

November 2014

vol. 231

今月のトピックス
 インバウンド旅行者の受け入れ体制強化(下)
 飛躍する台湾産業
 台湾工作機械産業の現状ならびに動向(下)
 日本企業から見た台湾
 ~台湾迪愛(股)有限公司董事長、穴瀬紀弘氏インタビュー~
 台湾を中華圏事業の要として活用する DIC

台湾進出ガイド
 台湾における会社の
 合併手続(2)
 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 】



インバウンド旅行者の受け入れ体制強化(下)

訪台旅行者の増加、特に中国大陸からの旅行者の増加に対応するため、台北市内のホテルの受け入れ態勢には偏りが見られる。すなわち、小規模のエコノミーホテルを中心としたホテルが増加している現状を前回のレポートでは報告した。本稿では、将来に向けた受け入れ体制強化の取り組みについて紹介したい。

量から質への転換

これまでの成長は中国大陸からの旅行者の拡大を頼りにした物であったことは前回のレポートでも述べた通りである。足元では東南アジアからの旅行者も増加しているが未だに中国大陸からの旅行者に偏った旅客構成であることに変化はない。また、旅客数の急激な増加とは異なり、観光収入については期待しているほどの結果は生まれていない。そこで、観光局ではマーケットの多様化による量の増加とともに、質を高める政策を強化しようとしている。

当面の量的目標は2016年1,000万人を達成するというものであるが、合わせて以下の6つの発展戦略を示し、質の向上を図ろうとしている。すなわち、1) 主要市場の更なる開拓、2) 旅行商品の差別化、3) 中国大陸・香港マカオ地区の外国企業旅客、欧米ビジネス需要の獲得、4) 東南アジアのビザ簡略化、5) ユーロズビザの簡略化、ムスリム市場の獲得、6) 国内観光地及び観光人材の質向上の6つの発展戦略である。

ホテルブランドの国際化の必要性

このような観光局の発展戦略の内、これまでと異なる取り組みとして注目されるのは、3)に上げた欧米企業のビジネス客をターゲットに上げている点だろう。これまでも欧米の旅客は消費単価

が高く、事実、宿泊先の嗜好を見ても1泊6,000元を超えるようなホテルに宿泊するケースがもっとも多いなど、質の向上という点から重視すべきセグメントとして注目されてきた。

しかし、欧米の旅行者の受け入れを進める上でハードルになるのが、台北市内における国際ホテルブランドや高級ホテルの少なさであろう。もちろん価格がすべての評価ではないが、現在平均客室単価が6,000元/泊を超える宿泊施設は5件程度しかないのが実情であり、国際的に通用するホテルブランドを増加させることが求められている。

このような需給のギャップに呼応するかのように、今後は台北市内への新たな国際ホテルチェーンの進出が進む予定である。今年開業したマンダリンオリエンタルホテルを筆頭に、今後はマリOTTインターナショナルが複数の施設の開業を予定している他、フォーシーズンズホテルアンドリゾートも台北進出が計画されている。

以上のように国際ホテルチェーンが進出することで、質的な受け入れ態勢が強化される。加えて、各ホテルチェーンのセールスチャネルを通じた新たなプロモーションが可能となり、インバウンド旅客の多様化にも良い効果をもたらすことが期待される。

(小長井教宏:m-konagai@nri.co.jp)



台湾工作機械産業の現状ならびに動向(下)

先月号では、台湾工作機械産業の現状について紹介した。本稿では、台湾工作機械メーカーが有する課題を紹介したうえで、その解決策について検討した。

台湾の工作機械メーカーが有する課題

台湾工作機械メーカーは、ローエンドモデル、ミドルエンドモデルで一定のポジションを確立したが、近年になって、多くの台湾メーカーにとって新たな問題が表面化してきた。具体的には交換部品・サービスの問題、コスト管理の問題すなわち、顧客の中で本当に儲かっている機器の選別の問題である。以下でそれぞれの詳細を述べる。

一般的には、工作機械を含めたBtoB製品において交換部品やアフターサービスの利益率が非常に高い。理由として、BtoB製品では顧客別にカスタマイズした機器を販売しているため、交換部品の販売に際しては、完成品メーカーの言い値になることが多く利益率を確保出来る可能性が高い。しかしながら、NRIのインタビューによると、台湾の工作機械完成品メーカーの利益に占める交換部品、アフターサービスの割合は非常に低い。その原因は、製品の差別化を行わず(=研究に投資することなく)コストを追い求めた結果、全ての商品が標準品に近くなり、どの企業でも、交換部品を作れる状況に陥ってしまった可能性が高い。また、アフターサービスで利益が確保できていない問題については、工作機械各社が点検や部品交換を含めた、サービスラインナップを確立できていない可能性が高いと考えられる。また、代理店との協業が上手く機能していないために、交換部品やサービスから利益が確保できていない可能性も否定できない。

顧客別の利益を管理していないという問題も大きい。台湾企業は、各工作機械の種類別を営業利益レベルで管理することが出来ていないため、どの機器を顧客に販売することで、利益を上げることが出来るのかを分析している企業が少ない。多くのグローバル企業では、粗利レベルで商品ラインナップ別に管理している。すなわち、工作機械のビジネスモデルが販売後の交換部品、サービスでの利益確保が重要であるとすれば、顧客

別に営業利益レベルで、人件費を含めて、どの顧客が重要な顧客かを見極めることこそが肝になると考えられる。

台湾の工作機械メーカーの課題に対する対応策

交換部品、サービスの利益率確保の問題への対応策としては、製品で顧客をロックオンする方法と営業でのロックオンの方法が考えられる。製品でロックオンする場合には、1. 研究開発で独自の製品を作り込む方法、2. 技術営業活動により、納入する製品を一部標準品から異なる機種に改造し、交換部品の際に、他社の製品に交換することを防ぐ方法の2種類が考えられる。1.の方法は、短期的な資金回収を目指す傾向がある台湾企業には非常にハードルが高いため、外資系企業との連携が必要になる可能性が高い。2.の方法は製品開発まで理解した技術者が顧客にゲストエンジニアとして常駐する、あるいは出向することが求められる。顧客の製品開発ロードマップを全て理解し、そのロードマップの中に自社の製品を組み込むことで、自社の開発費を抑え込み且つ、代替の利かない機器を販売することが可能となる。ただし、技術、営業ともに精通した人材の育成が求められる。2の方法は、人材育成が必要となるため、長期的な取り組みが必要になる。

顧客別の利益管理に関しては、工作機械メーカーは中小企業が多く、実際に、どのように顧客を管理するべきか明確に理解できていない事例も見受けられる。また、ベストな顧客別の管理方法は各社ごとの製品ラインナップや、顧客ポートフォリオにより異なることが多い。また、現状の管理方法を自社で変更するのは現場の社員にとって負担になる可能性が高く、現場からの反発を招くことも多い。このような場合、自社で管理方法を見直すのは困難を極めるため、社外のコンサルタントの活用を検討すべきであろう。

(梶河智史:s-kajikawa@nri.co.jp)

台湾を中華圏事業の要として活用する DIC

DIC株式会社は、印刷インキ、樹脂、ファインケミカル、アプリケーションマテリアルズと幅広い化学品を取り扱う日本を代表する総合化学メーカーである。台湾にも早くから生産・販売拠点を構え、現在では中国・東南アジアを含む中華圏への事業展開の要として台湾拠点を活用している。また、現在主力である電子材料関連の製品に留まらず、他のアプリケーション向けの化学品についても今後積極的な市場投入を予定している。今回は、DIC株式会社の現地法人である台湾迪愛禧股份有限公司の穴瀬紀弘董事長を訪ね、現在の事業内容と台湾拠点位置付け、そして今後の事業展開についてお話を伺った。



台湾迪愛禧股份有限公司 穴瀬紀弘董事長

DIC 株式会社の概要及び台湾進出の経緯について

DIC株式会社(以下、DIC)は、1908年に川村インキ製造所として創業し、1937年に法人化、商号を大日本インキ製造株式会社として設立されました。総合化学メーカーとして、世界63の国と地域に178のグループ会社を展開しています。その内、アジア全域のグループ会社は57社を数えます。

台湾事業の始まりは、1963年11月に主に捺染顔料等の販路拡大を目指し駐在員事務所を設置したことがきっかけです。その後、1986年に日商日本油墨化学工業(股)有限公司として支店として設立、1989年に現地法人化しました。また、2008年に創立100周年を迎えたことを機に、本体の社名が「大日本インキ化学工業株式会社」から「DIC株式会社」に変更されたタイミングで、台湾拠点の社名も、現在の「台湾迪愛禧(股)有限公司」(以下、当社)に変更しました。

台湾には、当社を含めDIC株式会社100%の子会社3社と台湾地場企業との合弁会社1社の計4社を構えており、当社以外は工場を有する生産会社という体制になっています。

台湾DICの事業概要について

DIC全体の海外売上高比率は、既に62%に達しています。中でも、北米、欧州、Asia Pacific、Greater Chinaは、非常に注力している地域です。特に、台湾は国内市場だけでなく、中華圏との懸け橋という意味でも大切な拠点です。前述の通り当社は台湾に計4拠点を構えていますが、当社

は他の3拠点とは違い、生産機能を持たず販売・マーケティングが主な業務となっています。取り扱う製品は、拠点設立当初から現在まで、市場の変化に合わせてラインアップを増やしてきました。設立当初の1960年代は、台湾の繊維産業が強い時期であり、繊維産業向け捺染顔料や樹脂、インキ関連材料が主でした。現在では、DICが取り扱う樹脂、ファインケミカル(オプトロニクス材料を中心としたデジタル機器用素材製品群:カラーフィルタ用有機顔料・液晶材料など)、アプリケーションマテリアルズ(ジェットインキ、エンジニアリングプラスチック、工業用粘着テープなど)の略すべての製商品を扱っており、まさにDIC本体の縮図になっています。

当社が販売する製商品は、日本だけでなく世界各国のグループ会社で生産されており、販売先も台湾内の台湾系・日系企業に留まりません。特に近年は、中華圏に進出する台湾系企業に対しても積極的にサポートを行っています。台湾産業の構造上、電子材料に付随するアプリケーション向けの製商品が主力となっていますが、それ以外の材料についても幅広く取りそろえており、顔料・応用顔料・機能性樹脂・水性樹脂・記録材料・液晶材料・メンブレン・ポリマ添加剤・接着剤・工業用粘着テープ・健康食品など幅広く取り扱っています。

マーケティング機能については、台湾拠点独自で進めるのではなく、本社と緊密な連携を取りながら、本社の戦略に歩調を合わせる形で実施しています。

日本企業から見た台湾

—台湾市場の現況について

台湾市場は、引き続き電子材料に付随するアプリケーション向け製商品が中心であり、液晶材料・機能性ポリマ・記録材料・顔料などが主力製商品となっています。一方で、電子材料に関連しない接着剤・ポリマなどが増加傾向にあり、当社はこの分野の更なる事業拡大を目指しています。

Greater China市場を俯瞰した場合、中台間の取引は活発化しており、ECFA（海峽兩岸經濟合作架構協議、Economic Cooperation Framework Agreement）活用により恩恵を受けています。当社が台湾から中国向けに販売を行っている製商品の内、数多くがECFAのアーリーハーベスト（早期関税撤廃品目）に含まれており、それらの製品は2013年1月から、すべてゼロ関税になっています。また、今後ECFA物品貿易の後続協議が進むにつれ、対象製品が増える予定ですので、中国市場展開を検討する際に、台湾拠点の役割が更に大きくなると考えています。

また、台湾企業が高い技術力を持ち中国大陸に限らず海外進出を積極化させる中、当社が台湾にてそれら優良企業と緊密に連携し、ベックイン（設計の段階から自社の製品・工程等の採用をめざす営業活動）を行うことが可能なため、その点においても、当社は中華圏事業の重要な拠点となっています。

人材についても、台湾は大変優秀な人材を確保しやすい環境にあります。当社のスタッフはほぼ全員日本語・英語が堪能であるため、中国・東南アジアを含む中華圏への営業を行う際にも、日本本社と地場企業との間に入って架け橋の役割を担っています。教育水準が非常に高く、日本企業の文化や言語を理解した上でコミュニケーションをとることが出来る台湾人スタッフは、中華圏事業を円滑に進める上で、大変重要な役割を果たしています。

—今後の事業展開について

今後の事業展開として、主に2つの方向性を目指しています。1つ目は、DIC本体の技術開発力により生み出される新製品の台湾事業拡大です。

当社は、台湾で行われる展示会に毎年参加しています。

今年もTouch Taiwanに参加し、ブース出展だけではなく新製品についての講演会を行いました。講演では、主にスマートフォン、タブレット、ノートPCなどのパネルを筐体に張り合わせる際に使用する、反応性熱溶接着材（RHM）という製品を紹介させて頂きました。日本では、既に導入されている製品で、材料を塗布する際の微細な調整や、早い硬化性による生産効率の上昇、衝撃耐性・防水性を持つ優れた材料です。このような日本で開発された新製品を積極的に台湾市場に展開するためには、台湾顧客との緊密な連携が必要になります。顧客の細かな要求に対して即座に対応するため、弊社台湾オフィスにも一部デモンストレーションを行うための機材を導入するなどの体制を整えています。

2つ目は、電子材料以外のアプリケーションについても他国で成功しているセグメントを参考にし、積極的に市場開拓をしていきたいと考えています。当社は電子材料だけでなく、環境調和型製品、生活関連材料、建築・住設材料、自動車関連材料などを扱っており、これらの製品について台湾企業のニーズに沿った製商品を積極的に提案・販売していきたいと考えています。

安定した高い技術力を持つ台湾企業と、弊社の持つ製品及びグローバルネットワークを合わせることで相互にウィンウィンの関係を築き、世界市場に対して「化学で彩りと快適を提案」をモットーに事業展開をしていきたいと考えています。

—ありがとうございました。

台湾迪愛禧(股)有限公司の基本データ

会社名	台湾迪愛禧股份有限公司
董事長	穴瀬紀弘
設立	1989年1月
資本金	800万元
従業員	約24名(内、日本人3名)
事業内容	DIC関連製商品 (有機顔料・合成樹脂など)の販売

注)2014年11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



台湾における会社の合併手続(2)

本稿では、台湾における会社合併手続に必要な書類について紹介する。

必要書類

(1) 投資撤回の申請(消滅会社)

- a. 委任状.....1部(台北駐日経済文化代表処の認証が必要) b. 申請書 c. 株主総会の議事録
提出先：経済部投資審議委員会

(2) FIA 合併申請(存続会社)

- a. 委任状.....1部(台北駐日経済文化代表処の認証が必要)
b. 申請書
内容として含むべき事項
存続会社・消滅会社の投資(増資)の許可内容(外国会社番号、許可金額、製品または営業項目等を含む)
合併の理由
投資金額の調整内容
株主総会の合併に関する決議の旨と日時、合併基準日

(3) 存続会社変更登記及び消滅会社の申請

- a. 申請書 b. FIA 許可公文書のコピー c. 会社定款のコピー d. 会社定款変更対照表のコピー
e. 合併による存続会社の株主総会議事録及びサイン簿のコピー f. 合併による消滅会社の株主総会議事録及びサイン簿のコピー
g. 合併による存続会社の取締役会議事録及びサイン簿のコピー h. 合併による消滅会社の取締役会議事録及びサイン簿のコピー
i. 合併契約書のコピー j. 株主名簿のコピー k. 会計士監査報告書原本(資本金の査定) l. 変更登記表原本
提出先：地方主務機関

(4) 営業人登記抹消の申請(消滅会社)

- a. 申請書.....2部 b. 主務機関から統一發票購入証の取消しを受ける。
提出先：管轄国税局。

(5) 工場変更登記(抹消)の申請

- a. 申請書.....3部(工業区にある場合は当該工業区の規定による)
b. 工場登記証
提出先：台北市、新北市と高雄市の場合は経済発展局、台湾省の場合は各市県政府

(6) 貿易会社変更登録(抹消)の申請

- a. 申請書
提出先：経済部国際貿易局

(7) その他、営業特別許可のある場合は、当該主務機関に特別許可登記のライセンスを変更(返還)するための変更登記(抹消)に係わる申請書を届出の必要がある。また、土地管轄機関への土地・建物移転登記、その他動産等の各主務機関への移転登記については、各主務機関ごとの規定によるため、各所在場所の専門の登記代書屋等に確認して必要書式を準備、登記申請する。

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 (億米ドル)						物価年増率(%)		為替レート		
	実質GDP (100万元)	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	NTD/USD	JPY/USD	
						年増率(%)	年増率(%)	年増率(%)	年増率(%)							
2007年	12,975,985	5.98	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	13,070,681	0.73	-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	12,834,049	-1.81	-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	14,215,069	10.76	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	14,792,928	4.07	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	15,029,859	1.48	-0.32	5,558,981	414,330	3,011.8	-2.3	2,704.7	-3.9	307.1	14.5	-1.16	1.93	29.61	79.79	
2013年	9月		1.31	439,593	30,752	252.4	-7.0	229.0	-0.7	23.4	-42.7	-2.57	0.84	29.78	99.28	
	10月			0.47	342,429	12,749	267.1	0.7	226.0	-2.9	41.1	26.5	-1.85	0.64	29.49	97.82
	11月	4,062,940	2.88	0.39	305,056	31,782	257.3	3.4	213.8	-0.5	43.5	28.1	-0.94	0.68	29.59	99.79
	12月			5.60	690,486	79,362	263.8	1.2	241.6	10.0	22.2	-46.0	-0.01	0.34	29.81	103.41
2014年	1月			-1.89	325,242	38,611	242.9	-5.4	213.4	-15.2	29.5	473.8	0.59	0.83	30.26	103.94
	2月	3,749,880	3.14	7.61	196,689	9,254	212.8	7.9	197.2	4.9	15.7	68.6	-0.36	-0.04	30.38	102.16
	3月			3.62	311,812	26,494	277.4	1.9	258.0	7.4	19.5	-39.2	-0.02	1.61	30.45	102.27
	4月			5.71	258,678	12,698	266.0	6.2	240.6	5.8	25.4	10.5	0.07	1.66	30.27	102.56
	5月	3,857,982	2.79	5.57	410,378	24,395	266.6	1.4	213.8	-2.3	52.8	19.4	1.1	1.62	30.18	101.79
	6月			8.91	399,769	21,947	267.9	1.2	249.1	7.5	18.8	-43.2	0.80	1.64	30.04	102.05
	7月			6.79	566,958	47,349	267.5	5.7	241.6	9.5	25.9	-20.1	0.92	1.76	30.00	102.78
	8月			7.10	605,983	35,184	280.9	9.6	239.9	14.0	41.0	-10.9	0.87	2.02	30.04	102.96

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

2015年 台北国際工作機械展 (TIMTOS 2015)

概要	台北国際工作機械展(TIMTOS)は、2年に一度開かれる工作機械の見本市である。2013年度は16ヶ国から1,009社が参加し5,372のブースを出展、国外からのバイヤーも2012年と比べ29.8%増の6,583人が訪れた。4つの展示会場に工作機械メーカーが一堂に会し、台湾の優良工作機械メーカーにとってなくてはならないプラットフォームとなっている。詳細は下記サイトまで： http://www.timtos.com.tw/zh_TW/index.html	
日時	2015年3月3日(火)～3月8日(日)	
出品物及び 展示テーマ	CNC工作機械 工作機械 鋳造/鍛造/溶接/切断用装置・設備 工具 切断機 検査装置 計測機器 工作機械アクセサリ・部品 金属成形機 産業用ロボットその他関連装置等	
展示会場	世貿一館(台北市信義区信義路5段5号) 圓山争豔館(台北市中山区玉門街1号) 世貿三館(台北市信義区松壽路6号) 南港展館(台北市南港区經貿二路1号)	
主催	中華民國對外貿易發展協會(TAITRA) 台湾機械工業同業公会(TAMI)	
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 (楊景卉小姐 内線2617) E-mail: timtos@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 / 洪采潒 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: 03-5533-2537
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。