

# 台湾におけるスタートアップ・エコシステム の発展状況の研究

令和 8 (2026) 年 3 月

公益財団法人 アジア成長研究所



## まえがき

本報告書は、公益財団法人アジア成長研究所（AGI）の研究プロジェクト「台湾におけるスタートアップ・エコシステムの発展状況の研究（A Study of the Development Situation of Startup Ecosystem in Taiwan）」（令和7・8年度の2年計画）のうち令和7年度実施分の成果である。

私は、過去数年間に一連の台湾のスタートアップ・エコシステムに関する研究プロジェクトを実施してきた。とりわけ、スタートアップを支援するアクターの事例研究を積み重ねてきた。例えば、アクセラレーター（AppWorks, StarFab Accelerator, Epoch Foundation & Garage+）、大企業（Wistron）、大学・研究機関（工業技術研究院、台湾大学創創センター）、政府・公的機関（新竹科学園區、高雄市）に関する研究である。これまでの主な成果として次のようなものがある。

- ・ 岸本千佳司（2024）「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（2024）「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（2024）「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（2024）「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（2023）「台湾・高雄市における産業革新とスタートアップ推進－『亜灣 5G AIoT 創新園區（Asia New Bay Area 5G AIoT Innovation Park）』と『亜灣新創園（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（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（2021）「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』32（2）（2021年12月号）、pp. 19～79
- ・ 岸本千佳司（2021）「アクセラレータによるスタートアップ・コミュニティの構築：台湾の AppWorks（之初創投）の事例研究」、『赤門マネジメント・レビュー』20巻1・2号（2021年4月）、pp. 1～42
- ・ 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』31（2）（2020年12月号）、pp. 15～35
- ・ 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』2019年12月号、pp. 57～83

本プロジェクトでは、これらの研究成果を踏まえ、台湾のスタートアップ・エコシステムの発展状況を体系的に分析することを目指す。1年目（令和7年度）は、これまでの研究の延長

線上で、手薄な部分を補強した（例えば、エンジェル投資家クラブの事例研究、アクセラレーターなど）。2年目（令和8年度）は、これらの成果を踏まえて、エコシステム全体を俯瞰し、その全体的な発展状況を分析する予定である。今回（令和7年度分）の報告書は次の2つの章からなる。

## 第1章 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

本章では、台湾の代表的なエンジェル投資機関「台安傑天使投資（Taipei Angels Investment：TA）」の事例分析を通じて、台湾のエンジェル投資業界の発展状況を明らかにしている。TAは2012年設立以来、スタートアップへの投資・支援、同業者との知見の共有、スタートアップ育成機関・関連政策に対するメンター・専門家としての協力で関連業界の発展に大きく貢献してきた。2010年代後半以降は新たなエンジェル投資機関が増え、メンバー数や投資先企業数ではTAを上回るものも出てきている。これを背景に、台湾のエンジェル投資は近年急増し、業界は勃興期に入ったと考えられる。

## 第2章 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

本章は、台湾の主要なスタートアップ・アクセラレーター「陽明交通大学産業アクセラレーター（Center of Industry Accelerator and Patent Strategy (IAPS), National Yang Ming Chiao Tung University (NYCU)」の事例分析である。IAPSは2013年に設立され、政府諸部門からのスタートアップ支援計画の実施請負を主な活動内容とし、数多くのアクセラレーター・関連プログラムを手掛けてきた。2020～21年以降は自社独自の活動を開始し、ビジネスモデルの転換に取り組んでいる。本研究の目的は、IAPSの詳細な事例分析を通じて、アクセラレーターのビジネスモデルの構築と変容、それを支える組織・人員とパートナーシップの開拓について深い理解を得ることである。これに加え、IAPSは比較的自由的な立場で多様な外部アクターと連携を進めてきたが、2024年には陽明交通大学の新組織「産学共創處（Office of Industry-Academia Cocreation：OIAC）」に組み入れられた。本研究では、IAPSが陽明交通大学による「企業家大学（Entrepreneurial University）」推進に貢献できることも明らかにしている。

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

令和8（2026）年3月

プロジェクト責任者 岸本 千佳司

# 目 次

|   |      |
|---|------|
| <b>第1章 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</b> ..... | I-1  |
| 1. はじめに .....   | I-2  |
| 2. 台湾におけるスタートアップ投資，とりわけエンジェル投資の発展概況.....                                      | I-4  |
| 3. Taipei Angels Investment（TA）設立の経緯とメンバー .....                               | I-8  |
| 3.1 TA 設立の経緯.....   | I-8  |
| 3.2 TA のメンバーについて.....   | I-9  |
| 4. Taipei Angels Investment（TA）の組織・運営方式と投資の実態.....                            | I-11 |
| 4.1 TA の組織・運営方式 .....   | I-11 |
| 4.2 TA の投資実務.....   | I-14 |
| 4.3 TA の投資実績.....   | I-17 |
| 5. Taipei Angels Investment（TA）とエンジェル投資業界の発展.....                             | I-19 |
| 5.1 TA のスタートアップ関連業界への貢献.....  | I-19 |
| 5.2 台湾のエンジェル投資業界の発展状況 .....   | I-21 |
| 6. まとめ .....  | I-25 |
| 参考文献 .....  | I-26 |

|   |       |
|---|-------|
| <b>第2章 台湾・陽明交通大学によるスタートアップ推進：<br/>「陽明交通大学産業アクセラレーター（IAPS）」の事例研究</b> ..... | II-1  |
| 1. はじめに：研究の背景と目的 .....  | II-2  |
| 2. NYCU 産学共創處の概要.....   | II-6  |
| 3. IAPS 設立の経緯と活動概要 .....  | II-9  |
| 3.1 IAPS 設立の経緯.....   | II-9  |
| 3.2 IAPS の活動概要.....   | II-12 |
| 4. インキュベーターとしての活動 .....   | II-14 |
| 5. アクセラレーター・関連プログラムの実施請負.....   | II-16 |
| 5.1 支援対象と支援内容.....  | II-16 |
| 5.2 個別プログラムの具体例.....  | II-17 |
| 5.3 スタートアップ・チームの概況 .....  | II-21 |
| 6. IAPS 独自のプログラム：IAPS Scale-Up Premium Program と TX Venture Fund.....     | II-23 |
| 6.1 IAPS Scale-Up Premium Program .....                                   | II-23 |
| 6.2 TX Venture Fund（台本創投） .....   | II-24 |
| 7. メンバーシップ・サービスと JOIN Platform .....                                      | II-25 |
| 7.1 企業メンバーシップ .....   | II-25 |

|                                |       |
|--------------------------------|-------|
| 7.2 スタートアップ・メンバーシップ .....      | II-26 |
| 7.3 JOIN Platform .....        | II-26 |
| 8. IAPS の組織と人員 .....           | II-27 |
| 9. スタートアップ支援のためのパートナーシップ ..... | II-29 |
| 9.1 国内パートナー企業・団体 .....         | II-29 |
| 9.2 海外パートナー企業・団体 .....         | II-32 |
| 9.3 メンターとの協力 .....             | II-35 |
| 10. まとめとディスカッション .....         | II-36 |
| 参考文献 .....                     | II-39 |

## 執筆者紹介

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

## 初出一覧

第1章：岸本千佳司（2025）「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

第2章：岸本千佳司（2025）「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」『東アジアへの視点』第36巻2号（2025年12月号），pp. 28～67

# 第1章

## 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<sup>1</sup>

The Development Status of the Angel Investment Industry in Taiwan:  
A Case Study of “Taipei Angels Investment”

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、台湾のエンジェル投資機関の先駆者的存在である「台安傑天使投資（Taipei Angels Investment：TA）」の事例分析を行い、それを通して同業界の発展状況を明らかにすることを課題とする。TAは2012年設立で、これまでに台湾のスタートアップ関連業界に対して、以下の3つの形で多大な貢献をしてきた。①多数のスタートアップへの投資・支援、②同業者とは豊富な実務経験と運営ノウハウをオープンな姿勢でシェア、③スタートアップ育成機関・関連政策に対する投資家やメンター・専門家としての協力。TAに続き、2010年代後半以降、多数のエンジェル投資機関が登場し、メンバー数や投資先企業数ではTAを上回るものも出てきている。これらの新興の機関の一部は、短期間でメンバーを急増させ、新入りのエンジェル投資家のために様々な学習と交流の機会を提供している。これら機関の活動の活発化を背景に、2010年代末以降、台湾のエンジェル投資が急増している。台湾のエンジェル投資業は、ここ数年で勃興期入ったと考えられる。

**キーワード:** 台湾スタートアップ・エコシステム、エンジェル投資、台安傑天使投資（Taipei Angels Investment）

#### Abstract

The purpose of this study is to analyze the case of “Taipei Angels Investment (TA)”, a pioneer of angel investment institutions in Taiwan, and to clarify the development status of the angel investment industry in Taiwan through this analysis. TA was established in 2012 and has made significant contributions to Taiwan's startup-related industry in the following three ways: (1) Investing in and supporting a large number of startups, (2) Sharing abundant practical experience and operational know-how with its peer companies in an open manner, and (3) Cooperation as an investor, mentor, and expert to startup-supporting institutions and related policies. Following TA, many angel investment institutions have emerged since the latter half of the 2010s, and some have surpassed TA in terms of the number of members and portfolio companies. Some of these institutions have increased aggressively their members in a short period of time, providing a variety of learning and networking opportunities for new angel investors. Based on the increasing activity of these institutions, Taiwan's angel

---

<sup>1</sup> 本稿は、『東アジアへの視点』第36巻1号（2025年6月号）pp. 30～58に掲載された同じタイトルの論文の転載である（ただし微修正を加えた）。

investment has increased rapidly since the end of the 2010s. Taiwan's angel investment industry seems to have entered the growth period in the past several years.

**Keywords:** Taiwan's Startup Ecosystem, Angel Investment, Taipei Angels Investment

## 1. はじめに

本研究は、台湾のエンジェル投資機関の先駆者的存在である「台安傑天使投資 (Taipei Angels Investment : TA)」の事例分析を行い、それを通して同業界の発展状況を明らかにすることを課題とする。これは、筆者が過去数年かけて実施し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, 2021c, 2022, 2023, 2024a, 2024b, 2024c, 2024d 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。

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は「ベンチャーキャピタル (Venture Capital : VC)」が重要で、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)。加えて、ごく初期の発展ステージの起業家チームをサポートするものとして、「エンジェル投資家 (Angel Investors)」がある。その一般的イメージは、以下の様である。富裕な個人投資家で、その多くは自身が起業家として成功した経験があり、後続の起業家に対して資金だけでなく人脈や業界経験を活かした支援を提供することも多い。起業家との個人的な信頼関係に基づいた狭い範囲でのやり取りが通例である。投資規模的には、本人・家族・親類・友人からの出資・借入れと VC 投資との間の隙間を埋める役割をはたしている (<https://www.angelinvestmentnetwork.us/angel-investor-groups> 2025年3月26日閲覧 ; 岸本, 2018 前編, p. 40)。

より厳密な話をすれば、典型的なエンジェル投資家の特徴として次のような点があげられる。①裕福な個人で、②自身の個人的資産を投資する、③リスクを伴う決断をする、④主に自身の拠点より近距離に位置する対象に投資する、⑤株式上場前の会社に投資する (Ramadani, 2009)。そして、エンジェル投資家が資金提供以外に投資先企業に対して果たす役割には、次のような事がある。①起業家の相談相手となる (その土台としてビジネス・ノウハウとマネジメントの専門知識を有している)、②起業家が不適切な行動を起こさないように監督・監視する、③個人的ネットワークを通じて起業家のために必要なリソースを獲得する (他の投資家への紹介、ビジネス・コンタクトの仲介、追加資金の調達など)、④起業家のメンター役となる (Politis, 2008, pp. 130-140)。

VC とエンジェル投資 (Angle Investing : AI) との相違について、一般的には次のようなことが指摘される。①投資先企業の発展ステージ : VC は成長ステージおよびビジネスが確立されたステージの企業、AI はシードおよびスタートアップ・ステージの企業、②投資形態 : VC はプロの投資家としてリミテッドパートナーから集めたまとまった額の資金を投資し、AI では自身の個人資産から比較的少額の投資をする、③リスク管理 : VC は投資先企業の取締役会の席を得ること等を通して、AI では日常的に経営に関与することで、④投資の目的 : VC は主に金銭的報酬を得ること、AI ではそれに加え自身の経験・リソースをシェアして起業家を育て、駆け出しのベンチャー企業の成功を助けること、⑤デューデリジェンス (Due Diligence) : VC は長い時間をかけて包括的に行い、AI では短期間で自身のビジネス経験に基づき行う (Edelman, Manolova and Brush, 2017,

1. Introduction に基づき整理)。

そして、エンジェル投資家は個人として活動するばかりでなく、エンジェル投資家グループあるいはネットワークとして組織化され、共同で資金を投資することでより大きなインパクトを発揮しようとするものもある (<https://www.startups.com/articles/everything-you-need-to-know-about-angel-investor-groups> 2025年3月26日閲覧)。エンジェル投資家ネットワークによるスタートアップ推進への貢献としては、次のような事があげられる。①エンジェル投資家にその役割への自覚を生じさせプロとしての成長を促す、②共同投資の機会を生み出しリスクキャピタルの集積を促す、③エンジェル投資家と起業家の双方を引き付け仲介をする、④エンジェル投資家と起業家の双方に支援やトレーニングの機会を提供する、⑤投資までの段取りを整える、⑥エンジェル投資家同士、あるいはエンジェル投資家と起業家の間の関係を調整し、あるいはエンジェル投資家が集団でロビー活動などを行うことを容易にする (Gullander and Napier, 2003, pp. 7-12 に基づき整理)。つまりは、投資資金をプールし、知識や経験をシェアし、起業家とのマッチングを助け、投資のために必要な業務を制度化し、リスクを下げリターンチャンスを高めようとするものであり、本研究ではこうした団体をエンジェル投資機関と呼ぶ。

台湾のVC業は、1990～2000年頃が黄金期で、半導体・電子・ICTといった従来型ハイテク産業へ膨大な投資をした。2000年代に入ると租税減免措置の取り消しやITバブル崩壊、リーマンショック等の影響で低調となり、とりわけ2009～2012年頃がVC投資が最も停滞した時期であった (王志仁・謝爾庭, 2022, p. 74)。しかし、2010年代半ば頃から状況が好転し、とりわけ2010年代末以降、スタートアップ投資が大幅に増加し、中でも早期ステージの企業への投資の比率が相当の大きさになっている (范秉航, 2024; 楊孟芯, 2024)。エンジェル投資も同様の傾向を見せている。ここ数年でエンジェル投資が大幅に活発化し、この業界が勃興期にあることを物語っている。

本研究の課題は、台湾におけるエンジェル投資業の発展状況を明らかにすることである。既存の研究・データに基づく解説に加え、筆者自身の面談調査により、台湾のエンジェル投資機関の先駆者的存在である「台安傑天使投資 (Taipei Angels Investment : TA)」の事例分析を行い、その実態を詳細に解明していく。台湾のエンジェル投資業は、当初個人投資家の活動が中心であったが、2012年前後から次第に組織化が進んでいった (王志仁, 謝爾庭, 2022, pp. 79-80)。TAは、まさにそうした業界構造の転換を先導した団体の1つである。台湾における近年のエンジェル投資業の勃興も主にエンジェル投資機関の活動の活発化に牽引されたものである。面談調査の対象は、TAの主要メンバー (Ivy Jean 董事長, Stanley Chien 董事; 2025年1月23日, および同年5月8日に面談実施), および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経済研究院 (Taiwan Institute of Economic Research : TIER) の専門家 (研究所副所長 Eric Fan 博士; 2024年1月24日に面談実施) である。論文中で引用する際は、各々、「ta-2025a」, 「ta-2025b」, 「tier-2024」と記す。

以下、第2節では既存研究・データに基づき台湾におけるスタートアップ投資、とりわけエンジェル投資の発展概況を解説する。第3節・第4節ではTAの詳細な事例分析を提示する。第5節ではTAのスタートアップ関連業界への貢献を整理し、加えてエンジェル投資業界の発展状況について明らかにする。第6節はまとめである。

## 2. 台湾におけるスタートアップ投資、とりわけエンジェル投資の発展概況

本節では、主に台湾経済研究院 (TIER) / FINDIT 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、とりわけエンジェル投資の発展概況について統計的に明らかにする。TIER/FINDIT のグループは、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、それに基づく分析を毎年多数公表している (詳しくは、次のウェブサイトを参照せよ。<https://findit.org.tw/index.aspx>)<sup>2</sup>。

図1は、2015年から2023年までの台湾の早期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)。台湾の早期投資の担い手は、企業/CVC (Corporate Venture Capital), VC, 國家發展基金 (National Development Fund : NDF), 海外投資家の4つのカテゴリーに分類される。台湾の特徴は、企業/CVCの比重が非常に大きいことで、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<sup>3</sup>。

図1をみると、2019年に投資件数が急増しているが、これは國家發展基金 (NDF) の活動の影響である。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<sup>4</sup>。NDFの投資には、直接的投資、VCへの投資を通じた間接的投資、および民間投資家との抱き合わせの投資の3種類がある。こうして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)。他方で、2021年に投資金額が急増したのは、グリーンエネルギー (風力発電, 太陽光発電) 分野への投資が非常に多かったためである<sup>5</sup>。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。政府による政策的誘導もあった (tier-2024)。

---

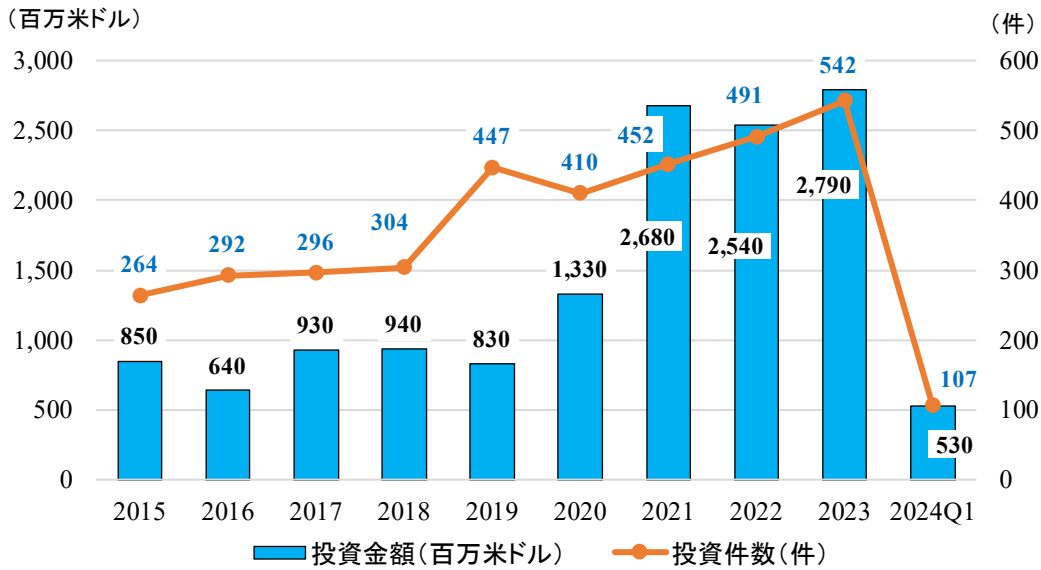
<sup>2</sup> 詳しく言えば、台湾経済研究院 (TIER) の傘下には、研究一所から研究九所、および幾つかの研究センターがある (<https://www.tier.org.tw/> 2025年3月20日閲覧)。そのうち研究六所がスタートアップ投資関連の調査を担当しており、政府の經濟部からの委託により台湾最大のスタートアップに関するデータベースを構築している。彼らが開設したFINDIT (臺灣新創資訊平台) というウェブサイトに、このデータベースとそれに基づく多数の研究結果が公表されている。加えて、彼らは、投資家とスタートアップを交流させるマッチングイベントを定期的に開催している。ここには、審査に合格した投資家のみが招かれる (tier-2024)。

<sup>3</sup> 2015年から2024年第1四半期までの累計データでは、台湾の早期投資の件数の合計は3,605件である (范秉航, 2024, p. 4, 図1)。企業/CVC, VC, NDF, 海外投資家の投資件数は、各々、2,305件, 1,260件, 476件, 396件である (范秉航, 2024, p. 10, 図7)。ただし、異なるカテゴリーに属する投資家の共同投資があるため、これらの投資件数の合計は、3,605件を上回る。単純計算 ( $2,305 \div 3,605 \times 100$ ) で、企業/CVCの投資件数合計に占める割合は63.9%である。

<sup>4</sup> 具体的には、「國家發展基金創業天使計畫」(2013~18年) (<https://www.angel885.org.tw/web/index.php>) および、その後続の「國家發展基金創業天使方案」(~2025年) (<https://www.angelinvestment.org.tw/>) である。

<sup>5</sup> 2021年に投資金額が急増した理由としては、これ以外に、2020年にパンデミックがあったが、COVID-19のダメージは台湾では比較的少なく、また多くの資金が投資されずに蓄積されていたので、2021年にピークが来た、という指摘もある (ta-2025a)。

図1 台湾の早期投資全体の趨勢



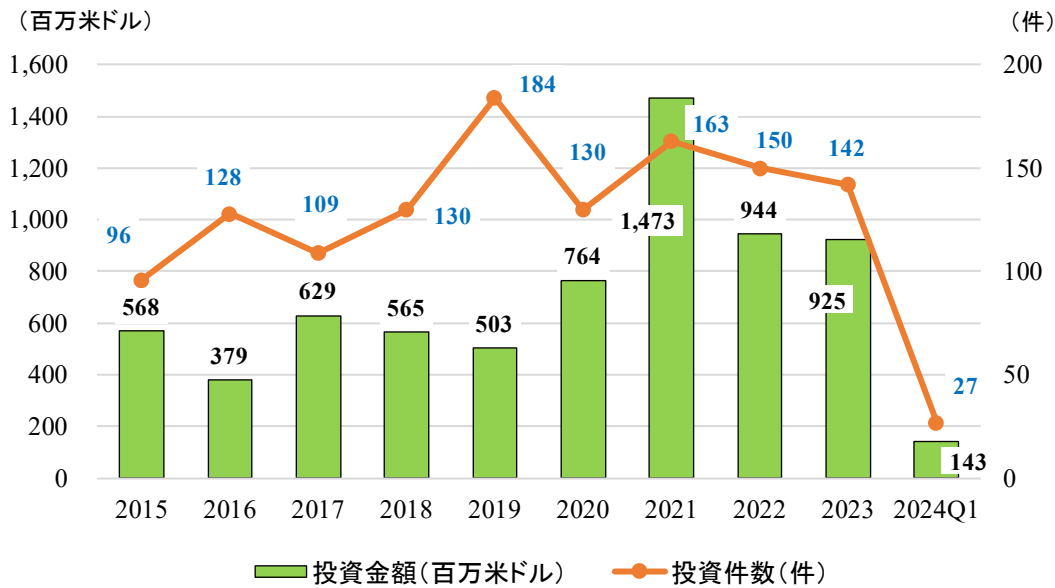
(注) 早期投資の投資先企業の定義は次の様である。「(1) 台湾で登記された会社、あるいは海外で登記された会社でも創業者が台湾出身者であるもの、(2) 上場(上市・上櫃・興櫃)前のプライベートエクイティで、債権や転換社債、補助、ICO(暗号資産による資金調達)を含まず、(3) 買収や親会社から100%子会社への投資を含まず。」(范秉航, 2024, p. 3)。

(出所) 范秉航(2024) p. 4, 図1を引用・微修正。

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。ちなみにVC投資の早期投資全体に占める割合は、投資件数で、約35%である(2015年から2024年第1四半期までの累計データで)<sup>6</sup>。

<sup>6</sup> 2015年から2024年第1四半期までの累計データで、台湾の早期投資の件数の合計は3,605件である(范秉航, 2024, p. 4, 図1)。同時期のVC投資の合計は1,260件で(范秉航, 2024, p. 10, 図7)、単純計算(1,260÷3,605×100)で、34.95%である。

図2 台湾のVC投資の趨勢



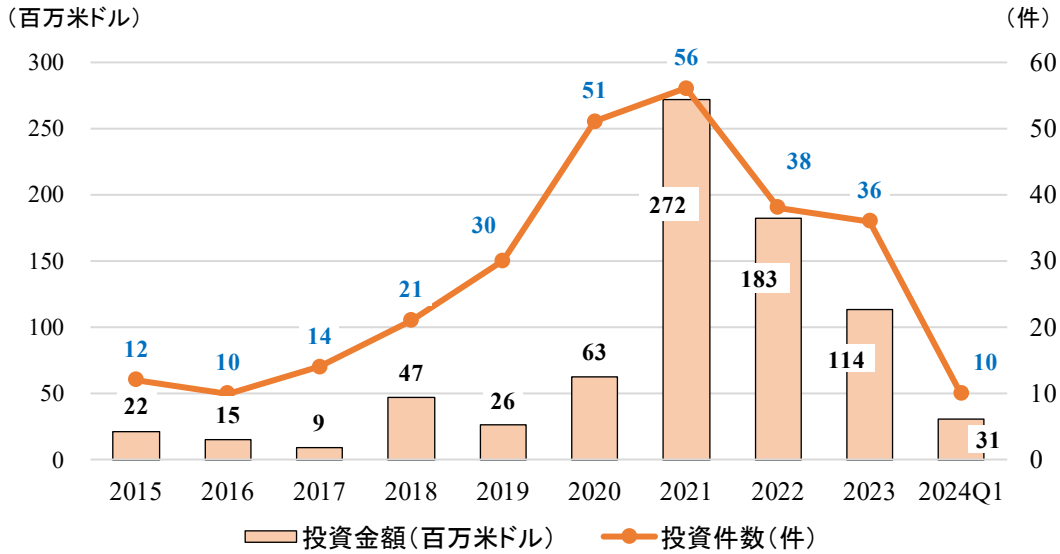
(注) 轉換社債は含まず。  
 (出所) 楊孟芯 (2024) p. 17, 図4 を引用・微修正。

図3は台湾のエンジェル投資の趨勢を示している。早期投資全体やVC投資と大まかには同様の軌跡をたどっているように見えながら、詳細にみると少し異なる動きもある。まず、早期投資全体とVC投資では2019年に投資件数の急増があるが、エンジェル投資ではむしろ2020年に急増している。次に、投資金額が2021年に急増しているのは早期投資全体の趨勢と同じだが、必ずしもグリーンエネルギーへの投資が増えたことが主因ではない。後述するようにエンジェル投資の投資金額に占めるエネルギー関連の比率はさほど大きくはない。

TIER/FINDITの専門家によれば(tier-2024)、2010年代末以降、特に2020・2021年にエンジェル投資が急増しているのは、エンジェル投資機関の活動が活発化した結果であるという。エンジェル投資に関する彼らのデータベースは、主にエンジェル投資機関への調査に基づいて作成されている<sup>7</sup>。なぜなら、個人投資家の動向はメディアや公開資料上にあまり出てこず把握し難い。従来、個人投資家は割と地味で、自身の投資先や収益についてあまり言いたがらなかったためである。他方、エンジェル投資機関は、より多くの投資家をメンバーとして募集するためにその活動について積極的に宣伝し、その結果データがより多く露出してくるようになったのである。

<sup>7</sup> 具体的には、以下の様な会社である。「交大天使、台安傑國際天使投資、台大創創中心天使投資俱樂部、清華天使會/清大天使股份有限公司、水木創業顧問股份有限公司…識富天使會、安發天使投資(AVA 天使投資平台)、台灣全球天使投資俱樂部、矽谷台灣天使群、SIC 永續影響力天使投資、台灣飛躍天使創投、達盈天使投資、XChange 天使投資」(楊孟芯, 2024, p. 14)。

図3 台湾のエンジェル投資の趨勢



(注) 転換社債は含まず。

(出所) 楊孟芯 (2024) p. 15, 図1を引用・微修正。

ここで台湾の早期投資の内容をより具体的に知るために、投資金額の産業分野別の比率を見てみたい。表1は、早期投資全体、VC投資、エンジェル投資の各々の投資額の産業分布を示したものである。(a)は(b)(c)と比べデータがそろっておらず、また微妙に産業区分が異なるが、大勢は理解できる。

表1から分かることは、第1に、早期投資全体ではEnergyが最大で26.2%を占めるが、これは上述のように2021年にグリーンエネルギーへの投資額が急増したことの結果であり、しかもその主な担い手は国内大企業(企業/CVC)であった。他方、Energyの比率は、VC投資では7.4%、エンジェル投資では4.9%に過ぎない。

第2に、ヘルスケア/バイオは、(a)(b)(c)何れでも最大もしくはそれに次ぐ比率を持つ。早期投資全体では19.8%(Health & Biotech)、VC投資では24.2%(Healthcare + Biotechnology)、エンジェル投資では19.2%(Healthcare + Biotechnology)である。

第3に、Hardware(主に電子製品)も(a)(b)(c)何れでも比較的高い比率を持ち、各々、12.6%、12.9%、7.9%である。

第4に、VC投資とエンジェル投資は概ね同じような組成である。特に上位6位までは、順位と比率に若干の違いはあるものの、同じ産業がランクインしている。

第5に、(a)(b)(c)の中で(c)のエンジェル投資が最も分散性が高いように見える。例えば、上位5業種が全体に占める割合は、早期投資全体では70.5%、VC投資では51.7%、エンジェル投資では44.8%である。エンジェル投資では、HealthcareやBiotechnology、Hardwareのようなディープテック系の産業だけでなく、SoftwareやCommerce & Shopping、Sales & Marketing、Media & Entertainmentといったインターネット/デジタル系の産業への投資もそれなりの比率を持つのである。

表1 台湾早期投資の産業別にみた上位部門（2015～24 Q1 累計）

| (a) 早期投資全体（140.6億米ドル） |      | (b) VC投資（68.9億米ドル）       |      | (c) エンジェル投資（7.8億米ドル）    |      |
|-----------------------|------|--------------------------|------|-------------------------|------|
| Industrial Sectors    | %    | Industrial Sectors       | %    | Industrial Sectors      | %    |
| 1 Energy              | 26.2 | 1 Healthcare             | 16.2 | 1 Healthcare            | 12.8 |
| 2 Health & Biotech    | 19.8 | 2 Hardware               | 12.9 | 2 Software              | 10.8 |
| 3 Hardware            | 12.6 | 3 Biotechnology          | 8.0  | 3 Hardware              | 7.9  |
| 4 Manufacturing       | 6.8  | 4 Energy                 | 7.4  | 4 Commerce & Shopping   | 6.9  |
| 5 Transportation      | 5.0  | 5 Software               | 7.2  | 5 Biotechnology         | 6.4  |
| 6 IT & Software       | 4.6  | 6 Commerce & Shopping    | 4.8  | 6 Energy                | 4.9  |
|                       |      | 7 Manufacturing          | 4.7  | 7 Transportation        | 4.9  |
|                       |      | 8 Transportation         | 4.4  | 8 Sales & Marketing     | 4.9  |
|                       |      | 9 Food & Beverage        | 3.5  | 9 Media & Entertainment | 4.4  |
|                       |      | 10 Media & Entertainment | 3.5  | 10 Privacy & Security   | 3.9  |
| 上位5業種の合計              | 70.5 | 上位5業種の合計                 | 51.7 | 上位5業種の合計                | 44.8 |

（出所）(a) は、范秉航（2024）p. 4, 図1およびp. 8, 図5に基づき作成。(b) は、楊孟芯（2024）p. 17, 図4およびp. 18, 図5に基づき作成。(c) は、楊孟芯（2024）p. 15, 図1およびp. 16, 図2に基づき作成。

以上で、2015年以降における台湾のスタートアップ投資（早期投資）の趨勢、とりわけエンジェル投資の発展概況を説明した。かつて、台湾では早期ステージのスタートアップ向け投資が不足していると指摘されてきたが、ここ数年で状況が変化し始めたようである。その主な原動力の1つは、エンジェル投資機関の活動の活発化である。次節以降で、台湾のエンジェル投資機関の先駆者的存在であるTAの事例分析を行い、その経営の具体的な内容を明らかにする。

### 3. Taipei Angels Investment (TA) 設立の経緯とメンバー

本節では、TAが如何なる経緯で設立され、そのメンバーの構成と彼ら間の関係性が如何なるものかについて解説していく。

#### 3.1 TA 設立の経緯

TAの設立は2012年で、これは台湾のエンジェル投資機関としては最初期のものの1つである。当時、國立政治大學のEMBA（Executive Master of Business Administration）<sup>8</sup>の講義「創業とベンチャーキャピタル」の中で、同講義を担当する何小台教授が受講生に対して、「我々一同で台湾の創業環境を変える意欲はありますか、一緒にこの世界を変えませんか？（你們是否有意願與我們一同改變台灣的創業環境，一同改變這個世

<sup>8</sup> 「エグゼクティブMBA（EMBA）とは、エグゼクティブ（管理職層）を主な対象とするMBAプログラム、という意味です。欧米のビジネススクールでは、社会人として実務経験がある人向けのMBAプログラムを『エグゼクティブMBA（EMBA）』と称し、エグゼクティブのつかない普通の『MBA』と区別して開設することが一般的で、日本を含むアジア圏でもそれにならうビジネススクールが多く見られます」（[https://mba.globis.ac.jp/knowledge/detail-24508.html#:~:text=月22日-,EMBA\(エグゼクティブMBA・Executive%20MBA\)%20とは,が注目されています。](https://mba.globis.ac.jp/knowledge/detail-24508.html#:~:text=月22日-,EMBA(エグゼクティブMBA・Executive%20MBA)%20とは,が注目されています。) 2025年3月10日閲覧)。

界?)」と呼びかけたことが契機である。これはシリコンバレーにおけるエンジェル投資家の役割に注目し、これと同様の仕組みを台湾に導入できないかという問題提起であった。EMBA の受講生の多くは自身が企業家や大企業のエグゼクティブなどであり、エンジェルとして資金投資に加え業界経験や人脈のシェアをなし得る人物であった。程なくして何小台教授の呼びかけに応じて TA が設立され、37 名が加入した。個々のエンジェル投資家をまとめて 1 つの法人組織として投資するエンジェル投資会社としては台湾における先駆者となる (<https://www.taipeiangels.com/team/board-of-directors/chester-ho> ; <https://www.taipeiangels.com/> 以上, 2025 年 3 月 10 日閲覧 ; ta-2025a)。

TA の創設者で名誉董事長となる何小台氏は、学者であると同時に会社の創業や経営にも多く関わった経歴を持つ。同氏の略歴を紹介すると、米国に留学し MIT で化学工業の博士号を取得後、そのまま米国内の大学で教鞭を取り、また幾つかの会社の創業にも関わった。さらに Invitron や Charles River Laboratories のようなバイオテクノロジーの会社で高級マネジャーを務めた後、1993 年に台湾に帰国した。帰国後、國立交通大學の生物科技研究所や生技 (バイオテクノロジー) 創新育成センター (インキュベータ) の設立に携わった。その後一時米国に戻り MIT Sloan School of Management で教鞭を取ったが、1999 年に再び台湾に帰国し、交通大學で勤務した。その後台湾を代表する総合的学術研究機関である中央研究院のシニア顧問として生技育成センターやゲノム研究センターの設立へ関与し、そして台湾工業銀行で波士頓 (ボストン) 生技創投会社の總經理 (社長) としてベンチャー投資の経験も積んだ。その後、台灣玉山科技協會 (Monte Jade Science & Technology Association of Taiwan)<sup>9</sup> の理事や秘書長を務め、バイオ医療、ICT 電子、エネルギー環境保全、文化クリエイティブといった新興産業の推進に関わる業務に精励した。同協会を離職後、國立政治大學商學院の EMBA や IMBA (International MBA) のコースで教鞭を取り、その中で上述のように TA の創設を促したのである。このように何小台氏は、一方で学者・教師として研究教育活動に携わりつつ、他方でここで言及したもの以外も含め、バイオテクノロジー等の分野の多数の企業や VC 会社の創業や経営に自ら関り、もしくは理事 (董事) や顧問として支援し、当該分野の発展に多大な貢献をした。同氏は、2024 年に逝去するまで、TA の精神的指導者の役割を担ったのである。同氏の指導の下、TA は「創業者精神を激励・養成し、同時に人格と夢とイノベーションを造成する (激勵並養成創業家精神, 同時造就人格, 夢想與創新)」を理念に、メンバーのエンジェル投資家の間で共同学習や知識・経験のシェアを通して相互の成長を促すだけでなく、台湾のスタートアップ・エコシステムが盛んに発展するよう養分を提供し、TA 自身もエコシステムの不可欠の一部となることを目指している (林峻宇・朱麗芝, 公刊年不明 ; <https://www.taipeiangels.com/team/board-of-directors/chester-ho> ; [http://www.lumistar.com.tw/ch/team\\_detail.aspx?ID=24d0e578-d2b0-4186-84dd-5b810f0ae4ab](http://www.lumistar.com.tw/ch/team_detail.aspx?ID=24d0e578-d2b0-4186-84dd-5b810f0ae4ab) 以上, 2025 年 3 月 10 日閲覧)。

### 3.2 TA のメンバーについて

TA は、上述のように、政治大學 EMBA (および IMBA) の受講生 37 名により設立され、その後メンバー

---

<sup>9</sup> 台灣玉山科技協會の母体の「玉山科技協會」は、1990 年にシリコンバレーの華人系ハイテク専門家と関連企業により San Jose にて設立された団体で、サンフランシスコ・ベイエリアと台湾のハイテク業界の華人を結び付ける精英たちのコミュニティである (「玉山」は、台湾最高峰の玉山よりとられた)。台灣玉山科技協會は、台湾と北米の華人系ハイテク企業の交流・互助促進および台湾産業の知識経済への転換を促すために 2001 年に設立された (<https://www.mjtaiwan.org.tw/pages/?Ipg=33&showPg=124> 2025 年 3 月 25 日閲覧)。

が段階的に増加し、現在のメンバー数は 100 名ほどとなっている。設立当初のメンバーのバックグラウンドは、主に企業のエグゼクティブと企業家（初代、二代目、三代目を含む）で、産業分野的にはハイテク産業、文化クリエイティブ産業、医療関係等と多岐にわたり、法律家や会計士、医師のような専門家も含まれている（ta-2025a）。TA のウェブサイトでは近年のメンバーの経歴を見ると、業種的には、ICT、インターネット、電子製品、電子部品・半導体、流通、アパレル、会計士、金融、化学、各種製造業、自動車、医療介護、バイオ医薬、医療機器、文教、ファッション・ブランド品、映像文化、芸術文化、ホテル、広告、演劇等々である。業務内容としては、セールス、マーケティング、製造、財務、事業開発、IT システム、スタートアップ投資、ビジネスモデル革新、商業エリア開発、法律、企業文化・企業組織、バリューチェーン等々と広範囲におよんでいる。1 人で複数の産業分野と業務内容を経験した人物も少なくない（<https://www.taiepiangels.com/> の TEAM 紹介 2025 年 3 月 11 日閲覧）。

TA への加入の手続きは以下の通りである。TA では、メンバー募集のために特別積極的に宣伝やイベントは行っていない。現メンバーがこれという友人を推薦し、先ず毎月 1 回開催されているスタートアップ・チームのピッチの会に 1 度参加する。その際、チームおよび TA の内部機密保護のため秘密保持契約を結ぶ。それから、スタートアップ・チームと如何に関わるか、TA の既存メンバーが新メンバーと如何に関わるかを彼らに了解させ、既存メンバーも新メンバー候補の状況を了解する。その後、真に意欲があるなら、会費の徴収を経て正式に加入する。入会費は 10 万台湾元、加えて年会費として 2,500 台湾元が徴収される。なお、TA のメンバーが、同時に他のエンジェル投資機関に加入することも妨げない（ta-2025a, ta-2025b）。

なお TA では、基本的に全てのメンバーは TA の株式を保有し株主（股東）となる。かつては加入したらすぐに株主になった。しかし、数年前にやり方が変わり、先ず会費を支払い会員となるが、株主の身分は持たない。会員になっただけでは投資できない（投資以外の活動にはすべて参加できる）。もし真に投資をしたいなら、株式を買い、真正のメンバーとならなければならない<sup>10</sup>。このような規則になった理由は 2 つある。第 1 に、TA では、投資の際はメンバーのエンジェル投資家が個々バラバラに投資するのではなく TA の名義でまとまった形で投資する決まりになっていること（「株権代持制度」、後に詳述）、第 2 に、TA の名義で投資するなら、台湾の会社法（「公司法」）の規定で、株主でなければ投資に参加できないことになっているからである（言い換えれば、TA のような投資会社が、株主でないもののために代理で操作はできない）。他のエンジェル投資会社ではメンバーのエンジェル投資家が会社の株主でないケースもあるが、メンバーが個人の名義で投資するのなら法律上の問題はない（ta-2025a, ta-2025b）。

ところでやや意外なことに、TA の活動は政治大學（およびその公式の同窓会組織）とは特別何の協力関係もなく、投資の対象としても政治大學関係者の起業家チームにフォーカスしているわけではない。単に、当初のメンバーが政治大學 EMBA（一部は IMBA）の受講生であったため、その後も株主を構成するメンバーが皆政治大學 EMBA の関係者（在校生と卒業生）であったというだけである。しかし、加入希望者の中に真に情熱がありかつ優秀な人物が多数いるのに政治大學と無関係なばかりに加入できないという不都合があり、2022 年に新メンバーに門戸を開いた際に、その制約を完全に無くした。現在、メンバーのなかに非政治大學関係者も含まれている（ただし、依然メンバーの大多数は政治大學関係者である）（ta-2025a, ta-2025b）。

---

<sup>10</sup> 株式は、基本単位として最小 1,000 株から購入できる。購入した株式の多寡は、会社法の規定による株主権益に関しては差異をもたらすが（例えば、会社役員改選の際の投票数など）、投資の内容（投資額、投資先の選択）に関しては全く制約を生じさせない。株式を購入するのに大金は必要なく、「TA は、エンジェル投資家になりたい人を、あまり多くのお金を使わずに合法的身分で投資に参加できるように手助けする」ことを志しているという（ta-2025b）。

TA のメンバー間の関係として注目すべきことは、TA が会社組織の形をとりながらも、実態としては、「実践コミュニティ（Community of Practice）」<sup>11</sup> の方式で共に学習し共に成長していくことを目指していることである。そのためにセミナーや講演会、ワークショップ等を不定期に開催し、専門的能力を増強し投資環境の趨勢などについて学習する機会を作っている。こうした活動を通して、あるいは後述するように組織運営の業務の中で、シニアのメンバーが新入りのエンジェル投資家を手取り足取り教育し、投資に際してリスクを下げリターンを改善できるように導くのである（ta-2025a ; Taipei Angels, 2025）。

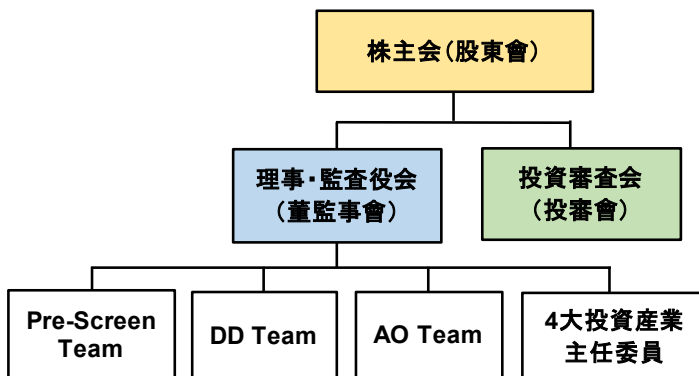
## 4. Taipei Angels Investment（TA）の組織・運営方式と投資の実態

本節では、TA の組織・運営方式、および投資の実態—投資実務と投資実績—について各々詳述し、一例ではあるがエンジェル投資機関の運営実態を具体的に解明する。

### 4.1 TA の組織・運営方式

TA の組織は、現在、図 4 のようになっている（以下の本小節の説明は、特に断りのない限り、ta-2025a および ta-2025b に基づく）。「株主会（股東會）」は、組織の最上層に位置し、台湾の法規に基づき原則毎年 1 回開催される会議である。上述のように TA のメンバーは基本的にすべて株主となる。

図 4 Taipei Angels Investment の組織図



（出所）Taipei Angels（2025）より引用・微修正。

「理事・監査役会（董監事會）」は、現在、理事長を含む理事（董事）7名と監査役（監事）2名で構成されている。理事・監査役会は、会社の経営管理層のようなもので、例えば、今年の計画と予算、どのような活動を導入するか等々を決定する。株主会に対して、会社の経営状況を報告する義務がある。理事・監査役会は、基本的に四半期ごとに1度開催される。また、原則上3年に1度メンバーが改選される。

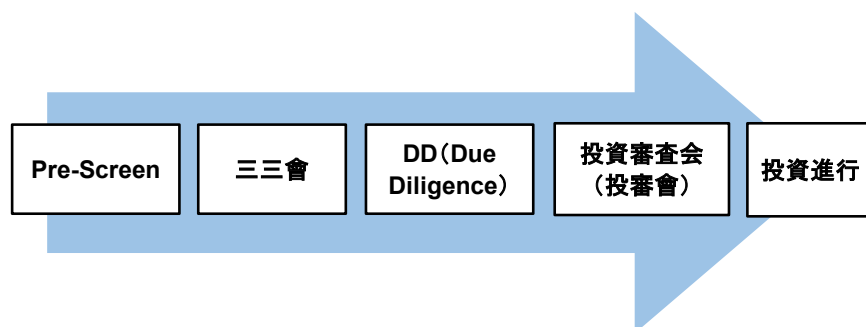
「投資審査会（投審會）」は、投資案件への投資の可否、投資の条件、投資比率、価格等について決める最

<sup>11</sup> 実践コミュニティとは、「あるテーマに関する関心や問題、熱意などを共有し、その分野の知識や技能を、持続的な相互交流を通じて深めていく人々の集団のこと」である（<https://www.elc.or.jp/keyword/detail/id=9> 2025年3月12日閲覧）。

高機関である。メンバーは、7名の理事（董事）と4大投資産業主任委員（後述）4名の計11名である。最終的な投資の可否は（追加投資も含め）全て投資審査会によって決定されるが、Exitについては理事会（董事會）が決定する。

理事・監査役会の下に、「Pre-Screen Team」「DD（Due Diligence） Team」「AO（Account Officer） Team」および「4大投資産業主任委員」が配置されている。前2者は、図5にあるように、投資案件審査プロセスに深く関わっているので、これに沿って解説していく。

図5 Taipei Angels Investment の投資案件審査プロセス



（出所） Taipei Angels（2025）より引用・微修正。

まず、投資案件が入って来たら「Pre-Screen Team」で初歩のふるい分けをする。つまり、この案件がTAのフォーカスする産業分野と合致するか、チームやビジネスモデルの完成度が一定水準に達しているか、調達資金額がTAの取り扱い範囲内かといった基本的基準で審査する。そして、スタートアップ・チームの投資受け入れ意欲とTAへの期待について初歩的な了解を得て、見込みがある場合、「三三會」に招待する。三三會とは、毎月第3水曜日の晩に開催されるスタートアップのプレゼンの会で（中国語で水曜日は「星期三」である）、その時点でTAに持ち込まれている投資案件のうち優良なもの3チームが選ばれ、TAメンバーの前でアピールする機会が与えられる（<https://www.taipeiangels.com/> 2025年3月12日閲覧）。なお、Pre-Screen Teamには、1名のHeadがいて、シニアメンバーの他に新入りのメンバーも配属されており、業務実践を通じてエンジェル投資家の人材育成を行うという側面もある。つまり、シニアメンバーが新入りのメンバーに対して、案件の見方や当該案件がTAでプレゼンさせるのに適しているかどうかの判断について指導をし、エンジェル投資業界でやっていけるように訓練するのである。

三三會で出席していたメンバーで採決し、それを通過すれば次の段階の「DD（Due Diligence）」に進む。DDとは、投資対象となる企業について、その組織や財務内容、価値、リスク等を精査する作業である。DD Teamには1名のHeadがいて、案件に合わせてメンバーから必要な専門的人員を数名手配する。例えば、医療分野の案件なら医者が必要で、加えて財務分野の専門家、場合によっては生産ライン運営の経験者、あるいは販売市場に通じた人材といった具合である。Pre-Screen Teamと同様、シニアメンバーの他に新入りのメンバーもDD Teamに入れ、OJTの機会とする。その後、チームはDD Reportを作成し、この案件を先に進めるべきかどうか意見を述べる。もしDD Teamに何か不足があれば、あるいはDD Reportが十分精密でなければ、これを補強する。DD Teamが当該案件を先に進めるべきと判断したら投資審査会に上げる。上述のように、案件への投資の可否等の最終決定は投資審査会でなされる。なお、審査を通して却下された案件がどうなるかについては、大部分のチームとはその後も良好な協力関係を保持する。ある時点では投資しなかったとしても、その

後状況が変わることもある。しばらくの後に再度プレゼンに招待することもよくあるのだという (ta-2025a)。

DDや投資審査会での仕事のやり方については、ノウハウが蓄積されている。例えば、DDで何を問うべきか、経験に基づいてできた質問票がある。DD Reportを書く際もテンプレートがあり、大体どのように書けば良いかが分かる。さらに、投資審査会でどのように審査し、投資条件などをどのように論じ、どのように採決すべきか、ノウハウが少しずつ蓄積されている。ただし、これらを参考にはするが、全てこの通りにするわけではない。適宜、議論し修正を重ねている。

図4に戻り「AO (Account Officer) Team」<sup>12</sup>について説明すると、これはスタートアップへの投資後のサポートや管理を担当するチームである。これもTA内部のメンバーから組成され、1名のHeadがいる。詳しく言えばAO Teamの役割は2つあり、①投資先スタートアップ・チームの必要とする資源についてサポートすること(チームの発展ステージによって提供する資源も異なる)、②投資先チームの経営方式を理解し、チームの現状、収益の有無、未来の発展計画等について、TAの理事・監査役会と投資審査会に報告すること、つまり、双方のブリッジ役をはたすこと、以上である。なお、TAによる投資後のサポートとしては、TAのメンバーが投資先スタートアップの理事・取締役(董事)となるというやり方もあるが、これは先方の希望があれば応ずるというものである。しかし、AOによるサポートは必須である。面談調査によれば、「経験的にも理屈から言っても、AOによるサポートが手厚ければ、投資先チームの成長も良好となり、結果としてTAへのリターンのチャンスも大きくなる。我々の支援の方式はずっとこのようであった」のだという。なお、TAが当該投資先企業からExitする際に、AOには収益の数%が報酬として与えられる (ta-2025a)。

組織図の説明の最後に、「4大投資産業主任委員」について言及する。4大投資産業とは具体的には、バイオ医療、モバイル&コマース、ソフトウェア&サービス、テクノロジー&ハードウェアのことである (ta-2025a; <https://www.taipeiangles.com/> 2025年3月12日閲覧)。実は、TA設立の直ぐ後の組織図では、株主会の下に理事・監査役会があり、その下に文化クリエイティブ、バイオ医療/環境保全・グリーンエネルギー、ICTの3つのフォーカス産業分野に分かれ、各々で主任委員と副主任委員および数名のパートナー/委員がいて、また各々に投資委員会が配置されているという構成であった(宋瑞恵, 2014, p. 30)。つまりかつては、メンバーをその経歴に基づきフォーカス産業の何れかの委員会に配属させ、受け付けた案件を適当な委員会に投げて初歩的審査をさせていた。しかし最近、上述のようなPre-Screen Teamを立ち上げ、興味のあるメンバーをそこに入れ、その中には当該産業分野の主任委員を含むシニアメンバーと新入りメンバーが混在し、新入りメンバーのOJTをも兼ねて業務を行うという方式に変わったのである。なお、フォーカスする投資産業分野の数や内訳は多少変化してきており、当初上述の3つであったがその後5つになり(上述の4大投資産業に文化クリエイティブ産業を加えたもの)、近年、4つに落ち着いたのである<sup>13</sup>。

以上のようにTAの組織は比較的単純である。これまで解説したこと以外では、1名の秘書(有給)と会計

---

<sup>12</sup> AOの一般的説明は次の様になる。「アカウントオフィサーは、銀行や金融機関、企業の財務部門などで活躍し、顧客との円滑なコミュニケーションを通じて、長期的な関係を構築する役割を担います。顧客の財務状況を分析し、適切なアドバイスを提供することで、企業の成長や個人の資産管理をサポートします」(<https://www.jobed.ai/ja/>アカウントオフィサー 2025年3月28日閲覧)。

<sup>13</sup> 文化クリエイティブ産業が除外された経緯は、「過去何年間か多くの同分野のスタートアップを見てきたが、結局あまり投資しなかったのが、現在フォーカスしなくなった」のだという。なお、ウェブサイトでは、依然、文化クリエイティブ産業を含む5つの産業が重点分野としてあげられているが(<https://www.taipeiangles.com/> 2025年3月12日閲覧)、面談調査(2025年1月23日実施)によれば、これは最新の情報に更新されていないためだという (ta-2025a)。

士や法律家への仕事の委託があるのみである。経営の主な部分はエンジェル投資家であるメンバー自身によって担われており、その中心には、約20名のコア・メンバーがいる。コア・メンバーには、理事（董事）7名と4大投資産業主任委員の計11名のほかTAの活動に積極的に参加している幾人かが含まれる。彼らは無給であるが、別の形で報酬はある。つまり、TAが投資する際に、個々のメンバーが出資する以外に会社として出資する部分もあり（ただし最後はTAの名義でまとまった形で投資する）、当該案件がExitすると投資収益の一部が会社の取り分となる。それを一定の基準に基づいてコア・メンバーに配分するのである。

## 4.2 TAの投資実務

本小節ではTAの投資実務、具体的には、投資案件の探索と評価基準、および実際に投資する際に会社（TA）とメンバー（株主／エンジェル投資家）が如何なる関係を取り結ぶか（株権代持制度）について解説する（以下の説明は、特に断りのない限り、ta-2025a および ta-2025b に基づく）。

### (1) 投資案件の探索と評価基準

TAが投資案件を如何に探索するかについては、主に次の3つのチャンネルがある。①スタートアップ育成機関等からの紹介、②業界のコネクションを通じた推薦、③スタートアップ・チーム自身によるウェブサイトを通じた資料の提出、以上である。このうち前2者について敷衍する。

まず、①スタートアップ育成機関等からの紹介について言及するなら、TAはアクセラレータや育成センター（大学等付属のインキュベータ）等のスタートアップ育成機関や政府のスタートアップ支援プログラムと協力関係が少なからずある。例えば、TAの紹介資料（簡顯鐘，2023）によると、次のようなものがある。

- ・ 2015年 新北創立方（Innosquare）（新北市が創設したアクセラレータ）産業資金コネクト・プラットフォームとのMOU締結
- ・ 2016年 台湾経済研究院（TIER）の早期投資メンター担当
- ・ 2017年 「アジア・シリコンバレー計画（亞洲・矽谷計畫）<sup>14</sup>」桃園産学協力大連盟（桃園産學合作大聯盟）への加入
- ・ 2021年 林口新創園（Taiwan Startup Terrace）（新北市に立地する經濟部傘下の国際スタートアップ基地；<https://www.startupterrace.tw/Default.aspx>）のメンター担当
- ・ 2022年 國家衛生研究院（National Health Research Institutes）（<https://www.nhri.edu.tw/>）のメンター担当

こうしたスタートアップ育成機関やスタートアップ支援プログラムは、スタートアップの審査・選抜、メンター指導、経営支援、資金調達促進のために投資家や業界経験者との連携が必須で、当然、台湾を代表するエンジェル投資会社のTAにも協力要請がある。またTAの個々のメンバーに業界で名声を持つものもいて、こうした団体から講演やメンターとしての協力を要請されることもある。TA側も、こうした協力関係を通じて有望なスタートアップ・チームに目を付け、チームが成熟した後に投資案件として考慮する。ただし、こうした育成機関等との連携は、台湾エコシステムの発展に向けたボランティア的な協力関係であり、金銭絡みの商

---

<sup>14</sup> 亞洲・矽谷計畫は、「IoT 發展推進」と「健全な創新創業生態系」構築を2大目標として2016年に開始された大規模な国家レベルの産業政策である。その後、AIや5Gへもテーマを広げ「亞洲・矽谷2.0」「亞洲・矽谷3.0」と後続プロジェクトが実施されている（<https://www.asvda.org/Page?itemid=10&mid=1006> 2025年3月25日閲覧）。

業的な契約ではない。

なお、TA は國家發展基金（NDF）とも熟知の仲である（ただし、正式な契約関係はない）。NDF のエンジェル投資計画は、これまで不足しがちであった早期ステージのスタートアップへの投資を補う政府系基金として重要な役割を果たしてきている。同計画からの投資は、多くの場合、民間からの投資との抱き合わせであり、スタートアップが資金調達を希望する場合、エンジェル投資機関等と組んで申請する必要がある。TA の信用度は高いので、申請希望のチームがあるとき、NDF がそのチームを TA に推薦し、組んで申請するよう勧める。あるいは、TA が既に投資したチームが、NDF の計画に申請することもある。

次に、②業界のコネクションを通じた推薦について敷衍する。TA は投資案件選抜や実際の投資に際して他の投資家（エンジェル投資機関、VC、CVC）との戦略的な提携はない。ただし、投資業界の同業者間での相互の案件推薦は数多くある。個々のエンジェル投資家の投資金額は大きくないので、TA だけでスタートアップ・チームの資金調達目標額を達成できないこともある。そのため、優良な案件は同業者に推薦し、そのチームが目標額を早く達成できるように働きかける。TA の信用度は高いので、TA が推薦した案件は概ね評価が良いのだという。また、TA が投資したチームが後に VC レベルの資金調達が必要になれば、業界コネクションを通じて相応の VC に紹介する。逆に、VC にとって早期に過ぎる案件が TA に推薦されてくることもある<sup>15</sup>。つまりは、「我々投資家に関しては、同業者とは大部分は競争ではなく協力関係であり、相互に案件を紹介し、優良なチームに投資する」のだという（ta-2025a）。

投資案件探索に続き審査のプロセスに入るが、これについては前小節で既に説明したとおりである。ここでは、投資案件評価の際にどこに注目するかについて言及する。先ず、上述したように、意外にも、TA は投資対象が政治大學関係者のチームかどうかは全く問題にしていない。投資案件の探索でも政治大學とのコネクションは特別な影響はない。TA の投資案件の評価で重視されるのは、創業者とチームのメンバーである。無論、DD の過程で製品・技術や目標市場、市場規模等の一般的な項目は審査される。だが、製品や市場をめぐる環境は年々変化するのであり、TA のより根本的な投資哲学（投資戦略）としては、創業者や創業チームのメンバーがどのような人物か、創業者とチームメンバーの関係性はどのようなものであるかといったことを重視するのである。

## （2）株権代持制度

投資の実施に際しては、TA は「株権代持制度（股權代持制度）」を採用している。これは TA が独自に発明した仕組みであり（2014 年成立）、その詳細は次のようになる。前小節で説明したような投資案件審査プロセスを通して投資の可否を検討し投資審査会を通過後、案件企業の資料はメンバーに公開され、各メンバーがその能力や資金力に基づき投資するかどうかを決める。そして、各メンバーが個別的に投資するのではなく、会社（TA）とメンバー（株主）との間に毎回「代持」契約が結ばれ、TA がその資金をとりまとめて会社の名義でスタートアップに投資する<sup>16</sup>。どのメンバーがどのスタートアップにどれくらいの金額と比率で出資したか、どのラウンドで出資したかといったことが、会社によって明確に帳簿に記録され管理されている。後に

<sup>15</sup> ちなみに最近の資料では、TA による投資は、規模としては 100 万～500 万台湾元、投資対象の企業の発展ステージとしてはシード、エンジェル、A ラウンドである（<https://findit.org.tw/newsPage.aspx?pageId=1162> 2025 年 3 月 24 日閲覧）。

<sup>16</sup> TA 名義でまとめて投資する方式は、投資を受けるスタートアップ側にとっても利点がある。これにより、実際には数十人といった投資家が投資しているのにもかかわらず、スタートアップ側から見ると株主は TA だけとなり、株主管理が容易になるのである（ta-2025a）。

Exitして得られた投資収益は各メンバーの出資比率に応じて配分される。

敷衍するならば、投資審査会を通過した案件は、メンバーが個人的に投資することは許されず、全てTAの会社名義で投資する決まりである<sup>17</sup>。しかし、どの案件にどれくらいの金額を投資するかは各メンバーが自由に決めることであり、TAはあくまでもメンバーを手助けするだけという位置づけである。投資審査会で不合格となった案件は会社としては関与せず、個々のメンバーが直接そのスタートアップと連絡し個人名義で投資してよい。

ところで、VCによるファンド運営とエンジェル投資とでは類似の部分もあるが、台湾の法律では扱いが異なっている。VCファンドの場合は、先ず投資家（Limited Partner：LPに相当）からまとまった額の出資を募りファンドを組成し、それを管理運営会社が一定の運用期間を決めて管理運用する。管理運営会社は管理報酬と成功報酬が得られるものの、出資者（LP）の権利保護のため、比較的厳格な制約や成果についての要求もある。他方、エンジェル投資会社は対外的にオープンに資金調達をして投資すると違法になるが、自身の会社内の株主からなら問題ない。投資年限や投資先産業分野の点でも比較的制約が緩い。ただし、エンジェル投資会社としては、誰かの資金を代理で運用することは営業範囲外となっている。そこでTAは、審査プロセスを厳格にして優良案件を選抜しメンバー（株主）に情報を公開するが、投資するか否か、どれほどの金額を投資するかは投資家であるメンバーが握っており、「代持」契約によりTAはあくまでもメンバーを手助けするだけ、という柔軟で自由度の高い方式を創出したのである<sup>18</sup>。

このように、株権代持制度は、台湾の法律を遵守すること、そしてエンジェル投資の自由で主体的な投資の精神に適合することを目的として作られたものである。なお現在、台湾でこうした制度を採用しているエンジェル投資機関はTA以外にはない。他の大半のエンジェル投資機関のやり方は、スタートアップを招き投資家との間でプレゼンとマッチングの場を設けて投資自体は各投資家が個人名義で行うもの、もしくは、VCと同様にファンドを組成・運営するものである。実はTAもかつてファンド方式を実施しようとしたことがあったが、うまくいかず、ここで説明したような方式に落ち着いた。ただし、将来VC的なファンド方式をまた採る可能性もあるため（当面の間そうした計画はないが）、それに備えて、ファンドを管理運営する別会社（管理顧問公司）を既に立ち上げている<sup>19</sup>。

---

<sup>17</sup> 投資審査会で合格した案件の情報を非会員である家族や友人等に漏らしてはならず、こうした関係者を通して投資することも許されない。また、投資審査会での合否にかかわらず、スタートアップの知的財産権を保護するため、当該案件に関与する全てのものは（メンバーと秘書も含め）、秘密保持契約を締結しなければならない（ta-2025b）。

<sup>18</sup> エンジェル投資会社はあらゆる種類の投資会社の中で比較的新しく歴史が短いため、台湾の法律ではあまり多くの制約がないという。制約が緩い主な理由は、エンジェル投資家（投資会社の株主／メンバー）自身が各投資案件について自身の投資についての決定権を握っているからである。株権代持制度はこの投資家の自由意思を尊重する精神に沿うものである（ta-2025b）。

<sup>19</sup> 台湾には「リミテッドパートナーシップ（Limited Partnership）」制度がないため、代わりに次のような仕組みがある。ファンドを組成する際は「株式会社（股份有限公司）」を設立し、投資家は株主になるという形で出資を行う。これが「創投基金／創投公司」である（VCファンドに相当）。そして通常、ファンドの管理運営会社を別に設ける。これが「創投管理公司／管理顧問公司」である（VC会社に相当）。その間で業務委託契約を締結し、後者が案件探索、評価、投資後の管理と経営支援を行い、見返りとして前者から管理費と成功時の報奨金が提供される。通常、1つの管理運営会社が複数のファンドの管理運営を担当する（岸本、2015、第3節）。TAが立ち上げた「管理顧問公司」は、将来のさらなる発展に備えたもので、現在はまだ管理すべきファンドはない。現状での役割は、インボイスの発行である。台湾にはインボイス制度があり、例えば、メンバーから年会費を徴収した際にレシートを出さなければならない。しかし台湾の法律では、投資会社であるTAはレシートを発行できないため、経理はみな「管理顧問公司」で行うのだという（ta-2025b）。

### 4.3 TA の投資実績

TA では2012年の設立からこれまでに、Pre-Screen で審査した案件は3,000組を超える（TA のウェブサイトを通じて正式に受け付けたもの、および TA のメンバーが個別的に受け付けたものを含む）。これまでに最終的に投資したのは20数社である（同じ会社に複数のラウンドで投資したケースもあるので、投資件数ではこれより少し多くなる）（ta-2025b ; Taipei Angels, 2025 ; <https://www.taipeiangels.com/> 2025年3月14日閲覧）。この中には、既にExitしたもの、あるいは倒産したものもある。2025年6月時点でTAが投資している企業は15社である（表2）。この中には、スタートアップ企業の他にファンドも2つ含まれる（うちBOLTは、Fund 1とFund 2に分かれる）。

2023年時点でのTAの投資先企業の市場価値を合計すると40億台湾元超<sup>20</sup>となる（簡顯鐘, 2023）。上述のように、TAの投資は一定額のファンドを一定期間運用するという方式ではなく、適宜投資し適宜回収するというやり方である。同じ会社に複数のラウンドで投資する、あるいは有利なタイミングで全部あるいは一部分だけExitするといった柔軟な運用がなされている。そのため投資収益率を計算したことはないという。また、投資の成功率を投資先企業の生存率と定義するなら、これまで投資した会社のうち失敗したのは3~4社だけなので、投資先の選択はかなりうまくいっていると言える（ta-2025a, ta-2025b）。

投資先企業の国籍では、大体90%は台湾のスタートアップである。TA設立後の早い時期には海外へも投資していたが、あまりに遠隔地にいると先方の状況を詳しく把握し強い絆を構築することが困難なため、その後は海外チームには投資しない方針とした（現在の投資先では、海外チームはInfinite Analyticsの1社のみ）。ただし、海外ファンドへの投資により間接的に海外チームへ投資することはある（BOLTやAMED Ventures）。現在は海外チームに投資するより、むしろ台湾チームが国際市場へ進出できるよう支援しているのだという（ta-2025a）。

---

<sup>20</sup> 1台湾元=5.0338日本円（2025年6月28日為替レート。<https://www.google.com/finance/quote/TWD-JPY?hl=ja> 2025年6月28日閲覧）で計算すると、40億台湾元=201.352億日本円となる。

表2 Taipei Angels Investment の投資先企業 (2025年6月時点)

| 企業名   | 経営内容  |
|---|---|
| <b>Biomedical</b>   |   |
| EpiSonica<br>(振磬科技)<br><a href="http://www.episonica.com">http://www.episonica.com</a>                    | 2013年創設。婦人科分野にフォーカスし、ハイテク医用画像および画像誘導製品の開発に取り組む。コアテクノロジーは新世代のMRI誘導焦点式超音波治療システムで、より高度な非侵襲的腫瘍治療技術を提供する。  |
| Genovior Biotech<br>(霖揚生技)<br><a href="http://www.genovior.com.tw">http://www.genovior.com.tw</a>         | 2015年創設。アジアを代表するワンストップCDMO (医薬品開発製造受託機関) サービスプラットフォーム。生物製剤と注射薬の開発製造にフォーカスし、HPAPI (高薬理活性原薬)、ペプチド医薬品、高分子バイオ医薬品成分、および対応する注射薬の開発と商業化量産をカバーする。                                   |
| LumiSTAR Biotechnology<br>(昱星生物科技)<br><a href="http://www.lumistar.com.tw">http://www.lumistar.com.tw</a> | 2018年創設。ヒトiPS細胞技術に基づく革新的な細胞治療プログラムを開発。細胞治療に加えて、iPS細胞とLumiRDTベースのハイスループット薬物スクリーニング・プラットフォームも保有し、新薬開発に用いる。  |
| SurgMate<br>(瑟鎂科技)<br><a href="https://www.surgmate.com/">https://www.surgmate.com/</a>                   | 2018年創設。医療従事者向けの没入型の実践的なトレーニング・ソリューションを提供。低侵襲性の超音波ガイド下の手術に重点を置いて、スキル習得、精度、信頼性を高める実用的で目的に応じた医療シミュレーター、タスクレーナー、デモンストレーションモデルを開発している。  |
| AnHorn Medicines<br>(安宏生醫)<br><a href="https://www.anhornmed.com/">https://www.anhornmed.com/</a>         | 2020年創設。新薬開発に取り組む。新しいたんぱく質分解薬BIGPROを開発。治療領域では、がん、神経変性疾患、老化疾患などの新薬にフォーカスし、治療が難しく薬剤耐性を生じやすい疾患に適用する。   |
| DotSpace<br>(明健聯合)<br><a href="https://dotspaceinc.com/">https://dotspaceinc.com/</a>                     | 2021年創設。医療とハードウェアの専門知識を組み合わせ、即時腹腔内圧モニタリングカプセル「PressureDOT」を開発。医療従事者にリアルタイムで安全な検査機器を提供し、患者の健康状態の一層の保護に資する。   |
| <b>Mobile &amp; Commerce</b>  |   |
| Infinite Analytics<br><a href="http://www.infiniteanalytics.com">http://www.infiniteanalytics.com</a>     | 2012年創設。MIT Sloan School発のビッグデータ企業で、オンライン・ショッピング向けの改良型レコメンドエンジンを構築している。消費者のソーシャルグラフを使用してパーソナライズされたレコメンデーションを提供するクラウドベースのビッグデータ企業である。  |
| FunNow<br>(瘋哪裡)<br><a href="https://www.myfunnow.com">https://www.myfunnow.com</a>                        | 2015年創設。レジャーおよびエンターテインメント用の直前予約プラットフォームを提供。クラウドコンピューティング、独自のアルゴリズム、およびモバイル決済を通じて、ユーザーは周辺地域に空席のあるレジャーやエンターテインメントの情報をリアルタイムで検索し、比較、予約、支払いを一度に実施できる。                           |
| STAREK SCIENTIFIC<br>(勢得科研)<br><a href="https://www.sciket.com">https://www.sciket.com</a>                | 2016創設。化学試薬、実験用消耗品、ガス・液体ガス、機器設備の4大テーマを統合したワンストップ・オンライン・ショッピングサイト (科研市集SCiKET) を運営。様々な科学分野の専門家の多様な研究ニーズに対して、高品質、精確、快速、便利なサービスを提供する。  |
| <b>Software &amp; Services</b>  |   |
| Eureka Fintech<br>(優利佳金融科技)<br><a href="https://www.eurekafintech.com">https://www.eurekafintech.com</a>  | 2019年創設。先進的な金融イノベーションサービス・プラットフォームとオーダーメイドのコンサルティングサービスを通じて、金融機関や企業にマネーロンダリング防止 (AML) や顧客IDチェック (KYC)、コンプライアンスの問題に対するソリューションを提供する。  |
| <b>Technology &amp; Hardware</b>  |   |
| Sightour<br>(視旅科技)<br><a href="https://www.sightour.com/">https://www.sightour.com/</a>                   | 2017年創設。画像処理やAIビジュアルコンピューティングに関連するソフトウェアやソリューションの開発に注力。ビジネスインテリジェンスのAI文字認識、スマートシティの無指向性ナンバープレート認識、スマートファクトリーの機械監視制御、スマートリテールの商品検出、広告メディアのAI画像復元、コマーシャルビデオの自動生成などのサービスを提供する。 |
| Tensor Tech<br>(張量科技)<br><a href="https://tensortech.com.tw/">https://tensortech.com.tw/</a>              | 2019年創設。球面モーター技術をベースに、既存のものとは異なる姿勢制御システムを開発。サイズ、重量、消費電力の面で既存の超小型衛星姿勢制御システムの限界を解決し、より軽量・小型で信頼性の高い姿勢制御システムを提供する。  |
| Taiwan Carbon Shuttle Technology<br>(台灣碳梭科技)<br><a href="https://twcst.com.tw/">https://twcst.com.tw/</a> | 2021年創設。炭素質材料と炭素削減技術の開発が専門。貴金属の回収から大気・水・土壌の汚染防止に至るまでの領域で、精密な分離・精製を実現するための持続可能で環境に優しく、手軽な技術を提供する。  |
| <b>Fund</b>   |   |
| BOLT<br><a href="https://www.bolt.io/">https://www.bolt.io/</a>   | 2013年創設。米国のプレシード・ベンチャーキャピタル。2013~20年の間に、2つのファンドを立ち上げ、80社に投資した。  |
| AMED Ventures<br><a href="https://www.amedventures.com/">https://www.amedventures.com/</a>                | 2018年創設。サンフランシスコ・ベイエリアを拠点とするベンチャーキャピタルで、医療技術 (MedTech) 分野にフォーカスする。  |

(出所) ta-2025b, TA ウェブサイト (<https://www.taipeiangels.com/>)、および各会社のウェブサイト等に基づき作成 (以上、2025年3月16日閲覧)。

## 5. Taipei Angels Investment (TA) とエンジェル投資業界の発展

本節では、TA のスタートアップ関連業界への貢献、および台湾のエンジェル投資業界の発展状況について解説する。

### 5.1 TA のスタートアップ関連業界への貢献

前節までの分析を踏まえ、TA の成り立ちとスタートアップ関連業界の発展に対する貢献をまとめたものが図6である。図中の楕円は関連する主要なアクター（および、その詳細・活動）を表し、その間の矢印は事態の推移、もしくはアクター間のリソース・作用の流れを示している。矢印の傍の細線四角はそのリソース・作用の具体的な内容を説明したものである。これまでの記述と重複するが、要約を兼ねて以下で一通り説明しよう。

先ず図6の左端の楕円はTA設立の背景を示している。「政治大學EMBA」の講義で示された「何小台教授のビジョン・指導力」とそれに触発された数十名の「受講生の開拓者精神・志」がTAの設立につながったことを示唆している。

図の中央の楕円「Taipei Angels Investment」は、TAの取り組み・特徴の主な内容を示している。TAのメンバーや組織・運営方式、投資業務については前節までに詳説したとおりで、ここでは繰り返さないが、TAのエンジェル投資業界における重要性和影響力を理解する上で特に重要な3点について解説する。第1に「即興創作」について、TAは台湾のエンジェル投資業界の先駆者として、率先して道を切り開いてきた<sup>21</sup>。とりわけ、エンジェル投資会社の組織と運営について、TAは独自に試行錯誤して仕組みを構築していった。TA紹介資料によれば、「我々はメンバー共同で会社の組織運営モデル、投資案件審査プロセス、投資対象チームの審査条件、資金調達方法、投資後の管理、Exitのやり方などを次々と創作してきた」とのことであり（簡顯鏜，2023）、具体的には前節までで紹介した通りである。TAはこれを「即興創作」と呼び、「問題に直面したら、できるだけ早く解決する。そして仕組みを制度化する。その後問題に直面し、その制度で対処できないときは、またできるだけ早く皆を集め修正を施す。このような方式で皆一緒に成長してきたのである」と説明する（簡顯鏜，2023；ta-2025a）。

第2に、メンバー間の関係として、「実践コミュニティ」の方式をとり、共に学習し共に成長していくことを目指していることである。メンバー間の交流機会を設け、セミナー等による共同学習、知識・経験のシェアを行い、実際の組織運営業務の中で新入りエンジェル投資家の訓練も行っている。

第3に、業界における「高い信用度」である。これを支える土台が、メンバーの質と関係性の良好さである。これは、TAのメンバーが当初、政治大學EMBAの同窓生のメンバーで組成され（近年、部外者にも門戸開放）、新規加入は現メンバーの推薦制であることが影響していると思われる。

以上がTAの成り立ちと特徴について説明した部分だが、図6の右側の3つの楕円はエンジェル投資業界関

<sup>21</sup> TAの主要メンバーとの面談によれば、設立当初は次のような状況であったという。「当時、（エンジェル投資会社という）このビジネスモデルが台湾で通用するのかわからなかった。第1に、収益モデルが未確立であった。第2に、どのような内部運営方式により投資リスクを多少なりとも低減できるか探求していた。第3に、我々の運営モデルが、いったいどのようにスタートアップ・チームの成長を助けられるか模索していた。これらの課題に直面し、誰かに聞くこともできない。我々のような会社は他になかったから」（ta-2025a）。

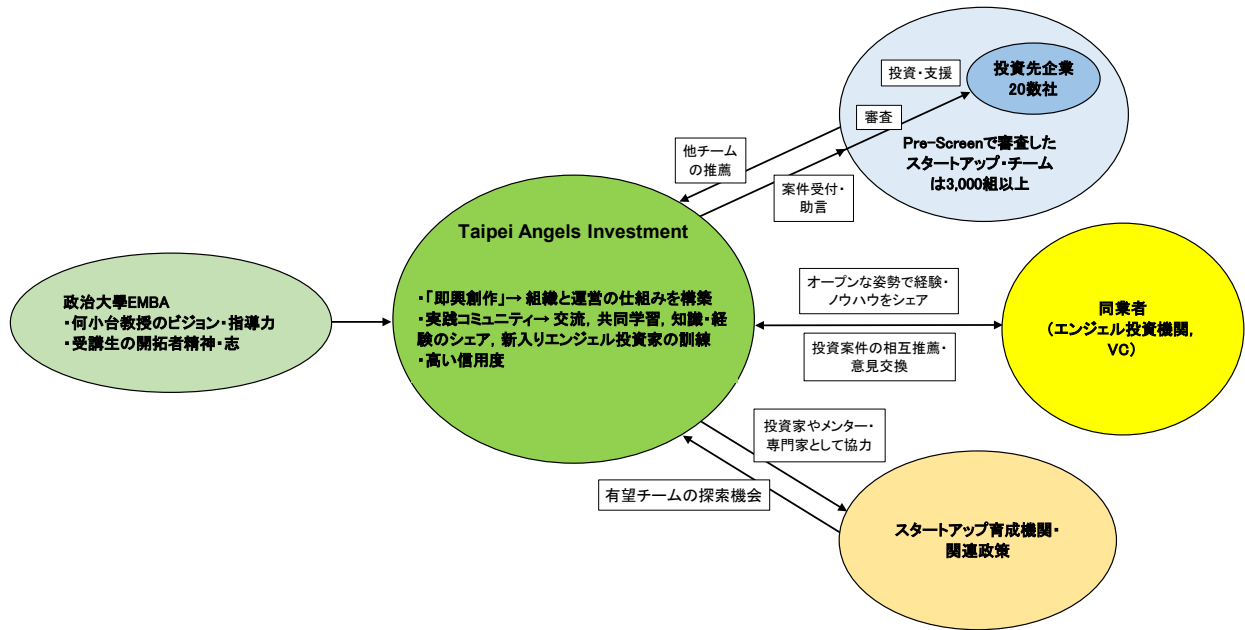
連のアクターであり、TA がこれらのアクターと如何に関わり、その発展に貢献してきたかを要約している。

先ず、右上の楕円がスタートアップ・チームである。TA がこれまでに受け付けた投資案件が 3,000 組以上で、4 段階の「審査」(Pre-Screen, 三三會, DD, 投資審査会) を経て実際の投資に至ったスタートアップは 20 数社である。投資先企業には、資金の他に AO Team による支援も提供される(「投資・支援」)。投資まで行かなかったチームとも多くの場合良好な関係が保たれ、後のラウンドで投資することもある。また、投資の有無にかかわらず、商品化や市場開拓など様々な問題について相談を受け、可能な限り丁寧に「助言」を与える。逆に、TA が投資していないチームからでも他の有望なチームを推薦されることもよくある(「他チームの推薦」)。スタートアップ・チームも他のチームとコミュニティ的な関係にあり、情報交換や助け合いをしているのである (ta-2025b)。さらに、図には記していないが、支援したスタートアップ・チームが成功した暁には、彼らがエンジェルやメンターとして次世代の創業者チームに支援を与えることが期待されている。

右中央の楕円は「同業者 (エンジェル投資機関, VC)」である。先ず、TA は台湾で最初期に設立されエンジェル投資会社として業界の立ち上げに大きく寄与してきた。TA の活動が台湾のエンジェル投資家あるいはスタートアップへの助けとなることが証明され、政府や民間の団体が同様の取り組みにリソースを投入するようになったのである。また、他のエンジェル投資会社が設立時に TA のメンバーに相談に来ることも多く、TA はこうした豊富な実務経験と運営ノウハウについて、機密事項を除いてはオープンな姿勢でシェアし、台湾のエンジェル投資業界の発展に貢献してきた。もっともこれは一方通行ではない。台湾では現在までにエンジェル投資機関が多数設立され、「台湾は狭いので、我々はみな友人であり」また「みなお互いに教えを請い、一緒に学習し成長してきた」のだという (ta-2025a, ta-2025b)。そのため図 6 では、双方向の矢印の上に「オープンな姿勢で経験・ノウハウをシェア」と記している。同様に、同業者とは競争よりも協力の関係が主であり、「投資案件の相互推薦・意見交換」も頻繁に行われている。ただし、TA は投資に際して他の投資家 (エンジェル投資機関, VC, CVC) と戦略的な提携関係は有していない。

右下の楕円は「スタートアップ育成機関・関連政策」である。TA は台湾で先駆的なエンジェル投資会社であり、個々のメンバーにも著名人がいる。また業界での信用度も高い。そのため様々なスタートアップ育成機関やスタートアップ支援関連の政策に対して、「投資家やメンター・専門家として協力」するよう要請されることも多い。逆にこうした関りの中で、有望なスタートアップ・チームを見出し、あるいは推薦されることもある(「有望チームの探索機会」)。ただし、こうした育成機関等との連携は、あくまでもボランティア的な協力関係であり、金銭絡みの商業的な契約ではない。

図6 Taipei Angels Investment の成り立ちとスタートアップ関連業界への貢献



(出所) 筆者作成。

## 5.2 台湾のエンジェル投資業界の発展状況

表3は、TAを含む台湾の主なエンジェル投資機関の紹介である。筆者が情報を入手できた限りで作成したものであり、完全に網羅的ではないが大勢は理解できる。以下で、台湾のエンジェル投資業界の現状について同表および関連資料から分かることを述べていく。

第1に、台湾のエンジェル投資機関のタイプについて言えば、先ず目に付くのが、大学関係の団体が多いことである。TAの他に、「交大天使投資倶楽部（NCTU Angel Club）」、「清華天使會（Tsing Hua Angels Club）」、「台大創創中心天使投資倶楽部（NTU TEC Angel Investor Club）」がある。ただし、細かく見ると若干の違いがある。TAは政治大学EMBAコースの何小台教授および受講生によって設立され、同窓生の絆がメンバーの質の高さと彼らの間の相互理解とに資したことは間違いない（2022年に部外者に門戸開放）。しかし、その点以外では政治大学（およびその公式の同窓会組織）とは特別な協力関係はない（ta-2025a）。他方で、交大天使投資倶楽部や清華天使會では、それぞれの大学もしくは同窓会とより密接な関係があり、エンジェル投資家クラブの運営にもその関係性が活用されているようである（陳顛喆，2023；<https://www.angelclub.tw/>；<https://www.tsinghuaangels.com/> 以上，2025年3月22日閲覧）。台大創創中心天使投資倶楽部では、はじめから台湾大学関係者以外にも門戸が開放されている。母体である「台大創創中心（Taidah Entrepreneurship Center：TEC）」がこれまでに育成してきた数百組のスタートアップへエンジェル投資家をマッチングするために同倶楽部が設立されたという経緯である（岸本，2024a）。

第2に、台湾のエンジェル投資機関の中には、海外への投資活動を重視するものが少なからずある。例えば、「識富天使會（Smart Capital Angels Club）」や「永續影響力天使投資（Sustainable Impact Capital：SIC）」は海外スタートアップへも投資しており、「MBC天使倶楽部（MBC Angel Club）」はマレーシアに支部を持ち海外メンバーも数百名に上る。「台湾天使倶楽部（Taiwan Global Angels：TGA）」に至っては、むしろ台湾と米国の台湾人エンジェルによるシリコンバレーへ

の投資を促進するのが狙いである。他方、TA は、一部の例外を除いて台湾チームへの投資が主である。これは「自身のホームタウンより 100km を超えない範囲で投資するのが適切ということが実際上も理論上も確認されている」からである (ta-2025a)。他のエンジェル投資機関では、この問題を如何に処理しているかに関心もたれる。

第3に、台湾におけるエンジェル投資機関の設立時期について、TA と交大天使投資俱樂部がどちらも2012年設立で、筆者が確認できた限りでは、台湾でこの業界では最初期のものである。その他のものは、2016・17年、あるいは2020年以降である。その中でも識富天使會とMBC天使俱樂部は、メンバーの人数が、各々、「台湾全土で480名超」、「台湾で450名超、アジアで600名超」に上るのであり、僅か数年でメンバーを急増させたことが分かる。具体的には、識富天使會は(2017年設立)、メンバー数が2019年には100人を突破、2020年に200人突破、2021年に300人突破、2022年に400人突破といった具合で毎年約100人ずつのペースで増加している (<https://angel-investor.org/web/zh/about> 2025年3月22日閲覧)。またMBC天使俱樂部については(2016年設立)、「2023台北國際金融博覽會」に国内のエンジェル投資機関としては唯一招待され出展したのであるが、3日間の展示会開催中に現場で700人以上の加入申請があり、メンバー数が急増した。そして、同俱樂部は現在、「台湾全土で規模最大、メンバー数最多、これまで投資成功率最高のエンジェル投資機関である」のだという(商周, 2023)。他方で、TAでは、新規加入について政治大學EMBA同窓生(2022年以降制約解除)、そして現メンバーによる推薦制という縛りがあり、現在でもメンバー数は100名ほどにとどまる。

第2節の台湾におけるスタートアップ投資の趨勢分析で、エンジェル投資が2010年代末頃から急増しており、その主な原動力はエンジェル投資機関の活動の活発化である、と述べた。この背景には、識富天使會やMBC天使俱樂部のような比較的新興の団体がメンバーを急増させたことがあったと考えて大過ないであろう。TAでの面談調査によれば、メンバー募集の取り組みとして、「我々は特別積極的に宣伝やイベントはしていない。ただし、幾つかの天使投資機関は計画的に、毎週あるいは毎月、多くのイベントを行っている。…このような積極的な取り組みが現れたのは、私の記憶が間違っていなければ、4~5年前からである」という(ta-2025a)。

第4に、これら機関のメンバー、つまり最近の台湾エンジェル投資家のバックグラウンドについて言えば、表3および関連資料からは、企業家(初代、二代目、三代目)、企業エグゼクティブ、高収入の専門家(法律家、会計士、医師等)、個人投資家であることがうかがわれる。エンジェル投資家になるには、先ず相応の財力が不可欠である。MBC天使俱樂部については、「200万台湾元の財力審査を通過する必要がある」とされる(商周, 2023)。200万台湾元は、日本円で904万円である(1台湾元=4.52日本円。2025年3月24日為替レートに基づき計算。<https://www.google.com/finance/quote/TWD-JPY?hl=ja> 2025年3月25日閲覧)。額面通りに受け取れば、単純に財力だけなら、それほど高いハードルではない。ただし、エンジェル投資家は、単に資金力があるだけでなく、産業上の経験や専門知識に基づき創業者チームに助言できることが望まれる。TAでの面談調査によれば、エンジェル投資家の関心として、「皆資金を投資する以外に、最も重要なのは産業経験を伝承することである。台湾のエンジェル投資家は…皆経験を伝承し台湾の産業の次世代の成長を促進したいという志を有している」のだという(ta-2025a)。

表3 台湾の主要なエンジェル投資機関

| 機関名   | 紹介  |
|---|---|
| 台安傑天使投資<br>(Taipei Angels Investment)<br><a href="https://www.taieiangels.com/">https://www.taieiangels.com/</a>                | 國立政治大學EMBAの何小台教授および受講生37名により2012年に設立された。設立当初のメンバーは、主に企業家(初代、二代目、三代目)と企業エグゼクティブ。現在メンバー数は100名ほど。政治大學関係者以外にも門戸を開いている。メンバー間の関係は、実践コミュニティ(Community of Practice)方式で、共に学習し共に成長していくことを目指す。投資産業分野としては、現在、バイオ医療、モバイル&コマース、ソフトウェア&サービス、テクノロジー&ハードウェアの4つを重視。これまでに20数社に投資した。大部分が台湾企業。 |
| 交大天使投資俱樂部<br>(NCTU Angel Club)<br><a href="https://www.angelclub.tw/">https://www.angelclub.tw/</a>                             | 國立交通大學(NCTU)の卒業生により2012年に設立された。これまでに30社以上のスタートアップに投資している。主要メンバーは事業で成功した同大学の卒業生。厳格な審査を経て選抜された投資先企業には、継続的に寄り添い指導し、同大学の強力なネットワークを通して必要な支援と資源を提供する。   |
| 清華天使會<br>(Tsing Hua Angels Club)<br><a href="https://www.tsinghuaangels.com/">https://www.tsinghuaangels.com/</a>               | 國立清華大學卒業生により2017年に設立された。クラブへの加入は同大学卒業生に限定されている。メンバーの経歴は、バイオ医療、金融、半導体、マーケティング、伝統的産業と多様である。同大学同窓生の力を結合し、若者による創業の初期ステージで支援を提供する。投資収益の一部は清華大學に寄付する。   |
| 台大創創中心天使投資俱樂部<br>(NTU TEC Angel Investor Club)<br><a href="https://tec.ntu.edu.tw/天使投資俱樂部">https://tec.ntu.edu.tw/天使投資俱樂部</a>   | 國立台灣大學(NTU)傘下の創業支援機関である「台大創創中心(Taidah Entrepreneurship Center: TEC)」により2023年に設立された。TECがこれまでに支援した数百組のスタートアップを中心とする豊富な投資先候補のプールを背景に、有望なチームと投資家をマッチングする。投資家がクラブメンバーとなるには審査があり、同大学関係者以外にも門戸が開かれている。メンバーは「投資人月會」「投資人交流會」「Demo Day」等のイベントに参加できる。                                |
| MBC天使俱樂部<br>(MBC Angel Club)<br><a href="https://vip.mbsinv.com/">https://vip.mbsinv.com/</a>                                   | 2016年設立。台湾最大級の天使投資機関。本部は台北、支部がマレーシアにあり、所属するエンジェル投資家の数は、台湾で450名超、アジアで600名超に上る。メンバーの多くは、高収入の専門家、企業家二代目、専業投資家で、メンバー向けに専門的学習とリクリエーションを兼ねた各種交流イベントが数多く催される。主要投資産業分野は、民生消費分野、グリーンエネルギー、医療等で、投資総額は3億台湾元以上、これに動員された国内外のVCによる投資が15億台湾元以上である。台湾スタートアップの東南アジア進出を支援する。                |
| 識富天使會<br>(Smart Capital Angels Club)<br><a href="https://angel-investor.org/web/">https://angel-investor.org/web/</a>           | 2017年設立。現在、台湾全土で480名超のメンバーを有する。メンバーは、企業家(初代・二代目)、企業エグゼクティブ、専門家、個人投資家で、産業分野としては、バイオ医療、ICT、建設・不動産、金融、投資、文化クリエイティブ等と広範囲におよぶ。メンバーには、スタートアップへの投資に際するサポートの他、エンジェル投資家としての専門性を深めるための学習機会、メンバー間の交流・ネットワーキングの機会が提供される。これまで50社超のスタートアップに投資し、投資地域は台湾の他に、海外(日本、中国、シンガポール、米国、カナダ)へもおよぶ。 |
| AVA天使投資<br>(AVA Angels)<br><a href="https://www.angeltoventure.com/">https://www.angeltoventure.com/</a>                        | 2020年設立。「安發元天使資本」と「安發永續基金」の2つのファンドを擁する。投資産業分野は、AI、ソフトウェア、SaaS、FinTech、コンシューマー・テクノロジー、Web3、ESG。投資家30名超を擁し、投資先企業30社、運用資産残高(AUM)1,800万米ドルの実績がある。   |
| 永續影響力天使投資<br>(Sustainable Impact Capital: SIC)<br><a href="https://sicgroup.com.tw/">https://sicgroup.com.tw/</a>               | 2022年設立。メンバーは創業経験者・専門家など100名超から成り、SDGs関連分野に挑むスタートアップにフォーカスする。主な投資産業分野は、医療保険、AI/IoT、ハイテク農業、循環経済、インクルーシブ・ファイナンスである。これまでに、17社のスタートアップに投資した(うち台湾企業12社、海外企業5社)。投資総額は1.1億台湾元(約350万米ドル)に上り、4.7億台湾元(約1,500万米ドル)を共同投資で動員した。  |
| 台灣天使俱樂部<br>(Taiwan Global Angels: TGA)<br><a href="https://www.taiwanglobalangels.com/">https://www.taiwanglobalangels.com/</a> | 2022年設立。台湾と米国の台湾人エンジェルによるシリコンバレーへの投資を促すもの。約50名のメンバーを擁し、連続起業家、企業エグゼクティブ、元政府機関オフィサー、経験豊富な投資家から成る。インダストリアルオートメーション、DX、AI、医療等の産業分野を対象とする。   |
| XChange Angel Fund<br>(XChange天使創投)<br><a href="https://xchange.com.tw/senior-class/">https://xchange.com.tw/senior-class/</a>  | メンバーは約60名の企業エグゼクティブや専門家。台湾のソフトウェア産業のスタートアップを対象に、投資、経営指導、海外顧客の開拓、人材紹介を行う。これまでに、投資先企業10社、総投資額31億台湾元、海外顧客の紹介23社という実績がある。   |

(出所) 各機関のウェブサイト(2025年3月17日閲覧)、および岸本(2024a)、陳信如(2022)、陳顛喆(2023)、商周(2023)、楊孟芯(2024)に基づき作成。

個々のエンジェル投資会社の観点からは、その団体の成長は、「如何に多くの個人の金持ちがスタートアッ

ブ領域に投資しようと願うかによって決まる。近年のスタートアップ事業の興隆をみて、あるいは増々多くのロールモデルが出てくると、さらに多くの金持ちの個人が不動産転がしをするばかりでなく、新たな分野への投資に関心を持つようになるのである」という (tier-2024)。要するに、近年のエンジェル投資家の数的増加は、これまで不動産等で資産運用していた金持ちが、スタートアップ分野にも関心を向けだした結果という部分が多いようである。ただし、近年急増した速成のエンジェル投資家が、上述のような「志」を有しているかどうかは不確かである。彼らにこうした「志」や投資家として生きていくための知識とノウハウを教える仕組みが必要である。すなわち「教育が金持ちを投資家に変える」のである (tier-2024)。

こうした教育の仕組みとして、TAにおいては、上述のように、セミナー等による交流と共同学習、および実際の組織運営業務を通じた新入りエンジェル投資家の訓練を行っている。これを参考にしたのかどうかは不明だが、新興の団体でもメンバーへ交流や学習の機会を提供している。例えば、識富天使會では、投資に際してリスクを下げリターンを改善するような仕組みに加え、セミナーや講演会・ワークショップによる学習機会、および共同学習と助け合いのためのグループ活動や企業視察・その他の交流活動も催されている (<https://angel-investor.org/web/zh/membership> 2025年3月23日閲覧)。同様に、MBC天使俱樂部では、メンバー向けに専門的学習や情報共有および観光・リクリエーションを兼ねた各種交流イベントが頻繁に開催されている (例えば、「MBCエンジェル勃興サミットフォーラム (MBC天使崛起高峰論壇/2020.11.1)」, 「澎湖島三日間周遊 (澎湖三日遊/2021.4.25)」, 「清掃登山活動 (淨山之旅/2024.7.13)」等々) (商周, 2023 ; [https://vip.mbsinv.com/2020\\_home/activity/](https://vip.mbsinv.com/2020_home/activity/) 2025年3月23日閲覧)。

以上と関連して、第5に、台湾のエンジェル投資家の中でも、自身がスタートアップの創業者として成功し多額の資産を獲得してエンジェル投資家となる、もしくは再度創業し連続起業家となるといった例がどれくらいあるかが気になる場所である。台湾の専門家によれば (tier-2024)、こうした例は、依然「まばらであり、多くはない」のだという<sup>22</sup>。これを裏付けるように、台湾ではスタートアップの発展ステージ的にみて成熟期 (Exit=IPOやM&Aに近いステージ) に至ったものの比率は非常に低い<sup>23</sup>。大まかな話として、「例えば、シリコンバレーでは、このようなサイクルが既に3~4世代、大体30年、回っている。台湾では、第1周目のサイクルがまだ終わっていないようである」という。台湾で成熟期に至ったスタートアップの比率が非常に低い最大の理由は、台湾の市場規模の制約である。成熟期に至るほどの成長のためには海外市場の開拓が必要であり、台湾スタートアップの大半はそうしたいと思っているが、実際に行うのは大きな挑戦であるのだという。

第6に、今後さらにエンジェル投資家が増えていくために必要な要素として政策的支援について言及する。TAとの面談調査によれば (ta-2025a)、創業促進に向けた法制度の整備は徐々に進んでおり、VCや個別のエ

---

<sup>22</sup> ただし、ある程度成功した創業者や企業エグゼクティブのような業界経験者が、新しい創業者チームのためにメンターとなり指導・支援する例は多くある (例えば、アクセラレータを通じた取り組みとして、岸本, 2021a, 2021b, 2024a, 2024d 参照)。また、そうした活動を推進するためのコミュニティ的コンセプトに基づく取り組みとして「AAMA (Asia America Multi-Technology Association) 台北搖籃計畫」(2012年開始)がある (<https://www.aamataipei.com.tw/> 2025年3月23日閲覧)。この他、成功した会社の経営者が若年の創業者を支援するための団体として、「中華民國全國創新創業總會 (NiEA: National Innovation and Entrepreneurship Association, R.O.C.)」(1972年設立, 2019年に現組織名に改称)がある (<https://www.careemet.org.tw/index.php> 2025年3月23日閲覧)。

<sup>23</sup> 例えば、2022年のアンケート調査の分析結果によれば、台湾スタートアップの発展ステージ別の比率は、種子期 (Seed Stage: 独特のアイデアや技術・チームはあるが、具体的な製品やサービスは未だない) 18.6%, 創建期 (Startup Stage: 製品開発は済んだが、量産・商品化には至っていない) 35.1%, 拡充期 (Expansion Stage: 市場で受け入れられ、経営拡大の資金需要がある) 41.9%, 成熟期 (Mezzanine Stage: 企業収入成長, 利益獲得開始, IPO準備) 1.9%, 重整期 (Turnaround Stage: 事業立て直し) 2.5%となっている (PwC & TIER, 2022, p. 5)。

エンジェル投資家に対する課税もゆっくりとフレンドリーになってきている。しかし、残された課題は、「TA のようなエンジェル投資機関を通じて投資した時に、我々個人は税金の減免を受けられないことである。これに関しては、ずっと政府と交渉しているが、今少し時間が必要である」という。

## 6. まとめ

本研究は、台湾におけるエンジェル投資業の発展状況を明らかにすることを課題とし、既存の研究・データに基づく解説に加え、台湾のエンジェル投資機関の先駆者的存在である Taipei Angels Investment (TA) の事例分析を行い、その実態を詳細に解明してきた。そして、TA 以外の台湾の主だったエンジェル投資機関についても初歩的な情報収集・整理を行い、その発展状況を分析した。その主な結果を要約すると次のようになる。

第1に、台湾では2015年以降スタートアップへの投資が増え、とりわけ、2010年代末以降に急増している。エンジェル投資も同様の動きを見せているが、近年の急成長の主な原動力はエンジェル投資機関の活動の活発化である。投資先産業分野としては、Healthcare, Software, Hardware, Commerce & Shopping, Biotechnology が上位5業種である(2015~2024 Q1の投資額累計)。

第2に、2012年設立のTAは、台湾で最初期に設立されたエンジェル投資機関の1つであり、そのスタートアップ関連業界への貢献は主に次の3つである。①スタートアップ・チームへの投資・支援である。これまで3,000組以上のチームを審査し20数社に投資している。審査で却下されたチームとも良好な関係が保たれることが多い。また、投資の有無にかかわらず、商品化や市場開拓など様々な問題について相談を受ければ助言を与えている。②同業者(エンジェル投資機関、VC)に対して、エンジェル投資会社のビジネスモデルの実例を示し1つのロールモデルとなった。豊富な実務経験と運営ノウハウについて、機密事項を除いてはオープンな姿勢でシェアしてきた。もっとも、この業界では、同業者とは競争よりも協力の関係が主であり、経験・ノウハウのシェアや投資案件の相互推薦・意見交換は広く行われている。③スタートアップ育成機関・関連政策に対しても、投資家やメンター・専門家として協力してきた。

第3に、台湾のエンジェル投資機関の発展状況については、次のような発見があった。①エンジェル投資機関のタイプでは、大学関係の団体が割と多いことである(政治大、交通大、清華大、台湾大)。ただし、大学や同窓会との関係性は、それぞれ異なっている。②台湾のエンジェル投資機関の中には、海外への投資活動を重視するものが少なからずある。MBC 天使倶楽部のように海外支部を持つものもある。③エンジェル投資機関の設立時期について、TA と交大天使投資倶楽部が最初期である(2012年)。その他は、2010年代後半、あるいは2020年以降である。比較的新興のエンジェル投資機関には数百名のメンバーを擁するものもあり(識富天使會、MBC 天使倶楽部)、これらの団体がメンバーを急増させたことが、近年エンジェル投資活動が活発化した重要な背景である。④近年の台湾エンジェル投資家のバックグラウンドは、企業家(初代、二代目、三代目)、企業エグゼクティブ、高収入の専門家(法律家、会計士、医師等)、個人投資家である。新入りのエンジェル投資家には、不動産等に代わる資産運用先としてスタートアップ投資に目を向けたものも少なからずあると思われる。新興のエンジェル投資機関の幾つかは、こうした速成エンジェル投資家に様々な学習や交流の機会を提供している。⑤エンジェル投資家の中で、自身がスタートアップの創業者として成功し多額の資産を獲得してエンジェル投資家となる、もしくは再度創業し連続起業家となるといった例は、あるにはあるが、依然多くはない。投資家の世代交代のサイクルは、台湾においてはようやく第1周目が完了するかどうか、といった段階である。⑥今後さらにエンジェル投資家の増加を促すために必要な要素は政策的支援であり、とり

わけエンジェル投資機関を通じて投資した際に、投資家個人が税金の減免を受けられるようにすることである。

最後に今後の研究課題を述べるなら次のようになる。第1に、エンジェル投資機関の投資の仕組みについて踏み込んだ調査をすることである。一般の VC と同様にファンドを立ち上げ運用期間を定めて投資する団体もあれば、TA のようにそうでない方式の団体もある。こうした違いとその背景について理解を深めたい。

第2に、エンジェル投資家は一般に自身の本拠地の近隣エリアで投資すると思われるが、台湾のエンジェル投資機関には海外チームへの投資を積極的に行っている団体もある。どのように管理しているのかに関心が持たれる。

第3に、近年急増した台湾エンジェル投資家の実態について踏み込んだ調査をすることである。粗製乱造になっていないか、投資されるスタートアップ・チーム側から見て真に有益な投資家はどのようなものかについて見極める必要がある。

第4に、自身がスタートアップの創業者として成功した後にエンジェル投資家もしくは連続起業家となるものが、台湾においても今後徐々に増えていくであろう。こうした投資家の世代交代のサイクルについてその実態を解明し、それを促進するための方法について考察していきたい。

**謝辞：**本研究の過程で、台湾と日本の複数の専門家・業界関係者から面談調査や情報収集に関して協力を得た。とりわけ、台安傑天使投資 (TA) の Ivy Jean 理事長、Stanley Chien 董事には2回の長時間におよぶ聞き取り調査に応じていただいた。また、台湾経済研究院 (TIER) の Eric Fan 博士からも貴重な情報・知見をいただいた。資金面では、JSPS 科研費 21K01669 の助成を受けた。ここに謹んで謝意を表したい。ただし、本稿にありうべき誤りは全て筆者が責任を負うべきものである。

## 参考文献

<日本語>

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—歴史的経緯、盛衰の背景、役割の変化—」『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 (2018年6月号), pp. 32~57/第29巻2号 (2018年12月号), 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) 「スタートアップ・アクセラレータの戦略の進化—台湾の『交通大学産業アクセラレータ (IAPS)』の事例研究—」AGI Working Paper 2021-06

岸本千佳司 (2021c) 「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

<中国語>

陳信如 (2022) 「台湾天使俱樂部凝聚矽谷資源, 群聚效益迎戰全球市場」『SUNRISE』(2022.10.13)  
(<https://sunrisemedium.com/p/218/taiwan-global-angels>)

陳顯喆 (2023) 「扶植新創成果輝煌 交大天使俱樂部整合」『交大幫』『yahoo!新聞』(2023.3.27)  
(<https://tw.news.yahoo.com/扶植新創成果輝煌-交大天使俱樂部整合-交大幫-053857033.html>)

簡顯鏜 (2023) 「TA 與新創生態圈共同飛翔—有機式成長的天使投資團體」Taipei Angels 紹介資料 (2025年1月20日取得)

范秉航 (2024) 「【總覽篇】無懼全球創投寒冬, 臺灣早期投資迎風而上」FINDIT 『2024年臺灣早期投資趨勢年報』  
(<https://findit.org.tw/researchPageV2.aspx?pageId=2368>) pp. 3-11

林峻宇, 朱麗芝 (公刊年不明) 「何小台博士帶領玉山走進校園 推動青年菁英論壇培養未來領袖人才」『台灣玉山科技協會』  
(<https://www.mjtaiwan.org.tw/pages/?lpg=1007&showPg=1107>)

PwC & TIER (資誠 & 台灣經濟研究院) (2022) 『2022 台灣新創生態圈大調查』(<https://www.pwc.tw/>)

商周 (2023) 「台灣規模最大的天使投資人組織 加入 MBC 天使俱樂部 助國內優質新創團隊開啟無限可能」『商周』(2023.12.1)  
(<https://www.businessweekly.com.tw/business/indep/1003955>)

宋瑞惠 (2014) 「天使投資評估準則實證研究 以台安傑天使投資為例」國立政治大學商學院經營管理碩士學程學位論文

Taipei Angels (2025) 「台安傑國際天使股份有限公司 2025.01.23 Taipei Angels Investment 紹介資料 (2025年1月20日取得)

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 (2024) 「【投資人篇】別有洞天：臺灣早期投資穩步發展, 青雲直上」FINDIT 『2024年臺灣早期投資趨勢年報』  
(<https://findit.org.tw/researchPageV2.aspx?pageId=2368>) pp. 13-31

<英語>

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]

- Edelman, L. F., Manolova, T. S. and Brush, C. G. (2017) "Angel Investing: A Literature Review," *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*. Vol. 13: No. 4-5, pp. 265-439.
- Gullander, S. and Napier, G. (2003) *Handbook in Business Angel Networks - The Nordic Case*, Stockholm School of Entrepreneurship, Retrieved from <[https://www.insme.org/insme-newsletter/file-e-allegati/newsletter\\_documents/BAN\\_Handbook.pdf](https://www.insme.org/insme-newsletter/file-e-allegati/newsletter_documents/BAN_Handbook.pdf)>
- 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ーシリコンバレーのコーチー」, 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ー新企業形成の推進ー」 Kenney ed., 2000 日本語訳, 第二章]
- 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『シリコンバレーーなぜ変わり続けるのかー 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ー人も企業も, なぜありえないスピードで成長するのか?ー』2014年, 日経BP社]
- Politis, D. (2008) "Business Angels and Value Added: What Do We Know and Where Do We Go?" *Venture Capital*, Vol. 10, No. 2, April 2008, pp. 127-147.
- Ramadani, V. (2009) "Business Angels - Who They Really Are?" *Strategic Chang*, Vol. 18, Nos. 7-8, November 2009, pp. 249-258.

<面談記録> (コード: 面談対象; 実施日時; 場所・手段)

ta-2025a: 台安傑天使投資 (Taipei Angles Investment : TA) の Ivy Jean 董事長, Stanley Chien 董事; 2025年1月23日; オンラインを通して

ta-2025b: TA の Ivy Jean 董事長, Stanley Chien 董事; 2025年5月8日; オンラインを通して

tier-2024: 台灣經濟研究院 (Taiwan Institute of Economic Research : TIER) 研究六所副所長 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)

## 第 2 章

### 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<sup>1</sup>

#### The Promotion of Startups by National Yang Ming Chiao Tung University (NYCU) in Taiwan: A Case Study of “Center of Industry Accelerator and Patent Strategy (IAPS)”

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、台湾の代表的スタートアップ・アクセラレーターの 1 つである「陽明交通大学産業アクセラレーター（IAPS）」の事例研究である。IAPS は、2013 年に交通大学傘下に設立された台湾初の大学付属アクセラレーターでもある（交通大学は、2021 年 2 月に陽明交通大学となった）。IAPS はこれまでずっと政府諸部門からのスタートアップ支援計画の実施請負を主な活動内容とし、数多くのアクセラレーター・関連プログラムを手掛けてきた。その過程で、創業者・スタートアップのコミュニティに加え、政府・公的機関、企業・業界団体、専門家・メンター、海外スタートアップ関連団体との広範な連携・パートナーシップが構築された。さらに、こうした経験・リソースの蓄積を土台に、2020-21 年頃から、独自の取り組み（TX Venture Fund, IAPS Scale-Up Premium Program）を始め、政府計画実施請負中心のビジネスモデルの転換を試みている。本研究は、IAPS の詳細な事例分析を通じて、アクセラレーターのビジネスモデルの構築と変容、それを支える組織・人員とパートナーシップの開拓について深い理解を得ることを目的としている。

IAPS は大学付属でありながら、近年まで大学行政体系に正式に組み込まれることなく、その分、比較的自由的な立場で、政府機関や産業界、海外諸団体との広範なパートナーシップを築いてきた。しかし、2024 年に、陽明交通大学が産学連携と創業の促進のために新設した「産学共創處（Office of Industry-Academia Cocreation : OIAC）」に組み入れられた。本稿では、豊富な産業リソースを有する IAPS が、陽明交通大学による「企業家大学（Entrepreneurial University）」推進に多大な貢献をなし得ることをも明らかにしている。

**キーワード：**陽明交通大学産業アクセラレーター（IAPS）、陽明交通大学、スタートアップ

---

<sup>1</sup> 本稿は、『東アジアへの視点』第 36 巻 2 号（2025 年 12 月号）pp. 28～67 に掲載された同じタイトルの論文の転載である（ただし微修正を加えた）。

## Abstract

This paper shows a case study of “Center of Industry Accelerator and Patent Strategy (IAPS), National Yang Ming Chiao Tung University (NYCU),” which is one of the leading startup accelerators in Taiwan. IAPS was established in 2013 as the first university-affiliated accelerator in Taiwan under the umbrella of National Chiao Tung University (NCTU) (NCTU became NYCU in February 2021). IAPS has been engaged in a lot of accelerator and related programs mainly by undertaking the implementation of startup support programs from various government departments. In the process, in addition to the community of founders and startups, extensive collaborations and partnerships have been established with governments, public institutions, corporations and industry associations, experts and mentors, and overseas startup-related organizations. Furthermore, based on the accumulation of such experience and resources, IAPS has been trying to change its business model as a subcontracting-type accelerator and starting its own initiatives (TX Venture Fund, IAPS Scale-Up Premium Program) since 2020-21. The purpose of this study is to gain a deep understanding of the construction and transformation of an accelerator’s business model, as well as the development of organizations, personnel, and partnerships that support it through a detailed case analysis of IAPS.

Although IAPS is affiliated with the university, it has not been formally incorporated into the university administrative system until recently, and has established extensive partnerships with government agencies, industry, and overseas organizations in a relatively free position. However, in 2024, IAPS was incorporated into “Office of Industry-Academia Cocreation: OIAC”, which NYCU established to promote industry-academia collaboration and entrepreneurship. This paper also clarifies that IAPS, which has abundant industrial resources, can make a significant contribution to the promotion of “Entrepreneurial University” by NYCU.

**Keywords:** Center of Industry Accelerator and Patent Strategy (IAPS), Yang Ming Chiao Tung University (NYCU), Startup Accelerator, Business Model Evolution, Entrepreneurial University

## 1. はじめに：研究の背景と目的

本稿の主な内容は、台湾の代表的なアクセラレーター（accelerator）<sup>2</sup>の1つである「陽

---

<sup>2</sup> 一般的な説明としては、アクセラレーター（accelerator）とは、米国で2005年に設立されたY Combinatorから始まり、その後米国内で広がり、さらに欧州や世界各地に普及するようになったスタートアップ育成の新たな仕組みである。一般に広範なメンター、投資家、専門家、協力企業等のネットワークを背景に、定期的な公募で競争的に選抜された複数の起業家チーム（コホート〔cohort〕と呼ばれる）に対して短期集中型（数週間から数ヵ月）の基本的に同じ育成プログラムを実施し、これを通してより市場ニーズに合った完成度の高い製品・ビジネスモデルへと迅速に磨き上げ成長を加速するものである。他方、類似の仕組みとしてインキュ

明交通大学産業アクセラレーター（國立陽明交通大學産業加速器暨專利開發策略中心，Center of Industry Accelerator and Patent Strategy, National Yang Ming Chiao Tung University : IAPS）」（以下では，IAPS と記述）」の事例研究である<sup>3</sup>。IAPS は，台湾初の大学付属アクセラレーターとしても有名である。

まず，IAPS の所属先である「國立交通大學（National Chiao Tung University : NCTU）」（以下では，交通大学もしくは NCTU と記述），および「國立陽明交通大學（National Yang Ming Chiao Tung University : NYCU）」（以下では，陽明交通大学もしくは NYCU と記述）について簡単に説明しよう。交通大学は理工系分野では台湾トップクラスの大学で<sup>4</sup>，電子・半導体分野を中心にハイテク業界に多くの人材を輩出してきた。キャンパスが新竹科学園区に隣接していることもあり，卒業生の多くは科学園区内のハイテク企業に就職する。そのためハイテク企業との連携や業界での同窓生ネットワーク形成の面では大きな存在感がある。2021年2月に，医学系名門である「國立陽明大學（National Yang Ming University）」と合併し，陽明交通大学となった（<https://www.nycu.edu.tw/> 2021年3月25日閲覧）<sup>5</sup>。

陽明交通大学は，合併前の交通大学時代から産業界との連携には積極的であり，現在，学内に国内外の多数の大企業－鴻海（Foxconn），IBM，台積電（TSMC），聯發科技（MediaTek），中華電信（Chunghwa Telecom），廣達（Quanta Computer），力積電（PSMC），穩懋（Win Semiconductors），友達（AUO），NVIDIA，緯創資通（Wistron），瑞昱（Realtek），樺漢（Ennoconn），啓碁（WNC），環球晶圓（GlobalWafers），華邦電子（Winbond）－の名を冠した研究センターが存在する。とりわけ半導体分野では，台湾で重要な役割を担っている。例えば，半導体人材育成分野では，「教育部（Ministry of Education : MOE）」が認可している12の国家重点領域研究院<sup>6</sup>のうち半導体を研究分野

---

ベーター（incubator）がある。入居期間は1～5年程度の期限内でチームごとに適宜決まってくる。したがって，選抜方式も非定期的で非競争的である。コホートの意識もない，もしくは弱い。インキュベーターでは，チームの必要に応じて法律，会計等の専門家からアドバイスを受ける機会が設定されるが，体系的な教育・指導のプログラムは通常ない。メンターによる指導も，あったとしても限定的である（以上の説明は，次の文献に基づく。Cohen, 2013 ; Hathaway, 2016 ; Fowle, 2017 ; Drori and Wright, 2018）。

<sup>3</sup> IAPS の名称に「專利開發策略（Patent Strategy）」という言葉が含まれているのは，設立の初期の頃に「産學研 IP 聯盟（IP Alliance）」運営の業務を担っていたからである。これは政府から受託したプログラムで，大学・学術研究機関の知的財産権のサービス・プラットフォームである。その後，IP 関連の業務はほとんどなくなり，アクセラレーターの運営が活動の中心となった（iaps-2023, iaps-2025）。

<sup>4</sup> 交通大学は，1958年設立で，学生数約1万5,000名（学部と大学院の合計。うち800名余りは留学生），教員・研究員約900名，卒業生9万名余りを擁する。電機・電子，ICT，工，理，バイオテック，マネジメント，人文社会，客家文化，科技法律，オプトエレクトロニクス，国際半導体産業，スマート科技&グリーンエネルギーの12の学院がある。理工系主体の大学としては台湾トップクラスであり，とりわけ電子，ICT，オプトエレクトロニクスの分野では世界的にも高く評価されている（<https://www.nctu.edu.tw/> 2021年3月25日閲覧）。

<sup>5</sup> 陽明交通大学の基本情報を紹介すると，学生数（学部）8,431人，学生数（大学院）1万1,981人，専任教師数1,156人，専任職員数1,026人，20の学院（学部）と1つの附属病院，55以上の各レベル（「一級」，「校級」，「院級」）研究センター，5市県に立地する9カ所のキャンパスを有する（<https://www.nycu.edu.tw/nycu/ch/app/artwebsite/view?module=artwebsite&id=290&serno=28d370ed-5b50-45b2-92de-96fc0cdafc30> 2025年12月9日閲覧）。

<sup>6</sup> 2021年5月に立法院で可決された「国家重要領域産学連携及び人材育成創新条例（國家重點

とするいわゆる半導体学院が 7 校あり、陽明交通大学はその 1 つである（2024 年 2 月時点）。これら国家重点領域研究院 12 校は、2023 年度には TSMC, MediaTek, UMC, Realtek, PSMC, ASE 等の半導体大手企業を含む 140 社の協力企業から、総額 11 億台湾ドル以上の資金提供と、「國家發展基金（National Development Fund）」から約 10 億台湾ドルの助成を受けた（JST/APRC, 2025, pp. 31-32）。また、陽明交通大学は、2024 年 4 月には、TSMC からの資金援助により、電気・コンピューター工学部（College of Electrical and Computer Engineering）に半導体工学科（Department of Semiconductor Engineering）が開設された。留学生募集プログラムも開始される（サイエンスポータルアジアパシフィック編集部, 2024）。

陽明交通大学は、これを背景に国際連携推進にも乗り出している。特に日本との連携に熱心であり、例えば、2024 年 6 月には、九州大学との間で半導体分野を中心とする共同研究室を立ち上げるための覚書（MOU）を締結した（<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOJC254TG0V20C24A6000000/> 2025 年 2 月 3 日閲覧）。また、2024 年 12 月には、北海道大学、九州大学、熊本大学、東北大学との共同で「第 1 回台日グローバル半導体戦略パートナーシップと創新創業フォーラム（第一屆台日全球半導體戰略合作夥伴暨創新創業論壇）」が開催され、半導体ナノメートル技術とバイオ医療科学およびその応用技術を共同で推進することが表明された（VOCUS, 2024）。

陽明交通大学のこうした活動は、台湾における「企業家大学（Entrepreneurial University）」推進の代表的取り組みの 1 つとみなせる。ここで企業家大学について説明すると、近現代の大学は、Academic Revolution と呼ばれる大きな変革を 2 度経験したとされる（Etzkowitz, 2002）。第 1 の Academic Revolution は、19 世紀、教育を「第 1 の使命」とする大学に研究活動が「第 2 の使命」として導入された時に生じ、この結果登場したのが「研究大学（Research University）」である。第 2 の Academic Revolution は、20 世紀末頃に産学連携が「第 3 の使命」として導入されたことで生じた（西澤, 2023）。「第 3 の使命」とは、「技術移転を通じて経済的および社会的な発展に貢献すること」（エツコウィッツ, 2009, p. 53）である。原田（2021, p. 3）は、エツコウィッツ（2009）および西尾（2000）に依拠しつつ、「企業家大学の基本要素（条件）は、戦略的ビジョン（第 3 の使命）、産学共同研究（モード 2 型研究、大学研究センター、リエゾン・オフィス、サイエンスパーク等）、研究成果の知的財産化（TLO）、技術移転（ライセンス・アソシエイツ）、ベンチャー起業支援（起業家教育、経営支援、インキュベータ）として、整理できる」としている。「モード 2 型研究」とは、「実践的な課題を解決するためのプロジェクトをさまざまな学問分野に属する研究者たちが共同して研究する」もので、「各学問分野の内部で登場してくる課題に基づいた研究（モード 1）」と対比されるものである（エツコウィッツ,

---

領域産学合作及人才培养創新條例）」によって、一定の基準を満たした国立大学は、教育部に対し、半導体、人工知能、スマート製造、サーキュラーエコノミー、金融、政治経済、国際コミュニケーションの 7 つの重要領域に関する「国家重点領域研究院」（大学院）の設立申請ができるようになった。産業界の研究開発リソースを体系的に大学の教育・研究システムへ統合し、強力な産学連携による人材育成が可能となっている（JST/APRC, 2025, pp. 31-32）。

2009, p. 205)。

2015年時点の台湾の専門家の見解によれば、台湾の多くの大学は既に「教学型」大学から「研究型」大学（研究大学）への転換を遂げ、論文発表面での成果は相当程度あがっているものの、「創業型」大学（企業家大学）の発展は未完成であるという（王玳琪，2015）。それから10年ほど経った現在、企業家大学への転換が鋭意推進されている（例えば、台湾大学における同様の取り組みについては、岸本，2024aを参照せよ）。

陽明交通大学は、合併前の交通大学時代から、学生・教員による創業活動や産業界との協力が特に盛んであったが、これを加速するために、2024年2月に「産学共創處（Office of Industry-Academia Cocreation：OIAC）」（以下では、産学共創處もしくはOIACと記述）が設立された<sup>7</sup>。その目的は、「イノベーションを通して産学研の共創を促進し、産・学・生物医学・電気工学などの分野の力を結集し、大学内で革新的な研究開発成果を体系的に集約する。専門領域横断，大学横断，さらには国境を越えた産学協力を通じて、陽明交通大学と産業界の互恵的なウィンウィンの状況を実現し、大学の産学エネルギーを深化させ、国際的な影響力と貢献度を高め、イノベーション，学術的卓越性および産学価値の追求においてバランスの取れた運営モデルを実現すること」である（<https://oiac.nycu.edu.tw/> 2025年10月27日閲覧）。

本研究の主な対象であるIAPSは産学共創處傘下の一組織であり、主には創業支援・スタートアップ推進を担うものである。IAPSは、早くも2013年に設立され、交通大学付属でありながら近年まで大学行政体系に正式に組み込まれることなく、比較的自由的な立場でスタートアップ支援の各種プログラムや多岐にわたる関連事業を実施してきた。その過程で創業者・スタートアップのコミュニティーに加え、政府・公的機関，企業・業界団体，専門家・メンター，海外スタートアップ関連団体との広範な連携・パートナーシップが構築された。これは大学の一行政組織が通常取り扱うレベルをはるかに超えたものである。2024年にIAPSが産学共創處傘下に組み込まれたことで、こうした貴重なリソースが陽明交通大学の企業家大学としての発展のために活用される体制が整いつつある。

以上を踏まえ、本研究の目的・意義を述べる。第1に、陽明交通大学による企業家大学推進の取り組みの実態を、とりわけ創業支援・スタートアップ推進を担うIAPSにフォーカスしながら分析する。第2に、IAPS単独で見ても、台湾のアクセラレーターとしては比較的初期に設立され（2013年設立）、10年以上におよぶ活動実績を持ち、活動内容も多岐にわたっており、台湾のアクセラレーターの代表的存在の1つとみなされている。IAPSの事例研究を通して、アクセラレーターのビジネスモデルの構築と変容、それを支える組織・人員とパートナーシップの開拓について深い理解が得られると期待される<sup>8</sup>。

<sup>7</sup> 産学共創處の前身は「研究發展處」の「産学合作組」であり、大学の技術移転や産学連携業務を担当していた。産学共創處の處長の黄經堯教授によれば、「かつてこの種の業務は行政管理サービスに偏っており、踏み込んだ産学共創協力を促進することが困難であった。このため大学はさらに専門性を高めことを決め、産学共創處へと再編し、より大きな役割を果たすことにさせた。現在の総合的な成果はかなり良好である」という（林裕洋，2025）。

<sup>8</sup> 本研究は、筆者が過去数年かけて実施してきた台湾スタートアップ・エコシステムに関する

事例分析の材料としては、経営学・経済学の学術研究として IAPS をまとめた形で取り上げた文献は非常に少ない。本稿は、IAPS のウェブサイトや業界関連雑誌記事等の公開情報に加え、筆者自身による IAPS 関係者（主に CEO の林伯恒博士）との面談調査から得られた情報・知見に基づき執筆している。面談調査は、2015 年から 2025 年までに 5 回にわたり実施された。引用の際は、「iaps-2015」「iaps-2025」などと記す（詳しくは、参考文献欄を参照せよ）。

以下の議論の流れを述べるなら、第 2 節では NYCU 産学共創處の概要を、第 3 節では IAPS 設立の経緯と活動概要を説明する。第 4 節から第 7 節までは IAPS の活動内容、すなわち、インキュベーターとしての活動、アクセラレーター・関連プログラムの実施請負、IAPS 独自のプログラム（IAPS Scale-Up Premium Program と TX Venture Fund）、メンバーシップ・サービスと JOIN Platform の各々について詳述する。第 8 節と第 9 節はそうした活動を支える要素、すなわち、IAPS の組織と人員、およびスタートアップ支援のためのパートナーシップについて各々明らかにする。第 10 節はまとめとディスカッションである。

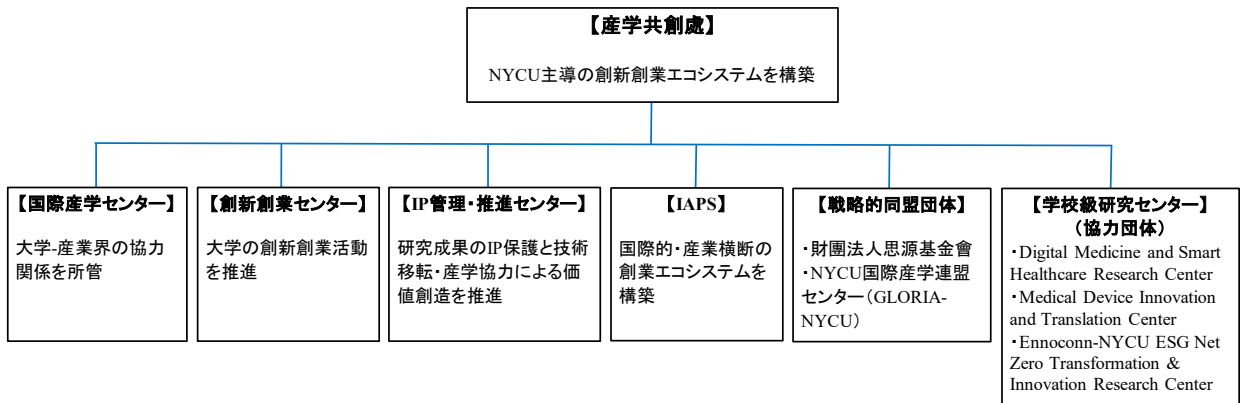
## 2. NYCU 産学共創處の概要

現在 IAPS が所属する産学共創處は、2024 年 2 月に設立された。NYCU 電機・電子工学部教授であり IAPS の創設者・主任でもある黄經堯（Hank Huang）教授が處長（産創長）を務めている。その使命は、「イノベーション主導型経済の実現を目標とし、陽明交通大学主導のイノベーション・エコシステムを構築し、創業者、創業投資、企業、政府等の各方面のリソースを結集し、並びに国際イノベーション・エコシステムと融合し、国際産業で活躍できる強靱な人材を育成する。これにより、グローバル競争と科学技術の変革、イノベーションのチャンスと課題に対応する」ことである（「産学共創處將以創新型經濟為目標，建構『陽明交大』主導的創新生態系統，匯聚創業家，創業投資，企業，政府等各方資源，並融入 國際創新生態系統，培育國際產業韌性人才，以因應全球競爭，科技變遷，創新機遇與挑戰。」）（<https://oiac.nycu.edu.tw/> 2025 年 10 月 27 日閲覧）。要するに、産学連携と創業の促進、それに関連する人材育成と国内外でのパートナーシップ開拓に取り組み、陽明交通大学を中心とするイノベーション・エコシステム構築を通して、国の産業アップグレードを実現することである。

---

研究の一環でもある（岸本，2019，2020，2021a，2021b，2022，2023，2024a，2024b，2024c，2024d，2025 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。

図 1 NYCU 産学共創處の組織図



（出所）以下の資料に基づき作成。iaps-2025；NYCU-OIAC ウェブサイト（<https://oiac.nycu.edu.tw/> 2025年10月27日閲覧）。

図 1 は産学共創處，およびその傘下の組織と各々の主な役割を示している。図の右側の 2 つは，学内外の協力団体である。ここでは左側の 4 つについて簡単に説明しよう。「国際産学センター（国際産学中心）」は，大学の技術を用い産業界と協力し「共創発展」をなすことにフォーカスしている<sup>9</sup>。「创新创业センター（创新创业中心）」は，かつての大学付属のインキュベーターを取りまとめたものである<sup>10</sup>。学生や教師に対して，創業トレーニングコース開設や創業コンテストの開催，事業スペースや各種創業支援の提供を行う。「IP 管理・推進センター（智権管理及推動中心）」は，学内の研究室で開発された技術の知財化とその後の管理，およびライセンスを管轄する。IAPS は，これまで主に政府諸部門のスタートアップ推進計画の実施請負をしており，各種アクセラレーター・プログラムを通じてスタートアップ支援を行っている（iaps-2025）。

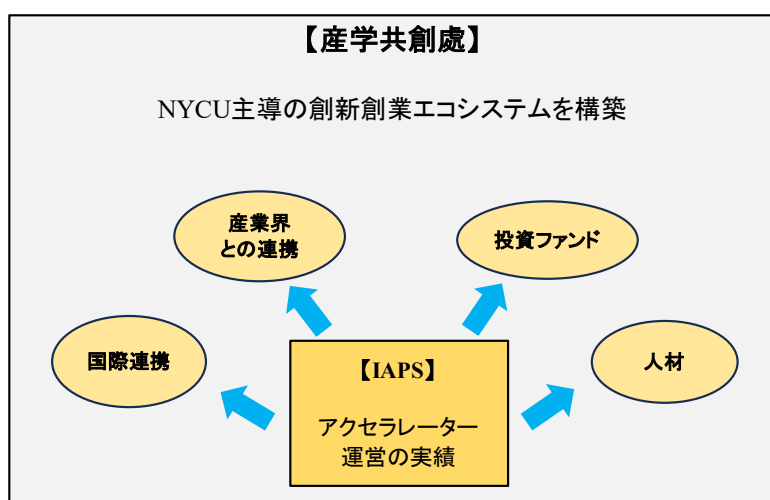
本研究の主な対象である IAPS は，2013 年設立で，実は交通大学時代は大学行政体系に属する組織とはみなされておらず，いわば遊軍的な立場にあった。逆にそのために，学外の様々なアクターと精力的に協力関係を構築してきている。産学共創處へ組み込まれたことで，IAPS は主に 4 つの分野で重要な役割を演じている（図 2）。第 1 に，国際連携である。IAPS は世界各地のスタートアップ支援関連の企業・団体と広範なパートナーシップを有しており，そのリソースをシェアしている。第 2 に，産業界，特に大企業との連携である。IAPS は，各種政府計画実施に際して国内外の多数の中堅・大企業をパートナーと

<sup>9</sup> かつて陽明交通大学の学内での研究開発と学外との産学連携の推進は，「研究發展處」の所管であった（<https://ord.nycu.edu.tw/>）。2024 年の組織再編を経て，産業界との連携の部分は新設の産学共創處に移管された。研究發展處は，大学内の技術開発推進にフォーカスするようになった（iaps-2025）。

<sup>10</sup> 現在，陽明交通大学には，以下の 6 つのインキュベーターがある。台北陽明校区：①致和園；新竹交大校区：②學府，③矽導，④光復，⑤博愛；⑥士林（<https://oiac.nycu.edu.tw/center-detail/incubator-intro/> 2025年10月27日閲覧）。

して開拓してきている。加えて、企業やスタートアップを対象にメンバーシップ・サービスを提供している。産業界との連携でも多大なリソースを有しているのである。第3に、投資分野である。IAPSは、独自の投資ファンドを持っているので、IAPS自身が支援するスタートアップ以外に、創新創業センターに入居しているスタートアップに対しても評価・投資をなし得る。第4に、人材供給の面でも貢献がある。産学共創處の設立に際して、その中のスタッフの相当数はIAPSから異動してきた人員である(iaps-2025)。そもそも、産学共創處トップの黄經堯教授は元々IAPSの創設者・主任であり、IAPSのCEO(執行長)林伯恒(Michael Lin)氏は創新創業センターのCEOも兼任している。トップおよびそれに準ずるレベルの人材もIAPS出身なのである。

図2 IAPSの産学共創處への貢献



(出所) 筆者作成。

IAPSのCEOである林伯恒氏が創新創業センターのCEOも兼任しているため、IAPS(アクセラレーター)と創新創業センター(インキュベーター)の間での連携はかつてと比べ容易となった。具体的には、次の3点についてである。第1に、インキュベーターに入居しているチームで、IAPSのアクセラレーター・プログラムへの参加条件に適合するものがあれば、推薦し支援する<sup>11</sup>。第2に、IAPSがかつて運営していたインキュベーターが閉鎖された際に、入居していたチームの幾つかを創新創業センターに移籍させた。第3に、IAPSは会員プラットフォームを設け、中堅・大企業とスタートアップの双方に対して会費を徴収しメンバーシップ・サービスを提供している。創新創業センター(および、その他の産学共創處の組織)がかつて接触したことのある企業をこれに引き入れ会員数を増大

<sup>11</sup> 台湾では一般的に、インキュベーターは比較的早期ステージのスタートアップを、アクセラレーターはより成熟したステージのスタートアップを支援する。「陽明交通大学のインキュベーターのチームは、多くは大学の研究室で成立したばかりのスタートアップである。インキュベーターに4~6年とどまり、それからIAPSのアクセラレーター・プログラムに参加できる能力を有するようになる」という(iaps-2025)。

させた (iaps-2025)。

以下の諸節では、IAPS の活動や組織・人員、パートナーシップ等について各々詳しく解説していく。

### 3. IAPS 設立の経緯と活動概要

#### 3.1 IAPS 設立の経緯

IAPS は、交通大学傘下のハイテク志向型のスタートアップ支援団体であり、台湾最初の学術機関付属のアクセラレーターと紹介されている。2013 年に、EMS (Electronics Manufacturing Service) 最大手である「鴻海精密工業 (Hon Hai Precision Industry)」 (<https://www.honhai.com/>) (以下、鴻海と記述) と協力インキュベーターを立ち上げるという形で活動を開始した。その後、アクセラレーターの運営も始め、近年までに、1,200 組以上のスタートアップ・チームおよび研究チーム (海外チームを含む) を支援し、台湾を代表するアクセラレーターの 1 つとみなされる。UBI Global による 2015-2016 年のスタートアップ育成団体の評価で、アジア太平洋地域のアクセラレーターとして第 1 位、全世界では第 7 位にランキングされた (IAPS, 2024 ; <https://iaps.ord.nycu.edu.tw/about-iaps/> 2024 年 11 月 8 日閲覧)。2021 年には第 18 回「国家新創賞 (國家新創獎)」の中の「新創育成賞 (新創育成獎)」を獲得している ([https://innoaward.taiwan-healthcare.org/photo\\_detail.php?REFDOCTYPID=0qlbkhyomqit909&REFDOCID=0r4i9i7382624o4o](https://innoaward.taiwan-healthcare.org/photo_detail.php?REFDOCTYPID=0qlbkhyomqit909&REFDOCID=0r4i9i7382624o4o) 2025 年 12 月 15 日閲覧)。

もともと、合併前の交通大学時代は、IAPS と大学との実際の関係はそれほど密接ではなかった。面談調査によれば、IAPS は独立採算制で、大学からの資金的支援はなく、大学の施設使用やカリキュラムでの連携もなく、同大学の黄經堯教授が IAPS の主任を兼任する以外は大学教授との連携もあまりなかった<sup>12</sup>。IAPS の活動の中心は政府諸部門のスタートアップ支援計画 (アクセラレーター・プログラム) の実施請負であり、大学との関係は概ねブランドネームの借用といった側面に限られる。IAPS は交通大学傘下にあるものの、黄經堯教授の研究室の一計画の扱いで、大学行政体系に属する組織とはみなされていない。逆に言えば、そのために比較的自由に政府機関や産業界との連携による諸事業を実施できたのである。これら事業に含まれるスタートアップ向けの訓練カリキュラムも各プログラムの目的に合わせて独自に手配されたもので、この面でも大学との協力は特にないという (iaps-2015, iaps-2020)。

陽明交通大学となってからは、IAPS の学内組織上の地位は引き上げられ、「研究發展處

---

<sup>12</sup> 面談調査によれば、交通大学の教授は、一般に、スタートアップ育成施設の企業よりも科学園区内のより成熟した企業との協力を優先する。なぜなら、「園区企業の方が資金も多く、イノベティブな技術を必要としており、教授にとっては論文と特許創造に繋がりやすい」。ただし、「育成センターの創業チームが教授の弟子である場合、協力は容易」だという (iaps-2015)。

(Office of Research and Development)」下の一組織となった (iaps-2023)。さらに、2024 年以降は、産学共創處の傘下に組み入れられ、同大学の産学連携・創業推進の取り組みに本格的に参加できる立場となった。ただし現在のところ、IAPS の活動の中心は政府計画の実施請負であり、学内との交流はあまりない。「学内との関係は、大学の研究室がスタートアップを設立した場合、我々の色々なプログラムを通して如何に手助けするかということだけ」だという (iaps-2025)。

ここで IAPS の創設者・主任である黄經堯氏の経歴について紹介する。同氏は、台湾大学で物理学を学び 1987 年卒業後に米国に留学し、New Jersey Institute of Technology で電機工学の修士号を、Rutgers University でコンピューター工学の博士号を取得した。その後、ベル研究所にシニアエンジニアとして在籍し、2002 年に帰国して交通大学で教職についた。帰国後は、自身の業界経験を踏まえ、学生の研究が商業化に至る最後の 1 マイルを踏破できるようにイノベーションと創業の環境を創出すること自らの使命として探求し続けてきた。その一環として、2013 年に、台湾最初の大学付属アクセラレーターである IAPS の設立に至ったのである。黄經堯氏は陽明交通大学電機・電子工学部の教授として、5G/6G 無線システムのリソース管理最適化、スマート医療診断システム、スマート・エッジコンピューティングと情報セキュリティ設計、データ分析と管理などの分野で豊富な研究成果を有するだけでなく、自身でスタートアップの創設にも関わっている。具体的には、GoMore/博晶醫電 (ビジネス領域: AI メディカル・エレクトロニクス)、FiduciaEdge/邊信聯科技 (エッジ・コンピューティングのセキュリティおよびプライバシー保護ソフトウェア) および Locus Connect (高速かつ正確な 3D 屋内測位サービス・プラットフォーム) の共同創設者となっている。これらのスタートアップは皆、大学の研究チームから派生し、IAPS の支援を受けている。台湾では、企業と協力関係のある大学教授は少なからずいるが、自身で実際に創業に乗り出すものは少数であるという (經濟部, 2024)。

IAPS の主要な活動は政府諸部門のスタートアップ支援計画の実施であると述べたが、事の起こりは、2013～2016 年に「經濟部中小企業處 (Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs: SMEA/MOEA)」(2023 年には、經濟部「中小及新創企業署 (Small and Medium Enterprise and Startup Administration: SMESA)」へ改組された) が進める「新興産業加速育成計畫 (Start-up Taiwan Accelerator Project: STAP)」の実施を請け負ったことである。經濟部はそれ以前から様々な起業促進策を講じており、かつて新規企業育成の主な手段はインキュベーターであった (詳しくは、岸本, 2015 を参照せよ)。台湾では、インキュベーターは「創新育成センター (創新育成中心)」と呼ばれる。創新育成センターは、その多くは大学・研究機関付属の施設として、1997 年以降、經濟部中小企業處によって設置が推進された。2012 年には台湾全土に 130 ヶ所を超えるセンターがあった (經濟部中小企業處, 2013)<sup>13</sup>。これに加え經濟部は、2013 年頃から短期集中型

---

<sup>13</sup> 2023 年初頭時点で、台湾全土に 160 ヶ所を超える創新育成センターがあった (うち政府補助を受けたものは 150 ヶ所) (<https://incubator.sme.gov.tw/about-us/policy.html> 2024 年 11 月 8 日閲覧)。創新育成センターの支援対象は新規創業企業だけでなく、経営革新を目指す既存中小企業、新事業展開を企図する既存中堅・大企業の子会社も含まれる。成果としては、1997～

育成で支援強度がより高いアクセラレーター方式を推進し始めた。IAPS は、当初、鴻海との協力でインキュベーターの運営をしていたが、その後間もなく、政府計画実施の担い手となる形でアクセラレーターの運営にも乗り出した。これには、「インキュベーターのみではスペースも限られ、毎年接触できるチームの数は少ない。しかし、アクセラレーターを通せば1年で100余りのスタートアップと接触することもできる。ここから生まれるビジネス協力や投資マッチングの機会は非常に多い」という思惑があったからだという (iaps-2023)。

経済部の STAP は 2013 年開始で、Mentoring (アクセラレーターの立ち上げ、並びに大企業との連携による成長加速)、Funding (エンジェル、ベンチャーキャピタル、企業投資部門とのマッチングによる投資促進)、Networking (海外市場とのリンクと国際的なスタートアップ育成協力プラットフォーム構築による国際展開促進) を「新興産業育成加速プラットフォーム」の3本柱として掲げる。重点分野としては(年々若干の変更があるが2016年時点では)、クラウド、IoT、バイオテック・医療、グリーンエネルギー・環境保全、デジタルコンテンツ、精密機械の6つがあがっている。支援期間は6ヵ月を限度とする。計画の実施担当機関としては(年々若干の変更があるが2016年時点では)、IAPS の他に「資訊工業策進會 (Institute for Information Industry: III)」(IT 産業推進を使命とする政府系の財団法人)があげられている(經濟部中小企業處, 2016)。

これを皮切りに、IAPS はこれまでに、經濟部、「國家科学及技術委員会 (National Science and Technology Council : NSTC)」(2022年7月までは「科技部 (Ministry of Science and Technology : MOST)」)、教育部などから様々なスタートアップ支援および研究チームの創業・事業化の促進に向けた計画を請け負ってきた(請負期間は、各々、1~数年) ( [http://ican-iaps.com.tw/project/index.php?index\\_id=6](http://ican-iaps.com.tw/project/index.php?index_id=6) 2021年3月9日閲覧 ; <https://iaps.ord.nycu.edu.tw/> 2025年2月4日閲覧)。近年では、IAPS の本拠地が新竹科学園区内(もしくは隣接地)にあることから、新竹科学園区管理局ともスタートアップ支援に向けた協力関係がある (iaps-2023, iaps-2025)。

政府計画の請負は、一部は政府が IAPS を直接指名する場合もあるが、大部分は競争入札を通して獲得する。IAPS はこれまでに多数の政府計画の受託に成功している。面談調査で競争入札における強さの理由を尋ねたところ、次の3つの要因があげられた。①IAPS は、台湾ではスタートアップ育成業界で古参の部類に入っており、経験豊富で、協力ネットワークの構築が進んでいること。②IAPS は国立大学付属であり、台湾では政府計画の入札にあたって民間団体より比較的有利であること。③幹部・スタッフの能力が優れていること。とりわけ、主任の黄經堯教授と CEO の林伯恒氏は非常に経験豊富であること、以上である (iaps-2021)。

---

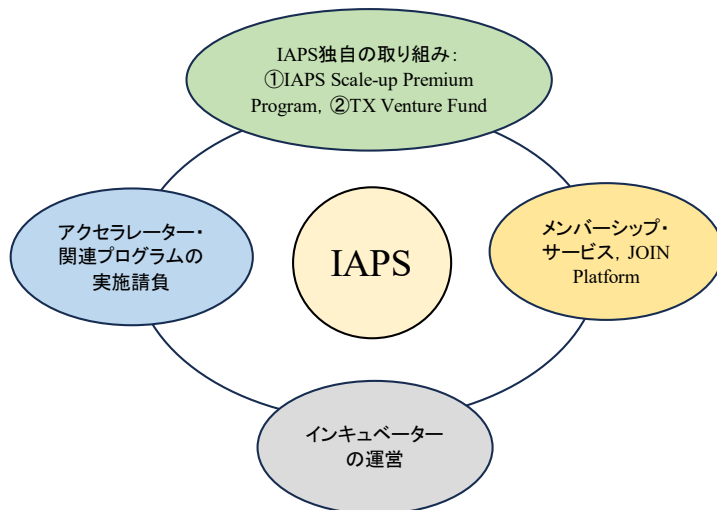
2023年までの累計で、1万9,962社の中小企業、および1万2,108社の新規創業企業が育成され、うち113社がIPOした。また、1,914億台湾元の投資・増資が誘発され、36万6,969人分の雇用が創出・維持されている (<https://incubator.sme.gov.tw/success-stories/2014-07-17-07-50-23/of-the-year/incubation2022.html> 2024年11月8日閲覧)。

### 3.2 IAPS の活動概要

IAPS の活動は、上述のように政府計画の実施が主だが、そこから派生したものを含め、近年では多岐に渡っている（図3）。時期により多少の変化はあるが、具体的には次のようなものである（IAPS, 2021, 2023, 2024 ; iaps-2020, iaps-2021, iaps-2023, iaps-2025）。各々の詳しい説明は、次節以降で行う。

- インキュベーターの運営：当初は、鴻海との協力によるインキュベーターとして設立され、2024年に閉鎖されるまで、その活動が続いた。
- アクセラレーター・関連プログラムの実施請負：IAPSは、政府諸部門からスタートアップ支援プログラム（アクセラレーター）あるいは大学研究成果の事業化促進プログラムの実施、およびその他の関連業務を請け負っている。通常、複数のプログラムを並行して実施している。必要な資金は発注元の政府部門等から供与される。
- IAPS独自の取り組み：①「IAPS Scale-Up Premium Program」。2021年開始。政府資金に一切頼らず、メンターとの協力で有望なスタートアップを支援し、成長後に利益還元を目指している。②「TX Venture Fund（台本創投）」。2020年設立。主にアーリー・ステージのスタートアップを対象としている。
- メンバーシップ・サービスと JOIN Platform：IAPSには企業メンバーシップやスタートアップ・メンバーシップ、および JOIN Platform といった仕組みがあり、会員となった企業やスタートアップにビジネス・マッチング等のサービスを提供する。

図3 IAPS の主な活動



（出所）筆者作成。

これを IAPS の収入源の面からみると、かつては主に 3 つの部分に分かれていた（2023年 8 月 17 日面談時点）。第 1 は政府計画および関連業務の実施請負に伴う収入で、全収入の 85%前後を占める。第 2 にインキュベーターのスペース貸与の収入で、10% 足らずである。第 3 に残りがメンバーシップ・サービスの運営からの収入である（iaps-2023）。2024 年

にインキュベーターが閉鎖された後は第 2 の部分がなくなり、その結果、政府計画および関連業務の実施請負に伴う収入が 9 割強、残りがメンバーシップ・サービスの運営からの収入となっている。なお、IAPS は現在でも独立採算制である (iaps-2025)。IAPS 独自のプログラムからは、未だまとまった安定的な収入を得る段階に至っていないようである。

こうした活動を行うため IAPS は 2 つのサイトを有していた。それは、新竹科学園区内にある「陽明交通大学国際創新育成センター（陽明交大国際創新育成中心〔新安培育區〕）」、および台北市内の「台湾テックアリーナ（台灣科技新創基地，Taiwan Tech Arena：TTA）」である<sup>14</sup>。まず、陽明交通大学国際創新育成センターは IAPS 設立当初からの拠地で本拠地である。鴻海が所有するビル内のスペースを使い（938.65 坪≒3,097.55 m<sup>2</sup>）、同社との協力で運営されている。大学からの支援はない（<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/get-involved/startups/鴻海交大國際加速器/> 2024 年 11 月 9 日閲覧；iaps-2015）。2024 年に、鴻海がこのスペースを他の目的のために必要としたため、IAPS はここを立ち退き陽明交通大学キャンパス内<sup>15</sup>に移転した (iaps-2025)。

次に、TTA は國家科学及技術委員会（旧科技部）の管轄下にあるスタートアップ支援施設で、2018 年 6 月に開設された。台北市のほぼ中央部の松山区に位置する総合スポーツ施設である台北アリーナ（Taipei Arena，臺北小巨蛋）（地上 5 階，地下 2 階建て）の 1 階，3 階，4 階を使用し，総床面積は 3,900 m<sup>2</sup>である。建物のハード面では，オープンスペースに 300 個以上のオフィス用デスクがあり，26 個の様々な大きさの会議室，6 つのイベントスペース，休憩室や社交場としても使える食堂・厨房，仮眠室やシャワールーム等のアメニティ空間もある。TTA は政府の一部門の管轄下にあるが，IAPS を含む複数の民間アクセラレーターが入居し，スタートアップ育成業務は主にこれらが担う。アクセラレーターの運営は自律的で，スタートアップの選抜も各自が行う。ただし國家科学及技術委員会は，入居希望のアクセラレーターの審査に加え，入居しているアクセラレーターの活動実績の定期的な評価を行う（<https://www.taiwanarena.tech/about/> 2024 年 11 月 9 日閲覧；岸本，2019）。IAPS は 2018 年から TTA に入居し，主にスタートアップの国際展開促進のプログラムを実施している。

---

<sup>14</sup> IAPS は，この他にも，台北市に隣接する新北市にも同市との協力により「新北創力坊（InnoSquare）」と呼ばれるスタートアップ支援のサイトを運営していたことがある。InnoSquare は，2014 年 11 月開設，床面積 1,300 m<sup>2</sup>で，①メイカースペース（工作室），②コワーキングスペース，③起業チームの入居スペース，④会議室を有する。要するに，コワーキングスペースとメイカースペースおよびアクセラレーターが一体化された施設である。入居チームは 6 ヶ月を限度に支援を受けられ，支援期間の終わりに Demo Day が開催される。起業家向け教育課程の他，メンターによる法務，会計，知財特許，技術，国際マーケティング等に関するコンサルティング・サービスや企業とのマッチングもある。また，運営団体は IAPS なので，交通大学や STAP に関連した様々なリソースをも享受できる（この記述は以下の資料による。InnoSquare のウェブサイト <http://www.innosquare.economic.ntpc.net.tw/site/> 2017 年 3 月 15 日閲覧；iaps-2015；陳薪智，2016）。ただし，IAPS による InnoSquare の運営期間は 2014～2019 年までで，5 年間の累計で 163 のスタートアップ・チームが育成された（<https://iaps.nctu.edu.tw/about-iaps/> 2021 年 6 月 15 日閲覧）。

<sup>15</sup> 新竹市大學路 1001 號交映樓 701 室（新竹光復校区／Guangfu Campus）。

## 4. インキュベーターとしての活動

上述のように IAPS は、当初、鴻海との協力でインキュベーターを立ち上げ、その後間もなく、政府計画の実施を請け負う形でアクセラレーターの運営も開始した。インキュベーターとしての活動は新竹科学園区内の陽明交通大学国際創新育成センター（交大国際創新育成中心〔新安培育區〕）で実施されてきた（鴻海所有のビル内）。ただし、当インキュベーターは、2024年にIAPSが鴻海ビルから退去することとなり閉鎖された。当時の入居チームは、退出したか、もしくは上述の創新創業センターへ移籍した（iaps-2025）。以下では、閉鎖されるまでの活動について説明する。

入居するスタートアップには、事業スペースの他に、メンター指導、投資マッチング（鴻海の戦略投資部門からの投資）、市場・産業情報、製品販路開拓、製品のテスト・試作、重要技術の面で支援が提供される。フォーカスする産業分野としては、クラウドコンピューティング・ソフトウェア、ICT 応用、グリーンエネルギーがあげられる（<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/get-involved/startups/鴻海交大國際加速器/> 2024年11月9日閲覧）。

インキュベーターには、面談調査実施時点（2023年8月17日）で、20社ほどが入居しており、それまでに入居したスタートアップ・チームの数はおよそ50組であった（iaps-2023）。チームは入居費を収める必要がある（iaps-2015）。入居期間は最長で6年である（元々3年であったが、後に延長された）（iaps-2021）。支援方式は、鴻海との連携がある以外一般的な創新育成センターと大差はない。異なるのは、このサイトで政府計画のアクセラレーターも並行して運営されていることである。ここの入居チームの中でその条件に符合するチームは、それに引き入れアクセラレーターのサービスの一部を提供することができるという（iaps-2020）。なお、表1は、2024年11月10日時点でウェブサイト上で紹介されている入居企業である。産業分野的には、ICT、IoT、AR、オプトエレクトロニクス、教育、健康・美容、グリーンテック、電池、Eコマース等と多岐にわたっている。

表 1 陽明交通大学国際創新育成センター入居企業（2024年時点）

| 会社名, ウェブサイトURL   | 事業内容   |
|--|--|
| FidoDarts<br><a href="https://app.fidodarts.com/">https://app.fidodarts.com/</a>                               | FidoDartsは、NVTEKダーツ・マシーン専用のアプリで、自動スコアリングや個人個人の成績の記録・分析等の機能を持つ。   |
| Cerebra Technologies／宏脳科技  | IoT技術ソリューション。ウェアラブルの多膜生理センサー（多膜生理感應器）、自己調整式分析モデル、ユビキタス・コンピューティング、トランスファー・ラーニングの技術を利用し、日常環境中の大脳の状態を正確に計測する製品とサービスを提供。                         |
| JARVISH<br><a href="https://www.jarvish.com/">https://www.jarvish.com/</a>                                     | 新世代のARディスプレイ技術の開発。応用製品として、オートバイ向けスマートヘルメット、ミリタリー用ARゴーグルがある。  |
| Lixel<br><a href="http://lixel-lightfield.simplesite.com/">http://lixel-lightfield.simplesite.com/</a>         | インタラクティブ性を持つ3Dフローティングイメージ・パネルの開発。  |
| Stone Campus／點石學園<br><a href="https://stonecampus.net/">https://stonecampus.net/</a>                           | 学生向けのプログラミング学習プラットフォームの開発。   |
| I Meridians／經絡學苑<br><a href="https://imeridians.mystrikingly.com/">https://imeridians.mystrikingly.com/</a>    | 経絡美容療法学習のための各種コースの開発。  |
| ufiSpace／優達科技<br><a href="https://www.ufispace.com/">https://www.ufispace.com/</a>                             | テレコム会社、クラウドサービス業者、データセンター向けにオープンネットワーク機器を提供。   |
| HI-Green Tech／凌積應用科技<br><a href="https://hi-greentech.com/">https://hi-greentech.com/</a>                      | 太陽光発電システムの企画設計、設備設置、運営・メンテナンス等のサービスを提供。  |
| P-Square／恆準定位<br><a href="https://p2-positioning.com/">https://p2-positioning.com/</a>                         | 高精度の屋内測位技術（WiFi/Beacon）と関連製品の提供。屋内測位技術とは、屋内や地下街などGPSの電波が届かない場所でも現在位置を測位できる技術。TSMCや台湾プラスチックグループ等の大企業が採用。                                      |
| GMET／銀荷光電<br><a href="http://www.gmet.com.tw/">http://www.gmet.com.tw/</a>                                     | リチウム電池関連の研究開発と製品製造。年産2万kWh分の電池製造ラインを自社保有する。  |
| Photon-tech Instruments／新亞洲儀器<br><a href="https://www.photon-tech.com.tw/">https://www.photon-tech.com.tw/</a> | 自動光学検査の技術が専門。工業用カメラおよびレンズ、マシンビジョン用ソフトウェア等の製造・販売。   |
| Nidin／你訂<br><a href="https://order.nidin.shop/">https://order.nidin.shop/</a>                                  | オンラインの飲食品注文サイトの運営。   |
| Spectacular／思霈科  | ワイヤレス通信とVersatile Video Coding（VVC）（動画圧縮標準規格）技術の研究開発が専門。5G移動通信システム、V2X（Vehicle to X、車両と何かの接続・相互連携）、産業用ネットワーク、AR/VR、5G+8K応用（5Gによる8K映像伝送）等が対象。 |
| FiduciaEdge／邊信聯科技<br><a href="https://fiduciaedge.wpcomstaging.com/">https://fiduciaedge.wpcomstaging.com/</a> | エッジコンピューティング向けセキュリティ確保とユーザープライバシー保護のためのソフトウェアベース・ソリューションを提供。   |
| ZOCHA<br><a href="https://www.zocha.com.tw/">https://www.zocha.com.tw/</a>                                     | レンタルバイクのプラットフォーム。オンライン上での簡単な手続きでレンタルできることで差別化。   |
| Blueseeds／芙彤園<br><a href="https://www.blueseeds.com.tw/">https://www.blueseeds.com.tw/</a>                     | 自然農法で生産された天然原材料によるボディケア製品の研究開発と販売。これによる土壌と身体の保全・健康の促進を志す。  |

（注）IAPS ウェブサイトでは、本表に示されたものの他、詳細不明な企業が4社あり、全体で20社紹介されている。

（出所）IAPS ウェブサイト（<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/portfolio/>）、および各社ウェブサイト等の情報に基づき作成（ウェブサイトは全て2024年11月10日閲覧）。

当インキュベーターは、上述のように鴻海との協力で開設されたものなので、ここでその協力の内容について具体的に紹介しよう。基本的な関係としては、当インキュベーターの入居する建物は鴻海の所有で、鴻海が水道電気等を含むハード環境設備の提供とメンテナンスを担う。IAPSはスタートアップの育成とビジネス連携促進を担う。また鴻海

に施設スペースの家賃を納める，というものである（iaps-2015, iaps-2020, iaps-2023）。

鴻海とのビジネス連携に関して，面談調査によれば次のようなことがある。まず，IAPS は育成過程で，スタートアップの製品・技術で鴻海と協力できるものがないか検討し，あるいは，鴻海が興味を持つスタートアップがあれば早めに投資機会を提供する（iaps-2015）。また，鴻海の社員の起業家精神を刺激する役割も期待されている。例えば，鴻海の社内起業チームをインキュベーターに入れて育成するというやり方である（iaps-2020）。さらに，鴻海との間での事業連携の具体例について尋ねたところ（アクセラレーターのスタートアップも含む），「鴻海は我々が推薦した非常に多くのスタートアップと協力を進めている。鴻海の企業規模は非常に大きく，内部で色々なグループに分かれている。我々が協力するのはそのうちの 1 つで，クラウドコンピューティング分野でハードウェアのソリューションを有している。彼らが必要なのはソフトウェアとアプリケーションで，そこで我々はそれらに関係するスタートアップと鴻海のマッチングを助けている。最近 AR/VR のスタートアップがこのグループと連携を開始した」とのことである（iaps-2021）。

加えて 2022 年には，「鴻海の特許のスタートアップへのライセンス」も始まった。これはインキュベーター入居者だけに限定せず，より広く IAPS ウェブサイト（<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/joinplatform/>）を通して IAPS の JOIN Platform（後述）会員となったものを対象にしている。鴻海が有する特許のうち良質のもの 1,000 件余りを選び，一定期間内スタートアップに無料でライセンスするというものである。スタートアップは IAPS を通して申請し，鴻海の審査・選別を経て契約が結ばれる（iaps-2023；<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/>【event】0531-減碳排淨零廢科技論壇暨媒合會/ 2024 年 11 月 9 日閲覧）。

## 5. アクセラレーター・関連プログラムの実施請負

IAPS は政府諸部門からスタートアップ支援計画（アクセラレーター・プログラム）あるいは大学研究成果の事業化促進プログラムの実施，その他の関連業務を請け負っている。2024 年の産学共創處の成立後は，陽明交通大学のアクセラレーター・プログラムの実施も担当している。大部分は，台湾チームが支援対象だが，海外チームによる台湾進出への支援に特化したものもある。アクセラレーターの定義に当てはまらないようなものも含まれている。個々の計画は，1～数年で終了する。以下の各項で，支援対象と支援内容（一般的特徴），個別計画の具体例，スタートアップ・チームの概況について解説する。

### 5.1 支援対象と支援内容

IAPS のアクセラレーターにおける選抜では，次のようなチームが求められる（以下は IAPS ウェブサイトに基づく。<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/get-involved/startups/> 2024 年 11 月 10 日閲覧）。

- 成長力のあるハイテク・スタートアップで海外市場展開のポテンシャルを有するもの。

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

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

選抜されたチームに対しては、次のような方面での支援が供与される。

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

以上は、IAPS が実施するアクセラレーター・プログラム全般に一般的に当てはまる特徴である。基本的に台湾のスタートアップ・チームが支援対象で、国内外のパートナーとの連携による台湾チームの国際的展開の支援を目的とする（一部の計画は海外チームを対象としている）。ただし、細かく見ると、計画ごとに支援対象や目的が異なり例外もあり、それは次項で詳述する。

## 5.2 個別プログラムの具体例

IAPS は、これまでに政府・公的機関からアクセラレーター・関連プログラムの実施を数多く請け負っており、その全てを紹介できないものの、面談調査時点（2025 年 2 月 13 日）で実施中の主なもの（iaps-2025）、およびその時点ですでに終了しているが重要なものを以下でいくつか紹介する。なお、各プログラムでスケジュールや支援内容が基本的に決まっているが、支援対象のスタートアップ・チームごとに発展ステージやニーズの違い

を見極めて一定の個別的対応もあるという (iaps-2020)。

### **(1) ASPN Sports Tech Accelerator**

ASPN Sports Tech Accelerator はスポーツ関連分野のスタートアップに特化したアクセラレーターである。台湾政府の「教育部體育署 (Sports Administration, MOE)」(2025 年 9 月に運動部 [Ministry of Sports] に昇格) の支援の下, APEC Sports Policy Network (ASPN) のメンバーである 13 ヶ国・地域 (台湾, 日本, 韓国, シンガポール, マレーシア, タイ, ベトナム, インドネシア, フィリピン, オーストラリア, パプアニューギニア, カナダ, チリ) の協力により実施されている。ASPN は, アジア太平洋地域の国際的スポーツイベントおよびスポーツ関連人材育成の推進, メンバー国・地域間での交流・経験シェアのプラットフォーム構築を目指している。支援対象は, スポーツ関連スタートアップ, 具体的には, 電子機器&トレーニング機器, データ分析, スポーツヘルス科学&リハビリ, 機能性繊維&素材, コミュニティ&E コマース・プラットフォーム, トレーニングシミュレーション&コース&ゲーム, 競技場運営&イベントオーガナイザー&メディア, スポーツ栄養技術といった分野のチームである (<https://aspn-sportstech.iaps.ord.nycu.edu.tw/> 2025 年 12 月 3 日閲覧)。

当アクセラレーターは, ASPN メンバー国・地域の政府, アジア太平洋地域のビジネス・投資・インキュベーション分野のパートナー, Taiwan Decathlon, Taiwan Mobile, Sports Note のような有名パートナー企業, および 100 名超の国内外のメンターや専門家の連携により, アジア太平洋地域市場に焦点を当てたワークショップやビジネス・マッチメーカー等の支援を提供する。当アクセラレーターの第 1 期は, 2023 年 10 月開始で翌年 8 月開催の Demo Day まで続いた。その過程で, 10 チーム余りが選抜され, 専門家による診断, 台湾の体育大学・スポーツ産業関連のメンターとの交流, アジア太平洋地域市場に関するワークショップ, ピッチに関するアドバイス, スポーツ関連協会や企業などとの交流, 株式・資金調達・投資に関するワークショップ等が行われた (<https://aspn-sportstech.iaps.ord.nycu.edu.tw/> 2024 年 11 月 11 日閲覧)。

当アクセラレーターは, 2018 年 10 月から 2023 年 8 月まで実施された HYPE SPIN Accelerator Taiwan/HYPE Global Virtual Accelerator (GVA) Taiwan を前身とする (HYPE Sports Innovation はイスラエルに本拠地を持つ世界的なスポーツコミュニティである)。このアクセラレーターは, 計 10 期まで実施され, 合計で 22 ヶ国・地域から来た 104 組のスタートアップを育成し, 2,800 万米ドルの投資およびビジネス上の成果をあげた。後続の ASPN Sports Tech Accelerator の 2025 年までの成果を合わせると (第 2 期は, 2024 年 10 月から 2025 年 7 月まで実施), 合計で 25 ヶ国・地域から来た 130 組のスタートアップを育成し, 3,300 万米ドル以上の資金調達に成功した (<https://aspn-sportstech.iaps.ord.nycu.edu.tw/> 2025 年 12 月 3 日閲覧)。

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

A2T は, 海外のハイテク・スタートアップでアジア (特に台湾) 市場開拓を目指すチー

ム向けに特化した經濟部中小及新創企業署のプログラムで、彼らが、台湾の製造業、研究開発、従来型ハイテク産業およびテクノロジー人材プールにアクセスする機会を提供するものである。産業分野としては、AI&データ分析、IoT&スマートデバイス、スマートヘルスケア、ESG、スマート製造が指定される。

1年に2期（バッチ）で各期4ヵ月程度のプログラムであり、次の3つのステップからなる。①審査とメンターシップ：オンラインでの審査、ビジネスプランの検討、メンタリング、サポート等。②マッチメーカー：潜在的なパートナーや顧客との商談のアレンジ、オンライン・ワークショップ（会社設立の相談、短期的なコワーキングスペース提供などの入国関連サービス）。③マーケティングと展示会：台湾でのスタートアップ展示会（InnoVEX, Meet Taipei）への出展、資金調達ニーズに応じたピッチ機会のアレンジ、国際スタートアップ基地（Startup Terrace）訪問と台湾スタートアップとのネットワーキング、創業者ビザ申請に向けた相談。

スタートアップには次の面での支援が提供される。資金調達、メンターシップ、コワーキングスペース、政府支援策の活用、企業とのパートナーシップ、コミュニティー参加（継続的サポート、同窓生ネットワーク）。

2020～2024年の実績として、100組のスタートアップ（香港50組、米国7組、イスラエル5組、インド5組を含む24ヵ国・地域より来た）が参加し、40件超のビジネス成果（ビジネス協力あるいはMOU/NDAが25件、台湾の他のアクセラレーター・プログラム参加の推薦10組、企業設立8件）、3,800万米ドルのビジネス価値の創造があげられる（以上の記述は次の資料に基づく。IAPS/A2T, 2024；<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/get-involved/startups/access-to-taiwan-a2t-program/> 2024年11月11日閲覧）。

面談調査によれば、本プログラムは2025年から多少の方針変更があった。かつてはオンラインでの支援に重点があったが、今後は海外チームが台湾に滞在する期間を延長し（3週間程度）、その間に多くのビジネス・リネージュを作り、その上若干の産業交流をするというふうに変更したという（iaps-2025）。

### **(3) Access to Asia**

Access to Asia は、國家科学及技術員會（旧科技部）がスポンサーで、毎年2回、1期4ヵ月の間に台湾チームによるアジア市場開拓支援を行うプログラムである。幾つかの国に対象を絞り、当地のパートナーが条件に合った台湾チームを選び、その国に連れて行って事業を推進するのが特徴である（iaps-2021）。例えば、2021年第2期（Batch 2）における海外パートナーとして、StartupGoGo/GxPartners（日本）、MaGIC（マレーシア）、BlackStorm Consulting（シンガポール）、Accrete Innovation（シンガポール）、Smart Business Trips（ロシア）があげられており、ウェブサイト上で、各々が簡単な自己紹介に加え、どのようなスタートアップ・チームを望むか、またどのようなリソースを提供できるかを提示している（[https://drive.google.com/file/d/1KKr676CaahccYw6Z7SqAIEGs1C04\\_blu/view](https://drive.google.com/file/d/1KKr676CaahccYw6Z7SqAIEGs1C04_blu/view) 2021年6月24日閲覧）。

面談調査によれば、本プログラムはこの何年かで内容が若干調整され、スタートアップ

への投資獲得に重点を置くようになった。国際的な協力パートナーを見つけて、投資マッチング活動を行う。毎年2回、1期4ヵ月といったスケジュールも特になくなったという (iaps-2025)。

#### (4) ESG イノベーション・アクセラレーター (ESG 創新加速器)

本プログラムは「樺漢科技グループ (Ennoconn Group)」 (<https://www.ennoconn.com/>) と陽明交通大学が共同で設立した「樺漢-陽明交大 ESG 淨零轉型創新研究中心 (Ennoconn-NYCU ESG Net Zero Transformation and Innovation Research Center)」のアクセラレーター・プログラムであり、ESG 推進を目的とする。樺漢科技グループは、鴻海グループの傘下にあり、工業用コンピューター、スマート IoT、クラウドサービスを事業領域とする。

本プログラムの対象となる産業分野は、AI 技術応用、グリーンエネルギーとスマートエネルギー管理、スマート製造と工業技術、スマートシティ関連ソリューション、ESG である。選抜されたスタートアップには、メンタリング、訓練カリキュラム、ビジネスモデルの最適化、産業界との連携、露出機会・投資獲得の面で支援が提供される。2024年に始まり、これまでに、スタートアップ育成数 25 社、国内外での露出機会 49 回、パートナー企業獲得数 13 社、オーダー獲得金額 1,400 万台湾元という成果を上げている (以上の記述は次の資料に基づく。iaps-2025 ; <https://esgcenter.nycu.edu.tw/> 2025年12月3日閲覧)。

#### (5) その他

これらの他に、IAPS が実施担当している重要なプログラムをいくつか紹介する (すでに終了したものも含む) (iaps-2023, iaps-2025)。

- NYCU Ageing-Tech Accelerator (NYCU 高齢新創加速器) : 超高齢化社会の到来に対処するため、陽明交通大学が 2024 年から開始したプログラムである。支援対象は、高齢者向けビジネスで、住居の安全性、食事の利便性、健康医療、健康的な移動、社会参加、学習と娯楽といった分野で活動するスタートアップや中小企業。育成方法は、病院・介護施設等と協力しての実証実験→関連企業との連携による共創→投資ファンドとのマッチングの 3 段階である (NYCU, 2025)。
- InnoMED : 新竹科学園区管理局との共同プログラム。同園区のスマート医療、スマートヘルスケア分野のスタートアップを対象にメンターやパートナーを探しマッチングした (2023 年終了)。2024 年以降も同管理局との協力は続いており、医療関係ではなく IoT・AI に力点を移し、海外交流の支援などを行っている (iaps-2025)。
- 「科技部研發成果創業加速及整合推廣計畫 (MOST Integrated Cross-campus Accelerator Network Project : iCAN 計畫)」 : 大学の研究開発成果の事業化を加速することを目的とする科技部 (現在、國家科学及技術委員會) の計画。大学の研究開発成果の事業化を目指すチームで既に会社設立したもの、もしくは選抜後 1 ヶ月以内に会社設立するのが対象。国内外の中堅・大企業との協力協定締結を支援する (2016~2020 年に実施) (「計畫説明簡報」 <http://ican-iaps.com.tw/about/> 2021 年 3 月 9 日閲覧)。
- 「教育部補助大學産業創新研發計畫 (RSC)」 : 教育部が、行政院の推進する「次世代

科学研究人材創新エコシステム建設（下世代科研人才創新生態環境建構）」方案に合わせて2017年より始めた計画。大学の研究開発成果を産業イノベーションに効果的に繋げることを、および博士人材（博士課程の学生とポスドク）を育成・活性化することを主な目的とする。大学を対象とし、学校ごとに申請することになっており、各校10案が上限である。各案のチームには一定数の博士人材の参加が要求される。採用されれば実施期間は3年間、各案1年で最高600万台湾元の補助金が供与される（実施は2018～2022年頃）（<https://edu.law.moe.gov.tw/LawContent.aspx?id=GL001758>；<https://iaps.nctu.edu.tw/get-involved/lab-techs/> 以上、2021年3月9日閲覧）。IAPSは、同計画のプログラムオフィサーの役割を担った。IAPSの紹介資料に「台湾のTop 25大学の中の100以上の研究室と協力した」とあるが（IAPS, 2023）、それは主にこのRSC計画に関係している（iaps-2023）。

### 5.3 スタートアップ・チームの概況

IAPSは、近年まで1,200組以上のスタートアップ・チームおよび研究チームを支援し<sup>16</sup>、IAPSのプログラムの支援を受けたチームが調達した資金は、毎年合計で2,500万米ドルに上る（IAPS, 2024）。ここではIAPSが支援したスタートアップの具体的な状況について解説する。

まず、IAPSが支援したスタートアップの状況について見てみよう。面談調査によれば、スタートアップの数では、各種計画を合わせて毎年少なくとも100組のスタートアップ・チームを支援しているという。産業分野別の比率について、面談調査時（2025年2月13日）の状況は、AI・IoTが3～4割、バイオテックとスポーツテックが各々3割ほど、その他が若干とのことである（iaps-2025）。

台湾チームのバックグラウンドについては、大企業での勤務経験のあるもの、海外勤務経験のあるもの、学生の創業チーム、大学教授の創業チーム、連続起業家など様々である。さらに、これまで支援したチームの成功率について尋ねたところ、「厳格に選抜しているので、サバイバル率は大体9割以上」とのことであった（iaps-2020, iaps-2021）。

---

<sup>16</sup> 2023年8月17日面談調査時点では「1,000組以上」となっていた。その内訳は、IAPSの実施するプログラムに参加したチームだけではなく、プログラムと多少の関わりのあったチームや単に踏み込んだ形で相談に乗ったことのあるチームも含む広い意味である（海外チームも含む）（iaps-2023）。

表 2 IAPS Award 受賞のスタートアップ（2022～2024年）

| 会社名、ウェブサイトURL  | 事業内容  |
|--|---|
| <b>2024年</b>   |   |
| StatsInsight／灼見運動數據<br><a href="https://www.facebook.com/statsinsight">https://www.facebook.com/statsinsight</a> | 野球場における画像データ統合ソリューションの開発。複数のカメラアングルからの自動投球判定システム、回転速度、打撃などのトラッキング演算を提供し、ビジュアルインターフェースを開発。球体の飛行やプレイヤーの運動軌道の演算データを組み合わせることで、プレイヤーの能力を最大限に引き出す。                      |
| Yo-Kai Express<br><a href="https://www.yokaiaexpress.com/">https://www.yokaiaexpress.com/</a>                    | 米シリコンバレーで設立されたフードテックベンチャー。「無人店舗」を可能にする自販機型の自動調理ロボット（ラーメンの調理）の研究・開発・製造を行う。   |
| Moldintel／智穎智能<br><a href="https://www.moldintel.com/">https://www.moldintel.com/</a>                            | 台湾のプラスチック射出成形業界向けの「成形データソリューション」を提供。経験豊富な熟練技術者に頼らず、誰もが射出成形をできるようにする。AIが「バーチャル熟練技術者」のように現場をサポートすることで、製造プロセスの最適化、品質向上、コスト削減を実現させる。                                  |
| TPSC／台湾鈦礦科技<br><a href="https://www.tw-perovskite.com/">https://www.tw-perovskite.com/</a>                       | ペロブスカイト太陽電池の専門企業として、材料、プロセス、機器、アプリケーションを網羅した統合ソリューションを提供。建築、自動車、農漁業、自給電気IoT製品分野での応用。  |
| DeepMentor／滿拓科技<br><a href="https://www.deepmentor.ai/">https://www.deepmentor.ai/</a>                           | クライアントによる領域特化型の生成・対話型AIサービスの立ち上げや、社内AIデータ駆動型トレーニングの実現を支援。加えて、RISC-VおよびARMシステムをサポートするソフトAI IP設計サービスを提供。  |
| Gasoline／旭鴻智能<br><a href="https://twlng.com/">https://twlng.com/</a>   | エネルギー産業のDXとAI技術の応用に取り組む。エネルギー供給システムのエンジニアリング建設から、エネルギーステーションの設計・計画、工業用燃料輸送、企業サステナビリティ・コンサルティング（ISO50000シリーズ、ISO14000シリーズ）に至るまで、工業用燃料サプライチェーン全体にわたるトータルソリューションを提供。 |
| <b>2023年</b>   |   |
| Funique VR Studio／睿至<br><a href="https://www.funique.tv/">https://www.funique.tv/</a>                            | 映画業界における8K立体VRの実現、視聴者向けの新世代プラットフォームの創出にフォーカス。以下のサービスを提供：高品質VRコンテンツのトータルソリューション、VRライブストリーミング、デジタルツイン、VRシネマ、Story Studio、医療VRソリューション。                               |
| GLADIO／格雷迪奧<br><a href="https://gladio.com.tw/">https://gladio.com.tw/</a>                                       | 次世代の燻蒸技術（気体化した薬剤を充満させ害虫やカビなどを駆除する技術）の研究開発に注力し、農産物の貿易と流通を安全かつ効率的にするためのサービスを提供。   |
| CytoArm／賽昂生醫<br><a href="https://cytoarm.com/">https://cytoarm.com/</a>  | 次世代のT細胞技術の開発に注力する先駆的なバイオ医薬品企業。その革新的なプラットフォームであるArmed-T™は、独自の二重特異性抗体（BsAb）技術を通じて、幅広いがんや自己免疫疾患を標的とする多様なT細胞製品のポートフォリオを構築。  |
| gogoout／谷奧科技<br><a href="https://gogoout.com/">https://gogoout.com/</a>  | オンラインレンタカープラットフォーム。さまざまな国や地域、都市のローカルレンタカー会社を統合することで、従来のチェーンレンタカーグループモデルを打ち破り、透明で手頃な価格を提示し、ユーザーが理想的なモバイル交通ツールを効率的に探索できるようにする。                                      |
| JIA KENG INTERNATIONAL／家耕國際<br><a href="https://jiakeng.net/">https://jiakeng.net/</a>                           | AI技術をセントラルエアコンの省エネとエネルギー管理に応用し、先進的かつ低コストのソリューションを提供。  |
| Jmem Tek／振生半導體<br><a href="https://www.jmemtek.com/">https://www.jmemtek.com/</a>                                | ポスト量子暗号セキュリティチップのIPおよびIC設計サービスを提供。AI時代のハイリスク情報セキュリティへの対応を支援。  |
| <b>2022年</b>   |   |
| CREST／八洋精密<br><a href="https://crestdiving.com/">https://crestdiving.com/</a>                                    | ダイビング・スマートウォッチおよびダイビングスポーツ関連製品・装備の設計・開発・販売を行う。  |
| Otoadd／洞見未來助聽器<br><a href="https://www.otoadd.com/">https://www.otoadd.com/</a>                                  | スマート補聴器の販売。聴力障害者が研究開発を主導、AI搭載インテリジェント音声支援技術に注力。スタイリッシュな外観と日常の利便性を強調。  |
| CARPOST／車博資訊系統<br><a href="https://www.carpost.tw/">https://www.carpost.tw/</a>                                  | ビッグデータ、ブロックチェーン、スマートカスタマーサービスの技術を活用し、自動車販売、レンタカー、情報システム開発を行う。以下の4つがコアビジネス：自動車サブスクリプション・プラットフォーム、リサイクル部品、中古車取引、カスタマイズ情報システム開発。                                     |
| VM-Fi／聲麥無線<br><a href="https://www.vmfi.net/">https://www.vmfi.net/</a>  | 音声リアルタイム翻訳サービス提供。5GとAI技術に基づく音声翻訳ソリューションにより、展示会業界の高価な通訳や無線技術への依存の低減に貢献。オフラインイベントとオンラインウェブサイトの両方で翻訳サービスを提供。   |
| Mbranfiltra／膜淨材料<br><a href="https://www.mbranfiltra.com/">https://www.mbranfiltra.com/</a>                      | 膜ろ過材料の研究開発に注力し、様々な産業向けに微多孔膜を製造。製品はろ過モジュールメーカーやカートリッジメーカーに供給され、彼らの最終製品に組み込まれている。   |
| Turing Space／圖靈信任<br><a href="https://turingcerts.com/">https://turingcerts.com/</a>                             | デジタルアイデンティティと信頼ソリューションの先駆者。オランダ、日本、台湾、米国にオフィスを持つ。分散型ID（DID）と検証可能な資格証明（VC）を活用して、業界を超えた複雑な検証プロセスを簡素化。   |

（出所）IAPS ウェブサイト（<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/portfolio/>）、および各社ウェブサイト等の情報に基づき作成（ウェブサイトは全て2025年12月6日閲覧）。

2016年以降、支援したスタートアップのうち各年度で最もポテンシャルのあるものを6

社選抜し、年末に盛大に「IAPS Award」の授与式を開催している。例えば、2022～2024年の受賞チームを紹介すると表2の通りである。これらは、IAPS関連のスタートアップの代表例とみなしてよい。産業分野的には、スポーツテック、フードテック、スマート製造、グリーンテック、AI、VR、化学、バイオテック、ICT、Eコマース、医療機器、ブロックチェーン等と多岐にわたっている。

関連論文によれば、プログラムに参加したチームの間でネットワーク／コミュニティーを構築することがアクセラレーターの主な成功要因の1つとされる（Clarysse and Yusubova, 2014；Fowle, 2017）。IAPSにおけるコミュニティー形成推進については、一定期間ごとに実施された特定プログラムに参加したチームをまとめて1つのコミュニティーと数える方式をとっている。イベントやマッチング等の情報は、まずこのコミュニティー内に流し、また彼らに何らかのニーズがあればここにリソースを提供するのだという（iaps-2023）。加えて、上述のスポーツテックのアクセラレーターをはじめ幾つかのプログラムでは、同期だけでなく先輩・後輩の間の交流も盛んで、展示会などのイベントへ共同での参加し、あるいは技術や製品上の協力も若干ある。ただし投資については寡聞であるという（iaps-2025）。この他、若干趣旨が異なるが、過去にあるプログラムに参加し卒業したチームが別の新たなプログラムの募集要件に符合するなら、これに参加するよう招請することもある。これによりプログラムの種類を超えた交流に繋がることが期待されている（iaps-2021）。

他方で、筆者が取材した別のアクセラレーターでは（例えば、AppWorks や Garage+）、そのプログラムの卒業チームや関連するチームを全てまとめてコミュニティーとして交流や協力を促進しているのだが（岸本, 2021a, 2024d）、IAPSではそうしたことはあまり行っていないという（iaps-2025）。

## 6. IAPS 独自のプログラム：IAPS Scale-Up Premium Program と TX Venture Fund

本節では、IAPS 独自のスタートアップ支援プログラムである「IAPS Scale-Up Premium Program」と独自の投資ファンドである TX Venture Fund（台本創投）について解説する。

### 6.1 IAPS Scale-Up Premium Program

これまで IAPS の活動の中心は政府計画および関連業務の実施請負であり、必要経費と報酬は発注元の政府部門から出ている。2021年から、新たな取り組みとして「IAPS Scale-Up Premium Program」が始まった。これは、政府計画とは別個に IAPS 自身の経費で独自に行うものである（ただし、スタッフについては、政府計画の担当も兼務している）。これまで築き上げた多数のメンターとの協力関係をベースに、特に有望なスタートアップを選び、そのチームが次の段階の資金獲得に進めるように、あるいはより大きなビジネスチャンスを獲得できるように支援するものである。もし資金調達が必要なら、後述する

IAPS独自の投資ファンド（TX Venture Fund）で対処することが想定されている。そして、そのスタートアップが首尾よく成功したら IAPS とメンターに投資収益の形で利益還元することが期待されている（iaps-2021；IAPS, 2021）。

支援対象のスタートアップは、原則的にかつて政府計画の何れかで育成したチームの中から選ばれる。面談調査では、「そのため彼らのニーズと将来性について熟知している。…メンターも、我々が主導でマッチングする。メンターの大多数は、IAPS の各プログラムで長い時間連携しており、一定の信頼関係がある」とのことである（iaps-2023）。

従来、政府計画の実施を活動の中心として発展してきた IAPS がこうした独自のプログラム（および、後述する独自の投資ファンド）を立ち上げた理由を尋ねると、「政府計画は、様々な政府部門から受託し 2～3 年、長くて 4 年間で終わる。しかも毎年々々評価を受け、今年獲得した計画が来年もあるという保証はない。そこで、新しいビジネスモデルを創造する必要があった」のだという（iaps-2023）。つまり、これまで政府計画実施に関連して築き上げたメンターとの協力関係や内部人員の能力・ノウハウを土台に、IAPS の将来の自主運営の助けとなるような新たなビジネスモデルとして期待されているのである。

## 6.2 TX Venture Fund（台本創投）

IAPS は長年国内外の投資機能を持つ企業、ベンチャーキャピタル（Venture Capital：VC）、エンジェル投資家と協力関係を構築してきており、スタートアップ・チームにマッチングを通して資金調達の機会を提供してきた。IAPS は、従来は自身が投資することはしなかったが、2020 年第 3 四半期に独自の投資ファンドとして「TX Venture Fund（台本創投）」を設立した。同ファンドは交通大学とは無関係であり、主な出資者は 2 組ある。1 つはエンジェル投資家（既に引退したハイテク企業創業者）で、もう 1 つは大手食品企業の基金である。各々ファンドの半分近くを出資している。残りは個人のエンジェル投資家からの出資である。この資金を IAPS が色々な計画で支援しているスタートアップ・チームに投資する。IAPS は過去に数多くの投資家とのマッチングをしてきたが、2020 年からは先ず同ファンドから投資し、その後で外部の投資家と繋ぐということを始めたのだという（iaps-2020）。

TX Venture Fund の概要は以下の通りである（IAPS, 2024；iaps-2023, iaps-2025）。

- ファンドの規模：9,200 万台湾元（約 300 万 US\$）。
- 投資対象企業の発展ステージ：主にエンジェルラウンド（まだアイデアしかない段階）、プレシリーズ A ラウンド、シリーズ A ラウンド（事業が軌道に乗り始める段階）。
- 対象領域：農業、医療、スポーツ、スマート IoT。
- 1 件当たりの投資額：これでのところ、平均 200 万台湾元ほど（多いもので 400～500 万台湾元、少ないもので 100～200 万台湾元）。
- 投資の方法：投資は次の 2 段階で行われる。初めの段階では、比較的少額（200 万台湾元程度）の早期ステージ案件への投資を行う。次の段階の金額の大きな追加的投資では、できるだけ外部の投資家を探して参加させる。TX Venture Fund は主に初めの段

階を担っている。

投資決定までのプロセスとファンドの運営について説明しよう。IAPS が扱う案件は、以前 IAPS のプログラムに参加したことがあるチームで、そのスタートアップの経営状況をよく理解している。IAPS が有望なチームを TX Venture Fund に推薦した後、同ファンドの投資マネジャーが踏み込んだデューディリジェンス（Due Diligence : DD）を行う。DD 完了後レポートを上述の 2 組の主要出資者に提供し、彼らが同意すれば投資する。厳密に言えば、同ファンドは、その運営を 1 社の管理顧問会社（台速創新管理顧問公司）に委託しており、DD とその後の運用を行うのは、この会社の人員である。投資の成果について言えば、同ファンドは、2024 年末までに 8 案件に投資した。うち 1 件は既に Exit しているという（他社による M&A）（iaps-2025）。

## 7. メンバーシップ・サービスと JOIN Platform

IAPS には、協力企業向けとスタートアップ向けの 2 つのメンバーシップ・サービスがある。加えて、IAPS に関わるより広範囲な企業とスタートアップの資料をオンライン・データベース上に置いた JOIN Platform というサービスも数年前に開始された。以下で、各々について説明する。

### 7.1 企業メンバーシップ

先ず企業メンバーシップについて述べる。企業会員は IAPS の支援により次の方面での特典が与えられる（<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/get-involved/corporates/> 2024 年 10 月 31 日閲覧）。

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

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

会員は納入する会費の額に応じて等級が分かれ（例えば、Diamond 会員は年会費 30 万

台湾元，Golden 会員は 20 万台湾元），享受できるサービスに若干の違いがある（iaps-2021）。企業会員の中には，IAPS 側が政府計画の実施上その企業の協力が必要と判断し招請したものもあり，その場合は会費を徴収しない。

## 7.2 スタートアップ・メンバーシップ

次に、「IAPS スタートアップ・メンバーシップ（IAPS Startup Membership）」について説明する。何らかの計画で IAPS の支援を受けたチームが，その終了後も続けて支援を受けることを希望するならこれに加入することが勧められる。1 年ごとの更新で年会費は 3 万台湾元である（iaps-2021）。

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

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

IAPS が行う様々なイベントの大部分は公開で，会員であれ非会員であれ皆参加できる。ただし，一部は招待制のものもあり，会員を招待し参加させる。例えば，SPOTLIGHT と呼ばれるイベントは，大体 1 ヶ月に 1 回開催され，参加人数は毎回せいぜい 30～40 人程度である。各回，関連分野の著名人を 1 人招待し講演してもらう。その後，1 組のスタートアップ・チームを抱き合わせにしてピッチをさせる。このようにして，ネットワークを形成することを意図しているのである（iaps-2021）。

## 7.3 JOIN Platform

JOIN（Joint co-Operation Innovation Networks）Platform（産業媒合平台）は，IAPS が関わったパートナー企業とスタートアップの資料をオンライン・データベース上に置き，それを通して一層効率よくビジネス・マッチングを行うためのウェブサイト上のプラットフォームである（<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/joinplatform/>）。知名度の高い大企業，例えば，鴻海（Foxconn），偉創（Wistron），佳世達（Qisda），遠東（FET），中華電信（Chunghwa Telecom）のような上場企業を多数招請し，このプラットフォームに加入させている（iaps-2021）。同 Platform への加入は一応無料だが，アクセス権限に制約があり，有料会員だと閲覧できる資料がより揃っているという（iaps-2025）。

IAPS がこのプラットフォームを通してスタートアップと中堅・大企業との協力を促した例は数多くある<sup>17</sup>。ただし、IAPS による両者の連携促進は、通常、初歩の段階までである。つまり、適当なスタートアップを探し出して企業と引き合わせ、初歩の交渉を経て協力の機会があると感じるところまでで、共同開発や踏み込んだ交渉の部分は関与しないのだという (iaps-2023)。

## 8. IAPS の組織と人員

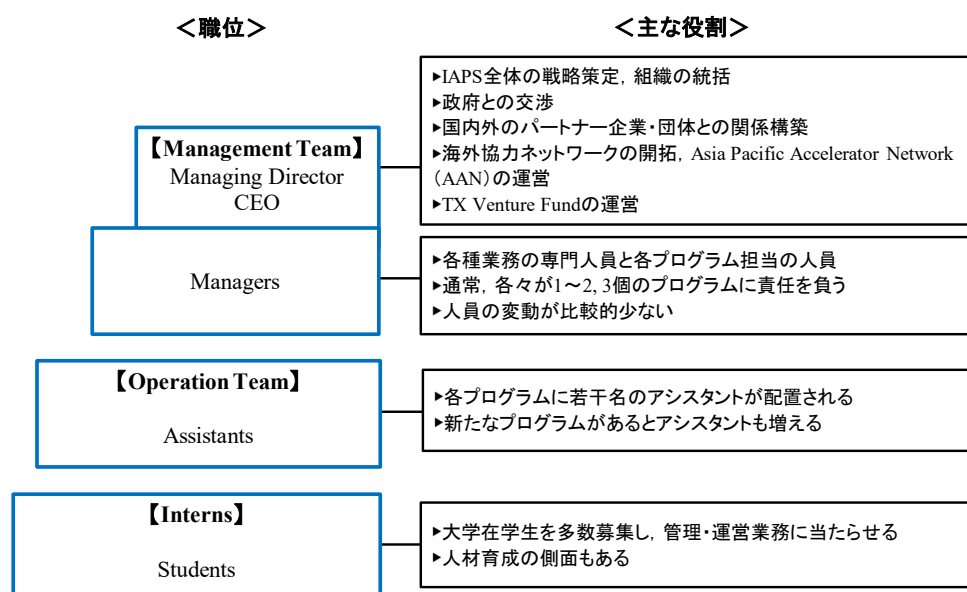
IAPS の組織は、2021 年の紹介資料によれば、Director (主任) – CEO の下に、Member Services (IAPS のサービス会員への対応)、Acceleration Program (アクセラレーター・プログラムの運営)、Online Activities (オンライン上でのプログラム実施、および IAPS 自身の PR 活動)、Research (Think Tank の活動)、Administrative Affairs (人事や会計等) の諸部署が置かれている (IAPS, 2021)。ただし、こうした組織編制は、その時々的情勢や受注しているプログラムの内容により変化するようである。

次に人員の内訳について説明しよう。2024 年に NYCU 産学共創處の傘下に組み入れられるまで IAPS と大学との関係は実はあまり密接ではなかったと上述したが、その当時から現在まで、IAPS の人員の身分は大学職員とみなされ、給料や待遇も大学の規定に準じている。

---

<sup>17</sup> 一例をあげると、「金泰噴碼 (ANSER)」(<https://www.anser-coding.com/tw/>) という、工業用インクジェットプリンター (缶飲料に期日を印刷したり、食品に賞味期限を印刷したりするような機器) の製造・販売で世界有数のシェアを持つ企業がある。次世代機器の開発に際して、これまでの機械式のインクジェットプリンターをデジタル化するための人材がいなかった。そこで IAPS を通して同社のために機構設計をするスタートアップを見つけ出し、1~2 ヶ月交渉して協力が決まったという (iaps-2023)。

図 4 IAPS 人員の職位と主な役割



(出所) 以下の資料に基づき作成。https://iaps.ord.nycu.edu.tw/about-iaps/ 2024年10月31日閲覧；iaps-2015, iaps-2021, iaps-2023, iaps-2025。

IAPS 人員の職位と主な役割の基本的説明は図 4 に示されている。組織は大まかに「マネジメント・チーム（管理團隊）」「オペレーション・チーム（執行團隊）」「インターン」に分かれる。うちマネジメント・チームは、Managing Director（主任）の黃經堯教授と CEO（執行長）の林伯恒（Michael Lin）氏を先頭に、各種業務の専門人員と各プログラム担当の人員が合わせて 10 名前後存在する。このうち主任の黃經堯氏（NYCU 電機・電子工学部教授，産学共創處の長でもある）の略歴は上述したとおりである。CEO の林伯恒氏は，交通大学科学管理研究所の博士号を持ち，政府系研究機関の「工業技術研究院（Industrial Technology Research Institute：ITRI）」の「技術移転&サービスセンター（技術移轉與服務中心）」のプロジェクトマネジャー，「創新工業技術移轉股份有限公司」（ITRI の VC 子会社）の投資マネジャー，交通大学の創新育成センター（インキュベーター）副主任等の職を歴任している。最近では（2025 年 2 月 13 日面談時点），IAPS に加え，同じく産学共創處の傘下にある創新創業センターの CEO も兼任している。主任と CEO は IAPS 設立以来交代しておらず，他のマネジメント・チームのメンバーも変動が比較的少ない。他方，オペレーション・チーム（アシスタント）は計画ごとに若干名おり，IAPS がその時々で受注している計画の数と内容により，その人数も増減する。加えて，最近は多数の大学在大学生をインターンとして募集し，管理・運營業務に当たらせている。IAPS の人員総数はその時々で増減するが，大体 30~40 人の間であるという（iaps-2015, iaps-2021, iaps-2023, iaps-2025；https://iaps.ord.nycu.edu.tw/about-iaps/ 2024 年 10 月 31 日閲覧）。

面談調査時に，多数の計画を限られた数の人員でどのように運営しているのかと尋ねたところ，次のような答えであった。政府計画の各々について，実施とスタートアップ・チームの支援，チームの成長進捗の追跡を数名の人員が担当している。加えて，一部の活

動の運営で計画を跨ぐ協力もある。スタッフの採用では、通常、政府の計画や行政の仕事の経験がある程度有する人材を探す。彼らの専門は、大部分は理工系ではなくマネジメント系であり、計画実施におけるマネジメントとマーケティングに重点がある。内部人員以外に IAPS と連携する多数のメンターがいて、技術に関して論じる必要があれば、随時彼らにスタートアップ・チームを指導してもらうことになっている。なお、成果目標については、各計画は KPI が異なり、それに応じて実施される (iaps-2020, iaps-2021, iaps-2023)。

以上を要するに、プロジェクト運営のノウハウは主に主任と CEO をはじめとするマネジメント・チームに蓄積されている。IAPS の運営と各計画の実施では彼らが中心となり、これを計画請負状況に応じて増減するアシスタントとインターンがサポートする。技術面の目利きや指導は協力関係にある外部のメンターに適宜依頼するという仕組みである。

なお、2024 年の産学共創處の設立に際して、その中の相当数のスタッフは IAPS から異動した。「産創處の中で、若干の職務の調整があった。産創處の本部の下に、IAPS の他、創新創業センター、IP 管理・推進センター、国際産学センターがあり、IAPS の若干の人員はこれらの異なる職位に配分された。ただし、IAPS の中核的スタッフについては、若干の人はその他の組織に引っ張られたが、大きな変化はない」のだという (iaps-2025)。

## 9. スタートアップ支援のためのパートナーシップ

本節では、IAPS のスタートアップ支援のためのパートナーシップについて解説する。具体的には、国内パートナー企業・団体、海外パートナー企業・団体、およびメンターの各々について、以下の小節で取り上げる。こうしたパートナーシップは IAPS のこれまでの活動の結果蓄積されたリソースでもあり、他のアクセラレーターが容易に模倣できない優位性である。

### 9.1 国内パートナー企業・団体

#### (1) 国内パートナー企業・団体の概要

IAPS は政府計画の実施に当たって必要な支援やリソースを得るために国内外の多数のパートナーと提携している。IAPS ウェブサイト (<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/partners/> 2025 年 12 月 3 日閲覧) では、国内パートナーとして 38 の企業・団体が掲載されている (表 3)。産業分野としては、電子・ICT が比較的多いが、機械・装置、通信、金融・投資・スタートアップ支援、その他、と広範囲におよび、しかも各分野での大手企業も含まれている。加えて、7 つの公的機関や業界団体とも連携している。なお、ここで紹介するパートナー企業は、7.1 節で紹介した企業メンバーシップの会員企業とは、一部は重なるものの、基本的に別のカテゴリーである (iaps-2020)。これらのパートナーは、政府計画あるいは IAPS Scale-Up Premium Program に関連して、スタートアップのニーズに基づき開拓したものである。一度協力関係ができると当該プログラムが終了した後もそれが継続す

るのだという（iaps-2023）。

表 3 IAPS の国内パートナー企業・団体

| 企業・団体名・産業分野  | ウェブサイト URL  |
|--|---|
| <b>民間企業</b>  |   |
| <b>電子・ICT (12)</b>   |   |
| 鴻海科技集團 (Foxconn)   | <a href="https://www.honhai.com/">https://www.honhai.com/</a>   |
| 精誠集團 (SYSTEX)  | <a href="https://tw.systex.com/">https://tw.systex.com/</a>   |
| 零壹科技 (Zero One Technology)   | <a href="https://www.zerone.com.tw/">https://www.zerone.com.tw/</a>   |
| 研華科技 (Advantech)   | <a href="https://www.advantech.tw/">https://www.advantech.tw/</a>   |
| 神達 (MiTAC)   | <a href="https://www.mitac.com/">https://www.mitac.com/</a>   |
| 光寶科技 (LITEON Technology)   | <a href="https://www.liteon.com/">https://www.liteon.com/</a>   |
| 聯詠科技 (Novatek)   | <a href="https://www.novatek.com.tw/">https://www.novatek.com.tw/</a>   |
| 合勤科技 (ZYXEL)   | <a href="https://www.zyxel.com/tw/zh/home">https://www.zyxel.com/tw/zh/home</a>   |
| 宇智網通 (U-MEDIA Communications)  | <a href="http://www.u-media.com.tw/">http://www.u-media.com.tw/</a>   |
| 國巨 (Yageo)   | <a href="https://www.yageo.com/">https://www.yageo.com/</a>   |
| 今展科技 (Arlitech Electronic)   | <a href="https://zh-tw.arlitech.com/">https://zh-tw.arlitech.com/</a>   |
| 信邦電子 (SINBON)  | <a href="https://www.sinbon.com/">https://www.sinbon.com/</a>   |
| <b>機械・装置 (4)</b>   |   |
| 牧德科技 (MACHVISION)  | <a href="https://www.machvision.com.tw/">https://www.machvision.com.tw/</a>   |
| 台灣表面黏著科技 (Taiwan Surface Mounting Technology)                                      | <a href="http://www.tsmt.com/">http://www.tsmt.com/</a>   |
| 欣橋集團 (Symbridge)   | <a href="https://www.symbridge.com.tw/">https://www.symbridge.com.tw/</a>   |
| 穎漢科技 (YLM)   | <a href="https://www.ylm.com.tw/">https://www.ylm.com.tw/</a>   |
| <b>通信 (2)</b>  |   |
| 中華電信 (Chunghwa Telecom)  | <a href="https://www.cht.com.tw/">https://www.cht.com.tw/</a>   |
| 遠傳電信 (FET : Far Eas Tone)  | <a href="https://www.fetnet.net/">https://www.fetnet.net/</a>   |
| <b>金融・投資・スタートアップ支援 (9)</b>   |   |
| 永豐創投 (SinoPac Venture Capital)   | <a href="http://www.sinopac.com/">http://www.sinopac.com/</a>   |
| 新光金控* (Shin Kong Financial Holding)  | <a href="https://www.tsholdings.com.tw/tsh/">https://www.tsholdings.com.tw/tsh/</a>                                     |
| 中華開發金控* (China Development Financial Holding)                                      | <a href="https://www.kgi.com/zh-tw/">https://www.kgi.com/zh-tw/</a>   |
| AWS Activate   | <a href="https://aws.amazon.com/jp/activate/activate-landing/">https://aws.amazon.com/jp/activate/activate-landing/</a> |
| 萬國創業加速器 (STARTBOARD)   | <a href="https://startboard.co/">https://startboard.co/</a>   |
| 理想創業工場 (The Ideal Venture Studio & Space)  | <a href="https://www.theideal.space/">https://www.theideal.space/</a>   |
| Upsynergy  | <a href="https://www.upsynergy.com/">https://www.upsynergy.com/</a>   |
| 亞力創價投資 (Asia Pacific Accelerator Innovation)                                       |   |
| 豐利管理顧問   |   |
| <b>その他・不明 (4)</b>  |   |
| 台灣電通 (Dentsu Taiwan)   | <a href="https://www.dentsumb.com.tw/">https://www.dentsumb.com.tw/</a>   |
| 台灣迪卡儂 (Decathlon)  | <a href="https://www.decathlon.tw/">https://www.decathlon.tw/</a>   |
| 天來創新 (TEN Life)  |   |
| New GTech  |   |
| <b>公的機関・業界団体 (7)</b>   |   |
| 台灣科技新創基地 (Taiwan Tech Arena : TTA)   | <a href="https://www.taiwanarena.tech/">https://www.taiwanarena.tech/</a>   |
| 工業技術研究院 (Industry Technology Research Institute : ITRI)                            | <a href="https://www.itri.org.tw/">https://www.itri.org.tw/</a>   |
| 資訊工業策進會 (Institute for Information Industry : III)                                 | <a href="https://www.iii.org.tw/">https://www.iii.org.tw/</a>   |
| 台北市電腦公會 (Taipei Computer Association : TCA)  | <a href="https://www.tca.org.tw/">https://www.tca.org.tw/</a>   |
| 中華創業育成協會 (Chinese Business Incubation Association : CBIA)                          | <a href="https://www.cbia.org.tw/">https://www.cbia.org.tw/</a>   |
| Asia Pacific Accelerator Network (AAN)   | <a href="https://www.aan-globalnetwork.com/">https://www.aan-globalnetwork.com/</a>                                     |
| 臺灣創新快製媒合中心 (Taiwan Rapid Innovation Prototyping League for Entrepreneurs : TRIPLE) | <a href="https://www.triplelinkage.com/">https://www.triplelinkage.com/</a>   |

(注) 新光金控は、2025年7月に台新金控と合併し、台新新光金控 (TS Financial Holding) となった

(<https://www.tsholdings.com.tw/tsh/issue/issue3/index.html>)。中華開發金控は、2024年10月に凱基金控(KGI Financial Holding)へと名称変更した(<https://www.kgi.com/zh-tw/>)。  
(出所) IAPS ウェブサイト (<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/partners/> 2025年12月3日閲覧)と各企業・団体のウェブサイト(主に2025年12月前半に閲覧)に基づき作成。

## (2) 企業との連携促進の取り組み

ここで国内パートナー企業との連携推進について解説する。IAPSはスタートアップ育成に当たって成熟企業(特に大企業)の有するリソースの活用を重視しており、同時にスタートアップとの連携を取り持つことで企業側のイノベーション推進や新事業展開にも寄与できると主張している(<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/get-involved/corporates/> 2024年10月31日閲覧)。この点を見ると、アクセラレーターのタイプ分けでは(Leatherbee and Gonzalez-Uribe, 2018)、スタートアップと大企業とのマッチングを目的とするマッチメーカー型の特徴も持っている。もっとも、これは台湾のスタートアップ育成業界の一般的特徴と言うべきで、中堅・大企業との連携によるスタートアップの成長促進は、多くの政府計画および民間アクセラレーター・プログラムでその一部として組み込まれている。また、台湾の成熟企業の新事業展開とイノベーション促進の手段の1つとしてもスタートアップとの連携(Corporate Startup Engagement: CSE)が重視されている(III, 2020; pwc & TIER, 2023)。

IAPS ウェブサイトによれば、企業には次のような形でスタートアップの育成に関与することが期待されている(<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/get-involved/corporates/> 2024年10月31日閲覧)。

- 会社の専門的知識を活かし、法律、財務会計、コンサルティング、販路開拓、メンターシップのような分野でスタートアップ・チームを支援する。
- スタートアップ関連イベント、例えば、マッチメイキング会、イノベーション・アイデア募集会、産業交流会等を共催する。
- オープンイノベーションを加速する。企業のビジネス・ニーズに対して応えられるスタートアップに概念実証(PoC)の機会を提供する。IAPSの後押しにより、イノベーション計画、製品・事業開発、M&A機会創出に繋がる。
- スタートアップへの企業投資(コーポレート・ベンチャーキャピタル)により、戦略的ゴール(新技術の取得、M&A、新資源へのアクセス)および財務的ゴール(投資収益の獲得)を達成する。

IAPSの紹介資料やウェブサイトには、企業・産業界とスタートアップの連携を促す仕組みとして、例えば、次のようなものが記されている(IAPS, 2021; iaps-2021; <https://iaps.ord.nycu.edu.tw/get-involved/startups/corporate-matchmaking/> 2024年10月31日閲覧)。

- CEO Club/IAB Meeting: 経験豊富な大企業の現役の経営幹部(CEO, 総経理, 董事長)を連れてきて、スタートアップと交流させる。IABとはIndustry Advisory Boardの略で、IAPSがフォーカスする各産業領域における幾つかの代表的企業の経営者を招き

Board（役員会）のようなものを組成し、スタートアップに助言してもらう。

- CXO Mentorship：大部分は引退した人で、過去に CEO, CFO, CMO 等の地位にあった人をメンターとしスタートアップを指導してもらう。
- CEO Pitch：スタートアップに、大企業の CEO（もしくは CXO クラスのエグゼクティブ）に対して直接的にピッチを行い戦略的投資を受ける機会を与える。

## 9.2 海外パートナー企業・団体

### (1) 海外パートナー企業・団体の概要

表 4 に整理されているように、IAPS ウェブサイト（<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/partners/> 2025 年 12 月 3 日閲覧）では、海外パートナーとして 37 社・団体が紹介されている（台湾で創設されたもので、台湾と特定の海外の国・地域との連携推進を使命とする企業・団体も少数含まれる）。本拠地の立地（あるいは主な連携対象）の国・地域別では、アジア（香港、タイ、マレーシア、フィリピン、シンガポール、インド）、日本、欧米（米国、フランス、オランダ）、その他（イスラエル、ロシア）がある。これらの大半は、アクセ

表 4 IAPS の海外パートナー企業・団体

| 企業・団体名  | ウェブサイト URL  | 概要   |
|---|---|--|
| <b>アジア (18)</b>   |   |  |
| Hong Kong Science and Technology Parks (HKSTP)  | <a href="https://www.hkstp.org/">https://www.hkstp.org/</a>   | 香港科学・技術パーク   |
| Thailand National Science and Technology Development Agency (NSTDA)                         | <a href="http://www.nstda.or.th/en/">http://www.nstda.or.th/en/</a>   | タイ国立科学技術開発庁  |
| Business Incubation Center(BIC)   | <a href="https://www.sciencepark.or.th/index.php/ja/business-incubation-center-bic">https://www.sciencepark.or.th/index.php/ja/business-incubation-center-bic</a> | タイランド・サイエンスパークの起業支援センター                                    |
| RISE  | <a href="https://www.riseaccel.com">https://www.riseaccel.com</a>   | タイのコンサルティング会社  |
| Software Park Thailand  | <a href="https://swpark.or.th/">https://swpark.or.th/</a>   | タイ NSTDA 傘下のソフトウェア産業振興のための機関                               |
| TBV Capital   | <a href="https://www.tbv.capital/">https://www.tbv.capital/</a>   | マレーシアの VC  |
| Technology Park Malaysia  | <a href="http://www.tpm.com.my/">http://www.tpm.com.my/</a>   | マレーシアの知識集約型産業の研究開発向けのサイエンスパーク                              |
| QBO Innovation Hub  | <a href="https://www.qbo.com.ph/">https://www.qbo.com.ph/</a>   | フィリピンのスタートアップ支援プラットフォーム                                    |
| Accrete Innovation  | <a href="https://www.seaanchor.co/">https://www.seaanchor.co/</a>   | シンガポールのアクセラレーター  |
| ID Capital  | <a href="https://www.idcapital.com.sg/">https://www.idcapital.com.sg/</a>   | シンガポールの VC で農業・食品技術のスタートアップが対象                             |
| AIRmarker   | <a href="https://www.linkedin.com/company/aimaker/">https://www.linkedin.com/company/aimaker/</a>   | シンガポールの IoT に特化したアクセラレーター。デジタルヘルスケアとスマートネーション分野のスタートアップを支援 |
| Enterprise Singapore  | <a href="https://www.enterprisesg.gov.sg/">https://www.enterprisesg.gov.sg/</a>   | シンガポール企業庁  |
| BlackStorm Consulting   | <a href="https://blackstormco.asia/">https://blackstormco.asia/</a>   | シンガポールのコンサルティング会社  |
| Indian Science and Technology Entrepreneurs Parks and Business Incubator Association (ISBA) | <a href="https://isba.in/">https://isba.in/</a>   | インドの科学技術起業家パーク & ビジネス・インキュベーター協会                           |

| 企業・団体名  | ウェブサイト URL  | 概要   |
|---|---|--|
| <b>アジア (18)</b>   |   |  |
| THE GAIN  | <a href="https://thegain.in/">https://thegain.in/</a>   | インドのアクセラレーター   |
| Startup India   | <a href="https://www.startupindia.gov.in/">https://www.startupindia.gov.in/</a>   | インド政府によるスタートアップ・エコシステム建設の計画  |
| Tiruchirappalli Regional Engineering College, Science and Technology Entrepreneurs Park (TREC-STEP) | <a href="http://www.trecstep.com/index.html">http://www.trecstep.com/index.html</a>   | インド政府の科学技術省等により設立された非営利団体で、起業家育成により科学技術推進やイノベーション、知識集約型ベンチャーを先導                  |
| EMPI Business School  | <a href="https://www.empi.ac.in/empi/">https://www.empi.ac.in/empi/</a>   | インド・ニューデリーのビジネススクール  |
| <b>日本 (10)</b>  |   |  |
| StartupGoGo   | <a href="https://startup-gogo.com/">https://startup-gogo.com/</a>   | 福岡市を拠点とするアクセラレーター  |
| GxPartners  | <a href="https://gxpartners.vc/">https://gxpartners.vc/</a>   | StartupGoGo の投資事業を担う VC  |
| ISCO  | <a href="https://isc-okinawa.org/">https://isc-okinawa.org/</a>   | 沖縄 IT イノベーション戦略センター  |
| Starting XI   | <a href="https://www.facebook.com/shizuoka.miraikyoso/">https://www.facebook.com/shizuoka.miraikyoso/</a>                         | しずおか未来共創プログラム  |
| Shizutetsu  | <a href="https://www.shizutetsu.co.jp/">https://www.shizutetsu.co.jp/</a>   | 静鉄グループ   |
| SHIZGAS   | <a href="https://www.shizuokagas.co.jp/">https://www.shizuokagas.co.jp/</a>   | 静岡ガスグループ   |
| テレビず  | <a href="https://www.sut-tv.com/">https://www.sut-tv.com/</a>   | テレビ静岡  |
| 東京農工大学  | <a href="https://www.tuat.ac.jp/">https://www.tuat.ac.jp/</a>   | 国立大学。農学部と工学部の2学部および大学院からなる   |
| Leave a Nest  | <a href="https://lne.st/">https://lne.st/</a>   | 科学技術分野での教育、研究、創業に関する企画・研究・コンサルティングを実施  |
| Work Capital Inc.   | <a href="https://www.work-capital.com/">https://www.work-capital.com/</a>   | 東京と台北に拠点をもち、企業の海外展開を推進する実行支援型のコンサルティングを提供  |
| <b>欧米 (7)</b>   |   |  |
| Founders Space  | <a href="https://www.foundersspace.com/">https://www.foundersspace.com/</a>   | サンフランシスコに本拠地を置くアクセラレーターで世界各地にパートナーを持つ  |
| Yushan Ventures   | <a href="http://www.yushanventures.com/">http://www.yushanventures.com/</a>   | ドイツ、米国、台湾を中心にグローバルなネットワークを持つ。傘下のアクセラレーターとして台湾で「Mosaic Venture Lab」が設立された (2018年) |
| French Tech Taiwan  | <a href="https://www.frenchtechtaiwan.com/">https://www.frenchtechtaiwan.com/</a>   | フランスと台湾のスタートアップ・エコシステムの連携促進を目指す La French Tech の台湾ブランチ                           |
| Schoolab  | <a href="https://theschoolab.com/">https://theschoolab.com/</a>   | フランス・パリ等に拠点をもちスタートアップ支援プログラム   |
| Ourhub Europe   | <a href="https://ourhub.eu/en/">https://ourhub.eu/en/</a>   | オランダに本拠地を持つ E コマース・プラットフォーム  |
| Taiwan Globalization Networks (TGN)   | <a href="https://www.taiwanglobalization.net/">https://www.taiwanglobalization.net/</a>   | 台湾企業の欧州展開、および欧州企業のアジア展開を支援   |
| UBIK Consulting   | <a href="http://www.ubik.com.tw/en/">http://www.ubik.com.tw/en/</a>   | 台湾のコンサルティング会社で、特に欧州-台湾間のハイテク産業の協力推進を目指す  |
| <b>その他 (2)</b>  |   |  |
| HYPE Sports Innovation  | <a href="https://www.hypesportsinnovation.com/">https://www.hypesportsinnovation.com/</a>   | イスラエルに本拠地を持つスポーツ・イノベーションのグローバル・エコシステム  |
| Smart Business Trips (SBT)  | <a href="https://www.linkedin.com/company/smart-business-trips-co/">https://www.linkedin.com/company/smart-business-trips-co/</a> | ロシアの団体で、ロシアと APEC 諸国とのビジネスの懸け橋となり、スタートアップや中小企業の発展を促進する                           |

(出所) IAPS ウェブサイト (<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/partners/> 2025年12月3日閲覧), および各企業・団体のウェブサイト等に基づき作成。

ラレーターもしくは類似のスタートアップ支援プログラムを担う企業・団体（政府機関を含む）、コンサルティング会社、VCである。これらは各国・地域におけるスタートアップ推進体制における代表的な存在で、各々が国内外でパートナーのネットワークを構築している。IAPS はこれらと提携することで、グローバルなスタートアップ推進ネットワークに連結しており、台湾スタートアップの海外でのビジネス開拓や投資獲得を支援するのである（iaps-2021；<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/get-involved/startups/global-market-entry/> 2025年12月3日閲覧）。

## （2）海外ネットワーク構築への取り組み

IAPS の活動の顕著な特徴として、設立当初より積極的に海外ネットワーク作りに取り組んでいることである。例えば、設立早々の2013年には、Asia Pacific Accelerator Network（AAN）を創設し、第1回AANフォーラム主催の役割を担い、その後もAPEC総会（フィリピン）への参加（2015年）、ANNフォーラムやピッチコンテストへの参加（2017年）がなされている。また、毎年のように海外のスタートアップ支援関連団体とのMOU締結が行われ、2019年には4カ国の海外パートナー（日本、フランス、シンガポール、タイ）との連携プログラムが実施された。さらに、海外スタートアップの台湾進出支援に特化したプログラムとして、2017年にTSG Soft-Landing Programが実施され（4カ国の25チームが参加）、2020年にはAccess to Taiwan（A2T）Programが開始されている（<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/about-iaps/> 2024年11月9日閲覧）。こうした国際化の推進は台湾政府の方針に沿ったものである。上述のAANへのコミットも政府のAPEC計画実施の一環であり、APECの枠組みの下で海外のスタートアップ支援関連団体との交流チャンネルを開拓するためである（iaps-2023）。

面談調査で、海外パートナー開拓の担い手とその方法について尋ねたところ、先ず、主任の黄經堯教授とCEOの林伯恒氏が主な担い手とのことである。次に、開拓の手法・ルートとしては、次のようなものがある。①IAPSはずっと政府計画の実施を担ってきており、その過程で政府関係者と伴に海外を訪問し、パートナー候補と面識を得る機会がある。また、②海外からの来賓を政府が紹介してくれることもある。③国際会議、イベント、シンポジウムに参加する際に海外パートナー候補と面識を得る機会がある、以上である。海外パートナー開拓で政府からの経費上の支援があるかどうかについては、実施している政府計画の中で海外との協力のニーズが盛り込まれているかによりけりで、もしあれば一定の支援があり得るという（iaps-2021）。

IAPSによる台湾スタートアップの海外展開支援について、その具体的内容としては、資金調達マッチング、実証実験、大型展示会への出展、メンタリング、大企業との連携、事業開拓、政府補助活用、現地オフィス確保といった面でのサポートがある（<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/get-involved/startups/global-market-entry/> 2024年10月31日閲覧）。

このうち資金調達に関して敷衍すると、IAPSは、Asia Pacific Accelerator Network（AAN）を通じるなどの手段で海外の投資リソースとも繋がっており、日本、シンガポール、マ

レーシア、インド等の現地の投資基金と戦略的な共同投資を行おうとしている (<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/get-involved/investors/> 2025年12月3日閲覧)。面談調査によると、これまでの実績としては日本のパートナーとの共同投資がある。これは、StartupGoGo(福岡市)の投資事業を担うVCであるGxPartnersが、IAPS(TX Venture Fund)が既に投資していた台湾スタートアップを紹介され、それに投資したというものである(iaps-2023)。

面談調査で国際協力の具体例を尋ねたところ、2019年の4カ国(日本、タイ、シンガポール、フランス)との交流が示された。これは科技部(現在、國家科学及技術委員會)による台湾スタートアップの国際展開促進計画(IAPS Programs Go Global)に基づくものである。「4カ国で当地の協力パートナーを探した。国際協力パートナーを台湾に招待し、スタートアップ・チームを選ばせ、これら4カ国に連れていき、チームが現地の産業資源と繋がるように助けさせた」という<sup>18</sup>。この中でも日本との協力は多い方で、「この何年かは福岡市とパートナーシップを組んでいる」のだという(iaps-2020)。

なお、中国との交流について、かつては一定程度あったが<sup>19</sup>、最近は中国と政治的に距離を置こうとする台湾政府の方針に従い低調となっているという(iaps-2020)。

### 9.3 メンターとの協力

スタートアップ・チームに対して経営ノウハウや各種専門知識に関する指導やコンサルティングを行うメンターと専門家について、IAPS ウェブサイトの「Mentors」のパートでは、31名が紹介されており、その肩書を見ると、中小・大企業のエグゼクティブや創設者、公的研究機関・業界団体のシニア人員、会計士、エンジェル投資家等多岐にわたっている。加えて、海外(日本、タイ、シンガポール、ドイツ、マレーシア)のスタートアップ支援機関やコンサルティング会社等の関係者も10名弱含まれている(<https://iaps.ord.nycu.edu.tw/partners/> 2025年11月4日閲覧)。

面談調査によれば、これがすべてではなく、「様々な計画の中で日常的にわりとやり取りが多いメンターは50~60人。関与したことのある人すべてなら100人以上のはず」とのこと(iaps-2025)。国籍別では多くが台湾のメンターだが、海外メンターも一定数存在するという(iaps-2020)。

メンター・専門家との協力方式については、メンターのタイプにより異なる。例えば、VCやエンジェル投資家にメンター役を頼む場合は、支援対象チームの資金調達ニーズに

---

<sup>18</sup> 2019年の国際展開促進計画の具体的な成果を紹介する。まず、4つの海外パートナーと連携した。4つのパートナーとは、StartupGoGo(日本)、Schoolab(フランス)、Accrete Innovation(シンガポール)、NSTDA(タイ)である。31の台湾チームがこの計画に応募し、企業や団体との連携・交流のミーティングが139回超実施された。台湾チームが調達した資金額の合計が1,000万米ドルに上った(IAPS, 2020; iaps-2021)。

<sup>19</sup> 例えば、2015年9月17日の面談調査では、「中国と台湾と合わせて5校の交通大学がある。その間で創業コンテストをやる。相当以前からあり、ほとんど毎年開催される。この他、『上海市科技創業中心』と『上海市漕河涇創業中心』には台湾の起業家チームを推薦しそこに入居させる。彼らはそこで現地会社を設立でき、市場開拓を行う」と述べていた(iaps-2015)。

合わせる。各種分野の専門家（会計、法律など）では IAPS が先ず提携しそれからスタートアップ・チームが料金を払いサービスを受ける。政府プログラムの必要性により招請したメンターに関しては、規定に則して IAPS が多少の報酬を支払い、チームを支援するように要請する。他方で、VC のようなものには報酬を支払うことはあまりないのだという（iaps-2023）。

メンターの専門領域については、プログラムごとに異なる産業のニーズがある。例えば、上記の ASPN Sports Tech Accelerator のウェブサイトでは、国内外の 50 名のメンターが紹介されており、その肩書は、台湾の体育系大学の教授、スポーツ関連団体や企業の関係者、投資会社やコンサルティング会社の関係者等々である（<https://aspn-sportstech.iaps.org.nycu.edu.tw/mentors/#Demestic> 2025 年 12 月 3 日閲覧）。メンターとの協力関係は、多くの場合、各プログラム終了後も保持され、複数の異なるプログラムに跨り指導を依頼することもある。こうしたメンターとのパートナーシップは、IAPS の非常に重要なリソースであるという（iaps-2023）。

## 10. まとめとディスカッション

本節では、以上の分析を踏まえて、IAPS のビジネスモデルの進化、およびそれが陽明交通大学の企業家大学への進化を後押しする仕組みについて解説しよう。それを整理したものが図 5 である。これまでの記述と重複する部分もあるが、ここで一通り説明する。

まず、図の左端に IAPS の「【当初のリソース・優位性】」についてまとめがある。内訳をみると、「比較的早期に設立（2013 年）」したことで 経験・リソース蓄積のチャンスが多かったことがある。また、「新竹科学園区内のサイト、鴻海との協力関係」があったこと、「交通大学のブランド」により、政府計画の受注やパートナー開拓が容易になったことが示唆されている。「優秀な人員（特に主任、CEO）」の存在も重要であることは言うまでもない（以上について詳しくは、主に 3.1 節で述べた）。

これらを土台に「【政府計画請負】」に向かう。IAPS は当初、鴻海と共同でインキュベーターの運営を開始したのだが、設立後間もなく当時の新たな潮流に乗り、政府諸部門からの「アクセラレーター・関連プログラムの実施請負」を活動の柱とした。これにより、独立採算制である IAPS にとって「資金確保」（活動資金と報酬）が容易となり、さらに計画実施過程で政府が「若干の支援」をしてくれることもある（例えば、海外パートナー開拓での手引き）。同時に「政府計画請負」は一定の信用保証の効果も持っていたであろう。これらが「多数の有望なスタートアップとの接触」を可能とし、インキュベーターの運営のみでは得られない数多くのビジネス協力や投資マッチングの機会を生み出すこととなった。無論、「【営業努力】」（「パートナーの開拓」「スタートアップのニーズ把握」「人員の拡充・組織化」）も不可欠である。これを怠らざったことで、主に入札による「政府計画請負」のチャンスが広がり、こうした流れが正の循環ループとして続いていく（以上について詳しくは、主に 3.2 節、第 4 節、第 5 節で述べた）。

これを数年積み上げたことで「【各種リソースの蓄積】」が実現した。具体的内容は、

「スタートアップ・コミュニティー」の形成、「メンター、企業、海外団体等とのパートナーシップ」の拡大、「プログラム運営能力」の向上、「政府諸部門とのコネクション」および次なる進化のための「資金」である（以上について詳しくは、主に 5.3 節、第 8 節、第 9 節で述べた）。

「政府計画請負」を活動の柱にしたことは当面の戦略としては良かったものの、請け負った計画は 1～数年で終了するもので、しかも毎年 KPI による評価を受け、計画受注の継続性が保証されているわけでもない。そこで蓄積してきたリソースを活用し、「【事業内容の拡大】」を試みることとなった。2020 年頃から始まった「独自の取り組み（IAPS Scale-Up Premium Program, TX Venture Fund）」がそれである。これらの新たな取り組みは、本稿執筆時点では未だまとまった収益を安定的に生み出せるところまでは至っていないようだが、軌道に乗れば、経営の安定性およびアクセラレーターとしての体制の完備に繋がるだろう。加えて、これまで多数のスタートアップおよび企業パートナーと関わってきたことを土台にして、「会員プラットフォーム」（メンバーシップ・サービス, JOIN Platform）も構築され、会費を徴収した上でマッチング等のサービスを提供している（以上について詳しくは、主に第 6 節、第 7 節で述べた）。

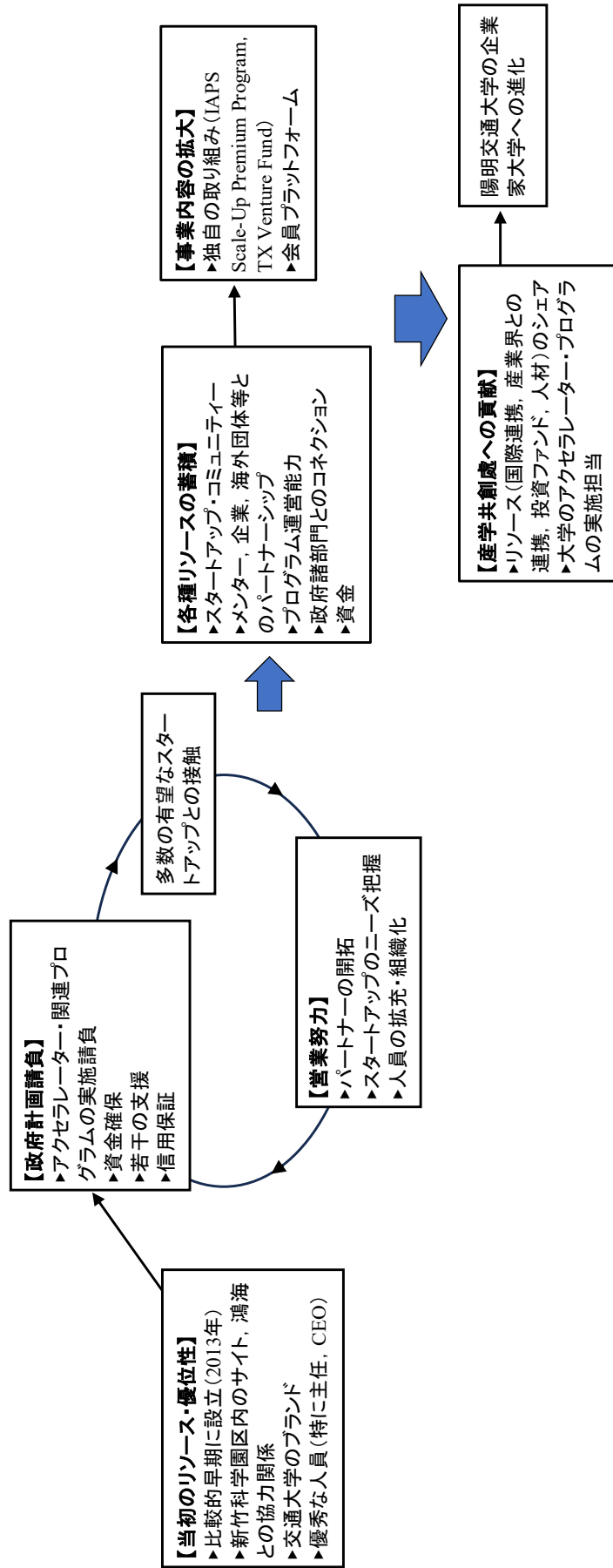
IAPS はわりと最近まで大学行政体系に属する組織とはみなされていなかったのだが、2024 年 2 月に陽明交通大学内で組織再編が行われ、新設の産学共創處の中に組み入れられることとなった。これにより IAPS から「【産学共創處への貢献】」として「リソース（国際連携、産業界との連携、投資ファンド、人材）のシェア」および「大学のアクセラレーター・プログラムの実施担当」がなされることとなった。ひいては、「陽明交通大学の企業家大学への進化」を後押しすることにも繋がるだろう、というのが筆者の理解である（以上について詳しくは、主に第 1 節、第 2 節で述べた）。

最後に今後の課題について述べる。第 1 に、IAPS のビジネスモデルの進化の過程は現在進行中であり、とりわけ数年前より始まった「独自の取り組み（IAPS Scale-Up Premium Program, TX Venture Fund）」が十分な成功を収めるかどうかは、今後しばらく観察する必要がある。

第 2 に、近年まで遊軍的立場であった IAPS が、2024 年以降は産学共創處の傘下に入り、陽明交通大学の企業家大学への進化を後押しする位置づけとなった。しかし、まだ大学との関りはそれほど密接とは言えず、今後どのように大学行政体系の中に融合していくのか、またその過程で IAPS の活動内容や組織がどのように変容するのか、これについてもさらなる観察が必要である。

第 3 に、一般に真に実効的なアクセラレーターの運営には、産業界との連携についてかなりの実務的経験を積んだ人材が不可欠である。IAPS では主任の黄經堯教授と CEO の林伯恒氏が実質的な組織と活動の中核的存在であるが、通常の大学の組織体系の中からこうした人材が出てくることは珍しいことであろう。企業家大学への進化のためには、こうした人材の確保・育成を含むアクセラレーター運営方式の組織化・制度化が必要である。これがどのようになされるかについて、一層の事例研究の積み重ねが必要である（台湾大学については、岸本、2024a を参照せよ）。

図5 IAPSのビジネスモデルの進化



(出所) 筆者作成。

**謝辞：**本研究の過程で、台湾と日本の複数の専門家・業界関係者から面談調査や情報収集に関して協力を得た。とりわけ、IAPS の CEO である林伯恒博士には度々の長時間にわたる面談に応じていただいた。資金面では、JSPS 科研費 21K01669 および 25K05279 の助成を受けた。ここに謹んで謝意を表したい。ただし、本稿にありうべき誤りは全て筆者が責任を負うべきものである。

## 参考文献

### <日本語>

- エツコウィッツ, ヘンリー (2009) 『トリプルヘリックス—大学・産業界・政府のイノベーション・システム—』芙蓉書房出版 (三藤利雄・堀内義秀・内田純一訳) [H. Etzkowitz (2008) *The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action*, London and New York: Routledge.]
- 岸本千佳司 (2015) 「台湾におけるベンチャー支援エコシステム：創業促進策とインキュベーションセンターの活動を中心に」『東アジアへの視点』第 26 巻 2 号 (2015 年 6 月号), pp. 23~40
- 岸本千佳司 (2019) 「台湾のスタートアップ支援政策：シリコンバレーとの連携, アクセラレータ基地 (TTA, TST) 建設」『東アジアへの視点』第 30 巻 2 号 (2019 年 12 月号), pp. 57~83
- 岸本千佳司 (2020) 「台湾における学生起業支援政策：科技部の『創新創業激勵計畫 (FITI)』と新竹科学園区の『竹青庭 (Young Entrepreneur' s Studio)』」『東アジアへの視点』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 創新園区 (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 (2025) 「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
- サイエンスポータルアジアパシフィック編集部 (2024) 「TSMC からの資金援助を受け、半導体工学科を開設 陽明交通大学」(2024.5) 『Science Portal Asia Pacific』  
[https://spap.jst.go.jp/other\\_asia/news/240503/topic\\_nt\\_01.html](https://spap.jst.go.jp/other_asia/news/240503/topic_nt_01.html) (2025 年 2 月 3 日閲覧)
- JST/APRC (2025) 「台湾における半導体人材育成施策と実態」(2025.3) 国立研究開発法人科学技術振興機構 (JST)・アジア・太平洋総合研究センター (APRC)  
[https://spap.jst.go.jp/other\\_asia/experience/2025/topic\\_et\\_08.html](https://spap.jst.go.jp/other_asia/experience/2025/topic_et_08.html) (2025 年 2 月 3 日ダウンロード)
- 西尾好司 (2000) 「米国大学における研究成果の実用化メカニズムの検証—日本における産学イノベーションシステムの構築に向けて—」『FRI 研究レポート』No.94 (富士通総研経済研究所, 2000 年 10 月)
- 西澤昭夫 (2023) 「-University Startups を巡って- 企業家大学への変革」ベンチャーエンタープライズセンター [https://www.vec.or.jp/venture\\_news/2023032416](https://www.vec.or.jp/venture_news/2023032416) (2025 年 2 月 3 日ダウンロード)
- 原田誠司 (2021) 「大学発ベンチャー・エコシステムと地域におけるベンチャー簇業」日本ベンチャー学会第 24 回全国大会分科会「大学発ベンチャー」(2021 年 12 月 5 日), 原田誠司氏報告「地域エコシステムの本格形成への視点」の関連資料

## < 中国語 >

- 陳薪智 (2016) 「台灣新創基地拼圖 創業找不到資源？新北創力坊提供空間還幫串人脈」『DGcovery』 (2016.6.18) <http://www.dgcovery.com/2016/06/18/coworking/> (2017年2月3日閲覧)
- 經濟部 (2024) 「黃經堯 教授」『經濟部國家產業創新獎』 (2024.2.5) <https://service.moea.gov.tw/EE514/tw/niaa/290-2070.html> (2025年12月9日閲覧)
- 經濟部中小企業處 (2013) 『2013 中小企業白皮書』 <https://www.moeasmea.gov.tw/list-tw-2345> (2021年3月23日ダウンロード)
- 經濟部中小企業處 (2016) 『2016 中小企業白皮書』 <https://www.moeasmea.gov.tw/list-tw-2345> (2021年3月23日ダウンロード)
- 林裕洋 (2025) 「陽明交大攜手生態系夥伴 三大展區吸引人潮」『CIO Taiwan』 (2025.4.8) <https://www.cio.com.tw/88313/> (2025年12月3日閲覧)
- NYCU (2025) 「2025 NYCU Aging Accelerator Introduction」 [https://oiac.nycu.edu.tw/news-detail/78\\_\\_27/](https://oiac.nycu.edu.tw/news-detail/78__27/) → [https://drive.google.com/drive/folders/1WBODlcQifVWuU64VeHtMzo\\_UzSqqX7Jg](https://drive.google.com/drive/folders/1WBODlcQifVWuU64VeHtMzo_UzSqqX7Jg) (2025年12月3日閲覧)
- pwc & TIER (資誠&台灣經濟研究院) (2023) 『2023 台灣新創生態圈大調查』 <https://www.pwc.tw/zh/publications/topic-report/2020-taiwan-startup-ecosystem-survey.html> (2024年1月15日ダウンロード)
- VOCUS (2024) 「首屆台日半導體論壇 經濟部長郭智輝期望台日分工共築半導體供應鏈」『科技新知』 (2024.12.13) <https://vocus.cc/article/675b2afffd89780001c6ceca> (2025年12月3日閲覧)
- 王玳琪 (2015) 「大學角色之轉型 創業型大學」『科技政策觀點 Research Portal』 2015 NO.1, pp. 27~31

## < 英語 >

- Clarysse, B. and Yusubova, A. (2014) “Success factors of business accelerators,” *Technology Business Incubation Mechanisms and Sustainable Regional Development, Proceedings*, Toulouse Business School, Toulouse, France. <https://biblio.ugent.be/publication/6842877>
- Cohen, S. (2013) “What do accelerators do? Insights from incubators and angels,” *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 8(3-4), pp. 19-25.
- Drori, I. and Wright, M. (2018) “Accelerators: characteristics, trends and the new entrepreneurial ecosystem,” In Wright, M. and Drori, I. (Eds.), *Accelerators: Successful Venture Creation and Growth* (pp. 1-20), Cheltenham, UK/Northampton, MA: Edward Elgar.
- Etzkowitz, H. (2002) *MIT and the Rise of Entrepreneurial Science*, London and New York: Routledge.
- Fowle, M. (2017) “Critical success factors for business accelerators: A theoretical context,” *British Academy of Management 2017 Conference*, pp. 1-23. <https://www.researchgate.net/publication/320183467>
- Hathaway, I (2016) “What startup accelerators really do,” *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2016/03/what-startup-accelerators-really-do>
- IAPS (2020) “2020#2 IAPS 10,” [http://ican-iaps.com.tw/upload/download\\_files/99c029268b05c1ff9a7f7b7054aa412d.pdf](http://ican-iaps.com.tw/upload/download_files/99c029268b05c1ff9a7f7b7054aa412d.pdf) (downloaded on 15 March 2021).
- IAPS (2021) “IAPS 2021: National Yang Ming Chiao Tung University, Center of Industry Accelerator and Patent Strategy,” (provided by IAPS on 3 May 2021).
- IAPS (2023) “IAPS Introduction 2023,” (provided by IAPS on 17 August 2023).
- IAPS (2024) “IAPS Introduction 2024,” (provided by IAPS on 29 January 2025).
- IAPS/A2T (2024) “2024 A2T Introduction Slides,” <https://iaps.ord.nycu.edu.tw/apply-a2t-program/> (downloaded on 11 November 2024).
- III (Institute for Information Industry) (2020) *The State of Taiwan's Corporate Innovation and Startup Ecosystem, 2020 Annual Report*, Taipei, Taiwan. [https://edm.bnext.com.tw/annual\\_report\\_2020/article02\\_en.html](https://edm.bnext.com.tw/annual_report_2020/article02_en.html) (downloaded on 10 August 2021).
- Leatherbee, M. and Gonzalez-Urbe, J. (2018) “Key performance indicators,” In Wright, M. and Drori, I. (Eds.), *Accelerators: Successful Venture Creation and Growth* (pp. 100-122), Cheltenham, UK/Northampton, MA: Edward Elgar.

## < 面談調査記録 > (コード：面談対象；実施日時；場所・手段)

- iaps-2015：「交通大學產業加速器暨專利開發策略中心 (Center of Industry Accelerator and Patent Strategy：IAPS)」の CEO (執行長) Mr. 林伯恒 (Michael Lin) 他；2015年9月17日；台湾・新竹科学園區内の交通大学国際創新育成センターを訪問
- iaps-2020：IAPS の CEO である Dr. 林伯恒；2020年10月5日；オンライン
- iaps-2021：IAPS (「陽明交通大学產業加速器暨專利開發策略中心」に改称) の CEO である Dr. 林伯恒 (Michael Lin)；2021年5月6日；オンライン
- iaps-2023：IAPS の CEO である Dr. 林伯恒；2023年8月17日；オンライン
- iaps-2025：IAPS の CEO である Dr. 林伯恒；2025年2月13日；台湾・新竹市の交通大学交映樓のオフィスを訪問  
(肩書は、面談当時のもの)



台湾におけるスタートアップ・エコシステムの発展状況の研究

---

令和 8（2026）年 3 月発行

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

---