



# 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(台湾)

October 2016

vol. 254

■今月のトピックス

サービス革新を続ける  
台湾のウェディングサービス市場

■台湾トップ企業

～ 賽亞基因科技(股)有限公司総経理  
謝春成氏インタビュー～

10年に及ぶ研究開発を経て躍進を始めた賽亞基因

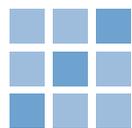
■台湾進出ガイド

従業員報酬及び  
役員報酬について

■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】



## サービス革新を続ける台湾のウェディングサービス市場

台湾のウェディングサービス市場は、ウェディング写真集作成など台湾独自に発展したサービスがあり、近年においてもサービスの革新を続けながら成長を続けている。本稿では、台湾の結婚プロセスや特色を解説した上で、市場や新サービスの発展トレンドを整理する。

### 台湾の結婚プロセス

台湾の結婚にはそれなりの費用がかかると言われている。図1は台湾の一般的な結婚プロセスを整理したものであるが、写真集作成や婚約式、結婚式及び結婚披露宴、新婦披露宴という三回の式典など、台湾独自の慣習が存在する。ウェディング写真集は新郎新婦が結婚前にドレスや特殊な衣装で着飾って、専用スタジオや浜辺などのロケ地で撮影した写真をまとめたもので、ウェディング・フォト・サービスとも呼ばれる。完成した写真集は結婚披露宴等で来賓へ公開したり、一部をカード化して配布したりするほか、新郎新婦やその両親に贈られる結婚記念品にもなる。ここまでこだわったウェディング写真集の作成サービスは

台湾独自の庶民文化とも言われており、この台湾スタイルの写真集作成サービスが香港や中国などへも伝播し中華圏で普及していった。

### 台湾のウェディング市場

これらの結婚プロセスにはそれなりの費用を要するため、社会に出て間もない若い世代にはかなりの負担になっており、晩婚化や未婚化の理由の一つとしても挙げられている。台湾の大手結婚情報サイト非常婚礼のアンケート調査によると、図2のように、2015年に結婚した新婚夫婦が指輪、式典及びハネムーン旅費に要した費用は70-100万TWDが25%、50-70万TWDが

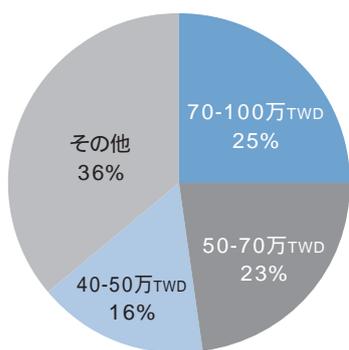
図1：台湾の結婚プロセス



出所：NRI作成

23%、40-50万TWDが16%であり、一般的な結婚プロセスを経た場合は少なくとも40万元以上が必要とされるようである。

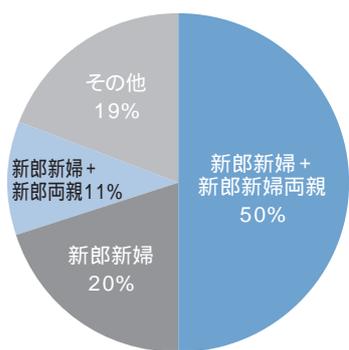
図2: 台湾の結婚費用の相場



出所: 非常婚禮アンケート調査(2015年、953サンプル)に基づき、NRI作成

しかも、同サイトの調査によると、この支出額は年々増加傾向にあるという。ただし、披露宴等の式典は両親の面子がかかったイベントでもあるため、半数以上のケースについては、図3のように親世代も費用を負担して若年層をフォローしている。

図3: 台湾における結婚費用の財源



出所: 非常婚禮アンケート調査(2015年、953サンプル)に基づき、NRI作成

台湾の2015年の結婚数は15.4万組で、日本の63.5万組の約四分の一に相当する。台湾は日本より高齢化が進んでいないため、約五分の一の人口比を考えると結婚数は比較的高い水準にあるといえる。この15.4万組の65%が100万TWD(ご祝儀相殺分を考慮)の結婚費用をかけるとすると、約1,000億元の市場規模がウェディング市場に期待できる。

## 海外撮影サービスの発展

この台湾ウェディング市場においては、近年でも新たなサービスが発展してきている。例えば、写真集作成については、海外での撮影サービスのニーズが徐々に高まっている。 Guamやバリ島、沖縄などの距離的に比較的近い海外リゾート地での撮影が人気であり、現地のウェディング施設と提携して、挙式も含めた本格的なウェディング写真を撮るサービスも展開されている。日系企業も積極的に参入しており、2009年に台湾店舗を開設したワタベウェディングや2013年に店舗開設したグッドラック・コーポレーションは、海外のウェディング施設ネットワークを生かして、ウェディング・フォト・サービスを含めた海外ウェディングサービスを提供している。リクルートグループも今年からゼクシィ遊愛というウェブ・プラットフォームを展開しており、日本でのウェディング・フォト・サービスを前面に打ち出している。台湾のローカル業者の中には、日本の名所や観光施設にて無許可でゲリラ撮影するサービスを低価格で提供するところもあり、これが日本の観光地側でも問題になり始めるくらい数が増えてきている。

## サービス発展の方向性

このほか、ウェディング写真集の作成サービスと同じコンセプトで、子供の成長タイミングに合わせた家族写真集の作成サービス等へとサービス範囲も拡大してきている。結婚時に得た顧客データを利用して、子供の誕生後や小学校入学時などのタイミングに記念として家族写真集を作るサービスを提案しており、ウェディング写真集のように一般化に普及すれば大きな市場となる可能性を秘めている。日本では台湾からの観光客によるインバウンド消費が注目されているが、新サービスへの革新を続ける台湾のウェディングサービス市場をうまく取り込んでいければ、さらなる消費拡大の可能性もあるのではないだろうか。

(目片芽輝:m-mekata@nri.co.jp)