



# 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

September 2005

今月のトピックス  
M-Taiwan計画  
飛躍する台湾産業  
台湾の百貨店業界  
台湾進出ガイド  
台湾における対中投資・金融規制について

vol. 121

日本企業から見た台湾  
～雲雀國際(股)有限公司 森田宣幸董事長  
インタビュー～  
トップブランドを維持し、  
更なる飛躍を求めてグローバルに展開する  
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】 M-Taiwan計画

行政院は新十大建設計画の中で「M(mobile)台湾計画」について、370億元を携帯電話ネットワーク及びワイアレスLANの二つのネットワークを統合する計画を打ち出している。また、現在、世界中で注目をされているWiMAXについても、実用に向けての制度整備を進めている。今回は台湾のM-Taiwan計画及びWiMAXに対する台湾の取り組みについて紹介する。

### 計画概要

行政院科技顧問組によると将来10年から15年にわたって、有線ブロードバンド、ワイアレス通信ネットワーク、インターネットが、台湾の三つの重要なネットワークであるとして、政府は新十大建設の中でM-Taiwan計画を計画している。

内政部営建署は2005年6月にM-Taiwan計画を開始することを宣言し、台湾のネットワーク設備の生産量（世界シェア91%）及び携帯電話普及率（111%）世界トップと言うアドバンテージを利用して、ワイアレス・ブロードバンド・アプリケーションを推進する。政府は半導体とオプトエレクトロニクス産業に続く、第三の一兆元産業に押し上げることを期待している。

5年以内に300億元投資し、全台湾に6000キロメートルのブロードバンドネットワークを敷設し、四社の固定通信事業者及び各県市のケーブルテレビ事業者が使用できるよう光ファイバーネットワークを建設する。完成時には600万世帯が低価格で100bpsのブロードバンドを利用できるようになる。M-Taiwan計画の主管機関は經濟部で内政部及び經濟部が執行機関である。また、行政院科技顧問組が指導及び調整部局となる。

### 具体的内容

計画では「ブロードバンドネットワークの設置」、「ブロードバンドネットワーク設置作業の管理」、「モバイル台湾アプリケーションインフラ建設開発」、「モバイ

ル台湾アプリケーション開発作業管理」、「共通プラットフォーム設立」、「ローミングセンター設立」、「M-Taiwan研究」、「M-教育訓練」、「計画宣伝及び推進」及び「ダブルネットワーク整合計画」等の10の計画に分かれて執行される。この下に計35の執行項目が設置されている。これにより10のモバイル都市をつくりあげ、15のモバイル特区を設定する。

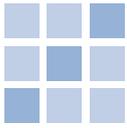
### 計画経費

新十大建設中のM-Taiwan計画では、政府は70億元を予算編成している。2005年から5年に分けて予算編成がなされ、2005年には17.7億元が予算付けされる。このうち、約14.8億元がモバイルアプリケーションの推進に、残りが共通プラットフォームの開発等に提供される。

### 期待される効果

M-Taiwan計画の推進は以下の効果が期待される。

- 1) 全国民が障害なくネットワークアクセスできる環境を創り出し、モバイルネットワークアクセス比率を全世界第20位から第5位に向上させる。
- 2) ネット費用の低減を進め、世界第10位に入る。費用は現在の3割から8割程度に抑える。
- 3) 通信産業を第三番目の一兆元産業に押し上げ（通信製造業で1兆元、通信サービス業で1兆元）台湾を世界第一の二大ネットワークサービス国家にする。
- 4) 6000kmのブロードバンドネットワークの建設



を行い、携帯電話製造業者、コンテンツ業者、及び携帯キャリア等の関連民間投資を1000億元を導き出す。

- 5) これに加えて、山間部や離島区などの交通の不便な地区のブロードバンドネットワーク及び政府のモバイル政府サービスを強化し、当該地区での行政サービスを強化すると共にデジタルデバイスをなくし、均衡的な地域社会の発展を目指す。

### WiMAX技術への取り組み

このM-Taiwan計画と別に、行政院国家資訊發展推動小組(NICI)は9月9日に「台湾WiMAX發展藍図」(台湾WiMAX發展マップ)を可決した。これには、技術標準の検討・策定、技術發展戦略、サービス及びアプリケーション・プラットフォームの開発、チャンネルの企画及び試験認証等の各項目のタイムテーブルが含まれている。予定では来年度末までに11億元近い予算を投入し、国内の法人及び国内の業界のWiMAXの研究開発に助成を行う。そして、M-Taiwan計画を通じて、台湾のWiMAXの応用を進める計画である。

チャンネルの配分については、交通部電信総局は既に「無線寛頻接取応用管理小組」を設立し、当初は二つの周波数をWiMAXの使用に開放するよう計画している。まず、2.5G~2.69GHzを先に計画し、30MHzをすぐに実験用として開放する予定である。将来的には当該周波数も商業用途として使用するため、電信総局は2006年末前には当該周波数を商業用途に移管し、ライセンスの公布の準備を行う。開放の方式は原則的には主要国に準じる形で、アメリカ、カナダ、シンガポールなどのやり方を踏襲し、入札方式を主体とする。続いては、3.4-3.7GHzはすぐにでも固定ネットワーク業者のBackhaul回線或いは無線ブロードバンド用として開放し、申請制を採用し入札にはしない方向である。

一部のWiMAXのアプリケーションは608-710MHzという現有のアナログテレビの周波数(デジタルテレビ普及のタイムテーブルとして2008年にはアナログテレビの使用はなくなる)を使用するニーズがあり、電信総局は実験周波数の整理を行い、試験用途のニーズを満足する予定である。そして、M-Taiwan計画では經濟部工業局はWiMAXを重要な技術項目として選定し、2005年下半年には試験を開始する計画である。この他、2006年にはWiMAX試験

場テストを行えるようにし、WiMAXForumの同意を得て2007年前に、WiMAX認証実験室を設立する。

WiMAXの発展には三つの重要な目標がある。これは(1)政府はWiMAXの設備とサービスの発展を通じて、通信産業の発展を促し、1兆元産業にする(2)M-Taiwan計画を通じて、国内外の事業者がWiMAXに関連するソリューションを提供し、通信産業の川上・中・下業者がこれまでの使用者側の設備から、基地局側の設備(例えばWiMAX基地局の開発製造)に発展する。(3)WiMAXブロードバンド技術を、ワイアレス都市の建設の基礎として、主要都市の市民のモバイル装置使用に際しては2Mbpsのスピードが享受できるようにする。

将来的にWiMAXの主要な研究開発の重点領域は、(1)チップ(2)主要システム〔基地局〕、WiFi-WiMAX Gateway、Fixed Relay Station、WiMAX家庭用/商業用ターミナルシステム等(3)アプリケーション・プラットフォーム(VoIP over WiMax、IPTV、モバイル医療・介護及びオンラインゲームなどの主要サービス)である。

ワイアレスネットワークを基礎とする関連アプリケーションは徐々に普及するため、政府はM-Taiwan政策の執行のタイミングを把握し、国内のICチップ、設備及びソフトウェア企業が十分な事業機会を創造できるように、台湾企業と海外企業の協力空間を作りだすようにしていく。

#### 訂正とお詫び：

台湾投資通信第120号の「今月のトピックス」欄の冒頭の段落において以下の誤りがありましたので、ここに訂正並びにお詫びを申し上げます。

#### 誤：

今年の国際企業誘致フォーラムはナノテクノロジー-国家型計画オフィスと工業研究院及び中華民国対外貿易協会が主催で、ナノテクノロジー-計画成果発表会、ビジネスチャンス探求、APEC会議、ナノテクノロジー-展示会と国際シンポジウムなど六つの関連イベントを併催する。

#### 正：

今年の国際企業誘致フォーラムは、ナノテクノロジー-計画成果発表会、ビジネスチャンス探求、APEC会議、ナノテクノロジー-展示会と国際シンポジウムなど六つの関連イベントを併催する。

飛躍する台湾産業



## 台湾の百貨店業界

激しさを増す小売業界において、百貨店は非常に強く、業態全体では売上を伸ばしている。また、各商圏のコア物件として、地域の経済を引っ張る力となっている。しかし、その一方で業界内部では非常に激しい競争が行われているが、その中で日系或いは日本ブランドの百貨店は非常に好調である。今回はこの百貨店業界の動向並びに、百貨店に関する消費者の意識等を紹介する。

台湾の百貨店業界は小売業界の中では花形存在である。小売業界は百貨店、スーパーマーケット、コンビニエンスストア、量販店、その他に分類される。この中で百貨店、コンビニエンスストアは順調にその販売額を伸ばしている。最近開発が進んでいるショッピングセンターは政府による明確な定義はなされていないが、統計上は百貨店に計上されている。コンビニエンスストアや量販店など様々な業態が出てきたとはいえ、台湾では百貨店はまだまだ小売業界の王者として、小売業並びに各地の商圏を引っ張っている。

ただし、百貨店業界の中を見ると、ローカルの百貨店を中心に淘汰は相当に進んでおり、積極的な投資が可能な大手の百貨店に集約されていく状況が分

かる。中華民國百貨零售企業協会によると売上額では新光三越と太平洋SOGOの二社が個別店舗の売上及び全体の規模で圧倒していることが分かる。ローカル系の百貨店の中では遠東グループが唯一100億元の大台に乗っている。

台湾の調査会社、東方線上E-ICPの2004年度調査結果でも、最もよく行く百貨店は新光三越25%、太平洋SOGO19%、続いて遠東12%、衣蝶5%、中友5%、廣三SOGO4%と続き、日系百貨店の強さを際立たせている。

そもそも、太平洋SOGOが1987年に台湾市場に

表1：小売業業態別売上額（単位：億元）

	百貨店	スーパーマーケット	コンビニエンスストア	量販店	その他
2000年	148,834	74,457	115,113	129,124	102,043
2001年	154,746	76,983	128,092	136,671	96,290
2002年	172,411	75,857	141,778	141,680	91,106
2003年	169,328	79,842	153,802	143,040	98,784
2004年	191,092	85,133	163,768	139,698	110,258

出所: 中華民國購物中心協会ホームページ

表2：営業額上位百貨店グループ（2004年度）

	店舗数	営業額
新光三越	12	548億元
太平洋SOGO	7	300億元
遠東百貨	9	172億元
衣蝶百貨	5	95億元
漢神百貨	2	80億元
中友百貨	1	76億元
廣三SOGO	1	73.5億元
微風廣場	1	60.3億元
大葉高島屋	1	60億元

出所: 中華民國百貨零售企業協会ホームページ



参入する前は、台湾で百貨店と言えばオフィスビルの低層階で展開するのが一般的であった。しかし、太平洋 SOGO が日本的な百貨店のモデルを導入して大成功し、その後、日本式百貨店は日系、ローカルを問わず台湾の百貨店の主流になる。現在では台湾内の多店舗展開力で新光三越に水をあけられたとはいえ、太平洋 SOGO の忠孝店は単店舗で 150 億元 / 年の売り上げを上げる台湾一の店舗である。

AC ニールセンの台湾 3 大主要都市の購買商圈調査によると、台北の消費活動は非常に盛んであり、士林、台北駅前の二つの商圈が若干の衰退を見せた他はその他の商圈では全て人の流れは増加している。特に信義計画区は新光三越 A9 館、101 モールの開幕などがあり、2004 年度は大幅に伸び台北の第三番目の商圈になった。そして、忠孝東路の SOGO 付近、及び西門町が 2003 年度に続いて 1 位、2 位を守った。台中では三民太平洋商圈が 2003 年度に続いて 2004 年もトップ、新光三越商圈は中港商圈を抜いて 2 位になった。高雄市では、五福商圈、三多商圈が二大商圈であり、その他高雄駅前、塩埕商圈がこれに続く。

東方線上 E-ICP の 2004 年度調査結果によると、百貨店の中でもっとも良く行くコーナーは、フードコート / 飲食 39%、女性服飾 36%、日用品 32%、男性服飾 25%、靴 22%、化粧品美容品 21% となっている。また、百貨店に行く際の考慮点として、商品種類がそろっている 42%、駐車が便利である 32%、自分の趣味や年齢にあっている 32%、セールや割引が有る 31% であった。

上記の調査のようにフードコート・レストランは百貨店にとって非常に重要なコーナーであるが、百貨店やショッピングモールなどで、日系ブランドをそろえるところが多い。飲食関係のみならず日本ブランドの店舗を優良なコンテンツとしてどれだけ呼べるかがショッピングモールや、百貨店の一つの成功の鍵とも言える。

一方、テナントとなる日系ブランド企業にとっても、歩合賃料を負担する必要があるとは言え、一定の集客の見込めるショッピングモールや百貨店への進出は、台湾進出への手堅い一歩ともいえる。

表 3 : 台北市主要商圈の百貨店概況

商圈	百貨店	概況
信義商圈	新光三越	A11、A8、A9が営業中 A4館2005年開幕予定
	紐約・紐約	6,400坪
	台北101	23,000坪
忠孝商圈	統一誠品	約1万坪、2005年開幕予定
	太平洋SOGO	忠孝店、敦南店12000坪
西門商圈	微風廣場	年末改装予定
	遠東百貨	4億元の大改装実施済み
南西商圈	誠品商場	西門店、116店與武昌店
	新光三越	南西店
天母商圈	衣蝶百貨	本館及びS館
	大葉高島屋	売場面積8,500坪
	新光三越	天母店、売場面積4,000坪

資料出所：工商時報2005/8

台灣進出ガイド



## 台湾における対中投資・金融規制について

### 1. 两岸関係基本法規

- 台湾側には、中国大陸と台湾との人的・経済的往来を規定する两岸関係基本法規として、两岸人民関係条例（正式名称：台湾地区と大陸地区人民関係条例）がある。
- 同条例は、1992年以後、数度の改正を経て、2003年10月には、現状追認を含めた経済交流面での規制緩和を柱とする大幅改正が実施された。

### 2. 台湾における対中投資規制（主管官庁：經濟部）

#### （1）基本的考え方と歴史的変遷

- 01/9台湾政府（経済発展諮詢委員会）は経済界の意向を受け、対中経済・貿易基本政策を「戒急用忍」（急がず、忍耐強く）から「積極開放・有効管理」へ転換。
- その後、中小企業・個人の投資限度額拡大、簡易審査上限の拡大（US\$20M未滿）個別案件投資限度額撤廃等を経て、03/10に两岸人民関係条例が大幅に改正。
- 同改正を受けて、04/2には「台湾地区と大陸地区間の投資或いは技術合作許可弁法」「台湾地区と大陸地区間の投資或いは技術合作審査原則」を改定、申告制を導入。

#### （2）現行投資規定

表1：大陸投資累計金額或いは比率上限

類別	自己資本	大陸投資累計金額或いは比率上限
個人及び中小企業		80百萬元
払込資本金が80百萬元超の企業	50億元以下	自己資本の40%或いは80百萬元 (どちらか高い方)
	50億元超100億元以下	50億元の部分は40%を適用、 50億元超の部分は30%を適用
	100億元超	50億元の部分は40%を適用、50億元超 100億元以下の部分は30%を適用、 100億元超の部分は20%を適用

出典：「台湾地区と大陸地区間の投資或いは技術合作審査原則」

表2：投資金額による審査区分

個別累計投資金額	審査区分	備考
20万米ドル以下	申告	投資実行後6ヶ月以内に事後確認申請要
2千万米ドル以下	簡易審査	主務機関が書類完備後1ヶ月以内に可否決定しない場合、当該申請案件は自動的に許可あったものとする
2千万米ドル超	專案審査	

出典：「台湾地区と大陸地区間の投資或いは技術合作審査原則」

資料出所：台湾における対中投資・金融規制について（2005年改訂版：2005年6月発行）

みずほコーポレート銀行 台北支店 <http://mizuhocbk.com.tw> 886-2-2715-3911

中西正一（02-2714-7996）西尾隆（02-2714-7930）

## トップブランドを維持し、 更なる飛躍を求めてグローバルに展開する

近年、和食、洋食、デザートと日本の外食産業の台湾進出が目覚ましい。外食産業の外食産業大手の「すかいらーく」の台湾現地法人である雲雀国際(股)は日本の外食産業の台湾進出としては先駆的存在と言えよう。現在、台湾にSkyLarkとGrazieの二つブランドで25店舗を持つが、これまでの道のりは決して平坦なものではなく、様々な苦勞を重ねてここまでの成功を収めている。今回は台湾SKYLARKの森田宣幸董事長にお話を伺った。



雲雀国際(股)有限公司  
董事長 森田宣幸氏

### 撤退の瀬戸際から成長、停滞、そして飛躍

台湾のすかいらーくは1982年に設立されまして、当初は台湾資本の会社に対する技術指導という形でした。ただし、その当時は、店舗の作り方から社員の処遇、レストラン経営のノウハウとあらゆる点がうまく行っておらず、大きく赤字を出していました。そこで、1987年には日本から出資を行っていますが、この時点では日本本社の一部出資と言う程度で、全面的に経営を把握はしていませんでした。そして、1994年に日本のすかいらーくが50%以上を占め、マネジメントをとり、初めて日本人董事長が就任しました。

1996年、私が就任したときには、台湾の「すかいらーく」は芳隣というブランドでした。当時のこの芳隣はお客様の支持が得られておらず、客数減が続いていて、レストラン経営のノウハウも蓄積されていませんでした。このため、この会社を再生するのは非常に困難であると、私は考えており、本社には撤退を具申したぐらいです。しかし、すかいらーく本社として、当時海外進出はこの台湾が初めてであり、東アジアでの戦略のもっとも重要な地点でした。現地法人の状況が悪いからと言って簡単に撤退と言う判断はできず、最終的には続けると言う判断が下りました。

当時は台中に800坪の工場を持ち、台北から台南まで展開するという非効率な店舗作りでした。そこで、

私はリストラクチャリング策として、芳隣15店と台中工場を閉鎖し、この非効率な会社を一度完全につぶし、1997年台北に2店舗を出店し出直しました。一つは復興店でこれは立地から何から全く新しいお店。もう一つは士林店で、立地はそのまま内装や商品を新しく作り直しました。

最初の目標は店舗利益がしっかり確保できる事を第一ステップとしました。このスタートは順調に進み、翌98年には達成でき、15%程度の利益を十分確保できるようになりました。このため、99年には出店を再開し、2000年には8店舗まで展開した段階で本部を含めた全社ベースで黒字を達成しました。こうして2001年の前半までは非常に順調な成長をしていました。

ところが2001年夏を境に風向きが変わりました。この年大きな台風が台湾を襲い台北の工場が水に浸かってしまいました。これと時を同じくして、売上高が前年割をするようになりました。2002年、2003年と前年対比10%割れをしました。つまり、2001年比では20%落ち込んだ事になります。これに対して色々な見直しを図り建て直しを行い、2004年上半期には下げ止まり、下半期には2003年度比で105%程度まで回復するようになりました。無論、これでも2001年度から比べれば非常に落ち込んでいるので、社員には「もっと頑張らないといけないよ」とは発破をかけています。その一方で、一度始まった落ち込みを下げ止め、断ち直した事は非常に評価してあげる

## 日本企業から見た台湾

べきだと思っています。

### 第二ブランド Grazieの展開

実は台湾ではブランドが長続きしないのです。これまで色々な外食のレストランチェーンが台湾で華やかな展開をされていても、3年から5年程度で落ち込んでしまい出店する事ができなくなってしまう。無論、借金をすれば出店は可能ですが、通常のキャッシュフローの中から自前で出店するのは困難になってしまう。実はこのような考え方は、私が着任をしたときから、色々な資料や数字をつぶさに研究して持っていました。このため、私がお店を出すときもメニューの改定頻度をあげる事や、店舗ごとに異なった内装でイメージを変えていきました。しかし、それでも結果として通常よりちょっと長かっただけで、「やはり、うちも陥ってしまったか」と言う思いでした。

このブランドがもたないという問題に関しては複数ブランド化なども含めて検討していました。現在、Skylark ブランドで18店舗ありますが、2003年5月には新規ブランドとしてGrazieを始めました。この2003年5月は調度あのSARSが台湾で流行った時でしたから開店した当初は全くお客様がいらっしやりませんでした。しかし、SARSが終焉した6月後半からお客様がどんどん入り始め、7、8月には店舗での標準利益が出せるようになりました。無論、7月8月は外食産業にとり、最も良い時期ですので、その後も様子を見ていましたが、9月～12月も高い利益水準を維持できたので、2004年より出店を開始し3店舗を出店し、2005年もこれまでに3店舗出し、現在7店舗体制となっています。基本的にはGrazieも短期間で利益が回収できる体制です。もちろん、その上で更に長くお客様から支持をいただけるよう努力していこうと考えています。

### 成長の原動力

現在、すかいらーくの顧客層としては、私手がけた当初から男女比は変わっていませんが、年齢層はあがり、当初の20代の層から、30代に変わって来ています。20代を取り込む事はお客様が爆発的に増えるのですが、ファッション性が強いと移り変わりも速く、長く維持するのは難しい。30代のお客様は爆発的に

増えることはないですが手堅くりピーターとしてきていただけます。このために、原材料を含めてベーシックなものをおいしく提供できるような形にしています。

今後ブランドの消長という問題はありますが、次に新しいプランを展開できる人材が育ってくれたと思っています。現在、社員は本社スタッフ10名を含めて正社員が170名います。アメニティ、サービス内容、商品内容は私一人でもいくらでも考えられます。これを実現するスタッフがきちんと育ってきたのは、わが社にとって最大の財産です。本社のスタッフについては定数で10名と決めています。これは私が董事長として就任したときからこの人数です。ところがこの中で変わったのは1名だけで後はずっと定着しています。私は彼らの指導に当たって非常に直接的にものをいいました。それぞれの職位に必要な基準、規範を定めて、それに合わない人に対しては、はっきりと降格させたほどです。しかし、基準もしっかりと定め、降格させる場合、説明を十分に尽くしました。このため、結果として5人を降格させましたが実際にやめたのは1人で、皆さん後は納得して頑張ってくれています。社員が定着しているのが当社が成長出来た原因だと思います。成長のためには技術のスパイラルな伸びが欠かせませんが、人材が定着して初めて技術の伸びが期待できます。

### 今後は楽しみ

今の社員達であれば、すかいらーくの海外戦略として中華圏進出の第一歩として、台湾に進出した意義も十分にあり、中国でも十分やれると考えています。

中国でも日本人のマネージャーが行って、指導する事は可能だと思います。しかし、これを行うためには、また、日本本社でそのような指導できるだけの日本人を育てていかねばならない。これは言語の問題やあらゆる面で必要です。そのためには非常に時間がかかる。今の台湾のマネージャー、スタッフであれば、上海であれ北京であれ十分な仕事をしてくれると思っています。今後の台湾市場では年間5～6店を新規出店し、台湾のお客様に喜んで頂けるようブラッシュアップを図りながら、より高い成長ができるよう頑張りたいと考えています。

台灣マクロ経済指標

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	9,663	5.78	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	9,448	-2.22	-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	9,820	3.94	9.39	3,271,747	608,104	130,597	112,530	18,067	0.05	-0.20	34.75	0.2930	5,225	
2003年	10,148	3.33	7.38	3,575,656	725,686	144,180	127,249	16,931	2.48	-0.28	33.98	0.3179	5,161	
2004年	10,727	5.71	10.55	3,952,788	822,120	174,014	167,890	6,124	7.03	1.62	31.92	0.3098	6,033	
	7月		10.54	423,173	175,157	14,651	13,771	881	9.39	3.34	34.14	0.3057	5,553	
	8月	2,710	5.27	9.73	243,903	109,579	14,733	13,886	847	10.43	2.55	34.05	0.3100	5,497
	9月		9.09	265,450	28,177	14,937	14,205	732	11.39	2.78	33.98	0.3063	5,865	
	10月		3.01	338,733	115,577	15,375	15,044	331	11.85	2.40	33.44	0.3157	5,885	
	11月	2,784	3.25	5.13	373,587	12,504	15,504	14,945	559	8.77	32.21	0.3118	5,885	
	12月		-1.69	653,840	19,932	14,879	15,996	-1,117	6.01	1.61	31.92	0.3098	5,967	
2005年	1月		12.97	137,246	6,899	15,301	15,509	-208	4.00	0.49	31.79	0.3069	5,917	
	2月	2,722	2.54	-14.61	112,109	15,215	11,769	10,873	896	2.61	31.18	0.2963	6,100	
	3月		-0.10	226,571	17,024	15,769	16,174	-405	1.93	2.30	31.53	0.2946	6,103	
	4月		0.01	260,199	60,494	15,642	15,562	80	1.94	1.64	31.28	0.2976	5,876	
	5月	2,657	3.03	-1.22	237,566	19,623	16,317	16,139	177	-0.70	31.36	0.2899	5,930	
	6月		1.63	127,625	24,807	14,878	14,998	-119	-1.07	2.39	31.62	0.2864	6,221	
	7月		-1.34	615,152	85,022	15,431	15,101	330	-1.61	2.37	32.00	0.2844	6,334	

出所：中華民國經濟部統計処

インフォメーション・コーナー

在台日系企業投資セミナー

台北国際医療器材、  
薬品及びバイオテクノロジー展示会

概要	「ジャパンデスク」では、日本企業の皆様に台湾の産業の状況や投資環境をご理解いただくため、今年10月24日に、台北国際会議センターにて「在台日系企業投資セミナー」を開催する。今回は台湾における日本企業の進出サポートで実績のあるデロイト・トゥシュ・トーマツの台湾事務所である勤業衆信会計事務所や人事顧問会社パソナ台湾や野村総合研究所などの協力により、下記要領で、「在台日系企業投資セミナー」を開催する。(参加費無料) 下記ホームページより申込書をダウンロードし、必要事項を記入の上、野村総合研究所台北支店 ジャパンデスクまでFAXにてご返送ください。 <a href="http://www.japandesk.com.tw/">http://www.japandesk.com.tw/</a>	2005年11月10日～13日まで、中華民國對外貿易發展協會(TAITRA)と台湾医学会が主催になり、台北国際医療器材、薬品及びバイオテクノロジー展示会を開催する。今度の展示会では、「医療関連器具と病院設備消耗品コーナー」、「バイオテク医学産業コーナー」等計9つのコーナーが設けられる。同展示会はアジア地域の専門情報を把握する必見の展示と言われている。(入場無料)
日時 / 会場	時間：10月24日(月)13:30～17:00 場所：台北国際会議センター 201DE 室	時間：11月10日(木)～13日(日)9:00～17:00 場所：台北世界貿易センター展示ホール
講師 / 講演内容	講師 / 講演内容 1. 杉本洋(野村総合研究所台北支店)「日本企業対台湾投資の動向」 2. 横井雅史(勤業衆信会計事務所)「在台日系企業の事業拡大と税務」 3. 高貴敏(保聖那管理顧問)「在台日系企業における台湾人材の採用と活用」	出品物 Bio-tech Products, Medical Use Computer Products & Software, Health Care Products, Diagnostic Equipment, Educational Equipment, Hospital Supplies, Medical Materials, Pharmaceuticals, Medical Equipment & Instruments, Rehabilitative Products, Elderly & Nursing Care Products
主催	台湾經濟部投資業務処	中華民國對外貿易發展協會(TAITRA)台湾医学会
問合せ先	野村総合研究所台北支店 杉本(26) TEL: 886-2-2718-7620 柳瀬(19) FAX: 886-2-2718-7621	中華民國對外貿易發展協會 ext268詹淑玲 TEL: 886-2-2725-5200 ext2638 王淑瓊 FAX: 886-2-2725-3501 E-mail: mediphar@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 / 柳瀬学人 ext. 19 / 盧詩瑩 ext. 25 / 徐沛 ext. 21
野村総合研究所 コンサルティング第三センター	〒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](mailto: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。