

May 2011

vol. 189

今月のトピックス  
 進展する兩岸架け橋プロジェクトと  
 日本企業に求められる対応  
 飛躍する台湾産業  
 中国人への自由旅行開放がもたらす  
 台湾ホテル産業の新商機  
 台湾進出ガイド  
 中国人ビジネスマンの訪台ルールの改正

台湾トップ企業  
 ~台湾碩網網路娛樂(股)CEO  
 石井隆一氏インタビュー~  
 進出から10年、台湾を核とする中国ビジネスを  
 展望するソネットエンタテインメント  
 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】

### ■ ■ ■ 進展する兩岸架け橋プロジェクトと ■ ■ ■ 日本企業に求められる対応

兩岸架け橋プロジェクト(中国語名:搭橋專案)は、台湾と中国の政府が中台のアライアンスを進める上で有望な業種を互いに調整の上で選択し、業種ごとに民間企業や機関による産業協力や交流会議を開催し、中台間における企業アライアンスの組成や、技術標準の整合等を図っていくものである。今回は、中台の企業アライアンスにより中国や台湾などの中華圏、更にはアジア市場、世界市場への進出を行なおうとしている兩岸架け橋プロジェクトの進展状況と、日本企業にとっての活用のあり方について考察する。

#### 兩岸架け橋プロジェクトの開催状況

兩岸架け橋プロジェクトは、台湾側としては2008年8月に台湾行政院を通過した「搭橋專案」政策に基づき經濟部が主導して実施している。「政府が橋を架け、民間が橋を渡る」というキャッチフレーズの下、産業分野別に共同研究開発、共同生産、販売協力、共同投資等の実現を目指した活動を行っている。

最初の会議は漢方薬のテーマで2008年12月に開催された。その後、現在に至るまで、13業種、延べ25回の会議が開催されてきている。また、2011年も12回の会議が予定されている。

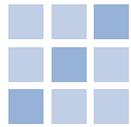
#### 具体的な活動内容

これまでの開催状況(図を参照)から分かるように、会議は1つの産業分野で複数回開催されており、1年目は相互交流、2年目は商談の実施、3年目は提携協力の実現というステップで進められることとなっている。会議の内容は公開されていないが、出席者への配布資料等によると、1年目については、講演者が発表する会議や展示会、食事会等からプログラムが構成されており、中台双方が互いの技術レベルや主要企業の状況、政府の政策等を理解することに注力されているが、2年目、3年目となるにつれて、中台の企業

表：兩岸架け橋プロジェクトに基づく会議開催一覧

テーマ	開催時期及び場所
漢方薬	2008年12月(台北)、2011年4月(台北)
グリーンエネルギー (太陽光発電、風力発電)	2009年3月(台北:太陽光発電)、2009年8月(台北:風力発電)、2010年7月(南京:全体)、2011年8月(台北:全体)
車両(電動車両及びテレマティクスを含む)	2009年4月(台北、テレマティクス)、2009年11月(台北:電動車両)、2010年12月(杭州:電動車両)、2011年9月(新竹:全体)
通信	2009年6月(台北)、2010年6月(北京)、2011年8月(台北)
グリーンエネルギー (LED照明)	2009年6月(台北)、2010年6月(北京)、2011年9月(台北)
情報サービス(物流ネットワーク、クラウドコンピューティング、インテリジェントライフ等を含む)	2009年7月(台北)、2010年9月(南京)、2011年7月(台北)
流通サービス(卸・小売、物流、電子商取引)	2009年10月(台北:全体)、2010年9月(上海:卸・小売)、2010年9月(天津:物流)、2010年10月(上海:電子商取引)、2011年9月(台中:全体)
精密機械	2009年12月(台北)、2010年10月(南京)、2011年10月(台北)
食品	2009年12月(台北)、2010年8月(北京)
バイオ・医療器材	2010年5月(台北)、2011年5月(上海)
紡織・繊維	2010年8月(台北)
デジタルコンテンツ(電子書籍、動画、ゲームを含む)	2010年9月(台北)、2011年8月(北京)
電子産業における廃棄物削減及び電子機器のリサイクル	2010年10月(台北)、2011年9月(北京)
金属材料	2011年9月(高雄)

注)2011年の会議は全て予定であり、確定ではない。  
 出所)台湾經濟部技術処ホームページよりNRI作成



間や公的機関間のMOU締結等、具体的な内容が多くなってきているようである。なお、こうした会議には、一般の出席者としてであれば、日本企業等の台湾、中国以外の企業の参加も可能である。また、個別企業や機関については、会議の場におけるMOU締結前に、既に数多くの協議を別途実施しており、MOU締結後は、個別に提携や共同研究等の交渉を行なっていくこととなる。こうしたことから、兩岸架け橋プロジェクトにおける会議が1、2回開催された後は、中台の企業や機関の相対交渉も、別途活発化しているものと思われる。一方、政府や業界団体としては、中台間での技術の標準化や、共同での実証実験の実施等といった、個別の企業や機関では対応できないような活動を実施していくこととなる。

今年は多くの産業テーマで3年目の会議が予定されており、こうした具体的な成果の発表や、個別企業の提携等の動きが活発化するであろう。

#### 中台企業が一体となった新興国市場攻略

こうした兩岸架け橋プロジェクトの活動からも分かるように、台湾と中国は、官民共に結びつきを強めつつある。特に台湾企業としては、中国市場への有利な条件での参入や、中国企業との事業提携による世界市場の開拓といった動きが、これから多数出てくることが予想される。

例えば、グリーンエネルギーやリサイクルといった分野では、中国各都市の街灯や信号機等をLED照明へ置き換えるプロジェクトを台湾企業が受注するケースが既に出てきており、中台間での技術標準や認可基準の共通化が図られると、こうした動きは更に加速することが考えられる。また、電気自動車の分野では、台湾の電池メーカーと中国の完成車メーカーが提携して開発、商品化を進めるということも有り得よう。

このように、台湾と中国が提携を強めることは、単に中国市場における台湾企業のプレゼンスを上げるだけでない。注目すべきなのは、台湾企業や中国企業の技術力やモノづくり力を活かして商品化を進め、それを中国という巨大市場で販売することで量産化を実現して生産コストを引き下げ、更に、実現した一定の品質と低コストを武器に、新興国市場のボリュームゾーンで大きな市場シェアを獲得する、というシナリオの具体化である。

#### 脅威を機会に変える日本企業の対応方策

こうした中で、日本企業はどのような対応を求められるのであろうか？日本企業が今後も成長を続けていくためには、これから大きな伸びが期待される新興国市場の攻略が重要となってくるが、多くの日本企業にとって、コスト競争力や販路開拓の面で台湾や中国企業に対抗するのは容易ではなく、中国や新興国市場において中台企業が組むことは大きな脅威となつてこよう。しかし、日本企業としては台湾企業と上手く協力することにより、こうした脅威を機会に変えることが出来る。

脅威を機会に変える日本企業の対応としては、「台湾企業への部品材料の納品、共同開発の強化」、「台湾企業への発注によるコスト削減と共同商品開発、販路開拓の推進」、「台湾企業の買収による成長の取り込み」等が考えられる。については、先の東日本大震災でもクローズアップされたが、日本企業が世界的に高いシェアを持つ電子機器や輸送機器関連の部品、材料について、顧客である台湾企業との共同開発や生産を更に進め、台湾企業の成長と共に自社も成長していく、という対応である。については、モノづくりは台湾企業に任せることでコストを抑えつつ、同時に新興国市場のボリュームゾーンを狙うための商品開発や販路開拓での協業を行うものである。については、将来性のある台湾企業に対して出資や買収を行なうことで、自社グループ内に取り込みながら成長を図るというものである。

どのような対応を行なうにしても、日本企業としては、こうした中台間の企業や政府間における協力推進を台湾市場や中国市場における問題だけではなく、新興国や途上国といった巨大市場を含むグローバル市場における問題と捉えるべきである。こうしたことから、日本企業が自社のグローバル戦略を立案する際においては、こうした中台間の経済協力、企業アライアンスの状況についての情報をしっかりと集め、それらを踏まえて事業戦略に反映していくことが求められるよう。

( 田崎嘉邦:y-tazaki@nri.co.jp )

飛躍する台湾産業



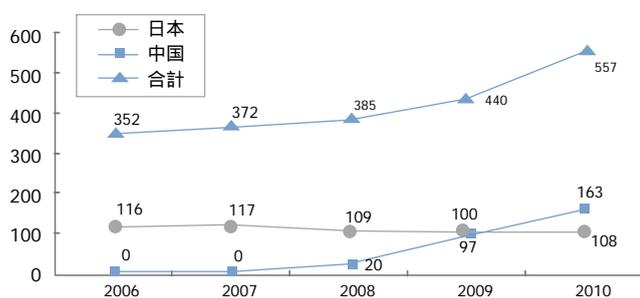
## 中国人への自由旅行開放がもたらす 台湾ホテル産業の新商機

台湾を訪れる外国人は1994年に初めて200万人の大台を突破した。2000年代前半には米国の同時多発テロやSARSの流行等があったが300万人台を維持し、その後は順調な成長が続き、2010年にはついに500万人を突破した。市場(旅客の国籍)別に見た時、中国が急速に成長しており、2010年には初めて通年で日本人旅客数を上回った。今年(2010年)は中国人への自由旅行が開放される見通しであり、さらなる成長が見込まれている。本稿では、拡大する商機への対応を進める台湾ホテル業界の動向を紹介し、今後の投資機会を考察する。

### 急成長する中国旅客、観光ホテルは稼働率上昇

交通部が2008年6月に「大陸地区人民來台從事觀光活動許可弁法」を公布したことを受け、団体ツアー限定、一日3000人を上限として、中国人の台湾観光旅行が初めて開放された。それから僅か2年半で中国人は日本人を抜き、台湾国際観光市場の最大顧客となった(2010年の訪台者数は中国人163万人、日本人108万人(図1))。また、2010年は訪台旅客の総数が初めて500万人を突破するという節目の年にもなった。今後も旅客は増え続ける見通しであり、観光局は「今後5年間で1千万人以上に増加する」との予測を示している。

図1：訪台旅客数推移

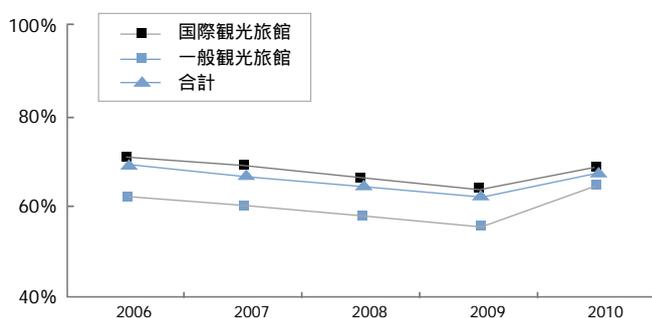


出所：観光局の資料よりNRI作成

観光市場の好調に加え、2011年には中国人の台湾自由旅行の開放が予定されていることを受け、台湾は新たなホテル投資ブームに沸いている。台湾の旅館は、管轄機関の違いにより、観光ホテルと一般旅館に分かれている。観光ホテルは更に国際観光ホテ

ルと一般観光ホテルに分かれており、いずれも管轄機関は観光局である。一方、一般旅館は各県市政府が管轄している。2010年3月時点の統計によると、台湾の国際観光ホテルは計69件(客室数1万7千室)、一般観光ホテルは計36件(同5032室)、一般旅館(合法の旅館)は2681件(同10万9千室)となっている。中国人の台湾観光旅行が開放される前の2008年6月と比較すると、国際観光ホテル数と一般観光ホテル数は各17%と16%、客室数は各19%と40%ずつ成長している。また、観光ホテルの客室稼働率は中国人の観光旅行開放後に明らかに上昇していることが見て取れる(図2)。

図2：観光ホテルの客室稼働率推移



出所：観光局の資料よりNRI作成

### 中価格帯ホテルへの投資ブーム、中国人に照準

観光ホテル全体の客室稼働率が7割以下であるのに比べ、2,500元以下の「平價旅館」(注)は8~9割以上と好調であり、現在のホテル投資ブームの中心となっている。ツアー、自由旅行を問わず、中国人旅客に好



まれる価格帯であることから、今後も有望な投資先として人気を集めている。

こうした中価格帯ホテルのケースとして良く知られているのは、台湾最大のホテルグループである晶華酒店が2009年6月に西門町商圏(台北市)にオープンさせたビジネスホテル「捷絲旅(Just Sleep)」である。坪当たり10万元の内装費をかけた豪華で新感覚、且つ、手頃な宿泊料金が受け、客室稼働率は90%以上に達している。同グループはその後北・中・南の各都市で投資を進めており、投資件数は大台北地区で10件、台湾全土では30件に達する見通しである。

このほか、国賓ホテルも中鋼グループの資金を得て西門町に中価格帯ホテルの建設を進めている(2011年末のオープン予定)。また、六福、福華、耐スグループ等の大手も相次いで同価格帯のホテル市場へ参入している。

## 中古オフィスビルを改装、高い利回り

もう一つ、中価格帯ホテルへの投資が相次いでいる背景には、高級ホテルに適した土地・物件を見つけることが難しい現状がある。台北エリアの不動産価格は2003年以来、2倍に上がっている。不動産価格のさらなる上昇を期待した所有者の売り惜しみもあり、特に市内中心部において、比較的大きな空間や設備(レストランやプール等)を備えた物件を探すのは極めて難しい。このため、中古のオフィスビルを投資対象とし、ビル一棟ではなくフロアごとに借り受け、改装を行って、お洒落で手頃な価格のホテルを運営するビジネスモデルが好まれるようになってきている。

台北市内であっても中古のオフィスビルの賃料は比較的安く、また、市中心部やMRT駅周辺に立地していることが多く、ホテル経営に適している。高価な付随施設を設置する必要がなくコストを抑えられることもあり、8~9割の稼働率を維持することがで

ければ、初期投資は1年程度で回収可能だと言われている。一般的な国際観光ホテルと比較した利回りの高さが投資家にとっての魅力となっている。

## 中国人の自由旅行開放が促す市場の再成長

現在、台北市にある中価格帯ホテル 台北旅店、橘子商旅、捷絲旅等の稼働率は、いずれも9割以上に達している。こうした中で、年内に中国人の自由旅行が開放される予定であり(出身省・市、財産証明などの条件が設定され、順次緩和されていく形が想定されている)中国人旅客は急成長する見通しだ。仮に初期段階の自由旅行開放枠が一日3000人だとすると、年間では100万人以上増加する試算となり、新たなホテルの供給がない場合、1~2年で供給不足になると見られている。

台湾の「平價旅館」への投資は、台湾の事業者のほか、上海錦江グループや如家グループ等の中国資本も意欲を示している(台湾政府は観光ホテル産業を中国資本による台湾投資開放項目に含めている)。馬政権の発足(2008年5月)後に急拡大した兩岸交流は多くのビジネスチャンスをもたらしている。ただ、中国人観光客関連のビジネスについては、日本の事業者は出遅れ気味である。日本は長期に渡る中価格帯ホテルの開発、管理経験を有する。これからであっても、台湾の事業者と提携してシナジー効果を活かすことができれば、中国人自由旅行開放で拡大する商機をつかむことは可能であろう。

(江英橋 : y-chiang@nri.co.jp)

「平價旅館」の明確な定義はないが、政府の「平價旅館」BOT案件で設定された平均宿泊費である2,300元を下回る価格帯のホテルが該当するとされている。本稿は統計データが取れる2,500元を基準とした。



## 中国人ビジネスマンの訪台ルールの変更

中国人ビジネスマンが台湾で商務活動に従事する際のルールについて定めた「大陸地区人民來台從事商務活動許可弁法」及び「大陸地区專業人士來台從事專業活動許可弁法」の一部が改正され、このほど、施行された。主な改正点は以下の通り。

### [大陸地区人民來台從事商務活動許可弁法]

#### 自由貿易港区内事業者が招聘する中国人ビジネスマンに対するマルチビザ発給

中国企業の中国人の代表人、マネージャー、専門家、技術者が、自由貿易港区( Free Trade Zone )内の事業者の招きに応じて来台し、商務活動に従事する場合、マルチの出入国許可証を申請することができる。基隆港、台北港、桃園空港、台中港、高雄港、蘇澳港の各自由貿易港区内に事業所を置く企業が招聘する中国人ビジネスマンが対象となる。

#### 研修のために招聘する中国人の人数制限の設定と期間の短縮

企業が研修のために招聘できる中国人は、当該企業が1年間に招聘することができる中国人ビジネスマンの4分の1を上限とし、研修期間は従来の3ヶ月から1ヶ月へ短縮する。同措置は、一部の企業が研修と称して中国人を招聘し、実務に当たらせていた問題を受け、再発防止のために導入された。ただし、台湾国内にR&Dセンター又は( 海外拠点の )オペレーション本部を有する企業( 事前に認可を受けた上で移民署へ申請を行う必要がある )はこの制限を受けず、年間400人を上限に研修のために中国人を招聘することができ、期間は従来通り、最長3ヶ月間が認められる。

### [大陸地区專業人士來台從事專業活動許可弁法]

#### 中国人投資家に対する保証人・保証書不要のマルチビザ発給

台湾の現有事業に対して投資を行った中国人又はその中国人投資家から委託を受けて台湾に派遣された者、或いは、台湾に新たに設立された会社や事務所の中国人の投資家又は代表人又はその投資家から委託を受けて台湾に派遣された者は、一年間有効のマルチの出入国許可証を申請することができる。既に投資を行った者については、保証人や保証書は不要とする。

## 進出から10年、台湾を核とする中国ビジネスを展望する ソネットエンタテインメント

台湾で唯一の日系ISP(Internet Services Provider)として、今年、設立10周年を迎えたソネット。ソニーグループの一員としてのブランド力やPostPetの人気を活かしながら、細やかなカスタマーサポートと堅固なセキュリティシステムを提供することで、台湾に顧客基盤を築いてきた。近年はオンラインゲーム会社向けのソリューションビジネスを拡大させており、中国ビジネスも展望している。今回は南港ソフトウェアパーク(台北市)に同社を訪ね、これらの取り組みについてお話を伺った。



台湾碩網網路娛樂(股)CEO 石井隆一氏

### 一事業沿革と中華電信との資本提携について

台湾へは2001年に進出いたしました。「ソネットを海外展開する」という(親会社である)ソニーの方針を受けて進出先を検討した時、ブロードバンド(ADSL)への切り替えが比較的早く、日本から近くて適度な大きさの市場があるということで、台湾に白羽の矢が立ちました。台湾市場は他国と比べ、ソニーのブランドイメージが特に良く、進出当初は「ソニーグループのISP」という点がアピールポイントになりました。

台湾企業との合併で出発した後、ソニー台湾の傘下に入った時期を経て、2007年以降はソネットエンタテインメントの子会社となっています。2009年3月には中華電信(CHT)の資本を受け入れました(発行株式の30%)。台湾最大の通信インフラ会社と提携することにより、FTTB(Fiber to the Building=光ファイバー)サービスの拡大を加速させることが目的でした。資本提携後はデータセンターをCHT内に移したり、カスタマーサポートを業務委託したりしています。

### 一事業の概要について

当社には大きく二つのビジネスドメインがあります。一つはインターネット接続事業です。台湾のテレコム系ブロードバンドサービス(ADSLとFTTP)の市場は、中華電信系のHinetが8割以上のシェアを持っており、当社は唯一の独立系ISPとして、遠伝電信(FET)系のSeedNet、台湾大哥大系の台湾固網(TFN)とともに2番手グループの一角を占めています。

ISPはインフラ事業ですので、必ずつながり、スピードが出る、品質の良い回線があるということはマストです。次にカスタマーサポート。当社は中華電信に業務委託していますが、ISPにとっては唯一お客様との接点となる重要な部分ですので、日本と同じ細やかなサービスを提供するため、オペレーションの設計やトレーニングは独自に行っています。また、セキュリティ対策もISPの責務として重要です。当社は「2011台北国際ITセキュリティテクノロジー展」において、情報セキュリティ賞をいただいております。クレジットカードの暗号化はもちろん、ファイアーウォールの二重化やデータベース上の異常に対する即時ブロックなど、その厳重さが評価されました。このほか、台湾ではPostPet(モモ=ピンクのクマのキャラクターで知られるソネットエンタテインメントのメールソフトシリーズ。台湾では2009年にウェブメールサービス「電郵寵物PostPet」を始めている)の認知度が高く、特に女性の方では入会動機欄に「PostPetが好きだから」と書かれる方もいらっしゃいます。

もう一つの事業ドメインとして、最近伸びているのは法人向けのソリューションビジネスです。オンラインゲーム会社を顧客として、例えば、ユーザーがオンラインゲーム内で購入したアイテムの料金を、携帯電話料金と一緒に回収するような仕組みを提供しています。ソネットは傘下にオンラインゲーム会社(ゲームポッド)があり、事業運営のノウハウがあるからこそ、こうしたソリューションビジネスを展開できるわけです。法人事業部はペイメント事業の売上げが大きく、スタッフは従業員全体(165

## 日本企業から見た台湾

人の1割程度ですが、売上げは全社の半分近くを占めています。安定した利益を出しているプロバイダ事業を基盤として、法人向けビジネスをいっそう拡大させることで、社全体の収益構造を磐石にしていきたいですね。

### 一オンラインゲームソリューションビジネスの中国事業の展望について

現在、当社は台湾を「中国市場への基地」と位置付け、日本や台湾のゲーム会社が中国に進出した時に事業がしやすくなるようなソリューションを提供するための準備を進めています。今年4月にはこのために、法人事業部から独立させる形で海外戦略部を新設しました。

オンラインゲーム会社の中国ビジネスには、大きく二つの方法があります。一つはGamaniaやSoftworldといった台湾大手のように自分たちで拠点を持ち、オペレーションもプロモーションも自分たちで行うというモデルです。もう一つはライセンスアウト。つまり、ゲームタイトルの使用権を中国のオンラインゲーム会社に与え、オペレーションにもプロモーションにも関与しないという形です。

当社は二つのビジネスモデルの中間部分、オンラインゲーム運用の受託事業を展開したいと考えています。タイトルさえ提供していただければ、当社が人を置き、システムも持ち、データセンターもあって、ペイメントソリューションも提供します。当社が行うのはオペレーションの部分だけですので、ゲーム会社は自分たちの好きなように広告を打ったり、プロモーションを行ったりできます。

現在、台湾に置かれているゲーム会社さんのサーバーのトラフィックを見ますと、1~2割は中国大陸から来ています。中国のユーザーが台湾のサーバーにアクセスしてゲームを楽しんでいるわけです。オンラインゲームについては、政治系やアダルト系でない限り、中国から台湾へのアクセス制限は特にありません。むしろ問題となるのは、課金をどうするか、という点です。現状では中国の「トレーダー」がゲームポイントを買って、勝手に販売しているようです。厳密には違法ではないようなのですが、当社はきちんとルールに則って事業展開をしようということで、中国パートナーを通じて中国のオンラインゲームライセンスを取ってもらった上で、ゲームポイン

トを販売するネットワークを作っていきます。事業が軌道に乗れば、データセンターも中国に置いて、中国で100%運用という形になるでしょう。

### 一今後の成長ビジョンについて

今後の当社の成長のポイントは、台湾を核として、いかに中国へとビジネスを広げていくかです。中国ビジネスは日本ではなく台湾が、日本人ではなく台湾人が中心に行っていきます。これは、スピードが全く違いますから。

もう一つの大きなテーマは、モバイルのデータ通信です。具体的にはLTE( Long Term Evolution W-CDMAやHSPAなど第3世代携帯電話方式に続く技術であり、第4世代携帯電話方式と呼ばれる)への対応をどうするか。自分たちで基地局を作るのではなく、MVNO ( Mobile Virtual Network Operator 無線通信インフラを他社から借り受けてサービスを提供する事業者。代表的なMVNOには日本通信などがある)としての参入可能性を検討しています。

この10年、台湾の通信業界をとりまく技術・市場環境だけではなく、ソネットグループ全体にとっての台湾の位置付けも変わってきています。当社は今後もISPとして、台湾ユーザーの皆様に安全・快適・高品質のサービスを提供していくことはもちろんですが、それとともに、ソネットグループの中華圏事業の核、起点として、新しい取り組みにもチャレンジし続けていきます。

### 一ありがとうございました

#### 台湾碩網網路娛樂股份有限公司の基本データ

会社名	台湾碩網網路娛樂股份有限公司
設立	2001年
董事長	会田容弘
資本金	114,290,000 元
社員数	165名(内日本人3名)
事業内容	インターネット接続サービス及び法人向けソリューション事業

注)2011年5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

## 台湾マクロ経済指標

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					
2005年	11,612	4.7	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	12,243	5.44	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	12,976	5.98	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	13,071	0.73	-1.56	8,237,114	439,667	255,629	240,448	15,181	5.15	3.53	32.86	0.3636	7,024				
2009年	12,821	-1.87	-7.97	4,797,891	238,961	203,675	174,371	29,304	-8.74	-0.87	32.03	0.3471	6,460				
2010年	3月	3,456	13.71	42.22	960,290	146,585	23,358	21,835	1,523	6.87	1.26	31.82	0.3410	7,775			
	4月			34.18	153,813	2,941	21,929	19,390	2,539	9.06	1.34	31.42	0.3336	8,052			
	5月			12.53	33.34	250,699	12,822	25,475	22,386	3,089	9.43	0.75	32.23	0.3521	7,525		
	6月			26.55	204,140	4,822	22,716	21,176	1,540	7.02	1.19	32.28	0.3641	7,383			
	7月			22.44	252,393	23,931	23,899	21,750	2,149	5.32	1.31	32.05	0.3710	7,638			
	8月			6.90	25.01	137,924	21,741	24,046	21,795	2,251	3.33	-0.47	32.10	0.3811	7,833		
	9月			13.09	222,442	12,594	22,397	20,630	1,767	3.79	0.28	31.33	0.3761	8,039			
	10月			15.29	177,556	12,350	24,193	20,630	2,982	3.84	0.56	30.78	0.3817	8,210			
	11月			4.70	19.94	323,131	63,360	24,373	23,960	414	2.43	1.53	30.85	0.3672	8,350		
	12月			19.01	480,028	28,125	23,832	22,225	1,607	2.24	1.25	30.37	0.3733	8,777			
	2011年			1月	3,477	5.01	17.28	346,487	11,222	25,352	23,468	1,884	1.64	1.11	29.30	0.3540	8,971
				2月			15.38	475,089	21,264	21,249	20,327	922	3.46	1.33	29.75	0.3634	8,742
3月		14.37	238,929	38,457			27,248	25,477	1,772	5.51	1.41	29.42	0.3549	8,575			

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

### 2011 国際半導体展 SEMICON Taiwan 2011

#### 概要

台湾国際半導体展は、半導体関連の最新の機器、技術、材料が一堂に会する台湾最大の半導体見本市。2010年の展示会には国内外の558社が出展し、バイヤーら25,000人が訪れた。16回目を迎える今年は、一般展示エリアのほか、テーマ別に8つの専門エリアが設置される。出展者、バイヤーの双方にとって、半導体産業のトレンドを知り、新たなビジネスパートナーと出会う格好のプラットフォームとなっている。展示会場に隣接する台北国際会議中心では各種シンポジウムの開催も予定されている。詳細は下記サイトまで：  
<http://www.semicontaiwan.org/zh/>

#### 日時

2011年9月7日(水)~9月9日(金)

#### 展示テーマ

MEMS(微小電気機械システム)革新技術エリア 3D IC及び先進パッケージエリア  
 化合物半導体エリア グリーンマネジメントエリア 先進材料エリア  
 製造設備及び部品OEMエリア LED製造工程エリア 中古設備展示エリア

#### 展示会場

展示：台北世界貿易中心展覽一館(台北市信義路五段5號)  
 シンポジウム：台北国際会議中心(台北市信義路五段1號)

#### 主催

主催：国際半導体設備材料産業協会(SEMI TAIWAN) 共催：台湾半導体産業協会(TSIA)

#### お問合せ及び資料請求

SEMI TAIWAN 李敏華  
 TEL: 886-3-573-3399 ext.224 FAX: 886-3-573-3355 Email: ali@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：田崎嘉邦 ext. 30 / 岸田英明 ext. 35 / 黄紘君 ext. 25 / 藤本有 ext. 37

#### 野村総合研究所 コーポレートファイナンス・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: 03-5533-2766  
 担当：杉本洋

● ジャパンデスク専用 E-mail: [japandesk@nri.co.jp](mailto: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。