

台湾のベンチャーキャピタル業の近年における発展状況：
「中華開發資本（CDIB Capital Group）」の事例研究

**The Recent Development Status of the Taiwanese Venture Capital Industry:
A Case Study of “CDIB Capital Group”**

岸本 千佳司
公益財団法人アジア成長研究所

Working Paper Series Vol. 2026-05

2026年3月

このWorking Paperの内容は著者によるものであり、必ずしも当研究所の見解を反映したものではない。なお、一部といえども無断で再録されてはならない。引用する場合は、著者名・発行年・題目および発行元名を明示しなければならない。

公益財団法人アジア成長研究所

台湾のベンチャーキャピタル業の近年における発展状況： 「中華開發資本（CDIB Capital Group）」の事例研究¹

The Recent Development Status of the Taiwanese Venture Capital Industry: A Case Study of “CDIB Capital Group”

アジア成長研究所准教授 岸本 千佳司

Asian Growth Research Institute (AGI), Associate Professor KISHIMOTO Chikashi

要旨

本研究は、台湾の代表的ベンチャーキャピタル (VC) 投資会社の 1 つである「中華開發資本 (CDIB Capital Group)」の事例分析を行い、それを通して近年の台湾 VC 業の転換に向けた取り組みを具体的に描き出すことを目的としている。中華開發資本は、その前身企業も含めると、1959 年以降、60 年余りにおよんで、台湾のその時々々の主要産業に投資してきた実績がある。2017 年以降、ウェブやソフトウェア等のニューエコノミー分野のスタートアップへの投資が本格化した。投資戦略もかつて半導体産業のような従来型ハイテク産業では「産業チェーン投資」が行われてきたが、ニューエコノミー分野の投資では「エコシステム投資」へと変化した。それに合わせ、新たなファンドが設立され、またスタートアップ支援のための「中華開發創新アクセラレーター (CCIA)」が開設された (2017 年)。これにより、スタートアップ・コミュニティ、および大企業やメンター等のパートナーを巻き込んだ創業エコシステムを構築しようとしているのである。

さらに近年、日本との連携を積極的に推進している。そのために、東京拠点 (CDIB Tokyo Innovation Hub) を開設し (2023 年)、また台日連携推進のためのファンド (CDIB Cross Border Innovation Fund) を設立した (2024 年)。これにより、台湾スタートアップの日本市場開拓を助け、さらに、台日スタートアップ間およびスタートアップと大企業との連携を促進しようとしている。目標は、国境を越えた台日スタートアップ・コミュニティの形成、さらに将来的にはこれを東南アジアまで拡大することである。

キーワード：台湾、ベンチャーキャピタル、中華開發資本 (CDIB Capital Group)、エコシステム投資、中華開發創新アクセラレーター (CCIA)、CDIB Tokyo Innovation Hub、CDIB Cross Border Innovation Fund、台日スタートアップ・コミュニティ

¹ 本稿は、研究途上の暫定的成果である。事実関係の説明や引用したデータに関して、筆者が原稿執筆時点で可能な限り正確を期してはいるが、依然、不十分な点がある。追加の調査研究の結果を踏まえて、将来修正される可能性があることにご留意いただきたい。

Abstract

The purpose of this study is to analyze the case of “CDIB Capital Group”, one of the Taiwanese leading venture capital (VC) investment firms, and to depict the efforts to transform Taiwan’s VC industry in recent years. “CDIB Capital Group”, including its predecessor companies, has a track record of investing in Taiwan's major industries at that time for more than 60 years since 1959. Since 2017, investment in startups in the new economy sector such as web and software has been in full swing. The investment strategy has also changed from "industrial chain investment" in traditional high-tech industries such as the semiconductor industry to "ecosystem investment" in the new economy sector. In line with this, a new fund was established, and “CDIB Capital Innovation Accelerator (CCIA)” was established to support startups in 2017. By doing so, they are trying to build a startup ecosystem that involves the startup community as well as partners such as large companies, mentors and so on.

In recent years, “CDIB Capital Group” has been actively promoting cooperation with Japan. To this end, they established a Tokyo branch (“CDIB Tokyo Innovation Hub”) in 2023 and a fund to promote Taiwan-Japan collaboration (“CDIB Cross Border Innovation Fund (CCBI)”) in 2024. By doing so, they are trying to help Taiwanese startups develop the Japanese market, and also promote cooperation between Taiwanese and Japanese startups and between startups and large companies. The goal is to form a cross-border Taiwan-Japan startup community, and to expand this to Southeast Asia in the future.

Keywords: Taiwan, Venture Capital, CDIB Capital Group, Ecosystem Investment, CDIB Capital Innovation Accelerator (CCIA), CDIB Tokyo Innovation Hub, CDIB Cross Border Innovation Fund (CCBI), Taiwan-Japan Startup Community

目次

1. はじめに：研究の背景と目的	4
2. 台湾におけるスタートアップ投資，とりわけ VC 投資の発展状況	5
2.1 台湾におけるスタートアップ投資の趨勢	5
2.2 台湾における VC 投資の発展経緯	10
3. 中華開發資本（CDIB Capital Group）の経営概要	12
3.1 中華開發金控（CDF）の組織と設立経緯	12
3.2 中華開發資本による投資事業の発展経緯	14
3.3 中華開發資本の投資戦略の近年における変化：産業チェーン投資から エコシステム投資へ	15
4. 中華開發創新アクセラレーター（CCIA）の運営	18
4.1 中華開發創新アクセラレーター（CCIA）の概要	18
4.2 中華開發創新アクセラレーター（CCIA）の各種イベント	20
4.3 中華開發創新アクセラレーター（CCIA）の組織と運営の整理	22
5. 中華開發資本／CCIA による海外連携，特に日本との連携の推進	23

5.1 中華開發資本がスタートアップの海外展開，とりわけ日本との連携を 推進する背景.....	23
5.2 中華開發資本／CCIA の日本進出：CDIB Tokyo Innovation Hub, CDIB Cross Border Innovation Fund (CCBI) の設立	25
5.3 福岡市に日本第2の拠点を開設	28
5.4 CDIB Cross Border Innovation Fund (CCBI) の投資実績と VC 業務の進化	29
5.5 中華開發資本／CCIA による日本との連携に向けた取り組みのまとめ	31
6. まとめとディスカッション	32
参考文献.....	35

Contents

1. Introduction: The Background and Objective of the Study	4
2. The Development Status of Startup Investment, especially VC Investment in Taiwan	5
2.1 Trends in Startup Investment in Taiwan	5
2.2 The Development History of VC Investment in Taiwan	10
3. An Overview of the Management of “CDIB Capital Group”	12
3.1 The Organization and History of “China Development Financial (CDF)”	12
3.2 The Development History of Investment Projects by “CDIB Capital Group”	14
3.3 Changes in the Investment Strategy of “CDIB Capital Group” in Recent Years: From “Industrial Chain Investment” to “Ecosystem Investment”	15
4. The Operation of “CDIB Capital Innovation Accelerator (CCIA)”	18
4.1 An Overview of “CDIB Capital Innovation Accelerator (CCIA)”	18
4.2 Various Events held by “CDIB Capital Innovation Accelerator (CCIA)”	20
4.3 The Summary of Organization and Operation of “CDIB Capital Innovation Accelerator (CCIA)”	22
5. The Promotion of Overseas Cooperation by “CDIB Capital Group”/CCIA, especially with Japan	23
5.1 The Background of the Promotion of Startup Overseas Evolution by “CDIB Capital Group”/CCIA, especially with Japan	23
5.2 The Operational Expansion by “CDIB Capital Group”/CCIA into Japan: The Establishment of “CDIB Tokyo Innovation Hub” and “CDIB Cross Border Innovation Fund (CCBI)”	25
5.3 The Opening of Japan's Second Site in Fukuoka City	28
5.4 The Investment Performance of “CDIB Cross Border Innovation Fund (CCBI)” and the Evolution of VC Operation	29
5.5 The Summary of Efforts by “CDIB Capital Group”/CCIA to Collaborate with Japan	31
6. The Summary and Discussion	32
References	35

1. はじめに：研究の背景と目的

本研究は、台湾の代表的ベンチャーキャピタル（Venture Capital：VC）会社の1つである「中華開發資本（CDIB Capital Group）」の事例分析を行い、それを通して台湾のVC業界の発展状況を具体的に明らかにしようとするものである。これは、筆者が過去数年間手掛けてきた台湾スタートアップ・エコシステムに関する研究の一環である（岸本，2019，2020，2021a，2021b，2022，2023，2024a，2024b，2024c，2024d，2025a，2025bを参照せよ）。これらの研究は、スタートアップ・エコシステムの包括的理解を提示し、システムとしての挙動と発展のメカニズムを明らかにすることが究極的な目的である。

VCは、スタートアップの成長を資金的に支えるアクターとして非常に重視され、シリコンバレーの事例を中心に多くの先行研究がある（例えば，Cohen and Fields，2000；Hellmann，2000；Piscione，2013；Kenney and Florida，2000；Nicholas，2019）。シリコンバレーのVC業は1950年代末頃から姿を現し、次第にハイリスク・ハイリターン投資で成功する事例も出てきて、多くの投資家を引き付けるようになった。当初は、主に富裕な個人が家族等より資金を集め投資するという形態であったが、1970年代初頭までには「リミテッドパートナーシップ（Limited Partnership：LPS）」²が標準形態となった。1980年代初めは、Apple等のコンピュータ企業にリードされた力強い株式公開市場の存在によりVC業の成長が刺激された。1990年代半ば以降は、インターネットの商業化により「IT革命」が本格化し、2001年のITバブルに至るまで、投資が過熱した（岸本，2018後編，pp. 49-55参照）。

台湾のVC業は、1980年代初めから、シリコンバレーでのハイテク産業勃興に対するVCの貢献を知った台湾政府と公的機関が主導する形で立ち上がっていった。1990年代初めには、VC業の発展が一定程度に達し、1990年代後半になると、台湾VC業界は、成長期にあった半導体・IT等ハイテク産業へ遊休資金を集中投下してそれを助け、そのことでVC業自身も急成長を遂げるという好循環が確立した。しかし、2000年代以降は、成長が以前のような右肩上がりではなくなり、2010年代初め頃までには、投資金額・案件数の激減、資金調達の困難さ、海外資金の流入の少なさ、初期ステージ企業への投資比率の低さといった諸問題が表面化してきた。こうしたVC業の停滞は、成長性の高い新産業が十分勃興していないことと、VC会社も保守的となり、キャッシュ・フローがよい会社、あるいは発展ステージが成熟期のまもなくIPOするような会社に投資するようになったことが背景である（岸本，2015）。しかし2010年代後半に入ると状況が徐々に好転し、スタートアップへの投資が次第に盛んになっていった。2010年代末あるいは2020年代に入るとVC投資も含めたスタートアップ投資が新たな発展段階に進んだ感がある。本研究では、こうした近年におけるVC業の再興隆の背景を分析する。そして、その重要な担い手の1つと言える「中華開發資本

² 経済産業省は、LPS制度の説明として、「事業者の多様な資金調達方法の確保や信用創造機能の強化のために創設された制度です。LPSは、(1) 法人格を持たない組織であること、(2) 組合の業務を執行する無限責任組合員（GP/General Partner）と投資家である有限責任組合員（LP/Limited Partner）により構成されること、(3) 構成員課税の適用を受けることをその特徴としています」と述べている（https://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/keizaihousei/llp-lps/lps-seido.html 2026年3月30日閲覧）。

（CDIB Capital Group）」の詳細な事例分析を通して、台湾 VC 業の転換に向けた取り組みを具体的に描き出すことを目的としている。

本研究の主な分析対象である中華開發資本は、その前身は 1959 年設立の「中華開發信託公司」とそれが再編される形で 1999 年に設立された「中華開發工業銀行（CDIB）」であり、台湾初の民営形態で直接投資業務を行う金融機関であった。現在まで約 60 年にわたって台湾のその時々々の主要産業分野に投資してきており、台湾の上場企業の多くは同社からの投資を受けている。現在は、台湾最大級の金融グループである「凱基金融控股（KGI Financial）」（旧「中華開發金融控股（CDF）」）の子会社の 1 つであり、中華開發資本自身も台湾最大級の VC 投資およびプライベートエクイティ（Private Equity：PE）投資の会社である。すなわち中華開發資本は、実質的な歴史の長さと影響力の大きさにおいて、台湾 VC 業界を代表する存在と言って差し支えない。

本研究は、中華開發資本に関する公開された資料—同社あるいは親会社である CDF の会社資料、各種報道記事、論文—に加えて、筆者自身の面談調査の記録に基づいている。面談調査の対象は、中華開發資本の子会社「開發創新管理顧問」およびその傘下の「中華開發創新アクセラレーター（CCIA）」の CEO（總經理）である郭大經（Ryan Kuo）氏である（2025 年 2 月 11 日面談実施）。CCIA は、中華開發資本がニューエコノミー分野のスタートアップへの投資を本格させるに際して、スタートアップ支援とエコシステム構築のために立ち上げたアクセラレーターである（2017 年設立）。中華開發資本による近年のスタートアップ投資とその海外（特に日本）への展開推進において中心的な役割を果たしている。この他、台湾におけるスタートアップ投資および VC 投資の発展状況一般について分析した部分では、公開資料の他に、台湾のスタートアップ・エコシステムに関する体系的・組織的調査研究を行っている「台湾經濟研究院（TIER）」の専門家（研究六所副所長の范秉航〔Eric Fan〕博士）との面談記録（2024 年 1 月 24 日実施）を使用した。本論文の中で引用する際は、各々、「ccia-2025」、「tier-2024」と記す。

以下の節の概略を示すなら、第 2 節は台湾におけるスタートアップ投資、とりわけ VC 投資の発展状況の一般的分析と近年活発化した背景説明を行う。第 3 節は中華開發資本の経営概要、とりわけ投資事業の発展経緯と近年の投資戦略の変化について解説する。第 4 節は中華開發創新アクセラレーター（CCIA）の運営について、第 5 節では中華開發資本／CCIA による海外（特に日本）との連携の推進について、各々詳述する。第 6 節はまとめとディスカッションである。

2. 台湾におけるスタートアップ投資、とりわけ VC 投資の発展状況

本節では、台湾における過去 10 年ほどのスタートアップ投資の趨勢、および VC 投資の発展経緯について各々解説し、第 3 節以降の背景説明とする。

2.1 台湾におけるスタートアップ投資の趨勢

本小節では、主に「台湾經濟研究院（Taiwan Institute of Economic Research：TIER）」の FINDIT 研究チームの専門家による論文・資料に依拠して、台湾におけるスタートアップ投資、とりわけ VC

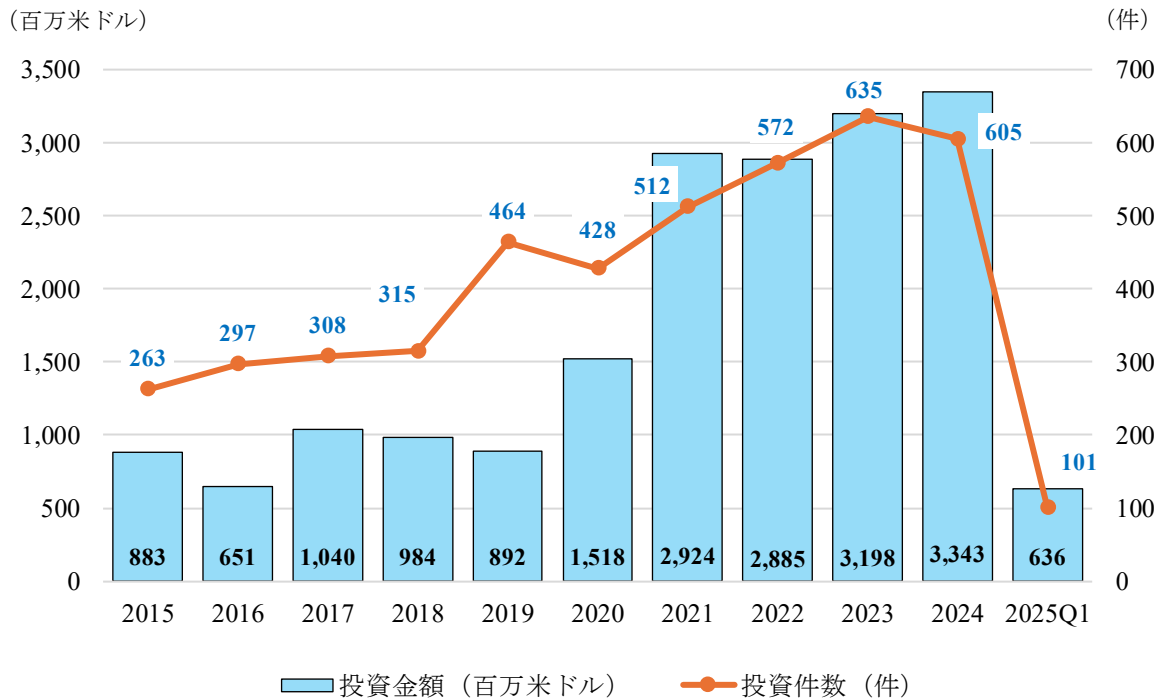
投資の趨勢について統計的に明らかにする。TIER・FINDIT 研究チームは、台湾政府や業界団体と密接に協力しながら、台湾のスタートアップ関連の包括的なデータベースを構築している（2015年に研究を開始した）。彼らが開設した「FINDIT（臺灣新創資訊平台）」（<https://findit.org.tw/>）というウェブサイトに、このデータベースとそれに基づく多数の研究結果が公表されている。なお、FINDITのスタートアップ企業（臺灣新創事業）の定義は、「2010年以後成立した、技術的イノベーションあるいはビジネスモデルのイノベーションのある会社で（小規模な個人事業者、小売店・卸売業者、法人登記をしていない小規模な事業体を含まず）、かつ台湾で登記された会社、あるいは海外で登記されたものでも創業者が台湾出身者のもの」である（台湾經濟研究院・數位時代，2023，p. 12）³。

図1は、2015～2025年の第1四半期の台湾の早期投資（スタートアップ投資）全体の趨勢を示している（早期投資の定義については、図1の注を参照せよ）。台湾では、大体2014～2015年頃からスタートアップの発展が重要な関心事となっていくた（tier-2024）。図1から分かるように、2015年以降の数年間、早期投資は一定水準を保ちつつ進捗している。2019年に投資件数が急増しているが、これは政府系投資ファンドである「國家發展基金（NDF）」の活動の影響である。従来、台湾では早期ステージのスタートアップ向けの投資が不足しており、NDFがそれを補ってきた。NDFの投資の多くは抱き合わせ方式であり、NDFが一定の出資をし、民間投資家が共同投資するものである（徐慶柏，2021；tier-2024）（後に詳述）。2021年以降に投資金額が急増しているのは、主にグリーンエネルギー（風力発電，太陽光発電）分野への投資の積極化により押し上げられたものである。鉄鋼，半導体，電子等の分野の大企業が巨額の電力開発プロジェクトへ投資した。これは政府の政策的誘導によるものであった（tier-2024）。

これを反映して、スタートアップ投資金額（2015～2025Q1の累計）を産業分野別にみると、エネルギーが51.05億米ドルと最大で、それに続き健康医療&バイオテックが40.43億米ドル，ハードウェア（電子・機械等）&工業製造が37.44億米ドルと大きい。そこから規模がかなり落ちて、交通運輸&物流が8.74億米ドル，メディアコンテンツ&エンターテインメントが5.94億米ドル，金融サービスが5.68億米ドル，AI&データ分析が5.60億米ドルと続いている（数値は，范秉航，2025，p. 7の図5による）。

³ FINDITのウェブサイトでは、スタートアップ企業データベースは、「国内のイノベーション・創業関連のコンテスト，展示会，政府のスタートアップ関連プロジェクトに参加したもの，および新創基地，アクセラレーター，インキュベーターなどのスタートアップ育成機関に入居した企業」の情報を収集・整理して構築されたとある（<https://findit.org.tw/tw/Dashboard> 2026年3月23日閲覧）。TIERでの面談調査で、スタートアップの定義の中の「技術的イノベーションあるいはビジネスモデルのイノベーションのある会社」を如何に識別するのかについて尋ねたところ、TIER側が詳細な定義を設けて振り分けるのではなく、スタートアップ関連のイベント・政策・育成機関等から集めた名簿・資料に掲載されている企業をスタートアップとみなすというボトムアップ的なやり方で認定しているのだという（tier-2024）。

図1 台湾の早期投資全体の趨勢（2015～2025Q1）



（注）早期投資の投資先企業の定義は次のとおりである。「(1) 台湾で登記された会社、あるいは海外で登記された会社でも創業者が台湾出身者であるもの、(2) 上場（上市・上櫃・興櫃）前のプライベートエクイティ投資で、債権や転換社債、補助、ICO（暗号資産による資金調達）を含まず、(3) 買収や親会社から100%子会社への投資を含まず。」（范秉航，2025，p. 2）。

（出所）范秉航（2025）p. 3の図1を引用・微修正（資料の元ソースは「台湾經濟研究院 FINDIT 研究團隊」）。

台湾の早期投資の担い手は、企業／CVC（Corporate Venture Capital）、VC、NDF、海外投資家の4つに分類される（表1）。同表から分かる第1の特徴は、企業／CVCの比重が非常に大きいことである。台湾の早期投資全体に占める割合が、投資件数では6割超である。第2に、NDFの比重もかなりあり、単独の投資家としては台湾最大級である。第3に、海外投資家は件数的には少ないものの、投資額の平均値や中央値では他の投資家類型より大幅に大きいことである。（ただし、表1の注2で述べているように、この平均値や中央値はあくまでも海外投資家が参加した投資案件に関する数値であって、他の種類の投資家も共同出資している場合はその投資額も含んだ平均値や中央値である。純粋に海外投資家だけの投資額は知るすべがない）。海外投資家が投資する案件企業は海外展開力を持っており、海外市場開拓のために相対的に多くの資金を必要とする。投資額が大規模化するの自然な成り行きである（tier-2024）。

表 1 台湾における早期投資家の内訳（2015～2025Q1 の累計）

投資家類型	投資件数 (件)	全投資件数中 のシェア (%)	投資額 (平均値) (万米ドル)	投資額 (中央値) (万米ドル)
企業/CVC	2,841	63.1	517	166
VC	1,450	32.2	682	234
國家發展基金 (NDF)	594	13.2	318	108
海外投資家	445	9.9	1,398	500

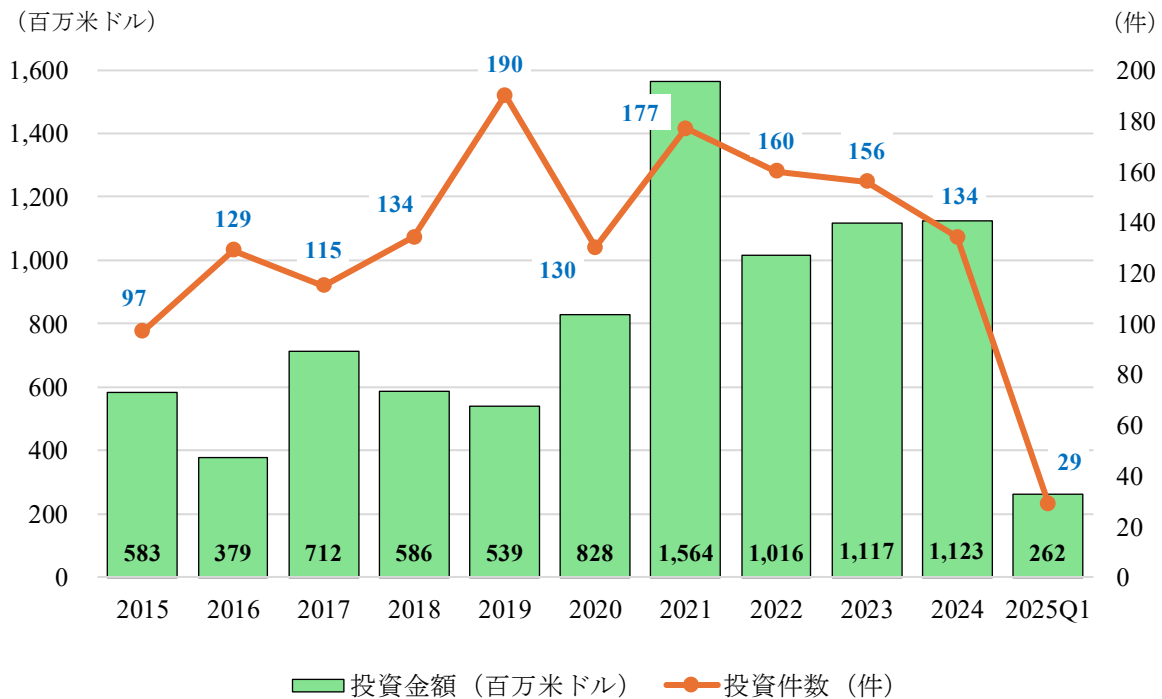
(注 1) この期間の全投資件数は 4,500 件。共同出資の場合は重複してカウントされるため、「投資件数」の合計はこれを超える。同じ理由で、「全投資件数中のシェア」の合計は 100%を超える。

(注 2) 「投資額 (平均値)」は、各タイプの投資家が参加した (共同) 案件の全投資額の平均値 (他のタイプの投資家が共同出資した場合、その投資額も含まれる)。「投資額 (中央値)」も同様。

(出所) 范秉航 (2025), p. 9 の図 7 に基づき作成 (資料の元ソースは「台湾經濟研究院 FINDIT 研究團隊」)。

本研究の主題は VC (CVC 以外) であるので、以下では VC 投資に限定した分析を行う。図 2 は台湾の VC 投資の趨勢を示している。図 1 の早期投資全体の趨勢と概ね軌を一にする。ただし、早期投資全体の趨勢は、最大の投資家類型である企業/CVC の動向の影響を強く受けているはずで、VC 投資限定の動向はそれと多少の違いもある。例えば、VC 投資額 (2015～2025Q1 の累計) の産業分野別の割合で上位 10 業種をあげると、健康医療 17.34%、ハードウェア 11.34%、バイオテック 8.47%、エネルギー 8.08% が特に比率が大きい。それから一段下がって、交通運輸&物流 5.22%、工業製造 3.91%、AI 3.65%、情報&ネットワークサービス 3.26%、金融サービス 3.13%、持続可能な自然環境&社会影響力 3.13% と続く (数値は、楊孟芯, 2025, p. 21 の図 6 による)。産業分類の仕方が上述の早期投資全体のデータと少し異なるが、上位 3～4 業種はほぼ重なる。ただし、早期投資全体では最大のエネルギーが、VC 投資では第 4 位で約 8% の比率しかない。これは上述したように、エネルギー分野への投資が従来型リーディング産業分野の大企業による巨額電力開発プロジェクト (風力発電, 太陽光発電) が柱であることを反映していると考えられる。

図2 台湾の VC 投資の趨勢 (2015~2025Q)



(注) 転換社債は含まず。

(出所) 楊孟芯 (2025) p. 18 の図 4 を引用・微修正 (資料の元ソースは「台湾經濟研究院 FINDIT 團隊」)。

次に、VC の投資先スタートアップの発展ステージについて説明しよう。発展ステージごとの割合では、台湾の VC 投資は過去数年間のほとんどの年で、シリーズ A ラウンド以前の早期ステージ企業向けの投資が 70%以上を占めている⁴。かつて台湾の VC の多くは保守的であり低リスクの成熟期の案件に投資する傾向があった。比較的最近になって、早期ステージへの投資が積極化してきた。その背景には、VC 業界団体である「中華民國創業投資商業同業公會 (Taiwan Venture Capital Association : TVCA)」がスタートアップへの投資は台湾の未来への投資であるというプロモーションを行ってきたことや政策上の後押しもあった。そして、「蜂行資本 (Hive Ventures)」や「心元資本 (Cherubic Ventures)」のような新興 VC は、早期ステージのスタートアップに投資している。さらには、SparkLabs Taiwan や 500 Global のように、アクセラレーターを運営しつつ非常に早期ステージの案件に投資するものもある。このようにして、台湾 VC 業界が転換しているのだという (tier-2024)⁵。

⁴ VC 投資の投資先企業の発展ステージごとの割合は、2020~2024 年にかけて、77.7%、77.4%、74.2%、79.5%、64.9%と推移してきた (楊孟芯, 2025, p. 19)。2024 年に急減した理由、およびこれが単に一次的・例外的な現象なのかどうかは、今のところ不明である。

⁵ 早期ステージへの投資が増えた理由の 1 つは、台湾で企業/CVC 投資が活発化したことである。企業/CVC 投資は必ずしも戦略的投資ではなく、実は多くは財務的投資である。そのため確実な収益が期待できる pre-IPO 投資に多く参加する。以前は台湾の一般 VC の大部分は pre-IPO ステージに投資していたが、企業/CVC がそこに入り込んできて、一般 VC をより早期ステージの投資へと押しやったのだという (ccia-2025)。

2.2 台湾における VC 投資の発展経緯

本小節では、台湾における VC 投資の発展経緯について解説する。台湾で VC 投資を含むスタートアップ投資が上向きに転じたのは、2010 年代半ば以降である。それ以前の VC 業界の投資状況を分析した論文（岸本，2015）によれば、台湾では 1990 年代後半に、半導体・電子・ICT・オプトエレクトロニクス産業の成長に伴い VC 業の成長（新設ファンド数，投資金額・件数）も 1 つのピークに達した。しかし、2000 年代に入ると VC 投資が不活発となり⁶，2010 年代前半になると投資が一層停滞した。特にアーリーステージのスタートアップへの投資比率が非常に低く，事業会社系 VC 以外ではハンズオンもあまり行われておらず，海外からの投資も非常に限られているといった問題が指摘されるようになった。この大きな背景として，かつて台湾の成長の原動力であった半導体・電子・ICT・オプトエレクトロニクス産業を中心とする従来型ハイテク産業が既に成熟し（依然，GDP に占める比率は大きい），これに代わる有望な新興産業が勃興してきていないことがあった（岸本，2015）。加えてシリコンバレーのような先進地域と比べると（事業会社系 VC 以外では）ハンズオン能力を持った人材が不足していたことがある。とりわけ当時新興ビジネスであったインターネット／デジタル産業に対する目利き力を持った人材が VC 業界側に少なかったことが指摘されている（岸本，2021a）。

2010 年代後半に入ると，前小節で見たとおり，VC 投資も含めスタートアップ投資全体が次第に活発化している。この背景には，従来型ハイテク電子産業と関係の深いハードウェアもしくはハードウェアとの組み合わせのソリューションを提供するスタートアップに加え，インターネット／ソフトウェア系のスタートアップも次第に勃興してきていることがある。加えて，VC 業界側でも，新興 VC の台頭に加え，本研究の分析対象である中華開発資本のように伝統ある VC の中でも，所謂「ニューエコノミー（新経済）」分野への投資も積極的に行うものが出てきたのである（岸本，2021b）。

ニューエコノミーとは，従来型の製造業などを中心にした「オールドエコノミー」に対比されるもので，具体的にはインターネット，E コマース，IoT，AI 関連，SaaS，ビッグデータ解析などのビジネス・技術に関連した経済活動を指す。台湾では，2010 年代後半からこうした分野のスタートアップが台頭するようになった。前小節で見たように，台湾スタートアップ投資ではハードウェア & 工業製造，健康医療 & バイオテック，エネルギー（再生可能エネルギー，省エネなど）分野への投資も大きい，近年ではこれらのビジネスの多くはインターネットやソフトウェア，AI，IoT の技術と融合したものである。

ここで，台湾におけるニューエコノミー分野を含めた VC 投資の活性化に向けた政策・アクターの中で重要なものについて詳しく検討してみよう。まず，スタートアップ推進に向けた初期段階での政策的試みとして，2014 年に政府・行政院の「國家發展委員會（National Development Council）」

⁶ この直接的な原因として，2001 年の IT バブルの崩壊に加え，2000 年に VC ファンドの投資に対する株主税額控除の優遇措置が廃止され，台湾国内の個人あるいは法人株主による VC 事業への投資意欲が大幅に削がれたことがある。それまで台湾のハイテク産業の成長を支えた 1 要因ともいえる優遇措置が廃止されたのは，VC 投資の主な対象であるハイテク新規企業には 5 年間の免税措置があるのに加え，株主へもこうした優遇を与えるのは租税公平主義の観点から問題があるという批判に応えたものである（交流協会，2003，pp. 5-6；中華民國創業投資商業同業公會，各年版の 2008 年版，pp. 26-27）。

が打ち出した「創業拔萃計画 (HeadStart Taiwan)」(実施期間は、2014~2018 年)がある。その3大方針は次のとおりである。①法規改正と障害の除去：外国人材招致法規，会社法(公司法)改正，産業創新条例改正など。②早期資金調達への支援：政府系ファンドのエンジェル投資プログラムなど。③国際創新創業園區の建設：「台湾新創競技場 (Taiwan Startup Stadium)」設立(2015年)など(王志仁・謝爾庭，2022，pp. 54-55)。このうち本研究との関係で重要なものは，②のエンジェル投資プログラムである。具体的には「國家發展基金創業天使計畫」(2013~2018年)で，10億台湾元を計上し，審査に合格した企業に資金と経営指導を与えるものである(<https://www.angel885.org.tw/web/index.php> 2026年3月23日閲覧)。その後続のプログラムが「國家發展基金創業天使投資方案 (Business Angel Investment Program)」(2018~2030年)であり，100億台湾元を計上している(<https://www.angelinvestment.org.tw/> 2026年3月23日閲覧)。

ここで，こうしたエンジェル投資プログラムを管轄する「國家發展基金 (National Development Fund : NDF)」について解説しよう。前小節で見たように，NDF は単独の投資機関としては台湾最大級の比重を持つ。NDF には，投資限度額や産業分野に応じて幾つかの「投資方案 (投資プログラム)」がある。すなわち，①「創業エンジェル投資プログラム (創業天使投資方案)」：原則的に，(1案件当たり)投資額は2,000万台湾元以下で，エンジェル投資家との共同投資。投資対象は，設立8年未満で，台湾で設立登記されたスタートアップ，もしくは主に台湾で営業活動をする海外スタートアップで，未上場(興櫃・上櫃・上市)のもの。②「〇〇投資強化実施プログラム (加強投資〇〇實施方案)」：特定企業・産業分野向けのプログラムで，具体的には(「〇〇」の部分)，中小企業，戦略的サービス業，戦略的製造業，文化創業産業，AIスタートアップ，グリーン成長・ネットゼロ排出産業である。投資額は1億台湾元以下で，民間投資事業者と共同投資。投資対象は国内の未上場(上櫃・上市)企業。③「重要新興事業投資」：投資額は1億台湾元以上で，メジャーな投資家との共同投資。投資対象は国内の未上場(上櫃・上市)企業。加えて，投資額1億台湾元以上のプログラムとして，「文化創意產投資強化實施プログラム (加強投資文化創意產業實施方案)」(文化内容策進院 [Taiwan Creative Content Agency : TAICCA] と協議して投資)もある。この他に，④「VC事業投資 (創業投資事業投資)」：NDF が他の VC ファンドに出資し，間接的にスタートアップに投資するものである。実績の一端を紹介するなら，①の創業エンジェル投資プログラムに関して，2025年末までの累計で，299社のスタートアップへの投資が承認され，投資額は43.05億台湾元，誘発したエンジェル投資家の投資額は33.70億台湾元，動員した民間投資は180.27億台湾元である(この記述は次の資料による。NDF，2025；<https://www.angelinvestment.org.tw/introduction>；https://www.df.gov.tw/News_Content.aspx?n=866D41CE85655B07&sms=E352DDFFE92743FD&s=DA762B6EE9CF6B16 以上，2026年3月6日閲覧)。このように，NDF は台湾のスタートアップ投資に対して，自身の投資によるだけでなく，共同投資や他の VC ファンドへの出資を通して民間からの投資の呼び水の役割も果たすことで多大な貢献をしてきたのである。

もう1つ，2010年代後半以降の台湾 VC 投資の興隆を先導した重要アクターとして「アリババ台湾創業者基金 (阿里巴巴台灣創業者基金；Alibaba Entrepreneurs Fund (AEF) Taiwan)」(以下，アリババ基金と略称)に言及しよう。これは中国のアリババ・グループが，2015年に100億台湾元を投入して設立したファンドである。投資対象は，創業メンバーの全てあるいは多数派が台湾出身のスタートアップ，もしくはその事業が台湾で発展・運営されているスタートアップで，アリババ・グル

ープもしくはそのエコシステム（ニューマニュファクチャリング、クラウドサービス、ニューリテール、デジタルメディア&エンターテインメント、フィンテック、スマートシティ、E コマース、ロジスティクス）とビジネス上の相乗効果があるものである。基金の管理運営は、独立・専門の基金管理者に委託されており、具体的には中華開発資本と WI Harper Group である。投資を受けたスタートアップは、アリババ・グループおよびそのエコシステムからリソースを獲得し業務発展の支援を受けられる。また、その他の投資先スタートアップとの間で交流と連携の機会も与えられる。2025 年までに累計 51 社に投資されている（ccia-2025 ; <https://www.ent-fund.org/tc/> 2026 年 3 月 6 日閲覧）。ただし、投資先スタートアップに対して、中国市場での営業やアリババ・クラウド等のサービスの使用を必須とはしていない（何佩珊, 2017）。

中国のアリババがこうした台湾の創業者（特に若者）向けの基金を創設した背景を述べるなら、アリババ創業時の主要メンバーの中に台湾出身の蔡崇信（Joseph Tsai）氏がいたことがある。蔡崇信氏の家族は法律事務所を経営しており、自身も米国 Yale University に留学し法律学の博士号を取得した。それから、Sullivan & Cromwell LLP や Rosecliff, Inc., Investor AB などの国際的企業で勤務し、中国企業への投資を橋渡しする業務をする中でアリババの将来性に気づき、1999 年のアリババ創業時に自ら参加した。その後、首席財務官、執行副主席を経て、同グループ主席の地位に就いた（ccia-2025 ; <https://www.alibabagroup.com/zh-HK/about-alibaba-leadership-1493301768354791424> 2026 年 3 月 6 日閲覧）。

蔡崇信氏は、台湾の若者が創業するにあたって市場と資金と資源が不足していることを痛感し台湾でのアリババ基金の創設を決めたのである。同基金は所謂エバーグリーン・ファンドであり、運用期間に上限を設けず投資の利益を再投資し続ける。すなわち、アリババ・グループは利益の回収を目的とせず、投資収益は台湾の創業者たちに還元され続けるのである。同基金による投資が始まった 2016 年頃は、台湾のスタートアップ投資は依然リスクが大きくあまり活発ではなかった。資金規模の大きい同基金の活動によりスタートアップが成長してはじめて、その他の基金も参入してきたのである。そのため、同基金が言わばショーケースの役割を果たし、台湾のスタートアップ投資の活性化に寄与したとも言える（ccia-2025）。

3. 中華開発資本（CDIB Capital Group）の経営概要

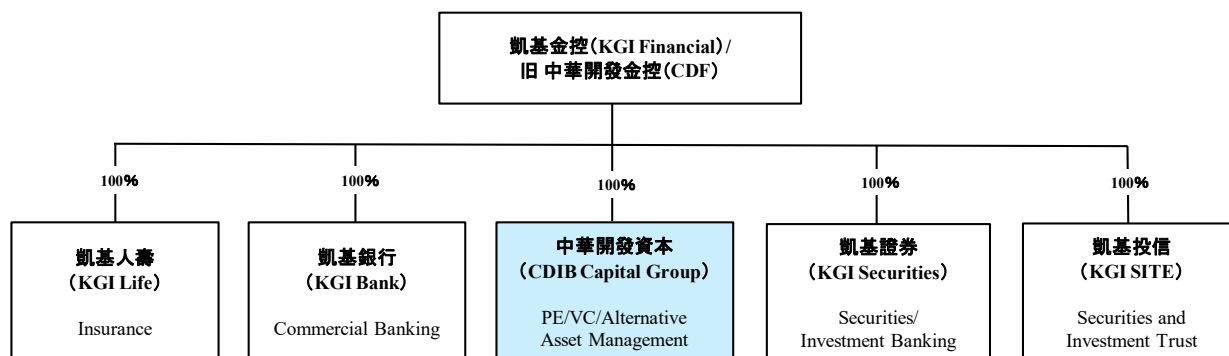
本節では、「中華開発資本（CDIB Capital Group）」の経営概要について解説する。具体的には、先ず、中華開発資本が所属する「中華開発金融控（CDF）」グループの組織と設立経緯について説明し、次に、中華開発資本による投資事業の発展経緯、さらに同社の投資戦略の近年における変化について詳述する。

3.1 中華開発金融控（CDF）の組織と設立経緯

図 3 は、近年の「中華開発金融控股（中華開發金融控，China Development Financial : CDF）」のグループ会社を紹介したものである。同グループには、5 つの子会社（全て 100%子会社）がある。ただ

し、CDF は 2024 年 10 月に「凱基金融控股（凱基金控，KGI Financial）」と改称された（<https://www.kgi.com/zh-tw/> 2026 年 3 月 3 日閲覧）。中華開發資本は、同グループの子会社の 1 つという位置づけで、Private Equity（PE）/Venture Capital（VC）/Alternative Asset Management が事業領域である⁷。

図 3 凱基金控（旧 中華開發金控）のグループ会社



（出所）CDIB（2025）より引用・修正。

次に、CDF グループの設立と発展の経緯について説明する⁸。CDF の前身は、1959 年に中華民国政府と世界銀行の協力で設立された「中華開發信託公司 (China Development Investment Trust Corp.)」であり、台湾初の民営の直接投資業務を行う金融機関である。1999 年に「中華開發工業銀行 (China Development Industrial Bank : CDIB)」として再編された。CDIB は、直接投資、企業金融、資本市場の業務で企業顧客にサービスを行い、台湾の VC 市場で非常に重要なアクターであった。さらに 2001 年に CDIB は大華證券 (Grand Cathway Securities) と合併し CDF となった。CDF グループ内で、CDIB は、企業金融と商業銀行の業務を「凱基銀行」に移管した (2015 年)。そして、オルタナティブ・アセット・マネジメント (株式投資基金の資金調達と管理運営) をコア業務とする「中華開發資本 (CDIB Capital Group)」として再編された (2017 年)。

⁷ 「オルタナティブ・アセット・マネジメントは主にリアルアセット（不動産、インフラ）、ヘッジファンド、プライベートエクイティ等のオルタナティブ・アセット（代替的資産）についての資産運用であり、上場株式や債券などの伝統的な資産のアセットマネジメントに対比する概念として、比較的新しく登場したものです」(pwc, 2015)。プライベートエクイティ (PE) ファンドは、「投資家から資金を募り、非上場企業の株式を取得して企業価値を高め、その後株式を売却することでリターンを得ることを目的としたファンド」のこと。PE ファンドには、①ベンチャーキャピタル (VC) (スタートアップ企業など今後成長が期待できる企業に投資)、②バイアウトファンド (株式の取得により経営権を取得したうえで、さまざまな手法により企業価値を向上させ、最終的に売却することで利益を得ることを目指すもの)、③事業再生ファンド (経営不振によって株価が低迷した企業に対し積極的に出資を行うもの)、④ディストレスファンド (破綻寸前あるいは破綻し経営再建を開始する企業の債権や株式を取得し、再建後、企業価値が上がったところで売却するもの) の 4 種類がある (<https://www.ma-cp.com/about-ma/private-equity-fund/#:~:text=よくある質問%20%20PE> ファンドとは、非公開株式に投資するプライベート・エクイティ・ファンドの略称です。 2026 年 3 月 13 日閲覧)。

⁸ 以下の記述は、次の資料に依拠している。中華開發資本 (2024) p. 3 ; 中華開發金控 (2024) pp. 6-7 ; CDIB (2025) ; CCIA (2025)。

CDF の他の子会社の設立経緯について略説すると、以下の様になる。

- 「凱基銀行 (KGI Bank)」: 2014 年に CDF が「萬泰銀行 (Cosmos Bank)」(1992 年営業開始) を子会社とし、2015 年に「凱基銀行」と改称した。そして、CDIB はその企業金融と商業銀行の業務を凱基銀行に移管した。
- 「凱基証券 (KGI Securities)」: 1988 年に正式成立。2009 年に「台証綜合証券」を合併。2013 年に CDF の 100%子会社となる。その後、CDF 傘下の「大華証券」を合併した。
- 「凱基人壽 (KGI Life)」: 1963 年設立の「華僑人壽保險」が、1981 年に「中國人壽保險」と改称した。2017 年に CDF が同社の株式 25.33%を取得し最大の株主となった。2021 年に CDF の 100%子会社となる。2024 年に「凱基人壽」と改称した。
- 「凱基投信 (KGI SITE)」: 2001 年設立。2023 年に CDF の 100%子会社となる。

3.2 中華開發資本による投資事業の発展経緯

前小節の説明のとおり、中華開發資本は中華開發金控 (CDF) (現在、凱基金控) の子会社であり、中華開發信託公司 (1959 年設立) および中華開發工業銀行 (CDIB) (1999 年設立) を前身とし、そこから特に株式投資基金の資金調達と管理運営の業務を受け継いだものである。そこで、前身企業も含めた中華開發資本の投資業務の変遷について、ここで解説する。

1999 年の CDIB への再編以前は、政府資金が入っていたため、その時々台湾の主要産業—1960～1970 年代は紡織、鉄鋼、石油化学、1980～1990 年代は電子、IT、半導体、オプトエレクトロニクス—へ投資してきた。投資先には、各産業分野の代表的企業—遠東紡織、中國鋼鐵、中國石油化学、Acer, ASUS, TSMC, UMC, Epistar など—が含まれる。1999 年に台湾初の民営の工業銀行である CDIB となった後も産業投資を継続した (CDIB, 2025 ; ccia-2025)。

2001 年に CDF グループが成立し、CDIB はその後も自己資金で投資を行った。2000～2010 年代には、バイオ・健康医療、観光、エンターテインメント等の産業分野に投資している (CDIB, 2025)。自己資金による単独投資に加え、他者の管理する基金 (ファンド) へ LP (Limited Partner) としての投資も行った。2011 年以降はアセットマネジメント業務を開始し、自身資金に加え他の投資家からの資金を集めファンドを立ち上げ管理運営する業務を始めた。2025 年 2 月現在で 16 個のファンドを管理運営している。近年は中華開發資本の自己資金による単独投資は減少しており、自己資金による投資の大部分は 16 個のファンドのアンカーインベスター⁹ としての投資である。同社がファンドの運営管理に着手した理由は、ファンドを増幅するためである。「例えば、自社で 20～30%出資したら、残りの 70～80%はサードパーティーからの資金であり、自己資金による投資をレバレッジできる」のだという (ccia-2025)。

加えて、16 個ものファンドを立ち上げたのは、投資対象の区分—産業別、発展ステージ別、地域別—に応じてきめ細かく対応するためである。産業別としては、自動車、AI、スマートシティ、再

⁹ アンカーインベスターとは、「ファンド組成や IPO の場面で、初期段階から相当額の出資・引受をすることで、事業の支援や IPO の成功を案件全体で下支えする大口の機関投資家のこと」である ([https://www.smfg.co.jp/dx_link/dictionary/0112.html#:~:text=アンカー投資家\(アンカーインベスター,機関投資家のこと。](https://www.smfg.co.jp/dx_link/dictionary/0112.html#:~:text=アンカー投資家(アンカーインベスター,機関投資家のこと。) 2026 年 2 月 3 日閲覧)。

生可能エネルギー、データセンター、メディア、ファッション／ライフスタイル、食品、観光、IC設計／半導体、薬品／バイオ／医療／ヘルスケア、新素材、スマートマニュファクチャリング、ICTなどのうちどれか1つもしくは複数を対象とするものがある。発展ステージ別では、スタートアップ、ベンチャーキャピタル、グロースキャピタルがある（これらの区分についての定義は詳細不明）。地域別では、主に台湾（台湾＋他国・地域を含む）、中国大陸、国際（その他海外）に大別される。ちなみに、中華開発資本は、台湾（台北）の他、中国大陸（香港、福建、上海、昆山）、日本（東京）、米国（ニューヨーク）に拠点がある。16個のファンドの大半は、各々これら3つの区分の様々な組み合わせで構成されている。（CDIB, 2025 ; ccia-2025）。

以上を踏まえ、中華開発資本の投資事業の発展経緯を大まかにまとめるなら、「元々の単一の自己資金による投資（加えて、他者の管理運営するファンドへの投資）から（他の投資家の資金を集めた）ファンドの立ち上げと管理運営へと進んだ。これは、自己の専門性による投資から他の投資家の専門性も活用したファンド運営へ進んだことを意味する。（地域別では、）台湾のみからその他の国・地域への投資へと拡大した」のである（丸括弧内は引用者による補完ー以下、同様）（ccia-2025）。そして、投資先企業数では、「当初、自己資金で投資していた時に1,000社超に投資した。これに後のファンドによる投資を加えると2,000社近くになる。台湾の上場（上市）企業トップ100社のうち60社は中華開発資本の投資を受けたことがある」のだという（ccia-2025）。これらの投資業務を実施するために、同社は100名超の投資専門人員を擁している（CDIB, 2025）。

3.3 中華開発資本の投資戦略の近年における変化：産業チェーン投資からエコシステム投資へ

中華開発資本は、前身企業を含めると投資会社として1959年以降現在までに60年余りの歴史がある。2000年代くらいまでの主な投資先産業は、エレクトロニクス、IT、半導体などである（CDIB, 2025）。2010年代に入ると、これらの従来型ハイテク産業は台湾のGDPに占める比率は依然大きいものの成長性は頭打ちとなり、台湾VC業界一般としても「ニューエコノミー（新経済）」産業（インターネット、Eコマース、IoT、AI関連、SaaS、ビッグデータ解析などに関連したビジネス）が次第に有望な投資先として注目されるようになった（盧奕昕, 2020）。

中華開発資本も、ニューエコノミーとその主な担い手であるスタートアップへの投資を専門とするファンドを立ち上げた。2017年設立の「中華開発創新加速基金」がそれである（2019年6月時点の基金規模は12.9億台湾元）。同基金は、ネットワーク・クラウド、IoT、モバイル・インターネット、次世代Eコマースの4大分野にフォーカスし、主に台湾のスタートアップへの投資を行うものである。同基金への出資者には、台湾の関連分野の大企業（Advantech, FarEasTone, Quanta Computer, Catcher Technology等）が含まれる（MoneyDJ新聞, 2017 ; 凱基金控, 2019）。もともと中華開発資本は、現在に至るまで台湾のこれまでのリーディング産業である半導体、ハードウェア、バイオテックなどへ継続的に投資しており、これらが最大の投資先であることに変わりはない。しかし、ニューエコノミー分野への投資は確実に増加している。近年までに（2025年2月時点）、ニューエコノミー分野への投資数は、大体50社近くであるという（ccia-2025）。

ニューエコノミー産業の顕著な特徴は、「バリューチェーンの上流と下流の区別が不明瞭で、影響を与える産業の範囲が広く、ビジネスモデルが固定されていないことである。例えば、フィンテック

クでは、銀行を飛び越え P2P (Peer-to-Peer, 個人間—引用者) での直接的貸借を形成し、金銭の流れが複雑化した。また、E コマースの出現により、過去の売買のルールが転覆され、B2B2C, C2C 等の取引スタイルが出現し始め、サードパーティーの金流と物流の協力支援が産業の多様な発展を可能とした」(盧奕昕, 2020)。

中華開發資本では、こうしたニューエコノミー産業への投資を推進するために投資の仕方を大きく変更した。すなわち、上流・下流の区分が明瞭な「産業チェーン投資 (産業鏈的投資)」から、それが不明瞭で水平的イノベーションが比較的多い「エコシステム投資 (生態系的投資)」への転換である。かつて従来型ハイテク産業に投資する際は、産業チェーンへ投資する戦略をとっていた。「例えば、1990 年代の半導体投資では、IC 設計からウェハファウンドリ、パッケージング&テスト、ディストリビューターに至るまで、全セクターで合計 100 社超に投資した」という (ccia-2025)。

他方、ニューエコノミーでは、ライバルが顧客になることもあるし、関連分野の企業との水平的連携でビジネスが広がることも多い。そのためエコシステム形成を意識した投資が適合する。「いわゆるエコシステムは、投資先企業間での相互協力関係の形成を可能とする。例えば、E コマース企業に投資した後、金流サービスや物流の会社を引き入れ、その他クラウド SaaS サービス企業に投資して E コマース企業が広告最適化やトラフィックコスト削減をするのを支援させる。このようにして、E コマース企業を中心としたエコシステムが形成され、相互支援によって互いの収益と成長により大きな助けをもたらすことができる」のである (盧奕昕, 2020)。

具体的には、エコシステム投資では、幾つかの特定のビジネス分野—例えば、観光、フィンテック、SaaS, AI, DX—の各々で 1 つのグループを作る。中華開發資本のファンドから投資を受けたスタートアップを (通常、中華開發資本がリードインベスターとなる)、コミュニティに連れていく。その後も彼らの資金調達を支援する。中華開發資本からの投資も 1 回限りではなく通常何回かある。加えて、投資先企業が関連ビジネスの他企業に投資し、あるいは買収することも促す。中華開發資本は、例えば観光業では、KKday (世界各地で旅行に関するアクティビティ・現地ツアー等のオンライン予約を扱うプラットフォーム=主な製品・サービスの説明。以下、同様) や FunNow (東アジア最大級の飲食店やレジャー施設等の即時予約プラットフォーム)、AsiaYo (台湾最大の民泊仲介サイト) といった台湾発スタートアップに投資している。そして、KKday が FunNow に投資し (2021 年)、その間で多くの協力が行われている。KKday はまた日本企業の Activity Japan (日本全国の様々なアクティビティや地域文化体験をインターネット上で予約できる web サービス) を買収した (2021 年) (Ko, 2022)。同様に FunNow は、3 社の関連業界企業を買収し—マレーシアの TABLEAPP (同国最大のレストラン予約プラットフォーム, 2020 年)、台湾の Niceday (台湾の家族向けアクティビティ予約プラットフォーム, 2021 年)、タイの Eatigo (東南アジア最大級のレストラン割引予約プラットフォーム, 2023 年)—、台湾および東南アジア市場で事業を拡大している (日経新聞, 2020; Wu, 2022; Shu, 2023; 三普旅遊集團, 2025)。こうした事例は、フィンテックや DX 等の他のコミュニティでも多数ある。例えば、中華開發資本が投資しているフィンテック企業の 21st Financial Technology (台湾の E コマース大手「PChome Online」の子会社) は、TapPay (決済プラットフォーム) と Pi Wallet (モバイル決済アプリ) の 2 社を買収もしくは統合した (2022 年) (陳冠榮, 2022)。さらには日本企業の Payment for (日本の著名な決済サービス企業) にも投資した (2025 年) (台日 M&A センター, 2025)。投資先企業より他社の買収を助けることは、中華開發資本にとっても有利

である。「21st Financial Technology は、当初投資したときはその企業価値は 5,000 万米ドル未満だったが、現在は 7 億米ドルとなり 10 倍以上の成長である」という。このように中華開発資本の戦略は、1 度投資するだけでなく、その後の様々な機会に関与し投資先企業の成長を助け、それによってより大きな利益を上げることである（本段落の記述は主に ccia-2025 に基づきつつ、他の資料で裏付けをとった）。

さらに、エコシステム投資では、各グループを持株会社（holding company）にすることで経営基盤を強化し、その上で上場することを視野に入れている。経営基盤が十分強固でなく、IPO が早すぎると、かえってその後大きく成長しない恐れがあるためである。同様に、これまで台湾では国内市場の狭小さなどの理由で、ユニコーン企業が育ちにくかった¹⁰。複数の投資先企業を 1 つの大きなグループとすることで、ユニコーン企業が育ち易くする狙いもあるという（ccia-2025）。

投資対象となるスタートアップは次の 2 種類である。第 1 に、テクノロジーをもって既存のビジネスモデルをアップグレードするチーム。「商業から出発したものであれ、技術から出発したものであれ、既存産業のビジネス効率を最適化できるサービスを有していれば、我々が興味を持つ投資対象となる」。第 2 に、大プラットフォーム（大平台）となる潜在力を有しているチーム。「いわゆる大プラットフォームとは、異なるサービスを 1 つのプラットフォームに統合できるもの。例えば、KKday は、飲食、ホテルの予約、チケット業務などのサービスを統合する」。以上を換言すれば、そのチームのビジネスモデルや製品・サービスが、既存ビジネスの縦方向の深化、もしくは横方向の拡大のどちらかに寄与するものである（盧奕昕，2020）。

以上より、エコシステム投資の具体的内容は、次のように整理できる。

- 投資先スタートアップ企業を同業・関連業種（観光、フィンテック、SaaS、AI、DX など）ごとにグループ分けする。
- 各グループ内で企業間での投資・買収（もしくはグループ外の関連業種の企業への投資・買収）を支援する。それから企業間での事業協力を促す。これにより、成長を加速しその企業価値を高める。
- 各グループを持株会社にすることで経営基盤を強化した上で上場を狙う。あるいは、こうしたやり方で複数の投資先企業をまとめ、ユニコーン企業が育ち易くする。
- 以上の方策の前提として、投資先スタートアップ企業の選抜の際に、その企業のビジネスモデルや製品・サービスが、既存ビジネスの縦方向の深化、もしくは横方向の拡大のどちらかに寄与するものであることを重視する。

¹⁰ ユニコーン企業とは、創業 10 年以内の未上場で評価額が 10 億ドル以上のテクノロジー関連のスタートアップのことである。情報が錯綜し厳密な意味でユニコーン企業かどうか確認しきれていないが、現時点で台湾発の（ほぼ）ユニコーン企業（各種報道で間もなくユニコーン企業となる見通しといわれていたもの、および既に上場した企業も含む）としては、筆者が知る限りで、Gogoro, Appier, Perfect Corp., 91APP, Kneron, ProLogium があげられる (<https://taiwan-b-hack.com/posts/taiwan-unicorn-company> 2026 年 3 月 24 日閲覧；その他の各種報道)。

4. 中華開發創新アクセラレーター（CCIA）の運営

2017年8月、台北市郊外の「南港ソフトウェアパーク（南港軟體園區）」内に、中華開發資本傘下の「中華開發創新アクセラレーター（中華開發創新加速器；CDIB Capital Innovation Accelerator：CCIA）」（以下、CCIAと記述）が開設され（臺北市南港區三重路19之11號E棟1樓）、エコシステム投資のためのエコシステム構築が開始された。その中にはスタートアップ・コミュニティだけでなく、パートナーとしてハイテク大企業、外部のインキュベーター、メンター、会計事務所、法律事務所などの多くのアクターが含まれている（ccia-2025）。本節では、CCIAの運営—具体的には、CCIAの概要、およびCCIAが開催する各種イベント—について詳しく解説し、最後にそのまとめを提示する。

4.1 中華開發創新アクセラレーター（CCIA）の概要

中華開發資本（CDIB Capital Group）はCDFの子会社であるが、それ自体が多数の子会社を擁する1つの企業グループでもある。まず、CCIAの中華開發資本内での組織的位置づけについて整理しておこう。厳密に言えば、CCIAは、中華開發資本の子会社「中華開發資本管理顧問（100%子会社）の傘下にある「開發創新管理顧問（CDIB Capital Innovation Advisors）」（60%子会社）が「米特數位創新公司（MEET DIGITAL INNOVATION CO., LTD.）」と共同で設立したものである。CCIAの業務は、メンタリングや企業とのマッチングおよび各種セミナー等の機会を通じて台湾のスタートアップにワンストップで成長のためのリソースを提供し、また中華開發創新創投基金と連携してスタートアップ投資を促進することである（https://www.startup.taipei/index.php?action=space_detail&id=1250 2026年3月19日閲覧；中華開發資本，2024，p. 244）。開發創新管理顧問のCEO（總經理）である郭大經（Ryan Kuo）氏は、CCIAのCEOも兼任しているので、これらは一体的に運営されていると考えられる。なお、特數位創新公司是、創業者コミュニティの構築を目指し、2011年1月以降スタートアップ創業者のためのネットワーキング・プラットフォーム「Meet 創業小聚」を立ち上げ運営している。これにより、台湾のスタートアップ・チームにより多くの交流、学習、露出の機会を提供し、順調に成長できるよう支援しているのであり、CCIAとも密接なパートナーシップがある（<https://findit.org.tw/tw/Startup/Zk1BbnVGvXJpb2kyanl3Wk8zRURqdz09/Basic> 2026年3月19日閲覧）。

中華開發資本は、CCIAの設立に先立って2015年から米国、日本、韓国、中国、東南アジアを含む30個超のアクセラレーターを訪問し参考にした上で、独自の運営方式を打ち出した。CCIAはアクセラレーターと称しているが、母体である中華開發資本の本来のビジネスは投資であってスタートアップの育成ではない。そのためCCIAには2つの重要な目的がある。第1は、これを通してパイプライン（投資先候補の案件群）を蓄積すること。第2は、高付加価値なサービスを中華開發資本の投資先（候補）企業に提供することである（ccia-2025）。

第1の目的を達成するために、CCIAは、通常のアクセラレーターのようなBatch方式をとっていない。Batch方式とは、一定期間（通常、3ヵ月～半年程度）の支援プログラムを実施し、每期

(Batch)一定数のスタートアップ・チームを選抜し、それらを同窓生的なまとまりとして扱い、メンタリングや起業家訓練コースなどを実施して育成・支援し、多くの場合期末にデモデイ（成果発表会兼マッチング会）を行い、卒業させていくやり方である。この方式だと毎期せいぜい20~30組のチームとしか出会えない。CCIAの母体である中華開發資本は投資が主なビジネスであるので、投資先候補のスタートアップとの接触機会を増やすため、パートナーとの共同も含め毎年多数のイベントを開催している。面談によれば（2025年2月11日実施）、「我々は1年で100回のイベントを開催し、これまでの参加者は累計で2万6,000人を超える。こうした大量方式を通して、大体5,000個のパイプラインを蓄積した」という（ccia-2025）。

そのため、一般的なアクセラレーターとは競合せず、むしろその幾つかと協力関係を結んでいる。例えば、台湾の代表的アクセラレーターの1つであるGarage+に対して、中華開發資本がスポンサーとして資金提供し、そこで支援されているスタートアップの情報を得て、その中から有望なチームを選抜しミーティングを行い一層深く理解してからデータベースに入れ、将来の投資先や各種イベントへの招待の候補とする、といったことである（ccia-2025）。2024年11月開催のスタートアップ・イベント「Meet Taipei 創新創業嘉年華」では、Garage+と共同で「台湾-日本連携で、波を切り開く新勢力となろう（台日連線 破浪新勢力）」パビリオンを開設した（MoneyDJ新聞、2024）。

同様に、台湾で最大級の創業者コミュニティである「Meet 創業小聚」¹¹ともパートナーシップを有している。Meet 創業小聚（および関連メディアの「數位時代」）は、「創業午餐會」（昼食会に招待したスタートアップ・チームとの1対1のミーティングを通して製品、サービス、創業履歴などを取材する機会）などを通して発掘したスタートアップのデータベースを作成している。毎年こうして発掘されたスタートアップ100~200社ほどの中から有望なもの30社が選抜され、「Meet Neo Star Demo Show」（台湾最大級のスタートアップ・イベントである「Meet Taipei 創新創業嘉年華」の一部）でデモピッチを行わせている。CCIAのデータベースにはMeet 創業小聚からの情報も含まれているのだという（ccia-2025；<https://www.bnextmedia.com.tw/meet/index.html>；<https://meet.bnext.com.tw/articles/view/50931> 以上2026年2月28日閲覧）。

第2の目的に関連して言えば、CCIAが行うイベントには、Workshop & Mentorship, Open Innovation, EXPO & Networking, Startups Investmentといったカテゴリーがある。一般的なアクセラレーターの支援プログラムに含まれる財務・法務・ビジネスモデル等のテーマ別の学習機会、メンタリング、大企業との交流会、展示会への参加（海外も含む）、マッチメイキング、ネットワーキング、投資受け入れの機会といった項目は実質的に含まれている。ただし、やり方は彼らの狙いに合わせて工夫されている（次項で詳述する）（ccia-2025）。

ここでは、一般的なアクセラレーターとの大まかな違いについて言及する。まず、コワーキングスペースの提供はしていない。「台湾ではこの種のコワーキングスペースは多くあり、提供する必要

¹¹ 「《Meet 創業小聚》は、専門メディアと月例交流会、企業や投資家とのマッチング、国際訪問、年次Neo Star Demo Show、スタートアップ展示会Meet Taipei 創新創業嘉年華/Meet Greater Southなどのイベントを通じて作られたイノベーションと創業のコミュニティ・ネットワークであり、最も影響力と商業的価値のある、国際的なスタートアップ交流プラットフォームである。情報、資本、資源、人材および国際リンケージの促進に尽力し、広範な交流と精確なマッチングを可能としている」（<https://www.bnextmedia.com.tw/index.html> 2026年2月28日閲覧）。

はない」からである（海外拠点の場合は別である）。CCIA の施設内にあるスペースはイベントスペースとして使用可能で 100 人余りを収容できる（ccia-2025）。

次に、CCIA では、一般的アクセラレーターでしばしばプログラムの総仕上げのイベントとして各期（Batch）末に開催されるデモデイに相当するものはない。「我々は、投資すればそれでよい。毎日のイベントがデモデイのようなもの」だという。これに関連して、一般的なアクセラレーターでは一定期間の育成プログラム終了後に卒業となるが、CCIA では、育成・訓練というよりはずっとイベントをやっている感じである。「それを通してスタートアップ・チームを観察し、大体半年の後、投資に値するかどうか判断する。我々の開催するイベントに来なかったとしても、それはそれでよい。しかし、我々との関係は十分深くないといけない。我々は、彼らが誰とつながりがあるか、我々が投資している他の会社と面識があるか、その間で業務協力があるか、といったことを理解する。その上で、大体半年で投資するかどうかを決定する」のだという¹²（ccia-2025）。

4.2 中華開発創新アクセラレーター（CCIA）の各種イベント

CCIA は 2017 年 8 月設立以来、毎年 100 回超のスタートアップ・イベントを挙行している。CCIA の紹介資料によれば、2024 年末までの累計で、813 回超のオンラインとオフラインのイベントを行っており、その内訳は、Workshop & Mentorship, Open Innovation, EXPO & Networking, Startups Investment である（CCIA, 2025）。こうしたイベントへのスタートアップの参加は、全て無償である。そして、これに基づき高精度のデータベースが構築され、2,500 社超のスタートアップの情報が含まれている¹³（ccia-2025）。以下では、これらのイベントの各カテゴリーについて、若干の解説を加える¹⁴。

(1) Workshop & Mentorship

ワークショップとしては、マーケティング、会計・財務、法務、ビジネスモデル、AI テクノロジー、人事に関するものがある（CCIA, 2025）。

メンターシップについては、一般的なアクセラレーターのように入門的なものではなく、「CCIA のメンターシップ・プログラムは、非常に詳細である。一定規模の会社が対象。…少なくとも 20～30 人規模の会社を希望しており、それでこそ会計やビジネスモデルのメンタリングをする意義がある」のだという。これは、一般的アクセラレーターの多くが数人規模の早期ステージの会社をも支

¹² スタートアップ創業者とのあるべき関係性について、CCIA の CEO の郭大經氏は、あるインタビュー記事の中で次のように述べている。「我々は創業者とは一定程度緊密な関係を維持するが、彼らの事業を主導することや影響を与えることはできず、ニーズを受けて支援を提供するだけ」。「我々は受動的参与とみなせる。ただし我々は、スタートアップに一定の情報の透明度性を持つことを求める。投資した以上、我々は創業の道のパートナーである。このため、決定過程や資金の流れについて、彼らができる限り投資者に対して透明性を保持することで、我々もよりよく協力を提供できる」のだという（盧奕昕, 2020）。

¹³ 台湾の他の団体（例えば、台湾経済研究院）も類似のデータベースを有しているが、「CCIA は、スタートアップと 1 対 1 のミーティングを行った上でデータベースに入れているのであって、どこからか勝手に集めてきた情報ではない。非常にリアルなデータ」なのだという（ccia-2025）。

¹⁴ 以下のイベントの説明は、特に断りのない限り、全て ccia-2025 に基づいている。

援しているが、会計等の専門的担当者もいないような会社を相手にしても、手間がかかる割に効果は少ないためである。「我々は非常に実務的である。我々のやることは、1つ1つが有益でないといけない」のだという (ccia-2025)。

メンタリングには幾つかの種類がある。まず、「one day board meeting (新創一日董事會)」である。大体、四半期もしくは半年ごとに開催される。1つのスタートアップのCEOだけでなくチーム全体を参加させる。CCIAが少なくとも2名のメンターを招請し、彼らがあたかも「board member (取締役会のメンバー)」になったかのようにスタートアップと深い交流をする。スタートアップは彼らのビジネス・ステータスについて詳しく報告し、その後、メンターに如何なる質問でもしてよい。

次に、「創業アフターヌーンティー(創業下午茶)」と呼ばれる一種のメンタリングの機会もある。これは1対1の対話であり、会社ごとに有する異なる問題について相談する。さらに、複数のスタートアップが同一の問題、例えば、人材募集、報奨制度、ブランディングなどについて、コースに参加するものもある。

メンターとなるのは、著名企業の経営幹部(会長、CEO、社長など)やその経験者で、十数名いる。「彼らは使命感と情熱を持ち、若者を助けたいと思っている」ので、皆無償である。メンターがスタートアップに投資したり、彼らからお金を徴収したりしてはならず、またスタートアップの取締役(董事)や顧問になることも禁止されている。「良好な距離を維持する。…利害関係がないから、どのような事でも話せるので」こうしたメンターが好まれるのだという。

この他、外部団体が運営するコミュニティとの連携もある。例えば、KKday や FunNow に対して「AAMA (Asia America Multi-Technology Association) 台北搖籃計畫」(2012年開始)の創業コミュニティに参加するように推薦している (<https://www.cdibcapitalgroup.com/zh-tw/what-we-do/funnow> ; <https://www.cdibcapitalgroup.com/zh-tw/what-we-do/kkday> 以上は2026年3月7日閲覧)。これは、「台湾新世代の代表となるような創業者を育成する」ことを目標とする、「成長期の創業者を支援する公益的学習プラットフォームで、毎年、成功した企業家や上級マネージャーが招かれ、20~24人の創業者・共同創業者に対して1対1のメンタリングを提供し、テーマ別ワークショップ、ピア・ラーニング、経験共有等の多様な方法を通じて、創業者が基礎的な企業経営能力を身につける手助けを」するものである (<https://www.aamataipei.com.tw/registration> 2026年3月25日閲覧)。なお、同プログラムが立ち上がった際には、「數位時代」(Meet 創業小聚の関連団体)の支援を受けたという (<https://www.aamataipei.com.tw/about> 2026年3月25日閲覧)。

(2) Open Innovation

オープンイノベーションでは、特定のビジネス・技術領域、例えば、AI, Fintech, IoT, Blockchain, DX, Mobile Commerce, Digital Marketing などの「サロン (Salon)」が開催されている。これは、当該分野の大企業やスタートアップを招き交流する機会である。

こうしたオープンイノベーションの場には、申請し審査を通過したスタートアップのみが参加できる。「当該業界で一定の地位を有してこそ我々のイベントに参加できる」のである。また、こうした交流会は毎回テーマがあり(例えば、smart manufacturing など)、大企業側も含め招かれるのは皆それに関係する会社である。通常 CCIA がモデレーター役を務めマッチメイキングをする。マッチメイキングは通り一遍のものではなく、スタートアップと大企業の業務連携が可能な部分を精

査した上でのビジネス・マッチングである。一旦マッチメイキングが成功すれば、CDIB が投資を検討する。

無論、マッチメイキングの一方の当事者である大企業も投資に参加できる。CCIA がこうしたイベントに招致する大企業は4つの領域、すなわち Cloud, AIoT, Mobile Commerce, E-commerce の企業である。

(3) EXPO & Networking

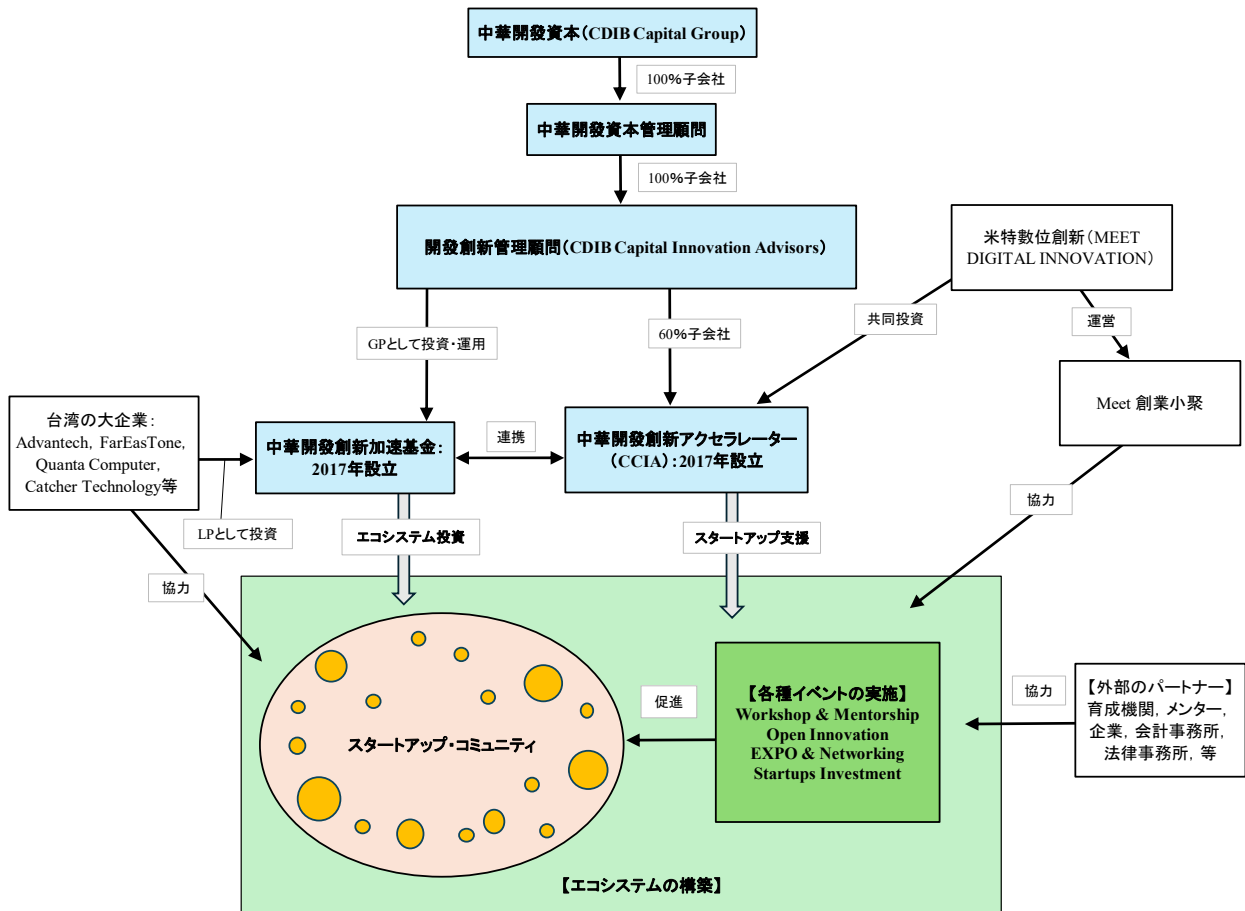
CCIA は、多くの展示会にスタートアップの参加を促している。例えば、台湾最大級のスタートアップ・イベントである Meet Taipei である。さらに海外のスタートアップ・イベントにも参加する。例えば、日本の SusHi Tech Tokyo や RAMEN TECH である。また、ネットワーキング活動の一環として海外の大企業へ台湾スタートアップを引き連れて訪問することもある。例えば、2019年には日本の LINE 本社を訪問し、その他の多くの大企業も訪問した。加えて、台湾スタートアップの海外訪問を促すだけでなく、海外10カ国ほどから数多くのスタートアップが CCIA を訪れる。彼らと台湾のコミュニティとのリンケージを助けている。

4.3 中華開発創新アクセラレーター (CCIA) の組織と運営の整理

以上の本節の分析を踏まえて、CCIA の中華開発資本グループの中での位置づけと外部パートナーとの関係性、およびスタートアップのエコシステムの構築¹⁵に向けた取り組みを整理したのが図4である。

¹⁵ ちなみに、CCIA の CEO の郭大経氏は、現在の台湾全般の創業エコシステムの発展状況について次の様に述べている。創業エコシステムには、人材循環と資金循環の2つの循環が必要である。人材循環とは、倒産したスタートアップの人材が別のスタートアップに流れていくことである。これには失敗した経験も十分に評価されるカルチャー的基盤が必要である。これがあることで創業が容易となり、かつ(失敗)経験者の寄与によりエコシステム全体のイノベーション能力も大きくなる。次に資金循環とは、成功した創業者が別の創業者に投資することである。これによってスタートアップの資金調達が容易となる。台湾の現状は(シリコンバレーとの比較では)、「人材循環はまだ起きていないと思う。台湾の文化は、人の失敗の経験を受け入れられないものである。少しずつましになっているが、依然、真には失敗を受け入れるところに至っていないと思う」。また「資金循環は少しか始まったばかりで、非常に少ない。…そこで我々は投資先会社に対して、もし IPO して成功し大金を稼いだら別のスタートアップに投資してほしい、と言っている」のだという (ccia-2025)。

図4 中華開発創新アクセラレーター (CCIA) の成り立ちとエコシステムの構築に向けた取り組み



(出所) 筆者作成。

5. 中華開發資本／CCIA による海外連携，特に日本との連携の推進

本節では，中華開發資本／CCIA による海外連携，特に日本との連携推進について検討する。以下の小節では，中華開發資本が日本との連携に積極的な背景，東京拠点 (CDIB Tokyo Innovation Hub) 開設および台日連携推進のためのファンド (CDIB Cross Border Innovation Fund) の設立の経緯，日本第2の拠点 (福岡市) の開設，台日連携推進のためのファンドの投資実績の各々について解説し，最後にそうした取り組みのまとめを提示する。

5.1 中華開發資本がスタートアップの海外展開，とりわけ日本との連携を推進する背景

中華開發資本／CCIA がスタートアップの海外進出の支援に注力する根本的理由は，台湾内部の市場の小ささがスタートアップのみならず VC にとっても成長の制約となるからである。CCIA の CEO の郭大經氏は，あるインタビュー記事の中で次の様に述べている。「台湾のソフトウェア（こ

ここでは、ニューエコノミーと同義（引用者）スタートアップにとっての市場は小さく、ユニコーン企業を生み出すことは容易でない。IPO 市場の取引も少なすぎ、1年に40社前後のみで、スタートアップのExitの機会が欠乏している。株価収益率（Price Earnings Ratio：PER（引用者））も他の資本市場と比較して低い。もし新たなビジネスの題材がなければ、将来5年は、VCにとって新たな資金調達の最大のチャレンジとなるだろう」（林麗珊，2024）。

無論、スタートアップにとっても国内市場の小ささは成長の妨げとなる。とりわけニューエコノミー分野ではそうである。CCIAでの面談調査によれば（2025年2月11日実施）、「台湾は、過去は製造業が中心であった。製造業は皆規格品を作る。そのため工場がどこにあると関係ない。顧客は全世界にいる。工場で生産したものは世界的な標準品で、どこでも売れる」。「かつて我々が投資したAcerは当初非常に小さかったが、グローバル市場向けに生産し、非常に大きくなった」。「しかし、ニューエコノミーの特色は、非常に在地性が強く国外に移転し難いことである。他国に行けば、（ビジネスモデルを）修正しないとイケないが、それは実際は困難。その上事業開発も在地的である」という（ccia-2025）。

続けて、面談によれば、これへの対策として、「我々は、台湾と日本の市場を連結し、台湾のスタートアップが日本市場をホームマーケットとすることを希望している」という。では何故、日本なのかについて、次のように言う。「日本は地理的にも近く、文化的にも近い。経済発展のステージも近い。それでスタートアップが開発した製品を改変する必要がない。他方で、米国は競争が激しすぎる。さらに、もし東南アジアへ行くなら、多くのことが異なるので製品を修正する必要がある。その製品の消費者層はそこにはない。また、東南アジアでの競争は中国大陸人の代理戦争で、各スタートアップの背後にアリババやテンセントがいる。中国へも、米国へも、そして当分は東南アジアへも行けない」（ccia-2025）。

さらに続けて、日本との連携は、台湾スタートアップの従来成長規模における限界を乗り越えることも可能とする。面談調査によれば、「もし日本が台湾のスタートアップのホームマーケットとなれば、台湾はユニコーンを生み出すことが可能となる。どうやって実行するのか？ 私はまったく難しいとは思わない。日本人と cofounder となり共同で1つの会社を設立する。我々の技術と彼らの市場を持ち寄ると、我々のホームマーケットが日本にあるということになる。現在の問題は、ブリッジがないことである。我々は現在、橋をかけようとしている。台湾のスタートアップと日本をつなげようとしている。同様の試みで海外の有名な例を挙げるなら、イスラエルと米国はつながっている。イスラエルのスタートアップが作ったものは米国で売れる。そのためイスラエルに多くのユニコーンがある」という（ccia-2025）¹⁶。

台湾との連携には日本側への利点もある。「日本のスタートアップが海外に行くとして、台湾は first stop となる。リスクは非常に小さい。…（東南アジアへ進出を図るにしても）東南アジアは no rule。日本人の考え方では、東南アジアで成功するのは非常に難しい。今日結んだ合意が明日は変更

¹⁶ CCIAのCEOの郭大経氏とのあるインタビュー記事によれば、「Kuo氏との対話を通じて浮かび上がってくるのは、アジアの資本市場における新しいダイナミズムだ。これまで、アジアのスタートアップにとって、最終的な目標は常にアメリカ市場、特にNASDAQでの上場だった。しかし、その構図が変わりつつある。日本市場は、単なる『代替案』ではない。多くの台湾スタートアップにとって、日本は最優先の市場となっている。それは、地理的な近さだけでなく、市場規模、ビジネス文化の親和性、そして何よりも、実際の事業成長につながる効果によるものだ」という（Growthstock Pulse, 2025b）。

される。しかし、台湾人は既に慣れている。日本人が台湾にきて柔軟性の文化に慣れ、一緒に東南アジアへ行くなら、うまくいく可能性が高まるだろう」とのことである (ccia-2025)。

最後に、中華開發資本／CCIA の海外展開の大きな方向性について、次のように言う。「我々は1つのアクセラレーターを持ち、ファンドも持つ。それから投資家とスタートアップをつなげる。今後、日本のアクセラレーターにも参加し、日本の投資家とも関係を持ち、日本のスタートアップにも投資する。我々の目標は、台湾と日本のスタートアップを集めてより大きなコミュニティとすること。台湾と日本でこれをやり終えたら、東南アジアでも同様のコミュニティを作りたい。1つのAPEC のスタートアップ・コミュニティとなる。この過程で投資機会を獲得し、投資先企業の業務展開を支援する」。以上が、中華開發資本／CCIA の海外展開戦略である。(ccia-2025)。

5.2 中華開發資本／CCIA の日本進出：CDIB Tokyo Innovation Hub, CDIB Cross Border Innovation Fund (CCBI) の設立

本小節では、中華開發資本／CCIA の日本進出の具体的な経緯と現状を説明する。CCIA による日本進出の取り組みは、数年前に遡る。2019年6月に、投資先スタートアップの FunNow, KKday, AsiaYo, Viscovery, Cherri Tech の5社を率い、CCIA の戦略パートナーである LINE をはじめ E コマース、インターネット検索サイト、観光、交通、金融などの各分野の大企業幹部を訪問し協力関係構築を促した。これは、「一人で奮闘する (単打獨門)」方式から「チームモード (團隊模式)」への転換により海外市場攻略を助ける試みであるという (凱基金控, 2019)。

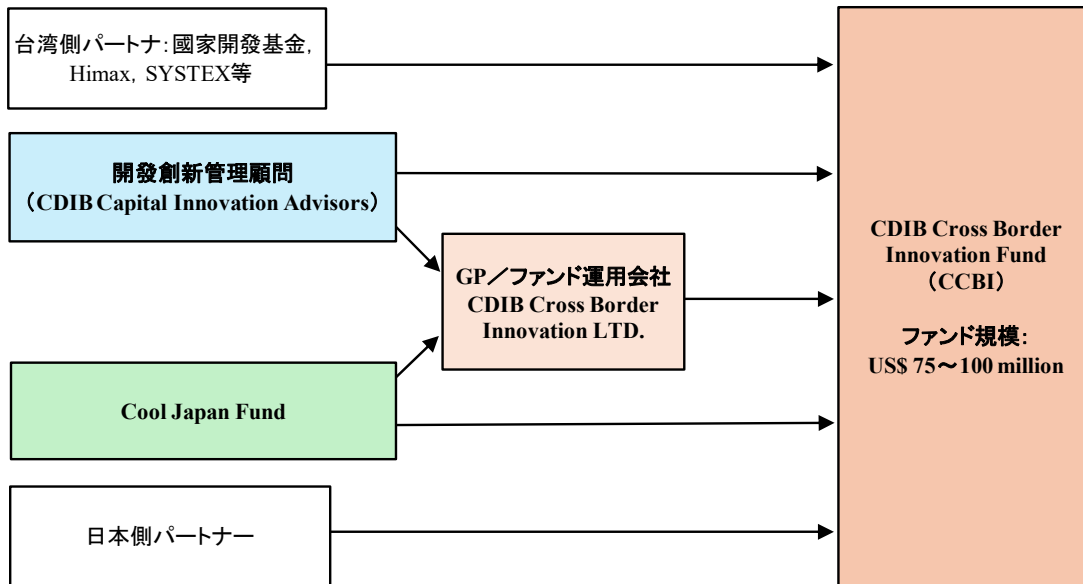
以上の取り組みを土台に、2023年3月には、初の日本拠点である「CDIB Tokyo Innovation Hub」(東京都新宿区市谷本村町 2-3 NOVEL WORK ICHIGAYA 7F) が開設された。これは CCIA の投資先企業にとって日本の「家」的場であり、ワーク&イベントスペースやビジネス・コンサルティング、支援サービスの提供、および多数の国際的あるいは業界を跨ぐイベントの開催により、台湾チームが日本の VC やスタートアップ・チームとの踏み込んだ交流を行うのを支援するものである (凱基金控, 2023)。2025年2月時点で、この東京拠点にて CCIA が投資した5社の台湾企業が支援を受けている。「将来は、日本のスタートアップに投資し、彼らが台湾に来るなら我々のスペースを使用してよい」のだという (ccia-2025)。

2024年5月には、台湾スタートアップの日本訪問イベントが開催された。CDIB Tokyo Innovation Hub に、「台湾から30社を超えるスタートアップが集まり、日本企業からの講演を聞くなど、市場進出に関する知見を深めた」。また、「東京証券取引所や大手銀行を訪問し、ワークショップを開催した。参加した台湾スタートアップの経営者たちは、会計士や金融専門家から直接アドバイスを受け、日本特有のビジネス慣習や規制環境について学ぶ機会を得た」。これは、将来、台湾スタートアップによる日本での IPO を促進するため、東京証券取引所 (東証) とのパートナーシップを構築するためのものでもあった。こうした取り組みが功を奏して、KKday や 21st Financial Technology などの複数の CCIA のポートフォリオ企業が、東証の上場候補として検討されているという (Growthstock Pulse, 2025a)。

日本との連携を推進するさらなる一手として、2024年8月には「中華開發跨境創新基金 (CDIB Cross Border Innovation Fund : CCBI)」が設立された。中華開發資本にとっては、初めての東北アジア

アに跨る国際共同ファンドである。台湾側からは中華開發資本／CCIA，國家發展基金（NDF），民間大企業（Himax，SYSTEX など）が出資し，日本側からは Cool Japan Fund¹⁷，民間企業（2025 年 2 月時点で，未定）が出資する。ファンド規模は 7,500 万～1 億米ドルである（凱基金控，2024；ccia-2025）（図 5 参照）。

図 5 CDIB Cross Border Innovation Fund（CCBI）の出資者の構成



（出所）クールジャパン機構のウェブサイト（https://www.cj-fund.co.jp/investment/deal_list/vol55/ 2026 年 3 月 22 日閲覧），CCIA（2025）に基づき作成。

CCBI の狙いは，次のとおりである。「台湾と日本のリソースを結合することで，台日のスタートアップおよび大企業による産業イノベーションと交流の進行を効果的に促進する。CCBI は，1 つの全く新しい台日スタートアップの共同市場を構築することを期している。台湾のスタートアップは設立初日から日本を HOME MARKET とすることができる。日本のスタートアップも台日文化（の親和性）と地理的優位性により，台湾をグローバル展開の第 1 停留所となし，台湾スタートアップと手を携えて国際展開ができる」のだという（凱基金控，2024）。

CCBI が有望視する日本のスタートアップの投資分野は，モバイルコマース，DX，AI／ブロックチェーン，ライフスタイル産業である（凱基金控，2024）。他方，Cool Japan Fund ウェブサイトにおける CCBI との連携に関する説明では，「本件出資により，潜在的にグローバルで事業を行いたいと考えている日本のスタートアップを掘り起こし，日本の生活文化の特色を生かした魅力ある商品ま

¹⁷ Cool Japan Fund（日本語通称「クールジャパン機構」；登記社名「株式会社海外需要開拓支援機構」）の紹介は次のとおりである。「クールジャパン機構は，我が国の生活文化の特色を生かした魅力ある商品・サービス※の海外における需要と供給の拡大を通じて我が国経済の持続的な成長に資することを目的に，2013 年 11 月，法律に基づき官民ファンドとして設立されました。『日本の生活文化の特色を生かした魅力』を事業化し，海外需要の獲得につなげるため，様々な分野でリスクマネーの供給を行います。※例えば，コンテンツ，衣食住関連商品，サービス，先端テクノロジー，レジャー，地域産品，伝統産品，教育，観光等」（<https://www.cj-fund.co.jp/about/> 2026 年 3 月 17 日閲覧）。

たはサービスの海外需要を開拓するとともに、日本のファッション・食・ライフスタイルなどの海外現地での知名度・価値を高めることに貢献」すると述べている (https://www.cj-fund.co.jp/investment/deal_list/vol55/ 2026年3月17日閲覧)。

このように CCBI の重要目標は、スタートアップの国際化を助けることである。中華開発資本/CCIA は資金の提供の他、台日双方でパートナーの人脈を開拓することを重視している。日本における共同投資に関するパートナーについて、面談調査によれば (2025年2月11日時点)、Cool Japan Fund の他には開拓できていない。「まず、1~2社の日本企業を探し出すことを希望する。それにより、オープンイノベーションができる。パートナーは戦略的観点を持ち台日の技術を結合できるような企業であることを期待する。…投資額はそれほど大きくなくてもよい。我々が必要なのはお金ではなく協力の機会。新しい事業を作りたい。我々は適切なパートナー、すなわち、台湾の人材、台湾の大企業・中小企業・スタートアップに真に関心を持ち、我々が商談できるような相手を望む」のだという (ccia-2025)。

これまでも、CDIB Tokyo Innovation Hub や CCBI の設立を背景に、中華開発資本/CCIA は日本でのパートナー開拓や台湾スタートアップの売り込み、有望な日本のスタートアップの開拓に向けて積極的に活動している。以下では、CCIA やそのパートナー団体の取り組みで、筆者が確認できたものを紹介する。

- 2023年6月:「Meet Global」チーム (Meet 創業小聚の関係団体) が、IVS (Infinity Ventures Summit; 2007年から開催されている日本最大級のスタートアップ・カンファレンス) や Startup Island, CCIA と協力して「Meet Trip Japan」イベントを東京と京都で開催した。12社の有望な台湾のスタートアップを日本の VC (ASU Capital, DG Daiwa Ventures, Real Tech Holdings, Japan Post Capital, Mitsubishi UFJ Trust and Banking など), Deloitte Tohmatsu Venture Support などの日本の大企業、メディア、地域社会とつなげる取り組みである (Wu, 2023)。
- 2024年5月:「SusHi Tech Tokyo 2024 Global Startup Program」 (SusHi Tech=Sustainable High City Tech) にて、CCIA は台湾パビリオン内で30社の台湾スタートアップと共に台湾のイノベーション能力と日本進出への決意を披露した (「中華開発創新加速器 CDIB Capital Innovation Accelerator さんの投稿」<https://www.facebook.com/100064163670081/posts/亞洲最大的全球新創大會-sushi-tech-tokyo-2024-global-startup-program> 在上週圓滿落幕啦您是否也在現場呢讓我們一起回顧這場/829563559192426/ 2026年3月20日閲覧)。
- 2024年11月:「2024 Meet Taipei」にて、CCIA は Garage+と共同で「台湾-日本連携で、波を切り開く新勢力となろう (台日連線 破浪新勢力)」パビリオンを開設した (MoneyDJ 新聞, 2024)。
- 2025年3月: CCIA と Meet 創業小聚は、「Takeoff Tokyo 2025 (Mixer Lounge)」にて、「Meet Open Innovation Day」を共同開催し、台日のスタートアップのピッチ等のイベントを行った (「創業小聚 Meet Startup さんの投稿」<https://www.facebook.com/MeetStartup/posts/-meet-open-innovation-day-at-takeoff-tokyo-2025we-re-excited-to-announce-that-me/667249919302104/> 2026年3月20日閲覧)。
- 2025年10月:福岡市で開催された「RAMEN TECH 2025」内で、CCIA と Meet 創業小聚が共同で「Cross-Border Open Innovation Day—DX for Future Tech」を挙行了。これは、台日両方の

著名な VC および有望なスタートアップを多数招致して、協力・交流を促進するイベントである（李朋叡，2025）。

- 2025 年 11 月：CCIA と Garage+は「2025 Meet Taipei」内の日本専門パビリオンにて、日本の金融機関（SMBC 日興証券）、VC（GxPartners, Fukuoka Growth Next）、アクセラレーター（Plug and Play Japan）の代表者を招きラウンドテーブルを開催し、日本での IPO や資金調達、企業との連携機会などについて討論した（<https://epoch.org.tw/event/1027> 2026 年 3 月 20 日閲覧）。

5.3 福岡市に日本第 2 の拠点を開設

中華開発資本は、2025 年 6 月、日本で第 2 の拠点を福岡市・天神に開設し、西日本での業務拡大を狙っている。中華開発資本は、世界的に著名なスタートアップ基地である Cambridge Innovation Center (CIC) と戦略的同盟を結んでおり、本拠点は CIC Fukuoka に入居する形をとる（凱基金控，2025b）。

CIC について略説すると、1999 年に米国マサチューセッツ州ケンブリッジ市で創業した、グローバルに展開するイノベーションセンターである。米国，欧州，日本の合計 10 都市で拠点を有し、イノベーションの発進基地として、スタートアップのグローバル成長を支えるとともに、イノベーター・投資家・企業が高密度に集うイノベーション・コミュニティを創出している。起業家が不自由なくフレキシブルに働けるオフィスや環境の提供，イベント，スタートアップの成長支援プログラムの運営などを通して，イノベーションを起こそうとする企業，団体，個人を支える。日本には，2 つの拠点がある。CIC Tokyo（2018 年設立。東京都港区虎ノ門 1-17-1 虎ノ門ヒルズビジネスタワー 15 階）と CIC Fukuoka（2025 年設立。福岡市中央区天神一丁目 11 番 1 号 ONE FUKUOKA BLDG. 7 階）である（<https://jp.cic.com/> 2026 年 3 月 19 日閲覧）。

中華開発資本が福岡市進出を決めたのは，開発創新管理顧問／CCIA の CEO である郭大經氏が 2024 年に福岡市のスタートアップ・イベント「RAMEN TECH」に招かれ，そこに集まるスタートアップの熱量の大きさに驚かされたことが切っ掛けであった。無論，福岡市が九州最大の都市であり商業とイノベーションの中心的都市であること，台湾を含めたアジア主要都市からのアクセスが良いこと，近年スタートアップにフレンドリーな政策を積極的に推進し，国際企業に対しても高度にオープンな環境を作り続け，完備された産業チェーンと活気ある創業エコシステムを有していること，といった理由もある。加えて，九州には台湾の大手半導体ファウンドリ TSMC の子会社である JASM が設立され，今後，半導体分野を中心に台日ビジネス連携が活発化するであろうことも見込まれている（福岡県，2025；凱基金控，2025b）。

福岡拠点の活動の重点について言えば，1 つは，現地での投資先となるスタートアップの発掘である。「数はそれほど多くないかもしれないが優秀な企業がある」という（ccia-2025）。福岡拠点が CIC Fukuoka に入居したのも，優秀なスタートアップと出会える機会があることを期待したためである。もう 1 つは，台湾のスタートアップによる福岡や九州への進出を支援することである¹⁸。逆

¹⁸ CCIA の CEO である郭大經氏は，あるインタビュー記事の中で，「福岡は，東京とは異なるエコシステムを持っています。東京では，大手企業やグローバル企業との連携が中心になりますが，福岡では，地方の中堅企業や，特定分野に強みを持つ企業とのパートナーシップが可能です。台湾のスタートアップ

に、福岡で起業したスタートアップの台湾進出を支援することも計画している。総じて言えば、日本・九州のスタートアップと台湾の大企業とのマッチング、台湾（および日本）のスタートアップと福岡・九州を地盤とする大企業とのマッチング、およびスタートアップ同士の交流を促進するイベントを開催し、日本と台湾をつなぐスタートアップ・エコシステムの形成・拡大に貢献していくことである（福岡県、2025）。

中華開発資本は、2025年6月の福岡拠点開設後、西日本でのパートナーの開拓に積極的に取り組んでいる。例えば、福岡市で開催される「RAMEN TECH (Revolutionizing Asia: Merging Ecosystems & Networks - Tech)」の展示会開催中（2025年10月）に、福岡市の代表的なVCであるGxPartnersとMOUを結び、台日スタートアップに関する投資やリソースの統合および国際交流などの分野での協力を推進していくこととなった（凱基金控、2025d）。

GxPartnersは、福岡市と拠点とするアクセラレーターであるStartupGoGo（2014年からピッチイベント「StartupGo!Go!」を開始）により2019年に設立されたVCである（<https://startup-gogo.com/> 2026年3月19日閲覧）。GxPartnersも今後、台湾の創業関連イベントに積極的に参加する意図があり、CCIAから2025年11月に台北で開催された「2025 Meet Taipei 創新創業嘉年華」に招待された（凱基金控、2025d）。

なおRAMEN TECHは、2024年から始まった福岡市主催のグローバル・スタートアップイベントである。2025年10月5～12日の開催期間中には、70超のイベントが開催され、来場者はのべ1万2,000人超（うち1,200人超は海外より）であった。台湾からも「Startup Island TAIWAN」ブランドオフィスの統括のもと、20社の台湾スタートアップが参加した¹⁹。

また、2025年のRAMEN TECH内で、CCIAと「Meet 創業小聚」が共同で「Cross-Border Open Innovation Day—DX for Future Tech」を開催した。これは、台日両方の著名なVCおよび有望なスタートアップを多数招致して、企業とスタートアップの交流を促し、イノベーションのトレンド、投資・協業の可能性を共に探求させるものである（李朋叡、2025）。

同様に、CCIAはRAMEN TECHのイベントである「RAMEN TECH PITCH BATTLE」で「CDIB Award」を立ち上げ、受賞チームが台湾に赴き当地のエコシステムと交流するよう促している。2025年の受賞チームは九州大学から派生したaiESGで、同社はESG評価プラットフォームを提供する。ハーバード大学と協力してデータベースを構築し、AI技術を活用した企業の持続可能性評価を行っている（凱基金控、2025d）。

5.4 CDIB Cross Border Innovation Fund (CCBI) の投資実績とVC業務の進化

CDIB Cross Border Innovation Fund (CCBI) の最近（2026年3月）までの投資実績を、筆者が確認できた限りで示せば表2の様になる。

プにとって、これは新たな成長機会となります。」「我々は、日本全体との関係を構築したいと考えています。東京は重要ですが、日本の魅力は東京だけではありません。地方都市にも、素晴らしいビジネス機会があります。福岡での取り組みは、その第一歩です」と述べている（Growthstock Pulse, 2025b）。

¹⁹ 本段落の情報の出所は、次のウェブサイトである。<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000153.000048792.html> ; https://www.city.fukuoka.lg.jp/keizai/g-startup/business/R7nd/fukuokacity_ramentech

2025_1_3.html ; <https://startupisland.tw/jp/news/articles/RamenTech2025>（全て、2026年3月19日閲覧）。

表2 CDIB Cross Border Innovation Fund (CCBI) の投資先スタートアップ

(社名/ウェブサイト URL/CCBIによる投資の時期)

犀動智能科技 (Aiello) / <https://aiello.ai/zh/> / 2024年10月

台湾のスタートアップ。2019年設立。AI自然言語処理を専門とし、ワンストップの宿泊施設SaaS管理プラットフォームを提供している。180社以上の国際的ブランドホテルにサービスを提供しており、コロナ禍後の観光市場の回復に伴い、日本市場でも急速に拡大。予約部屋数2万室以上、累計約500万件近くの宿泊客ニーズや部門横断業務を解決してきた。中国語、日本語、英語、タイ語、韓国語の5言語に対応する。

翔評互動 (AlleyPin) / <https://alleypin.com/tw/> / 2024年10月

台湾のスタートアップ。2017年設立。医療クリニックを中心的顧客とし、2024年に日本市場への進出を開始。約1四半期で20社以上の顧客を獲得し、現地の4社の電子カルテ (EMR) システムプロバイダーとの技術統合を段階的に完成させ、システムのローカリゼーション基盤を完成させた。同年、日本のグッドデザイン賞を獲得し、医療技術分野で同賞を受賞した唯一の台湾企業となった。

レッドクリフ (REDCLIFF) / <https://redcliff-inc.co.jp/> / 2025年1月

日本のスタートアップ。2019年設立。中核事業はドローン・ショーの動画コンテンツの企画、制作、運営。日本のドローン・ショー市場で最大のシェアを占める。CCBIはドローンを新しいタイプのメディア・プラットフォームとして期待し、同社の将来の海外展開を支援することを目指している。最初のステップは台湾のパートナーを紹介することである。

Visual Bank / <https://visual-bank.co.jp/> / 2025年9月

日本のスタートアップ。2022年設立。日本で最も代表的な画像資産プラットフォームである amana Images を所有。並びに、高品質で権利処理が完了しているAIトレーニングデータセットである Qlean Dataset を打ち出し、企業がコンテンツ資産をAI開発に安全に適用できるよう支援する。同時に、子会社 THE PEN は、漫画家の創作活動を助けるAI支援ツールに注力する。これは主にドラフト作成から完成図までの各プロセスの効率向上に用いられ、これにより制作時間が大幅に短縮され、クリエイターが創造性の発揮に集中できるようにし、より多くの優れたアニメーションIPの創出を支援している。本案件は、台日のアニメーション産業チェーンの優れたブリッジとなることが期待される。

トイポ (toypo) / <https://toypo.me/> / 2026年3月

日本のスタートアップ。2019年福岡市で設立。経済産業省の「J-Startup KYUSHU」プログラムに選出されている。事業者向けCRMモジュールアプリと消費者外出用アプリの両方のプラットフォームを結合し、チェーン飲食店や小売業界向けにコスト効率の高いAI搭載CRMソリューションを提供。デジタルツールを通じて実店舗と消費者間のインタラクション効率を高め、DXを効果的に推進し、顧客維持率を向上させる。本案件を通して、台日サービス業デジタル化分野のブリッジを構築し、中華開発資本の投資先企業による台日協力の可能性を探ることを期している。本案件には、九州のFFG Venture Business Partners や GxPartners も共同投資している。CCBI と GxPartners はMOU を結んでおり、この共同投資は、両社の協力が実質的な投資・業務連携へと進化している表れである。

(出所) 各社ウェブサイトに加え、各々、次の資料に基づき作成した。犀動智能科技：凱基金控 (2025a), 林芷圓 (2024); 翔評互動：凱基金控 (2025a), 賴冠伶 (2024); レッドクリフ：凱基金控 (2025a), 開発創新管理顧問 (2025a); Visual Bank：凱基金控 (2025c), 開発創新管理顧問 (2025b); トイポ：凱基金控 (2026), 開発創新管理顧問 (2026)。

こうしたスタートアップ投資に関連して、CCIA の CEO である郭大經氏はあるインタビュー記事の中で、CCIA の VC としての役割が単なる資金提供者から総合的な成長パートナーへ進化していると述べている。具体的には、次のような新たな役割を担おうとしている。①市場理解—独特な特徴を持つ日本市場で台湾スタートアップが成功するために何が必要かの暗黙知—の提供。②ネットワーク—大手銀行、大手会計事務所、東京証券取引所などとのパートナーシップを通じて構築した

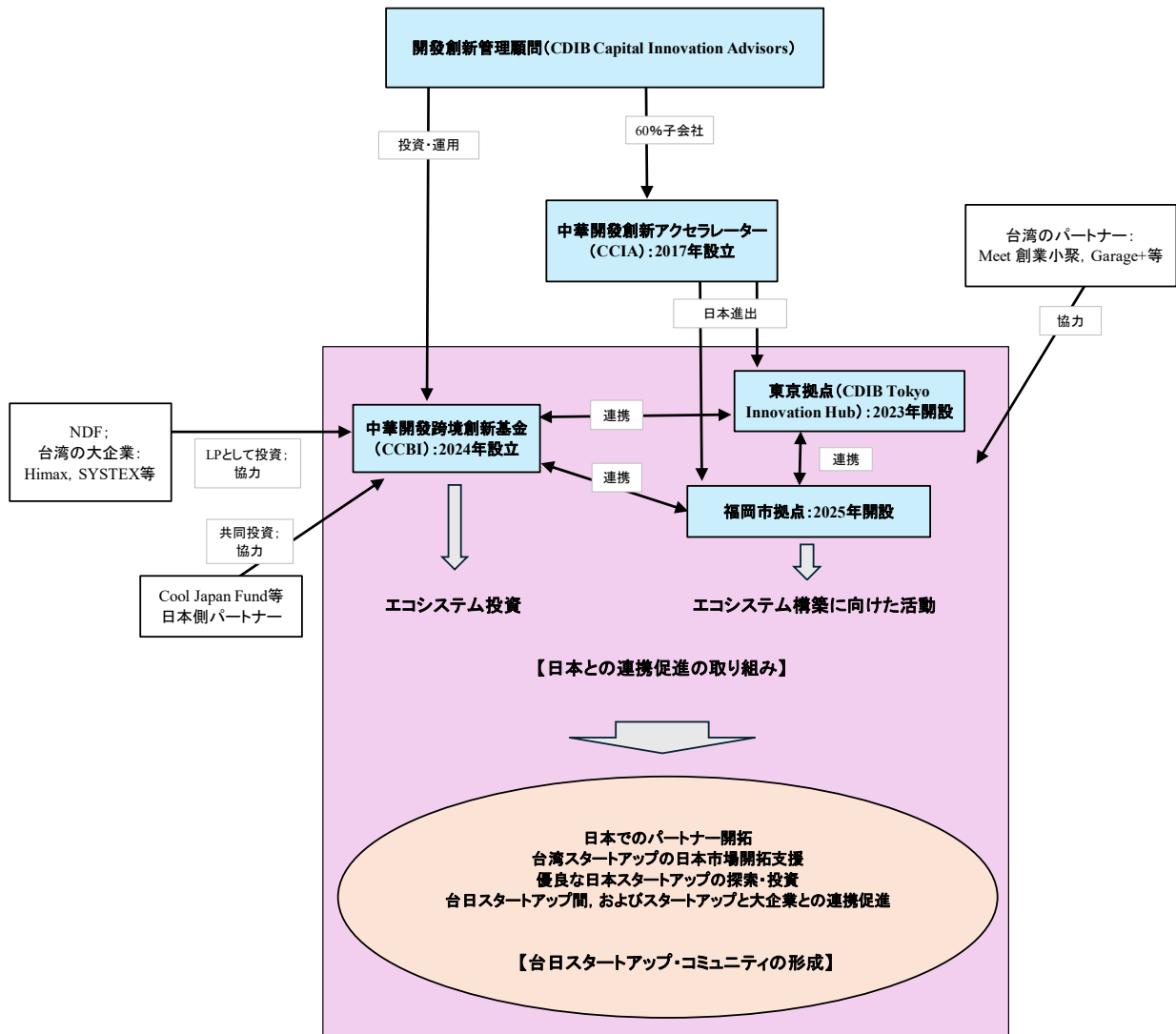
日本のビジネスエリートとの広範な人脈による支援。③戦略的アドバイザー上場すべき市場、日本市場への参入のタイミング、M&A かの有机的成長かの選択などについての助言を通じた共同での戦略構築。④教育プログラム—例えば、東京訪問プログラムを通じて日本市場への理解を深めるもの—の実施。⑤コミュニティ—日本に進出した台湾スタートアップが直面する共通の課題について知識や経験を共有できるつながり—の構築である。このコミュニティには、CCIA の投資先スタートアップに加え、日本のパートナー企業、日本に興味を持つ台湾企業、台湾に興味を持つ日本企業も含まれる。そして究極的目標は、「台湾と日本のスタートアップ・エコシステムがより緊密につながり、より多くの企業がクロスボーダーで成功する」ことであるという (Growthstock Pulse, 2025b)。

続けて郭大経氏は、CCIA の次なる戦略の核心として、日本と台湾の間でのクロスボーダーM&A に特化したファンドの設立を計画していると述べている。このファンドは、日本と台湾のスタートアップが互いに買収し合うことを支援する。例えば、台湾スタートアップによる日本の販売チャネルの獲得、および日本企業による台湾のテクノロジー企業の買収といった双方のニーズを満たせるようにする。このようにして、M&A を通じて早期段階のスタートアップが IPO に到るまでのプロセスを大幅に短縮できる可能性がある。「CCIA は、両市場での豊富な経験とネットワークを活かし、適切な M&A 対象の発見、デューデリジェンス、そして統合後の経営支援まで、包括的なサポートを提供する計画だ」という (Growthstock Pulse, 2025b)。

5.5 中華開発資本/CCIA による日本との連携に向けた取り組みのまとめ

以上の叙述を踏まえ、中華開発資本/CCIA による日本との連携に向けた取り組みを整理したものが図 6 である。図中の薄紫色の長方形の中が「【日本との連携促進の取り組み】」で、中華開発資本/CCIA の日本進出のための主な仕掛けである「中華開発跨境創新基金 (CCBI) : 2024 年設立」および「東京拠点 (CDIB Tokyo Innovation Hub) : 2023 年開設」と「福岡市拠点 : 2025 年開設」の位置づけと相互の連携を示している。これらの仕組みと活動は、主に台湾内部で行われている CCIA と中華開発創新加速基金によるエコシステム構築と同様のことを日本でも実施しようとするものである。これに加えて、「台湾のパートナー : Meet 創業小聚, Garage+等」との協力による各種イベントの開催、「中華開発跨境創新基金 (CCBI)」への台湾側の投資者「NDF ; 台湾の大企業 : Himax, SYSTEX 等」および日本側の投資者「Cool Japan Fund 等日本側パートナー」各々とのパートナーシップも描かれている。これらの取り組みが全体としてその下の薄オレンジ色の楕円形「【台日スタートアップ・コミュニティの形成】」につながることを期待されている。具体的な活動内容は「日本でのパートナー開拓/台湾スタートアップの日本市場開拓支援/優良な日本スタートアップの探索・投資/台日スタートアップ間、およびスタートアップと大企業との連携促進」である。

図6 中華開發資本／CCIAによる日本開拓の取り組み



(出所) 筆者作成。

6. まとめとディスカッション

本稿第1節で、本研究の目的は、近年の台湾におけるVC業の再興隆の背景を分析し、とりわけその重要な担い手の1つである中華開發資本の詳細な事例分析を通して、台湾VC業の転換に向けた取り組みを具体的に描き出すことである、と述べた。これまでの分析を踏まえ、中華開發資本(China Capital Group)のビジネスの進化をまとめたものが図7である。内容は既に述べたことを要約したものだが、ここで一通り説明する。図の左端はその右側に描かれていることの言わば見出しである。「企業組織の変遷」は、「1959年～中華開發信託公司」から「1999年～中華開發工業銀行(CDIB)」、「2001年～中華開發金控(CDF)」、「2024年～凱基金控(KGI Financial)」へと再編・改称されてきたことが示されている。無論、このプロセスの中で他社の合併・子会社化や組織の再編

が行われたが、ここでは簡略化している。なお、「2017年～中華開発資本（China Capital Group）」とあるように、本研究の主な分析対象である同社は、CDF傘下で2017年にCDIBから「PE/VC/Alternative Asset Management 業務を受け継ぐ」形で組成された。

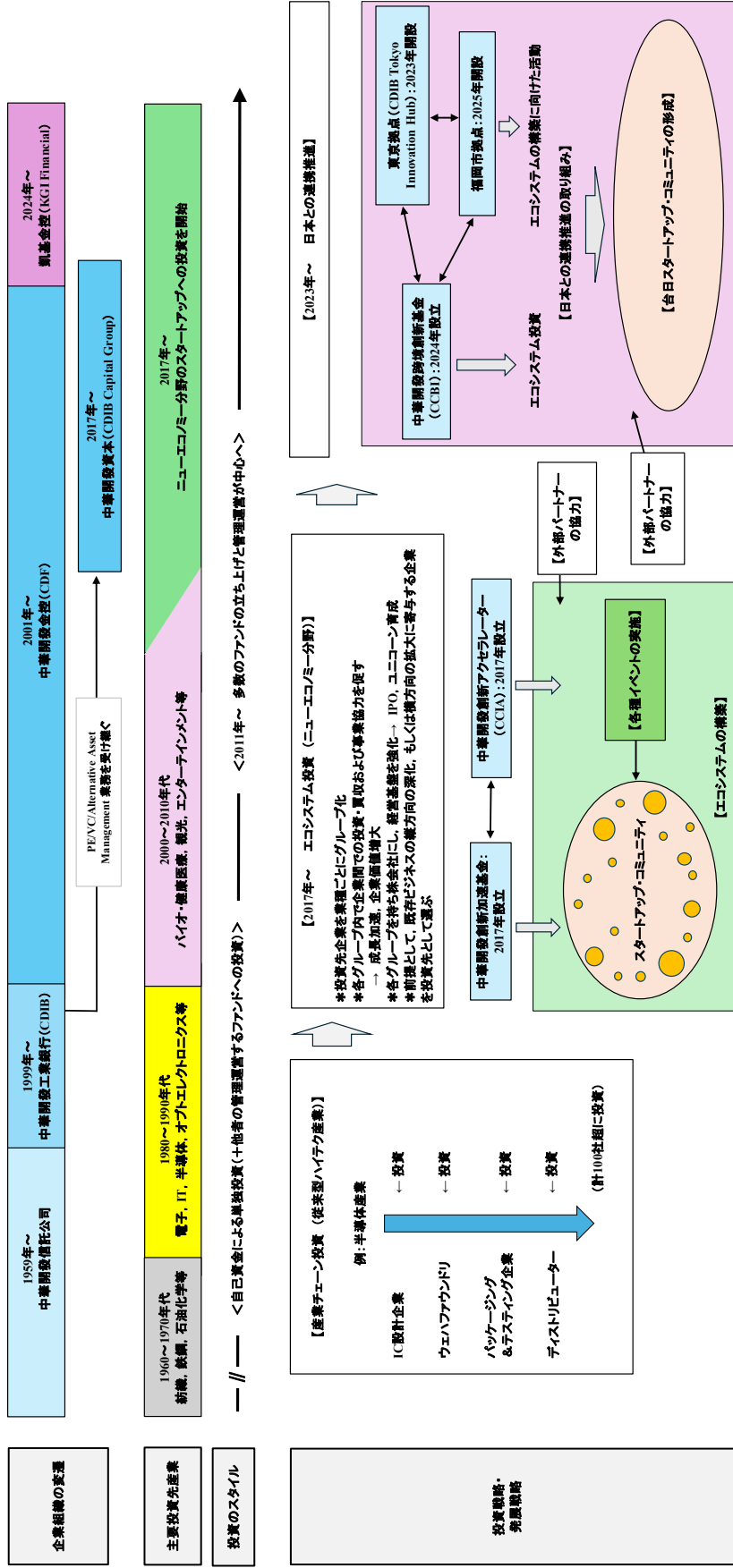
2番目の見出しは「主要投資先産業」である。中華開発資本（前身も含む）の主な投資先産業の変遷が、「1960～1970年代 紡織、鉄鋼、石油化学等」、「1980～1990年代 電子、IT、半導体、オプトエレクトロニクス等」、「2000～2010年代 バイオ・健康医療、観光、エンターテインメント等」、「2017年～ ニューエコノミー分野のスタートアップへの投資を開始」といったように、年代ごとに示されている。注意すべきは、これはそれぞれの年代に新たに主要投資先として勃興してきた産業を示しているだけで、こうした産業への投資が次の時代には廃れたとは限らないということである。例えば、2017年以降にニューエコノミー分野への投資が盛んになったとしても、バイオ、ハードウェア（電子、機械）、半導体産業といった従来のリーディング産業へは現在も継続的に投資しており、投資先としては大きな比重を占めているのである（ccia-2025）。

「投資のスタイル」の項目では、かつての「自己資金による単独投資（+他者の管理運営するファンドへの投資）」から、2011年以降は「多数のファンドの立ち上げと管理運営が中心へ」転換していったことが理解される。

「投資戦略・発展戦略」は、中華開発資本の投資（および関連する取り組み）が如何なる戦略的意図もしくは発展の方向性を念頭に置きながら行われてきたかである。かつて半導体産業のような従来型ハイテク産業では「産業チェーン投資」が行われてきたが、2017年以降のニューエコノミー分野への投資は「エコシステム投資」へと変化した。さらに2023年からは、このやり方を日本へも適用し、「日本との連携推進」と「台日スタートアップ・コミュニティの形成」へ向けた努力が実施されてきたことが描かれている。なお、「エコシステムの構築」と「日本との連携推進の取り組み」の2つの図は、各々、前出の図4と図6を簡略化して引用したものである。

中華開発資本の取り組みは、個々のスタートアップへの支援と投資に止まらず多数のスタートアップによるコミュニティ創出を促すもので、しかも他の多くの関連アクターをパートナーとして巻き込み、さらにそれを海外（特に日本）にまで展開し、全体として独自の創業エコシステムを構築しようとするものである。これは、従来のVC業のイメージを大きく超えるものであろう。実は、筆者はこれまで台湾の代表的アクセラレーターの幾つかについて詳細な事例分析したことがある（AppWorks, Garage+, IAPS）。これらのアクセラレーターも、創業者コミュニティと企業やメンター、投資家等の支援アクターをパートナーとして巻き込み、国際的な広がりを持つ独自のエコシステムを構築しようとしている（岸本, 2021a, 2024d, 2025b）。台湾の中で複数の団体がこうした独自の試みを行っており、台湾のスタートアップ・エコシステムの実態は、これら複数の団体の個別のエコシステム（言わば、マイクロ・エコシステム）が集積し、部分的に重なり合い、直接間接に相互作用することを通して形成されているとも考えられる。今後の研究では、さらに事例研究を蓄積し、複数のマイクロ・エコシステムの相互作用に注目しつつ、台湾のスタートアップ・エコシステムの全体像を明らかにすることを課題としたい。

図7 中華開發資本 (China Capital Group) のビジネスの進化



(出所) 筆者作成。

参考文献

<日本語>

- Wu, Aimee (2022)「台湾発の直前予約アプリ『FunNow (瘋哪裡)』, 日本やマレーシアで受け入れられるまでの軌跡」『Meet Global』(2022.8.2) (<https://thebridge.jp/2026/03/carbonlink-cyberagentcapital-insight> 2026年3月28日閲覧)
- Wu, Wendy (2023)「IVSとStartup Island TAIWANと協力して,『Meet Trip Japan』は台湾と日本のスタートアップエコシステムをつなげます。『Meet 創業小聚・Japan』(2023.7.3) (<https://meet-japan.bnextmedia.com/articles/view/47933> 2026年3月20日閲覧)
- 開発創新管理顧問 (2025a)「『CDIB クロスボーダー・イノベーション・ファンド (CCBI)』, 日台スタートアップ3社へ出資」『PR TIMES』(2025.1.24) (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000003.000148020.html> 2026年3月22日閲覧)
- 開発創新管理顧問 (2025b)「日本 AI・IP 市場を視野に CDIB クロスボーダー・イノベーション・ファンド (CCBI), 日本 AI スタートアップ Visual Bank に出資」『PR TIMES』(2025.9.18) (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000006.000148020.html> 2026年3月22日閲覧)
- 開発創新管理顧問 (2026)「CDIB クロスボーダー・イノベーション・ファンド (CCBI) 九州有力 VC と共同で福岡を代表するスタートアップ『トイボ』へ出資ー日本国内初のリード投資」『PR TIMES』(2026.3.11) (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000007.000148020.html> 2026年3月22日閲覧)
- 岸本千佳司 (2015)「台湾におけるベンチャーキャピタル業の発展ー歴史的経緯, 盛衰の背景, 役割の変化ー」『赤門マネジメント・レビュー』14巻4号 (2015年4月号), pp. 189-235
- 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/後編)」『東アジアへの視点』第29巻1号/2号 (2018年6/12月号), pp. 32-57/pp. 48-73
- 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)』と新竹科学園區の『竹青庭 (Young Entrepreneur's Studio)』」『東アジアへの視点』第31巻2号 (2020年12月号), pp. 15-35
- 岸本千佳司 (2021a)「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』20巻1・2号 (2021年4月), pp. 1-42
- 岸本千佳司 (2021b)「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」『東アジアへの視点』第32巻2号 (2021年12月号), pp. 19-79
- 岸本千佳司 (2022)「コーポレート・アクセラレータの戦略ストーリー:台湾の StarFab Accelerator の事例研究」『東アジアへの視点』第33巻2号 (2022年12月号), pp. 42-79
- 岸本千佳司 (2023)「台湾・高雄市における産業革新とスタートアップ推進:『亜湾 5G AIoT 創新園區 (Asia New Bay Area 5G AIoT Innovation Park)』と『亜湾新創園 (Startup Terrace Kaohsiung)』を中心に」『東アジアへの視点』第34巻2号 (2023年12月号), pp. 20-51
- 岸本千佳司 (2024a)「台湾大学のスタートアップ・エコシステムの構築:『台大創創センター (TEC)』の戦略ストーリー」AGI Working Paper Vol. 2024-05
- 岸本千佳司 (2024b)「台湾大手 EMS によるスタートアップとの連携:緯創集団 (Wistron Group) の事例研究」AGI Working Paper Vol. 2024-06
- 岸本千佳司 (2024c)「台湾『工業技術研究院 (ITRI)』および『創新工業技術移轉公司 (ITIC)』によるスタートアップ推進」『東アジアへの視点』第35巻1号 (2024年6月号), pp. 27-52
- 岸本千佳司 (2024d)「コミュニティー・ベースのアクセラレータ運営:台湾の Epoch Foundation と Garage+ の事例研究」『東アジアへの視点』第35巻2号 (2024年12月号), pp. 71-104
- 岸本千佳司 (2025a)「台湾におけるエンジェル投資業の発展状況:『台安傑天使投資 (Taipei Angels Investment)』の事例研究」『東アジアへの視点』第36巻1号 (2025年6月号) pp. 30-58
- 岸本千佳司 (2025b)「台湾・陽明交通大学によるスタートアップ推進:『陽明交通大学産業アクセラレーター (IAPS)』の事例研究」『東アジアへの視点』第36巻2号 (2025年12月号), pp. 28-67
- Growthstock Pulse (2025a)「なぜ台湾スタートアップは東証を目指すのかー台湾 CCIA 代表 Ryan Kuo 氏」『Growthstock Pulse』(2025.12.23) (<https://pulse.growthstock.app/ja/cdib-capital-innovation-accelerator-1/> 2026年3月7日閲覧)
- Growthstock Pulse (2025b)「M&A で成長を加速するーCCIA が仕掛ける日台クロスボーダー投資の新戦略」『Growthstock Pulse』(2025.12.23) (<https://pulse.growthstock.app/ja/cdib-capital-innovation-accelerator-2/> 2026年3月7日閲覧)
- 交流協会 (2003)『台湾のベンチャーキャピタル事情』財団法人交流協会
- 三普旅遊集團 (2025)「MZ 世代をターゲットに! FunNow, 海外売上が 50%以上に:台湾の新興企業が買収で東南アジア市場を強化する方法」『三普旅遊集團』(2025.1.15) (<https://www.sanpu.tw/ja/post/mz> 世代をターゲットに! funnow、海外売上が 50-以上に:台湾の新興企業が買収で東南アジア市場を強化する方法 2026年3月28日閲覧)

台日 M&A センター (2025)「台湾 PChome 傘下の 21st FinTech が 92 億円を投じて日本の Payment for を買収, アジア太平洋地域の決済ネットワークを拡大」『台日 M&A センター M&A ニュース』(2025.7.24)
(https://www.tj-ma.com/article_d.php?lang=jp&tb=5&id=3840 2026 年 3 月 28 日閲覧)
日経新聞 (2020)「台湾のレジラー予約アプリ, マレーシアの同業買収」『日本経済新聞』(2020.11.4)
(<https://www.nikkei.com/article/DGXMZO65748410S0A101C2FFE000/> 2026 年 3 月 28 日閲覧)
pwc (2015)「オルタナティブ・アセット・マネジメント 2020 年 未来の姿」『pwc ファンドニュース』(2025 年 10 月)
(<chrome-extension://efaidnbmninnibpcapjcgiclfndmkaj/https://www.pwc.com/jp/ja/assurance/research-insights-report/assets/pdf/fundnews61-alternative-asset-management.pdf> 2026 年 3 月 17 日ダウンロード)
福岡県 (2025)「台湾の大手 VC が福岡に進出 日本・台湾をつなぐ『スタートアップエコシステム』の形成へ」『日本経済新聞 PR』(発行の正確な日付は不明。2025 年 6 月以降と推測される)
(<https://ps.nikkei.com/fukuokaken2511/index.html> 2026 年 3 月 19 日閲覧)
李朋叙 (2025)「東京から福岡へ:『クロスボーダー』連携が日本のスタートアップを再構築する?」『Meet 創業小聚 STARTUPS・Japan』(2025.10.27) (<https://meet-japan.bnextmedia.com/articles/view/48348> 2026 年 3 月 20 日閲覧)

<中国語>

陳冠榮 (2022)「擴大 FinTech 版圖, PChome 子公司併購喬睿科技」『科技新報』(2022.4.14)
(<https://today.line.me/tw/v3/article/YawZr8M> 2026 年 3 月 28 日閲覧)
何佩珊 (2017)「18 個月投資五億元, 阿里巴巴台灣創業者基金公布 9 家投資團隊」『數位時代 (Business Next)』(2017.5.4)
(https://www.bnext.com.tw/article/44359/alibaba-entrepreneurs-fund-announcement-investment-portfolio?utm_source=aigc-subpage&utm_medium=reference&utm_campaign=ai.bnext.com.tw&utm_content=answer-647544 2026 年 3 月 6 日閲覧)
范秉航 (2025)「【總覽篇】韌性與挑戰, 臺灣早期投資的啟示」『2025 年臺灣新創投資趨勢年報』pp. 2-11
凱基金控 (2019)「中華開發創新加速器助攻新創, 開打國際盃; 攜手策略夥伴, 首發日本成果豐碩」『凱基金控 財經新聞』(2019.6.26) (<https://www.kgi.com/zh-tw/press/news-detail-content?id=9cc9cd062f8247949a4d9157d9c1467e&dtlsrc=ce44e7f6813e4e76a4eacf65ef9388d8> 2026 年 3 月 2 日閲覧)
凱基金控 (2023)「中華開發創新加速器東京據點成功搭建台日平台 加速新創業者落地服務, 積極建構投資生態系」『凱基金控 新聞公告』(2023.9.14)
(<https://www.kgi.com/zh-tw/press/news-detail-content?id=8c82023023c44252888ce0ddec8f0074&dtlsrc=b9bc64216a7d444dbf7b384f649449e0&seccsrc=ce44e7f6813e4e76a4eacf65ef9388d8> 2026 年 3 月 3 日閲覧)
凱基金控 (2024)「中華開發資本與日本政府基金 Cool Japan Fund 成立跨境創新基金 引入台日雙邊資源, 打造新創共同市場」『凱基金控 新聞公告』(2024.8.13)
(<https://www.kgi.com/zh-tw/press/news-detail-content?id=bf51c9a50c354e019c299224fba3dc7c&dtlsrc=ce44e7f6813e4e76a4eacf65ef9388d8> 2026 年 3 月 17 日閲覧)
凱基金控 (2025a)「中華開發跨境創新基金宣布完成投資三家台日新創 成立至今總投資近美金 5 百萬元」『凱基金控 新聞公告』(2025.1.23)
(<https://www.kgi.com/zh-tw/press/news-detail-content?id=277a1e61d2964194bd0b6a9d63191564&dtlsrc=ce44e7f6813e4e76a4eacf65ef9388d8> 2026 年 3 月 19 日閲覧)
凱基金控 (2025b)「深化台日創新合作! 中華開發創新加速器正式進駐福岡」『凱基金控 新聞公告』(2025.6.5)
(<https://www.kgi.com/zh-tw/press/news-detail-content?id=434b02cb54b54ba8856f4e5729c287e5&dtlsrc=ce44e7f6813e4e76a4eacf65ef9388d8> 2026 年 3 月 19 日閲覧)
凱基金控 (2025c)「瞄準日本 AI 及 IP 市場 深化台日創新生態鏈結 中華開發跨境創新基金投資日本 AI 新創 Visual Bank」『凱基金控 新聞公告』(2025.9.17)
(<https://www.kgi.com/zh-tw/press/news-detail-content?id=bee9a9b2a47241f29c7b2d35bdec8d9b&dtlsrc=ce44e7f6813e4e76a4eacf65ef9388d8> 2026 年 3 月 19 日閲覧)
凱基金控 (2025d)「開發創新管顧參展福岡 Ramen Tech 與 GxPartners 簽署合作備忘錄並設立 CDIB Award 支持新創」『凱基金控 新聞公告』(2025.11.4)
(<https://www.kgi.com/zh-tw/press/news-detail-content?id=84ad970f1cfb4f54bf94d72f79977206&dtlsrc=ce44e7f6813e4e76a4eacf65ef9388d8> 2026 年 3 月 19 日閲覧)
凱基金控 (2026)「中華開發資本旗下中華開發跨境創新基金首度於日本境內領投」『凱基金控 新聞公告』(2026.3.11)
(<https://www.kgi.com/zh-tw/press/news-detail-content?id=3414489379944f53852ff16da2373797&dtlsrc=b9bc64216a7d444dbf7b384f649449e0&seccsrc=ce44e7f6813e4e76a4eacf65ef9388d8> 2026 年 3 月 19 日閲覧)
賴冠伶 (2024)「7,500 萬 A 輪資金到位: AlleyPin 赴日 2 個月搶下 20 家客戶, 打中什麼醫療痛點?」『Meet 創業小聚』(2024.11.28) (<https://meet.bnext.com.tw/articles/view/51885> 2026 年 3 月 22 日閲覧)
林麗珊 (2024)「KKday, 中華開發, Appier 都衝搶灘頭堡 日本為何是台灣新創最有機會市場?」『天下雜誌』(2024.6.13)
(<https://www.cw.com.tw/article/5130782> 2026 年 3 月 16 日閲覧)
林芷圓 (2024)「犀動智能完成 1.59 億募資! 憑『AI 語音』進駐 2 萬間飯店, 為何日本西武王子飯店也搶簽約?」『數位時代』(2024.10.1) (<https://www.bnext.com.tw/article/80708/startup-aiello-funding-5m> 2026 年 3 月 22 日閲覧)
盧奕昕 (2020)「創業最好也最壞的時代! 中華開發郭大經: 創業家必須思考你到底需不需要創投?」『Meet 創業小聚』(2020.4.20) (<https://meet.bnext.com.tw/articles/view/46345> 2026 年 3 月 2 日閲覧)

- MoneyDJ 新聞 (2017) 「挺新創企業 中華開發創新加速器搭建跨領域創業平台」『MoneyDJ 新聞』(2017.8.4) (<https://www.moneydj.com/kmdj/news/newsviewer.aspx?a=d29a6cad-e6b1-4c64-9501-333aad2bc3d6> 2026年3月2日閲覧)
- MoneyDJ 新聞 (2024) 「中華開發跨境創新基金結盟 3 國團隊 打造國際新創平台」『MoneyDJ 新聞』(2024.11.21) (<https://www.moneydj.com/kmdj/news/newsviewer.aspx?a=66131a7b-45df-4d8c-b37d-0b324554dd58> 2026年3月2日閲覧)
- NDF (行政院國家發展基金) (2025) 「行政院國家發展基金 114 年第 4 季季報」
- 台灣經濟研究院, 數位時代 (2023) 『2023 臺灣新創生態系報告: 蔚藍海洋中的創業島』台灣政府的國家發展委員會の指示により 2023 年 11 月発刊
- 王志仁, 謝爾庭 (2022) 『從荒漠到雨林: 新創之島的關鍵 10 年』數位時代出版
- 徐慶柏 (2021) 「【2021 年台灣早期投資專題- 投資人篇】國發基金匯聚豪傑 引領早期資金走向正循環」FINDIT 『全球早期資金趨勢觀測 2021.08』(<https://findit.org.tw/researchPageV2.aspx?pageId=1802>) pp. 132-139
- 楊孟芯 (2025) 「【投資人篇】聚勢成光: 資金往中期集中, 新創投資漸趨穩健」『2025 年臺灣新創投資趨勢年報』 pp. 14-30
- 中華開發金控 (2024) 『中華開發金融控股股份有限公司 112 年度年報』(2024 年 3 月 31 日発刊)
- 中華開發資本 (2024) 『中華開發資本股份有限公司一二年年報』(2024 年 4 月 30 日発刊)
- 中華民國創業投資商業同業公會 (各年版) 『台灣創業投資年鑑』台北: 中華民國創業投資商業同業公會

<英語>

- CCIA (2025) “CDIB Capital Innovation Accelerator & CDIB Cross Border Innovation Fund II Introduction,” 中華開發創新アクセラレーター (CCIA) の紹介資料 (2025 年 2 月 11 日訪問時に入手)
- CDIB (2025) “CDIB Capital Group February 2025,” 中華開發資本の紹介資料 (2025 年 2 月 11 日訪問時に入手)
- Cohen, S. S. and Fields, G. (2000) “Social Capital and Capital Gains: An Examination of Social Capital in Silicon Valley,” in Kenney ed. Ch. 9 [「社会資本とキャピタルゲイン—シリコンバレーにおける社会資本の検証—」, Kenney ed., 2000 日本語訳, 第六章]
- Hellmann, T. F. (2000) “Venture Capitalists: The Coaches of Silicon Valley,” in Lee et al. eds. Ch. 13 [「ベンチャーキャピタリスト—シリコンバレーのコーチ—」, Lee et al. eds., 2000 日本語訳, 第 13 章]
- Kenney, M. ed. (2000) *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*, Stanford University Press [加藤敏春監訳・小林一紀訳『シリコンバレーは死んだか』2002 年, 日本経済評論社]
- Kenney, M. and Florida, R. (2000) “Venture Capital in Silicon Valley: Fueling New Firm Formation,” in Kenney ed. Ch. 5 [「シリコンバレーのベンチャーキャピタル—新企業形成の推進—」 Kenney ed., 2000 日本語訳, 第二章]
- Ko, Chi (2022) “Taiwanese Travel Platform KKday Closed Series C+ Round, Bringing Its Total C Round to USD\$95 Million” *Meet Global* (2022. 7.14) (<https://meet-global.bnext.com.tw/articles/view/47740> 2026年3月28日閲覧)
- Lee, C. M., Miller, W. F., Hancock, M. G. and Rowen, H. S. eds. (2000) *The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*, Stanford University Press [中川勝弘監訳『シリコンバレー—なぜ変わり続けるのか— 上・下』2001 年, 日本経済新聞社]
- Nicholas, T. (2019) *VC: An American History*, Harvard University Press [鈴木立哉訳『ベンチャーキャピタル全史』2022 年, 新潮社]
- Piscione, D. P. (2013) *Secrets of Silicon Valley: What Everyone Else Can Learn from the Innovation Capital of the World*, Palgrave Macmillan [桃井緑美子訳『シリコンバレー最強の仕組み—人も企業も, なぜありえないスピードで成長するのか?—』2014 年, 日経 BP 社]
- Shu, Catherine (2023) “Taiwan-based Lifestyle App FunNow Merges with Eatigo to Broaden Its Southeast Asia Reach,” *TechCrunch* (2023.9.11) (<https://techcrunch.com/2023/09/11/funnow-eatigo/#:~:text=Startups,-Taiwan%2Dbased%20lifestyle%20app%20FunNow%20merges%20with%20Eatigo%20to%20broaden,family%20activity%20booking%20platform%20Niceday.> 2026 年 3 月 28 日閲覧)

<面談調査記録> (コード: 面談対象; 実施日時; 場所・手段)

- ccia-2025: 「中華開發創新加速器 (CDIB Capital Innovation Accelerator: CCIA)」の CEO (總經理) の郭大經 (Ryan Kuo) 氏; 2025 年 2 月 11 日; 台北市の CCIA の施設を訪問
- tier-2024: 「台灣經濟研究院 (Taiwan Institute of Economic Research: TIER)」研究六所副所長の范秉航 (Eric Fan) 博士; 2024 年 1 月 24 日; 台北市の TIER オフィスを訪問 (肩書は, 面談当時のもの)