



# 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

August 2008

vol. 156

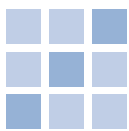
緊急特集

2008年台湾ビジネスアライアンス会議  
飛躍する台湾産業  
ネットビジネス市場(3)  
台湾進出ガイド  
台湾における労務管理について(3)

日本企業から見た台湾

~ 克洛緞(股)有限公司  
Meyrick Tillman 総経理インタビュー~  
台湾で最もショップスタッフが  
優れている会社を作りたい  
台湾マクロ経済指標  
インフォメーション

【 緊急特集 】



## 2008年台湾ビジネスアライアンス会議

台湾經濟部主催で毎年開かれている「台湾ビジネスアライアンス会議」が、本年10月6日～8日に開催される運びとなった。先般の新政権誕生以降、台湾製造業の継続的な発展とともに、インフラ建設や新興産業育成、兩岸関係の改善計画等が進む中開催される本年の会議は、過去の会議と趣向を変え、より充実した内容になっている。今回は經濟部投資業務処の邱柏青処長に伺った話を踏まえて、「2008年台湾ビジネスアライアンス会議」を緊急特集で紹介する。

「2008年台湾ビジネスアライアンス会議」について

1. 成立の背景と目的

台湾ビジネスアライアンス会議は、2003年から開催されている国際誘致大会を起源としている。国と国の間に限らず、台湾がグローバルに向かって動き出す意気込みを踏まえて、今年は中国語のタイトルを「国際」から「全球(グローバル)」に変え、「2008年台湾全球招商大会」として生まれ変わった。

会議実施の目的は、「新しい台湾、新しい機会」という大会のテーマが表すように、様々なセッション・座談会を通じて効果的に政府の新しい施政方針を伝えること、また、台湾での協力・取引を促進するための、企業間の交流のプラットフォームを提供することにある。

2. 本年の会議の特徴

本年は、LED産業、バイオテクノロジー産業、MEMS(微小電気機械システム)、金融・保険産業、観光・ホスピタ

リティー産業、流通産業という6つの産業別の座談会以外に、下記の特徴が挙げられる：

- (1) 兩岸経済促進に関する政策情報を発信する
- (2) 産業別座談会において具体的なビジネスチャンスを提供し、国内外企業のパートナーシップ形成を促進する
- (3) 中国大陸からの事業者も招待し、多方向の協力・協働を促進する
- (4) 行政各部門の統合体制で、会場において投資コンサルティングサービスを実施する
- (5) 外資系企業別にカスタマイズされた現地視察ツアーのアレンジを行う

3. 主な活動内容

下記のようなイベントが予定されている：

- (1) 最優秀投資パートナー賞表彰式  
各政府部門が共同で審査・選出した台湾投資に貢献



した12の外資系企業に対して、馬英九總統から表彰が行われる。

(2) サミットフォーラム

グローバルの視点からの台湾投資の位置づけをテーマにした、蕭萬長副總統の基調講演と、グローバル企業トップのスピーチが予定されている。また、海峡交流基金の江丙坤董事長を進行役に、グローバル企業各社をパネリストに招き、兩岸経営資源の整合とグローバル展開に関するパネルディスカッションが予定されている。

(3) 投資意向書の調印式

經濟部長と投資意向のある企業との調印式。60の国

内外メディアの出席も予定している。

(4) 産業別座談会

前述6つの産業別の座談会に加え、「愛台12項目建設」と兩岸投資機会といった計8つのテーマ別座談会が開催される。

(5) 投資機会展示

各種展示以外に、經濟部工業局、技術処、商業司、弁護士や会計士等が会場でコンサルティングサービスを提供する。

(6) 現地視察アレンジ

外資系企業の個別の投資ニーズに合わせて、10月8日に現地視察ツアーをアレンジする。

投資業務処処長  
インタビュー



經濟部投資業務処処長  
邱柏青氏

經濟部投資業務処の邱柏青処長に、今回の台湾ビジネスアライアンス会議開催に際して、日本企業へのメッセージを伺った。

「日本企業は兼ねてから台湾との関係が密接で、台湾投資を最も進めてきた国の一つです。国別の投資規模は常に上位に位置するだけでなく、台湾の産業発展に必要な技術導入において欠かせないパートナーでもあります。今回の会議での各産業に関する内容は、多くの日本企業が重視し、かつ事業に密接に関係する内容になっています。」

「本大会は英語で全て進行することになっていますが、日本企業を重視する意味と、より迅速に情報収集していただきたい観点から、日本語の同時通訳を用意しています。また、ジャパンデスクも会場でのコンサルティングサービスを行いますし、10月8日の現地視察ツアー

にも可能な限り日本語人材の随行をアレンジしたいと思えます。」

「今回の大会の開催背景は過去と随分変わっています。兩岸経済関係の促進によって、今後の日本企業の台湾投資は、台湾だけに限らず中国大陸や東南アジア市場への展開に向かう重要なステップになりえます。本大会が日本企業にとって、台湾に限らない国際的な交流プラットフォームになれば幸いです。」

「日本企業の台湾投資に最大限の相乗効果が生まれることを祈念し、日本企業の皆様の奮ってのご参加を歓迎致します！」

本大会と各種イベントは事前申込みが必要となっております。下記URLで詳細情報をご確認下さい：  
<http://www.taiwanalliance.com.tw/2008TBAC/>

お問い合わせ先:

Ms. Janet Hsu(許維真:日本語可)  
Ministry of Economic Affairs經濟部  
Tel: +886-2-2314-1855内線25  
Fax: +886-2-2314-2263  
E-mail: janet\_hsu@taitra.org.tw

飛躍する台湾産業



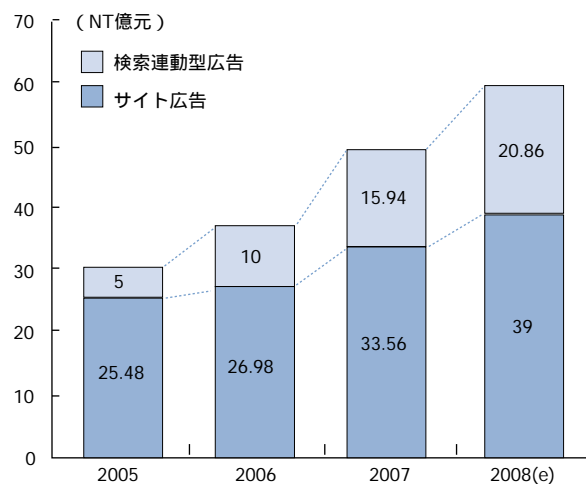
## ネットビジネス市場(3)

台湾の広告業界専門誌「動脳雑誌」によれば、2007年、台湾の広告市場規模は約NT1,000億元、その中でネット広告市場は約NT40億元、広告市場の4%を占める。米国、日本と比べ、台湾のネット広告市場はまだ成長の余地があると言えよう。今月号では、台湾のネット広告市場の現状を紹介しながら、そのポテンシャル、特徴及び強みを見てみたい。

### 台湾のネット広告市場の潜在性

まず台湾の50数社の主要ネットメディアや、ネットマーケティング企業、広告代理店及びメディア代理店が立ち上げた台北市網際網路広告兼媒体経営協会(Taipei Internet Advertising and Media Association、以下IAMA)は、台湾の2007年ネット広告市場規模統計と2008年台湾ネット広告市場規模予測を行っている(図1)。2007年度の台湾のネット広告市場規模は約NT50億元、2006年より33.8%成長している。その中で、サイト広告(検索連動型広告ではない、一般サイトに直接掲載される広告)が約NT33.5億元と2006年より24.4%成長し、また、検索連動型広告は前年比50.4%のNT15.9億元と大きく成長し、ネット広告全体の32%を占めるに至った。

図1 台湾ネット広告市場規模



出所 JAMA

2008年のネット広告市場はIAMAによると、市場

全体では2007年比20.9%成長のNT59.8億元が見込まれている。この中で、サイト広告は16.1%の伸びでNT39億元と予測されている。検索連動型広告は大幅に成長し、NT20.8億元、30.8%の成長率が見込まれる。IAMAは、検索連動型広告を2008年度ネット広告の主要な成長原動力と考えている。

電通100%出資の台湾子会社「貝立徳(Media Palette)」社は台湾における代表的なメディアエージェンシーである。同社の菅波総経理によると、台湾はインターネット普及率が高く、IT産業も発達しているため、台湾のネット広告市場のポテンシャルは高く、毎年成長率は30~40%になると予測している。また、従来型広告はデジタル技術の進化によって産業革命を迎えている状況にある、と菅波総経理は語る。成長性がまだまだあるネット広告市場であると同時に、メディアエージェンシーにとってはスピードについていけないといけないうちの挑戦でもある。そのため同社も専門チームを組織してネット広告業務を進めている。

### 外資の存在感が大きい台湾ネット広告

IAMAの張理事長によると、台湾のネット業界では外資系企業の影響力は非常に大きい。台湾最大のネット企業Yahoo!奇摩は外資系であり、一社で台湾のネット広告市場の約60%以上のシェアを持つ。また、台湾ローカル企業も外資系企業との提携を通じて、ネット広告市場への参入を目指している。

世界最大のオークションサイトeBayは、子会社Kijij(奇集集網)を通じてカテゴリ別(classify)広告



を運営している。同社は台湾で最大規模のカテゴリ別広告サイトで、累計 35 万件の商品と広告がある。

また、台湾の国衆電脳は昨年より Google AdWords™ の台湾におけるネット広告代理店の一つとして、台湾の中小企業の Google での広告掲載のサポートを行っている。

マレーシアのネット不動産ブランド IPGA( iPropert.com ) は三通解禁後の台湾不動産市場の成長を見据え、今年から台湾最大の不動産関連ポータルサイト「網路地産王 ( www.vrhouse.com.tw )」と共同で台湾のネット不動産広告市場に参入する意向である。この先 3 年で網路地産王に 200 万米ドルを投資する計画を明らかにしている。この提携案を通じた IPGA の狙いは、台湾の不動産ネット広告業務だけではなく、中国からの台湾不動産への投資に関する重要なメディアとする目的がある。

豊富な台湾のビジネス情報を持つ中華国際黄頁 ( hiPage ) は今年の半ばから、マイクロソフトと共同でキーワード検索連動広告市場に参入し、キーワードリサーチサービス「lifepage」を提供する予定である。この提携プロジェクトは商店情報と地図上の位置情報などの特徴があり、中小企業向けの広告を主なターゲットにする。中華国際黄頁は 2 ~ 3 年後に、年間 NT10 億円の広告受注量を見込んでいる。

Web2.0 はネット広告の世界にも大きなインパクトを与えている。ブログでのアフィリエイトプログラムは近年、ネット広告の一つのトレンドとなっている。ユーザーの口コミに対して成果報酬を受け取るパターンは、広告へのヒット率を上げるほか、潜在購入者の使用意欲を向上させる効果がある。台湾オンラインブックストア博客来( books.com.tw )は、日系 ISP

の So-net やブログ企業と提携した。

4 人の台湾人男性が開設した SNS「愛情公寓 iPartment」は、多くの台湾と中国のユーザーの間で人気となっている。同サイトはプレースメントマーケティングによるネット広告業務を行う。この愛情公寓を運営する尚凡資訊( Sunfun )は、日本最大のネット広告企業サイバーエージェントの子会社マイクロアドと提携し、マイクロアドのペット育成型 SNS「メロメロパーク」を運営する。今後、尚凡資訊は日本のネット市場への参入も計画している。

### 台湾の強み

IAMA の張理事長は台湾のネット広告産業の優位性を三つ挙げている。一つはウェブ技術が成熟していることとネット広告の人材が充実していること。また、ネット広告の歴史が長く、1995 年には第一弾のネット広告が始まっていること。更には、ネット広告について非常にアイデアが豊富なことである。

台湾の強みとして注目したいのはその豊富な人材である。台湾の大手ポータル企業 PChome と台湾の大手新聞社中国時報は 1990 年から毎年共同でネット広告業者の独創性を競う「網路広告金手指」賞( Click! Awards )を主催している。これは台湾、中国、香港の 3 地域を対象にした権威ある賞であるが、受賞者の多くは台湾企業が占める。更に中国企業向けの特別賞が設けられた際も、授賞式に上った顔ぶれは、やはり台湾人が占めていた。これは中国で展開する外資系企業が優秀な台湾人材をスカウトして、中国事業展開を任せるために起こっている現象といえる。中華圏ビジネスは台湾人材が欠かせない、と言う常識はネット広告業界にも通じるようである。



## 台湾における労務管理について(3)

今回は定年退職に関する規定をかいつまんで整理する（正確な条文や解釈及び実際の運営は、法律事務所等専門機関へ確認されたい）。

定年退職金と解雇手当に関する制度改正が2004年に行われ、新しい制度の基本規定として「労働者定年退職金条例」が2004年6月30日に公布、2005年7月1日に実施された。当該制度では、従業員が自主的に旧制度か新制度かの選択、退職金の積立、受領方法の選択を行うことが決められている。企業は従業員の選択にあわせて、旧制度適用部分に係る退職準備金の積立と、新制度適用部分の従業員専用口座宛退職金拠出を行うことになった。

2005年7月1日以降の入社社員は新制度の扱いになるが、それ以前からの社員は旧制度の選択をしている場合もあるので、今回はまず旧制度（労働基準法上の退職金制度）について整理する。（労働基準法は上記制度改正後、2008年5月に改正が行われている）

### 定年退職(労働基準法)

労働者で次の条件のいずれかに該当する者は、定年退職を申請することができる。

- ・勤続15年以上で、年齢が満55才に達した者
- ・勤続25年以上の者
- ・勤続年数の計算は、同一事業に就業した期間に限るものとする。（使用者による転属命令や新使用者の継続承認の場合は通算する）

労働者が次の事情のいずれかに該当しない場合、雇用主はその者を強制的に退職させることはできない。

- ・年齢が満65才に達した者（危険性のある、または強靱な体力を要する特殊勤務の場合は、55才を下回らない範囲で、事業単位と中央主管機関との調整が可能）
- ・意識喪失または身体廃疾によって勤務に不適格な者

労働者の定年退職金の支給基準は次のとおり

- ・勤続年数に応じて、満1年につき基本数2を与える。ただし、勤続15年を超える場合、超えた部分は満1年につき基本数1、総数最高45基本数を限度とする。半年に満たない期間は半年として計算し、半年を超えるものは1年として計算する。（意識喪失または身体廃疾による強制退職は別途規定あり）
- ・定年退職金基本数の基準額は、退職を認めたとときの1ヶ月の平均賃金とする。
- ・労働者の定年退職金請求権は、退職の次の月から起算して、5年間行使しない場合は時効によって消滅する。

雇用主は月ごとに労働者退職給与引当金を積立て、特定口座に預け入れる必要がある。これを譲渡、差押、相殺または担保の対象にしてはならない。

上記引当金は労働者退職給与基金として積み立て、中央主管機関が設立した労働者退職給与基金監督委員会が管理する。

また、引当金は労働者と雇用主が共同で委員会を設けて、監督しなければならない。この委員会における労働者の代表人数は、3分の2を下回ってはならない。

次号からは新制度について整理する。

( 続 )

参考資料：勤業衆信会計事務所編『台湾ビジネスガイド』（2007年8月現在）

勤業衆信会計事務所 Japanese Services Group

電話：+886-2-2545-9988 メール：chloeh tai@deloitte.com.tw 横井雅史(Ext.6914) 中辻一剛(Ext.3654)

## 台湾で最もショップスタッフが優れている会社を作りたい

アースミュージック&エコロジー(earth music & ecology)、イーハイフンワールドギャラリー(E hyphen world gallery)といった日本・アジア女性に人気のブランドを展開する株式会社クロスカンパニーが、08年6月に台湾に現地法人克洛絲股份有限公司を設立した。

イギリスから日本に渡り、セレクトシューズショップの経営など、16年日本で活躍され、この度克洛絲股份有限公司の総経理になられたTillman氏に話を伺った。



克洛絲(股)有限公司  
Meyrick Tillman 総経理

### ークロスカンパニーの事業概要をお聞かせください。

株式会社クロスカンパニーは、94年に岡山で設立されたアパレル衣料品の企画・製造・小売販売を行っている企業です。02年の売上高約20億円の規模から、08年は見込で約220億円の規模に成長してきています。創業者であります石川康晴社長とは、実は私が前職のセレクトシューズショップを経営していた頃からの知り合いです。

リラックスをコンセプトにしているカジュアルなブランドとして「アースミュージックエコロジー(earth music & ecology)」、スタンダードとトレンドをミックスさせたリアルクローズなブランドとして「イーハイフンワールドギャラリー(E hyphen world gallery)」といった2つの主力ブランド以外にも、「トピックラックス(topic luxe)」等十数のブランドを持っています。

表参道ヒルズ、LAFORET原宿を始め、日本全国のファッションビルや百貨店、駅ビル等に約200店舗展開しています。

### ー台湾への進出の経緯をお聞かせください。

アジアの女性、特に香港と台湾の女性は、実は過去から渋谷等の店舗で弊社の商品をよく購入してき

ていました。その背景もあり、弊社の商品を香港のセレクトショップI.T(香港、中国に各160店舗程度を展開しており、日本ブランドを扱う大手)を通じて、香港内の数十店舗で扱ってもらいはじめ、非常にいい成果を出してきています。また、I.Tを通じた中国大陸での販売も既に始まっており、今後マカオにも展開する予定になっています。

従来から日本ブランドは台湾消費者に人気であったので、台湾展開という考えは数年前から社長の脳裏にあり、研究を続けていました。今般の新政権誕生により、中国大陸との交流が活性化され、中国の消費者が台湾で弊社のブランドを目にすることが出来るのもいいタイミングだと捉え、進出を決定する運びになりました。

私自身も、過去はヨーロッパの商品を日本に紹介して販売するビジネスを営んでいましたが、ユーロ高もあり、逆に日本の商品を世界に紹介するビジネスに取り組みたかったのです。

### ー台湾での事業計画をお聞かせください。

台湾ではまず主力ブランドの「アースミュージック&エコロジー」を展開し、年内に台北市内の百貨店を中心に5店舗オープンする予定です。来年から

日本企業から見た台湾

は「イーハイフンワールドギャラリー」の店舗もオープンしようと考えています。台湾には日本のようなファッションビルはあまりないので、基本的には百貨店内への出店になると考えています。台北の次は台中への出店も考えられます。

台湾事業を成長させて、長期的には台湾を核に、シンガポールやその他アジアへ展開することが理想だと思います。

	長期（3年4ヶ月）目標
売上計画	20億円
出店計画	約25店舗

出所）同社「台湾事業拓展計画」

ー台湾拠点をどのような拠点にしていきたいですか。

クロスカンパニーは品質を保つために、CS(顧客満足の提供)、ES(従業員満足の追求)、High Education(日本一の販売員育成)、Quality & Eco(環境にやさしい優れた製品の提供)、Corporation Value(企業価値の向上)、QMS(品質マネジメントシステムの継続改善)の6つの品質目標があります。これは台湾の拠点到全て当てはまるものと考えています。

日本の経験から、店舗での販売はやはりショップスタッフの品質に左右されます。台湾の様々な店舗を見ていますが、ショップスタッフのレベルはまだ改善の余地があると思います。現在弊社の台湾で採用した従業員を、日本の一流店舗での実地研修に参加させています。これらのスタッフが戻ってきて、更に台湾で努力し続けることで、台湾で最もショップスタッフが優れている会社を作りたいと思っています。

また、クロスカンパニーは日本で、ユニセフを通じた募金、エコバックのデザイン、リサイクル製品の開発等様々なCSR活動を行っていますが、台湾でも環境に関するイベントやチャリティー、従業員の品質を高める様々な活動にしっかり取り組んでいきたいと思っています。

ー現在お抱えの悩みや課題をお聞かせいただけますか。

まずは言語の問題でしょうか。前職時代から台湾にはよく来ていましたが、シューズ関連業界は英語が出来る方々がいらっしやっただので、あまり苦労はしませんでした。今は中国語ができないとなかなかコミュニケーションが難しいです。

台湾企業との交渉も苦労しています。台湾企業は意思決定をされると非常に動きが早いのですが、意思決定をされるまでに時間を要することが多いです。これは弊社の体制が整えることで対処できますので、今は努力する時期だと思っています。

設立当初は、中国からの衣料品輸入に制限があるために、弊社の商品ラインナップを揃えることが難しいことに悩みましたが、現在全社的に「チャイナ+複数国」の調達に取り組んでおり、この問題は解決の目処が立ちつつあります。

台湾には衣料品を非常に安く買える店があります。もちろん品質の差はありますが、見た目があまり変わらない商品もあります。これから課題になっていくのは、如何に弊社のブランド価値をきちんと作り上げるかだと思います。雑誌での広告以外に、ブログ([www.wretch.cc/blog/emaie](http://www.wretch.cc/blog/emaie))やWebサイト([www.earth1999.com.tw](http://www.earth1999.com.tw))での情報発信を継続的に行うつもりです。

台湾と日本のファッションセンスの違いも早晚ぶつかる課題だと思っています。現在は立ち上げ時期ですので、日本や香港の売れ筋商品を台湾に投入することにしていますが、恐らく台湾の消費者の好み微妙に違う商品も出てくると思います。しっかりデータ分析をして、ニーズにあった商品を提供し続けたいと考えています。

ー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	
2003年	10,681	3.50	9.55	3,575,674	726,072	150,600	128,010	22,590	2.48	-0.28	33.98	0.3179	5,161
2004年	11,338	6.15	9.97	3,952,148	826,929	182,370	168,758	13,613	7.03	1.62	31.92	0.3098	6,033
2005年	11,810	4.16	3.66	4,228,068	724,399	198,432	182,614	15,817	0.62	2.31	32.85	0.2795	6,092
2006年	12,387	4.89	4.50	13,969,247	1,591,093	224,017	202,698	21,319	5.63	0.59	32.60	0.2740	6,842
2007年	13,096	5.72	8.34	15,361,173	999,633	246,677	219,252	27,425	6.47	1.80	32.44	0.2896	8,510
6月	3,135	5.24	6.67	710,718	35,805	20,078	18,661	1,417	5.59	0.13	32.74	0.2651	8,580
7月			12.46	2,980,426	33,342	21,183	20,730	454	4.09	-0.33	32.81	0.2757	9,358
8月			10.22	2,151,297	37,913	21,322	18,067	3,254	3.67	1.61	33.00	0.2839	8,757
9月	3,358	6.86	8.25	834,662	29,281	22,209	19,052	3,157	4.86	3.11	32.58	0.2837	9,069
10月			17.58	2,772,071	21,688	22,686	19,205	3,482	5.80	5.33	32.41	0.2819	9,605
11月			14.88	1,204,848	20,188	21,872	17,585	4,287	8.13	4.80	32.27	0.2926	8,800
12月	3,450	6.50	15.77	1,223,647	159,975	23,477	21,260	2,217	8.61	3.33	32.44	0.2896	8,309
2008年			12.82	533,618	18,113	22,133	20,619	1,515	10.10	2.94	32.20	0.3014	7,923
1月			17.53	228,634	15,059	17,625	15,965	1,661	8.77	3.86	30.95	0.2963	7,999
2月			9.42	426,638	19,049	24,240	24,113	127	7.19	3.94	30.41	0.3057	8,440
3月	3,343	6.06	10.16	1,010,515	87,146	22,587	21,601	986	6.32	3.88	30.45	0.2925	8,878
4月			6.17	837,599	19,254	23,597	21,383	2,214	7.89	3.71	30.41	0.2883	8,910
5月			5.90	679,090	24,249	24,349	22,863	1,486	9.86	4.97	30.35	0.2881	8,180
6月	3,278	4.57											

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

2008年台湾国際太陽光発電フォーラム & 展示会  
( PV Forum & Exhibition Taiwan 2008 )

**概要** 中華民国対外貿易発展協会( TAITRA )の主催で、2008年10月7日～8日までの2日間で台湾最大の台湾国際太陽光発電フォーラム & 展示会(PV Forum & Exhibition Taiwan2008)が開催される。本イベントは昨年10月に台北国際会議センター( TICC )で開催され、国内外また74社の企業の110ブースが設置され、ドイツ、日本、アメリカなど海外からも22の出展があった。また、太陽光発電フォーラムにシャープ、Q-cells、京セラ、RECなど世界の大手企業からの有識者をスピーカーに招いて講演を行い、国内外関連業者817名が出席した。昨年好評を背景に、今年度は、展示会で380ブースが出展される予定である。10月7日に行われるフォーラムにおいては「世界太陽光発電産業の現状とトレンド」、「世界太陽光発電市場の現状」、「シリコン材料」の三つのテーマで、シャープ、Isofotonなどの世界的に有名な企業からの代表者をゲストに迎えスピーチを行う予定である。  
詳細は下記のホームページまで：  
<http://www.pvtaiwan.com>

**開催日時** 2008年10月7日(火)～8日(水) 09:00～17:00

**展示内容** 太陽光電素材及びソーラーセル、ソーラーセルパネル、シリコン、ウェハー、太陽光電モジュール及び発電システム、その他のアプリケーション製品

**展示会場** 台北世界貿易センター( TWTC )展示ホール Aエリア( 台北市信義路5段5号 )

**主催** 中華民国対外貿易発展協会 ( TAITRA )

**お問合せ及び資料請求** 中華民国対外貿易発展協会( TAITRA ) 展示部部長 Ms. Kim Hsieh  
TEL: 886-2-27255200 ext.2618 FAX: 886-2-2725-1959 E-mail: pv@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。

<b>經濟部 投資業務処</b>	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)
<b>野村総合研究所 台北支店</b>	台北市敦化北路 168 号 13F-E 室	TEL: 886-2-2718-7620 / FAX: 886-2-2718-7621 担当：天野宏欣 ext. 26 / 凌瑞卿 ext. 33 / 何佳娟 ext. 23
<b>野村総合研究所 グローバル戦略コンサルティング二部</b>	〒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: 03-5533-2766 担当：杉本洋

● ジャパンデスク専用 E-mail: [japandesk@nri.co.jp](mailto: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。