



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 台北支店

January 2006

今月のトピックス
工業区土地賃料優遇措置
「006688措置拡大実施案」の実施成果について
飛躍する台湾産業
ロボット産業(上)
台湾進出ガイド
台湾における人材採用と活用において
留意すべき点(2)

vol. 125

日本企業から見た台湾
～台湾威凌克新業創造(股)有限公司
小吹雄一郎 副總經理インタビュー～
中華圏事業のポータルとしての台湾拠点
～テストマーケティングとコネクション
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】



工業区土地賃料優遇措置「006688措置拡大実施案」 の実施成果について

台湾政府經濟部は工業区への投資促進のために、特定工業区へ入居の際の土地賃料優遇制度「006688」及び「006688措置拡大実施案」を実施している。2002年5月1日から実施の「006688措置」の当初予算600億元は前倒しで利用し終わったが、景気の回復と共に企業の継続要望が強く、行政院は「006688措置拡大実施案」として、300億元の予算を追加し2005年1月1日から2006年12月31日まで実施されている。2002年5月から2005年末までに712件、2,782億元の実績がある。また、実施状況が良好であるので、更に、2006年より再延長し中長期計画とする案も検討されている。

1. 「006688措置拡大実施案」の沿革

經濟部工業局は企業の投資を促進し、工場建設及び立ち上げ初期には営業収入がないことを考慮し、2002年5月1日から2004年12月31日まで600億元の工業区土地賃料優遇制度「006688措置」を実施。その後、好評のため拡大案というかたちで新しく「006688措置拡大実施案」を2005年1月1日から2006年12月31日まで実施。更に、今後「新伝統産業の振興方案」として「006688措置拡大実施案」についての更なる期間の延長と補助金の増加が検討されている。

2. 「006688措置拡大実施案」について

現在実施されている「006688措置拡大実施案」は2005年1月1日から2006年12月31日まで実施され、その予算は300億元(但し、予算の300億元を使用し終わると計画は終了する)。取得可能な土地及び建物は215ヘクタールに及び見込み。また、「006688措置拡大実施案」のポイントは次の2点である。

- (1) 賃料の優遇措置
- (2) 土地購入へ切換えの場合の取得代金の賃料充当制度

(1) 賃料優遇措置の仕組み
対象工業区への投資企業は賃料の優遇が受けられる。海

浜総合型及び内陸ハイテク型工業区については、企業の最初2年間の賃料を免除して、第3、4年目の期間を企業6割負担、第5、6年の企業負担を8割として、第7年目から本来の契約金額になる。また、都会建築型については、企業の第1、2年目の期間を企業6割負担、第3、4年の企業負担を8割として、第5年目から本来の契約金額になる。

(2) 土地購入への切換えの場合の取得代金への賃料充当制度
借受期間中に既に収めた賃料と保証金を土地代に充当することが可能である。支払い賃料を購入代金に充当できる割合は、海浜総合型、内陸ハイテク型及び都会建築型の工業区についてそれぞれ70%、60%、50%を上限として支払賃料を購入代金に充当できる。

2. 「006688措置拡大実施案」の申請手続き等について

(1) 賃貸期間
土地の賃貸期間は6年以上、建築物の賃貸期間は3年以上、いずれも最長20年以内である。

(2) 申請手続及び申請書類
申請手続については、全ての書類が揃えば、約1ヶ月ほどで最終審査までの手続が完了する。



【 今月のトピックス 】
工業区土地賃料優遇措置「006688措置拡大実施案」
の実施成果について

< 申請の流れ >

- . 初審
工業区の開発管理を受託している会社(中華工程など)による
- . 覆審
工業区による
- . 最終審査
「租售審査会」による
- . 契約締結
(3ヶ月以内に締結すること)
- . 「担保金」の支払
賃貸料6か月分 (申請時に支払う保証金を充当できる)
- . 「土地使用同意書」の発行
工業局による
- . 建築ライセンス取得
- . 工場建設

< 申請書類 >

- 初審の際に以下の資料を4部ずつ提出する。
- ・ 申請者の資格証明(会社設立登記表など)
 - ・ 申請表
 - ・ 標的地の地図
 - ・ 原材料の来源及び性質説明書
 - ・ 製品製造工程の説明書
 - ・ 投資計画書簡易表
 - ・ 汚染防止説明書
(規定外の水道・電気量及び汚染物質排出量の使用となる場合は予め環保署に申請を行う)
 - ・ 承諾書
 - ・ 申請のための保証金支払済エビデンス

(3) 対象工業区とその賃料について

工業局管轄の以下の工業区における未売却及び未賃貸の土地及び建築物が対象となる。

	優遇対象工業区	地区	賃料を購入代金に 充当できる割合	賃料優遇
海浜総合型	宜蘭利澤	北部	70%	1、2年目の賃料を免除 3、4年目は企業6割負担 5、6年目は企業8割負担 7年目より本来の契約金額を企業が負担
	彰化濱海	中部		
	花蓮和平	東部		
内陸ハイテク型	雲林科技	中部	70%	
	斗六擴大	中部		
	台中幼獅	中部		
	台南科技	南部		
	高雄臨海	南部		
	高雄大發	南部		
都会建築型	岡山本洲	南部	50%	
	南港軟體工業園區	北部		1、2年目は企業6割負担 3、4年目は企業8割負担 5年目より本来の契約金額を企業が負担
	中壢工業区標準廠房	北部		年間契約金額の96%を企業が負担

出所：經濟部工業局ホームページより NR まとめ

また、主に力を入れている4つの工業区の特徴については次の通り。

工業区	地区	特徴
宜蘭利澤	北部	・北宜高速道路の開通(2006年内に開通予定)により、宜蘭から台北市までの道程が50分となる。 ・既に金属製品、機械設備、食品、医療器材、半導体メーカーなどが進出している。
彰化濱海	中部	・中部サイエンスパークまで近い。 ・既に金属製品、金属表面処理、硝子加工製造、リサイクル業者などが進出している。
雲林科技	中部	・中部サイエンスパーク虎尾基地まで近い。 ・既にマザーガラス、精密機器医療器材メーカーなどが進出している。
台南科技	南部	・南部サイエンスパークまで近い。 ・既に液晶、カラーフィルター、マザーガラス、感光液メーカーなどが進出している。



ロボット産業(上)

半導体とオプトエレクトロニクス産業に続いて、ロボット産業が台湾の次のスター産業となるかもしれない。鴻海、明基、威盛、微星等の台湾の情報通信産業の大手が続々とロボットR&Dチームを設立している。また、行政院は2005年8月から正式にロボット産業の発展応用戦略を打ち出し、台湾のロボット産業の立ち上げに積極的に取り組む姿勢を見せた。今月はまず世界と台湾のロボット産業の発展状況について紹介する。

世界のロボット産業の現況

International Federation of Robotics, IFRとUNECEの分類によるとロボットは産業用ロボット(Industrial Robots)とサービスロボット(Service Robots)に分類できる。産業用ロボットは主に加工、組み立て、運搬等の産業用途のものである。サービスロボットは主に全自動或いは半自動で人間の介護、警備、清掃、施設維持などのサービス機能の非産業用ロボットである。

産業用ロボットの設置台数は上から、日本、アメリカ、ドイツ、イタリア、韓国、スペインなどの国に集中している。IFR/UNECEの資料によると、2003年の世界の産業用ロボットの設置数量は81,776台で、稼働中の累計数は800,772台である。2007年までに、世界の複数用途の汎用産業用ロボットの設置数量は年間106,300台に達する見込みで累計数997,700台になる。

サービスロボットの市場は現在萌芽期であるが、ただし、その潜在的ポテンシャルはロボット研究機関及びマーケットアナリストなどから肯定的評価を受けている。IFRはサービスロボットを専門サービスロボットと個人/家庭用ロボットに分けている。IFRの資料によれば、2004年末までに世界の専門サービスロボットの累計設置数は25,140台であり、

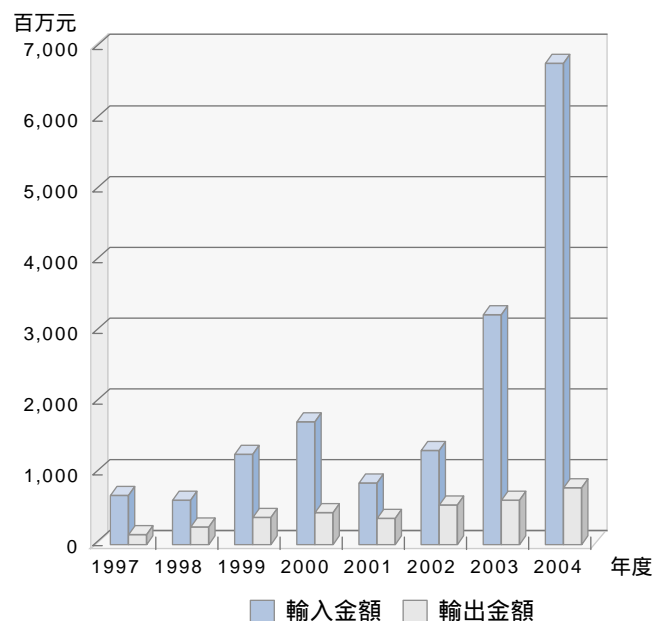
2005年から2008年までの数は49,550台となる見込みである。2004年末までに個人/家庭用サービスロボットの累計設置数は115万台を超えており、主に家庭で使用され、真空クリーナーロボット、除草ロボット、レクリエーションロボットなどである。2004～2008年で世界のパーソナルロボットの設置数は44億米ドルに昇る見込みである。

この他日本ロボット工業会の見込みでは、2010年に日本の家庭用ロボットの市場規模は1.8兆円に昇る。そして、2025年には6.2兆円以上に成長する。同時に業界では2010年時には10世帯に1台のロボットが普及すると言われている。このように幾つかの予測はロボット市場のビジネスチャンスと需要が将来的に拡大すると予測している。

将来はサービスロボット分野の販売と応用は個人及び家庭型が最も有望とみなされており、2006年から毎年100万台以上の販売量が有る見込みである。各研究機関の予測によればサービスロボットは2012年の市場需要は800億米ドルから2,500億米ドルの間と言われている。



図1：台湾産業用ロボット輸出入金額



台湾のロボット産業発展状況

現在、国内のロボットは大半が産業用ロボットである。主に溶接や原材料の供給などの作業に使用されている。ごく一部がサービスロボットであり、主に清掃、娯楽及び在宅介護などのサービスを行う。台湾の産業用ロボットは多くを国外からの輸入に頼っている。1997年から2004年の輸出入統計によれば、台湾の産業用ロボット輸入金額は2001年から徐々に

に増えており、その主な輸入国は日本、アメリカ、ドイツ、スウェーデン、韓国の5カ国で産業用ロボット輸入金額の95%以上を占めている。その中で、日本はトップであり、2004年の輸入金額は60.9億円で、産業用ロボットの90%を占めている。導入産業別に見ると過去には自動車、機械、バイク産業、運動器材産業が主であったが、近年、電子、オプトエレクトロニクス産業の成長により主なマーケットは電子・LCD産業に取って替わられた。友達、奇美、華映、群創、瀚宇彩晶等のパネルメーカーがここ3年間で産業用ロボットの輸入ランキングの上位に並んでおり、FPDメーカーが産業用ロボットの最大の顧客である。

また、国外へ移転した工場のロボットシステムは台湾から供給されており、2001年から徐々に輸出額が増えている。このため、2004年での輸出地区別では大陸地区がトップで3億8,775万3千元である。

サービスロボットはまさに萌芽期にあるため、台湾もいまだ模索状況にある。サービスロボットが輸入に頼っているのとは異なり、サービスロボットの一部は地域的な特性をもつために、今後、台湾がロボット産業を発展させていく機会があるかもしれない。

表1：台湾産業用ロボット主要輸入国

単位：百万元

	2001	2002	2003	2004	総計
日本	512.80	1,006.52	2,840.08	6,092.91	10,452.31
アメリカ	278.98	265.19	150.93	180.31	875.40
ドイツ	29.82	15.61	189.90	288.84	524.17
スウェーデン	13.63	10.23	28.58	15.39	67.82
韓国	4.44	0.19	9.73	11.90	26.26
総計	839.67	1,297.74	3,219.22	6,589.35	11,945.96

資料出所：海関進出口資料庫、工研院 IEK-ITIS

台湾進出ガイド



台湾における人材採用と活用において留意すべき点(2)

(2) 求職に際して、台湾人人材がケアする点

今回は、ハイテク業界の台湾人人材の視点から、月給の条件以外にケアする点をご紹介します。まず、台湾人の方が企業国籍を問わず仕事を探す際、月給の条件以外でケアする点として、次の3つがあげられます。

-) どのような商品を扱っているか(現在だけでなく、将来性を含めて)
-) 同業種内での競争力、業績
-) profit sharing

ハイテク業界では、台湾系上場企業を中心に、定期賞与とは別に、年間の企業利益を株や現金で社員に還元(profit sharing)するという方策が採られ、熾烈な人材獲得競争が行なわれています。

次に、台湾人の方が日系企業を就職先の選択肢として考える場合、一般的に次のような4点を特にケアされます。

台湾拠点の将来性	<p>日本国内でどれだけ有名な企業でも、特に新規で台湾に進出される企業は、台湾人の方は知らないことがあります。また、台湾でその会社が扱う製品やサービスがすでに一定程度浸透していても、幹部クラス以上になると、台湾拠点の発展のビジョンや事業方針、本社からの台湾拠点の位置付けについて知りたがる傾向が強いと言えます。</p> <p>面接時に、採用候補者に対して、入社後の実態を話すことや、企業トップの方が方針についてコミットメントをすることの意義は非常に大きいと言えます。同じ人を採用するにしても、言ったのと言わないのでは、入社時の心構えが変わってきます。</p> <p>また、応募者が、企業の規模をケアする場合がありますが、これは、必ずしも規模そのものを知りたいという訳ではなく、実は会社の制度が整っているかどうかを気にすることに由来していることが大半です。企業の制度が整っているかどうかという点は、台湾系企業との比較で、応募者にとって魅力のある点と言えます。</p>
台湾人の昇進の実績及び可能性	<p>現地化をどの程度すすめているかが、幹部クラスだけでなく、ジュニアクラスの人材もケアするところとなっています。パソナ台湾が2004年7月に台湾の日系企業を対象に実施したアンケートでは、「台湾人現地社員」の最も高い職位で「総経理」と回答のあったのは、約14%で、その他「副総経理」約16%、「協理」約15%、「経理(マネージャー)」約28%でした。欧米系企業に比べ、日系企業の権限委譲がまだまだすすんでいないなかで、現地化にける会社の方針、トップの方の声や姿勢を明確に伝えることが重要になっています。</p>
日本語を使う機会及び必要な能力	<p>日本語を学ばれたことのある方が日系企業での就業を意識することが多く、日本語を使う機会がどれだけあるかが焦点になります。また、逆に日本語ができない方にとっては、日本語ができないことが入社後の業務でどれだけ負荷があるか、また昇進等に不利でないかが重要な要素になります。</p>
月給以外でのパフォーマンスの反映の仕方	<p>自分のパフォーマンスに対して短期でのリターンを期待するという、一般的な台湾の方のメンタリティーにあった評価・処遇があるかどうか重要な要素となります。</p>

資料提供：パソナ台湾 886-2-2703-5577(日本語ライン)

client@pasona.com.tw 担当者：高

中華圏事業のポータルとしての台湾拠点 ～テストマーケティングとコネクション

台湾威凌克新業創造(股)はベンチャーリンクの100%子会社として2005年4月に設立された。同社はベンチャーリンクの中華圏事業のポータルとしての重要な戦略的位置付けを持つ。中華圏の他の拠点の立ち上、オペレーションに重要な役割を果たすのみならず、台湾で形成されたネットワークは今後の事業展開上も大きな付加価値をもつ。

台湾活用型中華圏ビジネスの典型例として、今回は台湾威凌克新業創造(股)の小吹雄一郎 副総経理にお話を伺う事にする。



台湾威凌克新業創造(股)有限公司
小吹雄一郎 副総経理

御社について簡単に概要をご説明願えますか？

弊社は日本のベンチャーリンク 100%の子会社です。ベンチャーリンクは東アジアにおける外食事業の拡大を背景に、得意とする外食事業分野において海外展開を開始するために、2005年4月に設立されました。

現在は、高級居酒屋「火間土 KAMADO」を2005年10月に开店し訪日経験のある若者からファミリー層まで幅広い層に好評を得ています。

台湾への進出はどのようなきっかけですか？

当初、ベンチャーリンクとしては2年前ぐらいに、東アジアに展開するにあたり、香港、上海、台北、北京、華南地区をターゲットとして考えており、そこから絞り込んでいきました。そういった中でジャンデスクさんのセミナーや野村総合研究所さんのレポートなどを目にする機会があり、台湾をテストマーケティングとして活用するというコンセプトに改めて注目しました。このため、東アジアでの展

開として、まず、台湾に進出しようと言う戦略が決まりました。

台湾でどのような事業を展開される予定ですか？

当初3年間は外食事業に専念する予定です。外食事業としては直営店の展開、ブランドのライセンスリング、外食事業関係のコンサルティングです。

直営店の展開は高級居酒屋「火間土 KAMADO」の展開です。ブランドのライセンスリングはLOGOやデザイン、施工、簡易マニュアルなどをメインとして、オープン前後のトレーニングなどはすべてオプションにするというフランチャイズよりも独立性の高いものを考えています。

また、コンサルティングについては既に10店舗ほど外食店舗を展開をされている会社をコンサルティングしております。

当初はトンカツや焼肉で直営店を出すというアイデアもありましたが、それでは単にベンチャーリンクの「焼肉屋」「トンカツ屋」と言うだけになって

日本企業から見た台湾

しまい意味がありません。居酒屋業態では扱う食材数の幅が極めて広く、労務管理やマネジメントまた、和のトレンドを台湾人がどの程度持っているのか等、色々なことを吸収することが可能です。

また、直営店をこちらで経営することでデベロッパーさんとも深く広くお付き合いが出来、最新の情報をも入手することができるようになります。

今後は台湾に出店してみたいと思っている日本の外食事業者の方への出店コーディネート、更には大陸への展開のお手伝い等、非常に幅広いお手伝いができると思います。

台湾の後のアジア展開は如何ですか？

今年1月にはシンセンにも日本のベンチャーリンク100%出資で威凌克餐飲(深セン)有限公司が設立され、「火間土 KAMADO」がオープンしました。シンセンを大陸の初の拠点として選んだのは、年収5万人民元以上のニューリッチ層が広州、上海に並んで多い事があります。また、弊社の経営ではないですが既に香港で火間土(KAMADO)ブランドが好評を得ており、その香港人が多い、と言うことがありました。(編者注:「火間土 KAMADO」は株式会社ウィズコスモスコンテンツ社がライセンス販売方式で展開する居酒屋業態の総称です。)また、台湾から支援を行うにあたり、比較的移動がしやすいと言う点も要因としてあります。

台湾をファーストステップにすると言う戦略は如何でしたか？

まず、出店するにあたり台湾コネクションをつかえたことは非常に心強かったです。台湾での出店にあたりデベロッパーさんや内装業者さん等にお世話になりましたが、彼らが香港系の方ともコネクションを持っています。このコネクションを紹介してもらい、シンセンでもスムーズに品質や納期の面で十分に信頼のできる業者に依頼することが出来ました。内装やデザインでは色や質感などが重要になります

が、既に台湾において台湾の業者さんに一度きちんと伝えてあり、その仕様がそのまま伝えてもらえる。これは実に助かりました。大陸では普通ならば色のオーダーを出しても、「似て非なるものが出てくる」どころではなく「全く違うものが出てくる」のが通常と言われています。こういったトラブルで疲れきってしまう会社も多いと聞きます。幸いにして、私どもの場合、その苦勞をしなくて済みました。店舗物件開発にしても、一見で入っていったらどんな落とし穴があるか分からない世界ですが、これはやはり台湾コネクションできちんとしたところをご紹介いただけました。

また、こういった台湾人の方々のビジネスのやり方を大陸で見ることで台湾流のリスクヘッジのやり方も学ぶことも出来ました。

台湾から何か支援を行ったのでしょうか？

台湾の副店長やバックオフィスのメンバーがシンセンで中国人と一緒に店作りをしてくれました。実を言うと、台北店はシンセンと比べて3ヶ月しか差が無いので、この点では正直言って当初あまり期待はしていませんでした。

しかし、たとえ三ヶ月でもきちんと人材を選び、ミッションをきちんと伝えることで、きちんと目的を果たして帰ってきてくれました。日本人対中国人ではどうしても、要らぬ軋轢が発生すると思います。台湾のスタッフが前面に出ることで、お店を立ち上げると言う共通の目的に皆のパワーを集中させることが出来ました。これは日本人ではまず難しいでしょう。

また、実際に海外での立ち上げを経験させることで、台湾のメンバーも大きく育ちました。20代半ばの、まだ、価値観の固まっていない人達ですので、外の世界を見ることで一周も二周も成長して成長してくれました。

本日はありがとうございました。

台灣マクロ経済指標

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 (百万米ドル)			物価年増率 (%)		為替レート		株 価 平均指数 1966=100	
	実質GDP (10億元)	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	ドル	円		
2000年	10,081	5.77	8.06	7,607,739	730,323	148,321	140,011	8,310	1.82	1.26	32.99	0.2886	7,847	
2001年	9,862	-2.17	-8.36	5,128,529	684,722	122,866	107,237	15,629	-1.34	-0.01	35.00	0.2667	4,907	
2002年	10,281	4.25	9.39	3,271,747	608,104	130,597	112,530	18,067	0.05	-0.20	34.75	0.2930	5,225	
2003年	10,634	3.43	7.38	3,575,656	725,686	144,180	127,249	16,931	2.48	-0.28	33.98	0.3179	5,161	
2004年	11,279	6.07	10.55	3,952,788	822,120	174,014	167,890	6,124	7.03	1.62	31.92	0.3098	6,033	
	11月	2,893	2.52	5.13	373,587	12,504	15,504	14,945	559	8.77	1.53	32.21	0.3118	5,885
	12月			-1.69	653,840	19,932	14,879	15,996	-1,117	6.01	1.61	31.92	0.3098	5,967
	1月			12.97	137,246	6,899	15,301	15,509	-208	4.00	0.49	31.79	0.3069	5,917
	2月	2,871	2.49	-14.61	112,109	15,215	11,769	10,873	896	2.61	1.94	31.18	0.2963	6,100
	3月			-0.10	226,571	17,024	15,769	16,174	-405	1.93	2.30	31.53	0.2946	6,103
2005年	4月			0.01	260,199	60,494	15,642	15,562	80	1.94	1.64	31.28	0.2976	5,876
	5月	2,820	2.97	-1.22	237,566	19,623	16,317	16,139	177	-0.69	2.31	31.36	0.2899	5,930
	6月			1.63	127,625	24,807	14,871	14,997	-126	-1.03	2.39	31.62	0.2864	6,221
	7月			-1.92	615,152	85,022	15,426	15,047	379	-1.60	2.39	32.00	0.2844	6,335
	8月	2,971	4.38	5.90	606,959	49,293	15,850	15,423	427	-1.85	3.58	32.75	0.2939	6,244
	9月			7.12	209,970	36,477	16,195	15,484	711	-0.11	3.16	33.19	0.2929	6,067
	10月			8.20	338,623	54,892	17,927	16,391	1536	-0.02	2.74	33.55	0.2900	5,880
	11月			10.01	252,025	24,103	17,167	15,762	1405	0.91	2.47	33.52	0.2805	6,025

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

台北国際自動車/オートバイパーツ及びアクセサリ展示会
(TAIPEI AMPA) 2006

概要	2006年5月19日～22日の間、「台北国際自動車/オートバイパーツ及びアクセサリ展示会(TAIPEI AMPA) 2006」が台北世界貿易センターにて開催される。展示会では台湾国内外(タイ、香港、韓国など)から業界を代表する約900の出展業者が参集する。当日は自動車関連製品一般の自動車・オートバイの電子部品・アクセサリ及びメンテナンス・修理設備以外にもパワートレインシステム、無線タイヤ圧監視装置、車載エンターテイメントシステム、GPS装置、車載ネットワーク、バックアップセンサーなどの新製品が展示される。また、2005年の展示会では889社の企業が2,149ブースを設置し、各国(120カ国)から約5,000人、台湾国内から約29,400人のバイヤーが来場した実績があり、業界動向を把握する絶好の場とされている。詳細はこちらのホームページまで。 http://www.taipeitradeshows.com.tw/Ampa/Japanese/
開催日時	2006年5月19日(金)～22日(月)9:00～18:00 (最終日～15:00)
出品物	エンジン部品及び付属品、車体部品、運転システム、電子部品及びアクセサリ、ATV、自動車用修理キット、自動車用メンテナンス及び修理設備、パワートランスミッション、ブレーキシステム、自動車及びオートバイアクセサリ
展示会場	台北世界貿易センター展示ホール (住所:台北市信義路5段5号)
主催	中華民國對外貿易發展協會、台湾区車両工業同業組合、台湾区ゴム工業同業組合
お問合せ及び資料請求	中華民國對外貿易發展協會 蔡英庠 TEL(02)2725-2500(内線2616) Fax(02)2725-1959 E-mail: ampa@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: 林貝真 ext. 216(日本語可)
野村総合研究所 台北支店	台北市敦化北路168号13F-E室	TEL: 886-2-2718-7620 / FAX: 886-2-2718-7621 担当: 杉本洋 ext. 26 / 海老名宏明 ext. 22 / 赤木心恵 ext. 23 / 盧詩瑩 ext. 25 / 徐沛 ext. 21
野村総合研究所 コンサルティング第三センター	〒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: 03-5533-2724 担当: 内田恵子

● 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。