



中華民國 台灣投資通信

発行：中華民國 經濟部 投資業務処 編集：野村総合研究所 台北支店

December 2004

vol. 112

今月のトピックス
 運営本部の設置推進 優遇措置適用業種の拡充
 特別企画
 台湾のe-ビジネス
 台湾進出ガイド
 台湾に於ける知的財産権制度紹介(その4)

日本企業から見た台湾
 ~ 威志企管顧問 股 吉本康志 総経理インタビュー
 部分最適ではない全体最適のソリューションを提供
 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】

運営本部の設置推進 優遇措置適用業種の拡充

2002年に実施を開始した行政院(内閣に相当)の「チャレンジ2008-国家発展重点計画」の一環として台湾企業及び多国籍企業の台湾における運営本部(研究開発、設計、マーケティング、知的財産権管理、企業経営戦略、企業財務管理、国際調達、ロジスティックス、ヒューマンリソース等高付加価値の運営活動を行う拠点)の設置推進のため、「企業運営本部租税優遇実施規定」が同年策定された。經濟部(経済産業省に相当)はこの度同優遇措置に技術サービス業及び投資持株会社の2業種を適用業種に含めることを行政院に提出した。今回は運営本部優遇措置の修正について紹介する。

經濟部の統計によると、企業運営本部は既に26万人余りの雇用を創出し、営業収入は伸びつづけている。営業額の比率では全国ベースで32.9%に達し、その効果ははっきりと現れている。将来、技術サービス業と投資持株会社の二項目を、運営本部租税優遇措置適用業種に含め、その国外の関係会社から得た権利金や、投資処分利益や、管理サービス費などについて営利事業所得税(法人税に相当)を免除にすることを、經濟部は既に行政院に対して正式に申請している。これが外国企業の台湾への運営本部設置の呼び水となり、台湾に持株会社設立の機運が起こることが期待される。

現行の運営本部の租税奨励実施辦法の申請については以下の条件に合致する必要がある：

1. 国内の従業員人数は月平均100人、そのうち、短大以上が月平均50人以上ではなくてはならない。
2. 年間の営業収入純額が新台幣ドル10億元以上。

3. 年間の営業費用が新台幣ドル5000万元以上。
4. 営業範囲は、各国の関係会社の経営戦略、知的財産権の管理、財務管理、IPO、マーケティング、バックオフィス業務、人事管理、R&D及びエンジニアリング或いは高付加価値生産などの活動をカバーする事。(この度、新たに技術サービスと持株投資が含められた。)
5. 国外関係企業は2つ以上の国に設置登記され、且つ、実質的に営業活動を行っていないなければならない。
6. 国外の関係企業の営業収入の合計額は新台幣ドル1億元以上である。

注意すべき点は、運営本部は必ず台湾に本部を置かねばならず、且つ、海外で実態の有る営業活動を行っていないとならず、海外企業はペーパーカンパニーではではない。そして、規定では運営本



部の年間総売上は新台幣ドル10億元以上なくてはならない。また、運営本部としての定義に合致するには、海外拠点と台湾域内の運営本部の営業額は必ず一定割合でなくてはならない。営業額の大部分は海外にあり、台湾国内は僅かに少しだけと言うのでならない。

表1 企業運営本部設置に関する優遇内容

	優遇項目	優遇内容
1	国外の関係企業から取得した管理サービス或いはR&D所得	営利事業所得税免税
2	国外関係企業から取得した権利金	営利事業所得税免税
3	国外関係企業から取得した投資収益或いは投資処分利益	営利事業所得税免税
4	特定専用区に運営本部を設置する場合、公有地については各管理単位が優遇価格で譲渡或いは賃貸を行う	土地法第25条の制限を受けない
5	都市計画工業区の隣接地を拡大変更が可能	都市計画工業区隣接地の拡大変更が工業区使用処理原則に違反する点を緩和

投資持株会社は台湾では新しい企業経営管理モデルであり、現在、和桐化学 (HO TUNG CHEMICAL CORPORATION) と大衆電脳 (FIRST INTERNATIONAL COMPUTER, INC.) の二社だけが設立登記を完了している。しかし、台湾プラスチックについても、形式上は総管理処がまとめて経営を管理しているが、投資持株会社の原型が見られる。

企業の投資持株会社設立の目的は、傘下で多角的に経営する企業の競争力強化であり、台湾の国

内企業はグループ化、大型化、多角化のトレンドに有り、且つ企業合併も一つのトレンドとなっている。これに更に運営本部の租税インセンティブを加えれば、将来、台湾国内に投資持株会社設立の潮流が起こるであろう。投資持株会社は、その営業項目登記にもあるように、経営管理と財務管理が主たる業務であり、多角化した事業の経営管理を行い、それ自体でR&Dも生産製造も行うことはない。

この他、外資系企業からは運営本部措置適用のハードルが高すぎると言う意見がでている。外資系企業は機能別の運営本部を台湾に設置する事がある。例えばIBM或いはHPはIPO部門やアジア太平洋地区のサービス管理部門、或いは製造業関連の技術R&D部門をもっている。このため、経済部は多国籍企業が台湾にて機能別及び技術サービス行に対して、異なる運営本部のハードルを設置する事を検討している。

表2 運営本部設置の経済効果

	2002年	2003年	2004年	成長率 (%)
固定資産増加額		1,176億元		
国内営業収入増加額	2.7兆元	3.3兆元		22.11
雇用者増加数		22.3万人	26.1万人	16.85

(出所) 経済部

注：土地法第25条：中央直轄市或いは県市政府は、その管理する土地について、管轄地区の民意機関並びに行政院の許可なしに、或いは同意を経ずに、処分或いは10年超の賃貸を決定してはならない。



台湾のe-ビジネス

インターネット環境が整い、家庭でのインターネット人口が増えた事で、台湾のオンライン人口も、既に883万人に達し、ADSL使用者も300万世帯を突破した。このような背景の中、台湾国内のe-ビジネスは、非常に潜在的発展の可能性の有る新興ビジネスである。e-ビジネスは、従来の店舗やルートが不要であり、営業時間や立地、更には国境の制限も受けない。このため、e-ビジネスの範囲は、ショッピング、オークション、旅行、書籍、利殖、学習及びゲームと、その種類は非常に様々である。

e-ビジネスの潜在的可能性に着目

世界的な景気回復の営業受けて、2003年には、主要国のオンラインショッピングの市場は明らかな成長を示した。最も早くオンラインショッピングが発展したアメリカでは既にこの市場は成熟化を示しており、大きな成長の余地は少なくなっている。この他、ヨーロッパと日本などの地区では、将来、e-ビジネスの市場はまだ相当に発展余力があると見られ期待されている。

台湾のオンラインショッピングは近年安定的な成長を示しており、2003年のオンラインショッピング全体の市場規模は新台幣ドル204.7億元であり、MIC(＊)の予測によると2004年には新台幣ドル266.1億に達すると見られている。台湾の内政部統計処の調査によれば、台湾で比較的良好にインターネットを使用する人口の内、21%がオンラインショッピングを経験している。このため、台湾のオンライン人口のうち約半分が、比較的頻繁にネットを利用する人口であり、台湾のオンラインショッピング経験者は、凡そ12%であると推測可能であるが、これは世界平均の15%を下回る。台湾のオンラインショッピング人口には、まだ、成長の余地がかなりあることが見て取れる。

台湾のe-ビジネスは1997年からその目が出始めている。しかし、世界的なネットバブルの崩壊後、一部の業者はこの市場から撤退し、MICの調査によれば、台湾のオンライン商店は、大部分が設立後5年未満の新興企業であり、ネット環境の成熟化とともに、更に多くの事業者が引き続きこの市場に参入してくる。国外企業も台湾の市場に着目し進出している。

MICは2003年に行った電子商店調査において次のことを発見した。50.3%の電子商店は、リアルな商店の延長線上で電子商店の領域に参入している。一方、純粋にバーチャルな電子商店は40.9%を占める。

電子商店は、従来型店舗の販売モデルと異なり、商品の受取方式もコスト管理の重要な一つの流れである。台湾では64%の電子商店がバイク便或いは運送会社を利用している。コンビニエンスストアを利用しているのは僅か7%にすぎない。コンビニエンスストアは、完全な物流システムを構築しているが、しかし、オンラインショッピングの経営者は高い手数料と物流管理費用を支払わねばならず、このため、台湾の業者は大部分がバイク便や運送業者による配送を行っている。そして、オンラインショッピングの発達は、バイク便や宅配便業者に新たなビジネスチャンスをもたらすことになる。

今回の飛躍する台湾産業では、現在の台湾のe-ビジネス市場で、比較的規模の大きい分野について、紹介していく。

＊ 資訊工業策進会市場情報中心 (Market Intelligence Center)
台湾政府系 IT専門のシンクタンク

オンライン旅行代理店

台湾のオンライン旅行代理店市場は2003年まで既に新台幣ドル86億元の規模になり、現在、オンラインショッピング市場中、最大の規模を占める。

台湾の主なオンライン旅行代理店は易飛網 (ezfly)、易遊網 (ezTravel)、雄獅旅遊、玉山票務等がある。(表2) 主管機関の規定では、台湾のオンライン旅行業務



を経営する業者は、旅行商品を提供するリアルな旅行業者でなくてはならない。このため、易飛網 (ezfly) 等の業者は、設立と同時に直接オンラインマーケットに参入したにもかかわらず、ただし、リアルな旅行部門も持ち、団体旅行などの商品も提供している。

オンライン旅行業者の主要な消費者層は大部分が若い世代の個人或いは家庭に集中しており、そのホームページにアクセスし、フリープランやバリュープライスのチケットを自由に比較し、選択していく。このため、オンライン旅行代理店の提供する商品或いはサービスは比較的価格が低く、消費者に精緻なサービスを提供し、比較的高価な路線をとる旅行者には参入が比較的難しい。

オンラインチケットング

台湾のオンラインチケットング市場は、鉄道、芸能・文化、スポーツに分かれる。その内、鉄道チケットの部分は、台湾の台湾鉄道局オンラインチケット販売システム（台湾鐵路局線上售票系統）が提供している。台湾鉄道のオンライン・チケットシステムは2000年から開始されている。利用者数は毎年二倍の勢いで成長しており、徐々に国民の重要なチケット購入のルートになりつつある。しかし、現在の台湾鉄道は、オンライン予約が出来るだけで、支払いとチケットの受け取りは駅或いは郵便局に赴かねばならない。

文芸のチケット予約方面では、現在、台湾のマーケットは主に、「年代」及び「元碁」の二大システムに分かれる。年代の販売システムの芸能・文化類には、音楽、舞台劇、舞踏、コンサートなどがあり、オンラインでカード払いを行い、郵送でチケットを受け取る。元碁チケット販売システムは2003年に国家音楽庁と国家劇院の販売システムと提携を結んでいる。チケットの種類と支払い方法は年代のシステムと大きく異なる点はない。しかし、直接チケットを取りに赴く或いは郵送で受け取る他、7-11にて受け取る事も出来る。

オンラインゲーム

オンラインショッピング以外、近年、インターネットはゲーム業界に一つの大きなマイルストーンを築き上げた。インターネットを通じて、世界のゲームユーザーをインタラクティブに結びつける事である。世界のオンラインゲームの営業額から見るに、韓国、アメリカ、中国と日本がもっとも規模が大きい。

台湾のゲーム市場は過去には、海賊版の被害を受けていたが、オンラインゲームでは確実に収入を確保する事が可能である。このため、2003年には台湾のオンラインゲーム市場は新台幣ドル68.7億に達し、MICは今年8月に2004年は72.2億に登ると予測した。しかし、台湾のオンラインゲーム企業は、代理販売のゲーム主軸を占める点、海外市場の開拓の不振などの課題を克服する必要があり、この解決なくして更なる発展は難しい。

表2 台湾の主要なオンライン旅行業者

網站名稱	主要銷售商品
Ysticket玉山票務	國際線チケット
Buylowtravel百羅網	チケット、フリープラン
LionTravel雄獅旅行社	海外旅行
EzTravel易遊網	国内外旅行プラン
Ezfly易飛網	チケット、フリープラン、ホテル
123到台灣旅遊網	国内ホテル予約代行
Ezibon鍊捷旅行網	チケット、フリープラン
Travelwindow旅門窗	チケット、フリープラン
StarTravel燦星旅遊網	国内旅行

(資料出典) ITIS 2004電子商務應用年鑑



企業活動に関係する 台湾に於ける知的財産権制度紹介(その4)

11. 商標権の効力が及ぶ範囲の明文化

他人が商標を使用する行為は民事或いは刑事上の責任問題に発展することになるかどうかは、商標権の効力が及ぶ範囲にかかっている。このため、その範囲を明確に定めるべきである。原則上指定商品や指定役務について専用権を排他的に主張することが出来るが、類似性の概念を通して更に商標権の効力が類似性の判断次第で拡張され得る。二つの課題が残る：一、しかし、商標登録の審査に於ける特定の係争商標間の排他効力の判断は原則上類似商標判断基準に沿ってなされるが、その判断基準は司法事件に於ける係争商標間の類似性の判断にもしばしば援用されるが、司法当局と行政側の見解と理論が分かれている。行政側の登録商標のはいた効力と司法側のそれに関する認識のずれが根本的にあるかどうかの問題。二、著名性の拡大によって類似性の認定範囲も広がるかの疑問。(改正条文第 29 条)

12. 付与後異議申立て制度への移行、商標登録出願の時間短縮

現行制度の下では、商標権の付与は、登録査定公告の後、3ヶ月の異議申立可能期間内に異議申立てがなく、又は異議申立ての不成立が確定してはじめて許可される。ところが、統計資料により、登録査定を経た出願のうち、異議を申し立てられたのは3%に足らず、そして異議申立てによって原登録査定が取消しとなったのはわずか1%にとどまっていることがわかる。要するに、登録査定を経た出願の大半は商標設定登録を受けることになる。商標の早期権利化、登録出願の時間短縮を図るため、商標登録の査定を受けた出願人は、第一回の登録料を納入することにより、商標登録公告される。また何人も当該登録商標について不適法であると認めるときは、登録査定公告後2ヶ月内に異議申立てを行うことができる。(改正条文第 40 条)

13. 連合商標及び防護商標の廃止

1993年の改正商標法第21条により、同一又は同類の商品に及ぶとされていた商標権の範囲が、指定商品に限ると狭められ、これを受けて企業側がビジネスチャンスを確保するための連合商標出願が大幅に増え、審査の遅滞を深刻化させた。実際、連合商標は期待されるほど機能しておらず、またイギリス、日本がそれぞれ1994年、1996年に連合商標制度を撤廃した前例があることから、今回の改正を機に、審査の行政負担の軽減と、権利者側のリスク管理の見地から、連合商標を廃止することにした。勿論商標の不使用取り消しに対抗する使用証明の援用効果は廃止されることになる。なお、今回の改正案では、登録商標に対する保護が商標の使用により獲得したブランドイメージのダイリューションにまで及ぶように範囲を拡大し、これまで防護商標が果たすべき役割を登録商標でカバーすることができたので、商標制度の単純化を目指して、防護商標を段階的に廃止する。このため、現行条文第22条を削除し、経過規定を設ける。(改正条文第86条、第87条)

14. 更新登録出願の実体審査の廃止

現行第25条第2項により、存続期間の更新登録の許可、不許可は、法定要件のみならず、商標の使用状況についても審査しなければならない。このような規定は商標法条約に合致しない。しかも実体審査を行うには時間や手間がかかり、行政作業の効率的な進行にも影響する。商標の不使用を管理する目的からみても、ほかに適用の根拠となる廃止制度が設けてあることから、商標が実際に使用されていないかを審査するまでもないとして、更新登録出願に対する実体審査を廃止する。世界潮流に符号する改正事項。

15. 商標権の移転が使用許諾の関係存続に影響しない

商標の使用許諾が登録された後、商標権の移転があった場合、使用権者(許諾を受けた者)の権利を保護するため、使用許諾契約が商標権の譲受人にも継続してその効力を有する。商標使用許諾の優位性を明文化する改正時効である。(改正条文第33条)

16. 商標権移転後の使用制限

商標権の移転が可能なので、商標権が移転されたことにより、出所について消費者に混同誤認を生じさせるおそれがある場合の使用を制限する必要がある。したがって、このような場合においては、両者に区別がつくように適切な表示を付け加えなければならない。(改正条文第36条)

(寄稿) TIPLLO 台湾国際専利法律事務所 所長 弁護士・弁理士 林志剛

台北市南京東路二段125号偉成大樓7樓 台北・台湾

Tel:886-2-2507-2811 Fax:886-2-2508-3711 / 886-2-2506-6971

E-mail: tiplo@tiplo.com.tw / Homepage: http://www.tiplo.com.tw

部分最適ではない全体最適のソリューションを提供

威志企管顧問(股)
吉本康志 総経理

日系コンサルティングファームの駐在員として来台し、その後、同社の撤退を機に、台湾に残ることを決意し、ワイズコンサルティングを設立。同社は現在まで数多くの在台日系企業の経営上の問題解決にあたってきた。

今回はワイズコンサルティング、威志企管顧問(股)の吉本康志氏に台湾の日系企業の抱える問題点と台湾経済の強さについてお話を伺った。



起業のきっかけ

御社の起業のきっかけは如何ですか？

私が台湾に来たのは十数年前ですが、当時勤務していたコンサルティングファームが合併先との意見の相違が原因で撤退する事になったのが、当社の起業の一つのきっかけでした。台湾駐在前、日本にいた時には、「台湾にいるとコンサルタントとして遅れてしまう」という意識があったのですが、台湾に6年いるうちに、逆に「日本にいると遅れてしまう」という感覚が芽生えてきて、今後の台湾の将来性に期待して残る決意を固めました。どういうことかと申し上げますと、コンサルティング技術は多分日本のほうが進んでいると思うのですが、グローバルな考え方と言うのは台湾のほうが進んでいると思います。ここで日本に帰り、日本独特の社会に入ってしまうと、有る意味怖い部分もありまして、残る決意をしたわけです。

御社の事業内容についてお聞かせ願えますか？

弊社の事業内容は大きく分けると、三つあります。一つはリサーチ業務、そして、コンサルティング業務、もう一つはヘッドハンティング、これは、特に、エグゼクティブサーチに特化しています。

御社はこれまでたくさんの日本企業を見られて、日系企業はどのような問題点を抱えられていますか？

日系企業の弱いところは、経営者が頻繁に変わる事ですね。経営者が変わる事自体は本社でも同じなのですが、台湾においては、トップに立った方は着任当初は、当然ながら台湾について全く不案内な場合がほとんどな訳です。色々な事を理解するまでに何年かかかってしまう。言葉の壁などもあり、時間を要するわけですね。それで台湾のことを把握して、「さて、そろそろやろうか！」と思う頃には帰任しなければならない、と言うパターンが多いですね。もちろん、台湾に来て、すぐにバリバリと経営者の

日本企業から見た台湾

任を果たされる方も多いのですが、そういう方はやはりアメリカだとか、他のアジアの国でのトップの経験がある方が多いわけです。海外拠点の駐在員経験のある方は台湾に来てパッとすぐ出来ますが、経験の無い方は状況を把握するすべを知らないケースが少なくなく、このような場合、時間が掛かるようです。

このような時間的な差を少しでも埋めていただこうと、弊社ではホームページで日本人台湾経営マニュアルと言うものを掲載して無料で見ていただけるようにしています。

この他、皆さんが困っているのは人事労務関係が多いようです。このような労務人事関係についての情報を会員制にしてホームページ上で見ていただけるようにしております。これはかなり皆さんから好評を頂いております。

台湾経済の強さと言うのはどこにあると思われますか？

実は私は13年前、日系コンサルティングファームの駐在員として台湾に駐在していた頃は、「アメリカやヨーロッパ・日本と違い、台湾企業はOEMばかりで、有名な自社ブランドを持つところが少ない。他社の真似をするのは上手いけれど、自分達で研究開発して、産み出した製品はほとんど無い。安さなら中国の方が安いし、台湾経済の将来はどうなるのだろう」と思っていました。

その頃は、丁度、日本ではバブル経済が崩壊し、景気低迷が始まりました。台湾にも長い不景気がやってくるに違いない、するとブランドを持たず、斬新な製品開発の出来ない台湾は日本の余波で大不況になるかもしれない...と思っていました。しかし予想を裏切り、台湾の経済は堅調な成長を続けていました。

よく考えてみると、日本のビジネスモデルはアメ

リカの模倣である事が多いです。韓国もアメリカ・日本と同じ方向性であるのは間違いありません。日本の過去に於ける必勝パターンは、アメリカが開発したビジネスモデルを、アメリカより高いレベルで実現することにより競争力を維持してきました。しかし、現在のアメリカは、日本が追いついてくる頃には戦略的に競争のルールを変えてきています。日本は同じルールが続けばアメリカには負けないものの、追いついたと思うとルールを変えられるので、何時まで経っても追いつけない状態にあります。台湾は、アメリカ・日本・韓国と共存しながら発展する方法を創り上げたのです。

製品を開発するノウハウも重要ですが、環境に合わせたビジネスモデルを創り上げるノウハウは、更に重要ではないでしょうか？この辺りが台湾経済のしびとさのような部分だと思います。

今後台湾にはどのような産業が進出するのが適していると思われますか？

台湾の経済はアジアの中では非常に成熟して来ました。人の意識が非常に高まってきました。例えば、中国との比較で言うと、上海でローカル向けにコンサルティングを行うとしても非常に難しい。しかし、台湾であれば非常に付加価値の高いコンサルティングを行うだけの下地が有る。台湾ではサービスにお金を出すだけの素養が出てきました。このため、日本での厳しい競争を勝ち抜いてきたサービス産業がその付加価値を活かす国になってきたと思います。

ありがとうございました

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 (百万元ドル)			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	732,866	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	684,854	122,866	107,237	15,629	-1.34	-0.01	35.00	0.2667	4,907	
2002年	9,686	3.59	9.39	3,271,747	608,672	130,597	112,530	18,067	0.05	-0.20	34.75	0.2930	5,225	
2003年	10,006	3.31	7.38	3,575,656	726,070	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	-1.69	261,382	26,943	11,260	9,510	1,750	2.03	0.32	34.71	0.2926	4,319
	6月			3.02	165,825	12,135	11,596	10,297	1,300	1.94	-0.55	34.61	0.2892	4,869
	7月			5.91	347,701	17,380	11,629	10,366	1,263	2.47	-0.98	34.42	0.2863	5,287
	8月	2,555	4.01	5.98	348,284	39,454	12,290	10,396	1,895	2.19	-0.59	34.17	0.2917	5,446
	9月			8.78	323,450	46,851	12,548	10,978	1,569	0.65	-0.21	33.78	0.3051	5,679
	10月			11.75	270,068	63,862	13,091	10,892	2,199	0.00	-0.06	33.98	0.3119	5,939
	11月	2,658	5.70	9.78	523,995	352,950	13,796	12,381	1,414	1.18	-0.46	34.21	0.3127	5,951
2004年	12月			18.46	595,310	99,493	14,015	13,187	828	1.57	-0.05	33.98	0.3179	5,853
	1月			0.2	180,349	9,357	11,806	10,570	1,237	2.47	0.01	33.39	0.3150	6,236
	2月	2,609	6.68	31.17	174,155	12,010	13,192	13,152	40	2.22	0.65	33.37	0.3057	6,514
	3月			17.14	414,365	56,852	14,752	14,081	671	2.72	0.89	33.02	0.3177	6,658
	4月			14.65	417,893	182,470	14,065	13,105	960	4.88	0.95	33.37	0.3021	6,666
	5月	2,528	7.67	17.06	185,952	37,283	15,692	14,499	1,194	6.93	0.91	33.39	0.3049	5,911
	6月			17.31	281,388	63,222	14,427	14,638	-211	7.58	1.73	33.78	0.3107	5,758
	7月			10.49	423,173	175,157	14,652	13,771	881	9.39	3.34	34.14	0.3057	5,553
	8月	2,690	5.30	9.83	243,903	109,579	14,748	13,902	847	10.42	2.55	34.05	0.3100	5,497
	9月			9.05	265,450	28,177	14,955	14,205	750	11.39	2.77	33.98	0.3063	5,865
	10月			3.00	338,733	115,577	15,387	15,045	341	12.02	2.36	33.44	0.3157	5,885

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

Taipei International Optoelectronics Show

概要	2005年4月8日から11日まで、中華民国対外貿易発展協会、台湾区電機電子工業同業組合の主催により、「Taipei International Optoelectronics Show」が開催される。2004年の展示会では、100社以上の企業が295ブースを設置し、米国、日本を始め、各国から約16,000人のバイヤーが来場した。同展示会では、最先端のFPD関連の製品、部品や設備が展示され、業界動向を把握する絶好の場とされている。 ホームページ： http://www.taipeitradeshows.com.tw/opto/Chinese/index.asp	
日時	2005年4月8日～11日 09:00～17:00	
出品物	Flat Panel Displays、Display Devices、Optoelectronics Components、Optical Equipment / Instruments Optical Storage Products、Optical Input / Output Devices、Optoelectronic Industry Relevance	
展示会場	台北世界貿易センター展示ホール（台北市信義路5段5号）	
主催	中華民国対外貿易発展協会、台湾区電機電子工業同業組合	
問合せ先	台湾区電機電子工業同業組合 楊雯琪 TEL：02-8792-6666 ext.237 FAX：02-8792-6138 / 8792-6088 E-mail：justina@teema.org.tw	中華民国対外貿易発展協会 白徳雄 TEL：02-2725-1111 ext.624 FAX：02-2723-4374 E-mail：taipeiopto@taitra.org.tw

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：杉本洋 ext. 26 / 海老名宏明 ext. 22 / 褚炫初 ext. 23 / 盧詩瑩 ext. 25

野村総合研究所 コンサルティング第三事業本部

〒100-0005東京都千代田区丸の内1-6-5丸の内北口ビル

TEL: 03-5533-2709(直通) / FAX: 03-5533-2724
担当：内田恵子

● 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。