

台湾におけるベンチャー支援制度

公益財団法人国際東アジア研究センター  
岸本 千佳司

Working Paper Series Vol. 2014-01  
2014年2月

この Working Paper の内容は著者によるものであり、必ずしも当センター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引用、再録されてはならない。

公益財団法人 国際東アジア研究センター

# 台湾におけるベンチャー支援制度

岸本 千佳司

(KISHIMOTO Chikashi)

公益財団法人国際東アジア研究センター

E-mail: kishimoto@icsead.or.jp

## 要 旨

本研究の目的は、台湾におけるベンチャー支援制度の現状を分析し、その特色と課題を明らかにすることである。台湾は、歴史的・文化的に日本と関係が深く、政治・社会経済制度において日本と類似性が高いにもかかわらず、起業活動の活発さにおいて日本とは判然とした違いがある。例えば、ベンチャーキャピタル投資額の GDP 比率や Global Entrepreneurship Monitor (GEM) の「総合起業活動指数」(TEA) のような指標で見ると、台湾は先進国型経済の中で上位に位置するのに対して、日本は最も保守的なクラスに属している。

本研究では、起業活動の活発さを左右する制度的要因として、ベンチャー企業の育成・支援に関わる政策や関連アクターの活動、即ち起業支援の「エコシステム」に注目する。具体的には、行政院経済部中小企業處による起業家支援の諸施策、その舞台として重要な役割を果たしている台湾全土に 100 カ所以上あるインキュベータ、加えて高度に発展したベンチャーキャピタルの活動を検討していく。

分析の結果、台湾の旺盛な起業を支える制度・取り組みの重要な特徴として、①政府による継続的コミットメントと関連アクターの連携促進、②「育む構造」の形成、③国際性の高さ、の 3 点が挙げられる。こうした支援制度の発展にもかかわらず、幾つかの課題も指摘される。即ち、多くのインキュベータで政府補助への依存が依然高く今後の自立化・特色化推進が課題となっていること、ベンチャーキャピタルに関しては、成長初期ステージ企業への投資の手薄さと本格的な国際展開へのハードルの高さといった問題があり、今後、民間ベンチャーキャピタルの大型化と専門化による資金力およびハンズオン支援機能の強化が課題として言及されている。

キーワード：ベンチャー支援、インキュベータ、ベンチャーキャピタル

## 目次

1. はじめにー研究課題と分析視角ー	1
2. 台湾のベンチャー支援政策概観ー「創業台湾計画」ー	4
2.1 創業アイデア刺激, 創業活力強化	4
2.2 事業成長加速	7
2.3 女性の創業促進	9
3. 台湾におけるインキュベーションセンターの運営	9
3.1 創新育成センターの活動	10
3.2 創新育成センター運営の実際ー国立台湾大学創新育成センターの事例ー	13
3.3 大学の教員・学生による創業の現状	15
4. 台湾におけるベンチャーキャピタル業界の発展	17
4.1 台湾ベンチャーキャピタル業界の発展経緯	18
4.2 台湾ベンチャーキャピタルの活動実績	22
4.3 台湾ベンチャーキャピタルの特徴ー日本, 米国との比較よりー	29
5. ディスカッション	31
5.1 政府による継続的コミットメントと関連アクターの連携促進	31
5.2 「育む構造」の形成	33
5.3 国際性の高さ	34
6. まとめ	36

# 台湾におけるベンチャー支援制度

岸本 千佳司

## 1. はじめにー研究課題と分析視角ー

本研究の目的は、台湾におけるベンチャー支援制度の現状を詳しく分析し、その特色と課題を明らかにすることである。ベンチャー企業の育成は、イノベーション推進や新産業振興による産業構造の再編、新規開業と雇用創出などの重要手段として各国で重視されている。日本においてもベンチャー促進に向けた制度整備は1990年代後半以降、急速に進んだ。例えば、1998年「投資事業有限責任組合法」、1997年「エンジェル税制」、1999年「産業活力再生法」（日本版バイ・ドール条項）の制定、および1999年「新事業創出促進制度」（日本版SBIR制度）創設、1999年東証マザーズ、2000年ナスダック・ジャパンの開設である。また1990年代末以降、創業・新事業支援のための地域プラットフォーム創りに向けた政策や産学連携・大学発ベンチャー推進策も打ち出されている。これを背景に、2000年代前半、一旦はベンチャー起業ブームを経験したものの、2000年代半ばをピークに下降し、最近では、ベンチャーキャピタル（venture capital。以下VCと略記）投資額のGDP比率やGlobal Entrepreneurship Monitor (GEM)の「総合起業活動指数」(total early-stage entrepreneurial activity : TEA)のような指標で見ると、日本は起業活動において世界でも最も保守的なクラスに属すると見られている。

他方、近年成長著しいアジア諸国では、民営企業の勃興、人々の起業への積極的姿勢が観察される。新規株式公開（initial public offering : IPO）件数や資金調達額で見ると、今や大中華圏を中心とするアジア太平洋地域は北米と並んで世界のベンチャー活動の中心地と言ってよい<sup>1</sup>。本研究の対象である台湾は、歴史的・文化的に日本と関係が深く、政治・社会経済制度において日本と類似性が高いにもかかわらず、起業活動の活発さにおいて日本とは判然とした違いがある。例えば、上述のGEMレポートのTEA（18-64歳人口100人に対して、起業準備中の人と起業後3年未満の人が合計何人いるかを表す）では、2012年の値で、台湾は7.5%（日本と米国は各々、4.0%と12.8%）とイノベーション主導型経済32カ国中8位（日本は最下位、米国は1位）に位置しており、同レポート中のその他の指標でも高位置にある<sup>2</sup>（VEC, 2013b）。

<sup>1</sup> 例えば、2012年の世界のIPO件数837件のうち、アジア太平洋地域が57%、北米が19%を占め、世界のIPOに伴う資金調達額1,286億米ドルのうちアジア太平洋地域が45%、北米が34%を占めている（Ernst & Young, 2014）。

<sup>2</sup> 例えば、「起業計画」（今後3年以内に新ビジネスを始める見込みの人の割合）では、台湾は26.8%でイノベーション主導型経済の中で1位（日本、米国は、各々、5.4%で最下位、16.5%で4位）、「事業機会の認識」（今後6ヵ月以内に、自分が住む地域に起業に有利なチャンスが訪れると思う人の割合）では、台湾は38.5%で7位（日本、米国は、各々、6.4%で最下位、43.5%で6位）、「職業選択に関する評価」（当該国で新ビジネスを始めることが望ましい職業選択と看做されていると感じる人の割合）では、台湾は70.4%で2位（日本

また VC の活動でも台湾の国際的評価は高い。例えば、『2013-2014 世界競争力報告』(World Economic Forum, 2013) を参考にすると、「ベンチャーキャピタルの利用可能性」では、台湾は世界ランキング 9 位で、東アジア諸国では、香港 (1 位)、シンガポール (6 位)、マレーシア (7 位) に次いで高い位置にある (日本と米国は、各々、39 位と 3 位)。また「国内株式市場からの資金調達の容易さ」でも 3 位で、東アジア諸国では香港 (1 位) に次ぐ高い位置である (日本と米国は、各々、16 位と 5 位)。

起業活動の活発さを左右する広義の制度的要因は以下の 3 つに大別される。即ち、①VC やインキュベーション施設等のサポートインフラ整備および政策融資や優遇税制等の政策的要因、②労働市場や労働規制、企業における雇用慣行、年金制度のような起業家 (候補者) の生計 (職業人生の設計) に関わるもの、③これらと関係しつつもより長期的・歴史的な背景の下で形成されたその文化圏特有の価値観・コミュニティ感覚<sup>3</sup>、以上である。本研究では、直接的に創業・新事業支援に関わる政策・制度に関するインプリケーションを得ることを期待し、基本的にこの中の①に焦点を当てる。なお、ベンチャー企業の育成・支援に関わる施策や関連アクター (政府・支援機関、大学・教育機関、VC を含む金融仲介機関、法律家・会計士・弁理士・コンサルタントのような専門家集団、関連企業等) の集積とその間の公式・非公式のネットワークを生物の繁殖を助ける環境になぞらえ「エコシステム」と呼ぶことが増えている (例えば、原山・氏家・出川, 2009; 西澤・忽那・樋原・佐分利・若林・金井, 2012)。起業活動の活発さを支える文化や社会状況を含み特定の地域に根付いたものという意味で「地域エコシステム」と呼ばれることもある。地域エコシステムの代表的モデルは言うまでもなく米国シリコンバレーであり既に多くの研究蓄積がある (例えば、Saxenian, 1996; Kenney ed., 2000; Lee, Miller, Hancock and Rowen eds., 2000)。シリコンバレーの経験を言わばコピーし、地域振興に繋げようとする活動も世界各地で行われ、アジアにおける成功例としてしばしば言及されるのが台湾のサイエンスパーク (新竹科学工業園区) である (Saxenian, 2004)。

新竹科学工業園区は、台北の南西約 80 km に位置し、1980 年に開設された。これを画期に台湾の経済構造が科学技術系産業中心にシフトしていくこととなる。同園区は、各区画の建物が占める比率を制限し緑地帯を設けるなど空間的なゆとりをもたせ、また海外から帰国した技術者の子弟のためにバイリンガル教育を実施できる学校を設置するなど良好な住環境を提供している。園区内に立地する企業に対しては、5 年間にわたる法人税の免税、輸入機械・材料に対する関税免除 (最終製品が輸出される場合)、土地のリースへの補助金等各種インセンティブが用意されている。さらに近接する台湾最大の政府系研究機関であ

---

は、29.7% で最下位、米国はデータなし)。なお、GEM レポートのこれらの数値は、各国で実施された各々数千人規模の調査に基づいている。

<sup>3</sup> 例えば、日本人は会社というコミュニティが職場 (= 公) であると同時にセーフティネット (一部行政も担う) でもあるのに対して、華人は自分・家族・強い絆で結ばれた仲間 (以上を「自己人」と呼ぶ) によって構成された私的コミュニティが生活保障の基本であり、(自己人以外が所有・経営する) 会社や行政にはシェルター機能を期待しないといったことである。

る財団法人工業技術研究院（Industrial Technology Research Institute：ITRI），理工系大学としては台湾トップクラスの国立清華大学，国立交通大学のような研究・教育機関との連携，シリコンバレーとの間の人的ネットワークなど人材・技術面でも優れた環境にある（Shih, Wang and Wei, 2007; 陳, 2008）。その後，南部と中部地域にも姉妹園区が建設され，其々の園区の下に数カ所ずつのサテライト的園区が建設された。現在全体で面積 4,610ha，13 カ所のサテライト園区を擁し台湾ハイテク産業・新興産業の集積地として重きをなしている（園区の概要は，岸本, 2013, 第 4 節参照）。

台湾では，新竹をはじめとする科学工業園区（およびその周辺地域）がベンチャー支援インフラの代表としてしばしば言及されている（鹿住, 2010; 宮地, 2011）。しかし，科学工業園区の実態は主にハイテク量産基地であり（半導体設計企業のように，一部，工場を持たず設計開発に特化した企業もあるが），資金力・技術力・業種的にこの入居条件を満たさない企業も多数ある。こうしたより小規模で劣勢な（もしくは従来型業種の）中小・ベンチャー企業を対象にした支援策が行政院經濟部中小企業處（経済産業省中小企業庁に相当）により精力的に推進されている。その舞台として重要な役割をはたしているのが主に大学・研究機関付属のインキュベータであり，全土に 100 カ所以上存在する。そこでは，新規ベンチャー企業だけでなく，技術・経営改善を目指す既存中小企業等も支援対象とし様々なサービスが提供されている。加えて，台湾は上述のように VC の活動も盛んである。1990 年代後半に科学技術系産業の発展に大きな貢献を行い自らも急成長した当該業界は，2001 年以降は勢いを減じたものの，最近に至るまで 200 社近い VC 会社が営業され，科学技術系ベンチャーの株式上場で，依然，重要な影響を持っている。本研究では，台湾の創業・新事業支援のエコシステムには，こうしたアクター・制度も含まれると考えている。

台湾の科学技術系産業振興における新竹科学工業園区およびそれと近接立地する工業技術研究院の役割についてはすでに少なからぬ研究がある（例えば，成清, 2003; 小中山・陳, 2003; Saxenian, 2004; Chang, 2005; 河, 2005; Shih, Wang and Wei, 2007; 朝元, 2007a, 2007b; 陳, 2008）。これに対して，中小企業處の政策やインキュベータ，VC の活動については十分な注目がなされていない（概説的・調査報告書的なものとして，交流協会, 2003; 許, 2006; JANBO, 2008 がある）。筆者は数年前，台湾のインキュベータおよび VC の活動について初歩的な分析を試みたが（岸本, 2011, 第 2 節・3 節），主に統計的データを用いた概説に過ぎなかった。今回は，その後の調査の成果を踏まえ，より具体的な動向，背景の解説，および事例も交えた踏み込んだ分析を目指す。

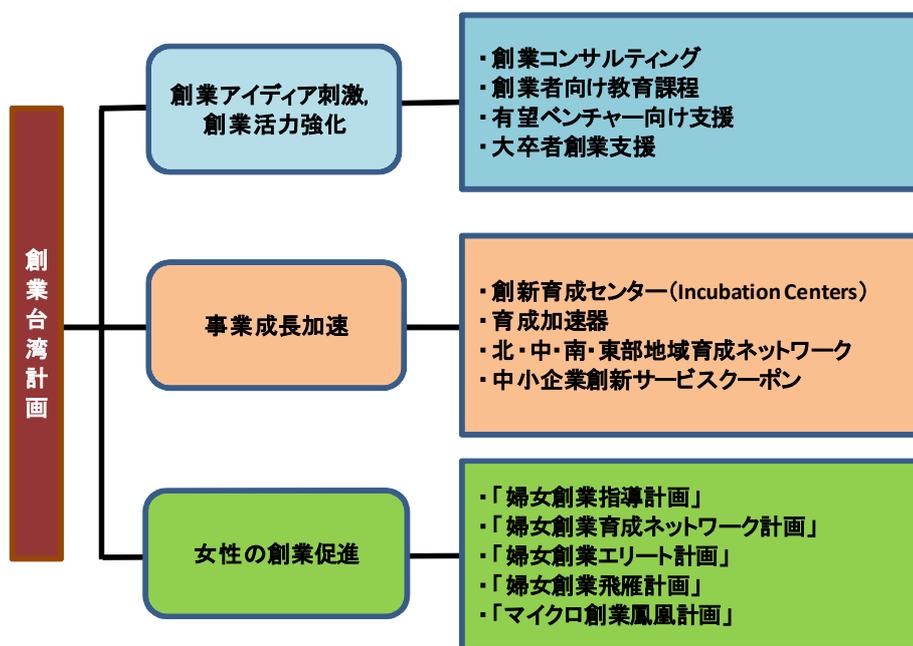
以下，第 2 節では中小企業處による台湾のベンチャー支援政策を概観し，第 3 節ではこうした支援策の重要なプラットフォームとなっているインキュベータの運営について，台湾大学付属施設の事例分析を含め詳説し，大学研究者・学生による起業の実情についても検討する。第 4 節は VC の活動について，その高度な発展にもかかわらず，幾つかの弱点もあることを解説する。第 5 節では以上の分析に基づき台湾における旺盛な起業を支える制度・取り組みの重要な特徴と課題について，日本との比較を交えつつ解説され，最後に

第6節で全体のまとめが示される。

## 2. 台湾のベンチャー支援政策概観－「創業台湾計画」－

台湾政府によるベンチャー支援策は、経済部中小企業處が中心となり推進されている。2012年には「創業台湾計画」(Start-Up Taiwan)が開始され、その下で様々な取り組みがなされている。毎年、少しずつ新たなスローガンや施策が打ち出されているが、ここでは、『2013 中小企業白皮書』(中小企業處, 各年版 a の 2013 年版, 特に第 10 章) および筆者自身の現地調査に基づき<sup>4</sup>, 創業台湾計画の主な内容を概観する(図 1)<sup>5</sup>。

図 1 台湾の創業支援に向けた主な政策



(出所) 中小企業處(各年版 a)の2013年版第10章より作成。

### 2.1 創業アイデア刺激, 創業活力強化

#### (1) 創業コンサルティング

まず、創業希望者に基本的な情報・アドバイスを提供するサービスがある。これは「創

<sup>4</sup> 中小企業處の関連分野担当官との面談(2013年9月26日実施)。

<sup>5</sup> 以下、特定の政策・機関名等の固有名詞的なものは、中国語そのままでも理解できるものは翻訳せず、そうでないものは日本語に翻訳して、元の中国語の名称も括弧内に記入している。なお、日本ではベンチャー企業創設のことを「起業」という言葉で表すことが多いが、台湾では通常「創業」という言葉を用いる。日本語的には多少のニュアンスの違いがあるが、以下では、起業も創業も互換的なものとして扱う。

業コンサルティング・サービス」（「創業諮詢服務）」と呼ばれ、創業希望者が単一窓口で無料電話相談できるというものである。合わせて、専用のウェブサイトである「創業夢ネット」（「創業圓夢網」）から関連法規、資金獲得、特許、ビジネスプラン、事例紹介等の起業に必要な関連情報を豊富に得ることが出来る。また同サイトを通じて「創業顧問」によるコンサルティング・サービスを申請し、face-to-faceでの相談も可能である。

この他、創業希望者と既に創業した経験者を引き合わせるネットワークキングの推進、「世界起業家週間」（GEW：Global Entrepreneurship Week）<sup>6</sup>とのタイアップのような国際連携活動を通じた啓発・推奨も含まれる。

## （2）創業者向け教育課程

中小企業處は「創業育成課程計画」を実施しており、創業に向けた基本的な訓練・知識の取得や適性判断の機会を提供している。これには以下が含まれる。

- ・ 「創業育成課程」－創業志望もしくは既に創業している若者向けに、各県市が実施する。低所得者と原住民優先。
- ・ 「産業別創業論壇」－産業別の趨勢、ビジネスチャンス、ハイテクツールの応用等について、業界エリートを講師として情報提供する（北・中・南・東部の各地区で実施）。
- ・ 「低所得層青年創業育成課程」（「経済弱勢家庭青年創業育成課程」）－低所得層の若者で失業・求職中の創業志望者（オンラインショップ支援が主）および既に創業した者で技能向上を目指す者（経営状況不良もしくは改善が待たれる実店舗経営者が主）を対象にトレーニングを行う。
- ・ 「創業指導ネットワーク」（「創業輔導網」）－全国各地の創業に成功し後進指導に熱心な中小企業主からボランティアを選抜し、中小企業處による各県市での青年創業者向け支援サービスの宣伝、指導に協力してもらう。

この他、中小企業とその従業員向けのデジタル・ラーニングの環境整備、即ち、「中小企業インターネット大学」（「中小企業網路大学校」）の開設も行われている。創業教育も含む多数の講座が無料で開放され、創業希望者やスキルアップを図る就業者への学習の便宜を提供している。

## （3）有望ベンチャー向け支援

成立3年以内のベンチャー企業で、中小企業處の指導を受けた潜在力ある企業および「ニュー・ベンチャー賞」（後述）受賞企業を対象に、製品・サービスの知名度向上、他企業と

---

<sup>6</sup> GEWの母胎は英国、米国それぞれで成功を収めた活動にある。英国では2004年にBrown首相（当時）の提唱により“Enterprise Week”が発足し、2007年には米国でも“Entrepreneurship Week USA”が開催された。これらの取り組みをさらに発展させるべく、Kauffman財団が音頭を取って、2008年より一本化された取り組みがGEWである。世界の百数十カ国で、進取の気性あふれる人たちの活動を応援し、ネットワークキングの活動を広げる取り組みが行われる（2014年は、11月17～23日に開催）。

の協力機会拡大と経営新局面の開拓を助けるため、中小企業處は「創業夢計画」（「創業圓夢計画」）を打ち出している。具体的には、以下が含まれる。

- ・ベンチャーへのレベル別指導－企業の力量に応じて様々な指導を提供し、経営能力と企業イメージの向上に繋げる。一般的な指導に加え、顧問を派遣し、比較的長期間（数ヵ月）付き添い式で経営改革や体質健全化を支援するというサービスも含まれる。
- ・販路開拓支援－地元立脚型の有望なベンチャーを選別し、内需市場の開拓を支援する。並びに輸出潜在力のある企業あるいはサービス輸出企業による国際的展示会への参加を推挙し、商品露出機会増加とビジネスチャンス獲得を助ける。
- ・メディアによる宣伝－マーケティングルートの多元化と事業の可視性向上を図る。
- ・「ニュー・ベンチャー賞」（「新創事業奨励賞」）－イノベティブ製品・技術・サービス・ビジネスモデルを有するベンチャー企業に対して賞を与え、創業の模範とする。科学技術ニッチ業，伝統産業創新業，戦略的知識サービス業，マイクロ企業の4部門に分かれる。

#### **(4) 大卒者創業支援**

行政院教育部（文科省に相当）の「大卒者創業サービス計画」（「大專畢業生創業服務計畫」，U-Start）（2009年開始）を土台とし、産学連携力量の増大と学校における起業文化普及を図る活動も実施されている。2013年は、文化創意産業，サービス業，製造業の3分野に区分し創業チームを選抜し支援する。一定期間（2008～2012年度）に大学から卒業した者による創業計画を対象に審査し補助金支給，さらに第2段階でコンテストを実施し，受賞者への更なる補助金供与を行う。各大学から10件まで申請出来る。

#### **(5) 資金獲得支援**

創業資金の獲得について、中小企業處によるものとしては、以下の支援がある。

- ・「青年創業ローン」（「青年創業貸款」）－20歳以上45歳以下で、職業経験者あるいは政府認定訓練団体による訓練を受けたもので、会社登記後5年を超えないもの、かつ実際に事業経営を行っているものが対象。
- ・「青年夢追い創業スタートローン」（「青年逐夢創業啓動金貸款」）－20歳から45歳で、過去3年以内に政府認定団体による創業者向け教育課程を少なくとも30時間受講したものが対象。
- ・「中小企業ベンチャー・ローン」（「中小企業新創事業貸款」）－登記3年未満で、かつ經濟部からの補助・受賞，指導を受けたことのあるベンチャー企業が対象。

こうしたプログラムを活用すると、銀行ローンを自力で受ける場合に比べ利子率が有利になるという。また、創業融資に関しては幾つかの協力銀行があり、起業家による相談に対して積極的に応じる。さらに、イノベティブな研究開発，重点産業分野，政府認可のインキュベータへの入居経験者といった条件を満たす企業には融資の限度額を高め設定

している。これまで銀行と接触のなかった企業の場合、ケースバイケースで行政が財務補導を提供する。例えば、顧問を派遣し実地に視察して財務状況を評価した後、一定の条件を満たしていれば、銀行とのコミュニケーションを助けスムーズな融資に繋げるといったことである。

なお、後述のように台湾では成長初期段階のベンチャー企業への VC による投資は少なく、エンジェルも比較的最近注目され始めたばかりであり、創業のための初期資金としては、依然、一定の自己資金（自身の貯蓄、親族・友人からの出資・借入）によるケースが多い。その後、青年夢追い創業スタートローン等の活用を経て、銀行融資に向かうという。

なお、近年、クラウドファンディング（crowd funding、「群衆募資」）と呼ばれる新しい資金調達方法も注目を浴びている。これは、発起人がインターネットを通じてアイデアやビジネスプラン、試作品・サンプル等を公開し、不特定多数の賛同者から資金を募るもので、ベンチャー企業への出資の他、政治的・社会的・芸術的活動でも活用されている。米国で盛んとなっており、Kickstarter（2009年設立）が著名である。台湾では2012年頃から、weReport、Zeczec、flyingV、We-project等のクラウドファンディングのプラットフォームとなる民間団体が登場し始めた。2013年8月には台湾の店頭市場を運営する「台湾証券グレートイ売買センター」（「台湾証券櫃檯買賣中心」）の下にクラウドファンディングの仕組みが導入され（「創意集資資訊揭露專區」）、台湾最大の民間プラットフォームである flyingV と協力協定を締結した（台湾証券櫃檯買賣中心の HP 参照）。

## 2.2 事業成長加速

ここでは、主に産学研連携を通してベンチャー企業の成長を加速するための政策を紹介する。その中心的舞台となるのは、台湾全土に130カ所（2012年末時点）有るというインキュベーションセンターである。その大半が大学・研究機関附属で「創新育成センター」と呼ばれる。ただし、創新育成センターについては次節で詳述するので、ここでは、その他の取り組みについて検討する。

### (1) 育成加速器

「育成加速器」とは「シードアクセラレーター」（seed accelerator）の台湾版である。2005年米国で設立された Y. Combinator を嚆矢とするシードアクセラレーターは、VC の一種だがその出資額は2万～5万米ドルと少額である。しかし独自の支援プログラムを持ち、数ヵ月間、集中的に指導や訓練を行い、最終的には「デモ・デイ」（Demo Day）と呼ばれるイベントで投資家を前にプレゼンを行わせ追加出資を募る。シードアクセラレーターにはメンター<sup>7</sup> が名を連ね、スタートアップに包括的なアドバイスを与え、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る。通常のインキュベータと異な

---

<sup>7</sup> メンターとは、ベンチャー成功者や現役経営者を中心に特定領域における知識・スキル・人脈を豊富に持ち、起業家に指導・助言する人。

り、必ずしも物理的なオフィス・作業空間の提供は伴わない。

台湾においては、2012年から育成加速器の仕組みが構築され、2013年には「新興産業加速育成計画」が打ち出された。この中で、工業技術研究院（ITRI）、国立交通大学、国立中原大学を各々核とし、創新育成センター、法人企業、専門的支援機関が参画する「育成聯盟」が3つ形成された（各々、「A、B、C聯盟」と称し、欧米市場、アジア市場、新興市場の開拓を目指す）。そして、有望ベンチャーに対して、メンタリング、早期資金提供（エンジェル、VC、大手企業投資部門とのマッチング）、および国際ネットワーク形成支援を通じて、迅速な成長と国際市場への進出を促すものである。

特徴的な取り組みとして、「大企業オリエンテーション育成」（「大企業定向育成」と呼ばれるものがある。これは、新創企業と大企業との間に1対1の子弟関係を設定し集中的に指導を行い、並びに大企業のバリューチェーンへ参入させることを通じて成長加速を実現するものである。

当該計画においては、クラウド応用、情報処理・電子、バイオ医療、精密機械、環境保全・グリーンエネルギー、文化創意、流通サービスの7部門が焦点領域として選ばれている。本計画では、200件の候補案件から50件の有望案件を選別し、1,200時間に及ぶ踏み込んだ指導を行う。そして、少なくとも20社のイノベーティブなコア企業を育成し、8億元（台湾元、NT\$。以下同じ）の投資・増資を誘発し、5,000万元以上の国際取引を獲得することを見込んでいる。

こうした政府主導の仕組みの他に、「之初創投」（AppWorks Ventures）のように民間のシードアクセラレーターも登場した。即ち、2010年から始まった“AppWorks Accelerator”（育成計画）では、インターネットビジネス分野を主な対象に、6ヵ月単位で25の創業チームが入居し、無料で育成支援とメンターによる指導が受けられ、AppWorksが管理する3.2億円の基金から資金調達も可能である。最終的にはDemo Dayで100名に上る投資家の前で成果報告し追加出資を募る機会を得る。卒業後もAppWorks Familyの一員となり、同時期に入居した他のチームに加え150社350名の同総生と継続的な協力関係を構築できる（以上は、AppWorksのHPより。2014年1月30日閲覧）。

## **(2) 北・中・南・東部地域育成ネットワーク**

經濟部中小企業處は、個別の創新育成センターの設置・補助に加え、「北・中・南・東部地域育成ネットワーク計画」（「北・中・南・東区域育成網路計画」）を進めている。これは台湾の北・中・南・東部の各地域に「地域創業育成資源統合センター」（「区域創業育成資源整合中心」）を設け、これを核に各地域の育成センターのネットワークを形成し、資源を融通し合い統合的なサービスの提供と育成効率の向上を実現しようとするものである。また各地域の重点産業について「産業聯盟」を形成し（例えば、北部ではITサービス、中部では精密機械、南部では「創新生活科技」（intelligent life technologies）、東部では健康レジャーの各産業である）、連携して育成事業を活性化する取り組みもある。

### (3) 中小企業創新サービスクーポン

ベンチャーを含む中小企業の研究開発能力向上と大学との産学連携を促進するため、2010年より「中小企業創新サービスクーポン補助計画」（「中小企業創新服務憑證補助計画」）が開始された。これに基づき、2013年度は164枚の創新サービスクーポンが支給される見込みで、審査を通過した企業はクーポンを取得し、大学等の知識サービス機関からカスタマイズされたサービス（新製品研究開発の企画・評価、研究開発フローの構築・再建、製品・技術のテスト検証など）が受けられる。

### 2.3 女性の創業促進

女性による経済活動進出へのハードルを下げ自立化と生計維持を容易にすることは世界的な関心事であり、台湾においても幾つかの取り組みが実施されている。中小企業處の取り組みとしては、2007年開始の「婦女創業指導計画」（「婦女創業輔導計画」）により女性による創業への支援が打ち出され、2010年からの「婦女創業育成ネットワーク計画」（「婦女創業育成網絡計画」）では国立台湾師範大学等9つの育成センターによる「婦女創業育成聯盟」の設立などの成果が上げられた。2012年には創業台湾計画の下部プロジェクトとして「婦女創業エリート計画」（「婦女創業菁英計画」）が立ち上げられ、選抜された有望案件に対して各種育成指導、資金獲得、ビジネスマッチング、成功例の宣伝・学習促進などの面で包括的な支援が提供された。2013年には「婦女創業飛雁計画」が打ち出され、成功した女性起業家による付き添い指導、低所得・弱者層の女性による創業・脱貧困化に向けた支援、女性起業家のネットワーキング強化などを含む各種支援策が実施された。加えて、行政院勞工委員会によるものだが、「マイクロ創業鳳凰計画」（「微型創業鳳凰計画」）（2007～2012年）では、女性と中高齢者による創業環境の改善に向けた各種支援が実施された。

## 3. 台湾におけるインキュベーションセンターの運営

台湾においては、日本の九州と同程度の国土面積に100を超えるインキュベーションセンター（中小企業創新育成センター）が高密度に存在し<sup>8</sup>、中小企業處の管轄の下、統一的な方針に基づき運営されている。しかも産学連携や各種起業支援策の主な実施施設として創業支援エコシステムの重要な構成要素となっている。以下では、その活動について詳しく解説する。

---

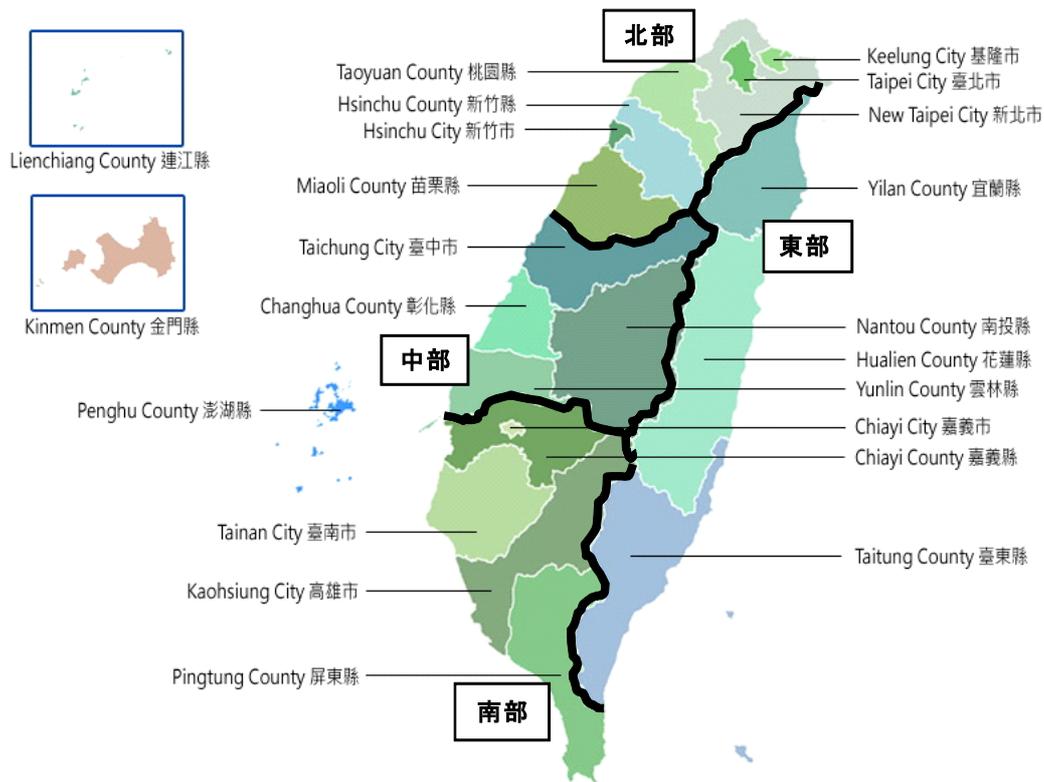
<sup>8</sup> 少し古いデータが得られる2006年当時、インキュベーションセンターの数は日本と台湾では各々323と99（比率では、3.3:1.0）で、当年の経済規模（名目GDP）の比率が12.3:1.0、人口規模の比率が5.6:1.0であることを加味すれば、日本に比べてかなりの高密度と言えよう（以上、JANBO, 2007; 国際東アジア研究センター, 2007のデータにより計算）。

### 3.1 創新育成センターの活動

#### (1) 概要

台湾の經濟部中小企業處は、1997年以降「中小企業發展基金」を運用し、大学・研究機関、民間組織に対して「中小企業創新育成センター」（「中小企業創新育成中心」。以下、育成センターと略記）の設立を奨励している。2012年のデータでは、全国に130カ所の育成センターがある。ここでその内訳をみる。先ず、母体となった機関からいうと、大学が98カ所（75.4%）、財団法人が13カ所（10.0%）、政府機関13カ所（10.0%）、民間団体が6カ所（4.6%）で、大半は大学付属である。対象となる産業領域でいうと、情報処理／電子が28.5%、バイオテクノロジーが14.8%、機械／電機が13.4%、教育／文化／芸術が5.7%、環境保全が4.7%、マルチメディア／マスメディアが4.4%、原材料が4.1%、医療が3.8%、民生工業が3.7%、その他が16.9%である。情報処理／電子、バイオテクノロジー、機械／電機の3分野が中心だが、いわゆるハイテクでない分野もカバーしている。地域的分布では（図2）、北部58カ所（44.6%）、中部28カ所（21.5%）、南部38カ所（29.2%）、東部6カ所（4.6%）である（中小企業處、各年版 a の2012年版, pp.262-263 により整理）。

図2 台湾の縣市・地域区分



(出所) 内政部台湾地区地名検索 (<http://placesearch.moi.gov.tw/search/>) の図を修正。

育成センターの支援対象となる企業は、台湾における中小企業認定基準に基づき、資本金 8,000 万元以下、あるいは従業員数 200 名以内の企業である。企業のタイプとしては、新規創業ベンチャー企業だけでなく、技術強化・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る。なお入居期間は原則 3 年だが、実際の運用は育成センターごとに異なり、より長期の入居が認められるケースも多い。

育成センターが入居企業に提供するサービスは、スペース・設備支援、ビジネス支援、行政支援、技術・人材支援、情報支援である。表面的に見たサービスメニューはどの育成センターでも大差は無いが、母体となる大学・研究機関等の得意分野や資源の豊富さに応じ、サービスの内容・質、重点対象産業は異なる。

立地的に近接し支援対象分野やサービスメニューが重複あるいは関連している複数の育成センターが戦略的アライアンスを組み、入居企業へより包括的で高品質、低コストのサービス提供を図ることもある。上述した「北・中・南・東部地域育成ネットワーク」はその促進のための仕組みである。また政府はしばしば育成センターの担当者を集めセミナーや会議、研修を実施する。これを通して担当者同士の人的コネクションが形成され連携の土台となる。なお科学工業園区ともこうした人的コネクションはあるが、管轄機関が違うため（科学工業園区は、行政院国家科学委員会管轄）、連携の為のフォーマルな仕組みは少ないと見られる<sup>9</sup>。

## (2) 活動実績

育成事業の最近数年の実績については、表 1 にまとめられている。同表と関連情報から読み取ることができるポイントを幾つかあげたい。第 1 に、育成センターの総数は増加しているのに、政府からの補助金額はむしろ減る傾向にあり、個々の育成センターが自らの努力で経営自立化を図る必要性が高まっていることが分かる。第 2 に、育成企業数のうち新規創業企業が占める割合は、2008 年までは 5 割未満で、1997～2012 年累計でも 44.5% であり、台湾の育成センターが、どちらかというベンチャー支援よりも既存中小企業のアップグレードに重点を置いてきたことが理解される。ただし、新規創業企業の割合が徐々に増加する傾向も見てとれ、2010 年以降は 6 割程度になっている。第 3 に、補助金の投資促進効果（増加資本金額／補助金額）は、年による増減はあるものの、2005 年の 26.2 から 2011 年には 45.1、2012 年は 36.4 へと増加しており、1997～2012 年累計の 30.3 と比しても、この点ではパフォーマンス向上の傾向が観察される。第 4 に、IPO 件数についてみると、2005 年から 2011 年までの台湾全体としての IPO 件数は、各々、70、44、70、50、50、55、

---

<sup>9</sup> ただし、中部科学園区は、開設当初、園区内・隣接地域に工業技術研究院（ITRI）のような研究機関がなかったため、周辺の大学との協力を特に重視してきた（なお、現在は ITRI、台湾発展研究所、資訊工業策進会、国家実験研究院国家高速ネットワーク・計算センターの附属研究所が立地している）。2012 年時点で、8 つの大学（中興大、暨南大、朝陽科技大、勤益科技大、雲林科技大、虎尾科技大、逢甲大、明道大）の育成センターが同園区内に進出している。

94 で（中華民国創業投資商業同業公会，各年版の 2012 年版，p.132），これに対する育成センター入居企業の IPO 件数の比率は，各々，4.3%，9.1%，7.1%，14.0%，10.0%，5.5%，3.2%である。育成企業数が台湾の中小企業総数に占める比率が僅かであること考慮すると<sup>10</sup>，育成センターが有望な企業・起業家を発掘・支援し IPO に導く点に関して，相当の成果を上げているといえよう。第 5 に，この点に加え，毎年の IPO 企業数のうち VC からの投資を受けた企業数が相当な割合に上ること（次節で詳述）を考え合わせると，育成センター入居企業は VC の投資先候補の 1 つとなっており，育成センターがその出会いの場を提供していると推測される。

表 1 台湾の創新育成センターの活動実績

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	1997-2012
育成センターの総数(軒)	95	99	104	113	118	122	131	130	-
育成センターへの補助金額(億元)	2.14	1.64	1.72	1.76	1.75	1.70	1.41	1.52	25
育成企業数(社)	1,320	1,286	1,356	1,433	1,633	1,885	1,954	2,065	5,620
うち新規創業企業数(社)	479	475	577	671	835	1,131	1,226	1,250	2,502
新規創業企業の割合(%)	36.3	36.9	42.6	46.8	51.1	60.0	62.7	60.5	44.5
増加資本額(億元)	56	53	52	66	64	54	64	57	758
増加資本額／補助金額	26.2	32.3	30.2	37.5	36.6	31.8	45.1	36.4	30.3
育成企業の従業員数(人)	28,058	25,316	27,133	35,345	28,038	31,038	30,489	34,185	99,788
育成企業による特許取得件数(件)	413	400	416	402	484	317	361	206	3,312
育成企業への技術移転件数(件)	145	205	149	181	270	162	195	84	1,559
育成企業の新規株式公開件数(件)	3	4	5	7	5	3	3	2	51

(出所) 中小企業處内部資料，および中小企業處（各年版 a）の 2013 年版 p.265 より作成。

なお，中小企業處からの補助金は 2012 年に総額 1.52 億元で 76 カ所の育成センターが補助を受けている。大学付属の育成センターの多くが補助金に依存する一方で，民間団体によるものは自営が主である。近年，政府は各育成センターが特色を持つことを推奨している。例えば，センター 1 カ所当たりの補助金額は基本的補助額で 100 万元だが，入居企業へのサービスを高度化・特色化するための取り組み（国際化支援，若者や女性の創業促進など）に対して追加補助を申請でき，最高 400 万元まで上乗せできる（中小企業處，各年版 a の 2013 年版，pp.264-265）。この他，特色化の例として，①後述の国立台湾大学の事例のように育成センター運営を企業化する，②外部の企業と連携する，③特定産業・特定の専門領域（例えば，フランチャイズのチェーン店経営，農産品の二次加工など）に強くフォーカスする，④国際化のためのプラットフォームを整え外国企業による台湾での企業設立がスムーズに進むようにする，以上が挙げられる。このように色々なプログラムを打ち

<sup>10</sup> 例えば，2011 年の育成中小企業数 1,954 社（表 1）は，同年の台湾の中小企業総数 127 万 9,784 社（中小企業處，各年版 a の 2012 年版，p.43）の 0.15%である。

出して自己の特色をアピールし、政府からの持続的な予算獲得を競っているという<sup>11</sup>。

### 3.2 創新育成センター運営の実際－国立台湾大学創新育成センターの事例－

ここでは、育成センター運営の実情について、台湾を代表する総合大学である国立台湾大学付属の「国立台湾大学創新育成センター」（以下、台大育成センターと略記）を例に取り上げ、詳しく解説してみたい<sup>12</sup>。台大育成センターは1997年に成立し（設立当初は「台大慶齡創新育成センター」と称していたが、1999年に前出の名称に改めた）、現在は台湾大学の水源校区内に立地している（住所：台北市中正区思源街18号）。約6,600㎡のインキュベーション・スペースを持ち、40社以上の入居企業を受け入れ可能である。

育成センターの運営資金は、多くの大学では政府補助金に依存しているが、台大育成センターの場合は依存度が非常に低い。その理由は、①台大育成センターは規模が大きく入居企業からの収入（入居家賃、サービス対価）が多い、②同センターは入居企業から株式の3%のシェアを取得することになっており（企業側が株式譲渡を嫌う場合、相当額の現金で渡してもよい）、この面からの収入もある、ということである。

大学と育成センター（および入居企業）との関係をみると、台湾大学には10学部2,000人余りの教授陣があり、こうした専門家によるコンサルティング、知財授権、実験室や高価な儀器・設備の使用、人材の派遣（学生のインターンや大学研究者のジョイントプロジェクトへの参加）に関して、入居企業はセンターを通して、もしくは直接に大学からの支援を受けられる。より正確に言うと、育成センターが入居企業から徴収した入居家賃の80%は大学に渡される。また、大学研究者が創造した知財や特別な技術は大学に授権され、大学が入居企業にライセンスしそのロイヤルティーを得る（基本的には直接的関係だが、育成センターが仲介マッチングすることもある）。さらに、後述のように入居企業へ投資した結果得られた利益も大学に還元される。

台大育成センターと関連機関の詳細な組織図を示すと図3のようになる。通常の大学付属育成センターと異なる点は、その実際の運営が民間企業である「台大創新育成股份有限公司」（以下、台大創新育成会社と記述）に担われている点である。即ち、同会社は2002年に外部の民間投資も受け入れる形で設立された。台湾大学が同会社の株式の20%と董事会（取締役会）の議席の3分の1を掌握している。加えて、銀行、台北市政府、VC、民間企業、個人が出資しており、株主の総数は40数名・社、うち8割は法人（台湾大学と数社の会社・機関）、2割は個人（台湾大学のスタッフ・教職員が中心）である。このように会社化することでインキュベーション・サービス提供の他、入居企業への投資も出来るようになった。法規では国立大学自身は投資が出来ないので、これによって大学も利益獲得機

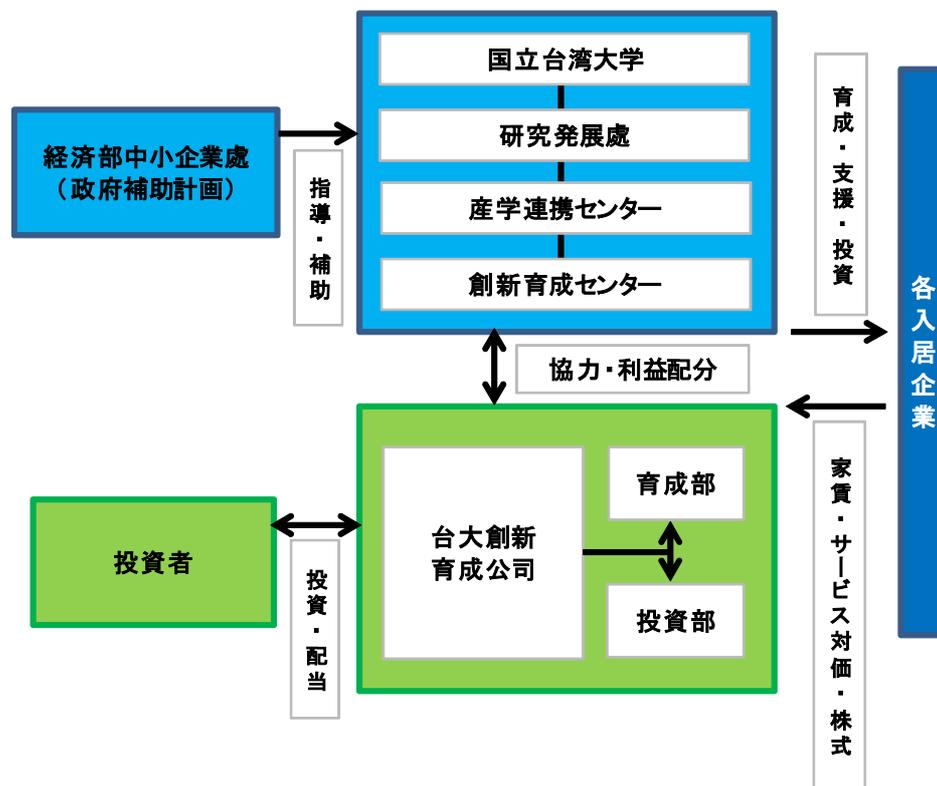
<sup>11</sup> 以上の特色化の例は、国立台湾大学創新育成センターでの面談より（2013年9月23日実施）。

<sup>12</sup> 以下の台大育成センターについての記述は、特に断りのない限り、同センターHP、および筆者による同センターでの面談（2013年9月23日実施）から得られた情報に基づいている。

会が増えることとなる。

台大創新育成会社の内部は、育成部と投資部に分かれ、育成部は通常のインキュベーション・サービス提供を担い、投資部は入居企業が一定の成長段階に達し、資金が必要な時、あるいは将来有望と判断された場合、これに投資する。ファンドの規模は400万米ドルである。株主となることで入居企業との関係がより密接となり、当該企業がセンターから卒業した後も必要に応じてサポートし、その企業が成功すれば株式への配当等の形で利益を獲得できる。なお、投資に際しては、内部で自己完結せずにむしろ外部の投資者（VC、企業、個人）を巻き込むことを非常に重視している。これは同公司だけでは投資額は限られており、多額の資金を必要とする企業に対しては十分対応できないためである。さらに外部からの投資シェアが大きくなるようにすることで、投資対象企業の成長サポートと同公司にとっての投資安全性の確保を図ることが狙いである。

図3 台湾大学創新育成センターの組織図



(出所) 台湾大学育成センターHPの図を微修正。

台大創新育成会社の人員は、一部は大学に所属するが、育成センターの運営には同公司と一体となって当たる。同公司のサービスセンターには劉學愚総経理（社長）をはじめ9名で構成される運営チームが存在する。育成人材のソースでは、技術に関しては大学、企業経営面では外部の様々な産業界からプロの経営管理者を探しコミッティーメンバーとし

て迎えている。また、外部の幾つかの法律事務所や会計事務所とも契約を交わし、必要に応じて入居企業に紹介する。その場合、基本的サービスは無料で提供され、より本格的なサービスに対しては課金されるが一定の割引が適用される。

入居企業について言えば、2013年9月時点で、23社が入居中で70社が卒業している。計93社のうちIPOは4社である(2014年にさらに1社IPOする予定)。成功率という観点から見ると、卒業企業の7割ぐらいが「生き残り」に成功しているが、小ビジネスで細々と存続しているだけのケースも多い。(IPOまでは行かないまでも)業績良好で成長性があるものは大体1割程度である。育成対象業種としては、最近では、電機・電子、ICT、バイオ・医療、材料、デジタルコンテンツとインターネット関連に重点がある。しかし、上述のように育成対象には、ハイテク・スタートアップの他に伝統的業種や既存中小企業も含まれる。また既存大企業の新事業部門が置かれることもある。将来、この新事業部門から新企業が生まれることが期待されるが、そうならない場合でも家賃、サービスへの対価等の形で一定の収入は得られる。なお、台大育成センター内で設立された企業のおよそ5%が当大学の学生・教授による起業で、95%は外部者が入居して設立したものである。ただし、ここで会社設立した者の半分以上は台湾大学の卒業生であるという。

最後に育成センターの海外交流活動について触れておきたい。一般的に、育成センター同士の国際的交流は、“The National Business Incubation Association (NBIA) ”、“European Business & Innovation Centres Network (EBN) ”、“Association of Asian Business Incubation (AABI) ”といった国際団体の例会やセミナーに参加する形でなされる。台大育成センターに関しても、こうしたプラットフォームの上で一定の国際交流を実施しており、日本、韓国、東南アジア等からの視察の受け入れもある。台湾の幾つかの大学付属育成センターでは、ベトナムやインドネシアなどの特定の東南アジアの国と関係を持ち、台湾企業がそうした国の市場に進出する支援をしている例もある。ただし、一般的には、密接な交流は少なく、若干の例会や相互視察を通して交流するのみであるという。

中国大陸の育成センター(「孵化器」)については、台大側は特別な努力はしていないが、先方からしばしば訪問があり意見交換を行っている。大陸側の積極的な姿勢の狙いとしては、①インキュベーション管理の観念とスキルを学習するため、②機会があれば、こちらの企業を誘致し先方に企業設立させるため(一定の優遇条件を提示する)、というものがある。この背景として、中国政府は孵化器を非常に重視し、ハード面は相当充足しているが、その運営については、いまだ多くの面で資本主義社会の観念が理解されておらず、企業の成長を正しくサポートできていないことがあるという。

### 3.3 大学の教員・学生による創業の現状

これまでの記述との関連で、大学の教員・学生による創業の現状について解説する<sup>13</sup>。

---

<sup>13</sup> 以下の記述は、上述の台大育成センターでの面談に加え、台中科学園区内に位置する「逢甲大学ビジネスインキュベーションセンター」(台中市) および經濟部中小企業處での面談

先ず、大学教員自身による創業は制度上の問題があり複雑である。即ち、国立大学の教員は制度上は公務員で退職後も終身俸給が与えられる。従って民営企業の創設者になるのは不合理であるという意見がある。他方で、教員は技術・知財を持ち、経営・研究チームとして働ける弟子・学生も多く擁しており、この点ではハイテクベンチャー創業者として適している。議論の末、教員が大学で行政管理職を担当していない場合、政府の観点からは「技術的公務員」となり、民営企業の創業者になっても良いという方便が設けられた（ただし持株シェアは10%を超えてはならない。なお、バイオテク分野は今後台湾のリーディング産業となることが期待されるため、この制限は適用されない）。大学での地位はどうかについては、起業の際、本業を何年か休んで企業に派遣される形をとる。利益が生じた場合の扱いは大学ごとに異なるようで、民営企業で勤務中の利益や給料の一部を本職の大学に納めさせる場合もあるが、そうした要求のない場合もある。

大学の教員による起業に対しては、研究発展處に特別予算があり、教授らがその修士・博士課程の学生に特定の技術研究に焦点を合わせるよう促すことを勧めている。こうした技術に市場性があり、特許があれば、教員自身がビジネスプランを立てて大学に補助予算を申請してもよい（ただし、この予算は会社設立のためではなく、その前段階のためのものである）。また、海外の商品展示会に出展し商談するなら、その費用も大学から補助が受けられる。

学生による起業については、基本的に教育部は学生に勉学に専念することを勧めるが、学生の中に起業する者もある（大学4年以降の学生、大学院修士・博士課程の学生は起業してよい）。これを支援するために大学に起業家向け教育課程があり、選択科目単位として認められる。元々、大学には起業について専門的に教える教員はいなかったため、基礎的な講義の他は、比較的広範囲に柔軟に外部の業者・業界人を招いて講師を担当させている。この課程は学生からかなり好評を得ているという。その理由として、①通常の課程と違い外部専門家から教えを受けられる、②様々な専門の学生が同じクラスに参加しており、また幾つかの非正規の課程も履修でき若者にとって刺激が多い、といったことが挙げられる。最近、受講希望者の人数が増え、台湾大学では、同じ大学内で複数の学院（学部）が各々開講するようになっている。

なお台湾大学を含む多くの大学では「エグゼクティブ MBA」(EMBA) コースが開講されているが、これは既に相当の経験を積んだ専門的職業人や企業家、あるいは上層管理者を対象とし、企業管理について専門的な深い知識を授け学位授与を伴うものである。ここで紹介した学生向け課程や中小企業處の提供する創業者向け教育課程は基礎的な知識取得と訓練機会を安価に（多くの場合無料で）提供するもので、EMBAとは根本的に異なる。

男子は兵役の存在もあり、一般に卒業後すぐに起業するのは困難である。しかし、最近、兵役の軽減<sup>14</sup>、産学連携を鼓舞する社会の気風の広まりにより、若者による起業が増加し

---

から得られた情報に拠っている（各々、2012年1月16日、2013年9月26日に実施）。

<sup>14</sup> 台湾では憲法上、男性に兵役義務が課せられている。以前は兵役義務が2年間だったが

ている。例えば、大学教授が幾人かの弟子に卒業後、育成センター内に企業設立するよう勧め、経営に直接当たるのは卒業生のチーム（および学生）だが、教授が背後で訓練・助言、あるいは指令・指導するといった事例が増えている。

従来、台湾における起業家の典型的イメージは、年齢的には30歳代半ば以降で、既に数年から10数年の職業経験がある、一定の自己貯蓄と業界人脈を持った人物であり、データの的にもそれが裏づけられている<sup>15</sup>。台湾には元々、こうした起業家の一大基盤があり、政府や育成センターによる支援の有無は、従来型の起業家に対しては限られた影響しかない。しかし、近年の若年層による起業活発化に関しては、過去数年の政府・育成センターの取り組みは大きな影響を持っているという。もっとも、若者による起業はネット販売等のマイクロ起業が多く、正式な仕事の他に兼業で起業するケースも多く見かけられるという。

最後に、近年中国との経済連携が強化され、多くの台湾企業が中国ビジネスを積極展開している趨勢に鑑み、台湾の学生・若者による大陸での起業およびそれに対する政府による推奨があるかについても調べてみた<sup>16</sup>。結論的にはそうしたことは少ないようである。その理由は、①台湾人は1990年代から大陸進出し既に20年ほど経過している。これらの企業家は現在の若者の父母や先達の世代で、その経験を通して若者も大陸ビジネスの現状を知っており、特別なリソースや支援がなければ勝算がないことも理解している。②台湾の若者の価値観は、人員管理の方式を含め、先進社会で起業するのに適合している。例えば、大陸では従業員に規律を守らせるため軍隊式管理を採用せざるを得ないが、台湾の今の若者はこうした手法を嫌う。したがって、台湾の若者は、いきなり中国ビジネスを起こすよりも、先ず台湾で事業を立ち上げることを意識しており、それに成功すれば何れそうした機会が訪れるという考え方であるという。

#### 4. 台湾におけるベンチャーキャピタル業界の発展

本節では、台湾におけるベンチャーキャピタル（台湾では「創業投資」、略して「創投」と呼ぶが、ここではVCと記述する）業界の発展史と具体的な活動実績を詳しく解説する。

---

2000年以降は次第に短縮され、2013年からは事実上、4ヵ月の軍事訓練を受けるだけになった。将来は徴兵制を志願制に転換することが想定されている。

<sup>15</sup> 台湾における中小企業の雇用者（経営者）の属性を調査した資料によれば、雇用者全体に占める各年齢層の比率では40～50歳代が中心で、20～30歳代の比率は限られている。即ち、2012年のデータで、40～44歳、45～49歳、50～54歳、55～59歳の各々で、16.4%、19.5%、19.9%、15.2%であり、他方、20～24歳、25～29歳、30～34歳、35～39歳では、各々、0.3%、2.1%、5.9%、9.7%である（中小企業處、各年版aの2013年版、p.99）。これは起業時点の年齢を調べたものではないが、若年経営者の少なさを裏付ける1つの根拠にはなる。

<sup>16</sup> 台大育成センターでの面談（2013年9月23日実施）より。

## 4.1 台湾ベンチャーキャピタル業界の発展経緯

### (1) 歴史的背景

台湾では1960年代半ば以降、輸出加工区設置により労働集約型産業を中心とした輸出指向型工業化政策が採られ経済成長の軌道に乗った。1970年代には、2度の石油危機に翻弄されながらも、政府による「十大建設」プロジェクト推進により、鉄道、飛行場、港湾、電力等のインフラ建設に加え、石油化学、鉄鋼、造船といった重厚長大産業の振興と中間財の輸入代替が図られた。1980年代には新竹科学工業園区の開設（1980年）が1つの画期となり、台湾の要素賦存状況に適した新興産業として電子、情報処理、機械のような技術集約型産業に焦点が当てられた。政治体制面での自由化・民主化の進展と相俟って、外資誘致に加え米国等先進国からの帰国人材の活用と彼らによる起業支援に乗り出した。これを土台に1990年代には半導体、コンピュータ・周辺機器、ICT、光電子といった現在台湾を代表する産業が勃興することとなる（経済建設委員会、2012）。

台湾におけるVC業界の発展史は、1982年に行政院（内閣に相当）の李國鼎政務委員らが米国シリコンバレー等を視察し、ハイテク産業勃興の背景としてVCの重要性を指摘したことに遡る（発展史は、表2参照）。政府による検討の結果、1983年11月に「創業投資事業管理規則」と「創業投資事業推動方案」が制定され、翌1984年11月に民間VC会社の第1号である「宏大創業投資公司」が設立された。業界発展支援のため、VC会社の株主に20%の投資相殺特恵を付与することが定められたが（株式保有満2年経過後、投資金額の20%分をその後5年間、個人・営利事業所得税から相殺できる）、当初は民間からのVCへの理解と関心が低く資金調達が困難であった。そのため、政府系の「交通銀行」や「行政院国家發展基金」（National Development Fund：NDF）が出資する「ベンチャーキャピタル・シード基金」（「創投種子基金」）が主要な投資者となってVC会社の設立が促進された<sup>17</sup>。1985年以降、2次にわたりシード基金が設立され、合計24億元が12社のVC会社に投資され、さらにそのVC会社から500社以上の科技事業へ投資が行われた。

こうした活動は、しばしば海外のVC会社との連携の下に行われていた。合弁によるVC会社設立では、「漢通創業投資」（1986年設立、米国H&Qの出資）、「国際創業投資」（1988年設立、米国Waldenの出資）、「和通創業投資」（1987年設立、日本NIFの出資）などが初期の成果としてあげられる。こうした国際協力を通して、先進国の経験とVCの管理手法、最新の科学技術情報を吸収し、合わせて海外企業を台湾に誘致することも狙いであった（以上、業界初期状況については、中華民国創業投資商業同業公会、2004を参考にした）。

1992年にはVC業界の発展が一定程度に達したのを背景に「台北創業投資商業同業公会」が設立され、政府との集団的交渉窓口となるとともに民間による業界の自主管理へとシフトしていった。その後、VC会社の立地が台北地区から他地域にも拡大する趨勢を受け、1999年には同公会は全国的な性格の「中華民国創業投資商業同業公会」（Taiwan Venture

<sup>17</sup> NDFは、台湾の産業イノベーション促進を支援する投資機関として1973年に設立された。業務として、企業（基幹の大企業中心）への直接投資、VCファンドへの出資、長期・低金利での融資（銀行を通じた制度融資）を行う。

Capital Association : TVCA) へと改組された。

表2 台湾における VC 業発展の歴史

<p>1982 年 行政院・李國鼎政務委員ら米国シリコンバレーを視察, VC 制度導入を検討。財政部・徐立德部長による「創業投資プロジェクトチーム」の発足(「創業投資」は VC の正式呼称)。</p> <p>1983 年 「創業投資事業管理規則」を公布し, VC 会社の株主に 20%の投資相殺特恵を付与。</p> <p>1984 年 台湾初の民間 VC 会社, 「宏大創業投資」が成立。</p> <p>1985~1990 年 行政院国家発展基金と交通銀行が 8 億元を調達し, 第 1 期 VC シード基金を設立。「漢通」(米国 H&amp;Q 出資), 「和通」(日本の NIF 出資), 「全球」(米国 Wang Computer 出資), 「欧華」(フランス東方銀行出資)等の VC 会社の設立を支援。</p> <p>1992 年 「台北創業投資商業同業公会」成立。民間による業界の自主管理へ。</p> <p>1993 年 VC 会社による一般製造業への投資を資本額の 30%まで許可(それまでは科学技術系製造業への投資のみ許可)。</p> <p>1994 年 保険会社による VC 事業への投資を開放。</p> <p>1996 年 一般の商業銀行による VC 事業への投資を開放。</p> <p>1999 年 国内の VC 業発展により, VC 会社の設立が台北市以外にも拡大。それを受け「台北創業投資商業同業公会」を「中華民國創業投資商業同業公会」へ改組。</p> <p>2000 年「促進産業昇級条例」の改正と租税公平性を図る等の理由で, VC 会社の株主へ付与されていた投資相殺特恵が取り消しに。証券会社による VC 事業への投資を開放。</p> <p>2001 年 「創業投資事業範囲と指導規則」の制定と「創業投資事業管理規則」の廃止。これにより VC 会社設立への特別な審査が不要に。金融持株会社による VC 事業への投資を開放。</p> <p>2002 年 行政院による「挑戦 2008: 国家発展重点計画」の推進。民間による VC 事業への投資を奨励, 並びに行政院国家発展基金が 300 億元出資し「一千億投資創設計画」を推進。</p> <p>2003 年 「創業投資事業範囲と指導規則」の第 1 次改正, VC 事業の投資と資金運用範囲の大幅規制緩和。</p> <p>2005 年 VC 事業管轄機関が財政部から經濟部へ移行。「創業投資事業範囲と指導規則」の第 2 次改正, VC 事業の投資範囲が上場(上市・上櫃)企業を除くこと以外制約なしへ。</p> <p>2007 年 「促進産業昇級条例」に依拠し「創業投資事業発展計画」が提出され, 健全な VC 事業の発展に向けた環境整備, および国際資金の導入と国内科技事業への投入促進が謳われる。</p> <p>2008 年 政府による対中国経済連携推進への政策転換に合わせ, 行政院国家発展基金が出資した VC 事業による中国大陸への投資を開放。但し投資額は当該 VC 事業の実収資本額の 20%を上限とする。</p> <p>2010 年 促進産業昇級条例に代わり, 台湾の産業全体の多元的発展とイノベーション促進を目指した「産業創新条例」が公布される。それに合わせ「創業投資事業輔導弁法」が定められる。</p>
---

(出所) 頼 (2010) pp.16-18, および中華民國創業投資商業同業公会 (各年版の 2012 年版) pp.253-260 より作成。

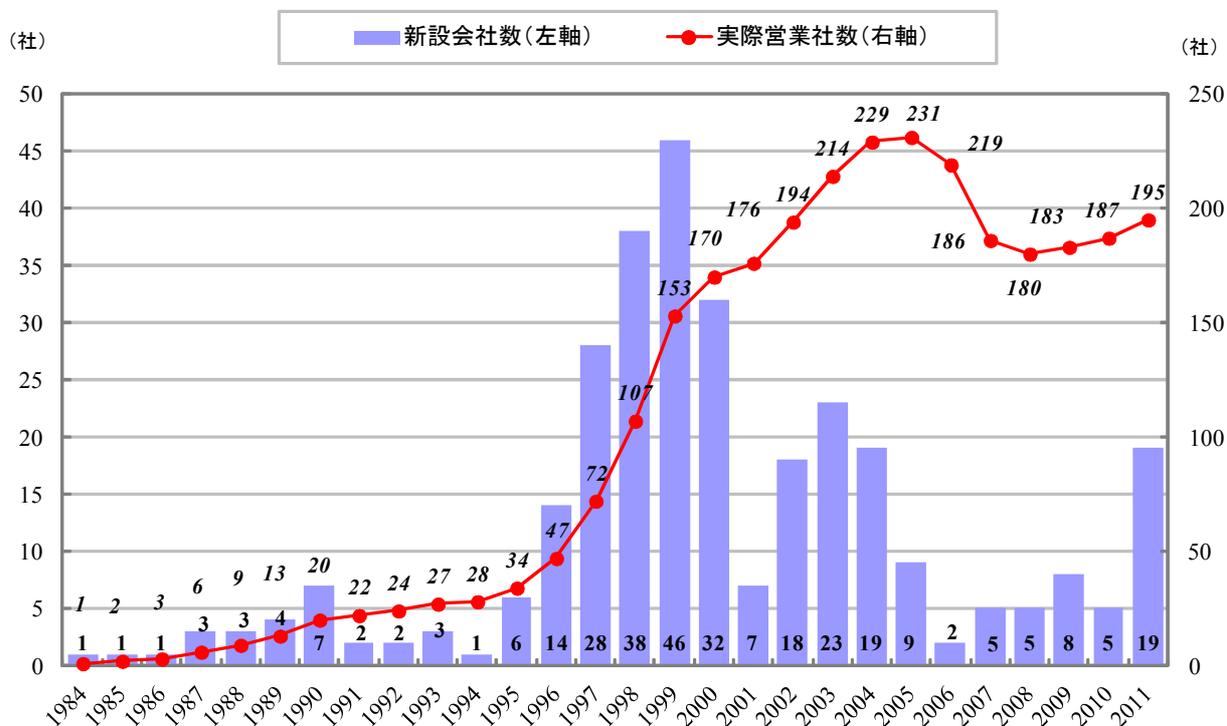
さて VC 業の発展にとっての最大の問題は資金調達であるが、機関投資家による VC 事業への投資が以下のように徐々に開放されていった（中華民国創業投資商業同業公会、各年版の 2012 年版, p.167, pp.253-260）。

- ・ 保険会社－1994 年。投資対象 VC 事業の資本額の 5%が上限，後に 25%へ拡大。
- ・ 商業銀行－1996 年。投資対象 VC 事業の資本額の 5%が上限。
- ・ 工業銀行－1998 年。VC 事業の資本額の 100%まで可。
- ・ 証券会社－2000 年。投資対象 VC 事業の資本額の 10%が上限，後に 100%へ拡大。
- ・ 金融持株会社－2001 年。VC 事業の資本額の 100%まで可。

## (2) 統計的解説

ここで統計データを見ながら VC 業界の発展経緯を解説していきたい。1984 年から 1995 年までは、VC 会社の新規設立は毎年 1～7 社で、1995 年当時、VC 会社の総数（実際営業社数）は 34 社であった。以上を台湾の VC 業界の黎明期とすると、1996 年から 2000 年までは発展期にあたる。すなわち、新規設立会社数も 1996 年に 14 社、1997 年に 28 社、1998 年に 38 社、1999 年に 46 社、2000 年に 32 社と急増している。このため 2000 年当時、VC 会社の総数は 170 社に上った（図 4）。

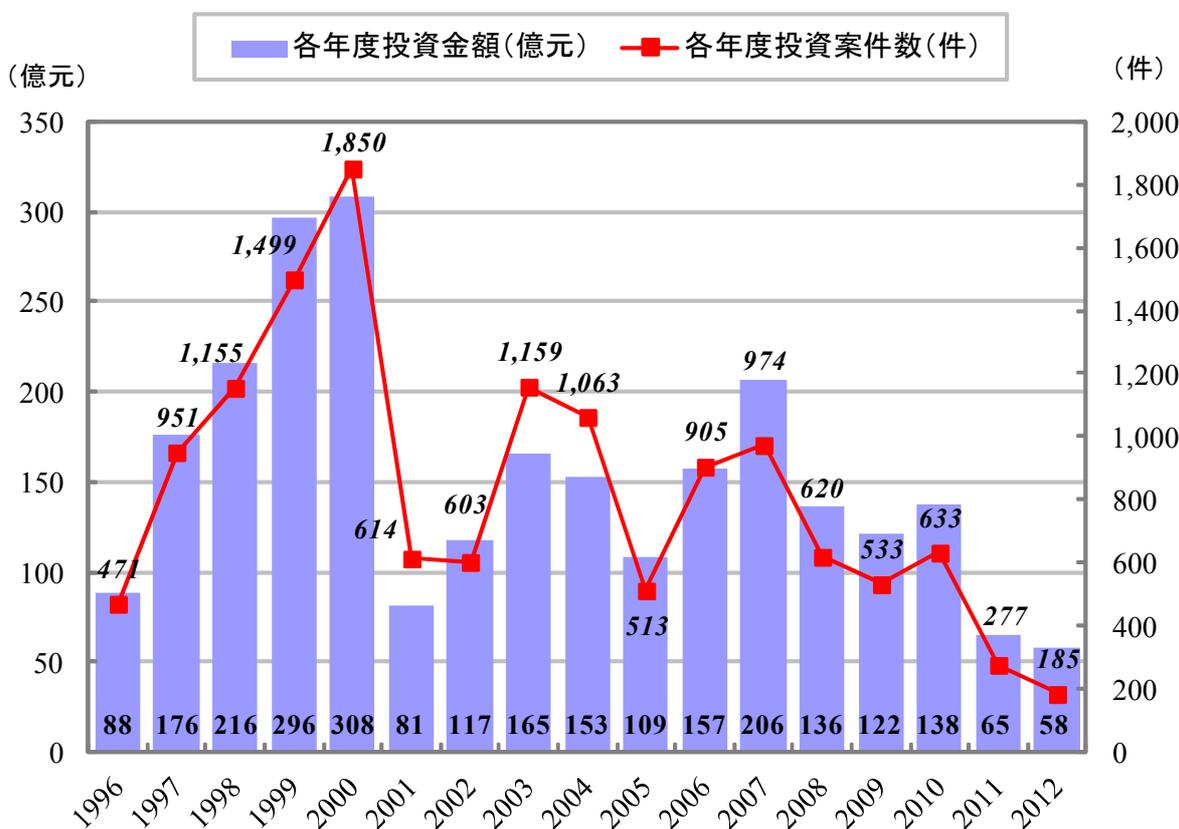
図 4 台湾 VC 業界の新設会社数と実際営業社数の変遷（単位：社）



(出所) 中華民国創業投資商業同業公会（各年版）より作成。

なお 1990 年代後半は、世界的にも情報機器、電子、半導体、光電子、インターネット、通信等の科学技術系産業の成長期であり、台湾の VC 会社は、1996 年から 2000 年までに合計 5,926 社の科学技術系企業に投資している。そしてこの時期投資した案件は 1998 年から 2000 年の間に次々と上場を果たした（交流協会, 2003, p.64）。この時期は世界的にも株式市場が加熱しており、VC 会社は手持ちの株式を処分することで高い利益を獲得した。このように VC 会社は、成長期にあった台湾の科学技術系産業に各界から募集した遊休資金を集中投資し、その発展に大きく貢献したが、その背景の 1 つとして、政府の政策の影響がある。すなわち、当時、VC 会社の株主に 20%の投資相殺特恵が与えられていたが、これは科学技術系企業への投資に限って適用され、同時に VC 会社が、上場・公開した企業の株式に投資することを禁止していたのである（交流協会, 2003, pp.3-4）。

図 5 台湾 VC の投資額と投資案件数の推移



(出所) 中華民國創業投資商業同業公会 (各年版) より作成。

2001 年以降は、新設 VC 会社数や投資金額、投資案件数も年により増減があるものの、1990 年代後半と比べるとピークを過ぎた感があり、同業界は成熟期に入ったと考えられる(図 4 と図 5)。とりわけ 2001 年の急激な落ち込みは、IT バブルの崩壊に加え、2000 年の

「促進産業昇級条例」の改正と「両税合一税制」実施に伴い<sup>18</sup>、上述の VC 会社の株主へ付与されていた投資相殺特恵が廃止されたことの影響が大きい。これにより台湾内の個人あるいは法人株主の VC 会社に対する投資が大幅に減少した（交流協会、2003、pp.5-6; 中華民國創業投資商業同業公会、各年版の 2008 年版、pp.26-27）。

## 4.2 台湾ベンチャーキャピタルの活動実績

以下では、主に『台湾創業投資年鑑』（中華民國創業投資商業同業公会、各年版）および筆者自身による現地調査の成果に基づき<sup>19</sup>、台湾の VC の活動実態について解説する。

### (1) 資金調達

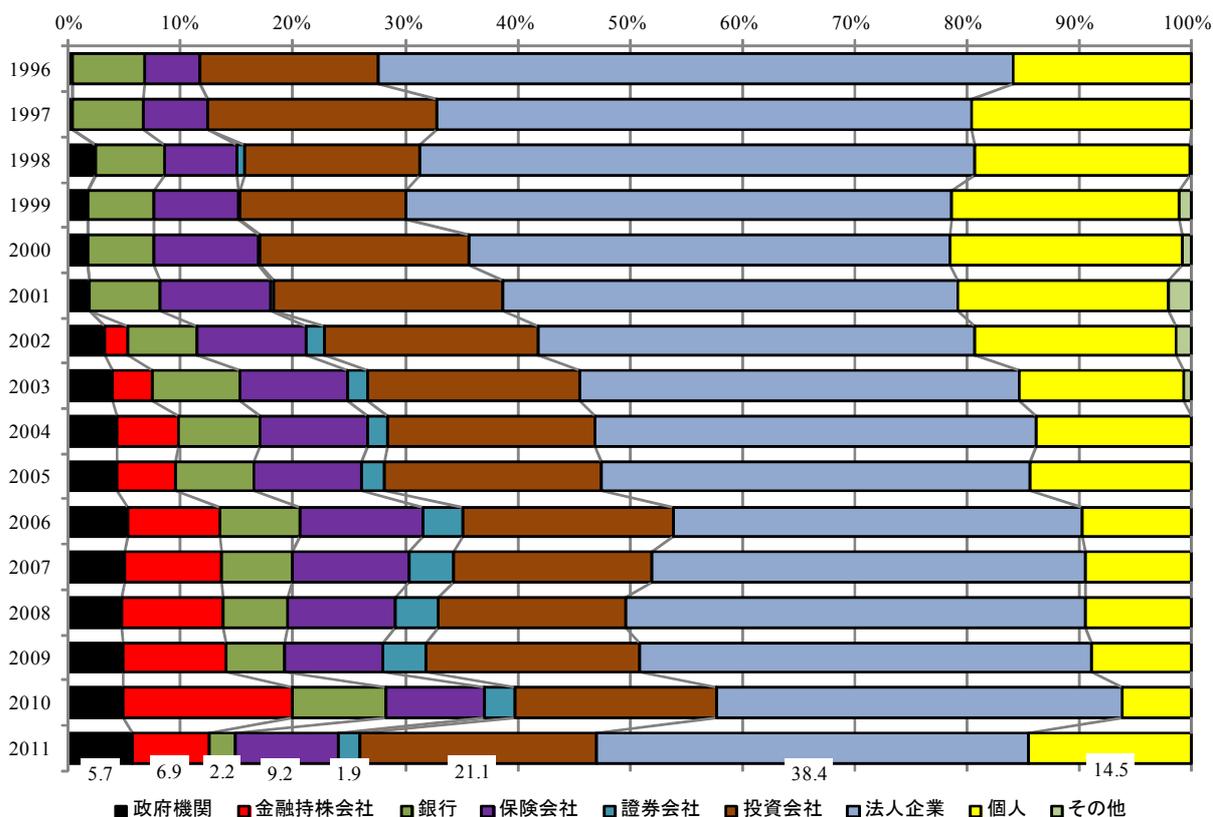
まず、資金調達について、台湾 VC 会社の株主構成（金額比）と株主の地域分布をみてみたい。図 6 は 1996 年から 2011 年までの VC 会社の株主構成比率を示したものである。まず、2011 年単年における株主構成を見ると、政府、機関投資家（金融持株会社、銀行、保険会社、証券会社、投資会社）、法人企業、個人の占める比率は各々、5.7%、41.3%、38.4%、14.5%である。これまでの趨勢としては、1990 年代後半は、法人企業と個人が合わせて 6～7 割を占めていたが、2000 年以降は機関投資家の比率が 3 割を超え 2010 年には 5 割以上に達した。これは上述のように規制緩和が徐々に進んだ結果である。政府機関の比率はそれほど高くなく、2000 年以降やや増加したものの最近数年は 5%前後の水準を保っている。なお、米国等で VC 事業の資金源として重きをなしている年金基金（台湾では、「退休基金」）については、最近、VC 事業への投資が開放されたものの、安全性を重視する傾向が強く、今のところ株主構成上は存在感がない。

2011 年における株主の地域分布では、国内法人が 82.28%と最大で、これに国内個人 14.50%を加えると、国内が 96.78%に達する。この他、国外法人が 3.18%、国外個人が 0.04%で海外からの合計は 3.22%である。また 1996 年以降のデータをみる限り、何れの年も国内法人・国内個人合計が 9 割を超えている（中華民國創業投資商業同業公会、各年版の 2003 年版、p.31、および同 2012 年版の p.53）。一貫して海外からの VC 業への投資が少ないことが分かるが、この理由として、国際的な投資家から見ると（中国等と比べて）台湾は大型企業が少なく、台湾の VC 会社も小規模なものが多いため投資先として魅力に乏しいことが指摘される。

<sup>18</sup> 両税合一税制とは、営利事業所得税（法人税）と総合所得税（所得税）を統一した制度。台湾の会社が台湾に居住する個人株主に配当を行う場合、当該会社が法に基づき納めた営利事業所得税を株主の受け取り配当所得額に算入し、その上で、個人株主は上記の営利事業所得税額を個人所得税から控除することができるというもの。

<sup>19</sup> 国聯創業投資管理公司（SAGA UNITEK VENTURES）および徳宏資本事業群（Globaltec Capital）でのベンチャーキャピタリストとの面談（各々、2013 年 9 月 27 日、同 9 月 26 日実施）。以下の記述は、特に断りのない限り、ここから得られた情報に基づいている。

図6 台湾 VC 会社株主構成比率（1996-2011年。単位：％）



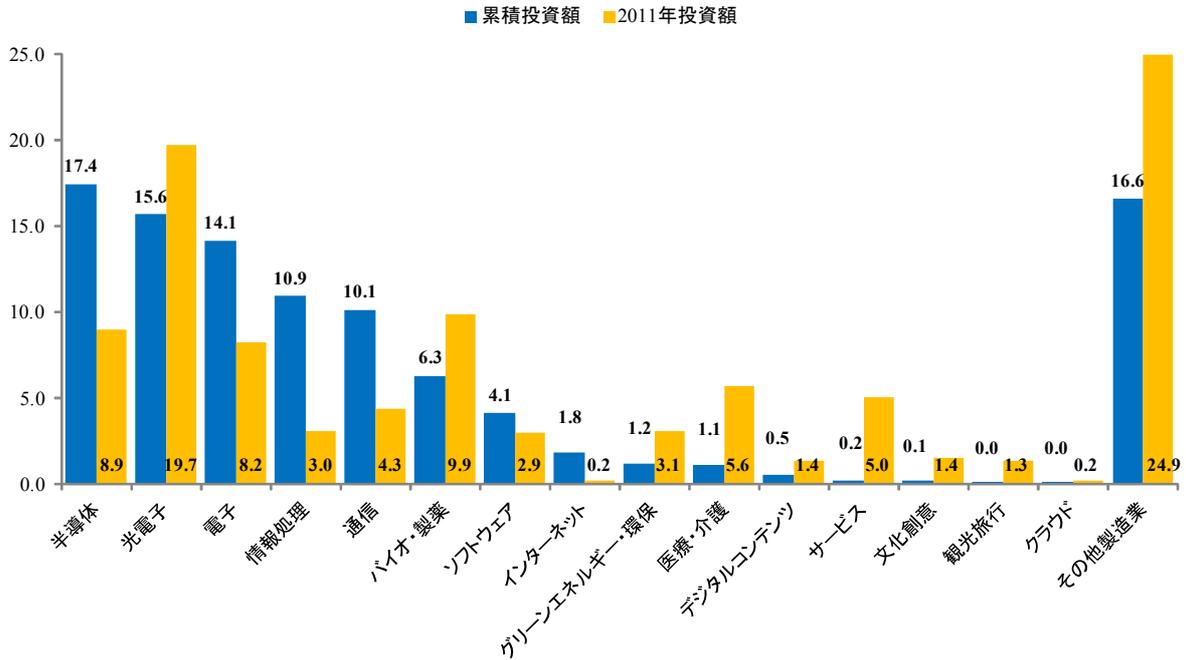
(出所) 中華民國創業投資商業同業公会 (各年版) の 2005 年版 p.52, および 2012 年版 p.54 より作成。

## (2) 投資対象の産業別シェア

次に投資対象についてみる。産業部門別では、2011年までの累積投資額（2,705.2億元）に占める各部門の割合では、半導体 17.4%、光電子 15.6%、電子 14.1%、情報処理 10.9%、通信 10.1%、バイオ・製薬 6.3%といった産業が上位に入っており、これら6部門合計で全体の74.4%を占める。2011年単年の数値では、光電子 19.7%、バイオ・製薬 9.9%、半導体 8.9%、電子 8.2%、医療・介護 5.6%、サービス 5.0%といった産業が上位に来ている。加えて、まだ比率は小さいもののソフトウェア 2.9%、グリーンエネルギー・環境保全 3.1%、デジタルコンテンツ 1.4%、文化創意 1.4%、観光旅行 1.3%といった新分野が今後台頭する気配を見せており、徐々に投資対象部門の主役がシフトしていることが窺われる（図7）。

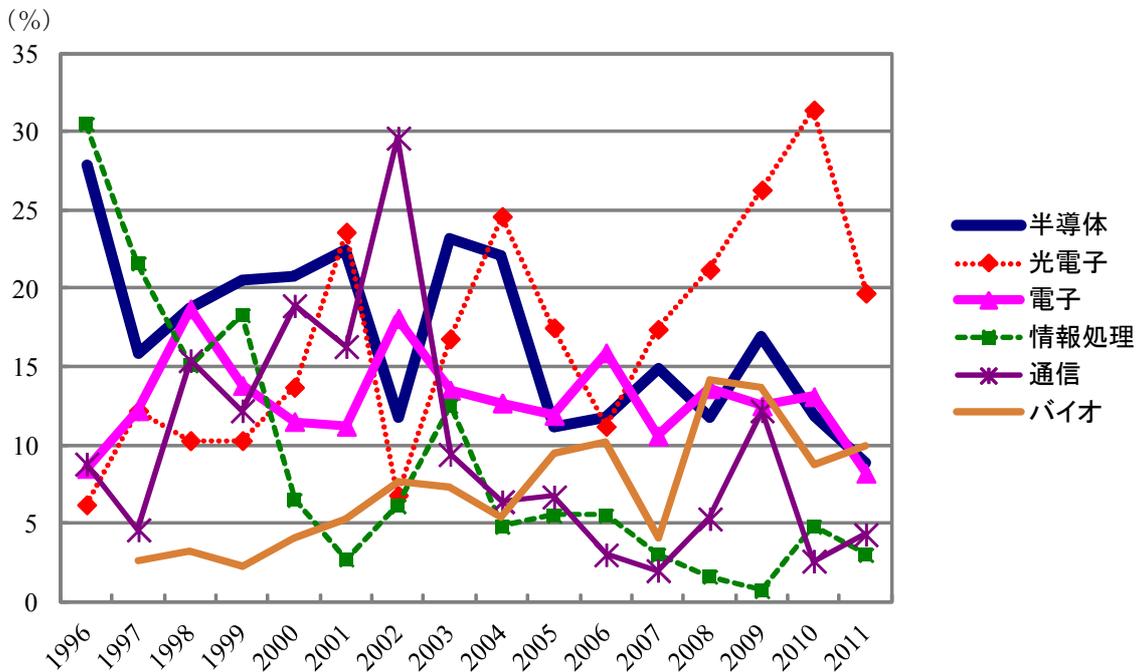
また図8は、半導体、光電子、電子、情報処理、通信、バイオの上位6部門の比率が1996年以降どのように推移したかを示している（投資額ベース）。これによると、当初、情報処理と半導体が主要投資先で、情報処理はその後比率を趨勢的に下げ、半導体は上下に大きく変動しながらも主要投資先としての地位を保っている。その後を追うように通信と光電子の比率が増加したが、通信は2002年を境に急低下し（2009年に一時的に急増）、光電子は上下に大きく変動しながらも主要投資先の1つとなっている。電子は、概ね10%前後で比較的安定的に推移し、バイオは2000年代の半ば以降存在感を増している。

図7 台湾 VC 投資額の産業別シェア-累積投資額と 2011 年投資額 (単位: %)



(出所) 中華民國創業投資商業同業公会 (各年版) の 2012 年版 p.81 と p.86 に基づき作成。

図8 台湾 VC の投資対象主要産業別比率 (金額ベース) の変遷 (単位: %)



(注) バイオの数値は、2003 年までは「生物科技」、2004 年以降は「生物科技與製薬」の産業名で表示されており厳密には内容が少し異なる。

(出所) 中華民國創業投資商業同業公会 (各年版) の 2004 年版 p.62, および 2012 年版 p.84 より作成。

### (3) 投資対象の地域分布

投資対象を地域分布で見ると、2011年までの累積投資額に占める割合では、国内が75.0%、国外が25.0%である（中華民国創業投資商業同業公会、各年版の2012年版、p.103）。投資対象地域のより詳しい内訳について紹介すると、2000年から2011年までの比率は図9のようになる。2011年単年では、国内62.7%、アジア19.5%、米国（シリコンバレー）5.3%、米国（その他）5.2%、欧州0.4%、その他6.9%となっている。年によって変動が大きいですが、国外投資については米国（シリコンバレーとその他の地域）とアジアが中心で、近年はアジアの比率が増加する趨勢が大まかには読み取れそうである。アジアの内訳は不明だが、中国大陸が中心と思われる。

図9 台湾 VC 投資先地域分布（金額ベース。単位：%）



（出所）中華民国創業投資商業同業公会（各年版）の2006年版 p.107、2012年版 p.110に基づき作成。

台湾 VC 会社による中国への投資額については、投資した国内企業の多くが中国ビジネスを手掛けていることから、実際には相当の金額が中国に流れていると思われるが正確な数値は不明である。台湾のベンチャーキャピタリストとの面談によれば<sup>20</sup>、台湾の VC 会社が中国投資する場合、大半は大陸に進出した台湾企業が対象であるという。業種的には民生必需品分野（食品・飲料、飲食チェーン、衣服、靴など）が比較的多く、電子やハイテク分野はかえって少ない。また大陸現地の株式市場（上海、深圳、香港）での IPO は台

<sup>20</sup> 徳宏資本事業群（Globaltec Capital）での面談より（2013年9月26日実施）。

湾企業にとって困難が多いため<sup>21</sup>、台湾に回帰して IPO するケースも多い。なお、中国は国土が広過ぎて現地拠点において投資先企業にハンズオン支援をすると非常にコスト高になるため、多くの場合は、台湾側で業務取り扱いをし、必要に応じて出張ベースで対応している。このため投資対象企業は、経営支援をあまり必要としないレーターステージの企業（2～3年以内に台湾で IPO する見込みの会社）が主である。

#### (4) 投資対象企業の発展ステージ

投資対象企業の発展ステージ別にみると（各ステージの説明は図 10 の注を参照）、2011年までの累積投資額に占める割合では、シード（Seed）ステージ 5.8%、スタートアップ（Startup）ステージ 20.1%、エクспанション（Expansion）ステージ 48.6%、メザニン（Mezzanine）ステージ 24.7%、ターンアラウンド（Turnaround）ステージ 0.8%である（中華民国創業投資商業同業公会、各年版の 2012 年版, p.94）。また図 10 は、1996 年から 2011 年までのステージ別の投資額の比率を示している。これによると、2001 年までは、シード／スタートアップ・ステージへの投資が増加傾向にあり、それ以降では趨勢が逆転し、エクспанション／メザニン・ステージが増加傾向にあることが分かる。換言すると、ハイリスク・ハイリターン初期ステージから、より安全性の高い中後期ステージに重点がシフトしていることが読み取れる。1990 年代後半は EPS（earnings per share, 1 株当たり利益）も高く、初期ステージへの投資の失敗もカバーできたが、その後 EPS が下がり、しだいに中後期ステージに投資が向かうようになったのである<sup>22</sup>。

なお、上述したように、VC 業界発展初期には政府系の行政院国家發展基金（NDF）がシード基金への主要な出資者の 1 つとなり重要な貢献をした。NDF は、それ以降も、「行政院国家發展基金創投事業投資強化計画」（2001 年開始）により VC ファンドへの出資を行っている。同計画では、NDF が 300 億元、民間が 700 億元出資し、計 1,000 億元を投資総額とする。個々の VC 会社・VC ファンドへの出資は、その会社・ファンドの資本額の 30%、もしくは 10 億元のうちどちらか低い方が上限である。近年台湾では、VC による投資として中後期ステージの企業への投資比率が増加する傾向が見られるため、NDF は資金が集まり難い初期ステージの企業への投資を推奨している（中華民国創業投資商業同業公会、各年版の 2012 年版, p.195; 中小企業基盤整備機構, 2013, p.20）<sup>23</sup>。なお、NDF による資

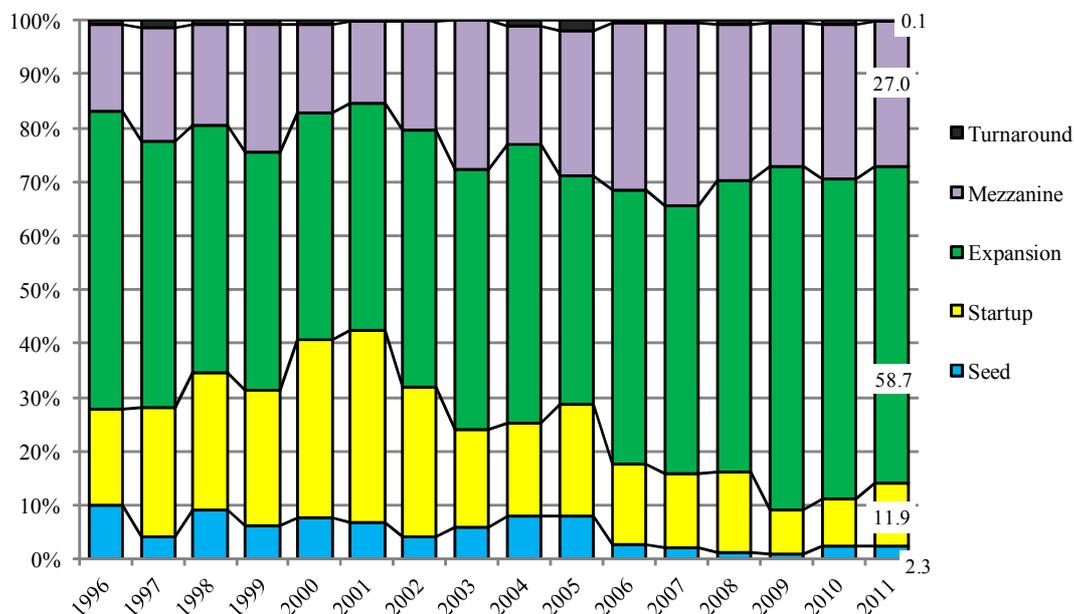
<sup>21</sup> 大陸での IPO が困難な理由としては、法規制限が多く閉鎖的であること、また希望者が多すぎ申請して実際の上場までに数年を要することが挙げられる。香港市場に関しては、香港・大陸の第 1 級企業に比べ一般に台湾企業は規模が小さく見劣りがし、また台湾企業に多い受託製造業が評価され難いことから、仮に上場しても株式評価額が低く、かえって台湾で上場した方が有利であるとの指摘があった。

<sup>22</sup> EPS は「当期利益÷期末の発行済み株式数」で計算される。例えば、EPS の平均値では、1994～2000 年までは 1.33 元から 2.06 元の間で推移していたが 2001～2011 年では 2007 年の 1.08 元を例外として 1 元未満で推移している（中華民国創業投資商業同業公会、各年版の 2012 年版, p.121）。

<sup>23</sup> 加えて、NDF は中小企業處が管理する「中小企業投資強化 100 億元計画」（「加強投資中

金支出は、政府資金に基づき、奨励業種や重点課題向けに投資する。国内 VC 業活性化のため、および政財界癒着を避けるため、大半は国内 VC を通して間接的に投資する<sup>24</sup>。

図 10 台湾 VC の投資対象企業の発展ステージ別比率（投資額ベース。単位：％）



(注) 各ステージの説明は以下の通りである。

**Seed**：創業者が有望なアイデア、技術、チームを有しているのみで、製品の研究開発と企業設立のための資金を必要としている段階。

**Startup**：製品開発は完了したものの本格的な商品化には至っておらず、製造設備や製品開発、販売、企業組織管理制度の構築のための資金が必要な段階。

**Expansion**：製品が市場に受け入れられ、一層の製品開発、設備拡充、量産、在庫計画、販売強化のために追加資金が必要な段階。

**Mezzanine**：売上が成長し収益を確保し始め、上場に向けた準備をする段階。生産能力拡充や影響力ある組織・個人を株主として引き入れ企業の知名度向上を図るための資金需要がある。

**Turnaround**：企業経営が困難に直面し、事業再生や業績改善のために資金調達する段階。

(出所) 中華民国創業投資商業同業公会（各年版）より作成。

### (5) 産業発展全体への影響

最後に、VC が台湾の産業発展に与えた影響を、幾つかの数値に基づいて明らかにしたい。2011 年末時点で、台湾の VC 会社の累積投資案件数は 1 万 4,516 件、企業数では数千社以上、累積投資金額は 2,705.2 億元である（中華民国創業投資商業同業公会、各年版の

小企業 100 億元計画」, 2007 年開始, 執行期間 10 年間) に 100 億元を出資した。中小企業處が選抜した 24 社の民間創業投資管理会社と抱き合わせの投資により、発展潜在力のある中小企業への投資を行い、初期ステージのベンチャー企業や政府の定めた重点産業分野への民間資金流入の呼び水にしようという狙いがある。政府と民間の投資比率は、シード/スタートアップ・ステージ企業への投資については、「政府：民間＝3：1」となっている（中小企業處、各年版 a の 2013 年版, p.235）。

<sup>24</sup> 徳宏資本事業群 (Globaltec Capital) での面談より (2013 年 9 月 26 日実施)。

2012年版, pp.93-94)。上場・店頭公開（上市・上櫃）企業に限ると、2011年末時点までの累積上場・店頭公開企業数は1,406社で、うちVCから投資を受けた企業数は533社、全体の37.9%である。2011年単年のデータでは、上場・店頭公開企業94社、うちVCからの投資を受けた企業は33社で、全体の35.1%に上る。なお、2003年から2011年まででは、同比率は31.0%から61.4%の間で推移し、平均43.0%である（中華民国創業投資商業同業公会、各年版の2012年版, p.130）。

またVC事業による台湾の経済成長への貢献度を測る1つの方法として以下のような見方がある。即ち、2011年末時点で上場している企業1,406社のうちVC会社から投資を受け入れたことのあるものは533社、この533社の2011年の売上高合計は12兆4,262億元で、これは同年台湾の国民総生産額13兆6,743億元の90.9%を占める（中華民国創業投資商業同業公会、各年版の2012年版, p.135）。こうした間接的なものも含めるとVC事業の影響が広範囲に及んでいることが分かる。

なお、台湾の株式市場は、上から「上市」（一般上場市場、TSE : Taiwan Stock Exchange）、「上櫃」（店頭市場、OTC : Over-the-Counter）、「興櫃」（新興市場、TEM : Taiwan Emerging Market）、さらに最近「創櫃板」（非公開市場）、「創意集資資訊揭露專區」（クラウドファンディング）が開設された。上市は「台湾証券取引所」（「台湾証券交易所」、Taiwan Stock Exchange Corporation : TWSE）が運営し、その他は「台湾証券グレイ売買センター」（「台湾証券櫃檯買賣中心」、GreTai Securities Market : GTSM）が運営している。通常、多くの株式発行・取引は、興櫃（新興市場、2002年活動開始）から始まり、新興株式の取引がある程度成熟すると上櫃（店頭公開）される。興櫃は、上場・店頭登録する前に、取引の透明性、決済の安全性、企業情報の公開性を高めるために整備された市場である。創櫃板は、2014年1月から活動開始し、資本額が5,000万元より小さい企業が資金調達でき、また台湾証券グレイ売買センターによる財務、会計、法務等の専門的指導も受けられる。規定では、登録から3年後には興櫃に進むか、さもなければ創櫃板から退くこととされている。クラウドファンディングについては第2節で紹介した通りである。このように台湾では、ベンチャー・小企業は、条件の緩い非公開市場から始まって、順次アップグレードして行くルートが整備されており、日本などと比べIPOへの敷居が低いと言われている。なお表3は台湾でのIPO件数の推移である。

表3 台湾のIPO件数の推移

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	平均
①各年IPO(上市・上櫃)企業数	128	126	70	44	70	50	50	55	94	76
②うちVC投資を受けた企業数	53	39	27	27	42	22	19	33	33	33
②の①に対する比率(%)	41.4	31.0	38.6	61.4	60.0	44.0	38.0	60.0	35.1	43.0

(注) 台湾預託証券（TDR : Taiwan Depositary Receipt）発行による第二上場は含まず。一旦上場廃止し、再度上場した企業は含む。

(出所) 中華民国創業投資商業同業公会（各年版）の2012年版 p.132 より。但し2011年のIPO企業数は、同 p.130 による。

### 4.3 台湾ベンチャーキャピタルの特徴ー日本、米国との比較よりー

ここで台湾 VC 業の実績を日本および米国との国際比較の観点から評価してみたい。先ず表 4 は、台・日・米の VC 投資額、投資案件数、平均投資額、投資額の対 GDP 比率を整理したものである。年による変動はあるが、国の規模を反映し、投資額においては、台湾は日本と米国に比べ 1~2 桁数値が小さい。しかし、平均投資額で見ると、日本とは概ね拮抗し、米国に比べると 1 桁小さい程度である。投資額の対 GDP 比率では、米国に比べるとやや下回るものの、日本に対しては 2 倍程度もしくはそれ以上の数値である。簡単ではあるが、先進国の中で VC 活動が最も盛んな米国と最も低調な日本と比較すると、台湾の VC 業は、国の経済規模との兼ね合いでは相当活動的である。しかし平均投資額の小ささを見ると個々の VC 会社の資金力の不十分さ、そして、おそらくはハンズオン支援のような踏み込んだ経営関与も相対的に少ないであろうことが窺われる<sup>25</sup>。

次に台・日・米における VC 投資対象企業の発展ステージ別割合を見てみよう（表 5）。台湾と日・米ではステージの分類法が少し異なり、また年ごとの変動もあるが、大体の傾向は分かる。表 5 によると、日本と米国では、シードステージがやや少ないものの、アーリー、エクспанション、レーター各ステージ間のバランスがとれているのに対して、台湾では、エクспанションステージが 6 割前後を占め、次に多いメザニンステージが 3 割弱を占めるといように中後期ステージに偏った配分になっている。この傾向は 2000 年代後半以降顕著になったものである。しかも米国では、シードステージへの VC 投資の少なさを補うものとしてエンジェル投資家が存在感を示しているが、台湾では、エンジェルに相当するものは発展途上であるという<sup>26</sup>。

総じて言えば、台湾の課題は、VC 会社の大型化による資金力の増強、および（特定業種への深い理解・経験を踏まえた）専門化によるハンズオン支援力の強化であり<sup>27</sup>、またシードステージへの資金流入を促す仕組み（エンジェルの発達や上述のシードアクセラレーター、クラウドファンディングのようなもの）の推進である。

<sup>25</sup> 実際、現地調査の過程で、台湾の VC 会社は規模があまり大きくないため、1 社だけでは十分な投資額にならず、何社かがクラブを結成して投資することもある、また、台湾 VC 会社はリードインベスターになった場合でも影響力が小さく、フォロワーと明確な違いがないことが多い、との発言を聞いた（徳宏資本事業群、および創新工業技術移転公司 [ITIC] での面談より。各々、2013 年 9 月 26 日、2009 年 9 月 28 日に実施）。

<sup>26</sup> 台湾のエンジェルは、この数年程で存在感を示してきたが、法的には個別バラバラの幾人かの小グループで、その活動を健全に規定する特別なルールが未だ形成されていないという。良質なエンジェルもあるが、反面、個人的経験に捕われ、グループ内で方針が一致しておらず、支援対象企業に混乱をもたらすこともある。また、支援対象企業に思い入れが強いあまり、必要以上に付きまとい問題となることもあるという（以上、台大育成センターでの面談より。2013 年 9 月 23 日実施）。

<sup>27</sup> 以上は、国聯創業投資管理公司の洪星程名誉董事長のご意見を参考にした（2013 年 9 月 27 日面談実施）。なお同董事長によれば、現在、台湾では優良な VC 会社は多くなく、好業績の VC は金融機関や保険会社、大手企業グループ傘下のものが多い。これらは資金力は比較的あるものの、自前でベンチャー企業の研究をせず儲かる案件に追従的に投資するだけなので、業績は良いものの本当の実力とは言えないという。

表4 台・日・米のVC投資額，投資案件数，平均投資額，投資額の対GDP比率

台湾	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
投資額(億米ドル)	3.38	4.84	6.28	4.33	3.68	4.35	2.22	1.96
投資案件数(件)	513	905	974	620	533	633	277	185
平均投資額(億米ドル)	0.007	0.005	0.006	0.007	0.007	0.007	0.008	0.011
投資額の対GDP比率(%)	0.092	0.129	0.160	0.108	0.097	0.101	0.048	0.041
日本	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
投資額(億米ドル)	21.28	23.99	16.42	13.22	9.35	12.90	15.54	12.86
投資案件数(件)	2,834	2,774	2,579	1,294	991	915	1,017	824
平均投資額(億米ドル)	0.008	0.009	0.006	0.010	0.009	0.014	0.015	0.016
投資額の対GDP比率(%)	0.047	0.055	0.038	0.027	0.019	0.023	0.026	0.022
米国	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
投資額(億米ドル)	236.1	276.2	318.7	299.3	203.8	233.2	295.0	266.5
投資案件数(件)	3,300	3,887	4,213	4,165	3,139	3,626	3,946	3,723
平均投資額(億米ドル)	0.072	0.071	0.076	0.072	0.065	0.064	0.075	0.072
投資額の対GDP比率(%)	0.180	0.199	0.220	0.203	0.141	0.156	0.190	0.164

(出所) 中華民国創業投資商業同業公会(各年版)の2012年版, VEC(2011, 2013a), NVCA(2013), <<http://unstats.un.org/unsd/snaama/resQuery.asp>>, <<http://eng.stat.gov.tw/ct.asp?xItem=25763&CtNode=5347&mp=5>>, <<http://www.cbc.gov.tw/content.asp?Cultem=1879>>, <[http://ecodb.net/exchange/usd\\_jpy.html](http://ecodb.net/exchange/usd_jpy.html)>に基づき筆者作成。

表5 台・日・米のVC投資対象企業の発展ステージ別割合(金額ベース, %)

台湾	2009	2010	2011
シード	1.1	2.3	2.3
スタートアップ	8.2	9.0	11.9
エクспанション	63.6	59.2	58.7
メザニン	26.7	28.8	27.0
ターンアラウンド	0.4	0.7	0.1
日本	2009	2010	2011
シード	5.0	4.4	15.7
アーリー	31.8	28.1	28.6
エクспанション	29.1	34.1	20.4
レーター	34.1	33.1	35.3
米国	2009	2010	2011
シード	9.2	7.1	3.6
アーリー	24.1	25.2	29.8
エクспанション	33.5	37.3	33.3
レーター	33.3	30.4	33.3

(注) 日本の数値はサンプル調査より。

(出所) 中華民国創業投資商業同業公会(各年版)の2012年版, VEC(2011, 2013), NVCA(2013)に基づき作成。

## 5. ディスカッション

ここではこれまでの分析に基づき、台湾における旺盛な起業を支える制度・取り組みの重要な特徴と思われるものを3点に絞り、日本の現状との比較も交えつつ解説してみたい。

### 5.1 政府による継続的コミットメントと関連アクターの連携促進

第1に、政府による継続的なコミットメントおよび民間との連携である。即ち、經濟部中小企業處は1996年以降、中小企業の創業・新事業創出促進環境の整備に取り組み、年々、施策を充実させてきた。例えば、数年前に遡ると、「産学連携育成価値向上計画」（「産学合作育成加値計画」, 2008年）や「創業ナビゲート計画」（「創業領航計画」, 2009年）が打ち出され、①育成センター発展環境改善によるサービスの質的量的向上、②重点産業部門別（情報処理・通信、バイオテクノロジー・医療、グリーンエネルギー、文化創造）育成ネットワークの構築、③専門支援人材の訓練・学習環境整備、が主要政策に挙げられていた（經濟部中小企業處, 各年版 a の2009年版, pp.224-225）。第2節で紹介した「創業台湾計画」（2012年開始）はこうした施策を受け継ぎより体系化したものであり、今後も改善が続くであろう。また育成加速器や北・中・南・東部地域育成ネットワーク計画に見られるように、コアとなる機関や重点領域を定めつつ関連アクターの連携を進めている。

他方、日本においては、各省庁は既に出来上がっている業界との繋がりが強い半面、既存業界の枠にはまらないベンチャー育成に関しては縦割りや官民の隔たりという問題があり、国全体としての施策のデザイン、単年度予算主義に縛られない長期的戦略が欠けているという指摘がある（本荘, 2013）。エコシステムの発展には、政府（地方で言えば首長）の明確なコミットに加え、関連アクターの役割分担と協調・連携が鍵と言われる中、台湾の取り組みは参考に値すると思われる。

育成センターについて言及すると、台湾では、上述のように施設数が多く、しかも中小企業處の管轄下で補助・整備が進み、そして近年では自立化と特色化を強調するというようにレベルアップが進んでいる。主に台湾を念頭にインキュベーションセンターの発展段階を論じた Lu and Wann (2004) によれば、育成センターは、スターティング・ステージ（人材・設備等インキュベータとしての基本的機能を整備する段階）、エクспанションステージ（大学との連携を強めサービスの専門性を高める段階）、そしてマチュアステージ（産学連携の効果を十分引き出し、センターの運営も企業経営に準じたものになる段階）と3つの段階を経て発展していくと予想される。この基準によれば、台湾の現状は、概ね第2段階に達したかどうかで、台大育成センターのような一部先進的事例では第3段階へ向かう途上にあると見られる。ただ依然多くの育成センターは政府補助に依存しており、台湾大学ほどの豊富な資源と名声を持たない他の多くの施設で、自立化と特色化が今後如何に進むかが注目される。

他方、日本におけるインキュベータの整備は、経済産業省の支援の下に「地域プラット

フォーム」構築の一環として進められている。地域プラットフォームとは、地域資源を活用した新事業創出のために、都道府県・政令市が整備する中核的支援機関(全国約 50 ヲ所)が中心となって地域の産業支援機関、大学、支援専門家、行政、企業などによるネットワークを構築し、創業から事業化までの各段階で各種支援をワンストップで提供する体制である。元々、新事業創出促進法(1999年2月施行)の下開始され、2005年以降は「中小企業新事業活動促進法」に依拠する。この地域プラットフォームの核の1つがビジネス・インキュベータである。日本では、既に1980年代半ば頃からインキュベータが注目されるようになったが、2000年以降、急速に整備が進んだ(ただし、施設数的に台湾ほど密度は高くない)。現状では、インキュベータ運営の担い手に関して都道府県や市町村(傘下の財団法人)、公益法人、大学、第3セクター、独立行政法人等の様々な事業主体に分かれており、多様性がある半面、国全体として統一的な方針に基づく運営や成果の把握が難しくなっているという印象がある<sup>28</sup>。その結果、利用者側から見た各施設の特徴把握、施設間のベンチマークや連携・ネットワーク化に不利となることが予想される。これを克服し、各地での特徴ある地域プラットフォーム構築の鍵となるのが、起業家育成と地域産業政策とのコーディネートを務めるインキュベーション・マネージャー(incubation manager: IM)の育成である。米国や台湾と異なり、社会的背景として起業への関心が低調な日本で、独自のインキュベータ運営の仕組みが如何に創造されるか今後を見守る必要がある。

VC業界についても、台湾では、1980年代初めの発展開始からしばらくの間は、政府系のベンチャーキャピタル・シード基金が、ファンド・オブ・ファンドを通して民間VC会社設立を促進する重要な役目を果たしてきた。1990年代半ば以降は、半導体、PC、光電子等の現在の台湾を特徴づけるハイテク産業の勃興に対して、VC会社が社会の遊休資金の収集と集中投資により大きく貢献するとともに、VC業界自身も急成長を遂げるといった民間プレイヤーによる良好な循環が形成された。その後は、業界団体である中華民国創業投資商業同業公会在政府との交渉・交流の窓口となり、機関投資家によるVC事業への投資開放のような規制緩和が徐々に進展した。2001年以降VC業界は成熟期に入ったと目されるが、民間主導での発展が続く一方で、政府による投資比率も毎年数%の水準を維持して

---

<sup>28</sup> 台湾においては、各育成センターの紹介ウェブサイトに加え、中小企業處による全国の育成センターに関するまとまった情報提供、即ちウェブサイト (<http://incubator.moeasmea.gov.tw/>)、紹介資料(中小企業處、各年版b)、『中小企業白皮書』(中小企業處、各年版a)中の記述により全体像が把握しやすい。また毎年、育成センターによる支援を受けた優良企業事例を紹介した書籍も出版されている(中小企業處、各年版c)。これに対して、日本では、経産省のもと1999年よりビジネス・インキュベーション政策が推進され、「日本新事業支援機関協議会」(Japan Association of New Business Incubation Organizations: JANBO)が実施の要となってきたが、時限立法の終焉とともに10年後にはその活動も終りを告げた。2009年には、この事業を継承するために、JANBO政策で誕生したインキュベーション・マネージャーの中から200余名が発起人となり、「一般社団法人日本ビジネス・インキュベーション協会」(Japan Business Incubation Association: JBIA)が設立された。筆者の知る限り、日本のインキュベーションセンターの発展状況については、単発的な報告書があるのみで(例えば、JANBO, 2003, 2007)、まとまった継続的な資料の公開はない。

いる。これは民間 VC による投資の手薄な初期ステージへの行政院国家発展基金による呼び水の投資を反映している。高度な発展にもかかわらず、依然、民間 VC の大型化と専門化による資金力およびハンズオン支援機能の強化が課題であることも認識されている。

他方、日本においては、近年官民ファンドという形でベンチャー企業の成長に貢献しようという動きが見られる。例えば、産業革新機構の取り組み（2012 年補正で 1,040 億円が政府から追加され、政府出資が計 2,660 億円となった）、文部科学省高等教育局の官民イノベーションプログラム（2013 年 1 月に 4 大学に 1,000 億円を出資が閣議決定された）、経済産業省のクールジャパン推進機構（仮称）（海外需要の獲得をねらい 2013 年度財政投融资特別会計で 500 億円を計上）、農林漁業成長産業化ファンド（A-FIVE）（当初予算 300 億円で JA やみずほ銀行などがサブファンドで出資の模様）である（本荘, 2013）。ただし、価値観やスタイルの違う幾つもの VC が割拠する産業構造こそが望ましく、政府が直接ベンチャー投資機関を運営するのではなく、むしろハンズオン VC を育成する仕組みを構築すべきだとの意見もある（齊藤, 2012, p.144）。日本ベンチャー学会も「官民ファンドとして代表的な産業革新機構は、ベンチャー投資の機能を十分に果たしていない。産業革新機構にファンド・オブ・ファンド型のベンチャー・キャピタル経由のベンチャー投資を促進させる必要がある。」（日本ベンチャー学会, 2013）と指摘するように改善の余地が大きいようである。

## 5.2 「育む構造」の形成

シリコンバレーではアイデア、そしてアイデアを持つ起業家を「育む構造」があると言われている。この中核をなすのが人の繋がり、とりわけ起業家とメンターとのパーソナルで緩やかな繋がりを通じた学習とアイデアの洗練である。この効果を一層引き出すものとして、近年、シリコンバレーでは「スーパーエンジェル」（前出のシードアクセラレーターと同じ）と呼ばれる新しいタイプの VC が注目を浴びている。これは従来の VC のような厳格なデューディリジェンス（事前審査）を課すことなく多数の案件に少額投資をし、充実したメンター・ネットワークを活用した短期間の集中的支援・訓練を提供し、事業の成否を早く見定め失敗のコストを小さくするというスタンスをとる。この背景には、ウェブサービスやアプリケーション開発のような比較的少額の開発投資で賄える分野が増えたこと、こうしたインターネット事業では、オープンソース、クラウド活用により要素コストが大幅に低下していること、加えて「リーン・スタートアップ」<sup>29</sup>と呼ばれる手法の普及により時間と資金を節約して起業できる環境が整ったことがある（本荘, 2012）。

台湾においても、第 2 節・第 3 節で触れたように、育成センターでの入居企業向けの訓練・支援に加え、より広範に創業コンサルティング、創業者向け教育課程、学生・若者向

---

<sup>29</sup> コストをあまりかけずに最低限の製品やサービス、試作品を作って少数の顧客のフィードバックをもらい修正する、このサイクルを小刻みに繰り返すことで、起業や新規事業の成功率を高め事業化までの時間を短縮するというマネジメント手法である（詳しくは、Ries, 2011 参照）。

け起業カリキュラムが充実してきており、2012～2013年にはシードアクセラレーターの台湾版である育成加速器の仕組みも導入され始めた。台湾では元々、大企業の経営陣に加え一定程度成功した中小企業の経営者が多く存在し、その一部が世代交代への対応や新事業分野進出のための資金を持ち、これがエンジェルに似た役目を果たす。企業経営者が大学の起業カリキュラムやEMBAの講師として人材育成に貢献し、こうしたクラスを借りて師弟関係や同窓生間の人脈が築かれるということもごく普通に観察される。また、台湾の多くの産業分野では、分業・専門化とネットワーク化による産業発展パターンが見られ、個々の企業別にみると参入・退出コストの低減と迅速な事業化・製品化という利点があることが前々から指摘されており、基本的体質としてこうしたビジネス手法に適合的であったと言えよう。さらに、台湾では相対的にIPOが容易であること、投資への個人の関心も高いことから、起業家と投資家の双方にとって経験を積む機会が比較的豊富に存在していることが窺われる。

他方、日本では、これまで起業家向けの基礎的な訓練・学習機会が不十分であったことや、ベンチャーキャピタリストもその母体となる金融機関等から一時的に出向してきたものが多く真のプロではないといった事情から、起業家と投資家の双方について質量ともに人材不足であることがしばしば指摘されてきている。しかし近年日本でも民間主導の新たな動きも観察される。即ち、2011年末には日本のソーシャルゲーム大手2社、GREEとKlabが相次いでGREE Ventures、Klab Venturesを設立しインキュベーションに乗り出した。またネットビジネスでは、シードアクセラレーターに相当するベンチャー支援の活動も出てきている。例えば、2011年には孫泰蔵氏率いる投資育成会社モビーダジェパンが2014年末までに250社のベンチャーに出資・支援する計画を打ち出した。同様に2010年にはデジタルガレージ、ネットプライスドットコム、カカコムの3社が世界展開を視野に入れたインターネットサービスの開発を通じて起業を志すエンジニアを育成するプログラム「Open Network Lab」を開始している。また、KDDIやNTTコミュニケーションズなど通信関連大手がITベンチャーのハンズオン支援に乗り出し、各々、「KDDI ∞ Labo (ムゲンラボ)」および「オープンラボ(新ビジネス共創プログラム)」を立ち上げている(VEC, 2012, pp.I-6～I-8)。日本でも徐々にベンチャー支援のエコシステムが形成されつつあることが見てとれる。

### 5.3 国際性の高さ

台湾では、国内市場の小ささやかつて相対的な後発国であったことから、産業振興やベンチャー支援策についても海外動向への関心の高さと先進的事例の積極的導入という指向性が目につく<sup>30</sup>。即ち、早くも1980年代初めから、シリコンバレー等の海外先進地域と

<sup>30</sup> 例えば、台湾では半導体、情報処理、フラットパネルディスプレイ、機械を含む多数の重要産業について工業技術研究院等の専門的研究チームが調査し、毎年、年鑑や報告書を多数出版している(「IT IS 智網」<<http://www2.itis.org.tw/>>参照)。多くの場合、欧米日の先進国や中韓のようなライバル国の動向をレポートした後に台湾の状況を分析し、自国の

のリンケージを意識しながら大規模なサイエンスパーク（新竹科学工業園区）の建設を実施した。それを国内ハイテク企業、先進的外資、大学・研究機関の集積地とし、かつ大学・研究機関からのスピノフ促進と VC・ベンチャー企業間のマッチングおよび帰国人材の誘致・創業支援のためのプラットフォームとして活用するという戦略を、アジアで最初に本格的に採用したのは台湾であり、その後中国をはじめアジア新興国で広範に見られるものとなった。また VC 業界の発展についても、台湾ではシリコンバレーの成長を研究する中でハイテク産業振興の一環として VC の重要性に逸早く気づき、1980 年代初頭より政府主導の取り組みを開始した。これが功を奏し、1990 年代後半には半導体、光電子、PC 等の科学技術系産業と VC 業界とが互いに支え合い成長する好循環を実現できたことは上述の通りである。

第 3 節で見たようなインキュベータをプラットフォームとする創業支援策も、元々米国の経験を参考にしたものだが、台湾では 1996 年から開始されており（日本では、本格化したのは 1999 年以降）、上述したようにシードアクセラレーターの仕組みの導入にも積極的である。日本でも一部民間主導で同様の動きは見られるが、政府の施策の体系化や民間との連携において課題が多い。

なおグローバル経済化が進む今日、有望なベンチャー企業もアジアの成長市場で売上を実現しないと成功することは難しい。進出先国の大手企業とのジョイントベンチャー、本社機能の海外への移転、IPO を香港、シンガポール、NASDAQ 市場等で行うといったように、アジアのクロスボーダーを自由に扱える販売・マーケティング戦略や資本政策が必要である。日本の課題の 1 つとして、それを支援する VC 会社も、アジア太平洋圏のクロスボーダービジネスによるハンズオン支援が出来るグローバル VC に変貌しないと、海外の主要な機関投資家による日本の VC ファンドへの投資を誘引することが出来ないということが指摘される（齊藤, 2012, p.140）。

台湾では、中国との経済連携が益々進展する中、中国・新興国ビジネスへのゲートウェイとして台湾をアピールする戦略が採られている。台湾の VC 会社の国際展開については、上述のように米国・アジアを中心とする対外投資が一定比率あり、近年ではアジア（中国が中心と思われる）の比率が高まる傾向が見られる。ただし、台湾 VC による中国投資は、今のところ中国に進出した台湾企業への投資が大半であり、しかもハンズオン支援の必要性が低いレーターステージの企業が主な対象と見られる。また、台湾の VC 会社は小規模なものが多いため海外投資家から見て魅力に乏しく、海外から台湾への資金流入が少ないことも指摘された。台湾においても、十分な資金力と経営サポート力を持ち海外展開するベンチャー企業を強力に支援できる VC 会社の出現、あるいは海外現地ビジネスへのまと

---

競争力水準を把握した上で将来の機会と脅威に言及するという書き方になっている。見ようによってはパターン化されているとも言えるが、常に国際動向と自国の位置付けを意識することが習慣化しているようである。他方、日本では主に国内（地域内）事情を念頭に置いた分析、あるいは単に自国側の計画を羅列し「戦略」と称しているものが少なからずあるように思われ、この点でも台湾が 1 つの参考になるであろう。

まった投資と現地市場への上場や海外大手企業への M&A により投資の回収を図るといった本格的な VC ビジネスモデルの確立に向けては課題が多いようである。

## 6. まとめ

以上、本研究では、台湾におけるベンチャー企業の育成・支援に直接的に関わる施策や関連アクター、すなわちエコシステムのうち、とりわけインキュベータと VC の活動に焦点を当て詳細に分析した。前節では、台湾の旺盛な起業を支える制度・取り組みの重要な特徴として、①政府による継続的コミットメントと関連アクターの連携促進、②「育む構造」の形成、③国際性の高さ、の3点をあげ、日本との比較を交えつつ、現状での優位点（日本にとって参考になる点）と今後の課題について解説した。

ただし、台湾における米国シリコンバレー等の先進的動向の積極的学習・導入は起業が活発であるという共通の社会的基盤を前提としており、日本への教訓という点に関しては、これを共有しない日本については、そのまま適用し難い部分もある。起業を重視する社会状況や文化は一朝一夕には構築できず、そのためにもこうしたエコシステムの充実を今後地道に図っていくことは不可欠である。同時に、起業活動の活発さの度合いに影響を与える他の要因にも目を向ける必要がある。

例えば、労働市場や労働規制、企業における雇用慣行の影響である。台湾は伝統的に、労働条件は劣悪で、雇用も安定せず、国家的な社会保障も十分ではなかったため自分で事業を起し資産を築く以外に生活保障の道は無く、これが誰もが「老板」（ボス、経営者）を目指す基本的背景である（沼崎, 1998）。また、かつて外資導入による輸出指向型工業化戦略を採っていた台湾では、安価な労働力が重要な土台で労働者保護の法令は制定されたとしてもほとんど機能しなかった。1980年代以降、国民党政権は民主化要求に応える中で労働基準法をはじめとする法整備を実施し、1990年代以降は雇用保険や年金保険制度が導入され、さらに近年一層の民主化進展の中で雇用規制は強化されたが、実際の効果は疑問視されている（神林・竹ノ下, 2009）。加えて、台湾企業の人事労務管理の特徴として、中途採用が一般的で年功序列や長期雇用へのこだわりがないこと（大城, 2011; 呉, 2005）や転職しても不利にならない退職金制度の導入<sup>31</sup>といったこともある。これらが、労働市場の流動性の高さや果敢に起業に向かう（あるいは、向かわざるを得ない）社会経済的背景を成していると思われる。

こうした点も含め、多様な観点からのアプローチを踏まえ、起業活動の活発さを左右する制度的要因とその起業家のマインドに与える影響について分析し、台湾の研究を通して、日本経済の活性化に向けた示唆を導き出すことが今後の研究課題となろう。

---

<sup>31</sup> 労働者保護の一環として 2005 年に退職金制度が変わり、企業は給与の 6%相当分を退職積立金として政府に拠出しなければならず、そのため労働者は転職しても不利に働かないという（吉田, 2007）。

## 参考文献

### <日本語>

- 朝元照雄 (2007a) 「台湾の産業高度化と技術のインキュベーター—工業技術研究院の役割— (上)」『世界経済評論』(2007年7月), 27-37.
- 朝元照雄 (2007b) 「台湾の産業高度化と技術のインキュベーター—工業技術研究院の役割— (下)」『世界経済評論』(2007年8月), 53-60.
- 大城朝子 (2011) 「台湾日系企業における『長期雇用』の重要性」, 『地域産業論叢』(沖縄国際大学大学院地域産業研究科) 9, 13-30.
- 小中山彰, 陳東瀛 (2003) 「台湾新竹科学園区の発展に関する歴史的考察—産業クラスターに関する事例研究—」『東海大学紀要』(東海大学政治経済学部) 35, 101-119.
- 鹿住倫世 (2010) 「台湾新竹地域の起業環境」田路則子, 露木恵美子編著『ハイテク・スタートアップの経営戦略—オープン・イノベーションの源泉—』(pp.132-141) 東洋経済新報社.
- 神林博史, 竹ノ下弘久 (2009) 「離職理由からみた日本と台湾の労働市場」『社会学研究』(東北社会学研究会) (2009年11月号), 33-63.
- 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月号), 179-210.
- 岸本千佳司 (2013) 「台湾科学園における Eco-Industrial Park 建設とリーディング企業による環境経営推進」『赤門マネジメント・レビュー』12巻8号(2013年8月号), 543-587.
- 許仁杰 (2006) 「台湾における財団法人工業技術研究院とオープンラボ」法政大学比較経済研究所, 小沢和浩編『経済再生へのIT戦略』(pp. 153-168) 法政大学出版局.
- 呉淑儀 (2005) 「アジア企業におけるトップ・マネジメントの雇用問題とそのジレンマ—台湾家族企業グループの事例を通して—」『月刊経営労働』(2005年1月号), 23-27.
- 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.
- 国際東アジア研究センター (2007) 『東アジアへの視点—特別報告 東アジア経済の趨勢と展望—』(第18巻1号).
- 齊藤茂樹 (2012) 『イノベーション・エコシステムと新成長戦略』丸善出版.
- JANBO (日本新事業支援機関協議会) (2003) 『ビジネス・インキュベーション総覧—新事業創出支援施設ディレクトリー—』日外アソシエーツ.
- JANBO (2007) 「ビジネス・インキュベーター基礎調査報告書」, 2009年1月10日検索 <http://www.janbo.gr.jp/>
- JANBO(2008) 「台湾 BI 事情視察団報告書」, 2009年1月10日検 <http://www.janbo.gr.jp/>
- 陳添枝 (2008) 「IT クラスターとしての新竹サイエンスパークの台頭」山下彰一, S. ユスフ編著『躍進するアジアの産業クラスターと日本の課題』(pp. 34-58) 創文社.
- 中小企業基盤整備機構 (2013) 『台湾における中小・ベンチャー企業向けリスクマネー供給

- の実態に関する調査』独立行政法人中小企業基盤整備機構・経営支援情報センター。
- 成清正和 (2003) 「アジアの IT 人材育成—台湾：産業界と連携して起業支援を行う工業技術研究院の取り組み」『情報管理』45 (10) , 690–695.
- 西澤昭夫, 忽那憲治, 樋原伸彦, 佐分利応貴, 若林直樹, 金井一頼 (2012) 『ハイテク産業を創る地域エコシステム』有斐閣.
- 日本ベンチャー学会 (2013) 「緊急提言 ベンチャーが成長するための規制改革」(2013 年 4 月) , 2014 年 2 月 4 日検索 <http://www.venture-ac.ne.jp/>
- 沼崎一郎 (1998) 「台湾における『老板』的企業発展」, 服部民夫・佐藤幸人編『韓国・台湾の発展メカニズム』アジア経済研究所.
- 河知延 (2005) 「ベンチャーの集積とクラスター形成—台湾・新竹を事例に—」『かやのもり』(第 3 号) , 55–64.
- 原山優子, 氏家豊, 出川通 (2009) 『産業革新の源泉—ベンチャー企業が駆動するイノベーション・エコシステム』白桃書房.
- VEC (ベンチャーエンタープライズセンター) (2012) 『2011 年ベンチャービジネスの回顧と展望』財団法人ベンチャーエンタープライズセンター.
- VEC (2013a) 「2013 年度 ベンチャーキャピタル等市動向調査結果 (速報)」一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター.
- VEC (2013b) 『平成 24 年度創業・起業支援事業 (起業家精神に関する調査) 報告書』一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター.
- 本荘修二 (2012) 「『事業創造 2.0』スーパーエンジェルが加速させる米国のベンチャー・ルネッサンス」DIAMOND online, 2014 年 1 月 27 日検索 <http://diamond.jp/articles/-/17168>
- 本荘修二 (2013) 「インキュベーションの虚と実 第 31 回 ちょっと待ってよ, 安部総理! これじゃの外れ バラバラ出てくるベンチャー施策の“なぜ!?”」DIAMOND online, 2014 年 1 月 27 日検索 <http://diamond.jp/articles/-/39052>
- 宮地正人 (2011) 「大アジア圏のダイナミックな支援インフラ」早稲田大学大学院商学研究科 (ビジネス専攻) 松田修一研究室『日本のイノベーション 2—ベンチャー支援ダイナミズム—』(pp.223-241) 白桃書房.
- 吉田良生 (2007) 「台湾労働市場における雇用形態の多様化に関する調査研究」, 『朝日大学留学生別科紀要』第 4 巻 通巻第 4 号, 15-31.

## <英語>

- Chang, C. J. (2005). “Turning high-tech into new ventures: government support through Taiwan’s ITRI,” *Tech Monitor*, (2005, March-April), 32–37.
- Ernst & Young (2014). “2013 global IPO update,” 2014 年 2 月 4 日検索 <http://www.unternehmensfinanzierung.at/static/cms/sites/unfin/media/de/pdf/studien-statistiken/ernst-young-global-ipo-update-2013.pdf>
- Kenney, M. ed. (2000). *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*,

Stanford: Stanford University Press.

Lee, C.-M., W. F. Miller, M. G. Hancock and H. S. Rowen eds., (2000). *The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*, Stanford: Stanford University Press.

Lu, T.-J. and J.-W. Wann (2004). "Entrepreneurship from internal to external through strategic planning: a typical experience of public university's innovation incubators in Taiwan," *International Journal of Innovation and Incubation*, 1(1), 51-62.

NVCA (National Venture Capital Association) (2013). *The NVCA Yearbook 2013*, prepared by Thomson Reuters.

Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*, Crown Business (邦訳: エリック・リース [井口耕二・伊藤穰一訳] 2012 『リーン・スタートアップ』日経 BP 社) .

Saxenian, A. (1996). *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press.

Saxenian, A. (2004). "Taiwan's Hsinchu region: Imitator and partner for Silicon Valley," In T. Bresnahan and A. Gambardella eds., *Building high-tech clusters: Silicon Valley and beyond* (pp.190-228). Cambridge University Press.

Shih, C., K. Wang and Y.-L. Wei (2007). Hsinchu, Taiwan: Asia's pioneering high-tech park. In H. S. Rowen, M. G. Hancock, and W. F. Miller (Eds.), *Making IT: The rise of Asia in high tech* (pp.101-122). Stanford: Stanford University Press.

World Economic Forum (2013). *The Global Competitiveness Report 2013-2014*. Geneva: The World Economic Forum.

### <中国語>

経済建設委員会 (2012) 『台湾経済発展－歷程與策略－』台北: 行政院經濟建設委員会.

頼荃賢 (2010) 「台湾創投事業之過去, 現在與未来展望」台北: 中華民國創業投資商業同業公会.

中華民國創業投資商業同業公会 (2004) 『創新 創業 創投－助人興業二十年－』台北: 中華民國創業投資商業同業公会.

中華民國創業投資商業同業公会 (各年版) 『台湾創業投資年鑑』台北: 中華民國創業投資商業同業公会.

中小企業處 (各年版 a) 『中小企業白皮書』台北: 經濟部中小企業處.

中小企業處 (各年版 b) 『創新育成中心簡介』台北: 經濟部中小企業處.

中小企業處 (各年版 c) 『破殼而出－中小企業創新育成中心培育優質企業案例－』台北: 經濟部中小企業處.

### <ホームページ URL>

日本ビジネス・インキュベーション協会 (JBIA) <http://jbja.jp/index.html>

ベンチャーエンタープライズセンター (VEC) <http://www.vec.or.jp/>  
Global Entrepreneurship Monitor (GEM) <http://www.gemconsortium.org/>  
創新育成中心 (Incubation Center) <http://incubator.moeasmea.gov.tw/>  
創業圓夢網 <http://sme.moeasmea.gov.tw/SME/>  
IT IS 智網 <http://www2.itis.org.tw/>  
經濟部中小企業處 <http://www.moeasmea.gov.tw/>  
南部科学工業園區 <http://www.stsipa.gov.tw/>  
新竹科学工業園區 <http://www.sipa.gov.tw/>  
台湾大学創新育成中心 <http://www.ntuiic.com/>  
台湾證券交易所 (TWSE) <http://www.twse.com.tw/ch/index.php>  
台湾證券櫃檯買賣中心 (GTSM) <http://www.gretai.org.tw/ch/index.php>  
之初創投 (AppWorks Ventures) <http://appworks.tw/>  
中部科学工業園區 <http://www.ctsp.gov.tw/>  
中小企業網路大学校 <http://www.smelearning.org.tw/>