

December 2011

vol. 196

今月のトピックス

中間年を迎える愛台12建設 交通インフラ分野における主な公共投資

飛躍する台湾産業

景気減退や供給過剰で
転換期を迎えた台湾電子産業

台湾進出ガイド

亜東関係協会と交流協会が

「台日航空協議」修正文を交換

日本企業から見た台湾

～台湾楽天市場 股入総経理

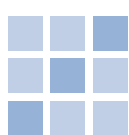
江尻裕一氏インタビュー～

オンリーワンの価値提供で台湾最大の
Eコマース企業を目指す楽天

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】



中間年を迎える愛台12建設 交通インフラ分野における主な公共投資

「愛台12建設」が示されてから約3年が経ち、計画期間の折り返しを迎えようとしている。計画に基づき、多くの公共建設計画が推進されており、それに伴い様々なビジネスチャンスが生まれている。計画が後半を迎えるにあたり、設計や施工の段階へと進む計画が多く、これまで以上に多くの事業者にとってビジネスチャンスが訪れるものと考えられる。本稿では、「愛台12建設」の計画内容を振り返るとともに、特に交通インフラの分野における計画の進展状況を紹介したい。

中間年を迎える愛台12建設

周知の通り、「愛台12建設」は、2008年の総統選で馬英九氏が示した、台湾の経済発展を促進するための公共建設の方針である。2009～16年の間に総額約3兆9,000億元(約11兆円)の公共投資を行なう計画であり、そのうちの約1兆2,000億元(約3兆3,000億円)が交通ネットワークの充実、

約2,900億元(約7,800億円)が桃園航空城計画に投じられる計画となっている。(表1参照)

「愛台12建設」は2012年に中間年を迎える。これまでに、事業化調査が行なわれた計画、建設に向け行政院の承認を受けた計画、既に建設段階に進んでいる計画など、それぞれの計画の熟度は様々ではあるが着実に進行している。特に交通インフラの分野においては、計画段階が終わりいよいよ設計・施工段階へと進む計画が数多く存在している。

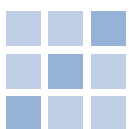
表1: 愛台12建設の分野別投資額

	建設項目	経費(億元)
1	敏捷交通網	12,159
2	高雄港市再造	387
3	中部高科技産業新聚落	3,229
4	桃園航空城	2,937
5	智慧台灣	7,752
6	産業創新走廊	1,474
7	都市及工業區更新	4,581
8	農村再生	2,084
9	海岸新生	394
10	綠色造林	597
11	防洪治水	2,730
12	下水道建設	1,629
	合計	39,956

計画の進展とともに広がる商機

これまで交通インフラ関連の予算は主として開発計画の策定や事業性の検討などに充てられており、それらは台湾の工程顧問会社(建設専門のコンサルタント会社)にとっての大きなビジネスとなっていた。今後はそれぞれの計画が設計や建設の段階へと進むことにより、建設、重電機器、特殊設備、情報システムなど、外国企業を含めた多くの企業にとってのビジネスチャンスが広がっていくことが期待される。

本稿では今後の計画の進展が見込まれる交通インフラ建設の具体事例として、1) 桃園国際空港第3ターミナル、



【 今月のトピックス 】
中間年を迎える愛台12建設
交通インフラ分野における主な公共投資

2) 高雄LRT、3) 台北民生汐止捷運(MRT)の3つの計画を簡単に紹介したい。

1) 桃園国際空港第3ターミナル建設計画

桃園国際空港の拡張は桃園航空城計画の核となる計画であり、「桃園国際空港綱要計画」として2011年4月に行政院の承認を得ている。これを受け、桃園国際空港会社では、拡張計画の第一段階として第3旅客ターミナルの建設計画を推進している。先日、10月28日に第3ターミナル計画の内容について事業者に対して説明が行なわれた。そのなかで、この計画は旅客ターミナルとそれに付随する駐機場やバスターミナル、商業施設などを一体的に整備するものであり、その予算は600億元(約1,600億円)以上との説明がなされた。また、本計画は2018年の供用開始を目指すこと、2012年1月にも第3ターミナルのマスタープランを策定する事業者の公募を始める予定であるとの説明もあり、第3ターミナルの建設計画の全体像とその工期の概略が示された¹⁾。

2) 高雄LRT(Light Rail Transit)建設計画

高雄LRT計画は当初、高雄LRT環状線計画として民間企業が建設から運営までを担うBOT方式での開発が検討されていた。しかしながら、民間企業の参加意欲が必ずしも高くなく、これまでに2度入札が不調に終わっていたことから、BOT方式を改め、公共工事として建設を行なう方針が高雄市政府から示されている。公共工事へと変更したことにあわせて、これまで環状線と水岸線として別々に計画されていた路線を併合し路線計画を変更している。路線変更後の高雄LRT計画の区間延長は22.1kmであり、その投資額は165億元(約440億円)とされている。高雄市政府の説明では早ければ2012年10月にも建設工事の入札を行ない、第1期区間を2014年までに開業させたいとしている。

ただ、通常このような計画変更がある場合には上位機関への説明と承認が必要であり、市政府の説明通りに計画が進捗するかについては今後の動向を慎重に見極める必要があるものと考えられる。

3) 台北民生汐止捷運(MRT)建設計画

本計画は台北市西端の大稻埕から民生西・東路を通り新北市の汐止に至る17.5kmの区間を結ぶMRTを建設するものである。2011年11月末に行政院が計画を承認しており、今後はより具体的な路線計画や施設計画を行なう総合計画の段階へと進んでいく。本計画は一部区間が地下化されており、全体で777億元(約2,000億円)の経費を要するとされている。第一期区間については、早ければ2015年までに着工し、2023年の開業を目指している。

紙面の都合上すべての計画を説明することが出来ないが、各地で交通インフラの整備が進められている。また、ここで紹介したような新規の建設計画の他、既存施設の更新事業も進められている。例えば、既存鉄道の立体化は各地で計画されている。最近では、交通部と嘉義市が合同でプロジェクト推進オフィスを設置し、嘉義市内の鉄道高架化計画(約10kmの区間の高架化と操車場の移設;投資額200億元(約540億円)超)を推進する体制を構築している。

計画の熟度の見極めがポイント

本稿で紹介したように「愛台12建設」も中間に差し掛かり、各地で交通インフラの建設計画が示されている。しかしながら、各計画の熟度は実に様々であり、ただ地方政府の思いが示されただけの計画もあれば、本稿で紹介したような実際に建設に向けた動きが見えている計画もある。

国内で計画されている多くの交通インフラ建設の計画を網羅的に把握するだけでなく、それぞれの計画がどのようなステータスにあるのかを見極め、より熟度の高い計画について情報を収集することが確実に商機を掴むためのポイントとなるだろう。

(小長井 教宏:m-konagai@nri.co.jp)

¹⁾説明会の資料は以下のURLより取得可能
<http://www.taoyuanairport.com/chinese/Publication.jsp?cnid=822&pid=1239>

飛躍する台湾産業



景気減退や供給過剰で 転換期を迎えた台湾電子産業

好調な経済を維持してきた台湾でも、最近景気が踊り場に来ている。ユーロ圏の債務問題、中国の景気の減速など、マクロ経済的な影響があることは否定できない。しかし、個別業種を見ていくと、マクロ経済的な理由の他にも、様々な理由がある。台湾が強みとしている電子産業に関して、幾つかの業種をピックアップして、その動向を分析してみたい。

OEM / ODM業界

今全世界のノートPCの90%以上は台湾メーカによって、主として中国の工場で製造されている。大手企業は、鴻海(FOXCONN)、廣達(Quanta)、仁寶(Compal)、緯創(Wistron)、英業達(Inventec)などである。首位の鴻海は、ノートPC専業というわけではないが、鴻海と、其他メーカで、大きく明暗を分けてしまっている。鴻海以外の、従来のWindows ノートPC事業に傾注しているODMメーカは、市場の中心がノートPCから、タブレットPCにシフトしていく中で、事業停滞を余儀なくされている。鴻海はAppleやAmazonなどの米系大手からの注文が増えているため、うまく市場の変化を乗りこなしている。しかし、以下の表に示すように、廣達、仁寶、緯創、英業達など2番手ODMメーカの売上は伸び悩んでいる。世界最大手のノートPCメーカであるHPが、ノートPC事業を売却することを検討している、という発表が2011年の8月にあった。この時は、ODMメーカだけでなく、台湾政府にも緊張が走った。幸い、3ヵ月後に撤回されたが、顧客であるブランドメーカの中でも、ノートPC事業の収益性は下がってきていることを如実に示している。

一方で、iPad、Kindle Fireなどのオーダーをさらっていった鴻海は、景気減速下でも、10%以上の売上増加をしており、一人勝ちの状態が続いている。しかし、鴻海以外のOEM、ODMメーカが分け前にあずかれる程、規模が大きい市場という訳でもなく、2番手以降のメーカは、ノートPCに変わる新しい事業を模索していかなければならない状況に置かれている。

表1:OEM/ODM大手の業績比較

10億NTD	2011年Q1-Q3		2010年Q1-Q3	
	売上	営業利益率	売上	営業利益率
鴻海	2,378	2.00%	2,045	3.00%
廣達	821	1.30%	832	1.67%
仁寶	520	2.19%	670	2.78%
緯創	463	1.64%	454	2.29%
英業達	270	-0.66%	280	1.18%

太陽電池業界

従来、太陽電池市場は、欧州が牽引していた。ドイツ、スペイン、イタリアの3カ国の2010年の太陽電池導入量は合計すると、日本の導入量の10倍を越えていた。現在、太陽電池産業は、欧州の債務問題というマクロ経済の直撃を受けている。しかし、実の所、事情はもう少し複雑である。

太陽電池は、元々、シャープや京セラなど、日系企業が得意としていた分野であった。しかし、最近では、生産技術が標準化され、製造装置を購入すれば、製造することは比較的容易なものとなってきた。この結果、台湾企業だけでなく、中国企業もこぞってこの市場に参入することとなった。また、エネルギー問題を抱える中国政府は、中国資本の太陽電池メーカに対して多額の補助金を投入した。

太陽電池は、発電装置としては、原子力発電や、火力発電と比べて出力当たりのコストが高い。それでも、環境意識の高い欧州諸国は、太陽電池の普及を促すため、導入に対して補助金を付けたり、太陽電池で発電された電力の買い上げ制度を設けたりしていた。

つまるところ、太陽電池市場は、昨年まで、サプライ側とデマンド側の双方に補助金が付けられた市場であった。当然、まともなマーケットメカニズムが機能するはずもなく、欧州の債務問題を受けて、欧州諸国が導入に関する補助制度を絞ると、途端に急激な供給過剰になり、台湾メーカは勿論、



コストが安いはずの中国メーカーまで大赤字に落ち込んでしまっている。台湾の太陽電池産業の不況はかなり深刻で、従業員のリストラを含むかなり大掛かりな構造調整に入っている。しかし、欧州の債務問題がすぐに解決する見通しも無いため、当分の間苦しい状況が続くものと考えられている。

表2:太陽電池大手の業績比較

	2011年Q1-Q3		2010年Q1-Q3	
	売上	営業利益率	売上	営業利益率
100万NTD				
茂迪	24,610	-1.87%	26,225	13.61%
昱晶	14,854	-2.54%	20,346	17.02%
昇陽科	10,804	-4.93%	6,991	13.84%
新日光	17,690	-5.99%	13,409	14.73%
益通	7,047	-36.15%	13,512	0.75%

LED業界

2010年はLED産業にとって「奇跡の年」だったが、2011年は「普通の年」で終わりそうだ。太陽電池同様、LEDも各国政府の補助金の影響がある市場である。しかし、幸いなことに、補助金が無かったとしても、LEDの導入に経済合理性が認められるところまで性能が向上している。日本では、エコポイント制度があったせいかもしれないが、2011年に白熱電球の販売個数をLED電球が上回った。消費電力、白熱電球に必要な電球交換のコストなどまで考えると、LED電球のコストパフォーマンスは、白熱電球を上回っている。エネルギー効率が悪い白熱電球は、各国政府が製造・使用を禁止する動きを見せているため、追い風も吹いている。

しかし、2010年にLED産業に奇跡をもたらしたのは、電球ではなく、液晶テレビのバックライトだった。サムスン電子がLED TV と銘打ったLEDバックライトテレビのマーケティングを行い、これが大ヒットしたため、テレビ各社が追随した。このため、バックライト用LEDの供給が追いつかずLED各社に大きな利益をもたらした。2011年にかけて、LEDバックライトテレビの市場シェアは更に拡大するとLEDメーカー各社は期待した。しかし、全世界的な不況の影響を受けて、高価なLEDバックライトテレビの普及率は伸

び悩み、LED業界の期待ほどには普及率は高まらなかった。また、2010年後半から、中国の地方政府が、LEDの製造装置購入の半分を負担する、といった補助金政策を出した。これにより、多数の企業が中国で製造装置を購入した結果、供給過剰に拍車を掛けた。幸い、LEDは太陽電池と違って、製造装置を購入しても、簡単に製造を開始できるような代物ではない。装置を購入した中国現地企業は、歩留まりが上らず悪戦苦闘している。最近、中国の地方政府もLED製造装置への補助金を打ち止めしているようだが、すでにかかなりの量の製造装置が設置されてしまっているため、供給過剰による価格下落圧力は、2012年の前半くらいまで及ぶと見られている。

表3:LEDチップ大手の業績比較

	2011年Q1-Q3		2010年Q1-Q3	
	売上	営業利益率	売上	営業利益率
100万NTD				
晶元光電	17,707	5.91%	16,198	29.10%
隆達電子	6,859	1.88%	6,377	20.34%
新世紀光電	3,728	10.61%	1,993	21.02%
璨圓光電	3,358	-2.99%	3,522	33.89%

構造調整が業績回復の鍵

台湾の場合、製造業の景気が悪くなると、雇用の調整、給与の調整などを通じ、その影響が製造業以外の業種にも、速やかに広がってしまう。逆に、製造業の景気が良くなると、急速に社会全体が活況を呈し出す。補助金カットという形で、ユーロ圏の公債問題の直撃を受けている太陽電池業界は苦戦を強いられている。しかし、それ以外の業界の成長減速は、マクロ経済の影響より、個別業界の事情による影響の方が大きい。台湾企業的意思決定は早く、構造調整も速やかに進めることができると期待される。マクロ経済の問題がこれ以上大きくならない限り、台湾企業は、不況の淵から再び這い上がって来ることが出来るだろう。

(廣戸健一郎:k-hiroto@nri.co.jp)



亜東関係協会と交流協会が 「台日航空協議」修正文を交換

台湾・亜東関係協会の彭栄次・会長と日本・財団法人交流協会の大橋光夫・会長は、11月10日に台日双方を代表し、「台日航空協議」修正文の文書交換手続きを行った。両協会は今後、以下の内容を実現するため、必要な関係当局の同意が得られるよう、相互に協力することについて合意した。

- 一、双方は定期便運航を指定する航空会社の数を制限しない。
- 二、東京以外の日本の各空港における「オープンスカイ(航空自由化)」については、双方は東京以外の各空港から台湾の各空港を往復する場合、航空路線の便数を制限しない。また、いかなる空港へも以遠できる第5航空権を享受することができる。
- 三、東京の航空路線の適宜増便については、台湾の航空会社が東京成田空港において週2便を増便、貨物便は週4便を増便することができる。双方の航空会社は、羽田空港の夜間航空便を利用し、台湾の松山空港以外の空港への運航について週7便運航でき、旅客・貨物便を問わない。
- 四、2013年に東京成田空港の滑走路の発着枠が年間27万回に達する場合、東京から台湾の各空港間を往復する航空便の数を自由化し、制限を設けない。
- 五、チャーター便の制限を撤廃し、不定期による旅客、貨物チャーター便の運航については、運航する航空会社の数および便数を制限しない。

今回の「台日航空協定」修正文の交換後、双方はさらなる航空自由化へ向けた取り組みを進めるとともに、「台日双方の交流と協力の強化に関する覚書」及び「台日絆イニシアティブ」の中の協力項目「双方の観光交流を促進」を推進していく。これらの取り組みにより、相互観光のいっそうの発展、経済・貿易の往来の活発化が進むことが期待される。

出所：台北駐日経済文化代表処及び国土交通省ウェブサイト

オンリーワンの価値提供で台湾最大の Eコマース企業を目指す楽天

2008年2月にセブンイレブンを展開する台湾最大の流通企業・統一超商との合弁で「台湾楽天市場」を設立、同年5月に海外初の楽天市場をオープンさせた。日本の店舗開拓、開店・運営支援のスキームを導入し、3年で2,000店舗まで拡大。ランキングやポイント制度など日本のノウハウを活かしつつ、サービスの付加価値化を進め、台湾3大インターネットショッピングモールの一角に成長した。今回は江尻裕一総経理(北京法人:楽酷天有限公司の総経理と兼任)を訪ね、楽天市場の「世界化」の起点に選ばれた台湾の事業環境への評価や事業の概況・展望についてお話を伺った。



台湾楽天市場 股 総経理 江尻裕一氏

台湾事業の概要について

現在(2011年11月時点)、台湾楽天市場の規模は約2,000店舗、取り扱いアイテムが約150万、会員数は120万人(6割が女性)となっています。PC向けサイトのほか、2010年からはスマートフォン向けサイトの運営も始めています。取引額で見るとまだ全体の数%程度ですが、毎月50%のペースで伸びています。

流通総額で見ますと、当社は台湾のインターネットショッピングモールの中でYahoo!奇摩、PChomeに並ぶ主要ポジションの一角を占めており、これまでの急速な成長速度を維持して、来年にはトップに立つことを狙っています。

台湾の事業環境について

モノの貿易と違い、サービスは各国の市場特性と結びついたビジネスモデルがあり、そのまま海外に持つのは難しいのですが、台湾は整ったネットインフラ、物流インフラがあり、EC事業者の進出先としては優れた環境を持ちます。例えば台湾楽天市場で取引される衣類の場合、約6割がコンビニ受け取りです。これは、当社のパートナーであるセブンイレブンが5,000店近くのネットワークを持つからこそ可能であるわけです。また、出店者、コンシューマー、(配送などの)協力会社とも、とても質が高いと感じております。事業環境に対する不満としては、医薬品のほか、(日本や中国では認められている)酒類の販売ができない点ですね。規制緩和に期待しています。

ここ数年の変化ということですと、消費者の間でポイント制度に対する理解が進んだ点が挙げられます。最初は「ポイントの分だけ値引きしてくれた方がいい」という声が強かったのですが、今では「ポイント5倍(10倍)」といったキャンペーンをすると、売上が伸びるようになっています。当社はポイントを活用したマーケティングを得意としていますので、台湾でポイントが響き始めたことにより、良い循環が生まれています。

2,000億円規模とされる台湾の(BtoC)Eコマース市場は毎年20%の成長を続けています(*総合小売市場 実店舗の成長率は過去十年間、5%前後で推移)。Eコマース市場の伸び代は大きく、当分はこのペースでの成長が続いていくでしょう。

製品別の流通構成について

売れ筋は服やカバンなどのレディースファッションで、流通総額全体の4割ほどを占めます。これにグルメ、IT製品、メンズファッションなどが続きます。日本と比べ、台湾はメンズの販売比率が低いのですが、男性の間でも「おしゃれ」への意識が高まっていますので、今後の伸びが期待されます。

他のオンラインショッピングモールとの差別化ということで、当社が特に力を入れているのはグルメです。ここは、台湾で一番強いと自負しております。食品メーカーの多くは地方にあり、かつ、小規模であることが多く、営業には手間がかかりますが、初めてのEコマースに取り組んでいただくため、きめ細かいサポートを提供させて

日本企業から見た台湾

いただいております。当社ではまず、店舗開発のチームが営業を行い、「全国の消費者にアプローチが可能」というメリットを伝え、開店支援チームが顧客のECスキル向上と店舗の早期立ち上げをサポートし、開店後はECコンサルタントチームが売上増に向けた支援を行っています。各段階でやるべきことは違いますから、別々のチームが支援する方が、効率がいいわけです。この仕組みは日本からそのまま持ってきています。

どのような店舗が売上を伸ばしていますか

Eコマースは「少ないコストで楽をして売ろう」という発想では上手くいきません。真面目に取り組むことが必要です。例えば、当社の出店者に基隆にお店を持つ団子メーカーがあります。この女性店主はとにかく真剣で、一生懸命なんですね。ECスキルが特に高いわけでも、ショップのデザインが目を引きほど洗練されたわけでもありませんが、メディアにも取り上げられ、全国から注文を集めています。製品の良さだけでなく、誠実な注文・クレーム対応はもちろん、当社の講習にも積極的に参加して、SNSを使ったプロモーションに取り組むなど、手間をかけた店舗運営を行っているからこそ、幅広い支持を得ているのだと思います。

統一超商との協力体制について

非常に良い協力関係を築いております。統一からのサポートは手厚く、デリバリー（セブンイレブンでの受け取りや宅配）やibonでの商品販売、新規店舗の共同開発など、提携場面は多岐に渡ります。また、康是美や博客来、台湾無印良品、台湾ダスキンといったグループ企業にもご出店いただき、売上を伸ばしていただいております。

競合との差別化、強みについて

他社が出せない価値をいかに出していくか、ここが出発点となります。当社のビジネスでは、店舗のクオリティが命です。台湾楽天市場の店舗数は競合よりも少ないですが、出店料を頂き、店舗向けのサポートをしっかりと行っている分、質の高い店舗が集まっています。お客様（消費者）の対応は出店者が行うわけですから、真面目にやっただけないところには、退店していただくこともあ

ります。注文にきちんと対応しているか、店舗の稼働率はどうか、という点をチェックして、例えば一週間に一度しかログインしていない店舗があれば、改善を呼びかけるようにしています。

台湾楽天ならでは付加価値としては、グルメ系ショップの充実ぶりや日本商材の専門店（*2011年11月にワールドと提携し、「STYLE VILLAGE」をオープン。20~30代前半の女性をターゲットとした日本ブランド限定のオンラインアパレル専門店街）の運営、クロスボーダー取引ができる点などが挙げられます。

楽天では、全世界のIDとポイント制度の統一を目標に、各国のシステム統合を進めています。日台間では既に、台湾楽天的IDがあれば日本の楽天市場でほぼ全てのものを買うことができるようになっています。逆に、日本の楽天市場でも台湾製品のPRを行っており、カラスミやマンゴー、ライチ、ウーロン茶を購入することができます。一方、台湾と中国の間ではまだIDの統一が行われていません。中台間の取引、特に中国側には台湾製品に対する大きなニーズがあると見ています。将来諸規制が緩和され、銀聯カードが台湾のECサイトで使えるようになれば、我々にとっても大きな商機となるでしょう。

事業展望について

台湾でのビジネスはまだまだ基礎作りの段階です。グループのリソースを最大活用して、2~3年後を目処に、オークションやトラベルも含めた台湾最大の総合ショッピングポータルサイトへと育てていきたいですね。

ありがとうございました。

台湾楽天市場股份有限公司の基本データ

会社名	台湾楽天市場股份有限公司
設立	2008年2月
董事長	謝健南
資本金	5.54 億元
社員数	113名（内日本人4名）
事業内容	インターネットショッピングモールの運営

注） 2011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 (百万元ドル)			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	14,214	10.88	28.60	3,811,565	400,494	274,601	251,236	23,364	5.46	0.96	30.37	0.3733	7,949
	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	17.28	346,487	11,222	25,352	23,468	1,884	1.64	1.11	29.30	0.3540	8,971
	2月		5.01	15.38	475,089	21,264	21,249	20,327	922	3.46	1.33	29.75	0.3634
	3月	3,622	14.37	238,929	38,457	27,248	25,477	1,772	5.51	1.41	29.42	0.3549	8,575
	4月		4.64	7.09	329,975	30,060	27,317	24,361	2,956	4.53	1.34	28.76	0.3507
	5月	3,763	7.72	338,336	25,482	27,875	26,651	1,224	3.31	1.66	28.77	0.3512	8,910
	6月		3.48	3.52	539,386	27,080	25,172	23,795	1,378	3.94	1.93	28.80	0.3570
	7月	3,763	3.73	351,868	39,076	28,117	24,774	3,343	4.00	1.32	28.89	0.3714	8,681
	8月		3.48	3.83	328,426	99,533	25,788	23,161	2,627	3.85	1.34	29.02	0.3787
	9月	3,763	1.99	401,566	17,219	24,614	22,839	1,775	5.14	1.35	30.51	0.3973	7,385
	10月		1.34	1.34	277,719	26,760	27,030	23,709	3,321	5.93	1.22	29.93	0.3794

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

台湾国際ファスニング見本市 Taiwan International Fastener Show 2012

概要 2010年に続き、2回目の開催となる台湾国際ファスニング見本市。台湾のねじ関連企業の約4割が集積する南部地区(台南、高雄)の高雄市で開かれる。今回はナット・ボルト・ねじ、締結部品製造機器、締結部品工具メーカーなど250社、400ブースの出展が見込まれている。高い輸出競争力を誇る台湾のファスニング業界の最新動向を知る絶好の機会となるだろう。詳細は下記サイトまで：

http://www.fastenertaiwan.com.tw/ja_JP/index.html

日時 2012年3月13日(火)~3月14日(水)

展示テーマ ナット、ボルト、ネジ ICT、建設現場、輸送工具、自動車、航空機向け締結工具 一般機械及び精密機械向け締結工具
ファスニング製造設備 ファスニング工具 等

展示会場 第一会場：高雄アリーナ(高雄市左營区博愛二路757號)
第二会場：漢神アリーナ(高雄アリーナに隣接)

主催 主催：中華民國對外貿易發展協會、台湾区螺絲工業同業公会

お問合せ及び資料請求 中華民國對外貿易發展協會 Show Manager - Ms. Alanka Yang
TEL: 886-2-2725-5200 FAX: 886-2-2723-4374 Email: fastener@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。