



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 2010

vol. 180

今月のトピックス

台湾IT産業のイノベーションを促進する
クラウドコンピューティング産業発展方案

飛躍する台湾産業

電子ペーパー技術とパネル産業の資源を結合
させて発展中の台湾電子ブックリーダー産業

台湾進出ガイド

台湾における事業再編制度 その1

日本企業から見た台湾

～台湾松下居家内装(股)有限公司

総経理 原康裕氏インタビュー～

「ワンパナソニック体制」で安全・快適な
居住空間を創出し、台湾市場を開拓中の
パナホーム

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】

台湾IT産業のイノベーションを促進する クラウドコンピューティング産業発展方案

台湾は20年以上に渡ってIT産業を発展させ、ハードウェアのグローバル供給基地となっている。その台湾で、クラウドコンピューティングがEVやグリーン建築、発明特許の産業化とともに、行政院の重点育成産業に指定された(四大新興スマート産業)。蓄積されたIT産業の資源を活かしながら、ITサービス業も発展させ、新しいバリューチェーンを築いていく。行政院が策定し、經濟部が公布した「クラウドコンピューティング産業発展方案」は全15項から成り、5年間に240億元を投じ、産業規模を1兆円まで拡大させることを目標としている。

2014年までに1,000億元の民間投資

クラウドコンピューティングのアクションプランは今年4月に発表された。この中では、クラウド応用サービスの体験者1,000万人、企業の研究開発投資127億元、製造業及びサービス業への投資額1,000億元、産業規模1兆円の達成などが目標として掲げられている。さらに、資策会は、2014年のクラウド産業のグローバル市場における台湾のシェア達成目標として、サーバー/ネットワーク市場33%などの数字を弾き出している(表を参照)。

表:2014年のクラウドコンピューティングの
グローバル市場における台湾のシェア目標

	Server/Network	IaaS	Paas/SaaS
2014年の世界市場規模(百億ドル)	1.45	1.47	2.74
台湾の市場シェア目標	33%	6%	2.5%

出所:資策会MICの資料をNRIが整理

三方面から産業を育成

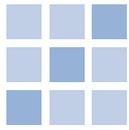
アクションプランは、「2015年までに台湾をIT応用技術の先進国家とする」との目標達成のため、供給、需要、ガバナンスの三方面から産業支援を行っていく：

- (1) 供給:「消費者体験と商業価値のイノベーション」を産業発展の軸に置き、クラウドデータセンター設備及びシステム(Cloud)、クラウドサービスソリューション(Commerce)、ブロードバンド建設及び設備(Connectivity)、エンドユーザー向け設備(Client)の4Cを結合させた全方位型の発展戦略を推進。
- (2) 需要:電子化政府計画のサービスプラットフォーム資産を活用して、政府クラウド応用戦略(G-Cloud)を推進。多元的なクラウド応用技術を実用化し、モデルケースとして海外への輸出も図っていく。
- (3) ガバナンス:行政院内に「クラウドコンピューティング産業発展指導小委員会」を設置。政務委員が召集人となり、經濟部技術処長が執行秘書を務める。また、「クラウドコンピューティング産業推進室」を通じて、民間事業者の政府クラウド応用戦略への参加を促し、産業バリューチェーンの整備を進めていく。

15項の個別プロジェクト

アクションプランは15項の計画から成る。經濟部技術処、工業局、その他関係機関が執行責任機関となり、2010年～2014年に渡って執行する。各計画の概要は以下の通り。

- (1) クラウドコンピューティング及び産業技術発展計画:「業



- 界科専(研究開発に対する助成金制度)」により、事業者のクラウド技術、システム製品、ソリューションプラン等の開発を支援。(執行機関: 經濟部技術処 予算: 37億元)
- (2) 研究・実験及び公益用途データセンターの設置: 国内のインターネットデータセンター(IDC)や高雄ソフトウェアパークに特定目的用のクラウドデータセンターを設置。(執行機関: 經濟部技術処 予算: 1.25億元)
- (3) クラウドコンピューティング旗艦企業計画: 国家発展基金及び業界科専により、事業者同士のアライアンスによるクラウド関連新会社の設立を支援。これまでに趨勢科技、英業達、緯創が投資意向を表明。(執行機関: 經濟部技術処 予算: 10億元)
- (4) 国際企業のR&Dセンター設置及び六大新興産業のクラウドサービス旗艦計画: 国際企業による台湾でのクラウドR&Dセンター設置を奨励。また、業界科専を通じて大型事業者に助成し、ヘルスケアや文化クリエイティブなどの領域におけるクラウドサービスの発展を推進する。マイクロソフトや日立が投資を計画中。(執行機関: 經濟部技術処 予算: 15億元)
- (5) クラウド産業応用計画: 事業者によるキープロダクト(ハイエンドサーバーやモバイル型クラウド機器など)の開発及び人材育成を奨励。(執行機関: 經濟部工業局 予算: 6.98億元)
- (6) 政府クラウドネットワークサービス: 地方自治体の再編と行政院の組織改革に合わせ、政府クラウドネットワークを構築。(執行機関: 行政院研考会 予算: 65億元)
- (7) 防災業務クラウドサービス: 各レベルの災害対応センター、縣市消防局の各ホストコンピュータを統合し、消防・災害対応に係るシステム運用の効率を向上させる。(執行機関: 内政部消防署 予算: 4億元)
- (8) 教育クラウドサービス: 既存のデジタル学習資源を再編し、コンテンツ流通のためのプラットフォームを構築。(執行機関: 教育部 予算: 16.5億元)
- (9) 全国交通速度情報システム: クラウド技術を用いた速度情報システムを構築し、スムーズな交通の流れを実現。(執行機関: 交通部 予算: 6億元)
- (10) 中小企業のクラウドサービス運用を推進: 業界科専を通じて中小企業のIT応用(テレビ会議など)コストを低減。(執行機関: 經濟部中小企業処 予算: 6.1億元)
- (11) 便利・安全な貿易実現のためのクラウドサービス計画: 輸出入プロセスにおけるペーパーレスを実現。(執行機関: 經濟部国貿局 予算: 3.6億元)
- (12) 電子発券クラウドサービス: 第二世代電子発券サービスプラットフォームを拡張。(執行機関: 財政部 予算: 13.17億元)
- (13) 租税情報システムの再編及び実施計画: 各種ダイナミックロードマネジメントシステムを運用し、IT資源共有のための機構を構築することで行政効率の向上を図る。(執行機関: 財政部 予算: 39億元)
- (14) 通関・港湾・貿易情報システムの統合による単一窓口計画: システム統合による単一窓口の設置、輸出入商品データベース及び関係機関間の情報交換プラットフォームの構築により、利便性の高い輸出入環境を創出。(執行機関: 財政部 予算: 7億元)
- (15) 科学技術研究開発クラウドサービスプラットフォーム計画: クラウド普及に向けた安全なキーテクノロジーを発展させるためのプラットフォームを構築。(執行機関: 国科会 予算: 7億元)

台湾の優位性と投資機会

台湾は、「数位台湾(E-Taiwan)」や「モバイル台湾(M-Taiwan)」などのIT応用計画を通じて、情報化社会をリードする地位と応用技術の自主開発能力を得ており、クラウド産業を発展させる潜在力も備えている。また、ブロードバンドが普及しており、豊富なデータセンター資源と運用システムも有する。さらに、PC産業の優位性を活かし、低コストのホストコンピュータやネットワーク接続が可能な末端装置(ネットブックやモバイル通信設備など)を大量に供給することもできる。加えて、EコマースやWeb2.0ネットワークサービス業が成熟しており、クラウドサービスをマネジメントし、発展させるための潜在能力は極めて高い。

今、台湾政府はクラウド産業振興のためのアクションプランを作り、推進室まで設置している。政府支援が期待できる上、ICTインフラが完備されており、IT人材も豊富である台湾は、クラウド事業のイノベーション実験基地としてふさわしい場所であると言える。

(凌瑞郷: japandesk@nri.co.jp)

飛躍する台湾産業



電子ペーパー技術とパネル産業の資源を結合させて発展中の台湾電子ブックリーダー産業

日米を始め、中国や欧州などで市場が拡大中の電子ブック産業。コンテンツを閲覧するための電子ブックリーダーの生産は台湾メーカーが主な担い手となっている。タッチパネルや電子ペーパーなどの川上部材から最終製品のアSEMBリまで、整ったバリューチェーンを持ち、特に重要な電子ペーパーについては、研究開発から量産に至るまで、グローバル市場をリードしている。

電子ブックリーダーの分類

電子ブックリーダーは、その使用目的によって、情報取得用リーダー、マルチメディア用リーダー、長時間閲覧用リーダーに分類できる(図を参照)。

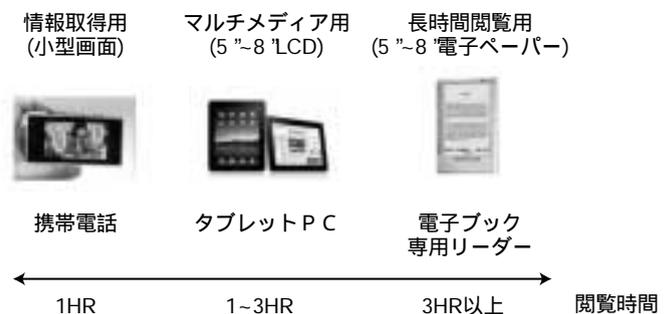
情報取得用リーダーは、携帯電話やPDAなど、小画面のモバイル端末が中心。消費者は利便性を重視し、短時間の閲覧に利用する。目下、小画面向けの電子ブック市場は日本で発展・成熟しており、オンラインコミックや電子ブックのダウンロードサービスが商業化され、普及している。台湾では中華電信が同様のサービスを始めているが、市場規模はまだ小さい。

マルチメディア用リーダーは、iPadに代表されるタブレットPCを中心とする。このタイプのリーダーは、ビデオ、インターネット、ゲーム、電子ブックなど、多種多様な娯楽コンテンツを提供している点が特徴である。ただし、TFT-LCDパネルを使用しているため、その直射光源の特性上、長時間向けの閲覧には向かない。台湾では通信事業者やメーカー(華碩 ASUS)や友達(AUO)などが関連製品を開発しているが、出荷量は限定的である。

一方、長時間閲覧用に設計されているのが、電子ペーパー技術を用いた電子ブック専用リーダーである。多くの識者が「iPad人気は電子ブック市場に変革をもたらす」という見方を示しているが、そもそもタブレットPCと電子ブックリーダーでは使用目的が異なるため、一概に論じることはできないだろう。電子ブックリーダーは、米国で300万台が普及しているほか、中国では漢王

が積極的に事業拡大を図っており、同社の今年の出荷量は100万台に達する見通しである。台湾市場では、明碁(BenQ)とオンライン書店最大手の博客来が共同開発したリーダーが販売されている。

図: 閲覧目的別の電子ブックリーダー



電子ペーパーは台湾企業がシェア7割

電子ブック専用リーダーに使われる電子ペーパーパネルは、大きく、上層部分と下層部分のTFTバックパネルに分けられる。上層部分の技術としては、主に、コレステリック液晶、マイクロカプセル、電子粉流体方式の三つがあり、それぞれ優位性と課題がある。コレステリック液晶技術は富士通のほか、台湾の工研院(ITRI)も研究を進めている。主に大型ディスプレイ向けに使用される。目下、商用化が進んでいるのはマイクロカプセル方式と電子粉体方式である。前者は米国のE-INK(2005年に台湾の元太科技(PVI)が買収)が開発した技術である。電子ペーパー市場における元太のシェアは70%



以上に達しており、アマゾンのキンドルやソニーリーダー向けなど、30社以上に供給されている。台湾ではこのほか、友達がE-INKと同様の技術を持つ米国のSiPixを買収し、電子ペーパーメーカー達意科技を設立している。電子粉流体方式の開発を主導するのは、日本のブリヂストンや日立である。台湾の台達電(Delta)はブリヂストンからライセンスを取得して、電子粉流体方式を用いた電子ペーパーパネルの量産を始めている。

下層部の電子ブックTFTバックパネルについては、台湾は液晶パネルの世界的な生産拠点であり、供給不足の不安はない。さらに、台湾の各メーカーは蓄積された産業資源を活かし、電子ペーパーの付加価値化を進めている。今年7月にタッチパネル式の電子ペーパーパネルが発表されたほか、年末には液晶パネル部材であるカラーフィルター技術を活かしたカラー電子ペーパーが市場投入される見通しである。

台湾の電子ブックリーダー産業はディスプレイ産業で培われた研究開発力を背景に、国際競争において優位性を保っている。

コンテンツ統合がリーダー普及の鍵

一方、電子ブックリーダーの市場としては、台湾はまだまだ発展途上にある。電子ブック普及の鍵を握るのは、消費者が低コストで豊富なコンテンツを入手できるような環境の整備である。各国の出版環境の違いから、電子ブック市場の発展モデルは国によって異なる(表を参照)。

目下、コンテンツ関係事業者の統合に最も成功しているのは米国である。この点、台湾では商業モデルが十分に成熟しているとは言えない。台湾の出版市場はプレーヤーが分散しており、飛び抜けて有力な出版社が存在しない。また、出版社間の複雑な著作権問題も、システム

統合を難しくしている。こうした背景から、台湾は電子ブック市場の形成において、欧米や中国にも遅れを取っている。

表：電子ブック市場の主導者別分類

市場主導者	説明
流通事業者	米国市場のモデル。目下、最も成功しているモデルと言える。オンライン書店大手のAmazonが各出版社の持つ書籍の電子化を主導。また、書店大手のBarnes & NoblesやBordersも自社ブランドリーダーを販売。
出版社	ドイツ、イタリア、フランスなどのモデル。出版社が書籍の電子化業務の主な担い手となっている。欧州最大の出版者であるドイツのGruner+Jahrは今年、自社ブランドリーダーWe Tabを発売した。
メーカー	中国、台湾、日本、韓国などのメーカーが参入。中国の漢王のリーダーは中国市場で7割のシェアを持つ。台湾では友達(AUO)、明碁(BenQ)がコンテンツ事業者と提携し、自社ブランドのリーダーを発売。日本のソニー、韓国のサムスンやiRiverも自社ブランドリーダーを販売。
通信事業者	日本及び中国において発展中のモデル。中国では中国移动が中国出版集団と提携して補助金を出すなど、電子ブック事業を積極展開中。日本ではKDDIと凸版印刷、朝日新聞社のアライアンスのほか、NTTドコモとソフトバンクもパートナーを模索中。台湾の通信キャリア3社はマルチメディア用プラットフォームでの事業展開に留まっている。

このほか、中国や日本では、通信事業者が電子ブックリーダー市場に参入し、リーダーの購入に補助金を出したり、コンテンツ統合を進めるビジネスモデルを打ち出している。こうした取り組みは、消費者の「電子ブックを使ってみよう」という意欲向上に寄与することであろう。一方、台湾の通信キャリア大手3社はいずれも様子見の段階であり、補助金やコンテンツ統合などの事業計画は示していない。

台湾電子ブックリーダー市場の発展のためには、各界が協力して、リーダー価格の引下げや利便性の高いコンテンツ取引プラットフォームの構築を進めることが必要である。(江英橋:y-chiang@nri.co.jp)



台湾における事業再編制度 その1

台湾へ進出後、経済環境の変化ほか種々の経営環境の変化に対応して事業内容を見直す、あるいはグループとしての戦略に合わせるために組織を再構築するなどの必要が出てくることもある。この場合、当面台湾での事業を直接的には行わないという意思決定のもと、現地法人を解散・清算することもあるし、グループ内あるいは同業の会社同士を合併することも選択肢として用いられる。台湾においても会社の解散・清算や合併などのリストラチャリングに関する法令として、「会社法」並びに企業M&Aに関する特別法として2002年2月制定された「企業併購法（企業M&A法）」が定められている。企業M&A法は、2002年2月の公布から現在まで、1度の修正公布（2004年5月5日）が行われている。

1. 手続概略

一般の株式会社では、解散・清算、合併など組織構造を改変する場合は、おおまかに、株主総会の特別決議による解散・合併等の事項の承認と決議（取締役会が合併基準日（解散基準日）を決定）（存続する会社では組織変更後、株主総会による新定款の決議・新役員の選任等）これら行為による変更事項の会社登記の変更手続（存続・消滅会社問わず）及び消滅会社の営業人登記の変更手続（消滅する会社では営業税法・所得税法に従い必要な税の申告納付、という流れとなる。

2. その他

（1）利害関係者の保護

既存会社が組織構造を変更する際は、支配株主以外の利害関係者、つまり少数株主、債権者や従業員の権利を保護するための手続も必要となる。一定期間以上前の通知や公告、異議申し立てへの対応などが法定されている。

（2）M&A法等による特例

企業組織変更にあたり何らかの形で企業を存続し事業を続ける場合、つまり単純な解散清算以外の合併等の企業M&Aの場合、多くは経済環境の変化に対応して企業組織構造を改善する意図を持って行われ、経済社会構造の向上や従業員の雇用の維持など、社会経済的に望ましい効果が予想される。従って企業M&Aを推進しまた円滑に実施できるよう、企業M&Aにあたって生じてくる様々な問題、すなわち労務問題、課税問題、登記手続などの面においては、通常の売買や譲渡等の取引と比べて優遇措置が取られている。また、企業M&A促進のため、一定要件・形式のM&Aについて、その手続自体を簡便化する規定も設けられている。

こうした特例措置は、企業M&A促進のための特別法として2002年2月に制定された企業併購法（企業M&A法）（最終改正2004年5月5日）により、さらに充実している。

参考資料：勤業衆信聯合会計事務所編『台湾ビジネスガイド』（2010年1月現在）

勤業衆信聯合会計事務所 日系企業サービスグループ 電話：+886-2-2545-9988

横井雅史（Ext.6914） 白石常介（Ext.3318） 宮川明子（Ext.6949） 田村和也（Ext.3905） 高尾圭輔（Ext.3904）

<http://www.deloitte.com.tw/jsg/>

「ワンパナソニック体制」で安全・快適な居住空間を創出し、台湾市場を開拓中のパナホーム

シックハウス対応型建材や省エネ家電、HEMS(ホームエネルギーマネジメントシステム)など、住宅産業に関わる先進技術を幅広く保有するパナソニックグループ。パナホームはその中の住宅総合メーカーとして、安全性、快適性、環境性能を備えた住宅作りを行なっている。同社は今年3月、パナソニックグループが堅固な事業基盤と知名度を有する台湾に進出。初の海外拠点として、現地企業との合弁会社「台湾松下居家内装(パナホーム台湾レジデンス)」を設立した。今回は同社の原康裕総経理を訪ね、台湾進出の背景や事業展望についてお話を伺った。



PanaHome 台湾松下居家内装(股)
総経理 原康裕氏

台湾事業の概要について

台湾での中核事業はマンションの内装です。これには、新築及びリフォーム、また、デベロッパーなどを顧客とする全戸施工の一次内装(基礎内装)と購入者を顧客とする戸別施工の二次内装(仕上げ)が含まれます。日本では戸建て住宅の販売が売上の中心なのですが、台湾では、特に人口の集まる北部では戸建て住宅の需要は見えません。そこでまずは、市場がはっきりと見えているマンションから地歩を固めていきます。

戸建住宅の引き合いに対しては、合弁パートナーの一澤貿易(パナソニック及びパナソニック電気製品の輸入販売代理店)が傘下に建設会社に持っていますので、協力して対応しています。

当社は日本人駐在員2人を含む12人体制で運営しております。小所帯ですが、営業や提案活動については、グループ会社とともに、「ワンパナソニック体制」で行なっています。設計とプランニングについては、基本的には台湾で対応していますが、受注状況に応じて、大阪のパナホーム本社からバックアップを受けています。

台湾市場の特性と貴社の強みについて

台湾市場はマンションの着工数が多いですね。ストックも相当の量があります。現在、台北及び近郊のマンション市況は過熱気味であり、建て替えるにも条件付きとなっているため、リフォーム需要は伸びると見て

います。台湾では、リフォームは形態としてはありますが、業態としてはまだまだ発展途上だと思います。ここに、当社が日本で培った施工・建築技術や事業ノウハウを持ちこむ余地があると考えております。

台湾の内装事業者はいわゆる個人商店が中心で、アフターケアまで含めたサービス体制は、必ずしも万全とは言えません。この点、当社はプランニング~設計~施工~アフターサービスまで一貫したサービスを提供しており、お客様に安心と信頼をご提供してまいります。もう一つ、パナソニックグループ全体の技術や知見を結合させた高付加価値な居住空間を提案できる点も、当社の大きな強みだと思います。日本で推進している「家まるごとパナソニック」が、台湾でも可能であるということです。実際、台湾で内装に使っている建材や部材は、電圧の異なる照明を除き、ほとんどグループ内で調達しています。床や壁、天井、ドアはパナソニック電気製品を輸入し、スイッチやコンセントは同社の現地生産品を使っています。キッチンや換気扇、エアコンやテレビといった家電はパナソニック製です。

台湾は初の海外拠点となりますね

海外進出にあたっては、台湾以外の国・地域も調査しました。その中で台湾に決めたのには、次のような理由があります。

一つは、台湾はパナソニックグループの進出先としての歴史が長く、台湾現地の有力企業グループと呼べ

日本企業から見た台湾

るほどの事業基盤が存在していたことです。会社を設立し、事業展開するためのインフラが存在していたという点は重要でした。

二つ目は、台湾の市場特性です。台湾の方々は親日的であり、日本の良いモノやサービスを素直に受け入れてくれます。例えば、こちらでは日本食が人気ですが、レストランだけではなく、住宅も「日式（日本式）」は競争力があります。日本の免震・制震技術は高く評価されていますし、Fフォースター（シックハウスの原因の一つであるホルムアルデヒド放散等級の最上位規格）の高価な日本の建材も、安全・安心だということで受け入れてくれる層が存在します。

また、台湾は初めて海外に出る住宅会社にとって、非常に魅力的な場所です。一定規模の成熟市場があり、日本に近い感覚でビジネスができるほか、当社が求めるクオリティを出すことができるプロフェッショナルな下請業者がいることが大きいと考えています。さらに、台湾では華人市場における住宅作りのノウハウを蓄積することが可能です。海外で事業をやりますと、住宅というものが、そこに暮らす人々の文化と密接につながっていることをひしひしと感じます。

日本と台湾の居住空間の違いについて

例えば天井の高さ。日本の標準的なプレハブ住宅では2.5メートルですが、台湾市場では2.8～3メートルの高さが求められます。装飾については、日本で好まれるシンプルなものより、赤や金を用いた華美なものが好まれます。風水へのこだわりの強さも台湾ならではと言えます。日本で注意するのはせいぜい水回りぐらいですが、台湾ではドアや窓の配置など、ポイントが細かいですね。また、文化的な側面だけではなく、台湾と日本では気候も異なるため、日本の標準的な建材一式をそのまま導入できるわけではありません。現地向けのカスタマイズもグループ企業と共同で行なっています。例えばユニットバス。台湾のお客様から「天井の高さや素材が台湾人好みではない」とのご意見をいただき、現在、パナソニック電工と一緒に開発を進

めています。こうした「現地化」の経験は、今後海外事業を拡大する際に必ず活かせると思います。

もちろん、日本のいいところは積極的に台湾に導入していきますよ。例えば、台湾では電線や水道管などの設備配管がコンクリートの中に埋まっていることが多く、漏水時などの対応が困難な原因となっています。こうした点は日本式を提案することで、住宅性能の向上につながっていくものと思います。

グリーン建築の取り組みについて

台湾では、デベロッパーなど事業者レベルでは、他社との差別化のためにグリーン建築に関心を示すようになってきていますが、エンドユーザーの意識はまだ希薄ですね。

グリーン建築の普及には、法規制や補助金など、国の後押しが重要です。例えば、日本ではFフォースター建材の使用が法的に義務付けられたことを機に、急激に普及が進みました。台湾ではまだ義務化されておらず、今後のテーマとなります。

現在、パナホームは日本で太陽光発電システムやエネファーム（家庭用燃料電池コージェネレーションシステム）、ハイブリッド換気システムなどを備えた「CO2±ゼロ住宅」作りの取り組みを進めています。今すぐには難しいですが、今後、レギュレーションも含めて台湾の市場環境が変わり、こうしたエコ住宅を消費者に対してメリットとして訴えられるようになれば、当社はさらに強みを発揮できることになると思います。

ありがとうございました

台湾松下居家内装股份有限公司の基本データ

会社名	台湾松下居家内装股份有限公司
設立	2010年
董事長	平井紀行
資本金	2,000万元
社員数	12名
事業内容	マンション及び戸建住宅の内装設計・施工（新築、リフォームとも）。

注）2010年8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	
2005年	11,612	4.7	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	12,243	5.44	4.50	13,969,247	1,591,093	224,017	202,698	21,319	5.63	0.60	32.60	0.2740	6,842
2007年	12,976	5.98	8.34	15,361,173	999,633	246,677	219,252	27,425	6.47	1.80	32.44	0.2896	8,510
2008年	13,071	0.73	-1.56	8,237,114	439,667	255,629	240,448	15,181	5.15	3.53	32.86	0.3636	7,024
2009年	12,821	-1.87	-7.97	4,797,891	238,961	203,698	174,663	29,035	-8.74	-0.87	32.03	0.3471	6,460
6月	3,071	-6.85	-10.90	137,078	46,467	16,946	15,196	1,750	-13.70	-1.98	32.82	0.3433	6,496
7月	3,307	-0.98	-7.25	1,237,095	37,961	17,264	15,250	2,014	-13.99	-2.33	32.82	0.3431	6,834
8月			-8.73	341,291	9,567	18,998	17,045	1,954	-11.01	-0.82	32.92	0.3547	6,856
9月			2.89	95,441	6,084	19,066	16,520	2,546	-9.47	-0.88	32.20	0.3580	7,321
10月	3,563	9.06	8.86	251,693	19,504	19,844	16,588	3,256	-6.17	-1.89	32.54	0.3569	7,589
11月			34.88	429,114	10,742	20,016	17,905	2,112	1.07	-1.62	32.19	0.3734	7,612
12月			50.68	632,959	12,588	20,030	18,384	1,647	5.76	-0.25	32.03	0.3471	7,837
2010年	3,263	13.27	77.34	302,271	10,385	21,745	19,253	2,493	6.8	0.26	31.99	0.3546	8,099
2月			36.85	346,880	60,838	16,695	15,795	900	6.09	2.34	32.09	0.3590	7,431
3月			42.22	960,290	146,585	23,367	21,867	1,500	6.87	1.26	31.82	0.3410	7,775
4月			34.18	153,813	2,941	21,933	19,379	2,553	9.04	1.34	31.42	0.3336	8,052
5月			33.34	250,699	12,822	25,538	22,286	3,253	9.41	0.75	32.23	0.3521	7,525
6月			26.22	204,140	4,822	22,730	21,324	1,407	7.18	1.18	32.65	0.3641	7,383

出所：中華民国經濟部統計処

インフォメーション・コーナー

台湾投資サミット(投資台湾高峰会)のご案内

概要 来る9月21日、台湾經濟部主催の「台湾投資サミット(参加無料)」が開催されます。テーマは「ECFA(物品の関税引き下げやサービス貿易の開放などを含む台湾-中国間の経済協力枠組み協議。今年6月末に調印)後の台湾の経済戦略と展望」についてです。經濟部は海外からの投資促進を目的として、2003年から2010年にかけて、計7回のビジネス会議を開催して参りました。各会議は政府の施政方針や海外企業の関心に合わせてテーマが設定され、中央政府、地方政府、民間部門の協力によって運営され、毎回大きな成果を収めています。参加者の皆様にはぜひ、今回の「台湾投資サミット」を通じて、ECFA調印後の台湾の新たな位置付けやビジネスチャンスについての認識を深めていただきたいと思います。

開催日時 2010年9月21日(火) 午前9:00~12:00

主な内容 (1) 經濟部長及び海外企業による台湾への投資に関するLOI(Letter of Intent)への署名 (2) 基調講演 (3) パネル・ディスカッション (4) 国内外のマスメディアとの記者会見 (5) ECFAに伴うビジネスチャンスの説明、企業誘致活動の成果及び投資入口ポータルサイトの展示

会場 台北国際会議センター (TICC)1階101会議室(台北市信義区信義路5段1号)

主催 經濟部

協力機関 Digitimes、ジャパンデスク(野村総合研究所)

使用言語 英語、日本語と中国語の同時通訳あり。

お申し込み方法 下記のジャパンデスクホームページより申込書をダウンロードしていただき、ご記入の上、野村総合研究所台北支店まで、FAX(886-2-2718-7621)又は電子メール(japandesk@nri.co.jp)にてご返送下さい。

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：田崎嘉邦 ext. 30 / 岸田英明 ext. 35 / 黄紘君 ext. 25 / 柯韋如 ext. 38

**野村総合研究所
グローバル戦略コンサルティング二部**

〒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: 03-5533-2766
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します。