

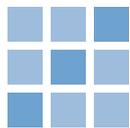
March 2013

vol. 211

今月のトピックス
 個人情報保護法施行、企業の経営上の注意点は
 飛躍する台湾産業
 台湾医療機器産業、製品の標準化による
 日台連携の拡大
 台湾進出ガイド
 租税協定について(上)

日本企業から見た台湾
 ~ 台湾英特科人力董事長、
 中山迅氏インタビュー ~
 日本の製造業を支える高付加価値人材派遣サービスを
 台湾市場で提供するワールドインテック
 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】



個人情報保護法施行、企業の経営上の注意点は

個人情報保護法が2012年10月1日に施行された。台湾法務部は、標準産業分類に基づき、235の産業について個人情報取り扱いについての主務機関を指定、各機関は管轄する産業に対して監督や検査の責務を負い、処罰の権限を有することとなった。同法第27条が規定する、主務機関による特定の産業に対する管理規則の制定など、法体制が未整備の部分もあるが、今年3月末までに最終形が確定することが行政手続法で定められている。今回は同法の施行にあたって、施行細則が定める安全保護措置11項目を中心に、企業が留意すべき点、および実際に起きた情報漏えい事件が浮き彫りにした課題をまとめて紹介する。

個人情報保護法施行までの流れ

台湾では、1995年から個人情報保護法の前身である「電腦処理個人情報保護法」が施行されていた。金融、電信、保険、興信、不動産仲介など特定の産業(8産業)及び法務部が公布した非公務機関のみが、個人資料保護の規範を受けていた。その後、2010年4月27日には「電腦処理個人情報保護法」が修正され「個人情報保護法」に改められると共に、業種の制限を撤廃した。同法の中で、いかなる自然人・法人その他の団体に問わず、単純な個人あるいは家庭の活動に関わる目的を除き、個人データを収集・処理あるいは利用する際にはすべて「個人情報保護法」が適用されることが記された。そして、昨年9月26日に法務部が施行細則を公告し、移行期を設けず同10月1日から実施された。

個人情報保護法の内容と主務機関

同法は上記で記した通り、産業や官民、個人や企業、情報が紙媒体か電子媒体かを問わず、すべて同法の規範を適用している。「個人情報」の範囲も拡大し、パスポート番号、医療、遺伝子、性生活、健康検査、犯罪歴(前科)連絡方法及びその他の直接又は間接的な方法で個人を識別することのできる情報は、全て個人情報の範囲に入れられている。また、同法第8条・第9条の規定により、データ収集時、直接的あるいは間接的を問

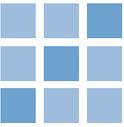
わず、告知を免除される場合を除き、明確に当事者に収集者の名前・目的・情報類別・利用方式・情報入手先・情報利用期間・地区・方式・当事者の権利について告知しなければならないこととなった。さらに、当事者がデータを提供しない時、その権益への影響についても告知する義務があるとしている。

同法の施行規則の第12条第2項では、企業の個人情報保護を確実なものにするよう、11項目の安全措置が定められており、これまで同法への対応に未着手だった企業にとっては優先項目となる。

主務機関については、法務部が公布し、それまで物議を醸した、グーグルなどのサーチエンジンやポータルサイト経営、情報処理、サイト代理運営といったサービス業の主務機関が国家通訊伝播委員会(NCC)となることが確定した。その他情報提供サービス業は經濟部が主管する。

安全保護措置11項目が目安に

同法では、施行細則の安全保護措置11項目(表を参照)で、モバイルデバイスや記憶媒体の使用規範、ハードディスク廃棄時の情報漏えい防止目的とする措置、業務終了後の情報移転または消去時に記録するデータなどの具体的な手法が定められている。加えて、Plan(計画)・Do(実行)・Check(評価)・Act(改善)の所謂PDCAサイクルが方法論として盛り込まれており、主務機



【 今月のトピックス 】 個人情報保護法施行、企業の経営上の注意点は

関や企業はこれらを参考に業務を行うことで、重要な保護項目の漏洩を未然に防げるようになっている。

表：施行細則による安全保護措置 11 項目

1. 管理者と適切なリソースを配置 情報管理側の代表として 1 名を指定、個人情報関連事項を専門に処理する担当者とする。また必要に応じ、経費や人材などのリソースを配置し、管理者の作業を支援しなければならない。
2. 情報のターゲットを定める 個人情報のいわゆる棚卸しの目的は、企業が持つあらゆる個人情報を洗い出すことである。資料の流れに応じて棚卸表を作成し、部門ごとに文書やマニュアル、システムなど情報を保存している媒体を洗い出す。
3. リスク評価と管理メカニズム リスク評価とプライバシー影響評価(PIA)を行う場合、資産としての価値と起こり得るリスク、デリケートな情報があるかを把握する。
4. 事故の予防・通報・対応メカニズム 事故対応のための通報手順を固める。事故発生に対応できるよう、誰に通知し、いかに処理するかの方法を定める。起こり得る事故の想定から予防措置を模索する。
5. 収集・処理・利用の内部管理手順 合法的な業務の流れを策定し、情報の収集・処理・利用の 3 項目について明確な手順の規範を定め、職員が閲覧できるよう手順書を作成する。
6. 安全管理と人員の管理 情報を等級ごとに分け、職務・職階の違いにより、保存・取得権限を定める。保管場所には、暗号化やファイアーウォール、侵入監視システムなどの防護措置を採る。
7. 徹底周知と教育・訓練 職員すべてを対象に、法令や内部規範の周知といった教育・訓練を行う。きちんと管理責任を果たしたか証明できるよう、訓練や周知活動の実施記録を保存しなければならない。
8. 設備の安全管理 USBメモリやモバイルデバイスなど各種記憶できる設備について、これらが原因で情報漏えいすることのないよう、明確な使用規範を定めなければならない。
9. セキュリティの監査メカニズム 専門のコンサルティング会社に委託し、定期的に情報保護の手順を監査してもよい。あるいは内部監査報告で、欠落部分や潜在的な問題を浮き彫りにすることもできる。
10. 使用記録とトラッキングデータ・証拠の保存 各手順で発生したいかなる記録も証拠として利用できるよう、適切に保管しなければならない。個人情報保護法の規範により、損害賠償事件は 5 年以内であれば請求できるため、関連記録の保存期間は最短で 5 年間となる。
11. セキュリティ全体の継続的な改善 経営陣は定期的に、または重大な事故発生時には会議を開き、情報保護の制度が機能しているかどうかを評価し、継続的な改善に取り組む。これら改善会議および保護措置の改善もすべて記録しなければならない。

出典：個人情報保護法施行細則より NRI 作成

台湾ノキアの個人情報漏えい事件の波紋

個人情報保護法が施行されて間もなく、台湾ノキアで個人情報 100 万件を超える漏洩事件が発生、個人情報に関する訴訟第 1 号となる見通しである。同社の 2 月 22 日発表によると、コンサルティング会社のアジェンダ(安捷達)に委託していた 5 つの販売サイトにハッカーが侵入、データが盗み取られた。ハッカーが公表した情報 17 万件のほか、最大 150 万件が漏洩したとみられる。同社は公式サイトでハッカーの被害に遭ったことと、パスワード

ドが漏洩した可能性のある 7,000 人に通知したことを公表した。

同事件が及ぼす影響は極めて広範に渡る。個人情報保護法で、被害を受けた 20 人以上の当事者が署名すれば、集団訴訟が可能となる。また、同法 28 条で、単一事件の 1 人当たり賠償請求額は 500 ~ 2 万円と定めているため、7,000 人で計算すると、賠償総額は最大で 1 億 4,000 万円に膨らむ可能性がある。ただ、150 万件の情報が漏えいしても、1 件ずつのデータに個人の重複がない場合、単一事件での賠償総額は 2 億円が上限となっている。

今回被害に遭ったサイトは、アジェンダ社が設計と運営を担当しているが、同法施行細則の第 8 条では、個人情報関連業務を委託する場合、委託側にも監督責任があるとしている。よって、ノキアもアジェンダと同様に、個人情報の漏洩に責任があり、消費者はノキアに対し、ノキアはアジェンダ社に対し賠償請求できる。

ノキアがアジェンダのセキュリティシステムを監査していたかどうか、セキュリティに問題はなかったかは踏み込んだ分析に値するであろう。今回ノキアから漏洩したデータは、以前行ったキャンペーンで取得したデータであった。多くの企業は顧客から取得したデータの使用期限を定めていないため、二度と使用しないにも関わらず削除していない情報が存在する。今回のように一度の手落ちで長年蓄積した個人情報が漏洩するリスクを負うならば、キャンペーン終了毎に集めた情報を削除することも推奨されてよい。

台湾ノキアは、今回の事件以降消費者に対して、オンラインのキャンペーンで個人情報の入力を求められた場合、まずプライバシーポリシーを確認すること、また、プライバシーポリシーが掲載されていないサイトや、求められるデータがあまりにプライベートなもので、キャンペーンと無関係であれば、記入しないほうがよいと呼び掛けている。

個人情報を扱う際の企業の留意点

この事件を受け、在台的日本企業や今後進出を検討している企業は、個人情報の取り扱いについて一層の注意を払う必要がある。元々日本企業は、個人情報の管理について厳しい社内規定があり、台湾企業などと比べ相対的にリスクヘッジは進んでいると考えられる。しかし、その中でも業務を一部アウトソーシングしている企業などは、アウトソーシング先の情報管理にも細心の注意が必要である。

(陳志仁 : c-chen@nri.co.jp)

飛躍する台湾産業



台湾医療機器産業、製品の標準化による日台連携の拡大

医療機器産業は、台湾の政府がかねてより推進している産業の一つである。情報通信技術 (ICT) 産業の強みと、優れた量産技術やコスト管理能力とに支えられ、高齢者介護用電動カートでは世界シェア首位など、同産業での成果は挙がっている。更に台湾企業は近年、高付加価値化を進め、人工透析や人工関節などの分野でも標準化を実現し、世界市場において存在感を示そうとしている。今回は、台湾の医療機器産業の発展の歩みを振り返り、その強みと日本企業との提携の方向性を検討する。

成長続く内需と国内での変わらぬ輸入依存

台湾の医療機器の内需市場は2011年、821億台湾元規模に成長した。しかしその内67%にあたる551億台湾元は輸入に頼る状況である。過去5年間の需給状況を見ると、台湾の医療機器の輸入依存度は同水準での推移が続いている(表)。輸入依存度が改善しない背景には、台湾の医療機関が必要とするミドル～ハイエンドの医療機器(手術用の機器や設備など)の生産能力が台湾企業になく、それら製品については輸入を余儀なくされている現状がある。

表:台湾医療機器市場の需給状況

年	売上高	国内総需要	輸入依存度
2007	515	644	65%
2008	535	669	66%
2009	566	705	66%
2010	662	795	67%
2011	682	821	67%

単位:億台湾元

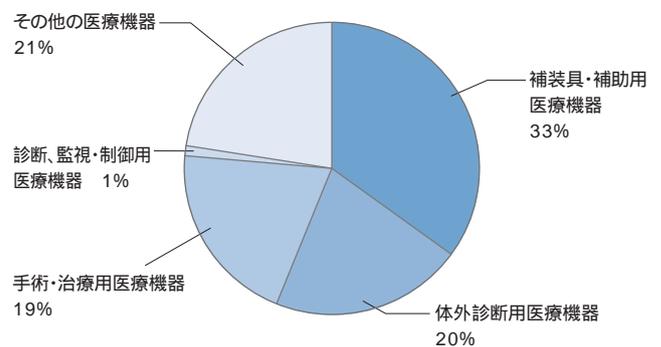
出典:工業技術研究院産業趨勢センター(IEK)データよりNRI作成

この課題を解決するべく、經濟部は2012年に「ハイエンド医療機器発展計画」に着手、まず人工透析、人工呼吸、体外診断技術、低侵襲手術、ハイエンド歯科技術の5つを重点発展分野に選定した。台湾のICT産業の技術を用いて、台湾発の医療機器の新製品開発を促進する狙いである。

台湾市場の現状と課題

台湾の医療機器の中で輸出額が最も多いのは「補装具・補助用医療機器」で、次いで「体外診断用医療機器」となっている(図)。前者には世界シェアトップの電動カートおよび、その関連部品、コンタクトレンズなどであり、後者は2010年から輸出額一位(台湾から海外への輸出品目の内)となった尿糖試験紙、血糖測定器である。

図:2011年の品目別医療機器輸出額比率



出典:IEKのデータよりNRI作成

上記の製品群は台湾が優れたコスト管理能力を生かし、標準化や大量生産の強みを発揮し、世界市場の開拓に成功してきた。こういった製品は、直接治療や診断に関わる製品ではなく、医療過誤のリスクが低い製品であり、標準化と大量生産が可能である。一方、治療や診断に直接関わる製品は、開発費用が巨額であり、尚且つ少数の大手事業者が販路を握っており、台湾企業は、部品サプライヤーとしてのみの



役割しかなく、完成品の生産で市場参入するのは難しい。

しかし、これら台湾企業が得意としてきた製品群は、中国メーカーの台頭を受け、激しい価格競争にさらされている。中国は第12次5カ年計画で中国国内の医療機器産業を育成する方針を示しているため、台湾メーカーは、速やかに製品の高付加価値化と(直接治療や診断に関わる製品)これらの標準化にシフトするなど、ビジネスモデルの変化が必要となっている。

人工透析など医療機器の標準化に取り組む台湾企業

前述の医療機器における5つの重点発展分野のうち、現在、台湾民間企業が最も積極的に研究開発に取り組んでいるのは人工透析関連製品である。台湾には6万人の人工透析患者がおり、人口に占める割合は世界一である。また、人口透析装置の年間輸入額が25億台湾元にのぼる。この分野において台湾企業は材料から販路まで台湾内部での取り組みが進んでいる。

現在台湾で人工透析に必要な薬品を製造している企業に、佳医(済生と提携)や禾研(台塩と提携)などがある。血液透析器の製造は禾研が主で、機器の組立のほか、福大と共同で基幹材料の中空糸膜の研究開発を進めている。垂直統合で生産コストを抑えると共に、台湾と中国の販路における強みを生かして、巨大な人工透析市場の商機を狙う戦略である。

また、台湾企業は医療機器の販売とサービスにおいても強みを持っている。人工透析器販売大手2社の佳医と杏昌は、台湾国内の販売網だけでなく、すでに大陸市場の開拓に着手している。佳医は中国の医療機器販売最大グループの国薬ホールディングスと合併で、人工透析センターを中国で運営している。しかし、関連機器や設備を自社生産できないため、今後増加するであろう中国国内の安価な人工透析関連製品に対する需要に、台湾企業による生産が対応できるかどうか、更なる大陸市場開拓の際の懸念

材料ではある。

人工透析器以外に、人工関節(Artificial Joint)も台湾が以前から研究開発に取り組んでいる分野で、現在、その設計と製造において生産額ベースでアジア首位となっている。また、受託生産だけでなく自社ブランドで米国市場に進出する聯合骨科のようなメーカーもある。

このように、現在台湾の医療機器産業は、台湾企業の既存生産製品より高付加価値化を行い、標準化及び低コストを実現している。

今後の日台協力の方向性

台湾企業が製品の研究開発と生産に取り組むかについては、「製品の標準化・量産」が重要な要素となっている。治療・診断に直接関連する製品の中でも人工透析器や人工関節など、比較的標準化が容易な製品が台湾国内で発展してきているのも、この理由からである。

これまで日台の医療機器産業提携の多くは、日本企業が台湾企業から部品を調達(委託生産を含む)にとどまっていたが、今後台湾で生産する医療機器製品の多様化が進むにつれ、台湾企業のコスト管理能力という強みを生かし、比較的量産がきく医療機器に関しては、コストパフォーマンスの高い製品(新興国向け製品など)の完成品をOEM委託、またはJV(ジョイントベンチャー)での生産を行うメリットがある。日本企業にとって生産コストを抑えられるだけでなく、台湾企業が持つ中国での販路や、ECFAによる関税の減免措置を生かして中国に輸出することで、海外事業の売上拡大も期待できるのではないだろうか。

(黄紘君 : h-huang@nri.co.jp)

台湾進出ガイド



租税協定について(上)

本稿では、台湾の租税協定(全面協定)締結国を紹介し、次号では、租税協定(海運空運協定)締結国及び台湾の租税協定締結国別の配当金、利息及びロイヤリティーに対する源泉徴収率を紹介する。

定義と適用範囲

租税協定(或いは租税条約)とは、国際間における「二重課税」の回避と脱税、租税回避を防止すると共に、二国間における共通の課税ルールの確立について合意し、その合意に基づいて執行していくこと及び相互に協力することを約したものである。したがって、租税協定が締結されても、消費税など協定の対象となっていない税目については、条約の適用範囲ではない。また、第三国の居住者には、租税協定の適用はない。

台湾の租税協定

台湾の租税協定も、二重課税回避、脱税及び租税回避の防止を目的とする。締結されている租税協定は、OECDモデル()を基本とし、締結国相互の政治、財政、経済及び貿易の状況を勘案して制定されている。租税協定の詳細は、財政部賦税署のホームページ(<http://www.dot.gov.tw>)より情報を入手することが可能である。

経済協力開発機構(OECD)が加盟国に対して採用を勧告する、加盟国間またはモデル租税条約の政策に賛同する非加盟国との間などの2国間において租税条約を新たに締結、既存の租税条約を改定する際のフォーマット

対日本との関係

台湾は、現在日本とは包括的な租税協定を締結しておらず、国際運輸業のみに関する協定あるいは交換文書を締結しているのみである。したがって台湾において各種租税減免措置を受けても、日本に置いては法人税法本法及びその関連法令等の規定の適用を受けることとなり、みなし外国税額控除(タックス・スペアリング・クレジット:日本と諸外国との間で締結されている租税協定で指定された免税について、現地の租税優遇措置を受けたことにより、実際には納付していないが納付したものとみなして日本での外国税控除を受けることができる規定)の適用はない。

2013年3月11日現在、台湾が諸外国と締結している租税協定(全面協定)の状況は、以下の通りである。

台湾の租税協定一覧表(全面協定)

	締結国	効力発生日		締結国	効力発生日
1	オーストラリア	1996年10月11日	14	スウェーデン	2004年11月24日
2	ガンビア	1998年11月4日	15	ベルギー	2005年12月14日
3	インドネシア	1996年1月12日	16	デンマーク	2005年12月23日
4	マケドニア	1999年6月9日	17	イスラエル	2009年12月24日
5	マレーシア	1999年2月26日	18	パラグアイ	2010年6月3日
6	ニュージーランド	1997年12月5日	19	ハンガリー	2010年12月29日
7	オランダ	2001年5月16日	20	フランス	2011年1月1日
8	シンガポール	1982年1月1日	21	インド	2011年8月12日
9	南アフリカ	1996年9月12日	22	スロバキア	2011年9月24日
10	ベトナム	1998年5月6日	23	スイス	2011年12月13日
11	スワジランド	1999年2月9日	24	ドイツ	2012年11月7日
12	イギリス	2002年12月23日	25	タイ	2012年12月19日
13	セネガル	2004年9月10日			

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』(2012年9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) 宮川明子(Ext.6949) 高尾圭輔(Ext.3904) 田村和也(Ext.3905) 加藤宗一(Ext.3607)
<http://www.deloitte.com.tw/jsg/>

日本の製造業を支える高付加価値人材派遣サービスを台湾市場で提供するワールドインテック

ワールドインテックは、主に製造業に特化した人材派遣、人材紹介事業などの人材サービスを提供している。近年の日本の製造業による台湾投資の増加や、台湾政府による台湾回帰投資優遇による台湾企業の生産への追加投資が増える中、高付加価値人材派遣のノウハウにより、日本企業だけでなく、台湾企業にも顧客層を拡大している。今回は、ワールドインテックの中山董事長を訪ね、台湾製造業人材のトレンドや台湾における人材マネジメントの留意点についてお話を伺った。



台湾英特科人力(股)有限公司董事長
中山迅氏

—台湾進出のきっかけと現在の事業内容

ワールドインテック（以下、当社）は、日本での主要なお取引先であった材料メーカーが台湾進出する際にお声かけ頂き、2003年に初の海外拠点として台湾に進出しました。当初は、顧客の進出先であった中港輸出加工区（台中）にサービスセンターを設置し、現在では国内に4拠点（台北、台中、雲林、台南）を構えています。台湾拠点の運営体制は、営業・管理スタッフが21名、内日本人は3名で、当社から派遣している製造業人材は稼働数ベースで850名程です。また、台湾以外では、中国（上海）にもサービス拠点があります。

業務内容は、主に3種類、①有料人材紹介サービス、②労働者派遣サービス、③人事コンサルティング及び各種アウトソーシングサービスです。その中でも、製造工程に携わる作業員の派遣サービスが売り上げの中で大きな割合を占めています。それ以外にも、台湾の事業規模が比較的小さい顧客向けには、人材紹介のみを提供しています。その他、進出から将来的な事業拡大までの事業計画に合わせた人材戦略のコンサルティングも行っています。

—現在の主要な取引先について

台湾拠点の顧客構成については、日本とは大きく異なります。日本では製造業の中で半導体、自動車、食品など、幅広い業種の顧客を抱えていますが、台湾では電子関連産業、特に液晶パネル関連の企業からの売上が8割を占めています。また、その他化学材料や機械関連の企業へも人材

を提供しております。日系企業が主な顧客であり、今後地場企業への顧客基盤拡大や派遣先の産業の多角化が課題となっています。

—台湾と日本の人材派遣市場の違いについて

日本と台湾の市場では、人材派遣会社に求められる役割や責任の所在に大きな違いがあります。日本では、人材派遣のサービスの質を示す指標として、派遣社員の紹介数、紹介スピード、定着率、スキルなどが幅広く求められます。一方、台湾では顧客から紹介数、紹介スピード、低価格が特に厳しく求められますが、従業員の質や定着率に関しては、顧客側の問題であり人材派遣会社にはあまり要求されない要素です。例えば、当社が日本市場で強みとしている派遣社員への5SやQC活動の徹底は、付加価値として認められないばかりか、コストに非常に敏感な台湾企業にとっては単にコストアップと受け取られてしまいます。逆に言うと、このような付加価値の部分は地場の人材派遣会社では提供することが困難であり、当社が在台日本企業から選ばれる要因にもなっています。

—製造業人材採用の市場環境について

台湾市場では、ここ数年で人材が製造業から非製造業へ流れている傾向があります。台湾の失業率は4%を超えていますが、以前と比べて製造業人材の確保に苦勞するケースがあります。理由としては主に3つ考えられます。第一に、リー

日本企業から見た台湾

マンショック後に台湾企業が行った大規模のリストラです。これにより、製造業のワーカーや派遣社員は、雇用条件が不安定な職業だという認識が広まりました。第二に、人材の高学歴化です。台湾では、大卒、院卒が増加しており、製造業で働く価値が認められにくくなりつつあります。これら2点の理由で、特に若年層では、製造業のワーカーとして働く事に対する家族からの反対なども存在するようです。第三に、台湾政府がおこなっている外国人労働者の規制緩和があります。業種や事業規模により条件はありますが、ブルーカラーの外国人労働者比率が、最高40%まで認められるようになりました。これに関しては、必ずしもマイナスの影響だけではありませんが、製造ラインなどで働くブルーカラー層について積極的に外国人労働者を活用し、台湾人は非製造業への就職を促すようなトレンドがあるように感じられます。

一方台湾では、未だに製造業が国内総生産(GDP)を牽引しており、政府やと産業の需要が合致していない状況であります。

製造業台湾進出の際の人材面における留意点について

台湾では他の新興国に比べて日本文化や経営方針が受け入れられやすい環境ではありますが、進出時にしっかりとした将来の人材戦略を持つことをお勧めしています。台湾における従業員の雇用形態は正社員以外にも、紹介予定派遣(派遣先企業の社員になることを前提として働く派遣契約)、派遣、外国人労働者などが存在し、それぞれの形態に活用メリットがあります。台湾進出時点で形態別の人材の割合を戦略的に決める事は、とても大切です。例えば、製造業の場合、事業の受注最大時の人材の形態別割合、最小時の割合の想定モデルを予め用意しておくことで、事業環境の変化に柔軟に対応することが可能となり、総合的な人材コスト削減につながります。

また、台湾人人材を理解する上で、台湾文化への理解も事業成功への重要な要素になります。台湾人が大切にしている「尾牙(年度末の全社パーティー)や、その際に配られる「紅包」(ご祝儀袋)が社員の帰属意識に与える影響を理解することは、台湾での人材マネジメントにおいて極めて大切です。

今後の事業展開

当社は、迅速な人員確保と柔軟かつ効率的な人材活用を実現して頂くため、日系企業を中心に高付加価値人材派遣サービスを提供してきました。最近では、日本企業以外でも台湾の代表的な液晶パネルメーカーである友達光電(以下、AUO)からも派遣依頼を受けました。AUOは、2010年に日本企業のエム・セテック(太陽光発電用単結晶シリコンウェハー製造企業)を買収した経緯もあり、日本企業の製造ノウハウに価値を見出す企業文化に変わったことが背景にあります。最近では、台湾企業による日本への投資も活発化しており、このような流れは今後他の台湾企業にも起こりうるのではないかと考えています。そこで、日本の製造業のノウハウを理解した付加価値の高い人材派遣が、台湾企業の間でも求められる機会が増える可能性があり、このプロジェクトをパイロットケースとして、今後台湾企業への営業も活発化させていく予定です。

また、将来的には、日本では既に行っている製造工程の一部を請け負う事業の展開や、地場人材派遣会社との連携を含めた人材供給力の強化にも一層力を入れていく所存です。

ありがとうございました。

ワールドインテック台湾の基本データ

会社名	台湾英特科人力股份有限公司
設立	2003年7月
董事長	中山 迅
資本金	1000万台湾元
社員数	営業・管理スタッフ21名(内、日本人3名) 派遣人材数約850名(稼働ベース)
事業内容	主に製造メーカーを対象とした各種人材サービス事業(労働者派遣事業、有料人材紹介事業、人事コンサルティング及びアウトソーシング事業)

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	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	-2.6	-3.73	2.33	29.34	78.97
	11月	5.52	329,583	13,088	248.9	0.9	214.9	0.1	34.0	5.9	-3.92	1.59	29.19	80.79
	12月	2.84	929,633	13,337	261.0	9.0	219.8	1.6	41.3	78.0	-3.95	1.60	29.12	83.64

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

2013年 台北国際フラットパネルディスプレイ見本市 (Display Taiwan 2013)

概要
台北国際フラットパネルディスプレイ見本市は、最新のFPD関連製品・技術が集う世界有数の見本市である。台湾はディスプレイ産業で高い世界市場シェアを維持しており、近年スマートモバイル等の普及による中小型パネルの需要、タッチパネル・AMOLED等のハイエンドパネル分野の開発が加速している。昨年は国内外より3万人以上が来場し、このうち海外からは日本の来場者が3割以上を占めた。
詳細は下記サイトまで：
http://www.displaytaiwan.com/zh_TW/index.html

日時
2013年6月18日(火)～6月20日(木)

出品物及び展示テーマ
Display Application Products Panel / Module LCD Component LCD Material
LCD Process Equipment OLED / E-Paper / Touch Panel Software & Consultancy

展示会場
台北世界貿易中心 南港展覽館1樓(台北市南港區經貿二路1號)

主催
主催：中華民國對外貿易發展協會(TAITRA)、台北市電腦商業同業公會(TCA)
國際半導體設備材料産業協會(SEMI)、光電科技工業協進會(PIDA)

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
中華民國對外貿易發展協會(TAITRA)
TEL:886-2-2725-5200(内線2783:展六組 陳信銓) Email: display@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：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 / 洪采滢 ext.121

**野村総合研究所
経営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。