計（株式に関する課程は 2 回ある）である<sup>8</sup>。
- プログラム期間中に 2 泊 3 日の「創業培訓營」（創業トレーニングキャンプ）が 2 回開催される。「初選」から 1~2 ヶ月ほどして開催される 1 回目のキャンプ（「創新宏圖營」）では、初日に「創新創業開業式」があり、賛助企業の幹部、チームへの支援を実際に受け持つ新竹・中部・南部の科学園区の幹部や科技部の幹部、メンター、メディア関係者等が招待され、「初選」で選抜された 40 チームと対面させられる。キャンプの中で、豊富な起業経験と人脈を有するメンターとチームがマッチングされ 1 対 1 での指導を受ける。また業界専門家がケース分析や経営企画のコンサルティングを行う。
- 「初選」で選ばれたチームに対して、こうした訓練・指導を施しチームに技術・製品やビジネスプラン等の改善・調整をさせつつ段階的に評価・選抜が行われる。先ず「創新宏圖營」終了から 10~20 日後に「評選（一）」が行われ、40 チームから 20 チームへと選抜・淘汰される。
- 「評選（一）」から概ね 1 ヶ月して 2 回目のキャンプ（「創業實踐營」）がある。「評選（一）」で選抜された上位 20 チームのみが参加する。なお 2 つのキャンプの大きな違いは、最初の「創新宏圖營」ではチームはアイデアのみを有していればよかったが、2 回目の「創業實踐營」では製品プロトタイプを提示しなければならない、という点である。
- 「創業實踐營」から概ね 1~2 ヶ月の間に「評選（二）」が行われる。ここで上位 20 チームからさらに 10 チームほどに選抜・淘汰される。なお「評選（一）」と「評選（二）」の審査員は、審査対象チームの技術領域に応じてその都度人選されるが、大半は業界関係者で、10~20%は研究機関・大学から招かれる。

<sup>7</sup> 以下の活動日程の記述は、FITI ウェブサイトの「培訓期程」（訓練スケジュール）の中で過去の幾つかのバッチを参考にしたが、イベントの順番や間隔は各期若干の変動や調整がある（2020 年 12 月 4 日閲覧）。活動内容の説明は、面談調査（fiti-2020）および FITI ウェブサイトに依拠している。

<sup>8</sup> 学生が FITI に参加して一定の知識を学んだとしても、今のところ所属大学の履修単位として認定されることはないという（fiti-2020）。

- バッチによって異なるが、概ね「創業実践營」と「評選（二）」の間に「天使媒合會」（デモデイ、もしくはそれに相当するイベント）が開催される。「評選（一）」で選抜された上位 20 チームは、投資家やパートナーとなりうる大企業関係者数十名を招待したマッチング会に参加し、舞台上でのプレゼンや個別的交流を行う機会が与えられる。FITI プログラムで企画されるデモデイは基本的に每期 1 回のみである。他の団体の主催するデモデイで、とりわけ関連する分野のエンジェルや投資家が集うものにこれらのチームを招待し参加させることもある<sup>9</sup>。
- プログラムの終盤、「初選」からおよそ 5 ヶ月後に最終評価・選抜に当たる「決選」および授賞式が挙行される。最も優れた最多で 6 チームに対して「創業傑出獎」（創業傑出賞）が贈られる。これに選ばれた各チームは、100 万台湾元の奨励金（チームメンバー一人一人に配分される）および 100 万台湾元の創業基金（チームが共同で会社を設立し、その会社に対して与えられる）を獲得する（合計 200 万台湾元）。加えて、これに次いで優秀なチーム最多で 11 組（通常 5 組前後）は「創業潛力獎」（創業潜在力賞）に選ばれ、各 25 万台湾元の奨励金が授与される。「決選」の審査員の 90% はベンチャーキャピタル（Venture Capital : VC）の投資決定権を持つ高級幹部であり、受賞したチームにとっては資金調達のための機会が広がる。
- 実は FITI では、評価・選抜の各段階で奨励金が与えられる仕組みになっている。すなわち、「初選」を通過した 40 チームに対しては各 3 万台湾元が与えられ、「評選（一）」で選抜された 20 チームは各 10 万台湾元が、「評選（二）」を勝ち抜いた 10 チームほどは各 25 万台湾元が授与される。

加えて、FITI には多数の有力企業が賛助企業もしくは協力パートナーとして名を連ねている。まず、賛助企業としては、「中華電信」、TSMC（「臺灣積體電路製造股份有限公司」）、LITE-ON Group（「光寶集團」）、acer（「宏碁基金會」）、Lee and Li, Attorneys-at-Law（「理律法律事務所」）、Fubon Financial（「富邦金控」）、Far Eastern Group（「遠東集團」）がある。これらの企業は、毎年寄付金を提供する。各社 200 万台湾元で、これは上述の「創業傑出獎」の財源となる。また、賛助企業の代表者は、上述の「創新創業開業式」と「評選」に招かれ、有望なチームに真っ先にアクセスできる機会が与えられる。賛助企業の多くは自社でインキュベータあるいはアクセラレータを有しており、こうしたチームは FITI の訓練終了後にそこに入ることもある。賛助企業以外の企業もこうしたイベントに参加することもあがるが、企業名義ではなく個人名義においてである。

次に協力パートナーとしては、新竹・中部・南部の科学園区の他に TaipeiLaw Attorneys-at-Law（「立勤國際法律事務所」）、Ernst & Young（「安永聯合會計師事務所」）、Atelligent Global

<sup>9</sup> この他、チームの発展段階と資金需要を勘案して、「行政院國家發展基金創業天使投資方案」（政府のスタートアップ投資向け基金）（<https://www.angelinvestment.org.tw/>）への申請や「創櫃板」（株式型クラウドファンディング）（<https://www.tpex.org.tw/web/gisa/company/company.php>）での資金調達の申請に際して推薦が与えられる。

Consulting（「悦智全球顧問股份有限公司」）、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（「勤業眾信聯合會計師事務所」）、AIPLUX Technology Co., Ltd.（「睿加科技股份有限公司」）があがっている。これら企業は、金銭を拠出しないが、別の形でリソースを提供する。例えば、会計事務所は、一定限度内で彼らの会計研修課程への参加の権利を FITI のチームに与える。法律事務所なら、FITI のチームに何時間か無料でコンサルティングを受けられる機会を提供する。

以上を踏まえ、全体として FITI の特徴を簡単に表現するなら、ビジネスコンテスト的要素とアクセラレータ的要素をあわせ持った独特のプログラムである。段階的に実施されるビジネスコンテスト（「初選」→「評選（一）」→「評選（二）」→「決選」）によって選抜チームが徐々に絞り込まれていき、合格したチームには各段階で奨励金が付与されインセンティブとなる。最終的に「決選」で最優秀と認定されたチームにはある程度まとまった額の奨励金・創業資金が授与される。加えて、投資家・協力企業等とのマッチングにより、本格的な事業化への道が開けるチャンスもある。

他方、選に漏れたチームにとっても、自身の技術やビジネスプランへの再検討を促される機会となる。「評選（一）」あるいは「評選（二）」で落選したチームは、独自にシードマネーを探るか、ターゲット市場やビジネスプランを変更するか、大学で通常の学生生活に戻るか、ということになる。中には、アイデアを修正するか、もしくは全く別のアイデアで再度 FITI に応募するチームもある。一般のアクセラレータのように一旦プログラムが開始されると数ヶ月間それに専念しないといけないものと異なり、学生の未成熟なチームはむしろ途中で振り落とされ再検討をさせられる方がかえって良いとの配慮ではないかと推測される。

ただし、途中「評選」で淘汰された（もしくは自主的に脱落した）チームもそれで完全に縁が切れるわけではなく、FITI 担当官はこうしたチームと連絡を保ち、最新のリソース、イベント等の情報をメールで通知する<sup>10</sup>。FITI では每期選抜チームで SNS グループも構築されている。後述のようにチームが望めば「竹青庭」で支援を受け続けることもできるのである。

### 3.3 これまでの成果

2013 年の FITI 開始からこれまで（2020 年 9 月下旬時点）の活動成果の概要は、表 1 に示されるとおりである。

---

<sup>10</sup> FITI 担当官との面談で聞いた例では、あるチームは第 1 回目のトレーニングキャンプ（2 泊 3 日）の 2 日目に辞退を申し出てきた。理由は、彼らの技術が商品化までに大きな距離があることを思い知らされ、当初予定していた半年や 1 年では達成できそうにないと考え、大学に戻り技術の検証をやり直そうと思ったことである。また、限られた期間で完成できないことが分かり、先ず大学を卒業して、その時点でチームが持続できそうかをみて検討すると考えたのである。FITI 担当官は、彼らが準備不足だけで創業意欲が無いわけではないことを関係者に通知し、チームの中核メンバーと連絡を保ち、その学生が出来るだけ早期に準備が整うように支援していくのだという（fiti-2020）。

表1 FITIの活動成果（2020年9月下旬時点までの累計）

成果項目	成果
FITIで選抜されたチーム総数および起業家総数	640チーム, 3,229人
うち会社登記し実質的に活動している会社数（サバイバル率）	185社（29%）
雇用機会創出	1,399人分
獲得資金総額	44億9,500万台湾元
国内外の投資家数	730（人・社）

（出所）FITIウェブサイト（<https://fiti.stpi.narl.org.tw/about>）（2020年9月23日閲覧）およびfiti-2020に基づき筆者作成

若干の補足説明をする。まず、FITIチームに投資した国内外の投資家数が730人・社となっているが、その内訳は、国籍的には概ね国外が20%、台湾国内が80%である。種類別では概ね企業（主にVC会社）が90%、個人（エンジェル）が10%である。

次に、技術・ビジネス領域的にみた比率では、これまでの累計で、大体3分の1のチームはバイオテクノロジー分野、3分の1はIoT・AI応用、ソフトウェア、SaaS（Software as a Service）、残りの3分の1は非常にイノベーティブな材料あるいは既存材料の応用方式の新発明である。

終わりにFITI選抜チームで、その後、急速に成長しスター企業となったものを1つ紹介しよう。すなわち、近年台湾の大学生の間で非常に人気のあるSNSの「Dcard」（<https://www.dcard.tw/>）である。Dcardは、大学生限定の掲示板サービスと出会い系サービスを組み合わせたアプリで、匿名で多種多様なカテゴリーの質問やコメントを書き込むこと、同じ大学内のコミュニティがあること、毎日1回夜に1枚のカードを引いて双方が承諾すれば友達となれるマッチングサービスがあることが特徴である。Dcardは、2011年、現在CEOの林裕欽氏が、台湾大學2年生であった時に同大学内限定で始めたものだが、最近では、月間15億超のページビューを誇り、台湾のウェブサイトで上位14位に位置する。また、2019年には台湾を代表するテクノロジー・カンパニーの1つとして蔡英文総統の訪問を受け、林裕欽氏自身は「Forbes 30 Under 30 Asia 2020（フォーブス、アジアを代表する30歳未満の30人、2020年）」に選出されるほど注目を浴びている。Dcard成長の転機となったのが、2015年のFITIへの参加である。訓練プログラムの過程で、企業経営の基礎を学習し、また多くの投資家と面識を得て、多額の資金調達に成功した。これを機に会社を設立し、当時僅か4人のチームが、現在では国内外で100人以上の社員を抱えるまでになっている（創新創業激勵計畫，2018；許依晨，2020）。

## 4. 新竹科学園区の「竹青庭」<sup>11</sup>

FITI は「國家實驗研究院・科技政策研究與資訊中心 (NARLabs/STPI)」が主な執行機関とされているが、科学園区は FITI に選抜された起業家チームに対する現場の支援業務の多くを担っている。台湾には、新竹、中部、南部の 3 つの科学園区があり、FITI のチームは、この中から 1 つを選び（通常自らの所在地に近いものを）支援団体とする。本節は、FITI 選抜チームおよびその他の起業家チームの支援のために新竹科学園区内に設けられた「竹青庭 (Young Entrepreneur's Studio)」について詳しく解説する<sup>12</sup>。

### 4.1 「竹青庭」の概要

新竹科学園区（以下、「新竹園区」、「竹科」あるいは単に「園区」と略記することもある）では、FITI 開始（2013 年 3 月）より 1 年半余り経った 2014 年 12 月に「竹青庭」が開設された。第 1 の目的は、FITI 選抜チームに対して、オフィス・スペースを提供し、活動拠点と会社登記地として使用できるようにすることである。加えて、オープンスペース（コワーキングスペース）も有している。「竹青庭」の語源は、「竹」=新竹、「青」=青年、「庭」=家庭的創業環境である。スペース提供以外にも様々な支援メニューがある（後に詳述）。

3 つの科学園区には 1 つずつ管理局があり、各園区の一般業務の運営・管理の他、国際交流や企業誘致、創業支援などの実務も担っている。管理局は科技部の管轄下にある。新竹園区でも、「竹青庭」の企画運営や起業家チームへの支援は基本的に同園区管理局、特に「投資組 (Investment Division)」が担当している。園区管理局は、FITI に歩調を合わせた現場支援業務を担当するが、他方でスタートアップ支援について独自の長期的な視野を持ち、一旦支援対象として受け入れたチームは持続的にサポートしていく。例えば、FITI 選抜チームで、その後の「評選」の結果がどうであれ、「竹青庭」への入居を続け、あるいはその他の支援の申請をすることも出来るのである。

ところで、「竹青庭」の支援対象は FITI 選抜チームに限定されているわけではない。台湾政府では複数の部局が若者による起業支援計画を実施しており、FITI 以外の関連するプロジェクトの選抜チームも入居できる。この他、技術系の起業家チームなら、園区管理局

---

<sup>11</sup> 本節の記述は、特に断りのない限り、「竹青庭」のウェブサイト (<https://pavo.sipa.gov.tw/yes/>) および筆者自身による新竹科学園区管理局関係者との面談調査 (hspb-2016, hspb-2020) からの情報に基づいている。したがって、情報は基本的に面談調査時点 (2020 年 9 月 29 日) のものである。

<sup>12</sup> 台湾では、ハイテク産業推進に向け 1980 年に新竹科学園区が開設された。その成功を受け、その発展モデルに倣いつつ南部および中部地域の新産業振興の原動力とすべく 1996 年には南部科学園区が、2003 年には中部科学園区が開設された。新竹科学園区の「竹青庭」と同様に、FITI 選抜チームの支援のための施設として、南部科学園区には「創業工場 (Start-up Workshop)」(<http://startup.stsp.gov.tw/index.php?temp=intro>) があり、中部科学園区には「中環環境資源教育中心」の中に「創新創業激勵計畫入選團隊進駐辦公室 (Innovation & Startups (FITI) Plan Project Team Office)」(<https://pavo.sipa.gov.tw/yes/resources3/>) が設けられている。

に申請し簡単な審査を経て認可されれば入居可能である。このように間口を広げるのには、次のような背景がある。新竹科学園区（1980年開設）は当時までに30数年の発展の歴史があり非常に成功したと評価されているが、今後も不断に向上することを望んでいる。そのために、イノベティブな発想法が出来る若者の創業を奨励し、創新創業の雰囲気醸成して、園区内企業との交流・連携を促進することで、一層のイノベーションやアップグレードに繋げようとしているのである。ただし、重点は大学・研究機関による技術成果の商品化を加速することにある。上述のように、FITIと「竹青庭」は主に学生による起業の支援を念頭に置いているが、少数は学生と大学教授との混成チームもある<sup>13</sup>。

ここで、「竹青庭」の施設について紹介しよう。「竹青庭」は、新竹園区内の「矽導竹科研發中心（Si-Soft Research Center）」の中に位置する。同リサーチセンターは、元はPhilipsの工場（「飛利浦矽導大鵬廠區」）だった建物を企業の撤退後に園区管理局が引き取り、SoC（System-on-a-Chip、システムLSIとほぼ同義）設計開発企業向けの事業スペースとして改装オープンしたものである（詳細は、ウェブサイト参照せよ<https://web.sipa.gov.tw/SSRC/>）。「竹青庭」はこの中の一部のスペースを使用している。「竹青庭」には「1館（Studio 1）」と「2館（Studio 2）」がある。1館には、一間3～8坪<sup>14</sup>程度の独立オフィスが11部屋とオープンスペースがあり、2館には同様の独立オフィスが8部屋とオープンスペースがある。加えて、同リサーチセンター内には、冷蔵庫や給水機、電子レンジなどを備えた公共の炊事場があり無料で使用できる。また、コンビニエンスストア、ATM、自動販売機、コーヒーショップなどの生活関連施設や会議場・展示場のような施設もある。さらに、同リサーチセンター内には「矽導竹科商務中心（Si-Soft Business Center）」があり、入居企業に対して各種ビジネスサービスを提供する（写真1）。

「竹青庭」の独立オフィスには、FITI選抜チーム以外にも上述のような園区管理局が認可したチームなら入居申請可能である。オフィスの賃料は、1館では坪当たり毎月600台湾元、2館では坪当たり毎月800台湾元（何れも水道光熱費含む）である。こうした数名で使用するのに適したマイクロオフィスは、元々は、起業家チームが商品化に進むとき会社を設立する必要がある、そのニーズに応えるために企画された。賃料は学生チームの支払い能力を考慮して設定されている<sup>15</sup>。

---

<sup>13</sup> 一般に、大学教授が主導する起業家チームもあるが、教授は一定の段階に達するとプロのマネージャーを招いて経営を任せ、自身は後景に退いて技術開発を受け持つといったことも多いらしい（hspb-2020）。

<sup>14</sup> 台湾では現在でも「坪」という単位を用いる習慣が残っている。日本と同様、1坪＝約3.3m<sup>2</sup>である。

<sup>15</sup> これに関して、園区管理局関係者との面談では、「外でオフィスを借りるとコストが非常に高い。…賃料を設定するとき学生が支払える金額を基準にし、肝心なところで使える資金が手元に残るように配慮した。…OBチームに聞いたところ、『竹青庭』に3年間入居すると、外部でオフィスを借りた場合と比べ、およそ30万台湾元節約できる。この30万台湾元は、早期の商品開発に使うと非常に有用」（hspb-2020）とのことである。

写真1 「矽導竹科研發中心 (Si-Soft Research Center)」の外観と内部風景



(出所) 筆者撮影

独立オフィスとは別にオープンスペース（コワーキングスペース）もある。オープンスペースは「竹青庭」の1館と2館に加えて上述の「矽導竹科商務中心」内にもある。オープンスペース内の座席は、「竹青庭」に入居していないチームでも使用可能である。FITI 選抜チームに加え、他のチームでも園區管理局に申請し認可されたものなら誰でも無料で使用できる。認可を受けていない単なるビジネス上の使用の場合は有料で、1日300台湾元である（写真2）。

写真2 「竹青庭」の内部風景



(出所) 筆者撮影

事業スペース提供の他、様々な支援サービスも用意されている(後述)。このように「竹青庭」は、オープンスペースを併設した一種のインキュベータとみなせるだろう。台湾には大学・研究機関等付属のインキュベータ(創新育成センター)が多数あるが、「竹青庭」は、これらと比べ層未成熟な起業家チームを対象としている。インキュベータ入居企業は既に製品が一定の開発段階にあり数名の社員も有するようなある定程度成熟したものが一般的だが、「竹青庭」では、単にアイデアがあるだけで会社設立の方法も知らない大学同窓生2~3人のチームといった極めて初期ステージの起業家でも入居申請できる。

ところで、上述のように FITI は各期 40 チームが選抜される。全国の大学から選抜されてくるが、新竹園區を支援団体として選ぶのは台湾北部所在のものを中心に 20~30 チー

ムである。ただし、これらのチームの中で「竹青庭」の独立オフィスに入居するものの比率は高くない。例えば、台湾大學や台北科技大學などの北部地域の優良大学のチームは、学内に自身の実験室や創新育成センターがあるので、仮に「竹青庭」を会社の登記地とするとしても、通常は各自の大学に居てそのリソースを使い、園区管理局からの支援は必要に応じて適宜受けることになる<sup>16</sup>。

最後に、「竹青庭」の姉妹施設である「蘭青庭」(<https://pavo.sipa.gov.tw/yes/about-yilanyes/>)について簡単に紹介しよう。実は広義の新竹科学園区の傘下には複数のサテライト園区がある。すなわち、大本の「新竹」の他に「竹南」「龍潭」「銅鑼」「新竹生物醫學」「宜蘭」の各園区である。大半は台湾の北西部から中部にかけての桃園市・新竹市・新竹県・苗栗県に位置するが、宜蘭園区のみは台湾北東部の宜蘭県に位置する。同県は観光業が主で大学・研究機関の立地も限られている。そこで台湾東部における起業活性化のために、2019年1月に「蘭青庭」が開設された<sup>17</sup>。「蘭青庭」は、施設と運営方式は「竹青庭」と概ね同じであるが、新竹園区管理局の所在地（狭義の新竹園区内）から遠く離れているので、園区管理局が専門的経営機構に委託して2名の人員を派遣・常駐させ、経営管理と各種創業課程・活動の実施、およびビジネス秘書のような役割を担わせている。

## 4.2 支援内容

「竹青庭」は、創業支援サービスのプラットフォームを構築し、各種ニーズに対応できるようにすることを目指している。「竹青庭」が提供する支援内容は以下の様なものであり、支援対象チームは基本的に無料もしくは優遇条件で享受できる。

- ① 事業スペース（独立オフィス、コワーキングスペース）を提供する。
- ② 施設内にビジネス秘書1名を駐在させ、起業家チームの様々なニーズに対応する。
- ③ 産業技術に関する課程を開講する。園区内の企業が人材育成用に実施している研修課程に一定限度内で無料で参加できるようにする。
- ④ 会計・財務・法律に関する基本的課程を開設する。
- ⑤ 科学園区内に管理局と提携する会計・法律事務所があり、起業家チームが優遇的条件でサポートを受けられるようにする。
- ⑥ 科学園区内および近隣の大学や研究機関の有する設備・機器・メイカースペース<sup>18</sup>の

---

<sup>16</sup> 園区管理局で聞いた例をあげれば、「ある大学のチームは、バイオ製剤で土壌改良をする技術に取り組んでいるが、発酵槽を都合してほしいと我々に要請してきた。新竹園区には『食品工業發展研究院』があり発酵槽を有しているので、我々が協力を要請した。このようにしてリソースを融通する」のだという（hspb-2016）。

<sup>17</sup> 「蘭青庭」の独立オフィスには、現在13社が入居している。分野別の内訳は、通信知識サービスが5社、バイオテクノロジーが3社、デジタルコンテンツが1社、バイオ医療が1社、フィンテックが1社、精密機械（無人機）が1社、研究開発（検査）が1社である（新竹園区管理局提供資料より。2020年9月29日）。

<sup>18</sup> 近年、デジタルファイルやCADや3Dプリンターなどを使うデジタル製造の潮流を背景に、ハードウェア開発の素人や個人・小規模グループ（メイカー=Makerと呼ばれる）でもアイデアを試作・商品化

ようなリソースを適宜使用できるように紹介する。

- ⑦ 必要な技術・人材とのマッチングを行い共同開発をさせる。
- ⑧ メンターや専門家を起業家チームに紹介し、指導が受けられるようにする。
- ⑨ 科学園区内の成熟企業と起業家チームをマッチングし、技術開発や市場開拓で協力できるように促す。
- ⑩ 投資家とマッチングする。
- ⑪ 海外との連携をサポートする。
- ⑫ 入居チームの開発した製品を展示するコーナーを設ける。

なお上述のように、園区管理局からの支援は、一方で FITI の訓練プログラムに歩調を合わせる形で行われるが、他方で園区独自で訓練課程やコンサルティングなどの支援も手配される。現役および歴代の FITI 選抜チームからも、「評選」の結果がどうであれ、これらの支援への申請を受け付けている。「竹青庭」で支援を受けたチームのことは退出後も継続的に追跡しており、OB チームがここに来て園区管理局にニーズを申請することもできる。あるいは関連する交流、ビジネスマッチング活動があれば、彼らが一緒に参加することも歓迎される。

さて支援内容の幾つかについて敷衍しよう。まず、⑤（会計・法律事務所との提携）に関しては、園区内にメジャーな法律・会計事務所が幾つかあり、管理局がそれらと契約を結び、チームが優遇的条件で 1 対 1 のコンサルティングを受けられるようにしている。法律家や会計士にとっては、スタートアップ・チームは将来の潜在的顧客なので、最初はある限度内で無料でアドバイスするといったこともある。

次に、⑧（メンター・専門家の紹介）に関しては、メンターの成り手は多様である。園区内の企業から引退した元経営者や高級マネジャーとコネクションがあり、起業家チームに 1 対 1 の指導を依頼する。あるいは、FITI や「竹青庭」出身の先輩起業家が後輩チームに経験を伝授するということもある。なおチームはメンターに対して報酬を支払わなくてよいが、必要なら園区管理局が肩代わりする。

さらに、⑨（科学園区内の大企業と起業家チームとの連携促進）について言及しよう。一般にスタートアップと大企業は互いを必要としており、園区管理局でも両者の補完関係・協力可能性を考慮して随時マッチングを行っている。スタートアップ・チームの方から特定企業との連携を希望して売り込んでくることもあり、彼らにプレゼンの機会を与えるよう手配する。投資に関しては、近年、台湾の VC 市場においてコーポレート・ベンチャーキャピタル（Corporate Venture Capital : CVC）の比重が 5 割以上となっている。これを受けて、2020 年、新竹園区管理局は「竹科企業創投（CVC）ネットワーク計画」（新竹科学園区 CVC ネットワーク計画）を打ち出した。優良な起業家チームを適正な CVC に推薦し、こうしたマ

---

することが可能となった。こうしたメイカーを支援するために、デジタル工作機械等を備え付けた工作室が次々と開設されている。これをメイカースペースと呼ぶ。

ッチングを通して、スタートアップと大企業間の交流・連携を促進する構えである。

加えて、⑩（海外連携サポート）について言及するなら、園区管理局の業務として、東南アジアのスタートアップ育成機関との連携を通して、相互の往来と資金・市場面でマッチング活動の推進を企画している。実際に新竹園区のスタートアップ・チームが東南アジアに進出するのを支援した実績がある。「竹青庭」および FITI のチームに限ると、まだ東南アジアへ行ったことはないものの、日本の京都と大阪へは行ったことはある。なお、新竹科学園区は「京都リサーチパーク」と姉妹提携を結んでおり、例えば、京都のスタートアップが短期間台湾で活動する際に「竹青庭」を無料で使用できる。逆の場合は京都側から同様の便宜を受けられる。

以上を踏まえ、全体として「竹青庭」の特徴をまとめるなら、インキュベータの一種でオープンスペース（コワーキングスペース）を併設したものといえるだろう。台湾のインキュベータ（創新育成センター）は通常大学・研究機関等付属であり、表面的な支援メニューはどこも似たり寄ったりだが、実際の支援内容は母体となる団体の持つリソースに応じて大きく異なる。「竹青庭」の運営母体は新竹園区管理局であり、自身は大学・研究機関ではないが新竹園区のハイテク企業や大学・研究機関および専門家と密接な連携を持ち、また産業の現場に通じたスタッフを多数擁し、これを活用することでスタートアップ・チームに包括的で充実した支援を提供できるのである。しかも、直接的には FITI 選抜チームへの支援を任務としながらも、同時に独自の長期的視点から FITI チーム以外も含めたスタートアップ支援の取り組みを行っている。スタートアップ育成と園区内の成熟企業との連携促進を通して、園区産業全般の更なるアップグレードを実現しようとしているのである。

### 4.3 これまでの成果

ここではこれまでの成果について、情報が得られた限りで解説する。まず、FITI 選抜チームへの支援団体としては、上述のように新竹科学園区は各期 20～30 チーム、1 年 2 期で年間大体 50 チームを支援している。これまで（2020 年 9 月下旬時点）の累計で、新竹園区は 399 チームを支援し、この中で会社を設立したのは 196 社（49%）である。うち「竹青庭」へ入居したのは 19 社（399 チーム中 4.8%）のみであった。これを含めこれまでの累計で「竹青庭」に入居したチームは合計 38 チームあるが、FITI 選抜が半分を占め、残りの半分は新竹園区近隣エリアからのスタートアップ・チームである。技術分野別にみると、バイオ・医療分野が 7%、ICT 応用分野が 41%、創新科技分野が 52% である。

「竹青庭」には 1 館と 2 館で合わせて独立オフィスは 19 部屋しかない。入居期限は 2 年間で、一定の成果があればもう 1 年延長できる（合計最長 3 年間）。新竹園区には、大学や研究機関付属のインキュベータ（創新育成センター）やアクセラレータが複数ある。期限がきて「竹青庭」から退出したチームでも、良好な研究成果をあげれば、一段先に進みこ

うした施設に入れる。さらに迅速に成長した企業は、科技部の審査を経て科学園區自体への入居を認められ本格的なハイテク企業の仲間入りを果たすケースもある。これまでの累計で、FITIと「竹青庭」関係を含め新竹園區管理局が支援したスタートアップ・チームの中では、その後インキュベータあるいはアクセラレータに入居したものが10チーム、園區入居企業となったものが5社ある。表2は、その5社の紹介であり、園區管理局支援スタートアップの中の代表例とみなせるであろう。

表2 新竹園區管理局支援のスタートアップで園區に入居を果たした企業

企業名	紹介
台灣電鏡儀器股份有限公司 Taiwan Electron Microscope Instrument Corporation (TEMIC) <a href="http://taiwanem.com/">http://taiwanem.com/</a>	2013年会社設立。卓上式電子顕微鏡の研究開発が専門。2013年、FITIの「創業傑出獎」を獲得。2017年、新竹園區の入居企業となる。
已成先進材料股份有限公司 Successful Advanced Materials Co., Ltd (SAMC) <a href="http://www.samc.com.tw/">http://www.samc.com.tw/</a>	金属材料応用とソリューションの会社。製品・技術サービスは、鉄・コバルト・ニッケル合金粉末、金属加工サービス、合金はんだ、新型銅合金、材料分析テストサービス、抗菌銅合金等に及ぶ。2018年にFITIの「創業潛力獎」を獲得。2017年会社設立。2019年新竹園區に入居。
英屬維京群島 (British Virgin Islands) 商 艾格生科技股份有限公司 台灣分公司 Xsense Technology Corp. <a href="http://www.xsensetw.com/">http://www.xsensetw.com/</a>	製品・サービス分野は、放熱基板、バイオセンサー、マルチ電極アレイ、神経プローブ。2014年会社設立。竹南園區に入居。
長瑩生技股份有限公司 Chang Wind Biotech Co. Ltd.	天然アスタキサンチン、抗菌資料添加剤、プロバイオティクス精製物等化粧品原料の研究開発が専門。2017年会社設立。2018年、宜蘭園區に入居(2020年、台北市南港區に移転)。
柄碩生醫股份有限公司 Point Robotics Medtech Inc. <a href="http://www.pointroboticsinc.com/">http://www.pointroboticsinc.com/</a>	脊椎低侵襲手術ロボットの支援システム開発が専門。2016年会社設立、新竹生物醫學園區に入居。

(出所) hspb-2020, 各社ウェブサイト, 新竹園區「園區事業廠商資料」(<https://www.sipa.gov.tw/>), 「台灣公司網」(<https://www.twincn.com/>) (ウェブサイトは何れも2020年12月9日閲覧) に基づき筆者作成

終わりにスタートアップと園區大企業との連携の具体例を1つあげよう。表2にも出ている「台灣電鏡儀器 (TEMIC)」である。同社は、清華大學の陳福榮教授率いる電子顕微鏡研究チームが前身で、卓上式の走査型電子顕微鏡 (Desktop Scanning Electron Microscope) および液相検査モジュール (Liquid-Phase Inspection Modules) の研究開発を主な事業としている。2013年、第1期のFITI選抜で最優秀チームに選ばれ「創業傑出獎」を獲得したのを初め、科技部の「奈米科技傑出新創公司獎」(ナノテクノロジー傑出スタートアップ賞) などの多数の賞を獲得している。容易に使いこなせる小型の電子ビーム検査儀器的の技術をコ

アとし、ハイエンド光学顕微鏡の代替製品を提供することを意図する。清華大學チームのコア技術を基に「工業技術研究院」(応用研究・技術開発分野における台湾最大級の政府系研究機関 <https://www.itri.org.tw/>) の支援により商品化がなされ、新竹園區の大手ハイテク企業「漢民科技 (Hermes-Epitek Corp.)」から出資を受けた。2017年10月に新竹園區に正式に入居した(吳琺珊, 2017)。同社に投資した「漢民科技」は、半導体・液晶・LED製造装置の開発製造を主要業務の1つとしている。「台湾電鏡儀器」の製品・技術は半導体製造の際の非常に精密な検査に応用でき、「漢民科技」の製品・技術を補完・拡張するものである。「台湾電鏡儀器」は「漢民科技」の業務パートナーとなっている(「漢民科技」のウェブサイト <https://www.hermes.com.tw/> 2020年12月9日閲覧)。

ただし、こうした事例はあるものの、スタートアップと園區大企業とが連携し、台湾の国際競争力を顕著に強化することに貢献したといえるほどの大きな成功例はまだなく、今後の発展が期待される。

## 5. まとめとディスカッション

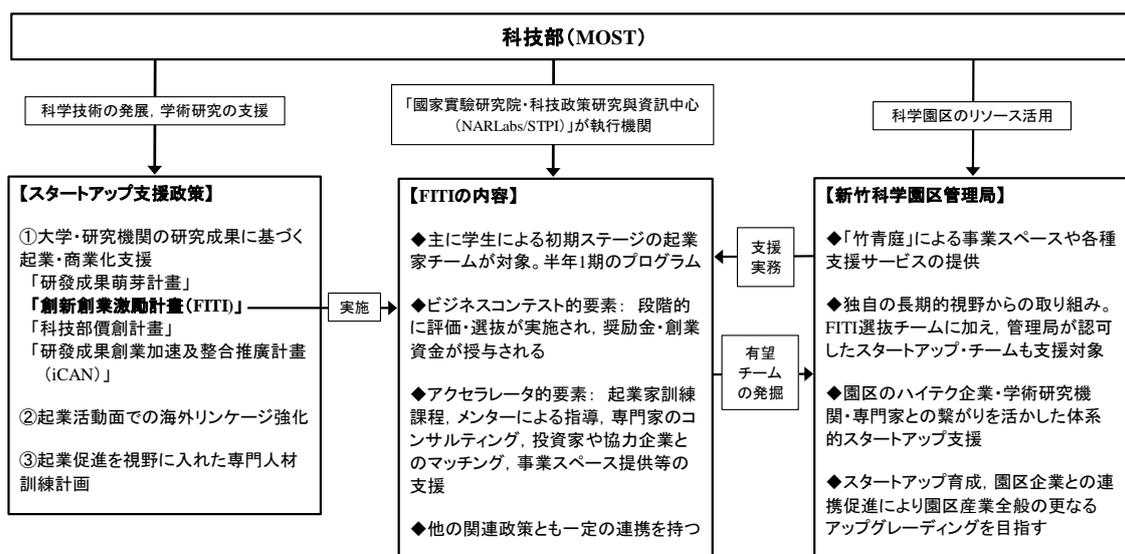
以上、FITIと「竹青庭」に特に注目しつつ科技部による学生・研究者による起業支援に関する政策を分析した。その内容を整理し図示したのが図1である。

詳しい説明はこれまでした通りなので、ここでは要点のみ解説する。図中の3つ並んだ四角は政策内容あるいは主なアクターの取り組み内容を示している。矢印は、要素間の関係性を示し、矢印上の小さな四角はその内容・意図や担い手を説明している。3つ並んだ四角の左端のものは科技部の「スタートアップ支援政策」(第2節で詳説)の概要を示しており、これが「科学技術の発展、学術研究の支援」という科技部の主要な任務から派生したものであることを示している。その中でも、本研究では「①大学・研究機関の研究成果に基づく起業・商業化支援」の内の「創新創業激勵計畫 (FITI)」に注目するということがある。真ん中の四角はFITIを「実施」する際の具体的内容の要約である。第3節で解説したように、FITIの特徴は段階的に実施されるビジネスコンテスト的要素とアクセラレータ的要素をあわせ持ったプログラムということである。FITIは科技部傘下の「國家實驗研究院・科技政策研究與資訊中心 (NARLabs/STPI)」が主な執行機関となっている。

FITI選抜チームに対する現場支援の多くは同じく科技部管轄下の科学園區管理局により担われる。新竹園區では、このために「竹青庭」が開設された。第4節で詳説したように「竹青庭」はインキュベータにオープンスペース(コワーキングスペース)を併設したような施設である。右端の四角はその運営母体の「新竹科学園區管理局」の活動内容を要約してある。「竹青庭」はFITIチームへの支援を直接的任務としながらも、独自の長期的視野からのスタートアップ育成とそれを梃子とした園區産業全般の更なるアップグレーディングを目指している。これは「科学園區のリソース活用」という科技部の方針と合致した

ものであろう。FITI に対しては、一方でその現場の「支援実務」の多くを担うことで貢献し、他方で FITI への関与を通して「有望チームの発掘」を容易にし自らの遠大な目標に繋げようとしていると解される。ただし、この遠大な目標の達成については、現状では一定の成果があがりつつも、台湾あるいは園区の国際競争力を顕著に押し上げたといえるような事例は未だ存在しないようである。

図1 科技部のスタートアップ支援政策（特に、FITI と「竹青庭」に関して）



(出所) 筆者作成

最後に、本研究の台湾の事例から日本やその他の国への示唆を汲み取るなら、次のようなことであろう。第1に、科技部や科学園区のスタートアップ支援政策は、一見類似のもの、部分的に重複するようなプロジェクトや制度が複数あるが、よく調べるとそれなりに住み分けがなされており、もしくは一定程度連携関係もある。すなわち、起業家チームが、あるプロジェクトの終了後に別のもう少し進んだ段階向けのプロジェクトや育成施設に応募できるといったことである。大幅に重複するものや実効性のない政策が多数あるのはリソースの浪費だが、こうした適切に管理された一定の重複性・類似性は、様々な微妙に異なるニーズを持った専門人材や起業家チームを包括的に支援できるという利点があるだろう。

第2に、スタートアップと成熟した大企業との連携やオープンイノベーションの推進は台湾や日本その他の国で重要課題となっている。台湾のこの取り組みで注目すべき点は、新竹科学園区という既に相当程度成熟したハイテク企業集積の存在をスタートアップ育成とリンクさせ、双方にとって連携の効果を増幅しようとしていることである。そして、スタートアップ・チームと成熟ハイテク企業の両方を深く理解した園区管理局スタッフがその仲介役となっていることも重要である。すなわち、企業集積とのリンクによる効果増幅

(双方にとって適当な連携相手を探し易くなること、および連携によるイノベーションもしくは連携のノウハウが周辺に波及し易いこと)、および双方に通じた専門的な仲介役の存在の重要性を指摘できる。

## 参考文献

### <日本語>

- 川上桃子 (2019) 『シリコンバレー志向型政策』の展開 台湾の事例, 木村公一朗 編『東アジアのイノベーション: 企業成長を支え, 起業を生む (エコシステム)』(第2章), 作品社
- 岸本千佳司 (2011) 「台湾における創業・新事業支援体制: 創新育成センターとベンチャーキャピタルを中心に」, 『赤門マネジメント・レビュー』10巻3号 (2011年3月), pp. 179~210
- 岸本千佳司 (2015) 「台湾におけるベンチャー支援エコシステム: 創業促進策とインキュベーションセンターの活動を中心に」, 『東アジアへの視点』第26巻2号 (2015年6月号), pp. 23~40
- 岸本千佳司 (2019) 「台湾のスタートアップ支援政策: シリコンバレーとの連携, アクセラレータ基地 (TTA, TST) 建設」, 『東アジアへの視点』第30巻2号 (2019年12月), pp. 57~83

### <中国語>

- 創新創業激勵計畫 (2018) 「Dcard 共同創辦人兼執行長林裕欽: 『下一步, 想讓台灣被世界看見!』」, 『Meet Hub By Startups. For Startups.』(2018年10月18日) <https://meethub.bnext.com.tw/>
- 科技部 (2019) 「科技部簡介」  
<https://www.most.gov.tw/folksonomy/list/e7679d83-bbe1-4127-b4d3-468546f5e89b?l=ch>
- 吳琉珊 (2017) 「產業創新活水 竹科新血台灣電鏡報到」, 『園區簡訊』427期 (2017年11月)  
<https://w3.sipa.gov.tw/SPANNEWS/newsletter/index.htm>
- 許依晨 (2020) 「富比世傑出青年/28歲 CEO 林裕欽 打造最懂400萬年輕人的Dcard」, 『聯合新聞網 / 今周刊』(2020年4月15日) <https://udn.com/news/story/6839/4493360>

### <英語>

- Clarysse, B. & Yusubova, A. (2014), "Success factors of business accelerators", Technology Business Incubation Mechanisms and Sustainable Regional Development, Proceedings.
- Hathaway, I. (2016), "What startup accelerators really do", *Harvard Business Review*.  
<https://hbr.org/2016/03/what-startup-accelerators-really-do>
- Madaleno, M., Nathan, M., Overman, H. & Waights, S. (2018), "Incubators, accelerators and regional economic development", IZA Discussion Paper No. 11856.

### <面談調査>

- iaps-2015 國立交通大學產業加速器暨專利開發策略中心 (NCTU IAPS) Mr. 林伯恒 他, 2015年9月17日面談実施。
- fiti-2020 國家實驗研究院・科技政策研究與資訊中心 (NARLabs/STPI) 創新創業推動組 Dr. 黃意植, Ms. Julia Wan 他, 2020年9月29日面談実施 (オンライン)。その後, メールで追加情報を得た。
- hspb-2016 新竹科学園區管理局 (Hsinchu Science Park Bureau) 投資組 (Investment Division) Ms. 李淑美 他, 2016年10月4日・5日面談実施。
- hspb-2020 新竹科学園區 (竹科) 管理局投資組 Ms. 李淑美, 竹科商務秘書 Ms. 黃翊甄 他, 2020年9月29日面談実施 (オンライン)。その後, メールで追加情報を得た。
- tier-2017 台湾經濟研究院 (TIER) Dr. 連科雄, 2017年3月1日, 面談実施。

## 第2章 交通大学アクセラレータ（IAPS）の事例研究

### 1. はじめに

本研究は、台湾の代表的なアクセラレータ（accelerator）の1つである「交通大学アクセラレータ（國立交通大學産業加速器暨專利開發策略中心，Center of Industry Accelerator and Patent Strategy：IAPS。以下IAPSと記述）」の事例研究である。アクセラレータとは、近年世界的に普及するようになったスタートアップの育成・支援の新たな手法である。一般に広範なメンター、投資家、専門家、協力企業のネットワークを背景に、定期的な公募で選抜された起業家チーム（通常十数社から数十社程度）に対して短期集中型（数週間から数ヵ月）の育成プログラムを実施し、これを通してより市場ニーズに合った完成度の高いビジネスモデルへと迅速に磨き上げ成長を加速する仕組みである。アクセラレータは、近年のスタートアップ支援の最前線にあり、ベンチャーキャピタル（venture capital, 以下VCと略記）やエンジェル等の投資家、オープンイノベーションを望む既存企業、その他の支援アクターのリソースが集まり、様々なマッチングや連携促進が行われるため、いわばスタートアップ・エコシステムのハブ的な位置づけにあると考えられる<sup>1</sup>。

筆者はこれまで、台湾のスタートアップ関連政策やアクセラレータ等の支援団体の事例研究を積み重ねてきたが（岸本，2019，2020，2021），本研究で取り上げるIAPSの事例研究もその一環である。IAPSは、理工系大学として台湾トップクラスである「交通大学（「國立交通大學」）」の傘下に設立された。ただし、実際は交通大学との連携はそれほど密接ではなく、むしろ様々な政府部局によるスタートアップ推進計画の実施を請け負うことが主な業務内容である。本研究は、IAPSの組織や広範囲にわたる活動の特徴を詳細に解説することを目的とする。

以下、第2節ではIAPSの概要、第3節ではそのアクセラレータ・プログラムの詳細に

---

<sup>1</sup> 既存文献（Hathaway, 2016）では、アクセラレータ次のように定義されている。「スタートアップ・アクセラレータは、教育、メンターシップ、資金供給を通して、初期ステージの成長志向型の企業を支援する。スタートアップは、決められた一定の期間、コホート（各期プログラムに選抜されたグループ＝引用者）の一員として、アクセラレータに参加する。アクセラレータでの経験は、急激で臨場感ある教育プロセスであり、若いイノベティブな企業のライフサイクルを加速し、何年分もの価値のあるラーニング・バイ・ドゥイングを数ヵ月に圧縮することを目指すものである」。別の文献によると（Cohen, Fehder, Hochberg, & Murray, 2019），アクセラレータは次のような特徴を持つ。①時限的なプログラムで、スタートアップのコホートに対しその事業の構築と開始を支援する。②しばしば、少数の出資比率と引き換えに、少額のシードキャピタルと事業スペースを提供する。③ネットワーキング、教育、メンターシップの機会を提供する。そのために、例えば、成功した起業家、アクセラレータの卒業生、ベンチャーキャピタリスト、エンジェル投資家、法律家、会計士、企業幹部のような人々からなる広範囲な地域コミュニティから仲間・メンターを引き入れる。④大半のプログラムは、通常「デモデイ（Demo Day）」と呼ばれる盛大な卒業イベントがある。これは選ばれた投資家から成る多数の聴衆の面前で参加チームがプレゼンを行う機会として演出されたものである。

について説明する。第 4 節は IAPS がスタートアップ支援のために構築した各種関連アクターとの連携、すなわちスタートアップ支援ネットワークについて解説し、第 5 節はまとめである。

## 2. IAPS の概要

IAPS は、2013 年に交通大学傘下に設立されたハイテク志向型のスタートアップ・アクセラレータである。これまでに、750 組以上のスタートアップ・チーム・研究開発チームを支援し、毎年 IAPS のプログラムに参加したチームが調達した資金は、合計で 1,000 万米ドル以上に上る。UBI Global による 2015 年のスタートアップ育成団体のベンチマークで、APEC 地域のアクセラレータとして第 1 位、全世界では第 7 位にランキングされた（ウェブサイトより。<https://iaps.nctu.edu.tw/about-iaps/> 2021 年 3 月 5 日閲覧）。本節では、IAPS の組織、スタッフ、サイトについて解説する。

### 2.1 組織と業務

IAPS は台湾最初の学術機関付属のアクセラレータと紹介されている。交通大学は理工系分野では台湾トップクラスの大学で<sup>2</sup>、台湾ハイテク業界に多くの人材を輩出してきた。キャンパスが新竹科学園區に隣接していることもあり、卒業生の多くは科学園区内のハイテク企業に就職する。そのためハイテク企業との連携や業界での OB ネットワーク形成の面では大きな存在感がある。

もともと、実は IAPS と交通大学との関係は微妙である。面談調査によれば<sup>3</sup>、IAPS は、大学からの資金的支援、大学の設備などのリソースの貸与はなく、大学教授との連携も少ない<sup>4</sup>。IAPS の業務の中心は政府の様々な部門のスタートアップ支援計画の実施請け負い

---

<sup>2</sup> 台湾の交通大学は、1958 年設立で、学生数約 1 万 5,000 名（学部と大学院の合計。うち 800 名余りは留学生）、教員・研究員約 900 名、卒業生 9 万名余りを擁する。電機・電子、ICT、工、理、バイオテック、マネジメント、人文社会、客家文化、科技法律、光電、国際半導体産業、スマート科技&グリーンエネルギーの 12 の学院がある。理工系主体の大学としては台湾トップクラスであり、とりわけ電子、ICT、光電の分野では世界的にも高く評価されている（<https://www.nctu.edu.tw/> 2021 年 3 月 25 日閲覧）。2021 年 2 月 1 日に「國立陽明大學」と合併し、それ以降「國立陽明交通大學」と改名している（<https://www.nycu.edu.tw/> 2021 年 3 月 25 日閲覧）。本研究では、従来の呼称である交通大学を用いる。

<sup>3</sup> 筆者は、IAPS の関係者に対して 2 度の面談調査を実施した。1 回目は 2015 年 9 月 17 日に台湾の新竹科学園区内の交通大学国際創新育成センターにて、2 回目は 2020 年 10 月 5 日にオンラインで実施した。いずれも執行長（CEO）の林伯恒（Michael Lin）博士（肩書は 2020 年 10 月 5 日時点のもの）が主な面談相手であった。以下、面談調査記録を引用する際は、各々「iaps-2015」「iaps-2020」と記す。

<sup>4</sup> 面談調査によれば、交通大学の教授は、一般に、スタートアップ育成施設の企業よりも科学園区内のより成熟した企業との協力を優先する。なぜなら、「園区企業の方が資金も多く、イノベーティブな技術が必要としており、先生にとっては論文と特許創造につながりやすい。...しかし、育成センターの起業チームが先生の弟子である場合、協力は容易」だという（iaps-2015）。

であり、交通大学との関係は概ねブランドネームの借用といった側面に限られる。IAPS は交通大学傘下にあるものの、大学行政体系に属する組織とはみなされておらず、比較的自由に民間と政府を含む学外関連の計画を実施できるのである。なお、これらのスタートアップ・チーム向けの教育課程も各計画のニーズに合わせて独自に手配されたもので、この面でも交通大学との協力は特にない (iaps-2015 ; iaps-2020)。

IAPS は政府の様々な部門から計画の実施を請け負っていると述べたが、具体的には、「經濟部 (MOEA : Ministry of Economic Affairs)」、「科技部 (MOST : Ministry of Science and Technology)」、「教育部 (MOE : Ministry of Education)」である (2020 年 10 月 5 日の面談調査時点)。これは次節のアクセラレータの解説に際して詳しく言及する。この他、IAPS のサイトの 1 つが新竹科学園区内にあることから、新竹科学園区管理局とも協力関係がある。これは園区管理局が育成している一部のスタートアップの成長を加速するもので、特に医療器材分野にフォーカスしている (iaps-2020)。

IAPS の運営資金源は 3 つの部分に分かれる。第 1 に政府計画の実施請け負いに伴う収入で、全収入の 85%前後を占める。第 2 に創新育成センターのスペース貸与の収入で、10%足らずである。第 3 に残りが会員サービスのプラットフォーム運営からの収入で (後述)、会員には大企業とスタートアップが含まれる。なお、支出面で言えば、IAPS は交通大学に収益の一部を納入する必要があり、大学の収入創出に貢献している (iaps-2015 ; iaps-2020)。

## 2.2 スタッフ

IAPS のスタッフについても説明しよう。ウェブサイトでは、マネジメント・チームとして 6 名があがっている。うち主任の黄經堯 (Hank Huang) 氏は交通大学電子工程學系教授である。CEO の林伯恒 (Michael Lin) 氏は、交通大学科学管理研究所の博士号を持ち、台湾の政府系研究機関の「工業技術研究院 (ITRI : Industrial Technology Research Institute)」の「技術移転&サービスセンター (技術移轉與服務中心)」のプロジェクトマネージャー、「創新工業技術移轉股份有限公司」(ITRI の VC 子会社) の投資マネージャーなどの職を歴任している。これに加えて、執行チームとして 7 名が紹介されている (<https://iaps.nctu.edu.tw/about-iaps/> 2021 年 3 月 5 日閲覧)。

先ほど IAPS は交通大学との関係はあまり密接ではないと述べたが、これらスタッフの身分は大学の職員とみなされ、給料や待遇も大学の規定に準じる (ただし、上述のように、大学からの資金的支援はない)。マネジメント・チームの一部の人員および執行チームの全人員は、各々、政府から受託したスタートアップ支援計画の何れか 1 つを担当している。逆に言えば、IAPS が実施を請け負っている複数の政府計画の各々について、2~3 名程度のスタッフが担当している。加えて、一部の活動の運営で計画を跨ぐ協力もある。ウェブサイトの写真を見る限り、スタッフの大半は 20~30 代ほどの比較的若い人員である。彼ら

の経歴は大部分は理工系ではなくマネジメント系であり、計画実施におけるマネジメントとマーケティングに重点がある。スタッフ以外に IAPS と連携する多数のメンターがいて、技術に関して論じる必要があれば、随時彼らにスタートアップ・チームを指導してもらうことになっている (iaps-2020)。

## 2.3 サイト：台湾テックアリーナと交通大学国際創新育成センター

IAPS は現状で 2 つのサイトを有している。当初からの拠点であった新竹科学園区内にある「交通大学国際創新育成センター（交大国際創新育成中心）」に加え、数年前からは台北市の「台湾テックアリーナ（台湾科技新創基地，Taiwan Tech Arena：TTA）」内にもスペースを有している<sup>5</sup>。IAPS は各種計画の合計で毎年 100 組以上のスタートアップ・チームを支援しているが、各チームが 2 つのサイトのどちらに配分されるかについては、特に規定はないという (iaps-2020)<sup>6</sup>。

詳しくいえば、IAPS は、アクセラレータに加えインキュベータとしての機能も持っている。上述のように、アクセラレータは定期的な公募を通して選抜された複数の起業家チーム（通常十数～数十組程度）に対する時限式（数ヵ月程度）の育成プログラムであり、事業スペース（専用の独立オフィスや作業場）の貸与は必ずしも伴わない。これに対して、インキュベータはリーズナブルな料金での事業スペースの貸与が基本サービスで、それとセットでインキュベーション・マネジャーによるコンサルティングやその他の支援サービスを受けることが出来る。入居認定と入居期間（比較的長期で通常 1～5 年程度）および実際に受ける支援内容は入居者ごとに個々別々である。台湾では、インキュベータは「創新育成センター（創新育成中心）」<sup>7</sup> と呼ばれる。アクセラレータとインキュベータは、実際

---

<sup>5</sup> TTA は、科技部主体のプロジェクトとして運営されるスタートアップ支援施設で、2018 年 6 月に開設された。台北市のほぼ中央部の松山区に位置する総合スポーツ施設、台北アリーナ（Taipei Arena，臺北小巨蛋）（地上 5 階，地下 2 階建て）の 1 階，3 階，4 階を使用し、総床面積は 3,193 m<sup>2</sup>である。建物のハード面では、オープンスペースに 300 個以上のオフィス用デスクがあり、16 個の様々な大きさの会議室、3 つのイベントスペース、休憩室や社交場としても使える食堂・厨房が 2 つ、仮眠室やシャワールーム等のアメニティ空間もある。TTA は科技部主導であるが、IAPS を含む複数のアクセラレータが入居し、スタートアップ育成業務は主にこれらが担う。アクセラレータの運営は自律的で、スタートアップの選抜も各自が行う。ただし科技部は、入居希望のアクセラレータの審査に加え、入居しているアクセラレータの活動実績の定期的な評価を行う（詳しくは、岸本，2019 参照）。

<sup>6</sup> ただし、後述するような個別の計画もあり、入居先が指定されている場合もある。例えば、「iCAN 計畫」では入居先として TTA が指定されている（「計畫説明簡報」<http://ican-iaps.com.tw/about/> 2021 年 3 月 9 日閲覧）。

<sup>7</sup> 創新育成センターは、主に大学・研究機関等付属の施設として、1997 年以降、「經濟部中小企業處」によってその設置が推進された。2012 年には台湾全土に 130 ヶ所ほどの施設があった。創新育成センターの支援対象は新規創業企業だけでなく、経営革新を目指す既存中小企業、新事業展開を企図する既存大手・中堅企業の子会社も含まれ、入居期間は原則 3 年である。産学連携による事業化支援の役割を期待されたが、母体である大学や研究機関の持つリソースにより実際の支援内容が左右され、多くの施設は政府の補助に依存し、自立化と特色化（差別化）が課題となっていた（詳しくは、岸本，2011，2015 を参照せよ）。近年の資料によると（經濟部中小企業處，2020），2019 年までの累計で、1 万 7,121 社の中小企業および 1 万 142 社の新規創業企業が育成され、うち IPO した企業が 121 社含まれている。同資料では、創

上は明確な線引きができないようなケースもある。

インキュベータとしての活動は新竹科学園区内の交通大学国際創新育成センターで実施される。面談調査（2020年10月5日実施）によれば、これまで50組ほどのスタートアップ・チームが入居しており、現在、16～17社が入居している。育成期間は最長で3年である。支援の仕方は、台湾の一般的な創新育成センターと大差はない。異なるのは、ここでアクセラレータ・プログラムも並行して実施していることである。この入居チームの中でその条件に符合するチームは、それに引き入れアクセラレータのサービスの一部を提供することが出来る（iaps-2020）。

2つのサイトのうち、交通大学国際創新育成センターは、EMS（electronics manufacturing service）大手の鴻海精密工業（<https://www.honhai.com/>）との協力で運営されている。具体的には、建物自体（938.65坪）は鴻海の所有で、同社がハード環境設備全体を提供する。IAPSはスタートアップ・チームの育成業務を担う（ただし、IAPSは建物の賃借料を鴻海に収めている）。IAPSは育成過程で、スタートアップの製品・技術で鴻海と協力できるものがないか検討し、あるいは、鴻海が興味を持つスタートアップがあれば早めに投資機会を提供する（iaps-2015）。加えて、鴻海の社員の起業家精神を刺激する役割も期待されている。面談調査（2020年10月5日実施）によれば、「現在多いケースは、鴻海の社内起業チームを育成センターに入れて育成するというやり方。去年と今年で既に3例ある」のだという。ただし、IAPSが実施するスタートアップ支援計画の訓練課程の一部をシェアすることがあるかと尋ねたところ、ネットワークの機会（交流活動等）は提供できるものの、「訓練課程の共用はない。訓練課程は計画ごとに考慮され、各スケジュールに従い提供される」とのことである（iaps-2020）。

### 3. アクセラレータ

本節では、IAPSが実施するアクセラレータ・プログラムの内容について解説する。また、IAPSが複数の政府部門から実施を請け負っている個別の計画について各々紹介する。最後に育成したスタートアップ・チームの状況、および「IAPSスタートアップ・メンバーシップ」についても説明する。

#### 3.1 支援対象と支援内容

IAPSのアクセラレータにおける選抜では、次のようなチームが求められる（以下、ウェ

---

新育成センターは、「国際創育加速器（International Startup Accelerator）」、「技術創業放大器（Technical Entrepreneurship Amplifier）」、「在地起業創新器（Local Enterprise Innovation）」の3タイプに分類されており、紹介されている団体には、定義的にアクセラレータに属するようなものも一部含まれている。

ブサイトより。<https://iaps.nctu.edu.tw/get-involved/startups/> 2021年3月8日閲覧)。

- 成長力のあるハイテク・スタートアップで海外市場展開の可能性の高いもの
- 優先条件は、①資金調達シードラウンドからシリーズ A ラウンドの発展ステージにあること、②海外市場開拓の実績を有する、もしくはそれに向けたよく練られた戦略を有し、しかもターゲット市場が IAPS のグローバルパートナーとマッチすること、③ IAPS の企業パートナーとの連携可能性が高いこと、以上である。
- その他の条件として、①ハードウェアのプロトタイプ作製のニーズのあること、②海外のスタートアップ・チームで台湾市場への参入を目指すもの、があげられる。

ビジネス領域では、IoT, AI, ICT, グリーンエネルギー, スマート機械, 国防科技, バイオ・医療, 循環経済, 先進農業・食品科技, デジタルライフスタイル・サービスの 10 分野がターゲットとしてあげられている。

選抜されたチームに対しては、次のような方面での支援が供与される。

- 資金調達：TX Venture Fund (台本創投) からの投資, 海外パートナーとの共同投資 (日本, シンガポール, マレーシア, インド), 投資家とのマッチング。
- メンターシップ：多様な経験・背景, C レベル・エグゼクティブ (Chief...Officer) のメンターによるオフィスアワー, トレーニングコース, ワークショップ。
- グローバル市場開拓：海外での資金と政府リソースの獲得, コーポレートエンゲージメント, 海外展示会への参加, 等。
- 企業とのパートナーシップ：CEO ピッチ (大企業の C レベル・エグゼクティブの面前でピッチを行うイベント), コーポレート・インベストメントと概念実証 (POC : proof of concept)。
- コワーキングスペース：交通大学国際創新育成センター (新竹市) と TTA (台北市) の 2 ヶ所。
- その他：オフィスアクセス, コーポレート POC/NRE (non-recurring expense, 開発費), プロトタイプ作製補助, 事業開発。

次項で紹介するような個別の計画もあり、計画ごとに KPI が異なり、それに応じて実施される。計画ごとにスケジュールや支援内容が基本的に決まっているが、支援するスタートアップ・チームごとに一定の個別的対応もある。面談調査では、「チームの発展ステージは異なるので、まずチームの現在のニーズを見極める。そして、様々なリソースを手配し援助する。例えば、メンターの指導。欠けている業務上の協力については、パートナー企業を探し繋げる。例えば、国際市場開拓で国際企業パートナーを手配する。チームの異なるニーズに応じて手配する」と聞いた (iaps-2020)。

## 3.2 個別の計画

IAPS は複数の政府部門からスタートアップ支援計画の実施を請け負っている。ここでそれらを紹介する（2021年3月時点）。

### (1) HYPE SPIN Accelerator TAIWAN

HYPE SPIN Accelerator TAIWAN はスポーツ関連分野のスタートアップに特化したアジア初のアクセラレータで、「教育部體育署 (Sports Administration, MOE)」と世界的なスポーツコミュニティ HYPE Sports Innovation との共同で 2018 年に設立された。プログラムは 1 年に 2 期（バッチ）で、各期 3 ヶ月ほど、10~12 チームが選抜され、①1 対 1 のメンター指導、②外国企業、ハイテク企業、スポーツブランド企業との事業協力、③スポーツイベント・競技会との提携の機会が提供される。支援対象となるビジネス領域は、①アスリート・パフォーマンス：データ分析とチーム・マネジメント、専用の製品とサービス、メンタルとフィジカルのヘルスケアおよびトレーニング、②競技場体験：ライブ・エンターテイメント、チケット販売と来場の追跡、超高臨場ライブ体験、補助的なサービスと製品、③ファン・エンゲージメント：オンラインのファン・エンゲージメント、ライブストリーミングと VR、マーケティング／販売パートナー／ソーシャルメディア、ゲームとコンテンツ、以上である。

每期プログラムの内容は、公募→選抜→Kickoff Bootcamp（開始の教育訓練プログラム）→Full Body Check（会社の経営診断）→Sports Universities Meetup（台湾の体育系大学の著名教授とのミートアップ）→Midterm Review（中間評価）→Pitch Perfect（ピッチ指導）→Demo Day（発表会）という流れであり、Kickoff Bootcamp から Demo Day までおよそ 3 ヶ月の日程である（以上ウェブサイトより。<https://iaps.nctu.edu.tw/get-involved/startups/spin-accelerator-taiwan/> ; <https://spin-accelerator.nctu.edu.tw/> 2021年3月8日閲覧）。

### (2) Access to Taiwan (A2T) Program

A2T Program は海外のハイテク・スタートアップでアジア市場開拓を目指すチーム向けに特化した「經濟部中小企業處 (Small and Medium Enterprise Administration, MOEA)」のプログラムで、彼らが、台湾の製造業、研究開発、従来型ハイテク産業およびテクノロジー人材プールにアクセスする機会を提供するものである。1 年に 2 期（バッチ）で各期 4 ヶ月のプログラムであり、次の 3 つのステップからなる。①評価とメンターシップ：オンラインでの応募・評価、ビジネスプランの検討、メンタリング等。②台湾でのマッチメイキング：潜在的なパートナーや顧客との面会のアレンジ、入国関連サービス（会社設立の相談、短期的なオフィススペース提供等）。③マーケティングと宣伝：台湾でのスタートアップ展示会への出展のアレンジ、資金調達ニーズに応じたピッチの機会のアレンジ。繰り返しになるが、支援対象チームは、資金調達、メンターシップ、コワーキングスペース、企

業とのパートナーシップ、コミュニティ参加、若干の政府優遇措置といった支援を受けることができる（ウェブサイトより。<https://iaps.nctu.edu.tw/get-involved/startups/access-to-taiwan-a2t-program/> 2021年3月8日閲覧）。

2020年の実績として、27の海外スタートアップを支援し、24名にメンターが参与し、65回のメンター指導セッションがあり、6つの大規模なマッチメーカー・イベントが開催された<sup>8</sup>（「A2T 2021 宣傳簡報 Eng.pdf」より。[https://drive.google.com/file/d/1-er\\_7uRvH3jvGxE5BcK9scjkBkZOmudO/view](https://drive.google.com/file/d/1-er_7uRvH3jvGxE5BcK9scjkBkZOmudO/view) 2021年3月9日閲覧）。

### （3）「科技部研發成果創業加速及整合推廣計畫（MOST Integrated Cross-campus Accelerator Network Project : iCAN 計畫）」

「iCAN 計畫」は、大学の研究開発成果の事業化を加速することを目的とする科技部（MOST）の計画である。2016年7月に開始されたが、計画の実施方式は年々変化してきている。2020年以降については、1年に2期（バッチ）で、各期4ヵ月間、10～15チームが選抜・育成されている。対象ビジネス領域は、グリーンエネルギー、バイオ・医療、IoT、スマート機械、国防、先進農業、循環経済、AI、デジタルライフスタイル、スポーツである。参加資格は、大学の研究開発成果の事業化を目指すチームで既に会社設立したもの、もしくは選抜後1ヵ月以内に会社設立するものである。以前は科技部の研究開発あるいは創業支援のプロジェクトに関連したチームに限定されていたが、2020年以降はその制限が取り払われた。支援内容は、主に次の3つの方面である。①ビジネストレーニング：各種訓練課程、1対1のメンター指導、1対1の投資家（エンジェル、VC）との会合である。②パートナー企業との協力：FOXCONN、中華電信、遠東集團や Mercedes-Benz、BANDAI を含む国内外の中堅・大企業との協力協定締結を支援し、また協定締結をしたチームに対して50～100万台湾元のPOC/NRE費の補助が供与される。③投資・海外リネージュ：Tai Venture Fund, Accrete Innovation, BlackStorm Consulting, TBV Capital, Yushan Venture, Startup Go!Go!, HYPE Sports Innovation など国内外の投資ファンドやスタートアップ支援団体と連携し国内外での市場開拓・資金調達を支援する（「計畫説明簡報」より。<http://ican-iaps.com.tw/about/> 2021年3月9日閲覧）。

### （4）「教育部補助大學產業創新研發計畫（Research Service Centers : RSC）」

RSCは、教育部（MOE）が行政院の推進する「次世代科学研究人材創新エコシステム建設（下世代科研人才創新生態環境建構）」方案に合わせて2017年より始めた計画で、大学の研究開発成果を産業イノベーションに効果的につなげること、および博士人材（博士課

---

<sup>8</sup> ただし、2020年はコロナ禍の影響で、海外チームは台湾へ来ずに、支援はオンラインで行われた。「彼らは、主に台湾で製造業のパートナーを探していた。我々はオンラインで支援した」という（iaps-2020）。

程の学生とポスドク)を育成・活性化することを主な目的とする。大学を対象とし、学校ごとに申請することになっており、各校 10 案が上限である。各案のチームには一定数の博士人材の参加が要求され、採用されれば実施期間は 3 年間、各案 1 年で最高 600 万台湾元の補助金が供与される。成果の査定の項目としては、企業との長期的な産学連携、産学連携に向けた学内環境の整備、企業との協力による実際のキーテクノロジーや製品の開発、新部門あるいは新企業の設立などがあげられる。対象産業分野は、ICT、循環経済、デジタルエコノミー、文化創意、先進農業、IC デザインと半導体、スマート機械と国防、バイオ医療、グリーンエネルギー、その他となっている(ウェブサイトより。<https://iaps.nctu.edu.tw/get-involved/lab-techs/> ; <https://edu.law.moe.gov.tw/LawContent.aspx?id=GL001758> 2021 年 3 月 9 日閲覧)。

### 3.3 スタートアップ・チーム

ここでは、IAPS が支援したスタートアップの状況について説明する。面談調査によれば、スタートアップの数では、「各種計画を合わせて毎年少なくとも 100 組のスタートアップ・チームを支援している」という。分野別の比率については、「現在、AI、IoT が 4 割前後。バイオテック・医療(医療器材を含む)は 3~4 割前後。スポーツが 1 割余り。農業科技が 1 割近く」である<sup>9</sup>。さらに、これまで支援したチームの成功率について尋ねたところ、「厳格に選抜しているのだから、サバイバル率は大体 9 割以上」とのことであった(iaps-2020)。

なお、支援したスタートアップ・チームの間のネットワーク構築については、それほど積極的に取り組んでいる様子はない。例えば、面談調査で、これらチームの間で「Facebook のような SNS で共同アカウントをつくり交流するといったことはあるか?」と尋ねたところ「現在、ない」とのことであった(iaps-2020)。

支援したスタートアップのうち、特に優れたチームが毎年 6 社選ばれ「IAPS Award」を授与されてきた(<https://iaps.nctu.edu.tw/portfolio/> 2021 年 3 月 24 日閲覧)。例えば、2020 年の受賞チームは表 1 の通りである。

---

<sup>9</sup> ウェブサイトの「Portfolio」ではこれまでに IAPS が支援したスタートアップの一部が紹介されている。それによると、分野別にみて、AI が 28 社、IOT が 41 社、ICT が 3 社、Sports Tech が 38 社、Biotech が 41 社、Agri&Foodtech が 18 社、Green Tech が 11 社、Digital Lifestyle が 81 社、FinTech が 10 社、3D/AR/VR が 11 社で、合計で 282 社ある(ただし 1 つの会社が複数の分野にリストアップされている場合もあるため実際数はこれより少ない)(<https://iaps.nctu.edu.tw/portfolio/> 2021 年 3 月 24 日閲覧)。

表1 2020年 IAPS Award 受賞のスタートアップ

会社名(ウェブサイトURL)	分野	事業内容
YajianTech (雅匠科技) ( <a href="https://www.yajantech.com.tw/">https://www.yajantech.com.tw/</a> )	AR/VR	主な応用分野は、画像エンジンSDK (Software Development Kit)、機器を跨ぐ応用 (スマホ、PC、スマートグラス、キオスク型デジタルサイネージ)、AR 応用 (ARフィルター、建築物の3Dモデル、髪色シミュレーション等)。
RedEye ( <a href="https://redeyebmi.com/">https://redeyebmi.com/</a> )	Biotech	スマートヘルス、食品安全、環境保全に関する光学製品の開発。光電検出技術 (photoelectric detecting technique) にフォーカスする。
FiduciaEdge Technologies (邊信聯科技) ( <a href="https://www.fiduciaedge.com/">https://www.fiduciaedge.com/</a> )	IoT/Cyber Security	エッジコンピューティング技術のプラットフォーム提供。主な製品は、エッジノード、エッジサーバー、およびそれらに組み込まれたソフトウェア・ソリューション。
Uniigym (優力勁聯) ( <a href="https://www.uniigym.com/">https://www.uniigym.com/</a> )	Sports Tech	スマートTVやインターネット・セットトップボックス、スマートフォンなどに接続することで、自宅のリビングルームや様々なスペースでバーチャルなフィットネスジムの環境を実現する製品・サービスの提供。
DoQubiz Technology (愛智鏈結科技) ( <a href="https://doqubiz.com/">https://doqubiz.com/</a> )	Cyber Security	Smart Document Fractalによる文書のセキュリティ強化のソリューションを提供。コア技術は、フラクタル技術、ブロックチェーンとスマートコントラクト技術、暗号化・復号化チップである。
AccuHit (愛酷智能科技) ( <a href="https://www.accuhit.net/">https://www.accuhit.net/</a> )	IoT	マーケティング・オートメーションのツール提供。マーケティング計画の一括管理、マルチチャネルによる顧客データの収集、企業内でのマーケティング部門とIT部門との連携容易化、顧客とのタッチポイント多様化といったメリットがある。

(出所) IAPS ウェブサイト (<https://iaps.nctu.edu.tw/portfolio/>)、および各社ウェブサイトの情報に基づき筆者作成 (ウェブサイトは全て 2021 年 3 月 24 日閲覧)。

### 3.4 スタートアップ・メンバーシップ

最後に、「IAPS スタートアップ・メンバーシップ (IAPS Startup Membership)」について説明する。何らかの計画で IAPS の支援を受けたチームが、プログラム終了後も続けて支援を受けることを希望するならこれに加入することを勧められる (iaps-2020)。

メンバーになると IAPS の支援により次の方面での特典が与えられる (ウェブサイトより。<https://iaps.nctu.edu.tw/get-involved/startups/iaps-startup-member/> 2021 年 3 月 12 日閲覧)。

- 国内外の企業と技術および販売面でのパートナーシップの構築。
- スタートアップ会員間でのビジネスおよび技術面での協力機会の探求、ならびに交流イベント開催。
- IAPS が実施する各種計画のイベントへの参加。例えば、国内外での展示会、資金調達、マッチング、技術発表など。国外は、日本、タイ、シンガポール、フランス、オランダを含む。
- IAPS が戦略的提携関係を持つ各種機関からの経営支援。
- 大企業投資部門および国内外投資会社へのマッチングによる投資獲得の機会。

## 4. スタートアップ支援ネットワーク

本節では、IAPS のスタートアップ支援ネットワークについて解説する。以下、ネットワ

ークの主な構成アクターであるパートナー企業・団体、メンター・専門家、投資家、そして企業メンバーシップの各々について取り上げる。

#### 4.1 パートナー企業・団体

IAPS は政府計画の実施に当たって必要な支援やリソースを得るために国内外の多数のパートナーと提携している。IAPS ウェブサイトでは、以下の企業・団体がパートナーとして紹介されている（ウェブサイトの情報を基に<<https://iaps.nctu.edu.tw/partners/>>, 各企業・団体のウェブサイト等を参照し整理した。全てのウェブサイトは, 2021年3月19日閲覧）。

##### ■国内パートナー（合計 29 社・団体，順不同）：

###### ➤ 企業

1. 鴻海科技集團（Foxconn, <https://www.honhai.com/>）
2. 中華電信（Chunghwa Telecom, <https://www.cht.com.tw/>）
3. 牧德科技（MACHVISION, <http://machvision.com.tw/>）
4. 精誠集團（SYSTEX, <https://tw.systex.com/>）
5. 永豐創投（SinoPac Venture Capital, <http://www.sinopac.com/>）
6. 新光金控（Shin Kong Financial Holdings, <https://www.skfh.com.tw/>）
7. 零壹科技（Zero One Technology, <https://www.zerone.com.tw/>）
8. AWS Activate (<https://aws.amazon.com/tw/activate/>)
9. 台灣電通（Dentsu Taiwan, <https://www.dentsumb.com.tw/>）
10. 研華科技（Advantech, <https://www.advantech.tw/>）
11. 台灣迪卡儂（Decathlon, <https://www.decathlon.tw/>）
12. 神達（MiTAC, <https://www.mitac.com/>）
13. 光寶科技（LITEON Technology, <https://www.liteon.com/>）,
14. 聯詠科技（Novatek, <https://www.novatek.com.tw/>）
15. 合勤科技（ZyXEL, <https://www.zyxel.com/tw/>）
16. 宇智網通（U-MEDIA Communications, <http://www.u-media.com.tw/>）
17. 國巨（Yageo, <https://www.yageo.com/>）
18. 中華開發金控（China Development Financial, <https://www.cdibh.com/>）
19. 台灣表面黏著科技（Taiwan Surface Mounting Technology, <http://www.tsmt.com/>）
20. 亞力創價投資（Asia Pacific Accelerator Innovation）
21. 天來創新（TEN Life）
22. 豐利管理顧問（FungLy Venture Capital, <http://fungly.vc/>）

➤ 業界団体、公的機関等

1. 台湾科技新創基地 (TTA : Taiwan Tech Arena, <https://www.taiwanarena.tech/>)
2. 工業技術研究院 (ITRI : Industry Technology Research Institute, <https://www.itri.org.tw/>)
3. 財團法人資訊工業策進會 (III : Institute for Information Industry, <https://www.iii.org.tw/>)
4. 台北市電腦公會 (TCA : Taipei Computer Association, <https://www.tca.org.tw/>)
5. 中華創業育成協會 (CBIA : Chinese Business Incubation Association, <https://www.cbia.org.tw/>)
6. 臺灣創新快製媒合中心 (TRIPLE : Taiwan Rapid Innovation Prototyping League for Entrepreneurs, <https://www.triplelinkage.com/>)
7. Asia Pacific Accelerator Network (AAN, <https://www.apec.org/>)

■海外パートナー (合計 36 社・団体, 順不同):

➤ アジア

1. Hong Kong Science and Technology Parks (HKSTP, <https://www.hkstp.org/>)
2. Thailand National Science and Technology Development Agency (NSTDA, <http://www.nstda.or.th/en/>),
3. Business Incubation Center (BIC, タイランド・サイエンスパークの起業支援センター, <https://www.sciencepark.or.th/index.php/ja/business-incubation-center-bic>),
4. RISE (タイの RISE Accel Company による東南アジア進出を目指すスタートアップ向けのアクセラレータ・プログラム, <https://www.gap.riseaccel.com/>)
5. Software Park Thailand (タイ NSTDA 傘下のソフトウェア産業振興ための機関, <https://swpark.or.th/>)
6. TBV Capital (マレーシアの VC, <https://www.tbv.capital/>),
7. Technology Park Malaysia (マレーシアの知識集約型産業の研究開発向けのサイエンスパーク, <http://www.tpm.com.my/>)
8. QBO Innovation Hub (フィリピンのスタートアップ支援プラットフォーム, <https://www.qbo.com.ph/>)
9. Accrete Innovation (シンガポールのアクセラレータ, <https://www.seaanchor.co/>)
10. ID Capital (シンガポールの VC で農業・食品技術のスタートアップが対象, <https://www.idcapital.com.sg/>)
11. AIRmarker (シンガポールに本拠地を持つ国際的な AIoT イノベーション・プラットフォーム, <https://airmaker.sg/>)
12. Enterprise Singapore (シンガポール企業庁, <https://www.enterprisesg.gov.sg/>)
13. BlackStorm Consulting (シンガポールのコンサルティング会社, <https://blackstormco.asia/>)
14. Indian Science and Technology Entrepreneurs Parks and Business Incubator Association (ISBA) (インド, <https://isba.in/>),

15. THE GAIN (インドのアクセラレータ, <https://thegain.in/>)
16. Startup India (インド政府によるスタートアップ・エコシステム建設の計画, <https://www.startupindia.gov.in/>)
17. TREC-STEP (Tiruchirappalli Regional Engineering College, Science and Technology Entrepreneurs Park) (インド政府の科学技術省等により設立された非営利団体で, 起業家育成により科学技術推進やイノベーション, 知識集約型ベンチャーを先導する, <http://www.trecstep.com/index.html>)
18. EMPI Business School (インド・ニューデリーのビジネススクール, <https://www.empi.ac.in/empi/>)

➤ 欧米

1. Plug and Play (シリコンバレー発アクセラレータで世界各地にブランチを持つ, <https://www.plugandplaytechcenter.com/>)
2. Founders Space (サンフランシスコに本拠地を置くアクセラレータで世界各地にパートナーを持つ, <https://www.foundersspace.com/>)
3. French Tech Taiwan (フランスと台湾のスタートアップ・エコシステムの連携促進を目指す La French Tech の台湾ブランチ, <https://www.frenchtechtaiwan.com/>)
4. Schoolab (フランス・パリ等に拠点を持つスタートアップ支援プログラム, <https://theschoolab.com/>)
5. Ourhub Europe (オランダに本拠地を持つ eCommerce プラットフォーム, <https://ourhub.eu/en/>)
6. TGN (Taiwan Globalization Networks) (台湾スタートアップの欧州展開, およびオランダのスタートアップのアジア展開を支援, <https://www.taiwanglobalization.net/>)
7. UBIK Consulting (台湾のコンサルティング会社で, 特に欧州-台湾間のハイテク協力推進を目指す, <http://www.ubik.com.tw/en/>)

➤ 日本

1. StartupGoGo (福岡市を拠点とするアクセラレータ, <https://startup-gogo.com/>)
2. GxPartners (StartupGoGo の投資事業を担う VC, <https://gxpartners.vc/>)
3. ISCO (沖縄 IT イノベーション戦略センター, <https://isc-okinawa.org/>)
4. Starting XI (しずおか未来共創プログラム, <https://shizuokamirai.com/>)
5. Shizutetsu (静鉄グループ, <https://www.shizutetsu.co.jp/>)
6. SHIZGAS (静岡ガスグループ, <https://www.shizutetsu.co.jp/>)
7. テレしず (テレビ静岡, <https://www.sut-tv.com/>)
8. 東京農工大学 (<https://www.tuat.ac.jp/>)
9. Leave a Nest (日本の研究者集団による企業で新規事業や人材育成, 研修, 研究受託な

ど手がける, <https://lne.st/>)

## ➤ その他

1. HYPE Sports Innovation (イスラエルに本拠地を持つスポーツ・イノベーションのグローバル・エコシステム, <https://www.hypesportsinnovation.com/>)
2. Yushan Ventures (玉山国際創投。シリコンバレー事業家等により台北にて設立された VC で eCommerce や mobile internet のスタートアップが主な対象, <http://www.yushanventures.com/>)

このように国内 29 社・団体, 海外 36 社・団体が紹介されており, とりわけ海外パートナー(台湾で創設されたもので, 台湾と海外との連携推進を使命とする企業・団体も含む)とのネットワークが充実している。本拠地の立地(あるいは主な連携対象)の国・地域別では, アジア(香港, タイ, マレーシア, フィリピン, シンガポール, インド), 日本, 欧米(米国, フランス, オランダ), その他(イスラエル等)となる。大半は, アクセラレータもしくは類似のスタートアップ支援プログラムを担う企業・団体(政府機関を含む), コンサルティング会社, VC である。これらは各国・地域におけるスタートアップ推進のハブとなっているような企業・団体で, 各々が国内外でパートナーのネットワークを構築している。IAPS はこれらと提携することで, グローバルなスタートアップ推進ネットワークに連結しているのである。これにより台湾スタートアップの海外進出および海外スタートアップの台湾への受け入れを行う(ウェブサイトより, <https://iaps.nctu.edu.tw/get-involved/startups/global-market-entry/> 2021 年 3 月 19 日閲覧)。

海外パートナーとの関係開拓の方法は, 「国際フォーラムやシンポジウムを開催し彼らを招待する, こちらのチームを先方に連れて行きロードショー(巡回キャンペーン)をする, あるいは MOU を締結する, 徐々に交流し理解し関係を構築する」といったことである(iaps-2015)。

台湾スタートアップの海外展開支援の具体的内容としては, 資金調達マッチング, 大型展示会への出展, 大企業との連携, 政府補助活用, 実証実験, メンタリング, 事業開拓, 現地オフィス確保といった面でのサポートである(ウェブサイトより, <https://iaps.nctu.edu.tw/get-involved/startups/global-market-entry/> 2021 年 3 月 29 日閲覧)。

面談調査によると, 最近の国際協力の例として, 2019 年には 4 カ国(日本, タイ, シンガポール, フランス)と交流した。これは科技部による台湾スタートアップの国際リンクージ促進の計画(「IAPS Programs Go Global」)に基づくものである。「4 カ国で当地の協力パートナーを探した。国際協力パートナーを台湾に招待し, スタートアップ・チームを選ばせ, これら 4 カ国に連れていき, チームが現地の産業資源とつながるの助けさせた」とのことである。この中でも日本との協力は多い方で, 「この何年かは福岡市とパートナーシップを組んでいる。1 年に少なくとも 2~3 チームを福岡に連れていき現地で協力関係を築

く」のだという。なお、中国大陸との交流について、かつては一定程度あったが<sup>10</sup>、近年は台湾政府の政策に従い低調となっている (iaps-2020)。

## 4.2 メンター・専門家

スタートアップ・チームに対して経営ノウハウや各種専門知識に関する指導やコンサルティングを行うメンター・専門家について、IAPS ウェブサイトの「Mentors」のパートでは、21名が紹介されており、その肩書は、APA Innovation Chairman, 亞聯資本管理顧問創辦合夥人, 台灣新光國際創投投資部副總, KPMG 審計部執業會計師等々である。加えて, CEO & Managing Partner of StartupGoGo (Japan), Director of Business Innovation Center Thailand-NSTDA, Founder of Accrete Innovation (SEA Anchor) Singapore, Co-Founder of BlackStorm Consulting といった肩書を持つ海外のメンターも数名含まれている (<https://iaps.nctu.edu.tw/partners/> 2021年3月11日閲覧)。

面談調査でこれが全てか尋ねたところ、「詳しく数えたことはないが、大体70~80名以上。計画ごとに異なるメンターがいる」とのことであった。国籍では「大部分が台湾のメンター」だが、海外メンターも一定数存在する (iaps-2020)。資料では, Accrete Innovation (シンガポール), StartupGoGo (日本), HYPE Sports Innovation (イスラエル), NSTDA (タイ), ISBA (インド), BlackStorm Consulting (シンガポール), Strodbeck & Co. Ltd. (英国), Schoolab (フランス), HKSTP Acceleration (香港), QBO Innovation Hub (フィリピン), TBV Capital (マレーシア) といった海外パートナー企業・団体の関係者がメンターとして紹介されている (「IAPS 組織及 TTA Global Resource」より。 [http://ican-iaps.com.tw/upload/download\\_files/99c029268b05c1ff9a7f7b7054aa412d.pdf](http://ican-iaps.com.tw/upload/download_files/99c029268b05c1ff9a7f7b7054aa412d.pdf) 2021年3月11日閲覧)。

メンターの専門領域については、「計画ごとに異なる産業のニーズがある」という。例えば、上記の HYPE SPIN Accelerator TAIWAN では、計33名が「Our Powerful Investors and Mentors」として紹介されており、その肩書は、台湾の体育系大学の教授やスポーツ関連産業団体の幹部、関連製品メーカーの関係者、投資会社やコンサルティング会社の関係者等々である (ウェブサイトより。 <https://spin-accelerator.nctu.edu.tw/> 2021年3月11日閲覧)。

メンター・専門家との人脈開拓や協力方式については、メンターのタイプにより異なる。例えば、VC やエンジェルのような投資家は、支援対象チームの資金調達ニーズに合わせる。各種分野の専門家 (会計, 法律など) では IAPS が先ず提携しそれからスタートアップ・チームが料金を払いサービスを受ける。政府計画の必要性により招請したメンターに

---

<sup>10</sup> 例えば、2015年9月の面談調査では、「中国と台湾と合わせて5個の交通大学がある。その間で創業コンテストをやる。相当以前からあり、ほとんど毎年開催される。この他、『上海市科技創業中心』と『上海市漕河涇創業中心』には台湾の起業家チームを推薦しそこに入居させる。彼らはそこで現地会社を設立でき、市場開拓を行う」と述べていた (iaps-2015)。

関しては、規定に則して IAPS が多少の報酬を支払い、チームを支援するように要請する。何人かの主要なメンターがいて、彼らの推薦を通して他の個別的分野に長けたメンターに来てもらうのだという。メンターによるチームへの指導は、基本的に 1 対 1 だが、ある種のイベントでは多対多、あるいは多対 1 の場合もあるという (iaps-2015 ; iaps-2020)。

### 4.3 投資家

IAPS は長年国内外の投資機能を持つ企業、VC、エンジェルと協力関係を構築してきており、スタートアップ・チームにマッチングを通して資金調達を提供してきた。同時に、Asia Pacific Accelerator Network (AAN) を通して多くの国の投資リソースとつながっており、日本、シンガポール、マレーシア、インド等の現地の投資基金と戦略的な共同投資を行っている (ウェブサイトより。 <https://iaps.nctu.edu.tw/get-involved/investors/> 2021 年 3 月 11 日閲覧)。ただし、現在、海外の投資家は比較的少ないのだという (iaps-2020)。

IAPS はかつては大学付属機関であるため自身が投資することはせず、外部の投資家とマッチングするだけだったが (iaps-2015)、2020 年に「TX Venture Fund (台本創投)」を設立した (ファンドの規模は 300 万米ドル)。同ファンドの資金源は交通大学とは無関係で、主に 2 名の投資家である。2 名の投資家とは、既に引退したハイテク企業創業者と伝統的産業 (食品農業科技) の企業家で、各々ファンドの半分近くを出資し、残りは個人のエンジェル投資である。この資金を IAPS が色々な計画で支援しているスタートアップ・チームに投資する。IAPS は過去に数多くの投資家とのマッチングをしてきたが、2020 年からは先ず同ファンドから投資し、その後外部の投資家とつなぐということをはじめたのだという (iaps-2020)。

この他、大企業の投資部門 (コーポレート・ベンチャーキャピタル) と協力し、スタートアップ・チームへの投資を促すということも行っている。上述の CEO ピッチ (大企業の C レベル・エグゼクティブの面前でピッチを行うイベント) は、投資も含めた企業との連携を開拓する機会の 1 つである。

### 4.4 企業メンバーシップ

IAPS には企業メンバーシップの制度があり、企業会員は次のような形でスタートアップの支援に関与する (以下ウェブサイトより。 <https://iaps.nctu.edu.tw/get-involved/corporates/> 2021 年 3 月 12 日閲覧)。

- 会社の専門的知識を活かし、法律、財務会計、コンサルティング、販路開拓、メンターシップのような分野でスタートアップ・チームを支援する。
- スタートアップ関連イベント、例えば、マッチメーカーング会、イノベーション・アイディア募集会、産業交流会等を共催する。

- オープンイノベーションを加速する。企業のビジネス・ニーズに対して応えられるスタートアップに概念実証（POC）の機会を提供する。IAPS の後押しにより、イノベーション計画、製品・事業開発、M&A 機会創出につながる。
- スタートアップへの企業投資（コーポレート・ベンチャーキャピタル）により、戦略的ゴール（新技術の取得、買収、新資源へのアクセス）および財務的ゴール（投資収益の獲得）を達成する。

メンバーになると IAPS の支援により次の方面での特典が与えられる。

- 国内外のスタートアップと技術および販売面でのパートナーシップの構築。
- 企業会員間でのビジネスおよび技術面での協力機会の探求、および交流イベント開催。
- IAPS が執行する各種計画のイベントへの参加。例えば、国内外での展示会、資金調達、マッチング、技術発表など。国外は、日本、タイ、シンガポール、フランス、オランダを含む。
- IAPS が戦略的提携関係を持つ機関からの経営支援。
- 大企業投資部門の投資先としてのスタートアップ探索における協力。

面談調査によれば、「企業が会員になろうとするのは、主にスタートアップ・チームとの一層の協力機会を得たいから。会員になれば、我々は先ず企業がどの技術・ビジネス領域のスタートアップに関心があるかを理解し、それに合わせたマッチングをし、その成果を追跡する。この他、我々が挙行するイベントに優先的に招待し貴賓とするといった優遇がある」とのことである（iaps-2020）。

企業メンバーシップ制度は、上述のスタートアップ・メンバーシップ制度といわば表裏一体であり、現在、企業会員とスタートアップ会員を合わせて 10 数社が参加している。会員からは会費を徴収するが、実際は企業会員で会費を納めているものはそれほど多くない。会費を徴収しないのは、IAPS 側が政府計画の実施上ある企業の協力が必要と判断しその企業に会員になるよう招請した場合である。なお、企業会員は上述のパートナー企業・団体とは別であるが、一部重なる部分もある（iaps-2020）。

## 5. まとめ

以上、IAPS の組織や活動内容を解説してきたが、その特徴は様々な政府計画の実施請け負いを主要業務内容としていることで、その意味で、台湾政府のスタートアップ推進体制の重要な構成要素の 1 つとなっている。IAPS は政府の様々な計画の実施のために国内外の多くのパートナーとの協力関係を構築してきており、このスタートアップ支援ネットワークが次の計画請け負いのための強みになっていくという形で発展してきているのである。

とりわけ、近年は海外パートナーの開拓に注力しており、アジア、日本、欧米、その他のスタートアップ支援関連の数多くの企業・団体（アクセラレータもしくは類似のスタートアップ支援プログラムを担う企業・団体・政府機関、コンサルティング会社、VC）との連携構築が進んでいる。これらは各国・地域におけるスタートアップ推進のハブとなっているようなアクターで、各々が国内外でパートナーのネットワークを構築している。IAPSはこれらと提携することで、グローバルなスタートアップ推進ネットワークに連結しているのである。これは、台湾政府の（中国以外との）国際連携を踏まえたスタートアップ振興およびそれによるイノベーションと次世代産業推進の基本方針を反映したものである。

## 参考文献

### <日本語>

- 岸本千佳司（2011）「台湾における創業・新事業支援体制：創新育成センターとベンチャーキャピタルを中心に」、『赤門マネジメント・レビュー』10（3）（2011年3月）、pp. 179～210
- 岸本千佳司（2015）「台湾におけるベンチャー支援エコシステム：創業促進策とインキュベーションセンターの活動を中心に」、『東アジアへの視点』26（2）（2015年6月号）、pp. 23-40
- 岸本千佳司（2019）「台湾のスタートアップ支援政策：シリコンバレーとの連携強化、アクセラレータ基地（TTA, TST）建設」、『東アジアへの視点』30（2）（2019年12月号）、pp. 57-83
- 岸本千佳司（2020）「台湾における学生起業支援政策：科技部の『創新創業激勵計畫（FITI）』と新竹科学園区の『竹青庭（Young Entrepreneur's Studio）』」、『東アジアへの視点』31（2）（2020年12月号）、pp. 15-35
- 岸本千佳司（2021）「アクセラレータによるスタートアップ・コミュニティの構築：台湾のAppWorks（之初創投）の事例研究」、『赤門マネジメント・レビュー』（2021年4月）、掲載予定

### <中国語>

- 經濟部中小企業處（2020）「2020 育成小冊（Incubation Centers Guide）」  
<https://incubator.moeasmea.gov.tw/success-stories/2014-07-17-07-50-23.html>（2021年3月24日閲覧）

### <英語>

- Cohen, S., Fehder, D. C., Hochberg, Y. V., & Murray, F. (2019), “The design of startup accelerators”, *Research Policy*, 48-7, 1781-1797.
- Hathaway, I. (2016), “What startup accelerators really do”, *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2016/03/what-startup-accelerators-really-do>（2020年5月5日閲覧）

### <面談調査>

- iaps-2015 國立交通大學產業加速器暨專利開發策略中心（NCTU IAPS） Mr. 林伯恒（Michael Lin）（IAPS 副主任） 他，2015年9月17日，台湾の新竹科学園区内の交通大学国際創新育成センターにて面談実施。
- iaps-2020 國立交通大學產業加速器暨專利開發策略中心（NCTU IAPS） Dr. 林伯恒（Michael Lin）（IAPS 執行長），2020年10月5日，オンラインにて面談実施。

台湾におけるスタートアップ・エコシステムの研究

---

令和3年3月発行

発行所 公益財団法人アジア成長研究所  
〒803-0814 北九州市小倉北区大手町11番4号  
Tel : 093-583-6202 / Fax : 093-583-6576, 4602  
URL : <http://www.agi.or.jp>  
E-mail : [office@agi.or.jp](mailto:office@agi.or.jp)

---