



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

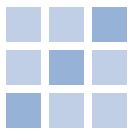
February 2008

vol. 150

今月のトピックス
 經濟部加工出口区
 飛躍する台湾産業
 太陽電池関連産業(1)
 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(5)

日本企業から見た台湾
 ~ 朝日啤酒株式会社台湾事務所
 伊原寛隆所長インタビュー ~
 お酒の楽しみを多くの方々にお届けしたい!
 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】



經濟部加工出口区

1966年に世界初の輸出加工区が高雄に設立されて以来既に42年になるが、この間に高雄園區、楠梓園區、台中園區、中港園區、臨広園區、高雄ソフトウェアパーク、屏東園區、小港航空貨物園區(開発中)の8つの園區が成立している。今回は輸出加工区の歴史とその活用の仕方について紹介する。また、經濟部出口加工区管理处(輸出加工区管理处)曾參實処長にお話を伺い、輸出加工区の発展ビジョンなどを紹介いただいた。

一、輸出加工区の歴史

台湾の輸出加工区の歴史は台湾の産業構造の歴史と言っても過言ではない。世界初の輸出加工区が高雄に誕生したのが1966年。輸出加工区の取り扱い品目は、当初は白黒テレビやトランジスタラジオ、計算機、ステレオなどの音響、家電製品やアパレル関係、螺子、皮革製品、プラスチック製品などが主体。その名通り100%輸出が義務付けられていた。

その後、1990年代中葉まではICパッケージング、STN-LCD、汎用PCBなどが中心で電子部品の割合は76%に及び、残りをアパレルやその他の金属、プラスチック製品などが占めた。1990年代後半になるとICパッケージングは高付加価値品に移行し、その他、TFT-LCDや高付加価値受動部品やICが生産されている。

輸出義務も段階的に緩和され、1987年から50%まで内販が、1997年には100%国内販売が可能になった。このため園區全体で見ると、現在は輸出比率が65%程度にまで下がっており、サイエンスパークなど国内のセットメーカーへの裾野産業として台湾のハイテク産業を支えている。

例えば中港輸出加工区(台中港)では、LCDパネル及び精密機械メーカーが台湾企業、日系企業にかかわらず集中している。これは中部サイエンスパークを中心としたLCDパネルメーカーへの供給を目的として立地している。また、昔から台中地区は金属加工、機械製造業が盛んな地域で、中部サイエンスパークを中心にパネル・半導体メーカーを顧客とする精密機械メーカーも集中している。

二、輸出加工区の活用方法

高付加価値な研究開発機能を前提にしているサイエンスパークとは異なり、輸出加工区は、輸出のための物流基地から量産製造までの幅広い機能の入居が可能である。輸出加工区には幾つかのメリットがある。

第一に、輸出加工区に既に輸出加工の義務はなく、100%の内販が可能である。

第二に輸出加工区は保税機能を有する。日本企業では、キーデバイスや主要材料を日本から調達し、輸出加工区で付加価値を加えて、サイエンスパークに製品を販売するケースが多い。この場合、日本から保税で輸入し、



保税のままサイエンスパーク(サイエンスパークも課税上保税扱いである)の顧客まで販売が可能となっている。

また、保税区の顧客に日本から直接輸出していた日本企業が、台湾子会社を課税区に設置し商流に絡めると、関税などの問題が発生する。しかし、輸出加工区に入居すれば、この問題は回避可能な上、保税工場や保税倉庫の認定のための煩雑な手続きも不要である。

輸出加工区内の企業が加工区外の企業に一部加工を外注に出す場合にも、一定の条件を満たせば、保税を維持できることも、台湾企業の高い加工能力を活用でき

るため、非常に魅力的である。

当然ながら、海外輸出基地としても、単純な保税倉庫から保税工場としてまでその機能をフルに発揮してくれる。

半導体や液晶産業ではグローバルにその存在感がますます強まり、その素材、設備面を支える日本企業にとってはビジネスチャンスが拡大する台湾である。また、中国一辺倒からASEANへと地域的な分散が進む中、日本、中国、ASEANを結ぶ結節点としての役割も持つ台湾。これらの台湾のメリットを享受するため、輸出加工区はベストソリューションを提供してくれると言える。

經濟部輸出加工区管理处 処長インタビュー



經濟部輸出加工区管理处 処長
曾參寶氏

台湾に進出を考えている日本企業にお勧めの園區はどこでしょうか？

輸出加工区は1966年に誕生してから既に40年余りが立ちました。将来は引き続き投資環境の改善と工場の更新計画などを実施していきます。幾つかの古い園區は既に一杯ですが、新しい園區を推薦可能で、中港園區、高雄ソフトウェア園區、屏東園區などです。

中港園區は台中にあり、まだ、20haほどの未使用地があります。産業クラスターとしては中部サイエンスパークとの関係が非常に深く、LCD関連設備、LCD関連ガス・材料などのメーカーが主に入居しています。

屏東園區は124haの総面積があり、20数haが入居可能です。現在、入居しているのは大部分が鉄鋼、自動車関連です。ただし、現在、太陽電池関連の大手企業と6haほどの工場開発計画を交渉中です。これに関連周辺メーカーの誘致も行っており、園區内でバリューチェーンが垂直統合できるよう努力しています。これがまとまれば、残りの未使用地も大きく必要になるかもしれません。

この他、高雄ソフトウェア園區では現在、10万坪の床面積

のオフィスビルを販売中です。(編集注:土地は輸出加工区管理局から賃借、購買は建物のみ)ここはソフトウェア、IT産業関連企業のR&D、貿易、オペレーションセンター基地となるでしょう。

現在の入居企業にはどのような優遇措置が与えられますか？

優遇措置については、皆さんもご存知な関税優遇措置のほかに、高雄ソフトウェア園區の工場に対する地代補助措置があります。高雄ソフトウェア園區では、入居企業はデベロッパーからオフィス社屋を購入するほか、地代を管理局に支払う必要があります。しかし、地代については4422減免措置があります。これは当初2年間は6掛け、次の2年間は8掛けになるものです。この他に、高雄市政府から3割の地代補助が別途支給されますので、当初2年間は3割のみ、次の2年間は5割のみになります。

また、貸付利息に対する補助(最高2.5%)や家屋税の減免があり、当初2年間は100%補助、次の4年間は50%となっています。是非、日本企業にも入居していただきたいと考えています。

輸出加工区の発展ビジョンを伺えますか？

園區内の企業が更に大きなグローバル市場で発展できるように、将来は輸出加工区とASEAN諸国との協力計画があります。これは相互の設定域内での関税免除を予定しており、双方の人員、貨物、金融面での交流が深まることを期待しています。

台湾に企業が根を張り、更に台湾から海外へ投資することで、ASEAN市場を拡大していく。これこそが、輸出加工区のブルーオーシャン戦略だ、と考えています。

飛躍する台湾産業



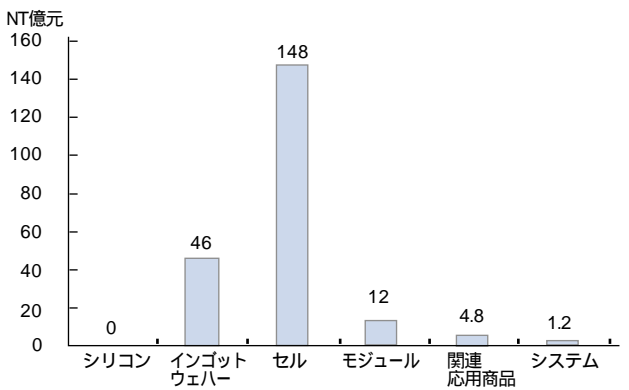
太陽電池関連産業(1)

世界的に大きな成長を遂げる太陽電池産業であるが、台湾の成長は中でも著しい。台湾の太陽電池関連産業の生産額は04年にNT33億元、05年にNT69億元、06年にはNT212億元と急成長し、現在は世界第5位のシェアを占めるにいたった。台湾は、世界に冠たる半導体、LCDの技術力を有しているが、これら半導体やオプトエレクトロニクス技術を横展開し、旺盛な新規参入が相次いでいる。まさに、半導体や液晶産業が台湾で勃興した当時の勢いの再演である。今回より数回にわたり台湾の太陽電池産業の動向を紹介する。

産業現状

台湾の太陽電池産業ではセルが産業の牽引役となっている。2006年の台湾電池関連産業の生産額は全体でNT212億元であったが、そのうち、セルはNT148億元であり、実に70%を占める。台湾政府としては今後、2015年には太陽電池産業全体でNT4,031億元にまで高める計画である。

図1 2006年台湾太陽電池関連産業の生産額



資料出所: 『加速推動太陽光電産業發展』經濟部

以下に台湾の主要な領域であるセルとインゴット・ウェハー、そして、注目の課題であるポリシリコンについて領域ごとに産業発展動向を見ていこう。

ソーラー・セル

セルは上述のように、2006年の生産高でNT148億元、発電量で170MW、世界シェア6.7%であった。更に2007年には光電協進会(PIDA)によれば、生産量ベースで545MWに伸び、世界4位となる。この中、シリコン結晶型とシリコン薄膜型電池は世界での市場シェアが14.52%、3.47%になった。2006年比で生産量で3倍以上、シェアでも2倍以上の成長となり大きく地位を向上させた。

後発で伸びてきた台湾では、現在は多結晶シリコン型が大半を占めている。多結晶シリコン型セルの領域では茂迪、益通が筆頭に上げられるが、この他、旺能、昱晶、新日光、昇陽、茂矽なども参入している。

現段階では如何に安定的なポリシリコンを確保するかが成長の鍵である。DIGITIMESによると2006年末にスポットで300米ドル/Kgだったシリコンは2007年度下半期には400米ドル/Kgに高騰している。このため、量的にも價格的にも安定供給を確保するために、ポリシリコンメーカーと5年や3年の長期供給契約を結ぶ必要がある。現状、台湾のセルメーカーは積極的に長期契約を結ぶ一方で、海外のポリシリコンメーカーへの資本参加を行い供給の確保を図っている。例えば、茂迪はRECと5年間の長期契約を結ぶ一方で、アメリカのポリシリコンメーカー AE Polysilicon に資本参加し、5年間の長期契約を結んでいる。一方、益通はアメリカのウェハメーカー Adema に資本参加する一方で、日本のエムセテック、中国のLDKとも長期のポリシリコン供給契約を結んでいる。

一方、2006年末ごろから徐々に参入が始まった薄膜シリコン型ではあるが、一向に下がらないポリシリコンの相場を前にして、2007年にはその参入の勢いが本格化した。

現在は大豊、聯相、緑能、旭能光電、大億光電、富陽、鑫笙、宇通光能などが薄膜型太陽電池の生産のための工場建設に着手、或いは参入を表明している。2007年に量産を開始した大豊を除くと、主に2008年の量産開始を予定している。

今後、量産に向けた技術の安定化、また、生産ラインの投資規模が結晶型より一桁大きいため償却負



担が大きく、これらをどのように克服するかが参入企業の課題である。

インゴット・ウェハー

インゴット・ウェハー分野はセルに次ぐ発展が見られる領域であり、生産額で22%、2006年時点でNT46億円の生産高である。この領域では半導体インゴット・ウェハーの中美晶、合晶（PSC傘下）台湾半導体、茂矽が太陽電池インゴット・ウェハーに横展開している。

この分野では、半導体及びダイオードの領域からの参入が多い。現在のシリコン不足の状況の中で、半導体産業でシリコンに近い位置にいるインゴットウェハーメーカーが、どの程度シリコンを調達できるかが、台湾全体の台湾太陽電池産業の競争力にもつながって来ると思われる。

ポリシリコン

現在、台湾が課題としているのがシリコンの供給である。シリコンの調達がボトルネックとなり太陽電池セル、シリコンインゴット・ウェハーメーカーの成長を制限しており、国内メーカーの量産も実現していない。しかし、この成長領域を目の前にして、石油化学系の大手化学メーカーを中心に参入が始まっている。石油化学メーカー大手の栄化は、オプトエレクトロニクス大手の億光電子と合併で福聚太陽能

電子を設立し、2500万トンの生産能力を持つポリシリコン工場を建設する計画である。既に南部サイエンスパークへの入居許可も受けており、台湾のポリシリコン分野では参入の足取りが最も早い企業の1つといえる。この他石油化学系では、台湾中油、台聚、台湾プラスチック等が参入を表明している、整流ダイオードから台半の参入も取り立たされている外、太陽電池セルの山陽もポリシリコン生産を表明している。

以上見てきた太陽電池への参入企業にはひとつの特徴がある。これは、IC、LED、光ディスクといった領域の企業が横展開をしていることである。IC、LED、太陽電池ともに半導体と言うことで、コア技術及び素材に共通点があり横展開しやすい。一方、光ディスクやLCDも、薄膜形成技術をコア技術として、ガラスの上に薄膜を形成するという点で、薄膜型太陽電池との類似点が多い。

現在、セル領域を中心に参入が相次いでいる台湾の太陽電池産業だが、現在のポリシリコン不足が一服すると見られる2010年頃には、競争のルールが激変し業界の再編が起こるだろう。競争の焦点が現在のポリシリコン獲得競争から技術とマーケティングに移るだろう。今後、これらに向けて台湾の太陽電池産業がどのように実力を蓄えていくのか？今後も熱い注目を集める台湾の太陽電池産業である。

他領域からの太陽電池産業への参入状況（計画発表段階を含む）

	ポリシリコン	インゴット・ウェハー	セル	モジュール
石油化学	栄化(福聚)、台聚(環球半導体)、中油、台塑(喬陽)台苯			
LED、整流ダイオード		台半、統懋半導体、強茂、	佰鴻(昱晶)華上	李洲(奈米龍)、立碁(立碁光能)、東貝(華旭環能)、鼎元(頂晶科技)
半導体		中美晶、合晶、尚志(綠能科技)、嘉晶、茂矽	力晶(新日光)、聯電(聯相)	
光ディスク			中環(富陽)、訊碟(旭能)	

〔栄化(福聚)など()付き企業は関係会社の形態で参入。()内は投資先社名〕

資料出所：各社ホームページ、報道から



台湾の居留ビザと居留証の取得について(5)

今回も前回に引き続き台湾の居留ビザと居留証の取得についてご紹介する。

3 居留ビザの取得形態

(1) 147号～149号で既に掲載済み

(2) 契約履行目的による取得のケース(就服51第3項)

外国法人が請負売買、技術合作等の契約履行のため、外国人を派遣し中華民国境内で就業服務法第46条第1項第1号(技術性¹或いは専門性の業務)或いは第2号(政府に認可された華僑又は外国人の投資²或いは設立事業の主管)の業務に契約範囲内で従事させる必要がある場合、当該外国法人が中華民国境内にまだ支店³或いは代表人事務所を設立していない場合は、契約を締結した事業機構(台湾への派遣先会社)或いは授権した代理人が、招聘許可を申請することができる。上記の内容をまとめると、

申請者(下記のうち1つ)

- ・外国会社の支店⁴或いは代表人事務所
- ・台湾現地法人(派遣先の会社など)
- ・授権した代理人(台湾の居住者であることが必要)

台湾内で実施する業務の内容

- ・技術性¹或いは専門性の業務
- ・政府に認可された華僑²又は外国人の投資²或いは設立事業の主管

外国人の資格

- ・専門職業及び技術人員試験法規定に従いライセンス⁵或いは開業資格を取得した者
- ・国内外の大学の関係学科の修士以上の学位取得者
- ・国内外の大学の関係学科の学士取得且つ関係の業務に2年以上勤務経験がある者
- ・多国籍企業に1年以上勤務経験があり、国内に派遣され職に任ぜられた者
- ・専門的教育⁶或いは自己学習を経て(高校・専門学校修了者はこれに相当)、5年以上の関係の業務経験があり、独創的で特殊な能力をもつ者

上記規定に関して勤務期間90日以下の場合は、当該資格条件の制限を受けない。

但し、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より、申請日より前1年以内の契約履行業務期間が累計で90日以上の場合、上記規定に合致する必要がある。また、従前の規定では、契約履行業務期間は、累計で1年間を超えることはできないとされていたが、2006年5月2日の修正公布により、当該制限がなくなり、1年間を超えて業務期間を設定できるようになった。

(3) 台湾会社の役員に対する居留ビザ「外国投資人または外国法人投資人の代表人申請の居留ビザ作業規定」

外国投資人または外国法人投資人の代表人(取締役、監査役)が、業務上の必要により6か月以上居留するものは、下記の規定により、当該主管機関の発給する証明を経て、外交部に居留ビザを申請することができる。

- ・外国人が中華民国で投資を許可され、当該投資事業がすでに実行している資本投資が20万USD⁷以上のものは、1人の発給を申請できる。
- ・外国投資人の実行投資額が20万USD以上のものは、50万USD増加毎に、1人の増加発給を申請できる。但し増加発給は4人までとする。

お酒の楽しみを多くの方々にお届けしたい！

朝日啤酒株式会社台湾事務所は日本のアサヒビール株式会社の台湾代表人事務所として、アルコール飲料等の販売業を台湾の総代理店である三商行に委託して営む。

同社はビール（スーパードライ、朝日乾杯）、洋酒、焼酎、チューハイ等々の販売促進を三商行と共に営む。日系のビールメーカーとして台湾で存在感を増しているアサヒビールだが、台湾と日本の発展にアルコール飲料を通じて貢献している。今回は朝日啤酒株式会社台湾事務所の伊原寛隆所長にお話を伺った。



朝日啤酒株式会社 台湾事務所
伊原寛隆所長

御社の台湾進出のきっかけについてお聞かせください。

アサヒビールは1998年に台湾市場へ本格参入しました。当時は日本の商社経由で台湾の乳飲料メーカーと代理店契約を結び販売をしておりました。スタート当初はまずまずの滑り出しで、計画通りの売上を達成しましたが、その後売上が大きく減少し、2003年には1999年のちょうど半分まで落ち込みました。これは当時の代理店が乳飲料製品の販売に強みがあり、コンビニ、量販店、スーパー等の家庭用には強いものの、酒類を扱うレストラン等の業務用に弱点があったことが原因でした。こうしたこともあり、2003年9月に代理店を業務用に強い現在の三商行へ変更しました。

2003年、2004年と販売数量は回復せず非常に苦戦が続きましたが、2005年に1999年当時と同じ数量まで急回復して、その後2006年、更に2007年と最高販売数量を更新、損益も大幅に改善出来ました。

御社の台湾での事業展開についてお聞かせください。

三商行と提携した当初は売上が全く伸び悩みました。これはビールという商品特性上、商品の回転率が悪くなると、店頭での鮮度が落ち、鮮度が落ちるとますます売れにくくなる負のスパイラルに陥って

いました。そこで、卸を介さず、ビールケース1箱1箱を持って歩く直販に切替ました。これは大変な労力を伴いましたが、しかしこの作戦が功を奏し、2005年の大幅回復へと繋がったのです。

伊原さんの台湾での業務の基本姿勢についてお聞かせください。

主には3つあります。1つ目は三商行の社員とのコミュニケーションの重視です。幹部とは月初と月曜日に徹底的に現在の問題点等議論をします。私は代表人事務所の立場として駐在しているので直接販売は出来ませんが、代理店幹部と徹底的に議論することによって、Plan, Do, Check, ActionのPDCAを確認します。また最近、三商行のフィリピンへの社員旅行に同行したのですが、幹部だけでなく、現場の社員への声かけの大切さを再認識しました。

2つ目は三商行に任せ放しにするのではなく、自分の目でも週3日は夜間にレストランへ足を運び業務用市場の状況をチェックします。また週末には、家族と一緒に買い物をする時には必ずスーパー、コンビニ、量販店等で店頭販促の状況やビールの賞味期限をチェックするようにしています。

最後に三商行の社員のブランド意識の向上です。台湾では日本と違い離職率が非常に高いと感じています。ある年などは入社人数と退職人数がほぼ同じ

日本企業から見た台湾

ということもありました。退職する一つの理由に「自分の職場や仕事について、家族や友人たちに自信をもって語れない」ということがありました。こういう課題を少しでも払拭するために、アサヒブランドへのロイヤリティを高めるにはどうすべきか、日々考えております。

台湾のアルコール業界の特性についてお聞かせください。

現在台湾ビール市場全体の数量は約4,000万箱とされています。これは日本の約10分の1弱の規模です。中でも台湾ビールがシェア約80%を保持しています。そんな中、台湾も日本と同じように少子高齢化、若い人たちのライフスタイルの変化（お金を使う所がお酒ではなく、携帯電話等別の物に変わって行っている）、産業の空洞化（ビールを最も飲む世代である30代、40代の多くが中国大陸を始めとして台湾に住まず、海外に居住している）等で、年々市場規模が縮小しており、2007年は前年比約5%マイナスでした。

そんな状況に加え、最近では大麦、ホップ等の原料が値上がりを見せ、価格を見直さざるを得ないという更なる逆風が吹いています。

しかしそのような厳しい環境でこそ、高くても売れるブランド力・営業力を身につけるチャレンジの機会だと捉えて、現在も、提携パートナーと共に日々精進しています。

御社のセールスポイントについてお聞かせください。

主には2つあります。1つ目は先にもお話した卸を介さないダイレクトセールスです。これは他社にはなかなか真似できないシステムではないかと思えます。これにより現在の在庫状況や末端のエンドユーザーのニーズが肌感覚で分かり、メリットも非常に大きいです。

もう1つは総合酒類戦略販売を取っていることで

す。これはアサヒビールの看板商品であるスーパードライや台湾限定販売の朝日乾杯といったビールのみならず、アサヒビールの子会社であるニッカウヰスキーの洋酒や、焼酎、チューハイ等の低アルコール飲料も売っています。また三商行は焼酎のトップブランドであるいいちこ、清酒の黄桜、輸入ワイン、キッコーマンの醤油、更にはライバルである台湾ビールも取扱いしており、「三商行アサヒビール連合に食品類を頼めば、多くのものがワンストップで揃う」ということをセールスポイントにしています。

今後伸ばしていきたい分野についてお聞かせください。

樽詰生ビールの販売促進です。東京などはレストラン向けの樽詰生ビールが、ビール全体の容器別構成比の半分と言われますが、台湾では未だわずか2%しかありません。樽詰生ビールは当社も三商行も、そしてレストランにとっても利益率が高い商品ですから、これを現在は売上の5%程度ですが、2年後には10%以上へ引上げていきたいと考えております。

最後に台湾、日本にいる消費者の方々へ一言お願いいたします。

もっとお酒のいろいろな楽しみ方をたくさんの方々を知っていただきたいと思えます。お酒にはTPOに合わせた楽しみがあります。その日いろいろあったこと、それを仲間たちと一緒にお酒を交えて話をする・・・こういった場でたくさん、楽しんで飲んでいただければと思います。

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		
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	11,810	4.16	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	12,387	4.89	5.04	13,969,247	1,591,093	224,017	202,698	21,319	5.64	0.60	32.53	0.2740	6,842	
2007年	12月	3,240	4.07	2,068,914	748,525	19,606	16,678	2,928	6.38	0.67	32.60	0.2740	7,630	
	1月	13,063	5.46	15,361,173	999,633	246,723	219,347	27,376	6.45	1.80	32.44	0.2896	8,510	
	2月			6.63	500,773	36,116	19,789	17,955	1,834	7.03	0.36	32.95	0.2714	7,815
	3月			-4.73	437,900	9,782	14,900	12,674	2,226	6.74	1.75	32.95	0.2749	7,818
	4月	3,152	4.19	0.91	569,895	94,367	19,757	17,546	2,211	7.56	0.85	33.09	0.2804	7,689
	5月			3.85	155,486	28,560	19,823	18,356	1,467	8.06	0.68	33.28	0.2783	7,992
	6月	3,135	5.24	6.93	1,819,449	492,636	19,581	18,190	1,391	7.80	-0.02	33.02	0.2715	8,087
	7月			7.13	710,718	35,805	20,084	18,677	1,407	5.59	0.12	32.74	0.2651	8,580
	8月			13.92	2,980,426	33,342	21,185	20,732	452	4.09	-0.33	32.81	0.2757	9,358
	9月	3,360	6.92	11.29	2,151,297	37,913	21,379	18,097	3,282	3.67	1.61	33.00	0.2839	8,757
	10月			10.18	834,662	29,281	22,210	19,058	3,152	4.85	3.11	32.58	0.2837	9,069
	11月			17.42	2,772,071	21,688	22,687	19,205	3,492	5.77	5.33	32.41	0.2819	9,605
	12月	3,415	5.43	13.32	1,204,848	20,188	21,846	17,594	4,252	8.10	4.80	32.27	0.2926	8,800
				12.15	1,223,647	159,975	23,482	21,262	2,220	8.51	3.34	32.44	0.2896	8,309

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

2008台北国際カー・エレクトロニクス見本市
(2008 Taipei International Automobile Electronics Show)

概要

2008年4月9日～4月12日の間、中華民国対外貿易発展協会と台湾区電機電子工業同業公会の主催で、「台北国際カー・エレクトロニクス見本市」が開催される。昨年見本市は台湾国内の代表的な車用電子メーカー以外、世界各国から自動車メーカー、ディーラーなどが計4,200名、国内から約40,000人が来場し2006年比130%の増加となった。今年「台北国際自動車パーツ及びアクセサリ見本市 (AMPA)」及び「台湾国際オートバイ産業見本市」が併催される。「AMPA」は2008年3月に開幕予定の南港展覽ホール(台北市南港区経貿二路1号)での開催となる。今回の「台北国際カー・エレクトロニクス見本市」は1,500社の国内外企業が約3,500ブースを設置する予定。また、「新製品発表会」コーナーが3ブース以上確保されており、展示会参加企業へ無料で新製品発表コーナーとして提供される。(要事前申請)その他、「台北国際車用電子フォーラム」、「車用電子創新賞」など一連のイベントが行われる。詳細は右記のホームページまで。 <http://www.autotronics.com.tw/>

開催日時

2008年4月9日(水)～4月12日(土) 9:00～17:00

出品物

Automobile Electronic Products, Suspension, Chassis & Brake Control Systems, Automobile Body Electrical Systems, Engine Management & Power Train Systems, Automobile Electronic Components & Parts, Automobile Semiconductors, Multimedia Telematics / Drive Information Systems, GPS Products, LED Products, Testing Equipment & Services, Production Equipment for Automobile Electronics, Media

展示会場

台北世界貿易センター展示ホールA、Dエリア(台北市信義路5段5号)

主催

中華民国対外貿易発展協会 (TAITRA)、台湾区電機電子工業同業公会 (TEEMA)

お問合せ及び
資料請求

中華民国対外貿易発展協会 (TAITRA) 展覧業務処展3組 Publicity Manager 趙予玟 (Ms. Christa Chao)
TEL: 886-2-2725-5200 ext.2871 FAX: 886-2-2723-4374
E-mail: Autotronics@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: 福島卓 ext. 26 / 凌瑞郷 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致します。