



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

July 2011

vol. 191

今月のトピックス

観光産業の更なる国際化に向けた
取り組みと商機
飛躍する台湾産業
対中投資の活性化で成長が見込まれる
台湾M&A市場と日本企業の機会
台湾進出ガイド
台湾の工業区の概要 その2

台湾トップ企業

～ 維錫実業(股)董事長
黄国超氏インタビュー～
日本パートナーと二人三脚で
アジア事業を拡大中の維錫実業
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】



観光産業の更なる国際化に向けた取り組みと商機

2009年に策定された観光産業発展に向けた行動計画である「観光抜尖領航計画」が今年4月に見直され、台湾観光産業の将来目標の再設定、行動計画の内容の見直しが行なわれた。中国人旅行者に対する相次ぐ規制緩和により、来台旅行者数が急激に増加しているなか、台湾政府は更に高い目標を掲げ、観光産業の国際化を推し進めている。本稿では見直しが行なわれた行動計画に基づき、台湾観光産業の発展の方向性を紹介する。

東アジアの観光交流拠点を目指す台湾

台湾の観光産業は政府が取り組む6大新興産業の一つに挙げられ、国を挙げた産業育成の対象産業となっている。これを受け、交通部観光局は、台湾を「東アジアの観光交流拠点」とすることを発展のビジョンとして掲げ、観光産業の国際化を推進している。

このビジョンを達成するための行動計画である「観光抜尖領航計画」は、2009年に行政院の審査を通過した。当時の計画では、執行期間を2011年までとし、総額300億元の観光発展基金を活用した発展計画が示されていた(当時の計画内容は本誌vol.166を参照)。この度、同計画の見直しが行なわれ、計画目標を新たに設定するとともに、予算配分の調整、執行期間の延長(103年まで)などの措置がとられた。

新たに設定された目標は、2010年時点で557万人である来台旅行者数を、2014年までに950万人にまで成長させ、それに伴う観光部門の外貨収入を140億米ドルにまで成長させるといものである。来台旅行者は年率約14%の成長、外貨収入は年率9%の成長を達成しようという大変意欲的な目標設定となっている。

これまでの取り組みの成果

周知の通り、中国人旅行者に対する団体観光旅行の解禁の効果により、2010年の来台旅行者数は550万人を超え、当初の計画で目標としていた2012年までに550万人という目標値を2年前倒しで達成している。

また、当初の計画の3本柱となって進められていた、台湾の観光の強みを発揮するための「抜尖計画」、観光産業の競争力向上のための「築底計画」、観光産業の付加価値向上のための「昇級計画」についても、それぞれ成果が挙げられている。

まず、「抜尖計画」では、台湾全土の開発計画である「区域観光旗艦計画」が完成し、それに基づいた各地の観光整備計画に対する予算補助が既に実施されている。また、地方政府

表1：観光産業の発展目標

	2010年実績	2014年目標
来台旅行者	556.7万人	950万人
観光収入	5,100億元	6,585億元
外貨収入	2,700億元	3,985億元
国内収入	2,400億元	2,600億元
就業人口	11.5万人	14.5万人



の提案により観光地の環境整備を進める「観光魅力拠点計画」についても対象となる10プロジェクトの選定が終わり、各地で拠点整備が進められている。また同様に「シームレス観光サービス計画」も実行に移されており、それぞれの計画が既に計画段階から実行段階へと移されている。

次に「築底計画」では、人材育成のための教育プログラムや観光産業の経営能力向上、サービス水準向上を目的した奨励金制度の運用などが進められているほか、観光産業に対する低利融資の制度も運用されている。その他、国際ホテルチェーンの誘致の成果として、加賀屋、ル・メリディアン、Wホテルがそれぞれ開業したこと、シェラトンホテル(宜蘭)が来年以降開業する予定であることが成果として挙げられている。

最後に「昇級計画」では、宿泊施設の格付け(星づけ)制度の運用が始まったことが成果として挙げられている。この制度は、宿泊施設の建築設備とサービス品質の両面を評価する制度であり、すでに24の宿泊施設で評価が完了している。今後も継続的に活動を進めていく予定である。

以上のように、これまでの取り組みにより、観光拠点の整備や観光産業の競争力強化のための支援制度の充実、宿泊施設の評価制度など、ハード・ソフト両面で観光産業発展のためのインフラが充実してきている。

更なる国際化に向けた重点

一方で、これまでの取り組みを振り返り、課題として挙げられているのは次の3点である。

まず、第一の課題は、新たな来台旅客市場の開拓と新たな旅行商品の開発である。既存の来台旅行者の市場は、日本、韓国、香港、シンガポール、マレーシア、欧米であり、これらの市場に対しては既存の旅行商品の高度化に加え、新たな旅行商品を組成、提供をしていくことが必要だと指摘されている。一方、新たな市場として、中国、イスラム圏、東南アジアの富裕層が挙げられており、これらの市場の開拓も既存市場の深耕と同時に進めていく必要があるとされている。いずれの市場に対しても、いかにして来台客数を増やすのか、滞在日数を延ばすのか、消費額を増やすのかの3つの視点から旅行商品開発を進めていくことの必要性が指摘されている。

第二は、各地域の特色ある観光資源を活用した台湾観光のパッケージ化である。前述の各市場に合わせた旅行商品の開発を、各地域の既存の旅行資源と組み合わせて進めることで、新しい旅行商品を早期に市場に投入し、目標となる市場からの旅行者の獲得、外貨収入の獲得を達成する必要があると指摘されている。

第三は、観光産業の支援体制の改善である。特に重要な課題として、1 海外からの旅行者を引きつけるだけの観光拠点の魅力の向上、2 観光サービス品質の国際水準への引き上げ、3 国際観光産業として必要となる人材の確保の3点が挙げられている。これらの課題に対しては、中央・地方政府が一体となった観光資源の開発や人材の流動性を高める仕組みの必要性などが指摘されている。

来台旅行者の増加に伴う商機

今後は前述のような取り組みを重点的に実施していく訳だが、今回の修正計画を予算配分の面からみると、国際市場での観光マーケティング、プロモーションに対して、当初計画比47億元増と、最も多くの予算が追加されており、前述した意欲的な来台旅行者数の目標設定を是が非でも達成したいとの意思が表れている。

仮にこの目標が達成されると、台湾国内に400万人のマーケットが新たに出現することになる。来台旅行者の8割近くは台北に立ち寄りと言われていることから、特に台北市内における消費拡大が期待される。また台湾の来台旅行者の多くを、消費意欲が旺盛な中国人旅行者が占めることから、旅行者の消費に対する期待は大きい。

このような消費拡大に伴い、来台旅行者の消費の受け皿となるショッピングモールやアウトレットモールなどの商業不動産開発の分野は今後も継続的に成長していくことが期待される。また、商業不動産開発の分野では、モールの開発や運営管理のノウハウを持つ日本企業と中国人に対するマーケティングのノウハウを持つ台湾企業との連携が可能であり、日台連携による施設開発も有望な選択肢となるものと考えられる。

(小長井教宏:m-konagai@nri.co.jp)

飛躍する台湾産業



対中投資の活性化で成長が見込まれる 台湾M&A市場と日本企業の機会

近年の台湾M&A市場では、2010年3月に誕生した新・奇美電子(奇美電子、群創光電、統宝光電の3社合併)が、パネル業界の水平統合の到達点を示すものとして大きな注目を集めた。起業文化が旺盛な台湾では、若い中小メーカーが競いながら市場が拡大していく中で、M&Aによる水平・垂直統合を通じて少数の有力プレイヤーに収束していくという特色が見られる。この台湾M&A市場では近年、日本企業もLEDや太陽電池メーカーへ巨額の投資を行うなど、一定のプレゼンスを見せている。日本企業にとっての対台M&Aは、台湾事業だけではなく、中華圏やグローバルのビジネスを効率的に成長させるポテンシャルを有している。本稿では台湾M&A市場の近況を見た上で、日本企業の投資機会を検討する。

電子産業が牽引

台經濟部商業司は、合併、買収、株式交換、会社分割の各行為の総体を「企業併購 (= M&A)」と位置付けている。図及び表1はそれぞれ、近年の台湾M&A市場(クロスボーダー案件は含まない)の件数及び金額の推移と被投資企業の産業分布である。

図: 台湾M&A市場の件数・金額推移

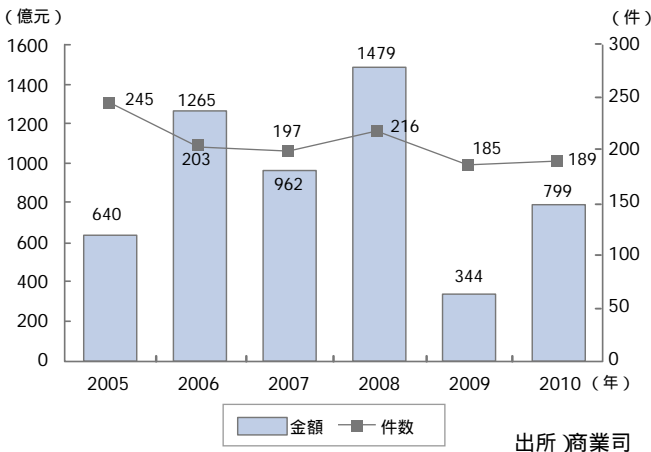


表1: 台湾M&A市場における
投資対象企業の産業分布(2007~2010年)

順位	2007年		2008年		2009年		2010年	
	産業	比率	産業	比率	産業	比率	産業	比率
1	電子	12.6%	電子	11.1%	電子	21.6%	建設	14.8%
2	電機	9.0%	電機	9.3%	電機	12.9%	電子	13.8%
3	建設	6.1%	建設	6.9%	通信	8.6%	電機	10.6%

出所 商業司

商業司によると、統計は企業の届出ベースであり、実際の取引状況を反映していないケースもある(例えば、

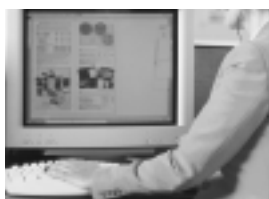
2010年のデータでは、この年最大のM&A案件と見られる奇美電子の合併案は件数のみがカウントされている)というが、大まかな市況は確認することができよう(*)。過去6年間、件数は200件前後で推移している。一方、金額は富邦金控によるING安泰人壽買収案などがあった2008年の1479億元をピークとし、金融危機が深刻化した09年に急落した後、2010年は07年以前の水準まで回復している。被投資企業の産業別では、電子産業の比率が継続して高い。表2は2010年上半年期の台湾企業が関わった10大M&A案件(クロスボーダー案件を含む)である。

表2: 2010年(1月1日~6月11日)台湾M&A案件

投資企業	被投資企業	被投資企業の産業別	取引金(百万ドル)
大聯大	友尚	電子	700.41
晶元光電	廣鎔	電子	236.69
友達光電	AFPD PTD	電子	225.82
瀚宇博德	精成科技	電子	149.17
雷凌科技	誠致科技	電子	126.89
國票金融控股	大都會人壽	金融	112.50
日本製紙	永豐餘(ケイマン)	製紙	100
統一企業	台灣神隆	化学	97.08
順邦科技	Chipmore Holding	電子	85
矽品精密	南茂科技	電子	50.84

出所 Bloomberg、大華証券をNRIが整理

* 商業司以外の統計としては、ブルームバーグが2010年の台湾M&A市場(クロスボーダー案件を含む)の規模として、件数と金額をそれぞれ305件、112.32億ドルとしている。



ここからは、大型のM&A案件も電子産業において活発であることや、投資企業のほとんどが同業の事業会社であるという特徴が読み取れる。

活性化するCross-Strait M&A

台湾M&A市場ではまた、成長企業によるスピーディーな投資行動が目立つ。こうしたケースの代表企業としては、世界第5位のスマートフォンメーカー（*2010年の出荷台数ベース、IDC）である宏達電（HTC）が挙げられる。同社は過去3年間だけで、英国のモバイルメディア企業Saffron Digital、フランスのモバイルソフトウェア企業Abaxia、オンライン音楽配信サービスのKKBOX、香港のテレビ局TVB、米国のグラフィックスチップ設計企業s3graphicsと立て続けに投資を行い、急速に垂直統合を進めている。

台湾企業は新規事業への投資に係る意思決定も非常に早い。7月12日付けの電子時報（DIGITIMES）は、LEDバックライトメーカーの中光電がリチウムイオン電池（パック）大手の加百裕へ出資し、大型蓄電池事業へ参入すると報じている。この意思決定は、日本の東北大地震と原発事故を受け、日本や欧州で蓄電設備の市場が急速に立ち上がっていくとの見通しを受けたものだとしている。

もう一点、近年の台湾企業によるM&Aでは、中国や香港企業に対する投資、いわゆるCross-Strait M&Aも目立つようになっている。これには、中国内需市場の拡大を受けた販路獲得に対するニーズの高まりとECFA（中台経済協力枠組協議）に代表される中台間の投資活動の自由化が背景にある。前者の事例としては、宏碁（Acer）による中国のPCブランド方正（Founder）への投資が、後者の事例としては、台湾政府による対中投資開放政策を受けた友達（AUO）によるパネルメーカー龍飛光電への投資が挙げられる。上記二つの背景要因はともに今後も強まっていくも

のであり、台湾企業による対中M&Aは益々活性化していくものと見られる。

高い投資効果が期待できる対台M&A

日本企業も近年、台湾M&A市場で積極的な投資を行っている。この1年では、三井物産によるLEDウェハー・チップメーカー璨圓光電（FOREPI）への出資や三菱商事による太陽電池シリコンウェハ昱成光能（Utech Solar）への出資、KDDIによるオンライン音楽配信サービスKKBOXの買収、サイバーエージェントによるレストランビューサイト「愛評網」運営会社、紅谷資訊（HongKu Info）への出資など、成長が著しいグリーンエネルギー産業や中華圏の他市場への横展開が期待できるITサービス企業への投資が目立った。

日本企業にとって台湾企業への投資は、単に商材を確保したり、投資先企業の顧客やユーザーへのチャネルが得られるだけではなく、台湾企業が持つ高い生産能力やグローバルサプライチェーンへ入り込む営業力、また、成熟した台湾市場での事業経験や文化的近接性に裏付けられた中華圏市場における優位性を武器に、高い成長と利回りが見込めるという魅力がある。また、今後台湾企業はECFAを通じ、中国の外資投資規制業種に対する優先アクセス権を拡大させる見通しであり、そうした業種で競争力を持つ日本企業が投資先の台湾企業を通じて中国で事業展開するようなケースも出てくると見られる。

投資分野を定め、投資先候補企業の規模や事業実績、保有技術、事業計画、提携によるシナジー効果を慎重かつスピーディーに比較、検討した上で、資本提携によって台湾企業とともにグローバル事業を展望することは、低成長に悩む日本企業にとって有力な選択肢となるだろう。

（岸田英明：h-kishida@nri.co.jp）

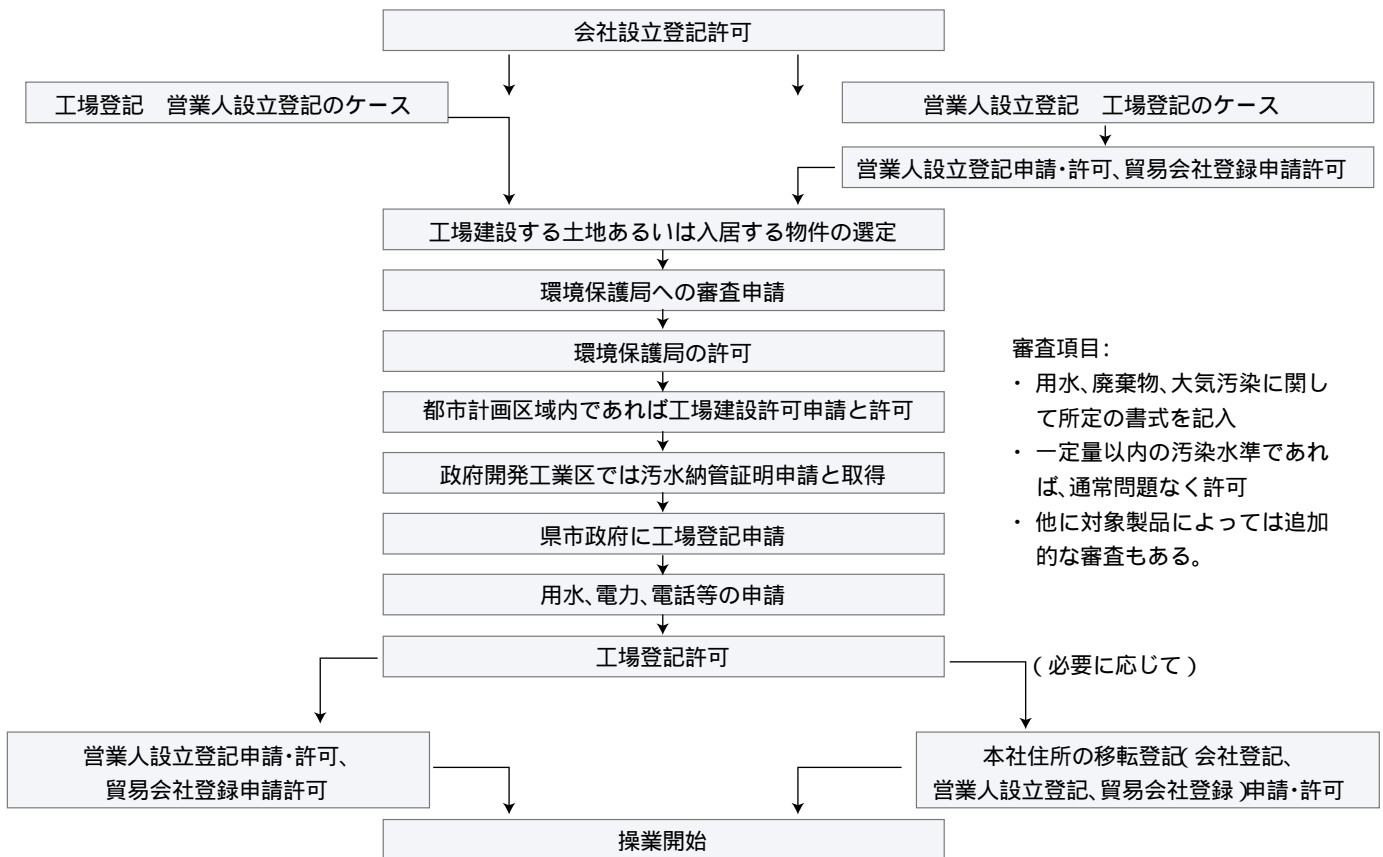


台湾の工業区の概要 その2

台湾の工業区は一般の工業区、輸出加工区、科学工業園区(サイエンスパーク)の3種類に大別でき、進出した企業に対して様々な優遇策が設けられている。今回は前回(一般工業区の概要紹介)に続き、一般工業区における工場登記のフローを紹介する。

(3) 工場登記のフロー概略

会社設立登記までは、FIA会社投資申請の際の会社設立登記までの手順となる。その後、会社設立当初より製造を行う場合、工場を先に建設して工場登記を行い、その後営業人設立登記という順となる。居留ビザの取得は営業人設立登記後でないと申請できないため、ビザの取得を急ぎたい場合や、製造の前に先に売買業だけでも開始したい場合などは、工場の立地予定地以外で先に営業人設立登記&貿易会社登録、その後工場建設し工場登記、そしてもし必要なら工場立地住所への本社登記住所変更、という流れとなる。なお、電力容量2.25kw未満あるいは工場50㎡未満なら工場登記は不要である。工場建設に要する期間を除き、工場登記申請から許可までの全体所用期間は約1.5ヶ月~2.5ヶ月である。工業区への入居を例にとって概略のフローを記すと下記ようになる。



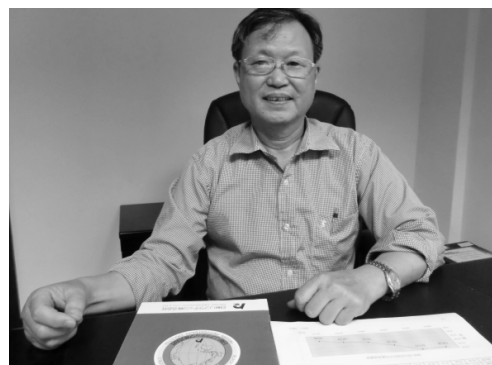
参考資料: 勤業衆信聯合会計事務所編『台湾ビジネスガイド』(2011年1月現在)

勤業衆信聯合会計事務所 日系企業サービスグループ 電話: +886-2-2545-9988

横井雅史(Ext.6914) 白石常介(Ext.3318) 宮川明子(Ext.6949) 田村和也(Ext.3905) 高尾圭輔(Ext.3904)

日本パートナーと二人三脚で アジア事業を拡大中の維鋳実業

幅広い産業で金属材料の強熱処理に持ちられる「るつぼ」。維鋳実業は、有力メーカ・日新リフラテック(本社・山口県下関市)のるつぼのアジア(韓国を除く)代理販売を、専業として行っている。資本関係はないが、リ社の「海外営業部」と位置付けられる役割を担っており、台湾のほか、中国・アセアン(タイ、ベトナム、マレーシア、インドネシア)の計5ヶ国に営業拠点を置き、販路開拓を進めている。今回は同社に黄国超董事長を訪ね、両社の係わりや事業展望についてお話を伺った。



維鋳実業(股)董事長 黄国超氏

事業の沿革について

前身の会社の創立(1977年)当初は銅やその他廃金属の回収を行ったり、メーカ向けの消耗材等を扱っていました。るつぼ専業の商社として再スタートを切ったのは1985年のことです。共同経営を改め、全社の指揮を執るようになった私は、幅広い産業に用いられ、長くビジネスができる商材として、るつぼに期待を託しました。日新リフラテック(以下「リ社」と)との提携関係はこの時に始まりました。台湾市場の成熟を見届けた後、1994年に初めて海外投資を行い、マレーシアとタイに子会社を設立しました。現在は、このほか、ベトナム、インドネシア、中国に営業所があります。

海外進出を決めたのは、台湾市場の競争激化に加え、工場の海外移転を進める顧客へ対応する必要があったためです。こうした事情があったため、初期の海外ビジネスは、台湾企業向けの販売がメインでした。その後、持続的な成長を図るため、ローカル企業へも営業を進めました。スタッフは限られていますから、私も第一線で顧客対応を行いました。るつぼの販売は通常、代金後払いであるため、製品そのものではなく、使用上の問題があった場合などにトラブルになりやすいのですが、私は顧客を「大切な友人」と見て、その声に耳を傾け、コミュニケーションを通じて、良い関係を築いてまいりました。

それでも海外事業の道のりは厳しいものでした。新しい拠点を設置した最初の年は売上がゼロということもあり、多くの難問に対処しながら、なんとか事業が軌道に乗るまでに3~5年の時間がかかりました。この過程で

重要だったのは、事業パートナーであるリ社との協力関係でした。

日新リフラテックとの提携関係について

リ社との業務提携は1986年に始まりました。当初、リ社には海外販売の意向は全くなく、当社としてはまずサンプルオーダーの形で仕入れるしかありませんでした。当社にとって、るつぼ販売は全くの新事業であり、既存顧客はありませんので、電話帳を片手に、バイクで一社ずつ地道に訪問することから始めました。当時はリ社製のるつぼは台湾に普及しておらず、品質やスペックが顧客ニーズに合わないなど、問題は山積みでした。リ社は当社からの状況説明に対し、品質改善の協力を約束してくださり、3回目の発注時にはコンテナでの輸入が可能となりました。なお、当社はリ社に安心して取引をしていただくため、当時も現在も、全てのオーダーをFOB価格での日本円支払いとし、現地での代金回収などのリスクは当社が負担しています。

当社とリ社との提携は、極めて良好な補完関係にあります。基本的には当社がアジア顧客の開拓を、リ社が顧客ニーズに合わせた製品の開発・製造という役割を担っております。当社が顧客を回ってニーズを把握し、リ社がその多様なニーズに合わせて改良、品質向上を図り、それによって、当社はより良い製品をより多くの顧客へ販売することが可能となるという好循環ができています。また、リ社には当社が行うアフターサービスのバックアップもしていただいております。必要に応じて日本からエ

台湾トップ企業

ンジニアが派遣され、当社のスタッフと共に顧客対応を行っています。提携開始から20余年、私はリ社の6名の社長とつきあってまいりましたが、社長交代の際は毎回、退任者から新任者へ、当社との関係をしっかりと維持していくよう申し付けていただいております。こういった点から、リ社と当社の緊密な関係がうかがえるかと思えます。

両社の提携は信頼関係に基づいたものであり、一枚の代理委託書を除き、契約書にあたるものはありません。リ社が代理店である当社に製品を納入する意向があれば、当社は責任を以ってそれを販売する。私欲を挟まず、誠意を以って、どんな問題でも腹を割って話し合う。こうした信頼関係こそが、いかなる契約書よりも重要であると考えています。

販売状況とタイ事業について

リ社のるつばは、当社の台湾代理を機に本格的な輸出が始まりました。その後、当社が東南アジアや中国に投資を行うことで、海外市場が次第に拡大していきました。元々リ社のるつば製品のトレードマークは黒熊だったのですが、当社との提携後、海外展開の志を示し、その決意を象徴するものとして、世界地図をあしらったものへと変更しています。現在、リ社のるつば製品の売上のうち、当社を介した海外での販売は、売上全体の数十%を占めるようになっていました。

リ社は生産能力の拡張とコスト低減を図るため、今では海外(タイ)での生産も始めています。海外進出を検討していた当初は、中国が候補地として挙がっていたのですが、様々なリスクを考慮しているうちに決断が遅れ、結局当社がリ社のタイ視察を案内したことがきっかけとなり、2006年に同地での工場設置が決まりました。その後、2008年に工場が正式稼動したのですが、すぐに金融危機に直面し、製品需要は予想より40%も落ち込む様でした。当社はリ社のタイ進出を後押しした責任がありますので、なんとかして受注を増やさなければなりません。一方、リ社も厳しい局面の中で、懸命にコストダウンを図り、文字通り一体となって営業に取り組みました。こうした努力の甲斐もあり、景気が上向いた2010年には本来想定していた受注高を達成することができ、タイ工場の運営は軌道に乗るようになりました。当社とリ社の

タイにおける提携関係は、生産領域にも及んでいます。当社はリ社からの委託により、タイでるつば材料の生産を行っています。その材料を日本へ届け、製品化したものを再び台湾や東南アジアで販売しています。

海外事業の次のステップとしては、インドやロシアなどの新興市場への参入を目標としています。

事業展望について

るつばは幅広い産業に用いられる消耗品であり、今後もそのニーズがなくなることはありません。このため、競争は熾烈で、世界でおよそ6~8社のメーカーがシェアを争っています。多くは欧米メーカーですが、アジアでは日本メーカーが強く、特にリ社製品は、私どもの長年の努力の甲斐もあり、アジア市場では有力ブランドとして定着しています。今後、ブランドをさらに成長させるための鍵は、各国拠点における後継者の育成であると考えております。

拡大する中国市場への対応も重要です。当社は2002年に広州に初めて営業所を置いた後、現在までに上海や福建などに計5つの拠点を設置しています。中国は現在も重要な市場ですが、将来的にも最も成長潜在性が大きい市場であると考えています。中国は広く、市場が大きい分、そのニーズも多様です。ここで事業を大きくしていくためには、以前と同様に一歩ずつ地道な努力が必要となります。

今後も当社がフロントで顧客を開拓し、リ社が技術力でバックアップする二人三脚の体制で事業に取り組み、信頼されるグローバルブランドへと、ともに成長して参りたいと思います。

ありがとうございました

維鋸実業股份有限公司の基本データ

会社名	維鋸実業股份有限公司
設立	1985年
董事長	黃國超
資本金	1,200 万元
社員数	約50名(海外拠点含む)
事業内容	台湾・中国・東南アジアにおける日新リフラテック製のるつばの代理販売

注) 注) 2011年7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	5月	3,456	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	3,535	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	3,719	4.70	15.29	177,556	12,350	24,193	20,630	2,982	3.84	0.56	30.78	0.3817	8,210
	11月			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
	4月			7.09	329,975	30,060	27,317	24,361	2,956	4.53	1.34	28.76	0.3507	8,860
	5月			7.72	338,336	25,482	27,875	26,651	1,224	3.31	1.66	28.77	0.3512	8,910

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

台北国際電子産業科技展 TAITRONICS 2011

概要 TAITRONICSは電子機器関連の設備・部品の見本市で、今年で37回目を迎える。各国メーカー約1,000社の新製品が一堂に会し、商談会やフォーラムが催される。今年はRFIDをテーマとする「Taiwan RFID Pavilion」の設置や、通信関連の製品・技術に焦点を当てた「Broadband Taiwan」の開催が予定されている。台湾や各国企業とのネットワークを築く格好の場となるだろう。詳細は右記サイトまで：

http://www.taitronics.tw/zh_TW/index.html

日時 2011年10月10日(月)～10月13日(木)

展示テーマ 受動部品 能動部品 LED部品・アプリケーション 工業用プロセス制御及び製造設備
セル・バッテリー・電源 RFID装置・アプリケーション 電線・ケーブル 等

展示会場 台北世貿南港展覽館1F及び4F (台北市南港区經貿二路1號)

主催 主催：中華民国對外發展貿易協會、台湾区電機電子工業同業公會

お問合せ及び資料請求 中華民国對外發展貿易協會 林珮瑋
TEL: 8886-2-2725-5200 ext.2621 Email: TAITRONICS@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：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 ● 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。