



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

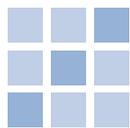
May 2008

vol. 153

今月のトピックス
 発展する台湾中部の機械産業と工業園区(2)
 飛躍する台湾産業
 太陽電池関連産業(4)
 台湾進出ガイド
 上場・店頭公開株式への投資

台湾トップ企業
 ~台湾無印良品(股)有限公司
 王文欣 總經理インタビュー~
 「シンプル」「自然」「質感」という「無印良品らしさ」を守り、
 台湾の新しい生活形態提案店として成長する
 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】



発展する台湾中部の機械産業と工業園区(2)

先月は台湾機械産業の発展概況及び台中の機械産業クラスターの概観を見てきた。今月号では、台中市精密機械科技創新園区をご紹介しますとともに、台中市政府経済発展処副処長の鍾正光氏に台中機械工業区の発展についてお話を伺った。

一、台中市精密機械科技創新園区

1. 開発背景

先月号にてご紹介したように、台中は日本統治時代からの機械産業の基盤を有し、台湾での中心的な集積地として発展している。

2003年から企業の入居が始まった中部サイエンスパークは、台中の機械産業の高度化促進の一つの要素としてとらえられている。中部サイエンスパークはハイテク産業の核エリアとして、半導体、液晶パネル産業を中心に急速な発展を遂げている。これら半導体、液晶パネルの裾野産業へのニーズに対応するため、台中市政府は「台中市精密機械科技創新園区(以下、台中精密園区と略)」を開発した。

台中市政府は台中工業区南側に位置する台湾糖業公司の山子脚農場の124.79ha(ヘクタール)の土地を選び、台湾土地開発(股)有限公司に開発を委託した。2005年6月に工業区編成審査作業が終了し、直ちに開発がスタートした。

2. 優位性

中部サイエンスパークが位置する大肚山の山麓を中心に、南にわたる一連の工業区の集積は「科技回廊」と通称されている。台中精密園区はこの「科技回廊」に位

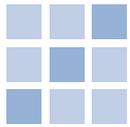
置し、川上から川下まで一貫した機械産業の産業クラスター形成を目指している。中でも、台中精密園区は優れたポジションを確保している。東は台中市まで約4キロ、西は台中港まで15キロ、北は中部サイエンスパーク台中基地及び台中工業区(一~三期)まで僅か8キロと言う立地である。更に、幾つかの高速道路の路線を利用できる外に、台湾高速鉄道まで4キロ、台中空港まで10キロと交通の便が良い。

3. 入居状況

2006年1月末に行なわれた入居申請時には、91社分の用地に対して、実際には153社の申請が集中した。現在、園区の建設はほぼ完了に近づき、一部の公共施設の整備工事が行なわれている。既に入居企業の中には工場建設を開始した企業もあり、2008年末までには運営開始をする企業も出ると見込まれている。入居予定企業の総投資額は計337億円で、生産額は毎年258億元に達すると予測される。

4. 機械産業の主な入居企業の紹介

台中精密園区では高度技術を持つ機械設備製造業或いは中部サイエンスパーク関連の液晶パネル・半導体製造設備業などに業種を限定している。主な機械産業



の入居企業は下記のとおり。

企業名	主要製品	投資額(万円)	入居進捗状況
鉅陞精機有限公司	CNC双研磨軸内徑研磨機	7,735	工場建設中
東台精機(股)	総合研削中心機、PCB穴あけ機	24,000	工場建設準備中
徠通科技(股)	高精度水中研削機	30,720	工場建設中
凱柏精密機械(股)	高効率総合加工中心機、鋳型専用高速総合加工中心機、旋盤	74,936	工場建設中
合濟工業(股)	中大型金属帯鋸盤	34,700	工場建設中

出所 NRIヒアリングより作成

5. 台中精密園区の第二期建設

台中地域では既に企業の切迫した工業用地拡大に対するニーズが拡大しているため、台中市政府は第一期園区南西側の国有財産地37haを選び、第二期建設に合意した。

現在、環境影響評価、用水計画などを実施中で全体の開発作業は2011年3月に完成の予定である。可能な限り迅速に入居企業の工場建設を進めるために、2009年4月に前売り方式で入居申請を開始し、2010年8月に土地を交付、工場建設がスタートする予定である。これにより、台中地区の精密機械産業の発展、高度化が加速されると期待される。

二、台中市政府鍾正光副処長のインタビュー

今回ジャパンデスクは台中市政府経済発展処の鍾正光副処長に台中地区の工業団地の発展についてお話を伺った。

近年の台湾中部での工業区の建設ラッシュについてお聞かせください。

台湾の機械産業は主に中部地域に集中しています。中部サイエンスパークにおける産業集積の成長が台中精密園区開発の成功をもたらしたのだと思います。オプトエレクトロニクス、半導体、バイオテクノロジー産業を中心とした中部サイエンスパークが台中に設立されて以来、川上から川下までの一連の産業集積を構築しました。これらの企業の生産ニーズ拡大に応じて、製造設備メーカーも工場建設を検討してきました。

台中の工業区の高い入居率について如何お考えですか？

台中は地理的や気候上の優位性のほかに、生活機能、医療サービス、労働の質など様々な面で国際都市としての発展ポテンシャルを持っています。更に最近話題の「兩岸開放」(注:台湾・中国の経済交流の一層の開放)に関連し新政権が台中の清泉崗空港及び台中港を兩岸直航の拠点にする可能性があります。空港、港湾、高速道路、高速鉄道が集中し、国内外へのアクセスにも優れています。

以上のような高いポテンシャルが、台中地区の工業団地の高い入居率につながっています。近年、海外移転企業が台湾に戻り、台中に拠点を設置するケースも少なくありません。工場建設ではなく、オペレーションセンターと研究開発拠点を設置する傾向があり、台中の持つ高い競争力を証明していると言えます。

台中工業区設置の未来像をお聞かせください。

台中精密園区第一期生産用地は募集後即完売状態であり、工業用地に対する高い需要が明らかになりました。

第一期の募集後即完売という結果を受けて、台湾中部を中心に工業区開発がブームとなっています。台中県政府が計画中の烏日(溪南)産業開発特区(500ha)、神岡豊州科技工業園区(170ha)、清水科技工業園区(300ha)など、隣接県市の開発計画を総計すると、開発工業区総面積は3,000haになります。この中に中部サイエンスパークが開発予定の第4期開発計画1,000haは含まれていません。

上述のように、中部の工業用地の開発ラッシュを受けて台中市政府は計画予定だった文山工業区の開発を一時ストップしました。しかし、兩岸開放政策によって浮上してきたビジネスチャンスもありますので、工業用地の需要も相変わらず根強いものがあります。現状、将来の状況を見て調整していこう、というのが今の考え方です。地理的優位性を持つ台中精密園区第二期は第一期同様にいい販売成績を上げられると信じております。

最後に、日本企業へメッセージをどうぞ。

台湾産業は日本との深い関係を維持しながら発展してきました。日台の連携は両者の競争力を高めることになります。日本企業の皆さん、台中への投資を歓迎いたします。

飛躍する台湾産業



太陽電池関連産業(4)

シリコン材料不足の影響で、2007年から様々な企業が次々と薄膜太陽電池製造に参入しており、a-Si薄膜太陽電池領域への参入実績は約10社になった。今回は、緑能科技の林和龍総経理、大億の呉育賢董事長及び所属チームへのインタビューを行ったので、それぞれの事業現状、経営理念と優位性について紹介していきたい。

ウェハから更に薄膜系セルへ - 緑能科技太陽電池用ウェハとしてスタート

緑能科技 (Green Energy Technology) は、台湾の電機大手、大同 (Tatung) 傘下の尚志半導体 (Sanchih Semiconductor) が出資し 2004 年 7 月に設立された。多結晶シリコン・ウェハ (125 × 125mm 及び 156 × 156mm、厚さ 325 ~ 200 μm) を中心として製造している。2005 年の当社の生産能力は 25MW、2006 年末に 60MW、2007 年度には 200MW に拡大している。

林総経理は元大同工業技術学院材料学科の教授で、2000 年に親会社の大同から招聘され、尚志半導体の総経理を経て、緑能科技の総経理に就任した。尚志半導体の既存技術と総経理の材料に対する深い造詣により、緑能科技は太陽電池用ウェハ領域で異彩を放っている。

当社は太陽電池に対する需要の増大と継続的な原材料不足を見越していたため、原材料調達の手配を立ち上げ期に迅速に進めた。林総経理によれば、設備インストールに先行して原材料を調達していたため、生産設備のインストール完了とともに生産に着手できた。このため、迅速に生産が立ち上がり、また、コスト面での優位性もあり、会社設立一年後より黒字化を達成した。ウェハでは後発の緑能だが、適切なタイミングで相対的に安価な原材料の購入ができたため、中美矽晶 (Sino-American Silicon)、合晶 (Wafer Works) と並び三大台湾シリコンウェハメーカーになった。当社のウェハ供給先は国内外に分布しており、主に KAIWA (19%)、E-Ton (14%)、

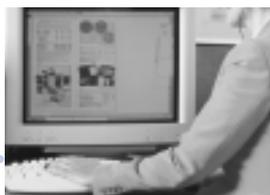
Del Solar (13%) など (括弧内は 2006 年度の同社内の供給シェア) の顧客がいる。2007 年度から 晶 (GINTECH) に対しての供給量が増え、07 年 9 月時点で約 33% を占めることとなった。

緑能の多結晶ウェハの生産量は台湾でトップ、世界で 7 位である。当社が特に注目されるのは廃棄ウェハを回収し、再生ウェハの生産を行なっている点である。川上原材料市況の影響を受けにくく、価格も少なくとも 1 割安くなるそうだ。林総経理によれば、当社の優位性は歩留率の向上および技術改善にある。歩留率を向上させ、製品の品質を高くすることにより、ブランドの知名度を上げていく戦略だ。一方、技術改善には大同傘下子会社から技術支援があるため、これによって商品のイノベーションを進めている。

薄膜太陽電池製造に参入

2007 年 6 月、緑能科技は米 Applied Materials の a-Si 薄膜太陽電池の製造ラインを用いて太陽電池モジュールの製造事業に参入したことを明らかにした。林総経理によれば、薄膜太陽電池市場は競合メーカーの急速な参入が進んでおり、スピードが要求される。転換効率の向上についても、早急に 6% から 8.5% への改善を計画している。現在、8.5 世代相当の製造ラインの本格的な量産実績は未だ業界内にはない。しかし、大同傘下の中華映管 (CPT) からの技術支援を通じて、量産が可能だと当社では考えている。

緑能は今年 5 月に薄膜関連製造装置 (PECVD) をインストールし、年末には生産開始予定である。林総経理は「当社の薄膜太陽電池はまだ本格的に量産



が始まっていないが、予め出口のアプリケーションを検討することが必要」と語る。今は一部のS.I.企業とすでに中期の3～5年の供給契約を結び、販売先も確保している。

新たなビジネスチャンスを掘り出した薄膜太陽電池業界での新星 - 大億光能 大億グループの薄膜太陽電池市場への進出

大億グループは自動車のヘッドライト製造からスタートしたが、1998年に大億科技(Kenmos Technology)を設立し、LCDのバックライトモジュールに参入を果たした。大億科技は日本の自動車用照明大手のスタンレー電気とノートPCのLEDバックライト生産に関して技術提携をしている。

大億科技は2007年9月に薄膜太陽電池分野に進出することを決め、傘下の大億光能(Kenmos Photovoltaic)を通じて合弁会社(大億65%、米Nano PV20%)を設立した。

生産は南部サイエンスパーク第2工場で行っているが、同パーク内で奇美光電(CMO)も薄膜太陽電池の生産計画を立てている。大億光能は台湾が薄膜太陽電池生産に適している理由として、次の5点を挙げている: 1. インフラが充分整備されている、2. 充実したTFT-LCDの産業クラスターと強力なLCDの量産技術を持つ事、3. 薄膜太陽電池は資本集約的産業であるが、台湾では資本調達容易、4. 中国市場では競合メーカーが多すぎ新規参入に適さない、5. 中国製では顧客の信頼を得るのが難しい。

製造装置をTurn-Keyで供給するNano PVはアメリカの会社で、導電性ガラス(TCO)技術を有し、薄膜の転換効率が8%～10%以上を実現している。大億光能によれば、Nano PVは資本参加のほか、技術供与および設備供給、商品認証まで行い、立ち上げ1年間の量産商品の引き受けも行う予定である。大億光能にすれば、立ち上げ時の最も不安定な時期

に受注が保障されているわけである。今年4月に設備をインストールしているが、初期段階の生産力は10MWで、年内に30MWに拡大すると言う。現在、認証申請中で、2008年末或いは2009年初に認証を獲得できる予定だ。

大億光能は生産能力拡大を計画しており、向こう5年で生産能力を200MW以上にする目標を設定。投資規模はUSD2.5億～3億に上る予定であり、アジアで最大の薄膜太陽電池給メーカーの1社となることを目指す。生産規模の拡大に従い、将来は太陽発電所を設置する計画もある。

呉董事長によれば、Nano PVの高い歩留率(95%以上)及び大億グループからの資本支援により低コストでの資金運用、量産計画も可能になると思われる。将来、生産能力を200MWに引き上げることで、売上USD6億を目指す。2009年か2010年には黒字化の予定で、将来の上場も見込んでいる。

これまで4回にわたって太陽電池産業を見てきた。現在、世界の太陽電池産業において、台湾企業はシリコン・ウェハ、結晶系セルでは確かな地位を固めつつある。薄膜太陽電池についてはTurn-Keyによる技術導入を進めているため、今後の歩留まり率向上と転換効率の実現、その後転換効率の引き上げが、ポイントになる。そして、シリコン系トップメーカーが既にしっかりと確保しているように、顧客を如何に確保するかが重要な点である。

いずれにせよ、これまでPC、半導体、液晶などで実現したように、ユーザーのニーズに応じて「うまい」「はやい」「やすい」を実現してきた台湾企業である。太陽電池産業でもこれらを武器に世界のトップに躍り出る日は近いだろう。



上場・店頭公開株式への投資

日本企業が台湾企業へ出資をする方法については、非上場・非店頭公開株式への投資方法であるFIA取得によるものと、上場・店頭公開株式への投資であるFINIによるものがある。

2003年まではQFII（指定国外機関投資家）制度が採用されていたが、制度緩和によりFINIと言う身分により投資を行なう形になった。これは台湾証券取引所TSECに申請を行い、投資IDを取得し投資を行なう。この制度の概要は以下の通り。

一、依拠法令

国外の投資者が台湾の株式証券に投資を行なう場合には、国内の代理人（通常、カストディアン銀行）に委託をしなければならない。これは、「華僑及び外国人投資証券管理弁法」第10条及び台湾証券取引所営業細則第77条之4によるものである。

二、投資資格者：

台湾以外の国で設立された法人など

三、投資制限

ネガティブリストによるもの以外には出資比率及び投資額の制限は特になし。

四、申請手続き

- カストディアン銀行指名
- 代理人（通常上記カストディアン銀行）を指名
- カストディアン銀行へ委任状、申請書、会社登記簿謄本などの書類を提出
- カストディアン銀行が証券取引所へ投資ID取得申請
- 投資ID取得し、カストディアン銀行の口座開設完了
- 投資実行

五、カストディアン銀行

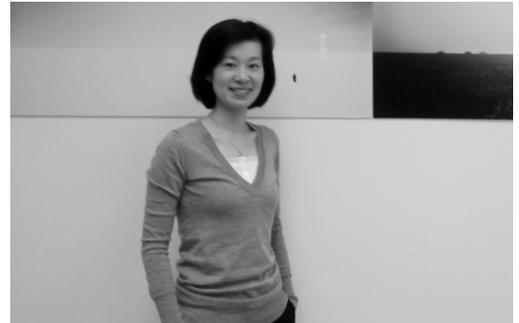
カストディアン銀行として指定が可能な銀行は以下のリンク（台湾証券取引所TSECサイト）をご参照。
http://www.tse.com.tw/en/investor/foreign_invest/OCFID_03d.php

なお、長期保有を目的とした戦略投資の場合には、上場或いは店頭公開株式に対する投資であってもFIAによる投資を求められるケースもある。このため、このような戦略投資の場合には、事前の確認をすることが望ましい。

「シンプル」、「自然」、「質感」という「無印良品らしさ」を守り、台湾の新しい生活形態提案店として成長する

良品計画は台湾最大の小売企業、統一超商を通じて無印良品を台湾市場に導入した。統一超商は台湾におけるSTARBUCKS、7-11などの展開で強い実績を持つ企業である。

地球環境が重視される昨今、無印良品のコンセプトは消費者にも好評であり、台湾進出後、毎年の売上は20～30%の高成長を維持している。今回は台湾無印良品總經理の王文欣氏からお話を伺った。



台湾無印良品股份有限公司
王文欣 總經理

会社概要

会社名	台湾無印良品股份有限公司 MUJI (TAIWAN) Co., Ltd
設立	2003年9月15日
資本金	1億元 (約3.4億円)
出資比率	統一企業10% 統一超商41% 株式会社良品計画39% 三菱商事株式会社10%
年商	9.5億元(2007年度)
董事長	徐重仁(C. J. Hsu)

出所 NRIヒアリングより作成

貴社の設立のきっかけ及び会社概要をお聞かせください。

2004年4月に微風広場（台北市内のショッピングセンター）に第一号店をオープンしてから4年が過ぎ、既に台湾の無印良品の総店舗数は2008年4月末現在で12店舗となりました。当初、このブランドを台湾に導入するために、統一超商は日本の株式会社良品計画と2～3年にわたり幾度となく交渉し、ようやく2003年にライセンス契約を締結し、合併会社の設立に至りました。

台湾無印良品股份有限公司は、出資比率が統一企

業10%、統一超商41%、良品計画39%、三菱商事10%です。出資比率を見れば明らかですが、統一グループがマジョリティを取っています。これは合併計画に当たり、消費者市場に如何に対応するかと言う事が念頭にあったのだと思います。台湾の流通小売市場を熟知した統一超商がマネジメントを担当することでよりよく台湾のニーズに応えることができると信じています。

貴社の台湾での商品ラインナップをご説明いただけますか。

台湾市場での主要な商品ラインナップは玩具・文房具、家具、ヘルスアンドビューティ、衣料品などです。中でも主力の衣料品は売上の約半分の割合を占めています。ただし、無印良品の商品に慣れている台湾の消費者には、日本の無印良品で買い物をしているかのような感覚を感じていただくため、商品には台湾と日本で差を極力つけていません。

台湾、日本ともに東洋の米食文化圏に属しますが、商品に対する反応に多少違いがあります。例えば、無印良品は衣料品に対して、天然素材のこだわりを持っています。このため、麻製のものが結構あります。麻は、特性として放熱性に優れ、ヒンヤリ感があるのですが、その反面でシワになりやすい点もあ

日本企業から見た台湾

ります。このため、台湾の消費者にはあまり好まれません。このように台湾無印良品は一部の商品にはローカライズが必要と考えており、商品構成の調整も視野に入れています。

「無地」「真っ白」を好む日本人に対して、台湾の消費者はボーダー、水玉、格子などの商品を好むようです。また、台湾の天候は日本と異なり、春、秋がはっきりせず夏、冬しかないともいえます。全体としては台湾と日本の商品ラインナップに大きな差異はないとしても、国情に応じてアレンジするのもポイントです。

台湾において貴社のブランド戦略を教えてください。

台湾でのブランド戦略というより、無印良品の日本でのブランド力を如何に維持しながら台湾で更なる成長へ向けて行くのかが、台湾無印良品の課題だと思います。

市場調査から 25 ~ 35 才の学生・サラリーマンが台湾無印良品の主な顧客層であることが判りました。この層には共通点があります。彼らは生活品質を重視し、自分のライフスタイルを持っていて、自分が手に入れたいものを何時間かけてでも探し出そうとする人達です。こういう人達の中には、既に無印良品のファンも多いわけです。こういう人達を顧客として失わずに、コミュニケーションや雰囲気作り、PR などによって新しいお客様を開拓していく事こそが台湾無印良品がいつも考えていることです。

台湾の消費者は非常に賢いと思います。好きな材料、スタイルと言うのが前提ですが、「値ごろ感」を非常に重視します。このため価格帯の設定も非常に重要です。商品はほとんど輸入ですので、関税、物流コストなどを加えて計算するのが当然ですが、結果として台湾での定価は日本の定価より高くなります。台湾の消費者に配慮して回転率の高い商品の価格を

下げ、一部の商品も台湾での生産によりコストダウンに努めています。我々自身、利益そのものは最大の関心事ではなく、如何に消費者に満足していただき、ショッピングを楽しく感じてもらうことこそ、台湾無印良品にとっての最大の価値になると思っています。

今も原材料から製品になるまでのストーリーや、製品用途などのポップをつけて消費者とのコミュニケーションを始めています。商品説明を通じて、台湾無印良品の理念をお客様にわかっていただき、信頼を得る事こそ、お客様の次の購買につながると信じていますので。

提携カードは好評のようですね。最後に会員戦略についてもお話しください。

2007 年台湾無印良品が本格的に提携カードを導入してから、現在、発行累計数は 1 万枚を突破しました。数量的には決して多くはない数字ですが、発行前に、私は提携銀行の担当者に話していたのですが、これは発行枚数を狙ったカードではなく、そこから得られるものがポイントです。

このカードを持っていると購買金額の 5% を無印良品 Dollar として、次回以降の買い物に充当できるようになります。それ以外、毎シーズンごとに商品情報を発送するとか、携帯電話宛メッセージを発送するなどの会員向けサービスを提供しています。

この結果、台湾無印良品の提携カードの会員はロイヤリティが高く購買額も大きいです。統計では会員の来店回数は一般デパートの提携カードの 2 倍以上、消費金額は一般顧客平均の 5 倍です。

今後も我々は高品質のサービスを台湾無印良品のファンに提供するよう努めていきます。今後もよろしくお願いします。

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	0.62	2.31	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	5.63	0.59	32.53	0.2740	6,842
2007年	13,092	5.70	8.81	15,361,173	999,633	246,677	219,252	27,425	6.47	1.80	32.44	0.2896	8,510
3月	3,152	4.19	1.66	569,895	94,367	19,757	17,537	2,220	7.55	0.85	33.09	0.2804	7,689
4月			4.18	155,486	28,560	19,823	18,350	1,473	8.05	0.68	33.28	0.2783	7,992
5月			7.28	1,819,449	492,636	19,580	18,178	1,402	7.80	-0.02	33.02	0.2715	8,087
6月	3,135	5.24	7.56	710,718	35,805	20,078	18,661	1,417	5.59	0.13	32.74	0.2651	8,580
7月			15.04	2,980,426	33,342	21,183	20,730	454	4.09	-0.33	32.81	0.2757	9,358
8月			11.58	2,151,297	37,913	21,322	18,067	3,254	3.67	1.61	33.00	0.2839	8,757
9月	3,358	6.86	10.04	834,662	29,281	22,209	19,052	3,157	4.86	3.11	32.58	0.2837	9,069
10月			17.37	2,772,071	21,688	22,686	19,205	3,482	5.80	5.33	32.41	0.2819	9,605
11月			13.45	1,204,848	20,188	21,872	17,585	4,287	8.13	4.80	32.27	0.2926	8,800
12月	3,447	6.39	12.49	1,223,647	159,975	23,477	21,260	2,217	8.61	3.33	32.44	0.2896	8,309
2008年			12.08	533,618	18,113	22,133	20,619	1,515	10.03	2.94	32.20	0.3014	7,923
1月			15.75	228,634	15,059	17,661	15,952	1,709	8.67	3.87	30.95	0.2963	7,999
2月			8.73	426,638	19,049	24,254	24,085	169	7.15	3.96	30.41	0.3057	8,440
3月	3,314	5.13											

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

2008台北オプト・エレクトロニクス見本
~(Int'l Opto-electronics Exposition)~

概要

財団法人光電科技工業協会が主催となり、2008年6月11日～13日の間で台北世界貿易センターにて「台北オプト・エレクトロニクス見本市」を開催する。1984年から17年目を迎える「台北オプト・エレクトロニクス見本市」はオプト技術を中心に、半導体、電子、光学、精密機械など関連領域の商品を統合して出展する。昨年の見本市では国内外企業304社が655のブースを設置し、2.7万人以上が来場した。今回同展示会では「台湾FPD見本市」も併催され、国内外約765社の企業が出展するはこびとなり、欧米日から約3,000人以上のバイヤーが来場する見込みである。今年の高評な状況に対して、来年は南港展示ホールにて拡大出展することになる。4月末から来年の出展の申し込みを既に開始している。詳細は下記のホームページまで。

1. <http://www.pida.org.tw> 2. <http://www.optotaiwan.com/>

開催日時

2008年6月11日(水)～13日(金) 10:00～17:30

出品物

Compound Semiconductor: Materials, Ingot, Substrate, Wafer, Chip, Processing Equipment (Mask / Wafer / Assembly / Test), Factory Facility (FA, Clean Room) **Optoelectronics Devices:** LED, Laser Diode, EL, HBT, HEMT, Photo Detector, IR Sensor, CCD, CIS, CMOS, Display Module (LCD, OLED, LCOS, DMD), Opto-Mechatronics, MEMS, Nano-technology **Optical Fiber Communication:** Active Components, Passive Components, Fiber, OFC System / Equipment **Optical I/O & Storage Devices:** Camera, Projector, Facsimile, Printer, Copier, Scanner, Disc Drive, Disc, Optical Engine, Chipset, Photo Conductor Drum, Pick-up Head, Dye **Laser Applications:** Lasers & Peripheral Utility, Hologram Products, Laser Machining, Laser Instruments, Laser Medical **Vacuum Coating:** Target, Vacuum Equipment, Cleaner, Thin Film Equipment (Evaporator / Sputter / CVD) **Precision Instruments / Equipment:** Optical, Electronics, Vacuum Instruments, Analysis, Measuring, Inspection Instruments

展示会場

台北世界貿易センター展示ホール1 (台北市信義路5段5号)

主催

財団法人光電科技工業協会 (PIDA)

お問合せ及び
資料請求

財団法人光電科技工業協会
陳憶梅 (Ms. Chen) TEL: 886-2-8923-1305
FAX: 886-2-2929-1135
E-mail: hsc@hsc89231305.com.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: 天野宏欣 ext. 26 / 凌瑞卿 ext. 33 / 何佳娟 ext. 23

野村総合研究所
グローバル戦略コンサルティング二部

〒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: 03-5533-2766
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。