



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

June 2006

vol. 130

今月のトピックス
 シルバー世代「U-Care」旗艦計画について
 飛躍する台湾産業
 オンラインショッピング(下)
 台湾進出ガイド
 台湾政府の研究開発助成制度(3)

日本企業から見た台湾
 ~日商普客二四(股)有限公司 台北分公司
 小櫻辰彦総経理インタビュー~
 人とクルマと街の調和のとれた社会を台湾でも
 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 】



シルバー世代「U-Care」旗艦計画について

シルバー世代の医療介護システムを整備するために、經濟部技術処は2006年4月に「U-Care」旗艦計画を公表した。2006年の6月より各産業の企業に対してこの計画への参加を要請している。この「U-Care」旗艦計画は「科專計画」に属するが、予算に関しては行政院の「科技化服務産業旗艦計画(ハイテク化サービス産業旗艦計画)」中の「医療保健及び介護サービス業」に対する枠1億元の予算編成を充当し「科專計画」の一プロジェクトとして分配された。今回は「U-Care」旗艦計画について紹介する。

計画の背景

台湾は現在、高齢化の進展に伴い、シルバー世代が急速に増加しているために、高齢者に対する福祉介護などの需要が高まっている。そのため、高齢者の医療介護システムを速やかに整備する必要がある。

少子化の影響で、高齢者の介護の担い手が少なくなっている。更に加えて台湾国内の経済発展、教育程度が高まるにつれ、国民は老後の生活を重要視している。その結果、行政院の「科技化服務産業旗艦計画(ハイテク化サービス産業旗艦計画)」というフレームワークの中、經濟部の「創新服務産業科專計画(イノベティブサービス産業科專計画)」および「研發連盟先期研究推進計画(研究開発連盟先行研究推進計画)」に対して両者の内容とも部分調整し、「U-Care」旗艦計画を推進することになった。

また、「M-Taiwan」計画中においてもMobileのアプリケーションを模索している最中であり、ここでもプラットフォームを提供できると考えられる。2005年11月の「M-Taiwan」の「M-Care」計画で、三軍総医院が複数の病院とともに中華電信と提携し、高付加価値医療サービスを国民に提供している。この関連サービスは電子式診察受付、診察前の

診察アラーム、診察後の結果通知、その後の病状フォローなどがある。

計画の目的と目標

ここで重要なのは、「U-Care」旗艦計画が医療介護におけるサービス品質の向上を目指している点である。本計画の推進を通じて、高齢者に対して健康、安全、便利かつ効率的な生活を提供し、台湾の介護サービスを向上させる事が可能である。今までの医療介護サービス産業はハードを中心として推進していたが、今回はサービス品質というソフト面を重視し注力する。

經濟部技術処の関係者によれば、この「U-Care」旗艦計画は医療病院産業に対して大きな影響を与え、同産業の発展を促進させる。そして、関連サービス産業を推進し、発展した際、台湾国内でのビジネスチャンスも増える。日本の経済産業省のある統計では、世界の高齢者産業市場は2025年には37.38兆米ドルに達し、2001年に比べ市場規模が約3倍に増加すると予測される。一方、工研院によれば、台湾の介護サービスにおける営業額は2025年に1,089億米ドルとなり、2001年の246億米ドル比で、約4.4倍の成長が



見込まれる。

これまで「業界科専」プロジェクトでも介護関連領域に対して注力してきたが、小規模で、運営モデル開発と技術研究開発が主であった。将来、介護サービス提供面だけではなく、システム、設備など関連サービス産業においても、事業者が介護サービス関連産業で連携し新しいサービスや商品を開発する事が期待される。

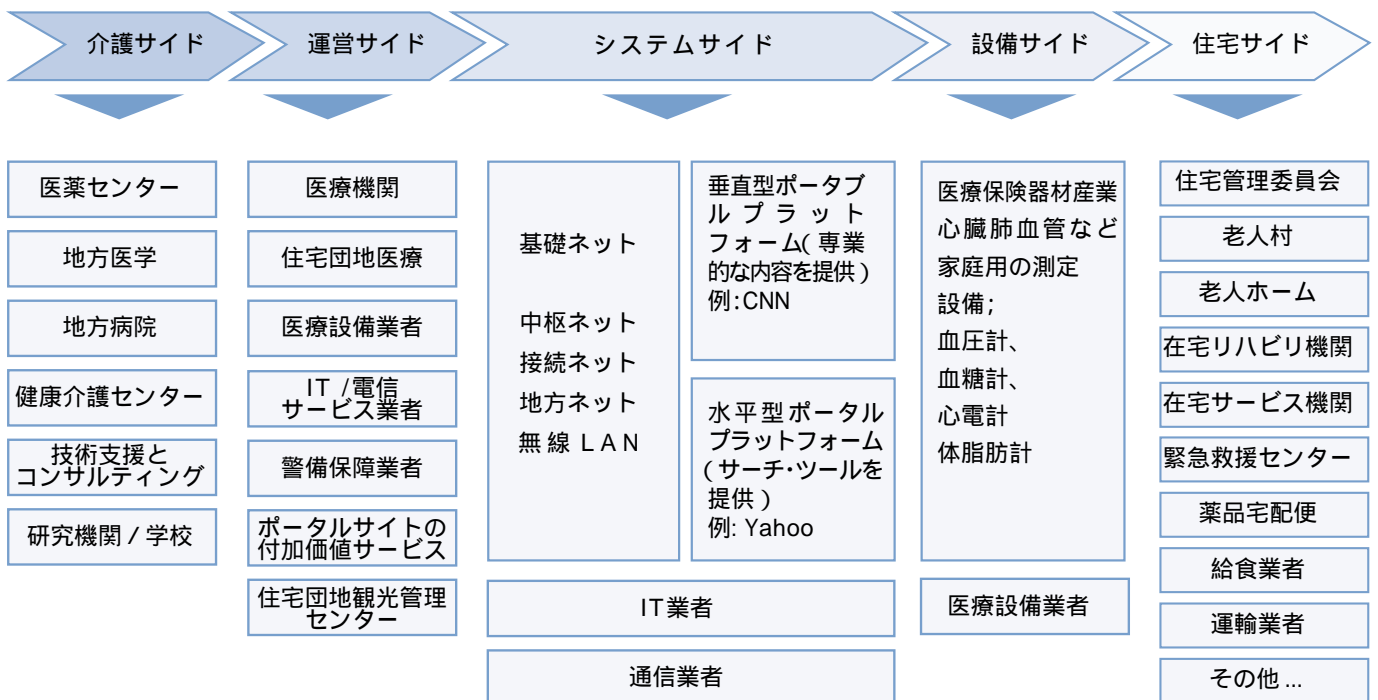
具体的な措置

本計画は以下の対象に対して助成する。 機構式や住宅団地式の高齢者に対する集中的な介護サービスシステム、在宅の高齢者介護サービスシステム、高齢者の緊急介護サービスシステムである。実施内容は、シルバー世代の介護サービスシステムの企画および整備で、半年間の計画期間と二年間の整備実施期間がある。言い換えれば、介護サイド、運営サイド、システ

ムサイド、設備サイドや住宅サイド等の関連業者がネットワークを効果的に組み合わせ、統合的なサービス体系を開発することを計画、また、高齢者に対する介護サービスの品質、範囲、効率と効果向上のため、通信メディアやシステムを整備し、介護人員のトレーニングとサービスプロセスの改善を推進する。

なお、申請対象は、単独企業による新生も可能であるが複数企業によるアライアンスの形態(医療法人、通信技術などの関連企業による申し込み)を優先する。介護サイド(医学センター、地方病院など)、運営サイド(医療機構、介護機構、住宅団地における健康介護センターなど)、システムサイド(IT通信サービス、システムソリューション、電信サービスなど)、設備サイド(医療保険用器材、関連設備など)、住宅サイド(警備保障、薬局など)などの関連業者による申し込みが可能である。

図：「U-Care」旗艦計画の対象領域



出所：経済部技術処より 2006年5月

飛躍する台湾産業



オンラインショッピング(下)

オンラインショッピングの一つの形態として、今回はネットオークションを紹介する。ネットオークションは著しい成長を示しているが、これは短期間での成長を求める時代の潮流にあったサービスとも言える。オークションそのものは既にオンラインショッピングの主要なプレイヤーが出揃い、更に今まさに再編を迎えようとしている。

今回は台湾におけるネットオークションの現状を紹介するとともに、台湾の代表的なネット企業の一つであるPChomeを紹介する。

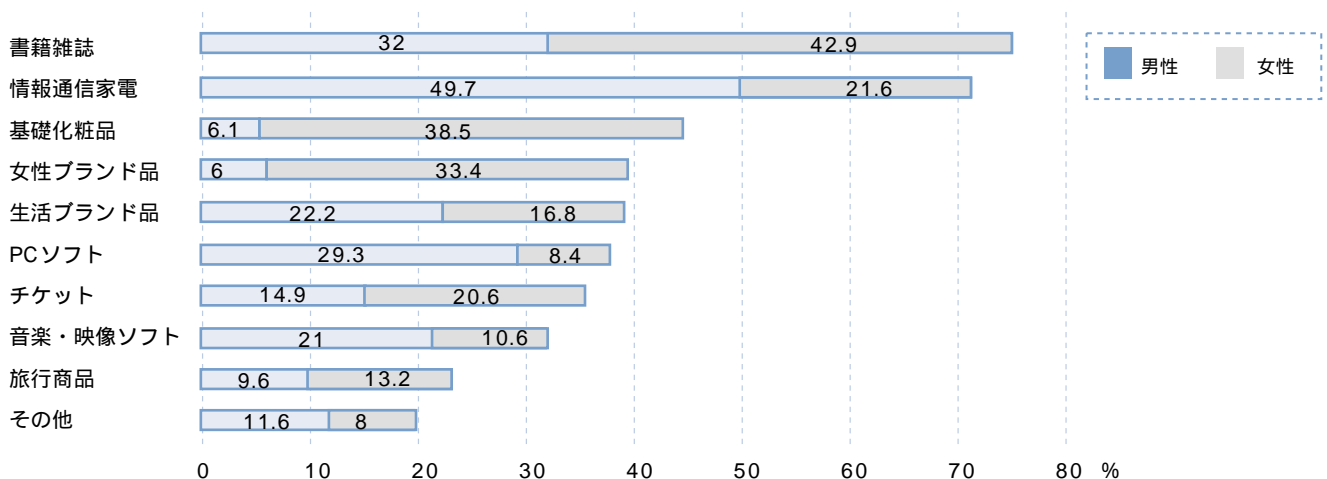
さて、前回はオンラインショッピングを概観したが、消費者向けのもう一つの重要なサービスでもあるオークションを見てみよう。

MICによれば2005年のネットオークションは317億8,800万元と見積もられており、2004年度比で65.3%の成長をしている。MICによるネットユーザーへのアンケートによると、ネットオークションはインターネット上の有償サービス中、利用者数の多いサービスとして、着メロサービスやオンラインゲームを抑えてトップに挙げられている。

ネットオークションで取引される商品としては、書籍が1位、次いで情報通信家電が2位、3位が基礎化粧品となっている。現在までの所、書籍では利用者の性別差異はそれほど大きくないが、情報通信家電は3/4を男性が占め、基礎化粧品では86%を女性が占めている点が特徴的である。

オークション市場でのプレイヤーは主に3社、eBay台湾、Yahoo!奇摩、PChome Online(以下PChomeと略)である。この市場に最も早く登場したのはeBay台湾で、2002年6月に開始。ユニークなTV広告で一世を風靡した。その後、2004年9月に立ち上げられたYahoo!奇摩のオークションサイトが、ポータルサイトとしての強みを活かしてトップとなり、現在では、オークションサイトはYahoo!奇摩の非広告収入の柱となっている。台湾の3大ポータルの一つであるPChomeは最後発で、2005年3月に初めてこの市場に参入している。PChomeのオークションサイトの特徴は、オークションの利用に際して、ユーザーに費用がかからない事である。後発として参入するためにとった措置と思われるが、基本的に広告収入やその他付加価値サービスで収益を稼ぐ

図1：オークションの利用対象商品





モデルを採っている。

さて、このオークション市場において2006年6月に大きな再編がおこった。それはオークション市場2位のeBay台湾と3位のPChomeが共同で新たなオークションサイトを立ち上げる事を発表し、それぞれのオークションサイトをそこに吸収、そしてサイト自体の運営はPChomeにゆだねられる。

オークションが急成長を遂げている大きな原因のひとつとしては、オークションが1980年代生まれの新卒者にとって大きな起業の手段となっている事もある。2005年3月に汎亜人力銀行(人材バンク)が行ったアンケート調査によると、卒業前の1980年代生まれの学生の創業手段として、第一がオークションで売り手として参加、続いて露店、会社を設立、屋台、フランチャイズに加盟などの方法が挙げられている。オークションを選んだ人の理由としては、「低コストで経営者になれる」「簡単に早く成功できる」「人に管理されたくない」などが挙げられている。台湾人が比較的独立志向が強いこと、また、近年の若い世代が短期間で成功を求める事を考えると、ネットオークションというシステムは正に時代の潮流なのかもしれない。

今回の「飛躍する台湾産業」では、オンラインショッピングに関連して、台湾の3大ポータルの一つであるPChome網路家庭を紹介する。同社は3大ポータル中唯一の純粋ローカルブランドであり、また、ネットポータルの運営会社としては唯一の株式上場企業でもある。

同社の前身である電腦家庭は国内最大のPC関連出版社で、当初PC関連の入門情報誌として大きく成長した。

その後、1998年7月兄弟会社である網路家庭が設立され、ネット事業に本格的に乗り出した。

2000年10月には現在の主力事業であるオンラインショッピングが始まる。

2004年7月にはVoIPであるSkypeの台湾代理として台湾において通信事業を開始、2005年3月にはオークションを開始するなど矢継ぎ早に新しい事業を展開している。更に2005年1月には台湾にて株式公開をしている。

PChomeで興味深いのはeBayとの提携関係である。2006年6月5日、eBay台湾とオークション事業での提携を発表したことは既に述べたが、eBayとの提携関係は単にオークションのみにとどまらない。米国のeBay本体がSkypeを買収しており、通信事業でもeBayとは深い関係にある。PChomeは世界でも最も成功しているSkypeのパートナーの一つとされている。現在、台湾でのSkype利用者数は300万人とも言われている。PChomeはポータルサイトを窓口として、台湾において積極的にSkypeの販売を行うのみならず、Skypeのハードも手がけ始めた。アメリカにある100%子会社IPEVOによりSkypeのUSB端末を生産し世界中に販売している。この端末はIPEVOブランド(台湾を除く)やPChomeブランド(台湾にて)更に、OEM供給も行っている。

なお、IPEVOのUSBフォンは、ドイツのハノーバーで毎年開かれる国際的な工業デザインコンテストのIFデザイン賞を受賞している。

このようなeBayとPChomeの関係の緊密化は、単なる通信事業、或いは台湾におけるネット事業の提携という事ではとどまらないとも見られる。中国大陸でAlibaba、Yahoo、Soft Bank連合に対抗したいeBayと、台湾から世界進出を果たしたいPChomeが結びついたという見方も可能である。今後、中華圏のネット業界においてPChomeは注目すべき台湾企業といえよう。



台湾政府の研究開発助成制度(3)

台湾政府の研究開発助成制度の最後として、今回は鼓励国外企業在台設立研發中心計畫(外国企業在台R&Dセンター設立奨励計画)を紹介する。

鼓励国外企業在台設立研發中心計畫とは簡単に言えば外国企業による在台R&Dセンターの奨励措置である。R&Dセンターについては、ローカル企業が台湾国内にR&D機能を持たせることを中心としたものが別にあるが、鼓励国外企業在台設立研發中心計畫は外国企業を専ら対象としている。

(1) 内容

R&D人員の人件費補助、国外専門家の台湾出張旅費、R&Dセンターの賃料(政府開発のR&D園區が優先)、他の国内企業へのR&D委託費用に関し、審査委員会の認定した上限を限度に経費補助を行う。経費補助は原則3年間で、WTO規定の50%を金額の上限とする。

また、国防予備役のハイテク人材の優先利用枠の確保ができる。

(2) 対象

外国企業の在台店或いは外国企業の台湾現地法人。前期の企業のうち、イノベーティブな研究開発能力を有し、リソースの統合能力が高く、台湾の産業イノベーションに重要な影響を与えることのできる企業。

(3) 申請時のチェック基準

1. 研究開発内容の先進性及び独創性
2. 台湾産業への重大かつ核心的影響及び効果
3. 台湾産業との相互補完的効果
4. 国外資源(人材/技術)の導入、及び台湾に対する資源投入への承諾
5. 研究開発の世界展開における台湾の地位の向上

また、この他に会社自身のR&Dのコアな能力や目的、台湾の位置付け、台湾でのアウトソーシングを行うか、或いは台湾企業との共同開発計画があるか否か、R&Dセンターの人的な陣容及び本社からのバックアップの程度等についても確認を受ける。

(連絡先) 經濟部技術処第七課 蕭振榮 (886-2-2321-2200 ext. 184)

人とクルマと街の調和のとれた社会を台湾でも

駐車場業界のリーディングカンパニーであるパーク24は今年、台湾に初の海外支店を開設した。

台湾では順調に自動車保有数の伸びる一方で、台北市、台北県などでは深刻な駐車場不足がある。日本で培った独自のノウハウを導入しつつ、台湾の交通事情に根ざした駐車場開発を進めていく。

今回は、日商普客二四(股)有限公司台北分公司の小櫻辰彦総経理にお話を伺った。



日商普客二四(股)有限公司 台北分公司
総経理 小櫻辰彦 氏

御社の概要についてお聞かせください。

弊社は駐車場業界のリーディングカンパニーとして「人とクルマと街と」をスローガンに供給が不足しているこの駐車場業界において、より多くのタイムズを開発することが大きな社会貢献につながると考えこれまで拡大を図り、日本最大の駐車場ネットワークとなりました。2006年4月末現在で14万7,777台の駐車スペースを運営しています。現在、中長期経営計画 Innovate and Impact 2004-2008 として、2008年までに22万4,000台の駐車スペース運営を目標にしております。

台湾での展開はいかがですか？

台北支店は今年4月に開設されました。私を含めて4名のスタッフでスタートしています。

台湾での目標としてはとりあえず2007年の10月末までに10箇所の「タイムズ」(24時間無人時間貸付駐車場)開設を目標としています。基本的には台北市、台北県を中心にして、タイムズの開発に向けた営業を行っていきます。この1年間は、実際

に駐車場を運営してみて、台湾の方が必要とされる駐車場とは何なのかを見極めながらいろいろと経験し、その経験に基づいて色々と動かしてみようと思っています。また、今後は台湾でも満車空車情報発信などのIT戦略、商業施設・銀行・ホテルなどの来客用駐車場をタイムズとして運用するTPS運営管理など、日本で培った独自のノウハウを導入していきたいと思っています。

当然、日本の方法をそのまま持ち込むのではなく、台湾にあった方法、台湾のドライバーに喜ばれる駐車サービス工夫するための勉強期間でもあります。

具体的にはどのように駐車場を開拓していきますか？

日本でのスタンダードタイムズの新規土地の開拓は全て自社の開発担当者が、毎日足で地道に回って開拓しています。

土地をお持ちの方と直接話し、駐車場の必要性をご理解いただくことが、長期間駐車場として土地をお借りできる秘訣ですね。

日本企業から見た台湾

このため、台湾でも日本人と台湾人とでペアを組んで台北を回って物件を探しております。

先ほどお話のありましたIT戦略とはどのようなものですか？

これはTONICと言うもので、タイムズを情報センターとオンラインで結ぶシステムです。日本ではモバイルと連動し、携帯電話から満車空車情報をチェックしたり、クレジットカード決済ができるようになっています。また駐車場のメンテナンスに利用しているほか、利用状況は内部の営業用の資料としても有効利用しています。

海外展開はどのように考えていらっしゃいますか？

海外では台湾のほかに、韓国にも今年3月、GSカルテックス(30%)、SOMO石油(20%)、そして日本の駐車場機器メーカーであるアマノ株式会社(5%)の4社合弁で合弁会社「GS PARK24株式会社」を設立しました。そして、既に韓国のベクン(白宮)というところに第一号物件をオープン致しました。

海外での展開は、まずは台湾と韓国という二つの国での営業を固めることが当面の目標です。

何故この二か国かということになりますが、駐車場事業を行うに当たってふさわしい幾つかのポイントがあると考えています。第一に、車が多くて駐車場を利用するのに料金を払う習慣があるところ。やはりモラルとして駐車場を利用する習慣は重要ですね。次に、1番目のポイントにも関連しますが、違法駐車に関しての法整備や取締りがあること。最後に駐車料金としてある程度の相場が見込めること。タイムズの場合、24時間無人で駐車場をオペレーションすることになりますので、そのコストが吸収できるかどうかポイントになります。また、政府が駐車場建設を積極的に推進しているかということも大切です。駐車場というのは公共施設の一面も持ち合

わせているので、国や行政が違法駐車、交通問題、都市開発にどのような考えを持っているのかが重要になってきます。

とはいうものの、車を止められるのはドライバー様ですから、そのドライバー様がどのくらい車を大切に思われているかも重要なポイントなのです。大切な自分の車をレッカー移動されたくないでしょうし、路上駐車をして傷つけられたくないでしょう。まさに愛「車」精神といったところでしょうか。その意味では自国で車を製造していることも影響するかもしれません。

こうやって諸条件を見ていくと、台湾、韓国の二か国での可能性が高かったわけです。欧米も十分対象にはなるでしょうが、予想外の問題が生じたとき素早い対応ができるといった意味でも、日本に距離的に近いアジアから取り組むことで、その国、地域の方に喜ばれるタイムズを提供していきたいですね。

貴社はCSRにも積極的に取り組んでいらっしゃるとお伺いしましたが。

駐車場は単なるサービスではなく、社会的なインフラであると考えています。駐車場を整備することで路上駐車が引き起こす様々な問題を解消できると考えています。

路上駐車に伴う交通事故も減らせますし、また、路上駐車の引き起こす交通渋滞を減らし、ガソリンの無駄な消費をなくし、省エネにつながります。また、交通渋滞時のCO2の排出量を減らすことで環境汚染の改善にもつながります。このようにタイムズを普及させることが快適な車社会の実現につながり、弊社の社会的責任を果たすことになります。このような社会的責任は日本だけではなく、海外でも果たしていきたいと考えています。

ありがとうございました。

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 | | |
| 2001年 | 9,862 | -2.17 | -8.36 | 5,128,529 | 684,722 | 126,314 | 107,971 | 18,344 | -1.34 | -0.01 | 35.00 | 0.2667 | 4,907 | |
| 2002年 | 10,281 | 4.25 | 9.39 | 3,271,747 | 608,104 | 135,315 | 113,245 | 22,070 | 0.05 | -0.20 | 34.75 | 0.2930 | 5,225 | |
| 2003年 | 10,634 | 3.43 | 7.38 | 3,575,656 | 725,686 | 150,600 | 128,010 | 22,590 | 2.48 | -0.28 | 33.98 | 0.3179 | 5,161 | |
| 2004年 | 11,279 | 6.07 | 10.55 | 3,952,788 | 822,120 | 182,370 | 168,758 | 13,613 | 7.03 | 1.62 | 31.92 | 0.3098 | 6,033 | |
| 2005年 | 11,740 | 4.09 | 4.00 | 4,228,052 | 457,680 | 198,435 | 182,616 | 15,819 | 0.61 | 2.30 | 32.85 | 0.2795 | 6,092 | |
| | 4月 | | | 1.36 | 260,199 | 60,494 | 16,345 | 15,639 | 707 | 1.94 | 1.64 | 31.28 | 0.2976 | 5,876 |
| | 5月 | 2,820 | 2.97 | -0.24 | 237,566 | 19,623 | 17,133 | 16,220 | 914 | -0.69 | 2.31 | 31.36 | 0.2899 | 5,930 |
| | 6月 | | | 2.42 | 127,625 | 24,807 | 15,531 | 15,073 | 458 | -1.03 | 2.39 | 31.62 | 0.2864 | 6,221 |
| | 7月 | | | -0.93 | 615,152 | 85,022 | 16,162 | 15,130 | 1033 | -1.60 | 2.39 | 32.00 | 0.2844 | 6,335 |
| | 8月 | 2,971 | 4.38 | 7.20 | 606,959 | 49,293 | 16,612 | 15,512 | 1100 | -1.85 | 3.58 | 32.75 | 0.2939 | 6,244 |
| | 9月 | | | 8.03 | 209,970 | 36,477 | 17,001 | 15,571 | 1430 | -0.10 | 3.16 | 33.19 | 0.2929 | 6,067 |
| | 10月 | | | 8.17 | 338,623 | 54,892 | 18,792 | 16,477 | 2,315 | -0.03 | 2.74 | 33.55 | 0.2900 | 5,880 |
| | 11月 | 3,078 | 6.40 | 10.49 | 252,025 | 24,103 | 18,061 | 15,873 | 2,188 | 0.86 | 2.50 | 33.52 | 0.2805 | 6,025 |
| | 12月 | | | 9.79 | 1,104,007 | 63,831 | 17,945 | 14,330 | 3,615 | 1.72 | 2.21 | 32.85 | 0.2795 | 6,377 |
| 2006年 | 1月 | | | 3.74 | 3,953,787 | 33,548 | 16,836 | 14,513 | 2,324 | 1.13 | 2.66 | 31.99 | 0.2750 | 6,609 |
| | 2月 | 3,012 | 4.93 | 15.85 | 117,147 | 37,259 | 15,464 | 16,073 | -609 | 2.29 | 0.99 | 32.46 | 0.2792 | 6,614 |
| | 3月 | | | 7.10 | 1,378,012 | 109,797 | 17,677 | 16,167 | 1,510 | 2.06 | 0.41 | 32.46 | 0.2763 | 6,501 |
| | 4月 | | | 5.47 | 236,647 | 30,803 | 18,795 | 16,421 | 2,374 | 3.04 | 1.23 | 31.91 | 0.2791 | 6,941 |

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

2006年台湾半導体設備および関連材料総合展(SEMICON Taiwan 2006)

概要

2006年9月11日～13日の間、中華民國對外貿易發展協會(TAITRA)とSEMI TAIWANの主催により、台湾半導体関連機器総合展(SEMICON Taiwan2006)が開催される。台湾の半導体設備および関連材料マーケットは2006年に70億米ドル、2007年に80億米ドルに達すると推定されている。SEMICON Taiwanは今年で11回目、台湾での最大 I C 関連産業メーカーに関する展示会である。当展示会は、「IC製造科技〔IC FRONT-END TECHNOLOGY〕」「プロセス技術〔PROCESS TECHNOLOGY〕」「印刷〔Etching〕」「拡散/イオン注入〔Diffusion/Ion Implantation〕」「熱拡散〔Diffusion〕」「洗浄〔Cleaning〕」「相互連結技術〔Interconnection Technology〕」「PIと歩留向上〔Process Integration and Yield Enhancement〕」「300mm半導体製造技術〔300mm Manufacturing Technology〕」「封止サービス〔Packaging and Testing〕」の9つのトピックスを中心に開催する予定。入場無料。(事前登録制) 詳細はこちらのホームページまで。 http://wps2a.semi.org/wps/portal/_pagr/103/_pa.103/210

開催日時

2006年 9月 11日(月)～12日(火)10:00～17:00
13日(水)10:00～16:00

出品物

DRAM、X-ray、High Density Plasma Etching、RTP、CMP、Process Integration Effects on Yields、Computer Integrated Manufacturing、Flip Chip、Nano-technology and MEMS、Compound Semiconductor、AOIなど

展示会場

台北世界貿易センター展示ホール1&3

主催

SEMI Taiwan、SEMI Global Headquarters、中華民國對外貿易發展協會

お問合せ及び資料請求

SEMI Taiwan Ms. Josefina Chung(英語可)
TEL:886-3-573-3399 ext.210
FAX:886-3-573-3355
E-mail:jchung@semi.org

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 / 凌瑞卿 ext. 33 / 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: 岡田真理子

● 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。