



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

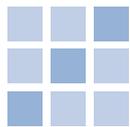
October 2007

vol. 146

今月のトピックス
 台湾のホテル需給と
 「奨励観光産業昇級優惠貸款」
 飛躍する台湾産業
 LED産業(下)
 台湾進出ガイド
 台湾の居留ビザと居留証の取得について(1)

台湾トップ企業紹介
 ~ 王品集團 王國雄副董事長兼總經理インタビュー ~
 レストランチェーンのマルチブランド戦略で
 外食産業をリードする王品集團
 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】



台湾のホテル需給と「奨励観光産業昇級優惠貸款」

行政院經濟建設委員會中長期資金運用企画及び推進チームは2007年10月16日に第80次委員会を開催し、「奨励観光産業昇級優惠貸款」(観光産業レベルアップ)の利息補助措置期限を2007年12月31日から2009年12月31日に延長することを決定した。

元々経済規模に比較して、高級ホテルの数が少ないことを指摘されていた上、中国大陆からの観光客の解放などもあり、ホテル需要の増加も期待されていた。近年、台湾では観光施設やホテルの整備が目覚しいが、今回の措置によりその整備が定着、加速化すると期待されている。

今回は台湾のホテルを中心とした観光施設への投資の動き及び台湾の観光振興計画についてご紹介する。

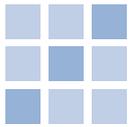
一、政策の流れ

2002年5月8日に行政院で「国家重点發展計画」と言う台湾の中期計画が可決された。この發展計画の中には「観光客倍增計画」が盛り込まれていた。この計画では2008年までに観光目的で来台の旅客延べ人数を2001年の100万人から200万人にすることにしている。

この計画は大きく以下の4つの方向性に分けることが出来る。「現有旅行パッケージコースの整備」新興パッケージコース及び新観光地の開発「観光サー

ビスネットの構築「国際観光の宣伝推進」などである。

中でも今回のテーマであるホテル建設に関係の深いものは一般宿泊施設品質向上計画である。この計画は「観光サービスネットの構築」の中の一項目である。台湾の現有の国際観光ホテルだけでは必ずしも今後倍增する観光客に対応できるものではないために、一般ホテルに対して、優遇措置などによりその設備とサービスレベルが国際レベルに達し、海外観光客へのサービスが可能になるように指導を行うものである。2万室の客室を指導し、国際観光



客の顧客源の開拓につなげたいとしている。このために交通部は「奨励観光産業昇級優惠貸款」を制定している。その主な内容としては以下のとおりである。

1. 融資対象:

観光旅館業営業ライセンス、旅館業登記証、観光娯楽業ライセンス及び旅行業ライセンスなどを取得している観光産業事業者。

2. 融資範囲:

観光旅館業、旅館業及び観光娯楽業が機械設備、土地、営業場所及び設備修繕などのために必要となる資金。

観光旅館業、旅館業、観光娯楽業および旅行業がIT化を行うために必要とする資金。

3. 融資期限:

借入者が計画書を持って審査を受けるが、最長で10年間。

4. 融資限度額:

借入者の財務状況により定まるが、最高でも計画全コストの80%までとする。

融資総額: 観光娯楽業、観光旅館業及び旅館業は最高でも一億元、旅行業は最高でもNT6千萬元であり、この範囲の中で複数化に分けることが可能である。

5. 返済方法:

貸出金利の部分は支払猶予期間を含む毎月支払い、元本は支払猶予期間後3ヵ月ごとに支払いを行う。

6. 利息補助:

利息補助として支払利息に対して、年率で1.5%を補助する。

二、近年のホテル建設の動き

近年、台湾では国内外の資本による台北へのホテル進出の動きが加速化している。日系企業では、温泉旅館の加賀屋が日勝生活集団と合併で、台北市の北投温泉に温泉ホテルを建設する計画が現在動いている。また、ホテルオークラが2009年に南投県の日月潭にリゾートホテルを、2010年に台北市にシティホテルを建設することをすでに発表している。

一方、欧米系では英国のアメージンググループが澎湖島にNT40億元を投じるリゾート開発計画を持っており、先ほど環境影響評価を通過した。また、ホリデイインブランドが台北県の深坑に、フランスのアコーグループが桃園国際空港付近の中華航空のホテルと提携することが報道されている。

この他、台北市や台北県における主要駅周辺や企業の遊休地の放出に伴う再開発計画の中核施設の1つとしてホテルが位置づけられているものが多い。例えば、台北駅双子星ビルや板橋駅周辺での開発、或いは長栄航空の桃園コンテナ用地の再開発計画などがある。

また、今後、中国大陆からの観光客の来台の開放によるホテル需要の増加が期待されている一方で、元々、台湾はその経済の機能や規模と比較して十分なホテルが足りないと言われてきていた。最近の一連のホテル建設の増加はこういった台湾におけるホテル需要の増大に対応できるものと考えられる。

飛躍する台湾産業



LED産業(下)

先月号では台湾におけるLED産業概況、応用商品について紹介したが、今月は台湾の業界の現状及び台湾政府の取組について紹介したい。

業界現状

台湾のLED産業は川上(エピタクシー)から川下(パッケージング)まで相当に発達しており、また、各領域において台湾企業の活躍も目覚ましい。また、LED産業企業は特にこの2年間で積極的に太陽光電市場に参入している、と言う特徴を持っている。以下、川上から川下まで8社の上場企業を紹介していきたい。

華上光電(AOC)

華上光電の主なドメインはエピタクシーの分野である。資本金はNT20.37億元。携帯電話、自動車、照明などのLEDアプリケーション市場の急速な成長とともに、エピタクシーの需給逼迫により華上光電は2003年に勝陽光電(Kingmax-Opto)を、続いて2006年に連威磊晶科技(Aet)を合併し急成長した。

現在、当社の月産能力は、青色LEDのエピタクシーが200KKで、四元LEDのエピタクシーが600KKである。また、当社は現在、台湾国内でLED、LD(Laser Diode)、LS(Lighting System)を生産するメーカーであり、2006年その売上げ比率はLEDが60%、LDが30%、LSが10%を占めた。

また、当社は2005年から太陽光電材料領域に参入し、ポリシリコンではなく、GaAsの開発を進めている。GaAsはポリシリコンと比較してコストが高くなるが、その転換率は30%に達し、今後、技術レベルの向上により、40%まで向上させることも可能である。現在、台湾電力(Tai-Power)及び核能研究所(INER)とも提携・研究開発をしている。

光磊科技(Opto Tech)

光磊科技はLED産業の混晶結晶領域を手がけ、月産能力は2,500KK。主にAlGaPをメインに生産する。2005年から日本の日亜化学(Nichia)と日立電線がそれぞれ6.5%を出資したことにより、光磊科技の原

材料の調達源が安定する。

鼎元光電(Tyntek)

鼎元光電はLED産業の川中企業で、当社の2006年度アニュアルレポートによれば、2006年はLED事業が65%を、太陽光事業が20%を占めている。今後、エネルギーが注目を集める時代において、同社の事業はともに大きく発展する分野であると言える。

工業技術研究院(ITRI)と技術提携で、IR LED量産技術をITRIに移転して、AlGaInPの赤色LEDを共同開発している。太陽電池領域では、子会社の頂晶科技(Topsoc)を設立し、茂迪(Motech)、中美晶矽晶(SAS)から原料を調達し、太陽光電モジュールとシステムデザインを手がけ始めた。なお、グローバル市場へ進出するため、工業技術研究院の「太陽光電科技中心(Photovoltaics Technology Center)」が設置した「太陽光電模組検測実験室(認証用実験室)」に加入し、その実験室を通じて国際許可取得を狙っている。

以上は台湾のLED産業の川上から川中までの上場企業で、これより川下企業を紹介する。LEDパッケージングメーカーは全体的に景気がよく、2003年から2006年までの売上が安定的に成長している。億光電子、光宝科技等は川下のパッケージング企業であり、台湾のLED産業の代表的なメーカーである。

億光電子(Everlight)

台湾最大のLEDパッケージングメーカー。資本金はNT32.01億元。SMD、LAMP、赤外線LEDを生産し、それぞれの月産能力が550KK、190KK、115KK。特にSMDが全体売上の約65%を占め、億光電子の主力商品である。

また、High Power製品を当社の今後の成長のエン



ジンと位置づけている。High Power LED のアプリケーションとしてはLCD TVのバックライト、自動車用照明の製品が中心である。現在、High Power 製品の輝度は既に4,000~5,000nitsに達し、今後更なる輝度の向上とコストダウンに注力する。

光宝科技 (Liteon)

台湾の大手オプトエレクトロニクス部材メーカー。資本金はNT262.25億元。最近、自動車用LED領域に積極的に参入し、晶元光電 (Epistar Opto) に資本参加し、その大口株主となった。四元LEDの月産能力が1,200KKであり、主に自動車用照明の向けのLEDを生産する。このほか、子会社「朋程」は自動車用ダイオード、自動車用ボタンなどを生産している。

佰鴻工業 (Bright LED)

佰鴻工業は資本金NT14.5億元、アプリケーションとしては携帯電話向けが主体。当社はLED Lamp、Display、SMD、そしてほかのLEDアプリケーションモジュールを生産し、この内、LED Lamp、Display、SMD等は当社売上全体の70%を占め、それぞれの月産能力は150KK、10KK、300KKである。特にSMDの売上は全体の40%に達する。2005年と2006年台北市の交通信号灯的公共入札にも参加し、現在台湾の交通信号灯的市場占有率で5割以上を占める。

宏齊科技 (Harvatek)

光宝科技、億光電子に続いて、2004年に大手照明設備メーカー Osram から蛍光体 (phosphor) の特許を取得したLEDパッケージングメーカーである。資本金がNT15.03億元。主力商品はSMDで、月産能力は400KKである。白色LED市場にも積極的に参入し、全体売上の6割が携帯電話用SMDに集中している。

東貝光電 (Unity)

東貝光電は赤外線LEDの技術開発に注力するLEDパッケージングメーカーであり、高付加価値製品(例えば赤外線モジュールなど)を開発・生産する。資本

金はNT17.02億元。2005年から米国メーカーのAgilentと戦略的に提携し、光学式マウス市場に進出し、毎年の生産量は5,000万個以上にも及んだ。台湾国道のETC(Electronic Toll Collection)システムのOBU(On Board Unit)上のディスプレイ用LEDにも参入していた。

なお、当社はカーエレクトロニクス製品も相当に重視している。現在、パネルメーカーの群創光電 (Innolux)と提携し、LCD TVのバックライト用のSMDを生産し、自動車用7インチLCDに用いられている。

政府の取り組みについて

行政院の「2015経済発展ビジョン第一段階の三年衝刺計画(スパート計画)」中の「産業発展方案」の中で、LED産業をグリーン産業(Green Industry)の1つと位置づけ重要視している。

また、經濟部能源局は交通信号灯用LEDの省エネ、安全効果に着目し2007~2009年に順次、地方政府での導入を計画している。

經濟部技術処は今年6月に「LED照明標準及び品質研発連盟」を立ち上げた。これは晶元光電、光宝科技など7社のLED照明関連メーカーが加盟し、LEDの川上から川下までの技術開発に豊富な経験を持つメーカーを取りまとめると考えている。当連盟は約1.7億元規模の經濟部業界科専の「LED照明標準と品質研究開発アプリケーション整合計画」と合わせ、LEDエピタクシーから、アプリケーションまでの測定標準と品質改善認証を制定し、台湾のLED品質と付加価値の向上を促進する。

この他、財団法人光電科技工業協進会(PIDA)は産官学研の力を結集して、産業調査や国際交流を行う。また、台湾光電半導体産業協会(TOSIA)が今年3月に立ち上がり14社のLED関連企業が工業技術研究院と協力し、特許問題を解決し、LEDの新しい技術と新たなアプリケーション商品を開発すると期待される。



台湾の居留ビザと居留証の取得について(1)

今回からは、外国人が台湾において、長期間にわたり業務執行を行うため、ビジネス展開上の重要な要素でもある台湾の居留ビザと居留証の取得についてご紹介する。

1 経緯

1990年頃からの日本との貿易インバランスの影響で、日本人に対するビザの発給に関しては追加資料の提出、許可待ち時間の長期化、取得可能人数の減少等の多くの問題が発生し、その上に根拠法令の未整備のために不明確な点が多く日本企業の頭の痛い問題となっていた。

1992年5月に就業服務法が公布され、この中で外国人の就業に関する規定がなされた事に伴い、1993年1月20日に「公民営事業が招聘する外国専門人員、技術人員及び主管人員の許可及び管理弁法」が行政院と經濟部の連名で公布された。その後1997年9月17日付で改正された。

2004年1月13日に「外国人が就業服務法第46条第1項第1号～6号に規定する業務に従事する際の資格及び審査標準（以下、外国人就業資格及び審査標準という）及び「雇用主の外国人雇用に係わる許可及び管理弁法（以下、外国人雇用管理弁法という）」が公布施行された。その後2005年5月24日に外国人就業資格及び審査標準が修正公布された。主な変更点は総経理などの主管に関する居留ビザの取得要件が一部緩和されたことである（注1）。その後2006年5月2日に最終改定された。

（注1）2005年5月24日の外国人就業資格及び審査標準の修正公布において、政府に認可された華僑又は外国人の投資或いは**設立事業の主管**を招聘する場合の居留ビザの取得可能条件

変更前（旧37条）	変更後（新39条）
(1) 最近1年或いは前3年の平均営業額が1000万元以上	(1) 設立後1年以上 で、最近1年或いは前3年の平均営業額が 資本金額の5倍 或いは 500万元 以上
(2) 最近1年或いは前3年度の平均輸出入実績総額が100万USドル以上或いは代理コミッションが40万USドル以上	(2) 設立後1年以上で、最近1年或いは前3年の平均輸出入実績総額が 50万USドル 以上或いは代理コミッションが 20万USドル 以上
(3) 新設或いは営業が1年未満の現地法人は払込資本金額が500万元以上、支店は国内運転資金が500万元以上	削除
(4) 中央目的事業主管機関が特別に許可した外国会社の代表人事務所	(3) 中央目的主管機関が 許可し設立 されてから1年以上の外国会社の代表人事務所でかつ業務の実績がある場合
(5) 国内の経済発展に実質的に貢献がある或いは状況が特殊で、中央主管機関が中央目的事業主管機関に相談し特別に認定した場合	(4) 国内の経済発展に実質的に貢献がある或いは状況が特殊で、中央主管機関が中央目的事業主管機関に相談し特別に認定した場合
	設立1年未満 の会社は、その資格は上記の(1)から(3)の制限を受けない(新設)

資料出所:『台湾ビジネスガイド』(2007年8月現在)
 勤業衆信会計師事務所 Japanese Services Group
 電話: +886 - 2 - 2545 - 9988 メール: chloeh tai@deloitte.com.tw
 横井雅史(Ext.6914) 中辻一剛(Ext.3654)

レストランチェーンのマルチブランド戦略で 外食産業をリードする王品集団

台湾のチェーンレストランのトップ-王品集団(Wang Group)は、台湾国内で最大のレストランチェーン。売上高も二桁成長と好調な伸びを示している。(2006年度NT35億元、2007年度見込NT42億元)当社は8つのブランド(表1)によるマルチブランド戦略を展開し、ブランドごとに異なるセグメンテーションへのサービスを展開している。今回は、王品集団の副董事長兼総経理、王国雄から当社の成功の秘訣や経営理念についてお話を伺った。



王品集團
副董事長兼總經理 王國雄氏

- 御社のレストラン事業の成功の秘訣についてお話願えますか？

ラグジュアリーレストランと位置付けている「王品台塑牛排」は1993年に成立し、「一頭の牛から6食しかとれない『骨付ステーキ』」だけを提供するというスローガンを打ち出しました。加えて高いクオリティのサービスでも有名であり、台湾のディナーレストランをリードしています。

王品集団は台湾の消費者の外食習慣を研究した結果、外食市場のピラミッド構造の真中にある一般中流層の顧客が未開発で、魅力的な市場だと分かりました。このため、2000年から中級価格帯のレストランブランド「西堤」、「陶板屋」、「原燒」、「聚」などを開発してきました。毎年1つのブランドを立ち上げるというスピードで、現在、既に八つのチェーンレストランのブランドを持ち、台湾国内での外食産業の中でリーディングカンパニー的存在になりました。

外食業界では口コミが重要な要素であり、ブランドの価値は顧客によって決定されます。お客様の心を打ち、満足感をもっていただけてこそレストラン経営が成り立ちます。食後、お客様にアンケート表を配布し書き込んでいただくとともに、フリーダイヤルによりお客様の食後の感覚や意見なども把握するように努めています。

台湾は今、経済格差と階層分化により、M型社会化しています。これに対応した価格戦略により両極

化する消費者を捉えなければならないと感じます。弊社は、中高級レストランの経営を得意としていますが、M型社会に対応するために、今年4月に新たなブランド-「品田牧場日式豬排咖哩(かつカレー定食)」を開発し、NT190元及びNT290元のコースにより普及価格帯市場にも進出しました。「品田牧場」は普及価格帯レストランですが、高級感のある雰囲気とサービスを消費者に提供します。つまり、M型市場の普及価格帯層については、価格要素以外でマーケティングすることこそ競争に勝つ戦略と思います。

- 御社の今後の成長戦略をお話いただけますか？

今後の成長戦略に関して、三つのポイントに分けて説明します。一つはバリューチェーンの垂直統合です。これはグローバル・オペレーション本部を設置、ERPシステムの開発、人材開発、SCMシステムの構築等により実現していきます。二つ目は、市場規模を拡大していくことです。台湾を原点として、中国の主要都市、上海、北京等の拠点を引き続き増やしていくほか、地方都市での拠点開拓を計画しています。また東南アジア市場での展開も引き続き検討しています。三つ目は、ブランドの開発ですが、既存事業を引き続き拡大していくほか、消費者のニーズにあった新たなブランドの創作料理を開発していくことがあります。

これらの戦略を速やかに実現させるほか、「卓越

台湾トップ企業紹介

した経営チームにより、顧客に上質な飲食文化と体験を提供し、企業市民として責任を担う」というミッションを果たし、「世界中で最も良質なチェーンレストラン企業になる」と言うビジョンを目指し努力していきたいと思っています。

- 御社の経営哲学の特色を教えてくださいか？

弊社のコアコンピタンスは、人材トレーニングのメカニズムとイノベーション能力の二つにあります。第一に人材トレーニングのメカニズムに関しては、「206単位」という制度を施行し、優れた人材を発掘します。また、社員に資本の持分を与えることにより、自分の事業として全力を尽くしてもらいます。また、イノベーション能力は、ブランド開発能力であり、常に新たなメニューを開発しています。

特に、社員が出資持分を持つことに関しては、社員は長時間の特別トレーニングを経て支店長やシェフ等の幹部になることで会社に出資することが出来ます。当該店舗に一定の比率で出資することにより、社員は会社と同じスタンスに立つこととなります。これにより、求心力が発生し、最大限の力を発揮できると考えられるでしょう。

また、イノベーションの部分についてですが、新

ブランドの経営層は前の事業体から切り離す必要があります。チーム全員を新たなブランドへ連れ込むことができません。それは、慣れ親しんだ考え方からはなれ、新しいブランドのアイデアを生み出す必要があるのです。ですから我々は、「コンフォートルーム」という概念を導入しました。1つのブランドの事業が安定してきたら、守旧的になることを防ぐために、この安定した心地よい事業環境、すなわちコンフォートルームを離れる必要があるということです。つまり、マネージャーは担当したブランドの事業が安定的に成長していく場合、そのブランド事業から離れなければならない、新たなブランドを開発します。

事業経営のほか、我々は企業文化を重視しています。企業文化の形成は経営トップから始め、身をもって範を示すことで、社員が自然についていき、企業文化が形成されます。弊社は「王品台塑牛排」、「TASTY西堤牛排」、「陶板屋」三つのブランドを作り出してからは、「極限に挑戦」し、不屈の精神を養うために、アウトドア活動を毎年行っています。今年の夏には、私は社員を連れて日本の富士山の頂上攻略をしました。これにより社員との間の気持ちも近くなり、失敗を恐れずフロンティアスピリットを養うことが出来ました。

- ありがとうございました。

「206単位」というのは、全課程206単位の特別トレーニングコース。単位は分割でも取得可能

表1 王品集團の8ブランドの概要

ブランド名	設立時期(年)	事業ドメイン	売上 (NT百万元/年)	店舗数(軒)	平均価格 (NT元/コース)
王品台塑牛排	1993	高級骨付ステーキ	23.21	11	1,200
TASTY西堤牛排	2001	ステーキ	21.77	16	480
陶板屋	2002	和風創作料理	23.26	14	490
聚	2004	しゃぶしゃぶ創作料理	5.39	5	690
原焼	2004	網焼焼肉料理	10.67	9	580
ikki	2005	創作懷石料理	2.20	2	1,000
夏慕尼	2005	フランス式鉄板焼料理	1.40	1	980
品田牧場	2007	とんかつ定食			290

注) 売上、店舗数の数字は2006年のデータ。

出所) ヒアリングによりNRI作成。

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	
2002年	10,319	4.64	9.39	3,271,747	608,107	135,317	113,245	22,072	0.05	-0.20	34.75	0.2930	5,225
2003年	10,681	3.50	7.40	3,575,674	726,072	150,600	128,010	22,590	2.48	-0.28	33.98	0.3179	5,161
2004年	11,338	6.15	10.52	3,952,148	826,929	182,370	168,758	13,613	7.03	1.62	31.92	0.3098	6,033
2005年	11,799	4.07	4.48	4,228,068	724,399	198,432	182,614	15,817	0.61	2.30	32.85	0.2795	6,092
2006年	12,351	4.68	5.04	13,969,247	1,591,093	224,017	202,698	21,319	5.64	0.60	32.53	0.2740	6,842
8月			5.52	541,688	144,468	19,373	18,157	1,216	9.10	-0.57	32.91	0.2806	6,552
9月	3,130	5.05	2.90	447,484	79,964	20,081	17,247	2,834	6.90	-1.23	33.10	0.2804	6,782
10月			2.13	1,897,846	228,823	19,840	17,486	2,355	5.76	-1.19	33.26	0.2825	7,029
11月			1.63	671,419	69,589	19,540	17,116	2,424	5.96	0.24	32.43	0.2791	7,267
12月	3,230	4.04	-2.17	2,068,914	748,525	19,606	16,678	2,928	6.38	0.67	32.60	0.2740	7,630
1月			6.63	500,773	36,116	19,789	17,955	1,834	7.03	0.36	32.95	0.2714	7,815
2007年			-4.73	437,900	9,782	14,900	12,674	2,226	6.74	1.75	32.95	0.2749	7,818
2月			0.91	569,895	94,367	19,757	17,546	2,211	7.56	0.85	33.09	0.2804	7,689
3月	3,157	4.18	3.85	155,486	28,560	19,823	18,356	1,467	8.06	0.68	33.28	0.2783	7,992
4月			6.93	1,819,449	492,636	19,581	18,190	1,391	7.80	-0.02	33.02	0.2715	8,087
5月			7.13	710,718	35,805	20,084	18,677	1,407	5.58	0.12	32.74	0.2651	8,580
6月	3,111	5.07	13.92	2,980,426	33,342	21,185	20,735	451	4.03	-0.34	32.81	0.2757	9,358
7月			11.27	2,151,297	37,913	21,403	18,100	3,302	3.57	1.59	33.00	0.2839	8,757
8月													

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

2007台北国際旅行フェア (Taipei Int 1 Travel Fair 2007)

概要

2007年12月14日～17日の間、「2007台北国際旅行フェア」が台北世界貿易センターにて開催される。2006年の展示会は58ヶ国家から912の国内外メーカー、1,150ブースの出展、延べ172,280人の国内外参観者(20,645名の旅行業者を含む)が来場した実績がある。今年の展示会は「アジア太平洋コーナー」、「欧米アフリカ中東コーナー」、「台湾コーナー」、「ホテル/レジャー旅館コーナー」及び「旅行関連商品コーナー」を設け、計60ヶ国家で968の国内外メーカーが1,168ブースを出展すると見られている。今年日本は66ブースを設置して、最大規模の出展国家として出展する予定。詳細は下記のホームページまで。
http://www.taipetiif.org.tw

開催日時

時間：2007年12月14日(金)～17日(月)10:00～18:00(初日12:00～18:00)

出品物

テーマパーク、観光スポット、旅行協会/組合、交通運輸業、ホテル及びレジャー施設、国立及び地方観光スポット、旅行会社、旅行雑誌/書籍、その他の旅行関連事業など

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

財団法人台湾観光協会

お問合せ及び資料請求

財団法人台湾観光協会
886-2-2597-9691 FAX: 886-2-2597-5836
E-mail: contact@www.taipetiif.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: 福島卓 ext. 26 / 凌瑞卿 ext. 33 / 何佳娟 ext. 23

野村総合研究所
アジア中国事業コンサルティング部

〒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: 杉本洋

● 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。