

February 2013

vol. 210

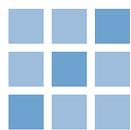
今月のトピックス

モバイル決済プラットフォーム設立を政府が認可、本格普及と商機に期待
 飛躍する台湾産業
 市場構造の転換に直面する台湾家電小売業
 台湾進出ガイド
 2012年に実施・策定された主な経済関連政策・法案

日本企業から見た台湾

～台湾鷗愛慕董事長、大森博氏インタビュー～
 新興国向け型立旋盤の生産拡大を進めるオーエム製作所
 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】



モバイル決済プラットフォーム設立を政府が認可、本格普及と商機に期待

この度、行政院公平交易委員会(以下、公平会)は、モバイル決済において、キャリアとサービス提供事業者を仲介するクレジット取引管理プラットフォーム「TSM(トラステッド・サービス・マネジメント)」の設立を許可した。これをきっかけに台湾でもモバイル決済、いわゆる「おサイフケータイ」サービスの普及が本格的に進むと期待される。今回は、台湾でのモバイル決済サービスの歩みと現状をまとめ、今後の動向と課題及び、日本企業にとっての将来的な商機を検討する。

モバイル決済発展の契機到来

モバイル決済システムは、2004年にノキア、NXPセミコンダクターズ、ソニーが共同で非接触の近距離無線通信(以下、NFC)技術の推進団体「NFCフォーラム」を結成したのをきっかけに、日本や韓国、米国といった先進諸国の多くが、技術の普及に積極的に取り組んできた。台湾では過去に、決済サービス事業者と手を組み、モバイル決済の仕組みをビジネスとして整備するべく、取り組んだ通信キャリアもあった。しかし事業規模が十分ではなく、加盟企業や銀行、携帯電話メーカーを連携に向かわせるインセンティブが弱く、台湾のモバイル決済市場が確立されるには至らなかった。

ところが現在、この局面に大きな転機が訪れている。台湾3大キャリア(中華電信、台湾大哥大、遠伝)が2011年9月に発足させた、TSMに、中堅キャリアの亞太電信、威宝電信と、プリペイド式ICカード「悠遊カード(イージーカード)」運営会社の親会社、悠遊カード投資控股が出資することを、公平会が今年1月、11項目の条件付きで承認したのである(表)。

公平会が提示した条件の多くは、独占や寡占を回避するものである。例えば、他の電子マネーやICカードを手掛ける決済事業者(セブン-イレブンのicash、高雄 MRTの一卡通、公共交通機関用の台湾通など)の加入を排除してはならない、サービスやSE(セキュア・エレメント)を提供する事業者に対する特別待遇をしてはならない(携帯電話のSIMカードの利用空間の独占を防ぐ)といった項目がある。また、出資比率の上限について

は、主導するキャリア5社と悠遊カードが、資本額3億円の10%ずつをそれぞれ出資、その他の事業者が残りの40%を引き受けることとしている。TSMは設立後、銀行や電子マネー発行事業者の委託を受ける形で、携帯電話上でクレジットカードや

表：TSM 設立許可に際し公平会が提示した11項目の条件

1. 設立から4年内は、通信キャリア5社合計の出資比率が50%を超えてはならない。
2. 設立から4年内は、悠遊カード公司(と系列企業)の出資比率が10%を超えてはならない。
3. 関連事業者(モバイル通信や電子マネー業者)の参与による水平的競争を妨げてはならない。これら事業者は出資や株式取得、または処分の形で新事業に自由に参与、また撤退できる。
4. 金融業の専門的な業務またはサービスに従事、またはこれらサービスを提供してはならない。
5. 他のモバイル決済プラットフォームからの互換対応または連動の要求を拒んではならない。
6. サービスやSE(セキュア・エレメント)を提供する事業者に対して特別に有利な待遇をしてはならない。
7. サービスやSE(セキュア・エレメント)を提供する事業者に対して不利な待遇をしてはならない。
8. 共同で阻止やボイコットなど競争や公平性を妨げる行為をしてはならない。
9. 正式サービス開始の2カ月前に、信託サービス管理プラットフォームの業務規則を提供し、インターネット上で公告すること。
10. 正式サービス開始の2カ月前に、関連法規に合致する個人情報と取引情報の保護を確実にする規則を提供し、インターネット上で公告すること。
11. 開始から5年の間、株主のリストと売上高、提携するサービス提供事業者の数と名称、信託サービス管理プラットフォーム運営の規則、届出に記載されていない新たな業務項目について、毎年報告しなければならない。

出所)公平会の資料よりNRI作成



【 今月のトピックス 】 モバイル決済プラットフォーム設立を政府が認可、 本格普及と商機に期待

悠遊カードといったICカードを統合、NFC技術を通じた決済サービスを提供する計画だ。

データ伝送技術と規格制定

TSMのメンバーは、現時点で通信キャリアと電子決済事業者が中心となっている。キャリアにとってはSIMカードを通じたデータ管理をより強化するため、「チップ搭載型」または「SIMカード(加入者識別モジュール)」を用いた決済インターフェースの採用が有望である。海外にならった場合、SIMカードが主な規格となる可能性が比較的高いであろう。

決済インターフェースは通信キャリアを中心に構築することになるが、現在海外で主流のMifare、FeliCa、Type Bの3つのNFCデータ伝送技術規格に互換性がないため、悠遊カードのMifare技術が採用される可能性が高いと考えられる。Mifareを前提とすれば、悠遊カードのサービス提供対象である、台北・新北・基隆、台中、宜蘭、馬祖、台南のユーザーが、モバイル決済スタート当初の利用者となる見通しである。

端末メーカーや銀行など関連機関の動き

携帯端末については、米アップル社のOS(基本システム)がNFC機能をサポートしていないため、アップル機種ではチップ搭載型をソリューションとして改良を加える必要がある。OSにアンドロイドを採用する大手メーカーは、米グーグル社がOSをバージョン2.3にアップデートした時点で、製品がNFC機能をサポートできるようになった。なお、NFCチップセットの単価は2012年時点で1ドル以下に値下がりしたものの、NFCサービス自体が世界で十分に普及していないため、現時点でNFC対応機種はミドル～ハイエンドのスマートフォンにとどまる。

銀行では現在、国泰世華銀行、中国信託商業銀行、台北富邦銀行、聯邦銀行、台新銀行の5行が、対象と範囲を特定した上で、携帯電話による少額クレジット業務を試行している。決済は、携帯端末の「OTA(無線通信経由)」技術を通じ、SIMカードのデータとアプリケーションプログラムの遠隔操作により行われている。特定の仕様の携帯電話ユーザーは、端末にクレジットサービスのアプリをダウンロードすればその場で使用できる。使用方法は一般の携帯端末向けアプリとほぼ変わらず、利用金額の上限はクレジットカード本体と同額である。

携帯電話を使ったクレジット決済に関し、金融監督管理委員会は、業界団体の銀行公会在が策定した業務安全監督管理規定

のうち、取引情報のセキュリティ確保と、消費者の個人情報保護の内容について予備審査を行い、カード発行機関ではない通信キャリアがクレジットカードのデリケートな情報を保存しないよう要求したと説明している。

現在、台湾全土には4大コンビニチェーン、コーヒー店、ドラッグストア、ピザチェーン、映画館など、悠遊カードによる支払いに対応できる特約商店が1万2,000カ所以上ある。設置されているカード読み取り端末は、9割以上が周波数13.56MHz帯の電波を使用したデータ伝送に対応する。TSMは既存のカード決済スポットとして現行の設備を引き続き使うことで、流通業者側のコストを抑えられるよう、13.56MHzの国際規格を採用すると表明した。

しかし、TSMの資本金をすべて読み取り端末の設置に回したとしても、増設できるのは3万台に過ぎない。(日本では、32万台の読み取り端末を設置済み)同時に、TSMと店舗が設備経費の負担割合について話し合わなければならない。つまり、台湾の端末ネットワーク整備には、いまだ長い道のりが残されている。

日本モデル応用の可能性

日本では以前からモバイル決済が普及し、競争も極めて厳しい。NTTドコモは2004年におサイフケータイのサービスを開始、続いてVISAやマスターカードと決済プラットフォームの「iD」を立ち上げ、ユーザーが加盟店で携帯端末を利用してカード決済ができるようにした。

日本では、モバイル決済の普及プロセスにおいて、多様なビジネス提携モデルが生まれた。NTTドコモはかつてマクドナルドと協力し、携帯電話から電子クーポンを送信するサービスを手掛けた。この他、ドラッグストアのポイントサービス、航空会社の自動チェックイン、住宅のスマートキーシステムなど、すべて日本が長年にわたりモバイル決済を進めるプロセスで生まれたサービスである。

台湾では、モバイル決済プラットフォームの設立が認可されたばかりであり、カード読み取り端末の普及も完全とは言えない。さらに、関連サービスも正式に始まっておらず、関連インフラはソフト面・ハード面のいずれも未整備の状態である。先行者としてノウハウを持つ日本企業にとって、出資、ハードウェア販売、サービスイノベーションの3つのルートを通じ、台湾で日本の成功モデルを応用するチャンスが生まれているのではないかと。

(林明 : m-lin@nri.co.jp)

飛躍する台湾産業



市場構造の転換に直面する台湾家電小売業

台湾の家電小売業は金融危機後も順調に成長を続けてきたが、近年インターネットや携帯電話チャネルとの複合が進んだことにより競争が激化し、市場構造が転換しつつある。本稿では台湾の家電小売市場の概要について整理した上で、競争状況の変化と今後の課題について検討する。

デジタル機器が牽引する台湾家電小売市場

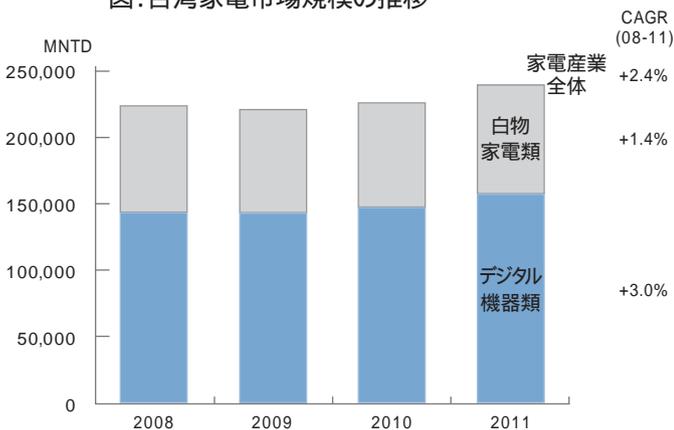
台湾の家電小売市場は、販売金額ベースで約2,400億NTD(約7,500億円)の規模であり、リーマンショック後の2008-2011年の間に年平均+2.4%の成長を続けている。この成長率自体は同時期の台湾の名目GDP成長率が年平均で+2.9%であることから、それほど特筆すべき値ではない。しかし、消費者物価下落の主要因が家電価格の下落にある日本と比較した場合、価格低下が著しい家電製品において市場規模を維持できている点は注目に値する。

市場の内訳をみると、TVやパソコン、携帯電話などのデジタル機器類が約1,600億NTDで約3分の2を占め、残り3分の1にあたる約800億NTDが白物家電類となっている。(図を参照)

デジタル機器類は、スマートフォンやタブレットなどの新製品が牽引して年平均成長率(CAGR)+3.0%で成長している。これらの拡大の背景には台湾消費者の最新ITサービスへの強い関心がある。台湾では2009年にフェイスブックの利用者数が爆発的に拡大し、世界最高の成長率を記録した。その後、2011年に利用者数が1,000万人を突破し、人口普及率で40%を超えるに至っている。また、近年日本で爆発的に普及しているコミュニケーションアプリのLINE(ライン)においても、2012年にユーザー数が1000万人を超え、人口普及率では日本を上回って世界一を記録しているなど、新規のITサービスの普及が極めて早い傾向にある。これらのサービス利用はスマートフォンやタブレットなどの新型デジタル機器で主に行われるため、これらの製品販売が拡大するのも道理に当たっている。今後はスマートフォンへの転換需要が一巡することで、携帯電話が牽引するデジタル機器類市場の成長は一服するのではないかと見られているが、基本的に2年間のバンドル契約に基づく周期的な携帯電話の買い替え需要は継続する上、スマートフォンやタブレットのアクセサリ市場が成長途上にあるため、家電小売事業者にとっての収益機会は大きいと考えられている。

白物家電類は、年平均成長率+1.4%で成長しており、台湾の労働人口の拡大や世帯数の増加傾向が反映されている。台湾の労働人口は2016年までは拡大を続ける見込みであるため、今後数年は一定の成長が見込めると予想される。

図:台湾家電市場規模の推移



出典)Euromonitorの資料に基づきNRI作成

競争の激化と今後の課題

家電小売市場の主要事業者としては、燦坤、全国電子、大同3C、順発3Cなどの伝統的な家電販売事業者が挙げられる。こ



これらの販売チャネルは、日本よりも小規模店舗を人口集積地に展開しており、燦坤や全国電子の店舗数は300を超える。これらの従来型チャネルが主体だった台湾家電小売市場に対し、近年インターネット販売事業者やメーカーの直営チャネル、携帯電話販売チャネルなどが参入したことで競争が激化し、市場の構造が変わりつつある。

インターネット専門販売店の台頭とその影響は、日本とも同様の傾向であり、台湾では業界大手のPC HomeやYahoo!などのオンラインモールが家電製品の取り扱いを増やしている。メーカー直営チャネルについても、HTCやサムスンなど主要メーカーが注力してきており、従来型チャネルの脅威となっている。携帯電話販売チャネルとしては、携帯電話やタブレット端末を販売する中華電信、神腦国際、台湾モバイル、遠傳電信などの販売店舗が挙げられる。最近の傾向として、これらの携帯電話販売チャネルが携帯電話やタブレット端末以外にノートパソコンやデジタルカメラなど他のデジタル機器の販売へも力を入れ始めており、携帯電話ではなくデジタル機器販売をメインとした旗艦店も出てきている。一方で、燦坤や全国電子などの従来型家電販売事業者も携帯電話の販売を始めており、携帯キャリアからの販売奨励金を利用して、携帯電話の利用契約をすればTVなどのその他家電製品が無料もしくは大幅割引になるようなバンドル契約のキャンペーンも大々的に宣伝されている。

このように競争が激化しつつある台湾家電小売市場の今後の課題としては、顧客志向の低さが認識されている。台湾政府の調査によると、台湾の家電販売大手やインターネット販売大手は顧客満足度が必ずしも高くなく、サービス面の品質が高いとは言えない企業が多い。また、大手企業でも顧客データの分析すらまともに行っていない場合が多く、顧客サービスや経営効率においても改善の余地が大きい状況にある。これらは現在までの台湾家電小売業の事業環境が安定し過ぎており、競争圧力が十分でなかったことが一因であると考えられる。

日本企業の参入機会と留意点

台湾の家電小売事業者に必要な顧客志向は、一般的に日本企業が得意とする分野であり、ビジネスパートナーとしても直接競合する場合にも活用すべき優位性である。また、急速に郊外化が進みつつある台湾市場において、郊外型大型店舗の経営ノウハウを持つ点も日本企業の強みになると考えられる。ただし、日本企業が注意すべき点として、不動産高騰の関係で日本並みに高い賃料コストや台湾消費者の価格重視度の高さなどに対応するため、ビジネスモデルのローカライズを十分に検討する必要がある点を強調しておきたい。

(目片芽輝：m-mekata@nri.co.jp)

台湾進出ガイド



2012年に実施・策定された 主な経済関連政策・法案

2012年は、外国人労働者に関する規制緩和や、中台間の規制緩和など、台湾の事業環境に重大な変化をもたらす政策・法案が数多く施行された。その中で、本稿では主な政策・法案の内容を紹介する。

外国人労働者（ブルーカラー）の労働期間を最長12年まで延長（2012年2月1日から実施）

<<就業服務法>>が修正され、在宅介護、建築、製造業に携わる外国人労働者（ブルーカラー）の労働期間を最長12年まで延長した。同時に、一度の申請で取得可能な招聘許可が2年から3年へ延長され、雇用主の申請手順が簡素化された。

外国人労働者（ホワイトカラー）の就業規制の緩和

行政院勞工委員会は、<<雇主聘僱外國人許可及管理辦法>>を部分修正し、今後外国人会計士、弁護士、建築家などの職種について、個人事業者の身分で台湾に滞在し、業務受託を行うことを許可した。

中国資本への台湾投資第3弾開放

行政院は、中国資本への台湾投資開放第3弾を行い、製造業、サービス業、公共建設等、業種別161項目を追加開放した。また重点産業（液晶パネルや半導体産業など）について、中国資本の出資上限を10%から50%まで引き上げる一方、出資に際しては専門家チームによる審査を義務付けや議決権のある株式の半数以上を与えないなど、経営支配権を持たせないことを条件付きでの開放となっている。

兩岸税関連携協議の締結（2013年2月1日から実施）

兩岸海關合作協議が正式に締結し、今後コミュニケーションプラットフォームの構築により、「兩岸通関問題の解決協力」、「認定事業者（AEO）制度の相互承認」、「密輸の取り締まり協力」、「兩岸経済協力枠組協定（ECFA）早期関税撤廃項目のスムーズな通関」など、主に4つの恩恵が見込まれる。

新商標法が7月に実施

<<新商標法>>が施行され、消費者に特定のブランドを連想させるシンボル（ホログラムなどを含む）、におい、触感なども智慧財産局への申請により商標登録が可能になった。

個人資料保護法が施行（2012年10月1日より実施）

<<個人資料保護法>>が正式に施行され、適用範囲が個人、すべての産業、団体にまで拡大された。個人、団体、企業が個人情報を収集、処理、利用する際は、等しく当規定が適用される。また、政府が個人情報を取り扱う場合についても、同じく保管責任を負うこととなる。また個人情報が利用される際に、当事者は可否の意向を示す権利がある。

出典) 行政院經濟建設委員會「台湾新經濟簡訊」第144期

新興国向け立型旋盤の生産拡大を進める オーエム製作所

台湾鷗愛慕(股)有限公司(以下、台湾オーエム)は、オーエム製作所の100%の子会社として2010年7月に設立された。2011年から台中にて本格生産を始め、2013年の3月からは南投の新工場に生産拠点を移し生産量、製品ラインアップの拡大を図っていく。今回は、台湾オーエムの大森董事長を訪ね、台湾拠点の位置付けや、今後の事業展開についてお話を伺った。



台湾鷗愛慕(股)有限公司董事長 大森博氏

—オーエム製作所の事業内容及び台湾オーエムの位置付けについて

オーエム製作所(以下、当社)は、主に工作機械の製造販売を行っており、立旋盤の分野では日本国内首位のマーケットシェアを占めています。アメリカ(テキサス)、中国(上海)、台湾(台中)の3カ国に海外展開しており、台湾拠点は当社初の海外生産拠点です。台湾以外の2拠点は、販売・営業サポート・アフターサービスを提供しています。

現在台湾オーエムでは、新興国向けのCNC立旋盤「OM-REXER」の製造を行っています。この製品は、新興国向けの戦略機という位置付けで、当社が台湾生産を想定して特別に開発した汎用CNC立旋盤で、日本では生産していない機種です。主な販売先として、生産量の約半数を中国、その他米国、韓国へ輸出しています。

以前から当社の立旋盤は、在台のエレベーター製造会社、ニッティングマシン製造企業を中心に納入されていましたが、ここ10年でそれら顧客の大半が中国へ製造拠点を移転したため、現在では在中国の台湾企業や、日系、中国地場企業などに販売しています。

—台湾進出のきっかけについて

台湾との事業交流は、大阪(南港)の台湾貿易センター(TAITRA)での情報提供をきっかけにスタートしました。台中にある邁鑫機械工業(以下、Manford社)から、先ずは日本で製造している立旋盤のユニット調達を開始しました。

その後、兩岸経済協力枠組協議(以下、ECFA)の早期関税撤項目(以下、EH)に立旋盤が含まれた点と、Manford社の部品生産の品質が安定したという二つの理由から、台湾に生産拠点を構える決定をしました。2010年7月に日本本社の100%子会社として台湾オーエムを設立し、日本から台湾オーエムへ生産委託という形で海外戦略機「OM-REXER」の生産を開始しました。工場は初期投資の規模と生産量を考慮しManford社の工場の一部を借りる形で、組立生産を行っています。

合弁ではなく独資で進出した理由は、生産製品の販売量の変動幅が大きい点にありました。大型立旋盤であるREXERは、景気によって販売量が大きく左右される製品であり、合弁という事業形態をとった場合、合弁先にとって大きな事業リスクになると考えました。

—新工場設立について

今年3月に、南投にある南崗工業区に新たに1000㎡程の新工場を増築し、生産拠点を台中の既存の工場から新工場に移転します。南投新工場は、賃貸という形で台湾オーエムが使用しています。従業員も、新工場稼働にともない、現在10名程のところ、来年には20名規模、最終的には30名規模に拡大していく予定です。南投新工場では、REXER以外にもNeo-EX Series(ミドルエンド立旋盤であるVTLEXの部品点数を3割ほど削減した汎用版)の組立を予定しており(3月末に初号機を完成予定)、現時点で試作

日本企業から見た台湾

段階に入っています。Neo-EXは日本も含めた米国、中国、韓国、東南アジアが主な市場であり、建設機械、ニッティングマシンのベアリングの製造及びジェットエンジン、重電、バルブ・ポンプの製造に使用されています。

台湾生産の優位性について

初の海外生産拠点を台湾に決めた理由は、主に2点あります。一つは、品質を保ったコストダウンが可能な点です。組立の技術者や事務員を含めた人件費だけを単純に比較した場合、台湾よりもコストが安い国は他にもあります。しかし、当社の取り扱う製品がミドルからハイエンド製品の為、人件費などのコストダウン幅よりも製品の質が重要です。そこで、技術力があり質の高い部品を供給可能なサプライヤーの集積がある台湾は、生産拠点として魅力があります。現在では、REXERに使用される部品の内、当社製品用にカスタマイズされたベアリングを日本から輸入する以外は、すべての部品を台湾内で調達しています。

逆に、立旋盤以外に海外生産を検討中の製品である自動包装機に関しては、製品の精度要求が立旋盤に比べ低く、コストがより重視されるため、中国やインドネシアなど台湾以外の国でも製造が可能と考えています。

台湾生産へ切り替えたことによるコストダウンについては、REXERが日本で生産していない製品ということもあり、単純比較で何%のコストダウンとは明確に計算はできませんが、南投工場で製造を予定しているNeo-EXについては日本製造時に比べて30%のコストダウンの可能性があると考えています。

その他に、立旋盤がECFAのEH品目に含まれた点も、台湾に生産拠点を設けた大きな理由になります。生産量の半分を中国へ輸出する製品のため、ゼロ関税での輸出が可能になり、在中国の顧客に大変喜ばれています。同時に、中国における当社製品の価格競争力が向上しました。

新興国市場での競合について

REXERは汎用機であり、主な輸出先の中国大陸市場では、競合が多数存在します。特に、中国・台湾・韓国工作機械メーカーは、昨今技術力が急速に向上しており、大陸

市場での強力な競合となっています。

しかし、品質とアフターサービスの質については当社がまだ優位にあると考えています。特に、中国の工作機械メーカーに関しては、製品を売ることだけに特化した、「売り切り」の事業を行っており、価格に関してはかなり低く抑えられている一方、アフターサービスには注力していません。実際に顧客の中でも中国メーカーの工作機械を購入した後、メンテナンスなどのアフターサービスに不満をもち、当社がその機械の修理やメンテナンスを依頼されたこともありました。

今後の事業展開

現在では組立生産のみを行っていますが、今後は部品加工製造や販売へと台湾拠点の機能拡大を行い、最終的には開発機能を持つ拠点到成長させていきたいと考えています。台湾拠点設立から2年が経ち、日本で台湾生産を前提に開発されたREXERの生産も安定しました。そして、今年からは日本で製造している製品の組立を担う等、台湾オーエムの技術力が向上しています。そこで今後は、日本で生産している工作機械の組立だけでなく、台湾主導で開発から製造が可能な拠点にしていきたいと考えています。そのためには、まずは新工場とともに、新しく生産を開始したNeo-EX Seriesの品質を安定させ、台湾事業を軌道に乗せていくことに注力していきます。

ありがとうございました。

台湾鷗愛慕股份有限公司の基本データ

会社名	台湾鷗愛慕(股)有限公司
設立	2010年7月
資本金	5000万台湾元
社員数	10名(内、日本人5名)
事業内容	工作機械(CNC立型旋盤)の製造

注)2013年1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	製造業 生産年増率 (%)	外国人投資 (千米ドル)		貿易動向 (億米ドル)						物価年増率(%)		為替レート		
		総金額	日本	輸出	年増率(%)	輸入	年増率(%)	貿易収支	年増率(%)	卸売物価	消費者物価	NTD/USD	JPY/USD	
2006年	4.50	13,969,247	1,591,093	2 240.2	12.9	2 027.0	11.0	213.2	34.8	5.63	0.60	32.53	116.30	
2007年	8.34	15,361,173	999,633	2 466.8	10.1	2 192.5	8.2	274.3	28.6	6.47	1.80	32.84	117.75	
2008年	-1.56	8,237,114	439,667	2 556.3	3.6	2 404.5	9.7	151.8	-44.6	5.15	3.53	31.52	103.36	
2009年	-7.97	4,797,891	238,961	2 036.7	-20.3	1 743.7	-27.5	293.0	93.0	-8.74	-0.87	33.05	93.57	
2010年	28.60	3,811,565	400,494	2 746.0	34.8	2 512.4	44.1	233.6	-20.3	5.46	0.96	31.64	87.78	
2011年	5.12	4,955,435	444,867	3 082.6	12.3	2 814.4	12.0	268.2	14.8	4.32	1.42	29.46	79.81	
2012年	12月	-8.58	473,011	43,487	239.5	0.6	216.3	-2.7	23.2	46.1	4.28	2.02	30.27	77.86
	1月	-17.18	237,501	85,163	210.8	-16.8	206.1	-12.1	4.7	-74.9	4.37	2.36	30.06	76.98
	2月	8.18	205,006	29,745	234.0	10.3	205.7	1.3	28.3	209.6	1.83	0.24	29.56	78.39
	3月	-3.95	613,514	17,940	263.4	-3.2	239.9	-5.8	23.5	33.9	-0.22	1.26	29.55	82.43
	4月	-2.02	772,706	34,900	255.2	-6.5	248.2	1.9	7.0	-76.4	-0.56	1.44	29.50	81.49
	5月	-0.37	286,172	21,453	261.0	-6.3	238.2	-10.5	22.7	84.7	-0.88	1.74	29.52	79.72
	6月	-2.10	247,071	15,848	243.6	-3.2	217.7	-8.4	25.8	87.5	-1.77	1.77	29.95	79.32
	7月	-0.12	429,491	66,145	249.0	-11.5	239.4	-3.2	9.6	-71.5	-1.56	2.46	30.01	78.98
	8月	1.27	289,285	37,581	247.5	-4.0	213.8	-7.6	33.6	27.2	-0.91	3.43	29.99	78.66
	9月	2.96	852,445	27,972	271.6	10.3	230.9	1.3	40.6	124.7	-2.35	2.95	29.61	78.17
	10月	4.76	366,574	51,154	265.2	-1.9	232.6	-1.8	32.5	-2.5	-3.73	2.33	29.34	78.97
	11月	5.52	329,583	13,091	248.9	0.9	214.9	0.1	34.0	5.9	-3.92	1.59	29.19	80.79

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

2013年 台北国際コンピューター見本市 (COMPUTEX TAIPEI 2013)

概要	台北国際コンピューター見本市は、コンピューター関連の様々な最新製品が一堂に展示されるアジアでは最大規模の見本市である。昨年は、「Ultrabook」、「スマートポータブル端末」、「電子書籍」、「クラウド技術とサービス」の4大テーマの下、5つの展示会場に1700社以上の企業がブースを設置した。世界各国より約13万人が参加し、中でも日本からの来場者が最多であった。詳細は下記サイトまで： http://www.computextaipei.com.tw/zh_TW/index.html
日時	2013年6月4日(火)～6月8日(土)
出品物及び 展示テーマ	コンポーネント・部品・付属品 通信機器 マザーボード アドオンカード 周辺機器全般 記憶装置 光電子ディスプレイ製品 デジタル・オーディオ/ビデオデバイス・ソフトウェア セキュリティ関連機器 ICアプリケーション IPテレコム 車載用電子機器 WiMax スマートフォン タブレットPC スマートグリッド 3Dディスプレイ 等
展示会場	台北世貿中心南港展覽館[世貿南港館](台北市經貿二路1号) 台北世貿中心展覽大樓[世貿一館/Hall 1](台北市信義路5段5号) 台北世貿中心展覽三館[世貿一館/Hall 3](台北市壽路6号) 台北国際会議中心(台北市信義路5段1号)
主催	主催：中華民国対外貿易発展協会(TAITRA) 台北市電腦商業同業公会(TCA)
お問合せ及び 資料請求	台湾貿易センター(TAITRA)東京事務所 TEL：03-3514-4700 FAX：03-3514-4707 E-mail:tokyo@taitra.gr.jp 中華民国対外貿易発展協会(TAITRA) TEL：886-2-2725-5200 (内線2650：曾群佩)

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：陳惠欽 ext.218

野村総合研究所 台北支店

台北市敦化北路168号10F-F室 TEL: 886-2-2718-7620 / FAX: 886-2-2718-7621
担当：田崎嘉邦 ext.130 / 平山直人 ext.135 / 黄紘君 ext.125 / 洪采澐 ext.121

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: 03-5533-2746
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。