

May 2017

vol. 261

■今月のトピックス

「新南向政策」に見る日台企業の連携機会（後編）

■日本企業から見た台湾

～台湾特思爾大宇宙股份有限公司総経理

植田克郎氏インタビュー～

ECを通じた日本・台湾商材の海外展開を支援する
トランスコスモス台湾

■台湾進出ガイド

都市更新条例

■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】



「新南向政策」に見る日台企業の連携機会（後編）

近年ASEAN諸国の経済発展に伴い、台湾企業による当地への投資は、その内容や投資エリア等がより多様化している。また、台湾政府が推進する「新南向政策」には、日台連携推進の具体的な進め方についても記載されており、今後は、米国、日本、ヨーロッパ、シンガポール等第三国の企業とパートナーシップを強化し、現地の華人ネットワークを活用しながら、共同でASEAN諸国のインフラ建設を推進していく予定である。加えて、日台の公的機関及び民間企業の連携も推進される予定で、日本の高い技術力を活用しながら、ASEAN諸国や南アジア、オーストラリア、ニュージーランド等の市場への参入を目指す予定である。様々な分野におけるグローバルサプライチェーンが整備され、競争力が更に高まることで、新商品や市場の共同開発等、多種多様な日台連携のビジネスチャンスが期待されている。

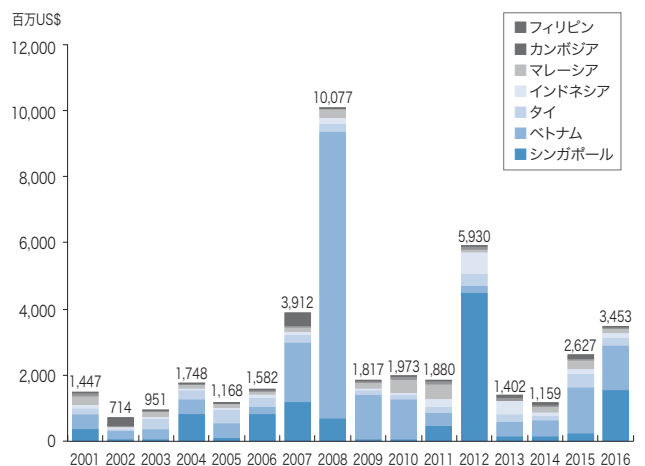
「新南向政策」に見る日台企業の連携機会（前編）では、「新南向政策」の目標及び推進ポイントについて紹介した。今回は、当政策に関連する現在の台湾企業の投資状況、日本企業との連携チャンス及びASEAN市場開拓のビジネスチャンスについて紹介していく。

台湾企業による対ASEAN投資状況

經濟部投資業務處の統計(図1)によると、過去15年の台湾の対ASEAN投資の年間平均金額は26.15億米ドルである。2001年から2006年の投資金額はやや低めであるが、2007年から2008年にかけて大幅に増加している。特に2008年は約100億米ドルに達し、ベトナムへの投資が増加している。また、その後3年間は約19億米ドルを維持しながら、2012年にはシンガポールへの投資が激増し、過去15年間で2度目のピークを迎え、約59億米ドルに達している。続いて、2016年には34.53億米ドルと直近4年間で最高額となっている。なお、こうした投資金額や投資国の推移から主に次の2点について考察することができる。

1) 過去15年間、台湾企業の東南アジアにおける投資国はベトナムが主流であった。早期にはベトナム南部が主な投資先であり、衣服や靴類、木製製品、自転車等の従来型の製造業の投資が盛んであ

図1：台湾企業による対東南アジア諸国投資金額の推移



出所：タイBOI、マレーシアMIDA、フィリピンPSA、インドネシアBKPM、
中華民國經濟部投資審議委員会(シンガポール)、ベトナムMPI、
カンボジアCIB、NRI作成

た。ここ10年程は、南部における投資も飽和状態に近く、投資先は徐々に北部へとシフトしている。投資内容も伝統的な製造業から多額の資金や高度な技術を必要とするIT、電子部品産業へとシフトしている。

- 2) 2010年以降、シンガポールやインドネシア、マレーシア、カンボジア等における投資が増加傾向にあり、従来の伝統的な製造業の他、サービス業でも成功を納めている台湾企業が多く存在する。例えば、「鼎泰豊」や「丹堤」、「日出茶太」等の飲食店はインドネシア等の市場に参入しており、投資エリアはもとより、投資内容においても多面的な発展を遂げている。

「新南向政策」における日台連携モデルと商機

日台連携の具体的な進め方について、「新南向政策」の主要計画には、次の2点が予定されている。1点目は、経済・貿易において、米国、日本、ヨーロッパ、シンガポール等の第三国の企業と戦略的なパートナーシップを構築し、現地の華人ネットワークを活用しながら共同でアセアン諸国におけるインフラ建設を推進していく予定である。2点目は、日台の公的機関及び民間企業が連携を強化しながら、高い競争力を有する日本のインフラ整備技術等を活用し、ASEAN諸国や南アジア、オーストラリア、ニュージーランド等の市場に参入していく予定である。日台双方が所有するリソースを統合しながら共にASEAN市場の拡大を目指していく。

なお、こうした日台連携の推進はインフラ建設に限らず、様々な産業において、多様な連携機会が存在すると考えられる。以下に具体的な連携モデルの可能性について紹介していく。

① グローバルでの販売に向けてサプライチェーンを日台連携で整備

製造業のグローバル化が進む中、日本と台湾はかねてより互いに常に重要な連携パートナーであり続けてきた。連携の初期では、グローバル化を進める多くの日本の製造業者が、台湾にも生産工場を建設し、大量生産によるコストダウンを進めてきた。台湾に進出している多くの日本企業にとって、台湾は重要な生産拠点であり、新商品開発に向けた研究開発の重要な拠点でもある。IC設計や電子部品、金属金型、工作機械設備等、台湾が高い競争力を有する産業において、日本企業のグローバル向け商品の開発力強化をサポートしている。

例えば自動車製造業の場合、台湾のサプライチェーンを統合しながら、製品のカギを握る部品について、台湾企業と連携することが可能である。新たなスペックのコアパーツの研究開発を台湾企業と共同で進め、台湾企業が東南アジアに設置している工場で大規模生産を行うことも可能である。この他、紡績産業の場合、台湾の紡績事業者の多くは東南アジアに生産工場を設置しつつ、研究開発機

能は台湾に残しているケースが多い。こうした状況の下、日本のアパレル事業者は、高機能素材の開発等において、台湾の研究開発機能及びグローバルに展開している生産機能を活用することが可能である。

このように、日本企業の開発力に加えて、カギとなる部品の供給チェーンを台湾企業が支えることで、更に付加価値の高い商品の生産を期待することが可能となる。

② ASEAN諸国を含めたアジア市場のニーズを統合しながら、日用品の製造及び販売力を強化

現在、ASEANの人口は既に6.3億人に達している。衣食住の水準も徐々に高まってきており、日本や台湾の生活用品・食品等が当市場に受け入れられるチャンスが広がってきている。一例として、チョコレート菓子メーカーの「宏亞食品」は2016年より東南アジアのコンビニエンスストアでチョコレート菓子の販売を始めている。現地の関係者の話によると、台湾の食品はローカルブランドと比較しても、味やパッケージ等あらゆる面で高い競争力を備えているとのことである。こうした中、将来的に日台企業が連携するにあたって検討できるビジネスモデルは次の2種類が考えられる。一つは、日本の消費財メーカーが台湾の生産能力を活用するモデルである。台湾やASEAN諸国ひいては中国に設置している生産ラインを台湾に集中させ、ASEAN諸国に輸出することで、更に効率的な量産体制の下、確実に品質管理を行うことが可能である。二つ目は、台湾の消費財メーカーや小売メーカーと日本の小売メーカーとの連携である。リアル店舗或いはECチャネル等を含めASEAN諸国における日本企業が持つ既存チャネルを活用し、市場を拡大させることで、ASEAN諸国での販売量を増大させていくことが可能である。

このように日台共同の新商品の研究開発や、生産規模の拡大、販売チャネル等リソースの共有等により、グローバル市場における競争力を更に強化させることができるだけでなく、相互補完によって更に多くの商機を発掘することが可能となる。今後は日台連携によるASEAN市場開拓の成功事例がさらに増加していくであろう。

(林宜蓁:y2-lin@nri.co.jp)