

May 2004

vol. **105**

今月のトピックス
環境サイエンステクノロジーパーク
飛躍する台湾産業
台湾の通信産業(3)
台湾進出ガイド
台湾の給与情報

日本企業から見た台湾
～頂正科技(股)石田昌徳 董事長インタビュー～
納期短縮が台湾進出の最大のメリット
台湾マクロ経済指標
インフォメーション

【今月のトピックス】 環境サイエンステクノロジーパーク

台湾行政院は、持続的な発展を目標とし、循環型社会体系を建設するという国際的な趨勢の基、「環境保護サイエンステクノロジーパークと循環型生態地域計画」を推進する。そのコンセプトは、産業体系の生態化で、資源の投入と産出とを緊密に結び付け、生活圈と生産とを連結する。最終的には、産業の発展を自然の生態循環のように持続的に発展可能な形態とすることを目標としている。

環境サイエンステクノロジーパークの背景

環保署（環境庁に相当）と地方政府は共同で、物質の循環持続利用を促進する目標で、環境サイエンステクノロジーパーク計画を作成、周辺施設を建設し、管理体制を整え、適切な経済的インセンティブも用意することで、生態循環、クリーンな生産、高度な環境保護技術等の特徴を備えた産業を誘致・運営させる。産業の生態化と連結の作用によって、資源の持続的な循環利用を促し、低汚染で環境負荷の低い産業育成を望んでいる。簡潔に言えば、環境サイエンステクノロジーパークには「産業の共生、資源共有、情報の交換、リスク分離」等のメリットがあり、近代的な科学技術を利用した建設により「生産、生活、生態」に配慮した理想的な科学技術園区を企図している。

台湾の環境関連産業の年間売上げは約 34 億米ドル。政府の産業発展政策に合わせ、かつ国内環境保護市場のニーズに応えるには、海外企業を誘致し、台湾のグリーン産業（環境保護産業）の技術を高

めることが今後の方向性と考えられている。

台湾には過去 50 年の建設と発展の成功体験があり、特に半導体・マイクロエレクトロニクス・ディスプレイ・オプトエレクトロニクス・精密機械などの産業では優れた国際競争力を有している。しかし、伝統産業・ハイテク産業に関わらず、今後順調に持続的発展型の産業に転換していくためには、生産過程の中で発生する環境問題に関し、最も優れた科学技術で処理する必要がある。廃棄物処理、資源の循環、水質処理、汚染予防等の技術を含む環境産業のビジネスチャンスは増大すると見られており、更に政府の関連部門も投資障壁の解決に取り組む。これは外国企業が環境サイエンステクノロジーパークに進出する最大の誘因となる。

投資優遇措置

台湾は外資への依存度がかかなり高い。従って台湾のグリーン産業を推進するには、国際的環境保護の潮流と歩調を合わせることが重要となる。循



環型の「環境サイエンステクノロジーパーク」を設置することで、廃棄物の資源化再利用を促進するだけでなく、民間投資を誘致し、工業区の遊休土地削減や失業問題の軽減、更には新興の環境保護産業を育成し、更に良好な投資環境を創造することにも繋げることができる。政府が計画する全国環境サイエンステクノロジーパークは、花蓮県鳳林、高雄県本洲、桃園県と台南県に分かれ全部で4箇所。

台湾の環境保護関連法規は、他のアジア地区の途上国に比べ早期に制定されており、国内の汚染防止技術の経験は既に二十年を超している。これらは、今後、同産業の更なる技術発展のメリットとなる。また、政府は優良な投資環境を加速して作り上げ、企業誘致活動を推進する為に、今後、

段階式の優遇措置を用意する。例えば、土地賃料の50%補助や、総投資額の10分の1の生産補助等、パーク内のみには与えられる優遇措置によって、企業の投資意欲を更に高める計画。

現在、国内4箇所の環境サイエンステクノロジーパークの中、高雄本洲工業区内に位置する高雄県パークだけは、既に開発済みの工業区であり、公共施設及び支援施設も完備しているため、本年2月に開園の式典を行い、企業が入居申請を行える状態になっている。同区には既に4つの企業が入居審査を済ませている。内訳は、山口金礦物公司（資源化産業）、國聯機械公司（環保設備業）、磊格科技公司（資源化工業）、正加興業公司（技術服務業）となっている。この他、敏盛生物科技も入居申請を出し、現在審査手続き中である。

（表一）環境サイエンステクノロジーパーク入居概況

	高雄県パーク	花蓮県パーク	桃園県パーク	台南県パーク
基地	高雄県岡山本洲工業区	花蓮県鳳林総合開発区	桃園科技工業区内	大新営工業区内
用地総面積	40ha	22ha	31ha	30ha
施工時期	2004年2月	2004年8月開始予定	計画中	計画中
現状	4企業が入居審査終了	用地取得作業完了。 土地開発計画を内政部にて審査中	設置計画書修正審議中	設置計画書修正審議中

（表二）環境サイエンステクノロジーパーク計画の計画推進する6大産業

六大産業	範囲
1. クリーン生産技術関連産業	工業生産工程、製品、サービスの中で、クリーン生産への改善を継続して進める産業。
2. 資源リサイクルによる生態化創造産業	製造過程の副産品や廃棄物を回収し基本原料へ転用させること等に関連する産業
3. 再生資源の応用によるリサイクル産業	製造過程の副産品や廃棄物を回収して他の用途の製品を製造すること等に関連する産業
4. 新興戦略的の環境保護技術による創業	高度な環境保護技術の導入、環境保護関連高級人材の育成、各種高級化学、生物、物理等の環境保護技術の発展によりグリーン産業を創立する産業
5. 再生エネルギー製品とシステム製造産業	クリーンエネルギー・廃棄物エネルギーの利用、エネルギー利用効率の改善、持続エネルギーの促進に関連する産業
6. キーとなる環境保護関連産業	社会・産業界の環境保護問題解決の技術及び、キーとなる部品の開発・製造に関連する産業



台湾の通信産業(3)

1987年に通信の自由化推進を開始し1997年に携帯通信業務の開放をした結果、台湾の携帯電話契約数は、民営化以前の150万口(普及率2.77%)から大幅に増加し、2,363万口(普及率100%超)となっている。携帯電話の発展に伴い、通信キャリアは音声通話サービス以外にもショートメッセージ・サービス、携帯でのインターネットサービス(WAP、GPRS)、マルチメディアサービス(画像・イメージ・音声の転送)等のデジタルサービスを次々に提供している。2003年7月、第3世代(3G)携帯事業免許を取得した5つ業者の中から「亜太行動寛頻電信」社が既に同サービスを開始し、台湾も既に3G携帯通信の時代に突入した。

今回は、台湾最大の電信会社「中華電信」と、携帯電話メーカー「英華達」の2社を紹介する。

中華電信

通信自由化の競争に対応する“台湾のNTT”

中華電信は、政府の電信自由化政策の下、1996年7月1日に政府交通部電信総局営運部門を改組して発足した。総合電信会社として、現在約2万9千人の従業員を抱え、固定電話・携帯電話・データ通信を主要業務とし、音声サービス、ネットワーク回線、eコマース等の付加サービスも提供している。市民生活と密接な関係を持ち、中でも長い歴史を持つ固定電話においては、99%の家庭(1,300万戸)が中華電信の電話回線を利用し、国際電話のシェアも60%に達する。携帯電話・データ通信も好成績で、携帯電話の契約数は830万口(シェア33%)を越し、ISPサービスHinetの利用数も350万超(シェア43.5%)、ADSLの利用数も300万(シェア81%)を突破している。

中華電信は、国営企業体制のまま、続々と参入する民間企業との固定・携帯電話双方の自由競争に曝されているが、依然として業界の巨人の地位を守っている。人事・設備のコストを抑制する他、ADSL市場にいち早く参入、技術を掌握、多様なサービスを提供していること等が、高い市場シェアと高収益を支える要因となっている。通信の携帯化、ブロードバンド化の趨勢に従い、中華電信の重点業務も、既に固定電話から携帯・データ通信の2分野へ移っている。1998年、固定電話が全売上にも占める比率は72.1%、携帯・データ通信がそれぞれ21.4%、5.9%であったが、2003年には順に41.7%、37%、19.9%となっている。

600以上のサービスを“e化”で統合

中華電信の業務内容は実に広範囲に及ぶ。固定電話では音声サービスの他、ISDNやインテリジェンスネットワーク(IN)サービス。携帯電話では音声の他、emome(台湾版のI-mode)の各種生活、娯楽、交友、MMS、Java、ファイナンス等の情報サービス、Eコマース。データ通信では、Hinetの他、ブロードバンド映画、オンラインゲーム、ファイナンス、占い等コンテンツサービス、ADSLから企業向けシステムサービスに及ぶ。

同社が提供する600以上のサービスや膨大な顧客データを、“e化”により統合することで、各業務の相互支援を可能とし、かつ将来の新規業務を充実させることも可能になる。例としては、CRMと呼ばれるデータベースを中核とした顧客関係管理強化運動があげられる。コールセンターを設立し、固定電話、携帯電話、データ通信、国際電話の全ての問合せサービスをダイヤル「123」に統合する。また、電信の関連帳票類も統合する。単一帳票システムを開発し、帳票の発送業務を統合、顧客の支払の便宜を計ると同時に、帳票印刷や発送に掛かるコストを大幅に削減することが出来る。中華電信は、今後e化を継続して推進、2004年末に開始する携帯電話の3Gサービス、6月からのADSLの料金大幅引き下げや、現行のブロードバンド動画配信サービス(MOD)サービス等の新業務を統合していく。



表1 現在の台湾携帯電話サービスキャリア一覧

会社名	中華電信	台湾大哥大	遠伝	和信	東信	泛亜	大衆	亜太寛頻
システム	GSM(2G/2.5G)						PHS	CDMA200(3G)
サービス区域	全国		中部		南部		北部中心	全国
開始時期	1994	1998.1	1998.1	1997.12	1997.12	1998.1	2001.5	2003.7
利用者数(万)	808	561	447	276	71	201	60	-
市場シェア	34.2%	23.7%	18.9%	11.7%	3.0%	8.5%	-	-

資料：電信総局 2004年3月

英華達

「OKWAP」は現地化戦略で市場参入

英華達は、台湾ITメーカーの英業達(Inventec)が2000年7月、インターネットターミナル事業群を独立させ成立した同社の子会社で、当初は600名の従業員でスタートしたが、2004年には従業員7,800名を有する規模となっている。現在はPDA等携帯性情報装置(70%)、インターネット関連製品(30%)の研究開発・製造に注力している。自社ブランド商品と委託生産の売上比率は20%対80%。台北に研究開発センターと1工場を構えるほか、南京・上海にも研究開発センターと、各2工場を有する。各拠点は有効に機能し、それぞれ異なるマーケットの状況に即応して、研究開発から生産、物流までの弾力的な調整を行う。

携帯電話は、同社の最主力商品で、自社ブランド「OKWAP」を以って市場参入した。台湾では自社ブランド携帯電話機の中で、多機能・ハイエンド商品のイメージを樹立している。台湾の携帯電話普及率は既に100%を超え、携帯電話機市場は飽和現象を呈する中、短期間で12%の市場シェアを獲得した。

OKWAPブランドの市場競争力獲得は主に現地化戦略によっている。すべて台湾の消費者の使用習慣やニーズにあわせて機能・デザイン的设计・開発がなされ、またコンテンツ業者と提携し、OKWAP.comのウェブサイトでは無料で着信音や画像、文章や応用ソフトのダウンロードサービスを提供している。更に異なるユーザー群の間にユーザーコミュニティを開設し、ユーザーとの関係を強化する。こ

れらが、同社が成功したマーケットセグメンテーションのキーファクターとなっている。

マーケティング戦略の他、商品のプロモーションを進める上で、同社も「流行」系のAシリーズ、「テクノロジー」系のIシリーズ、「総合」系のSシリーズと、3シリーズの携帯電話を展開し、マーケットポジショニングをより明確化し、多様な消費者ニーズを満たそうとしている。

現在、同社は、GSMシステムとPHSの携帯電話を生産しているが、今後3G市場の発展に合わせ、タイムリーに3G携帯を発売する。現時点では、同社製品は、台湾市場でミドルハイクラスの位置付けとなっているが年後半には新機種を投入、露出率を上げ、2004年には20%の市場シェアを狙う。華人市場を主要目標とした「OKWAP」ブランドは、これまでに積み重ねた研究開発・生産・マーケティングに関するノウハウを活用し、現地市場のニーズに合わせた調整を行う「現地化」戦略で大陸市場も開拓する。

図1 若者照準のOKWAP A267





台湾の給与情報

社員を新たに採用する場合、言うまでもなく給与は非常に重要な問題となる。低すぎれば優秀な人材が集まらないし、高すぎれば経営コストを引き上げてしまう。現在の台湾は、4%後半台の高い失業率が続いているものの、一部の人材には求人が集中している状況にあり、適切な給与予算が人材獲得に際しての重要な要素となる。

表 - 1 【2003 年度新卒者初任給 (NT\$)】

学歴	台湾国内卒 1	日本留学卒 2
専門学校 / 短大	23 - 28K	28 - 40K
大学	25 - 35K	30 - 45K
大学院 (修士)	30 - 42K	30 - 50K

(K=1,000)

弊社で実際に紹介実績のあったケースのうちの給与調査結果 (有効回答数 934 名) を示す。表 - 1 は、学校卒業後の初任給であり、1 の「台湾国内卒」は、主に「日本語学科」卒業者の初任給となっている。また、2 については、「日本留学前に仕事経験がある」人材や、「理系人材」を含むため、台湾国内卒に比べ高めとなっている。

表 - 2 【職種別給与 (NT\$)】

経験年数	営業 (ハイテク)	会計・財務	人事
1 年以内	28 - 40K	28 - 38K	27 - 36K
3 年未満	30 - 58K	30 - 60K	30 - 38K
3 - 5 年	31 - 60K	33 - 65K	36 - 65K
5 - 10 年	36 - 138K	35 - 80K	40 - 80K
10 年以上	45 - 140K	40 - 100K	55 - 93K

(K=1,000)

続いて表 - 2 に、職種別・経験年数別の月給の差異を示す。業種、企業の規模・業績や個人の経験・能力等により、同経験年数内でも大きな違いが生じている。

また、「売り手市場」にある人材の獲得は、台湾系・欧米系企業と競合することがある。弊社の給与調査結果を表 - 3 に示す。なお、マネージャー及びディレクター・クラスについては、月給ベースではなく、年収ベースで希望額を明示する人材が多い。

表 - 3 【台湾系、欧米系企業のハイテク営業職の年間給与 (NT\$)】

	企業国籍	社員数	年収	平均年収	平均年齢
マネージャー クラス	台湾系	100 人未満	770 - 1,000K	860K	32 歳
		100 人以上	1,000 - 1,260K	1,080K	35 歳
	欧米系	100 人未満	1,170 - 1,620K	1,500K	30 歳
		100 人以上	1,390 - 2,050K	1,780K	35 歳
ディレクター クラス	台湾系	100 人未満	1,260 - 1,530K	1,380K	38 歳
		100 人以上	1,510 - 2,200K	2,100K	44 歳
	欧米系	100 人未満	1,730 - 2,400K	2,360K	38 歳
		100 人以上	2,210 - 3,260K	2,600K	38 歳

(K=1,000)

台湾系・欧米系企業との人材獲得の競争に際して、留意しなければならないこととして、「給与額」以外の実質上の収入が挙げられる。表 - 3 は、月給及び賞与を含めた給与額であるが、特に台湾系企業では、この他にストック・オプションや株そのものを与える「技術株」制度が取り入れられている。このため、これらを含めた、「売り手市場」にある人材のこれまでのトータル収入や競合オファーの条件について理解する必要がある。

(寄稿) 保聖那管理顧問 (パソナ台湾) セールスマネージャー 高貴敏

TEL: +886-2-2703-5577 (Japanese Hot Line) E-Mail: job@pahuma.com.tw

2004年6月1日より「パヒューマ台湾」から「パソナ台湾」に社名変更致します。

納期短縮が台湾進出の最大のメリット

台南サイエンスパークにはここ数年LCD関連企業の集積が進んでおり、LCD関連企業のクラスターが形成されつつある。LCDの製造に使用されるフォトマスクの製造販売を行う(株)エスケーエレクトロニクスも、2002年に台南サイエンスパーク内に頂正科技(股)を設立し、台湾のパネルメーカーやカラーフィルタメーカーにフォトマスクを供給している。今回はエスケーエレクトロニクスの常務取締役と頂正科技の董事長を兼任される石田昌徳氏に、当社の台湾における事業活動の現状などについてお話をうかがった。

頂正科技(股)
石田昌徳 董事長



昨年末に第2ラインの稼働開始

貴社の概要についてお聞かせください

石田：頂正科技は日本のエスケーエレクトロニクスと台湾の現地企業3社と共同出資により、2002年に設立しました。エスケーエレクトロニクスの出資比率は60%弱です。液晶表示装置(LCD)の製造に使用されるフォトマスクの製造販売を行っています。現在、従業員数は約40名、日本からの駐在員は7名です。

フォトマスクとはどのような製品ですか

石田：フォトマスクとは、2～3マイクロンの微細なパターンがガラス板上に形成されたものです。TFT-LCDや液晶部材であるカラーフィルタは、フォトマスクを原版として、フォトリソグラフィ(光を利用して微細パターンを基板に転写する技術)によって製造されています。簡単に例えるなら、フォトマスクは写真フィルムのネガのような役割を果たしています。

どのような経緯で台湾進出をされましたか

石田：台湾液晶パネル産業の発展に伴い、ここ数年、台湾におけるフォトマスクの需要は急速に拡大しています。そこで顧客である台湾のパネルメーカーやカラーフィルタメーカーとの技術交流を深め、顧客ニーズに対応した製品開発を進めるため、台湾への進出を決めました。

昨年末に第2ラインの稼働を開始しました

石田：進出当初はパターンを基板に転写する描画工程を1ライン稼働させていましたが、今般、新たに第2ラインを導入しました。更にこれまでは基板に薬剤を塗布するコーティング工程は日本で行ってきましたが、台湾にコーティングラインも設置し、コーティングから描画まで台湾で一貫して行う体制を整えました。これにより、これまでよりも更に品質の高い製品をお客様に提供できると考えています。

納期短縮が台湾進出の最大のメリット

貴社にとって台湾進出の最大のメリットは何ですか

石田：当社にとって台湾進出の最大のメリットは納

日本企業から見た台湾

期の短縮を実現できたことです。これまで日本で製造し台湾に納入する場合には、通関手続などにより、注文を受けてから納入するまで、通常の国内企業様への納入に比べて、3～4日程多くかかっておりました。この業界ではスピードが非常に重視されますので、納期を従来より3～4日短縮することには、大きな意味があります。

デリバリーの他、コスト面のメリットはありますか

石田：サイエンスパークの賃料は日本などと比べ非常に安いですが、フォトマスクは設備産業であり、設備の償却負担が重い半面、土地賃料や人件費などはあまりコストには影響してきません。この意味で、コスト面でのメリットはさほどありませんが、法人税5年免税等の優遇措置の適用を受けており、これは非常に助かります。

台湾パネルメーカー各社の業績はとても好調です

石田：パネルメーカーがフル稼働時にフォトマスクの需要が伸びるかという点、必ずしもそうでもありません。と言うのも、フォトマスクの需要としては、パネルメーカーが新商品開発時に使用するテストマスク(新版)が大半ですが、量産品(リピート版)もあります。フル稼働時にはパネルメーカーは新商品の開発にも手が回らなくなり、テストマスクの需要が落ちるからです。しかし全体的にみると、今年から来年にかけて、液晶パネルメーカーのテレビ向け大型液晶パネル製造ラインの稼働がはじまり、これに伴い、高精細大型フォトマスクの需要は拡大傾向にあるといえます。

需要増に対応するための投資計画を発表しました

石田：日本本社では今年3月に総額約81億円の設備投資計画を発表しました。現在の主力工場である久御山(京都府)の敷地内に新工場を設立すると

もに、台湾の頂正科技にもこの中の約16億円を投じて描画機の第三ラインを増設します。新ラインは今年年内の稼働を予定しています。

台南に日系LCD関連企業のクラスターが形成

台南にLCD関連企業が集積しつつあります

石田：私達が台南サイエンスパークに進出した当時は、日系企業の進出もさほど多くありませんでしたが、最近では相次いで日本のLCD関連企業がサイエンスパークにも進出しています。当社も台南の日本人会などには積極的に参加し、他の台南の日本企業と情報交換をしています。最近、台南では必要なものなどは日系のデパートなどでだいたい手に入るようになりましたので、日本人にとって生活がしやすい環境になりました。

台湾における経営で困難な点は

石田：台湾では一般的に人材の流動性が高いですが、当社も適正な人材の安定確保という課題があります。そこで情報流出リスクなどを管理するための仕組み作りを行うとともに、従業員への利益還元を含む会社の人事制度の見直しを通じて、従業員に魅力のある会社となることが重要であると考えています。

台南サイエンスパークに入居する主な日系企業

会社名	取扱製品
エスケーエレクトロニクス	フォトマスク
住友化学	偏光フィルム
ウェスト電気	CCFL
スタンレー電気	CCFL
リンテック	光学フィルム
アルバック	半導体・FPD製造装置

台湾マクロ経済指標

年 月 別	国内総生産額		製造業 生産年増率 (%)	外国人投資 (千米ドル)		貿易動向 (百万米ドル)			物価年増率 (%)		為替レート		株 価 平均指数 1966=100
	実質GDP (10億元)	経済 成長率 (%)		総金額	日本	輸出	輸入	貿易収支	卸売物価	消費者 物価	ドル	円	
2000年	9,559	5.86	8.06	7,607,739	730,323	148,321	140,011	8,310	1.82	1.26	32.99	0.2886	7,847
2001年	9,350	-2.18	-8.36	5,128,529	684,722	122,866	107,237	15,629	-1.34	-0.01	35.00	0.2667	4,907
2002年	9,686	3.59	9.35	3,271,747	608,104	130,597	112,530	18,067	0.05	-0.20	34.75	0.2930	5,225
2003年	10,000	3.24	7.44	3,575,656	725,686	144,180	127,249	16,931	2.48	-0.28	33.98	0.3179	5,161
3月	2,446	3.53	4.44	308,287	7,835	12,613	10,915	1,697	5.14	-0.18	34.75	0.2919	4,449
4月			3.35	139,491	29,114	11,457	10,426	1,031	2.68	-0.01	34.85	0.2918	4,449
5月	2,350	-0.08	-1.39	261,382	26,943	11,260	9,510	1,750	2.03	0.32	34.71	0.2926	4,319
6月			2.74	165,825	12,135	11,596	10,297	1,300	1.94	-0.55	34.61	0.2892	4,869
7月			6.07	347,701	17,380	11,629	10,366	1,263	2.47	-0.98	34.42	0.2863	5,287
8月	2,559	4.18	6.00	348,284	39,454	12,290	10,396	1,895	2.19	-0.59	34.17	0.2917	5,446
9月			8.97	323,450	46,851	12,548	10,978	1,569	0.65	-0.21	33.78	0.3051	5,679
10月			11.54	270,068	63,862	13,091	10,892	2,199	0.00	-0.06	33.98	0.3119	5,939
11月	2,645	5.17	9.98	523,995	352,950	13,796	12,381	1,414	1.18	-0.46	34.21	0.3127	5,951
2004年			18.46	595,310	99,493	14,015	13,187	828	1.57	-0.05	33.98	0.3179	5,853
1月			0.06	180,349	9,357	11,822	10,576	1,246	2.44	0.01	33.39	0.3150	6,236
2月			30.22	174,155	12,010	13,225	13,153	72	2.17	0.65	33.37	0.3057	6,514
3月	2,572	5.16	16.81	414,365	56,852	14,782	14,089	684	2.05	0.90	33.02	0.3177	6,658

出所：中華民国經濟部統計処

インフォメーション・コーナー

第14回 フラットパネルディスプレイ製造技術展 (ファインテック ジャパン)

概要

フラットパネルディスプレイ製造技術展(ファインテック ジャパン)は、液晶、プラズマ、有機ELなどのFPD製造に関するあらゆる機器/技術を一堂に集めた、世界最大規模の専門技術展です。出展製品は、製造装置ゾーン(基盤プロセス、パネル組立てなど)、検査/測定ゾーン、部品/材料ゾーン(PDR、有機ELなど)その他、最新FPD完成品/モジュール特別展示フェアも設けており、最先端のFPDモジュール及びその応用製品や最新技術、業界動向を把握する絶好の場とされています。

日時

2004年6月30日(水) 7月2日(金) 10:00 17:00

展示会場

東京国際展示場(東京ビッグサイト)

主催

リードエグジビション ジャパン株式会社

問合せ

フラットパネルディスプレイ製造技術展 事務局
リードエグジビション ジャパン株式会社内
〒163-0570 東京都新宿区西新宿 1-26-2 新宿野村ビル 18 階
TEL: 03-3349-8502 FAX: 03-3349-4900
E-mail: ftj@reedexpo.co.jp

ジャパンデスク連絡窓口 (日本語でどうぞ)

ジャパンデスクは、日本企業の台湾進出を支援するため、台湾政府が設置しています。野村総合研究所が無料でご相談にのります。お気軽にご連絡ください。

經濟部 投資業務処

台北市館前路 71 号 8F

TEL: 886-2-2389-2111/ FAX: 886-2-2382-0497
担当: 林貝真 ext. 216 (日本語可)

野村総合研究所 台北支店

台北市敦化北路 168 号 13F-E室

TEL: 886-2-2718-7620/ FAX: 886-2-2718-7621
担当: 海老名宏明 ext. 22 / 八ツ井琢磨 ext. 26 / 褚炫初 ext. 23/ 陳詩婷 ext. 21

野村総合研究所 国際本部

〒100-0004 東京都千代田区
大手町 2-2-1 新大手町ビル 5F

TEL: 03-5255-9305(直通) / FAX: 03-5255-1870

●ジャパンデスク専用 E-mail: japandesk@nri.co.jp ●ホームページ <http://www.japandesk.com.tw>

個別案件のご相談につきましては、上記ジャパンデスク専用Eメール、もしくは野村総合研究所台北支店宛にお願い致します。