



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

December 2009

vol. 172

今月のトピックス

健康照護升值白金方案 医療とITの結合進め、「スマート医療」の実現目指す

飛躍する台湾産業

ニーズ、性能の向上と政府補助を受け、急成長が期待される電動バイク産業(2)

台湾進出ガイド

台湾の対外投資及び中国大陸投資について(3)

日本企業から見た台湾

～安瀬視特(股) 総経理

総経理 伊藤善一氏インタビュー～

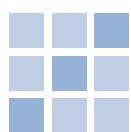
品質へのこだわりと結束力で

存在感を高めるアヴァンストレート

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】



健康照護升值白金方案 医療とITの結合進め、「スマート医療」の実現目指す

政府が策定し育成中の「六大新興産業」。衛生署がまとめた「健康照護升值白金方案(ヘルスケアグレードアッププラチナ計画)」、(以下「プラチナ計画」)は、その中のヘルスケア産業向けのアクションプランにあたり、「医療ケア」、「長期ケア」、「健康促進産業」、「スマート医療サービス」、「国際・両岸医療」、「国家衛生安全保障」の6領域22の施策が順次実施されている。従来は社会政策の対象と見られ、「産業育成」の視点を欠いていたヘルスケアサービス。今回は、社会福祉の向上と産業振興のバランスを図りながらヘルスケア産業の高付加価値化を図ろうとするプラチナ計画の概要とポイントを紹介する。

背景 高齢化と高いIT競争力

政府がヘルスケア産業を主要新興産業に位置付けたのには、次のような背景がある。一つは高齢化人口の増大に伴うヘルスケアニーズの高まりである。2008年における台湾人の平均寿命は78.57歳(男性75.59歳、女性81.94歳)、同年末の高齢者(65歳以上)人口は240万人を超え、総人口の10.43%に達した。行政院経建会の推計によると、17年には高齢人口は14.0%まで増え、台湾は「高齢社会」に突入する。二つ目は、台湾では成熟した消費社会を背景に、ヘルスケアサービスの購買力が向上していることである。三つ目は、台湾が高い医療水準とヘルスケア産業のイノベーション推進に不可欠なIT産業の高い競争力を誇ることである。スイスのビジネススクールIMDが発行する「世界競争力年報(07年版)」によると、台湾の医療保険インフラの水準は55カ国中13位。また、英国の調査機関EIUによる「グローバル産業競争力(08年版)」では、台湾のIT産業競争力は66カ

国中、米国に次ぐ2位と評価されている。

概要 最大の特色はヘルスケアのIT化

プラチナ計画の6領域の施策一覧は表1の通り。政府は13年までの4年間に、同計画へ595.59億元を投じ、「952.94億元の産業価値を創出」、「33,476人に就業機会を提供」などの目標達成を図っていく。同計画の最大の特色は、医療とITを結合させた「スマート医療」を推進している点である。現在、医療機関同士の医療画像(CTやMRIデータなど)の交換の機会に限られており、また、都市と僻地の病院の格差も大きい。そこでプラチナ計画では、カルテの電子化、遠距離医療システムの整備、身体障害者らを対象とする長期医療ケア体制の整備などを全島的に進めていく。

以下で、「スマート医療サービス」領域の施策の中から、「電子カルテの推進」と「安全・安心RFID計画」の内容を説明する。



表1：健康照護升值白金方案の施策一覧

医療ケア	<ul style="list-style-type: none"> ・ヘルスケア効率向上計画 ・僻地における医療サービスの品質向上計画 ・僻地医療のグレードアップ計画 ・離島における署立医院の医療品質の向上 ・心身障害者の口腔総合ケア計画 ・外来歯科診療の特殊医療サービステスト計画 ・更正施設の医療状況の改善テスト計画
長期ケア	<ul style="list-style-type: none"> ・長期ケア10年計画 ・長期ケア保険立法の推進
健康促進産業	<ul style="list-style-type: none"> ・健康促進計画 ・癌検査計画 ・国民栄養調査、測定、改善計画
スマート医療サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・電子カルテの推進 ・医療画像のデジタル化、画像送信システムの構築 ・山地・離島等の遠距離医療推進計画 ・医療機関の安全・安心PFID計画 ・健康データベース応用計画
国際・両岸医療	<ul style="list-style-type: none"> ・医療サービス国際化旗艦計画 ・金門医院医療ビル建設計画
国家衛生安全保障	<ul style="list-style-type: none"> ・ワクチン自製計画 ・血液製剤発展計画 ・規制薬品自製計画

出所 衛生署「健康照護升值白金方案行動計画」

電子カルテの推進

目標： プライバシー保護の前提の下、医療機関の作業のIT化とカルテの電子化を推進（2013年までに全面電子化）患者の負担軽減のために医療機関間の電子カルテ交換システムを整備、など。

概要：情報管理のルールなど、カルテの電子化と交換実施に必要な法律を整備するとともに、医療機関に対して技術支援や資金補助などのインセンティブを提供する。
 具体施策：（電子カルテ推進のための規範とインフラ建設）全国電子カルテ発展委員会」を設置し、電子カルテや個人の健康情報の交換と利用に関する「電子カルテプライバシー保護法規」を定める。また、電子カルテシステムの共通コンポーネントを開発し、医療機関に供する（医療機関間の電子カルテ交換を推進）電子カルテの標準フォーマットを策定し、上記保護法規とともに医療機関の遵守事項とする。また、医療機関間の医学画像や血液検査、服薬記録などの医療情報の交換を推奨し、医療画像交換センターの使用率を高める（医療機関への指導）各医療機関が電子カルテのフォー

マット整備、コード転換、関連システム設置などを進めるように指導する、など。

医療機関の安全・安心PFID計画

目標： PFID（Radio Frequency Identification:ICタグに記憶された個別情報を無線通信によって読み書きする自動認識システム）を活用した管理システムにより医療現場の作業フローを改善し、患者のサービス満足度を高める RFIDの臨床応用に向けた研究開発を継続する、など。

概要：RFID技術をHIS（Hospital Information System:病院のコンピュータシステム。会計や検査の予約、薬の処方、食事の管理などを行ったり、患者の情報を診断画像などと連携させて、医療の品質向上につなげる）と結合させ、より質の高い医療ケアモデルと正確な作業フロー管理システムを構築する。

具体施策：（薬品の識別、管理）PFIDと電子秤を連動させ、薬品の補充や識別表示を行う（作業フロー管理）RFIDをナースカートに導入して回診時間を記録し、確実に定刻投薬や診察を行う（長期ケアの管理）RFIDを利用し、精神病患者や痴呆症患者、ケアハウスの患者らの行動を管理（隔離病室の管理）看護人員と患者との接触記録を自動記録、など。

展望 セキュリティや通信事業者に商機

プラチナ計画によって生み出される商機は、もちろん日本企業も利用可能だ。現時点では、外国法人が台湾で直接病院経営を行うことは主に医療法上の規制（外国人は董事長になれず、外国人董事は3分の1を超えてはならない、など）から困難であるが、例えば、医療現場へのRFIDシステムの導入や患者の異常を感知するヘルスセキュリティサービスの提供など、様々な投資機会が想定される。多様な医療サービスニーズが存在し、医療・ITインフラが整った台湾は、セキュリティや通信などのサービス事業者から設備メーカーまで、日本のヘルスケア関連事業者にとって、格好のマーケットだと言える。

飛躍する台湾産業



ニーズ、性能の向上と政府補助を受け、急成長が期待される電動バイク産業(2)

電動バイクの「心臓」に当たるバッテリー。かつては主にコストの問題から鉛蓄電池が主流だったが、「小型」「軽量」「長サイクル寿命」などの特性を持ち、安全性の問題もクリアしつつあるリチウム電池が台湾政府の電動バイク購入補助制度の適用条件に指定され、急速にシフトが進んでいる。今回は、電動バイクを含むLEV(軽量電動車)及びEV産業の発展過程で市場の急拡大が見込まれるリチウムイオン電池の台湾における産業動向や技術開発の取り組みについて紹介する。

リチウムイオン電池の特性と市場概況

リチウムイオン電池は正極と負極の間をリチウムイオンが移動することで充電や放電を行なう2次電池(充電電池)であり、高電圧、高エネルギー密度(=バッテリーパックの小型化、軽量化が可能)メモリー効果(浅い充放電の反復による容量減少)がない長いサイクル寿命(500回以上の充電が可能。)急速充電が可能 保存特性が良い(自然放電率は、同じ2次電池であるニッカド電池やニッケル水素電池の約5分の1で、ひと月あたり5%前後)といった特性を持つ。

こうした特性から、現在は主にノートPCや携帯電話などの小型のデジタル機器に利用されている。工研院(ITRI)IEKの推計によると、2009年のHEV/EV用リチウムイオン電池の出荷比率は市場全体の0.003%に過ぎないが、20年にはこの数字が28%まで高まる(表1)。

また、世界の電動二輪車(電動自転車を含む)市場は09年の3,009万台(内中国が2,200万台)から15年には5,075万台まで成長すると予測されている。現在、

表1: 2009年及び2020年のリチウム電池のマーケット別出荷比率予測

マーケット別	2009年予測値	2020年予測値
ノートPC	29.021%	46%
携帯電話	45.071%	11%
電動工具	5.644%	10%
デジタルカメラ	4.423%	1%
オーディオ	3.708%	1%
HEV/EV	0.003%	28%
その他	12.130%	3%

出所) IEK、能元科技

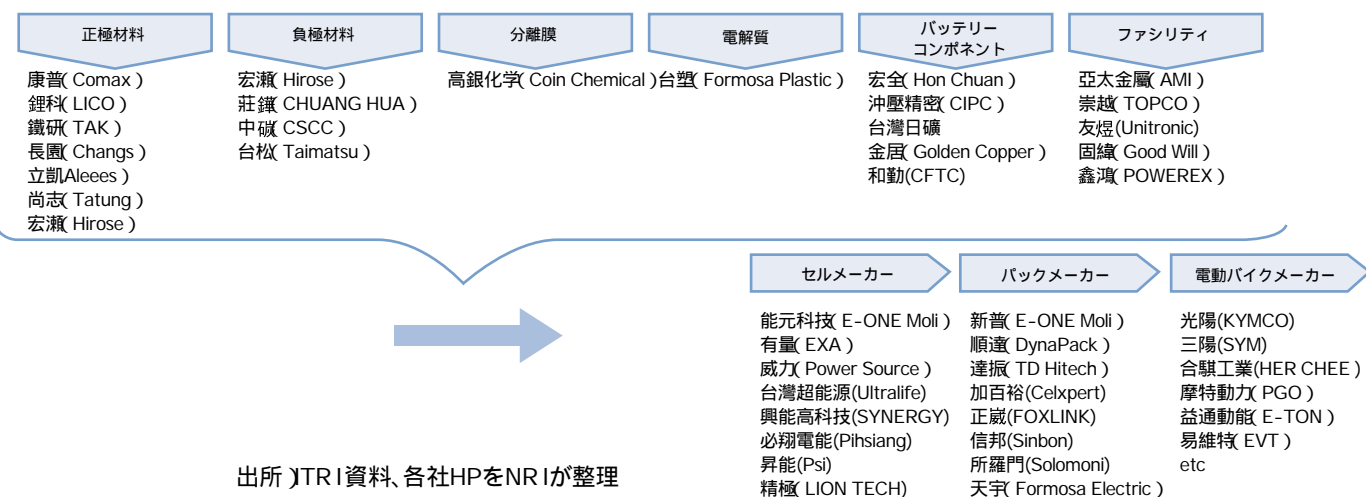
中国の電動二輪車のバッテリーはほとんどが鉛蓄電池だが、今後リチウムイオン電池へのシフトが進むと見られており、IEK推計では、15年の電動二輪車用リチウム電池の市場規模は1,734億元まで拡大する。

台湾のリチウムイオン電池産業の動向

台湾リチウムイオン電池産業のバリューチェーンの概況は図1の通りである。

これらの企業の内、セルの最大手は台泥集团傘下

図1:台湾リチウムイオン電池産業のバリューチェーン



出所) ITRI資料、各社HPをNRIが整理



の能元科技である。04年からEVの電池市場に参入し、BMWやフォードに電池芯材を供給したり、技術協力を行ってきた。パッキングメーカーの達振能源は08年の設立。ITRIと協力関係にあるほか、09年3月にはNECトークンと台湾における電動バイク事業での相互協力を約した覚書を交わした。NECトークンからセルの供給を受け、同社が独自のバッテリーマネジメントシステム技術を用いて、パッキングを行っている。新普、順達はPC向け中心から、LEV/EV向け電池の供給も始めている。他メーカーも積極的な投資を行っており、台塑長園科技は電池芯材の、宏瀨科技はリン酸リチウム鉄電池正極材料

の開発にそれぞれ取り組んでいる。

一方で、バリューチェーンから欠けている部材もある。分離膜は付加価値が高い材料とされ、電池コストの内20~30%を占めるが、日米メーカーが優位にあり、台湾では大規模な生産は行われていない。

リチウムイオン電池の技術向上やコスト減を図るには、材料の品質、複数のバッテリーの管理システム、機械加工など、多方面を同時に考慮する必要がある。このため、川上材料の国産化やバリューチェーンの各事業者間の協力が欠かせず、統一的なりチウム電池クラスターの形成が急がれている。

リチウムイオン電池は他の二次電池と比べ様々な優位性を持ちながら、安全性の問題が長年指摘されてきた。これに対しITRIはこの度、電池の発火や破裂を防ぐための新技術「STOBA (Self Terminated Oligomers with hyper-Branched Architecture)」を利用した高安全性リチウムイオン電池の開発に成功した。今回は、STOBA技術と台湾電動バイク産業振興のポイントについて、ITRI材料化工研究所の潘金平氏(エネルギーストレージマテリアルテクノロジーチーム・チームリーダー)にお話を伺った。

に配置され、電池の温度が摂氏130度に達すると保護膜を形成し、化学反応を遮断する仕組みとなっており、過熱を防ぐことができます。台湾企業は積極的にこの素材を採用しており、10年にも製品化される見通しです。

台湾リチウムイオン電池産業の展望

ITRIからの技術移転などを通じてバリューチェーンの整備を進め、「安全かつ高品質の電池」を供給することが最重要です。このことは、将来のECFA(兩岸経済協力枠組協議)やFTAによる自由貿易体制下において、「メイドイン台湾」のリチウムイオン電池が競争力を保つための条件となります。

台湾における電動バイク普及の課題

大量生産によるコストダウンも重要ですが、物流や通信などのサービス業者を巻き込んだビジネスモデル作りも欠かせません。例えば、現在の電動バイク価格(5~6万円)の約3分の1を占める電池をリースにすれば、初期購入価格を抑えられるでしょう。その上でバイク販売店やコンビニエンスストアを電池の充電・交換所として活用し、通信事業者が管理センターを設けて、バイクユーザーに最寄の充電・交換ポイントを伝えるようなシステムを構築できれば、電動バイクの利便性は格段に高まり、普及促進につながると思います。



潘金平氏

ITRIのリチウムイオン電池開発体制について

材料化工研究所は100人体制で電動バイク用電池を研究しており、電解センターや車体テストセンターなどITRI内の他部門や民間企業と協力しながら新技術の開発に取り組んでいます。電動バイクの技術の内、車体の技術は既に成熟しており、イノベーションの鍵はバッテリーが握っています。

STOBAについて

STOBAはリチウムイオン電池の安全性を高める技術であり、ITRIが開発した「高安全性STOBAリチウムイオン電池」は、09年に米国のR&D 100 Awardを受賞しました。STOBAは電池の正極と負極の間



台湾の対外投資及び中国大陸投資について(3)

3. 中国大陸投資に関する規定

經濟部は、1993年3月1日に「大陸地区で従事する投資或いは技術合作許可弁法」を公布施行した。これにより、投資金額が100万USドル未満の場合、資金送金が第三地区経由であれば第三地区に設立された会社を経由しなくとも可能になった。さらに同弁法は08年9月12日に修正公布され、投資を第三地区に設立された会社を経由して行う旨の規定が全面的に削除された。修正公布後の同弁法の主な内容は以下の通りである。

- 第1条 本弁法は台湾地区と大陸地区人民關係条例第35条第4項の規定によりこれを定める。
- 第2条 台湾地区の人民、法人、団体或いはその他の機構が大陸で投資或いは技術合作に従事する場合は、本条例の規定に従って処理する。本弁法に規定されていない場合にはその他の関連法令の規定を適用する。
- 第3条 本弁法の主管機関は經濟部であり、執行単位は經濟部投資審議委員会とする。
- 第4条 (一部抜粋) 本弁法でいう大陸地区への投資とは、台湾地区の人民、法人、団体或いはその他の機構が次に掲げる状況の一に該当する場合をいう。
- 1 新会社或いは事業の創設
 - 2 現地の既存会社或いは事業に対する増資
 - 3 現地の既存会社或いは事業の株式を取得する。ただし、上場会社の株式購入は含まれない。
 - 4 支店或いは事業の設置または拡張
- 第5条 本弁法にいう大陸地区で従事する技術合作とは、台湾地区人民、法人、団体或いはその他の機構が提供する専門技術、特許権、商標専用権或いは著作権で、大陸地区の人民、法人、団体或いはその他の機構との合作である。
- 第7条 台湾地区人民、法人、団体或いはその他の機構が本弁法の規定により大陸地区で投資または技術合作を行う場合は、事前に申請書類を揃え、投審会に許可を申請しなければならない。但し、個別案件累計投資金額が主管機関による公告の限度額以下のものは、届出方式を取ることができる。
- 前項の申請書、届出書の様式及び関連文書は投審会が定める。
- 第9条 (一部抜粋) 許可を取得し大陸地区で投資を行なった場合、実行後6ヶ月以内に下記の関連書類を揃えて投審会に申請し届出なければならない。さらに定期的に投資事業運営状況調査表を記載し申告しなければならない。
- 1 投資実行証明文書のコピー
 - 2 投資事業設立登記証明の書類或いは営業ライセンスコピー
 - 3 投資事業の株主名簿或いは持ち株証明文書のコピー
 - 4 その他の主管機関の要求書類
- 第11条 大陸地区での投資或いは技術合作の許可を取得し実行した後に、故あって中止した場合には、中止の後2ヶ月以内に投審会に届出を行わなければならない。
- 大陸地区での投資許可を取得し実行した後に大陸投資事業の資本金或いは利益を台湾に送金する場合、送金後1ヶ月以内に関連資料を添付して投審会に届出なければならない。
- 第13条 大陸地区での投資或いは技術合作の許可を取得したが、申請事項に虚偽の記載或いは不実文書の提供があった場合、投審会は許可を取消す事ができる。

参考資料：勤業衆信会計事務所編『台湾ビジネスガイド』（2009年7月現在）

勤業衆信会計事務所 Japanese Services Group

電話：+886-2-2545-9988 メール：chloentai@deloitte.com.tw 横井雅史(Ext.6914) 宮川明子(Ext.6949) 中辻一剛(Ext.3654)

品質へのこだわりと結束力で 存在感を高めるアヴァンストレート

半導体と並ぶ「1兆円産業」として台湾経済を牽引する液晶パネル産業。「台湾産パネル」の競争力維持に欠かせない部材の一つが、高品質のガラス基板だ。安瀚視特股份有限公司は台南科技工業区(台南市安南区)に工場を構え、「120%の品質」をモットーに良質のガラス基板を供給することで、台湾パネル産業の発展を支えている。今回は同社の伊藤善一総経理を訪ね、台湾事業の概況や展望、台湾パネル産業の業界再編への対応などについてお話を伺った。



安瀚視特(股)総経理 伊藤善一氏

2008年末の社名変更について

我々は元々、NHテクノグラス(日本板硝子とHOYAの合併会社)の台湾現地法人である「台湾板保科技玻璃(股)」として営業しておりましたが、08年12月にHOYAと米投資ファンドのカーライルグループが出資するアヴァンストレート(本社・三重県四日市市)が誕生したことに伴い、台湾法人も登記変更しました。新社名は、先進性を意味する「AVAN」とガラス基板を意味する「Substrate」を組み合わせたものです。私は日本板硝子の出身なのですが、台湾で9年間に渡ってガラス基板事業に携わってきた経験を今後も活かしたいと思い、こちらに留まることにしました。組織変更後も人員に大きな変動はありません。

台湾進出の背景と事業体制について

我々は台湾進出前から台湾のパネルメーカーと取引があり、台湾パネル産業全体の発展も見据えた上で、「お客様の近くで生産を」ということで00年8月に現地法人を設立しました。当初は現地メーカーにより近い台南サイエンスパークへの入居を検討したのですが、事業計画に合った土地が見つからなかったことや、(当時建設中だった)高速鉄道による振動が不安であったことから、一般工業区である台南科技工業区への進出を決めました。03年の工場操業当初は加工ラインが一本あるのみでして、日本から第3.5世代(620×750mm)のマザーガラスを輸

入していました。その後、顧客の成長に合わせて生産能力の増強を進め、現在は5基の溶解炉と7本の加工ラインで主に第5世代(1,100×1,300mm)と第7.5世代(1,950×2,250mm)のガラス基板を生産しています。当社の生産工場は台湾のほか、本社のある三重県と韓国、シンガポールの4箇所にあります。溶解炉の数は台湾が最多です。

08年の金融危機の影響について

まさに未曾有の経験と呼べるものでした。08年の10～11月には受注が危機前の1割まで落ち込みました。12月ごろからは中国需要によりパネルマーケットが動き始め、受注が少しずつ回復しました。09年Q1以降も回復基調は続き、現在では危機前の水準まで回復しています。

この間、苦しかったことは確かですが、得たものもありました。一つは、600人の社員が一丸となって危機を乗り切ったことで、結束が強まったことです。長い時間をかけて仕事を覚えてもらい、信頼関係を築き、当社に定着してくれた社員たちです。リストラは行わず、「今いる人たちでこれからもがんばっていこう」と皆に伝え、市況の回復を待ちました。

もう一つは、稼働率の落ち込みを設備更新の好機会と捉え、グリーンガラス(製造過程で有害物質を用いない環境対応型ガラス)対応のための窯の交換をスムーズに行えたことです。売上が落ちている時に投資を行うという難しい判断だったのですが、本

日本企業から見た台湾

社に台湾の事情を理解してもらい、了承を得ました。日本では「売上が減ったなら投資を減らそう」という発想になりがちなのですが、台湾では今回の件のように「じゃあもう一つ仕事をしよう」という発想が出てくるんですね。時にはこうした台湾式の発想も必要だと思います。

パネル業界の再編の動きについて

奇美電 (CMO) と群創 (Innolux) の合併 (11月に発表され、2010年に実施予定) は、台湾パネル産業の競争力向上につながるという意味で、歓迎しています。台湾は元々、最大のパネル供給国である韓国と比べ、パネルメーカーが過多気味でした。パネルメーカーの統廃合が進むと、材料のサプライチェーンへの影響も予想され、その中で取引先を確保するという課題は出てきますが、業界再編は大局的には当社にとってプラスになると考えています。もちろん、そうなるためには品質の保持や生産性の向上など、自らの足元をしっかりと固めることが前提となります。

マーケットの展望と ECFA (兩岸經濟協力枠組み協議) について

金融危機の後、パネル産業のマーケットは中国へとシフトしつつあります。その意味で、当社は ECFA の行方には非常に注目しています。将来台湾から中国へのパネル材料の輸出がゼロ関税となれば、台湾産ガラス基板の競争力は向上します。そうなれば、輸送コストという別の問題は残りますが、「輸出」というオプションが考えられるようになります。或いは、現在は規制されている台湾のパネルメーカーによる大型パネルの中国投資が開放された時に、一緒に中国に進出するという選択肢もあります。もし中国に投資を行うという話になれば、我々台湾拠点が果たせる役割は大きいと思います。今、パネル業界は内部、外部環境ともに動きが激しく、「次の一手」を判断するのが難しい時期なのですが、機を逸さないように、しっかり状況を見極めていきたいと思えます。

9年間の台湾駐在の印象について

海外事業で一番大切なのは、現地スタッフとの信頼関係構築だと、ひしひしと感じております。それ

さえできれば、どんな問題にも対応できると思います。台湾の人たちはとても親日的で素直で、こちらの言うことはよく聞いてくれますが、信頼関係を築くためには相手に近づく努力が必要だと思います。仕事以外でも積極的に交流するようにしたり、仕事で「無理」だと言う部下に対しては、私自身がやる姿を見てもらったりして、関係を育んできました。今では、現地スタッフの中からも信頼できるマネージャークラスの人材が数多く育っています。

台湾の液晶業界の特徴としては、日本と比べて情報の流通がとても早いことが挙げられます。例えば、09年の年初に日本で FPD 展示会に参加した際、ある設備メーカーの方に対し、「中国の『家電下郷』政策 (農村部の家電普及促進のために、指定機種について中国政府が補助金を支給) の影響でパネルのマーケットが動いている」という話をしたところ、「もう始まっているんですか?」という反応があって驚きました。販売戦略に関わる最新の情報がどんどん入ってくるのは、台湾のメリットの一つだと思います。もちろん、それに振り回されないようにしなければなりません。

貴社の強みについて

私も (董事長の) 牧野 (純氏) も製造現場の責任者出身でして、経営全体を見る立場になった今でも「いいものを作りたい」という気持ちが強くあります。その思いは従業員も同じです。台湾人のやる気と日本人のやる気とが上手くからみあい、皆が『120%の品質』のためには何が出来るか』を考えられることこそが、わが社の強みだと思います。

ありがとうございました。

表1：安瀾視特股份有限公司の基本データ

会社名	安瀾視特股份有限公司
設立時間	2000年
董事長	牧野純
資本金	16億元
社員数	628名 (内日本人18名)
事業内容	液晶用ガラス基板の製造、販売

注) 2009年12月時点のデータによる。
出所) 公開資料及びヒアリングよりNRI整理

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	
2004年	11,338	6.15	9.97	3,952,148	826,929	182,370	168,758	13,613	7.03	1.61	31.92	0.3098	6,033
2005年	11,810	4.16	3.66	4,228,068	724,399	198,432	182,614	15,817	0.62	2.31	32.85	0.2795	6,092
2006年	12,376	4.80	4.50	13,969,247	1,591,093	224,017	202,698	21,319	5.63	0.60	32.60	0.2740	6,842
2007年	13,082	5.70	8.34	15,361,173	999,633	246,677	219,252	27,425	6.47	1.80	32.44	0.2896	8,510
2008年	13,098	0.12	-1.78	8,232,059	439,667	255,629	240,448	15,181	5.15	3.53	32.86	0.3636	7,024
10月	3,144	-8.61	-13.33	1,702,014	9,648	20,799	17,775	3,024	1.55	2.39	33.00	0.3393	5,043
11月			-28.92	714,662	57,828	16,770	15,180	1,590	-5.72	1.94	33.30	0.3491	4,510
12月			-33.12	549,308	74,481	13,634	11,770	1,864	-9.66	1.27	32.86	0.3636	4,496
1月	2,996	-10.24	-44.94	145,015	5,589	12,370	8,966	3,402	-10.85	1.49	33.80	0.3818	4,475
2月			-27.80	484,490	31,969	12,588	10,921	1,672	-9.34	-1.33	34.95	0.3568	4,477
3月			-26.53	441,344	35,205	15,563	12,166	3,397	-9.32	-0.15	33.92	0.3448	4,926
4月	3,034	-8.50	-20.42	437,020	17,259	14,843	12,712	2,131	-11.14	-0.46	33.23	0.3393	5,724
5月			-18.62	165,351	6,026	16,170	13,011	3,158	-13.51	-0.09	32.65	0.3426	6,586
6月			-11.49	137,078	46,467	16,948	15,196	1,750	-13.70	-1.98	32.82	0.3433	6,495
7月	3,214	-3.52	-8.04	1,237,095	37,961	17,273	15,250	2,014	-13.99	-2.33	32.82	0.3431	6,834
8月			-9.27	341,291	9,567	18,998	17,045	1,954	-11.01	-0.80	32.92	0.3547	6,855
9月			1.65	95,441	6,084	19,069	16,515	2,554	-9.47	-0.88	32.20	0.3580	7,321
10月			8.04	251,693	19,504	19,817	16,585	3,232	-6.23	-1.84	32.54	0.3569	7,588

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

台湾国際照明科技展
Taipei International Lighting Show

概要 LED(発光ダイオード)の世界的生産地である台湾で開催される初の国際照明器具見本市。2008年の台湾のLED生産額は世界第2位の609億元(07年比13%増)輸出は2億5300万ドル(同3.62%増)に達し、今後も急成長が期待されている。見本市では国内外の150社が380のブースを出展、3,300人(国内3,000人、海外300人)のバイヤーの来場が見込まれており(数字はいずれも主催者の推定)、ハイテク産品、省エネ産品、デザイン照明などが幅広く展示、取引される。詳細は右記サイトまで：<http://www.tils.com.tw/japanese/index.shtml>

開催日時 2010年3月12日(金)~15日(月) 午前9時~午後6時(15日は午後4時まで)

展示製品 工業照明、インテリア照明、LED関連産品など。
TUBULAR LED LIGHTS(Micro Trillion Opto Co.,Ltd),LED Neon Flex(Neo-Neon International Co.,Ltd.),CERAMIC POLES FLUORESCENT LANP(CPFL)(Green Treasures Technology),BAMBOO LIGHTING & WOOD LIGHT(Excelart Lighting Co.,Ltd.)など多数。

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5段5号)A区

主催 中華民國對外貿易發展協會(TAITRA)、台湾区照明灯具輸出業同業公会

中華民國對外貿易發展協會、葉又碧 ext.2677
TEL: +886-2-2725-5200 FAX: +886-2-2722-7324 E mail: info@tibe.org.tw
台湾区照明灯具輸出業同業公会 葉逸璇
TEL: +886-2-2999-7739 FAX: +886-2-2999-6489

お問合せ及び
資料請求

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: 田崎嘉邦 ext. 30 / 凌瑞卿 ext. 33 / 何佳娟 ext. 23 / 岸田英明 ext. 35

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。