



# 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

December 2010

vol. 184

## 今月のトピックス

公司研究發展支出適用投資抵減弁法と台湾のR&D補助制度

飛躍する台湾産業

中国市場の開放により成長する航空輸送産業

台湾進出ガイド

台湾における事業再編制度 その5

## 日本企業から見た台湾

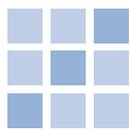
～台湾アシックス(股)總經理 深尾忠央氏インタビュー～

台湾のランニング文化育成とともに事業拡大を続けるアシックス

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】



### 公司研究發展支出適用投資抵減弁法と台湾のR&D補助制度

台湾の産業イノベーションを促進するため、經濟部と財政部は産業創新条例の規定に基づき、「公司研究發展支出適用投資抵減弁法(投資控除弁法=新法)」を定め、11月10日に公布(1月1日に遡及して施行)した。産業創新条例の前身である促進産業昇級条例(2009年末に廃止)に基づく「公司研究與發展及人才培訓支出適用投資抵減弁法(=旧法)」に代わる新たなR&D投資控除法が施行されたことで、台湾のR&D補助・控除制度の全容が示されたことになる。今回は新法の内容とその他の主なR&D補助制度を紹介した上で、日本企業が台湾で研究開発を行うメリットを検討する。

#### 新法と旧法の相違点

新法では、会社の研究開発支出の最大15%を当該年度の法人税から控除できることが規定されている。旧法からの変更点は大きく、「研究開発」の対象範囲の拡大「研究開発支出」の適用範囲の縮小 法定控除率の引き下げ 審査プロセスの分業化の4つが挙げられる。これらの変化は、いずれも産業創新条例の制定趣旨に沿ったものである。即ち、より幅広い産業の育成を目指しつつも、イノベーションの創出に直接的に貢献する投資への支援に資源を集中するというものである。法定控除率の低下は、法人税率が旧法制定時の25%から今年17%に引き下げられたこととバランスを取るためである。また、新法では研究内容の審査は各中央目的事業機関が、控除額の認定は税務当局が行うという分業体制が敷かれており、より適正な制度運用が期待されている。

以下、実際の条文を用いて説明する。

#### 対象範囲の拡大

第2条:本法における「研究發展」とは、会社が科学的方法を用いて、製品、技術、労務及びサービスのフローに係るイノベーション活動に従事することを指す。

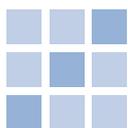
投資控除を適用する会社は研究開発能力を備えていなければならず、その従事する研究發展活動は、高度な創造性を備えていなければならない。

旧法における「研究發展」の対象は、新製品及び新技術の開発、生産技術の改善などに限定されており、実際に投資控除の適用を受けた企業の多くはハイテク産業に属する製造業者であった。新法は特定の産業を意識した設計にはなっておらず、上記規定に合致するR&D活動を行っている企業であれば、どのような産業からでも申請が可能となっている。

#### 適用範囲の縮小

第4条:本法における研究發展支出は、会社が取り組む第3条の研究發展活動に係る支出の内、以下の費用を指す。

1. 研究發展活動に専従するフルタイム職員の給与。
2. 研究發展部門が研究に用いる消耗器材、原料、材料及びサンプルの費用(納入、領収の記録を備え、研究計画及び記録又は報告書と照らし合わせて計算が可能であるもの)。
3. 専ら研究發展活動に用いるために購入又は使用する特許権、専用技術及び著作権に係る当該年度の減価償却費又は支払い費用。
4. 専ら研究發展活動に用いるために購入する専門的又は



## 【 今月のトピックス 】 公司研究開発支出適用投資抵減弁法と 台湾のR&D補助制度

特殊なデータベース、ソフトウェア及びシステムの費用。

新法において控除対象となる「研究開発支出」の範囲は、研究開発に直接的に係わるものに厳格に限定されている。通常の資料収集や検査、研究開発人員の訓練費用、市場調査や広告、研究開発人員の旅費や保険費及び雑費などの間接的な費用は控除の対象にはならない。また、旧法では適用対象支出と認められていた「機器設備、建築物の減価償却費又はリース支出」は新法では対象外となった。

### 法定控除率の引き下げ

第9条:会社の研究開発に係る支出は、同一課税年度内における支出の100分の15を当該年度に納めるべき法人税から控除することができる。控除額は会社が当該年度に納めるべき法人税の100分の30を上限とする。

旧法では、研究開発支出の30%を当該年度の法人税額から控除可能であり、控除額の上限は法人税額の50%であった。ただし、旧制度下において適用企業が全て支出の30%の控除を認められていたわけではなく、研究開発活動の内容に応じて、より低い控除率が適用されていた。このため、「仮に新法の控除額審査が旧法に比べて緩やかに行われた場合、旧法と同程度の控除率が得られる可能性もある」という見方も会計の専門家から示されている。

### 審査プロセスの分業化

第12条:研究開発に係る支出に投資控除を適用しよう申請する会社は、当該年度の法人税の確定申告期間が始まる三ヶ月前から申告期間終了後一ヶ月までの間に下記の書類を添えて、中央目的事業主管機関に対し、当該年度の研究開発活動が第2条及び第3条の規定に合致するかの認定申請を行うことで、投資控除の適用を受けることができる。

1. 会社の組織図及び研究人員の名簿。
2. 研究開発部門の研究用消耗性器材、原料、材料及サンプルの納入、領収記録。
3. 特許権、専用技術、著作権、データベース、ソフトウェアプログラムの購入又は使用に係る契約又は証明書。
4. 研究計画、記録又は報告書。
5. その他関連証明書。

同条で規定されているのは、旧法からの審査システムの

変更である。旧法では、研究開発の評価、支出項目の審査、控除額の認定ともに、基本的には税務機関が行い、企業が認定税額に対して不満がある場合に限り、中央目的事業主管機関の意見を参考する形が採られていた。新法では、まず各中央目的主管機関が予備審査を行い、税務機関がその認定意見を判断材料として控除額を決める設計となっている。

### 主な補助制度と台湾でR&Dを行うメリット

投資支出の控除のほか、R&D支出に対する直接補助制度も整えられている。その主なものは表1の通りである。

表1: 主なR&D助成制度

制度名称	主管機関	政府補助の上限
主導性新產品 (*製品開発)	經濟部工業局	3年3,000万元 (研究開発支出の50%まで)
業界開発産業技術計画 (ITDP) (*基礎研究寄り)	經濟部技術処	3年3,000万元 (同50%)
創新科技応用及サービス計画 (ITAS)	經濟部技術処	3年3,000万元 (同50%)
サービス業研究開発補助計画 (ASSTD)	經濟部商業司	2年500万元 (同50%)
国外企業R&Dセンター設置奨励計画 (MNCF)	經濟部技術処	補助額の規定なし (総経費の50%まで)

以上のようなR&D支援体制を踏まえた上で、日本企業が台湾で研究開発を行うメリットとしては、製品化・事業化のスピード化と大中華圏全体のR&Dセンター化、の2つが挙げられよう。台湾企業・政府の意思決定の速さや高い製品化・量産能力に加え、新しい技術に対する投資意欲の高い個人投資家が集まる台湾では、資金調達のみならず、事業拡大の効率化が期待できよう。さらに、中台産業の協力プラットフォーム(搭橋計画)やECFA(中台経済協力枠組み協議)などを通じた中台経済の一体化により、技術力や産業集積、知財保護等の面で比較優位にある台湾に中華圏事業の戦略拠点を置く環境が整いつつある。

例えば、日本での基礎研究の成果を「ビジネスの種」として、製品開発に近い部分のR&Dを台湾において、研究テーマに合った台湾企業や政府系研究機関と共同で行い、その成果(製品、技術)を、グローバル競争力を有する台湾企業へ供給していくようなモデルは有効であろう。

(岸田英明:h-kishida@nri.co.jp)



## 中国市場の開放により成長する航空輸送産業

政府が「愛台十二建設計画」の一つの柱として、桃園航空城計画を進めている。その計画の核となるのが桃園国際空港の拡張であり、空港拡張は今後の経済発展のために必要不可欠な事業として位置付けられている。(投資通信Vol.176を参照)本稿では、空港の拡張とともに発展が期待される航空輸送産業に着目し、現在の航空市場の概況、最近の航空会社の収益性の変化、更なる成長に向けた課題をとりあげ、それぞれ解説をしている。拠点となる空港の拡張が進められようとする中、空港インフラを十分に活用するためには、大陸市場の成長を取り込むための政策的な誘導が必要不可欠であるとともに、航空会社およびそれに付随する産業の供給量の拡大が求められる。

### 成長を続ける台湾の国際航空輸送市場

まず、台湾の航空輸送市場の概況を国内旅客市場、国際旅客市場、国際貨物市場の3セグメントに分けてみたい。

国内の航空旅客市場は2000年以降緩やかにその規模を縮小し続け、2007年の台湾高速鉄道の開業を契機にその市場は、1,300万人市場(2000年)から500万人市場(2008年)へと約4割の規模へと一挙に縮小した。もともと国土面積が小さいなか、高速鉄道が整備されたことにより航空輸送の必要性が失われ、現在では主として本島と離島地区を繋ぐことが国内航空の存在意義となっている。国内航空市場には、4社が参入しており、旅客人数ベースで約50%のシェアを立栄航空(長栄航空子会社)が占め、次いで30%程度のシェアを復興航空(国産実業子会社)が占める状況である。

国際旅客市場は、世界的に航空市場が大幅に縮小した昨年も旅客数が堅調に推移している。近年、两岸直航チャーター便の就航、定期便化(2009年12月)や大陸からの観光旅行客の受け入れ開始(2008年7月)などの環境変化により新たな市場が生まれた。この影響で、台湾からの出国者数、入国者(インバウンド)数ともに順調に成長している。特にインバウンドは、本誌の7月号(vol.179)でも紹介しているように、中国大陸から台湾への訪問者数が急速に増加し、年間100万人を超える規模となっている。今後も中国からのインバウンド旅客に対する規制の緩和が進められる予定であり、さらに市場が拡大していくものが見込まれる。国際旅客市場には中華航空、長栄航空の他、華信航空、立栄航空、復興

航空の5社が参入している。このうち華信航空、立栄航空、復興航空は两岸路線に参入している。国際旅客市場に占める中華航空、長栄航空のシェア(旅客人数ベース)はそれぞれ32%、21%であり、中華民国籍航空会社5社のシェアを合計すると約60%となる。

国際貨物市場は2004年~2006年に年間180万トンの水準にまで成長したものの、その後は減少に転じていた。特に2008年、2009年には金融危機により大きく取扱量を落とし、年間150万トンを超える水準となった。しかしながら、2010年は大きく貨物量を増加させており、年間180万トン水準にまで回復する可能性もある。航空貨物は付加価値の高い貨物の輸送に活用されることから、台湾の主力産業であるハイテク産業の浮沈と密接に関連する市場である。国際貨物市場にも旅客と同様に5社の国籍航空会社が参入しているが、そのうち貨物専用機を運航しているのは中華航空と長栄航空の2社である。この2社は貨物輸送の面だけを見れば、世界の航空会社のトップ10に入る規模(トンキロベース)の企業であり、当然台湾国内でのシェアも大きく、2社合計で60%を超えるシェアを占めている。

### 急速に回復する収益性

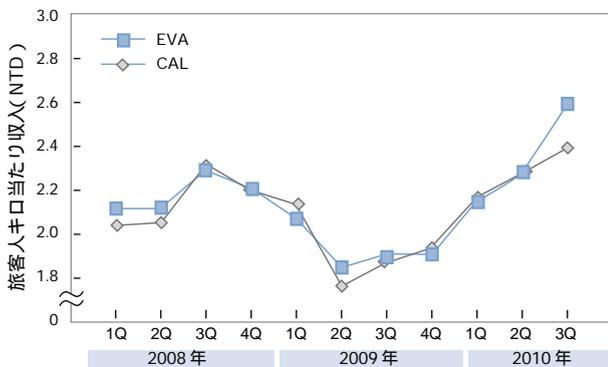
前述の通り、台湾における国際航空市場は拡大・回復している。それに伴い台湾の航空会社の収益性も急速に回復をしている。

図1、図2に示しているのは、中華航空(CAL)と長栄航空(EVA)のイールド(座席キロあたりの運賃収入お



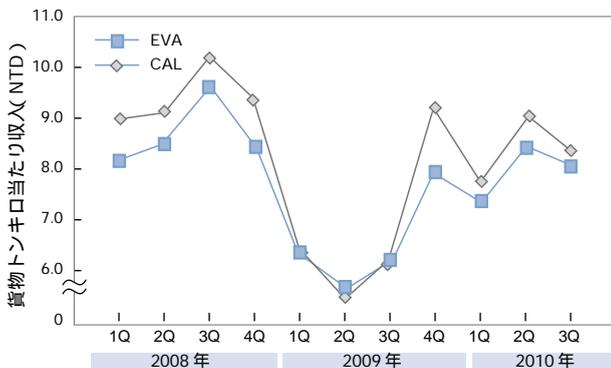
および貨物キロあたりの運賃収入)の推移である。図を見て分かるように、所謂リーマンショックの起きた2008年3Qをピークとして旅客事業で20~25%、貨物事業では40%程度も急激にイールドが悪化している。航空需要の回復と前述したような新たな市場の開放を背景として、イールドは2009年3Q以降改善に転じており、旅客事業では既にリーマンショック前の水準を上回り、さらに上昇を続けている。貨物事業については、未だリーマンショック前に比べると3~5%程度低い水準となっているが、需要の回復とともにイールドの改善が進んでいる。

図1：旅客事業のイールド推移



出所：各社財務報告資料より NRI 作成

図2：貨物事業のイールド推移



出所：各社財務報告資料より NRI 作成

### 更なる成長への課題

以上のように、縮小を続ける国内航空市場とは対照的に、国際航空市場は中国大陸という新たな成長市場を手に入れたことで着実にその規模を拡大している。また、それに伴い航空会社の収益性も向上しつつある。次の成長のカギとなるのは、いかにして中国大陸の市場を拡大していくかであることは明らかだろう。本稿では、最後に大陸市場の更なる獲得に向けて解決すべき課題を2点指摘したい。

1点目は更なる規制緩和の実現である。兩岸直航便の定期便は就航以来着実に乗り入れ地点、便数を増加させている。一方で、大陸からの旅行者に対する規制(総量規制、個人旅行規制)があり、市場の成長の制約となっている。また、大陸からの旅行者が台湾を經由して第3国へ向かうことも制限されているため、台湾をハブとした大陸客の乗り継ぎ需要を取り込むことが出来ない。政治的、政策的な課題であり、航空会社としてはその推移を見守ることしか出来ないが、更なる成長のためには必要不可欠なものである。

2点目は急速に増加する需要に対して航空会社の供給量を確保することである。例えば、中華航空の保有する旅客用機材は50機程度であるが、アジアの主要ハブ空港を拠点とするキャセイパシフィック航空は130機程度、大韓航空は100機程度とその規模に大きな差があることは否めない。いかにして機材を調達し、需要に見合う供給量を確保していくかが航空会社の課題となろう。また、供給量の不足は航空会社だけの問題ではなく、その受け皿となる空港インフラ、航空会社にサービスをするグランドハンドリング、ケータリング、航空機メンテナンスなどの産業の供給量も増加させることが必要となる。既に空港の拡張計画については検討が進められているが、その他の航空会社およびその裾野に広がる各産業における供給の拡大に向けた取り組みが今後求められていく。

(小長井 教宏:m-konagai@nri.co.jp)



## 台湾における事業再編制度 その5

今回は引き続き、企業併購法(企業M&A法)の概要を紹介する。企業M&A法は、企業構造改善となる企業M&Aの奨励と迅速化を図るために特別法として制定された。今回は同法の内、税法等の関連法規に関わる部分を紹介する(他の関連法規に関わる部分は前回、紹介した)。

### 6 税法に関連する部分

- (1) 営業、財産の譲渡或いは分割の所得税規定を明確化した。(第39条)
- (2) 親子会社の所得税連結申告納税制度を確立した。(第40条)
- (3) 外国会社のM&Aに関する租税措置を明確化した。(第41条)
- (4) 不当納税義務回避の防止を明確にした。(第42条)
- (5) 取引損失の認識を増設した。(第43条)

参考：企業M&A法と金融機関合併法に関する租税優遇の比較

項目	企業M&A法(第34条~第43条)	金融機関合併法(第17条)
適用対象	株式会社	金融機関
申請順序	なし	主管機関許可
適用期限	なし	なし
租税優遇		
1. 印紙税	免税	免税
2. 契約税	免税	免税
3. 証券取引税	免税	-
4. 営業税	免税	-
5. のれんの償却	15年	5年
6. 費用償却	10年	10年
7. 不良債権損失計上	15年	15年
8. 土地増値税繰延	繰延許可	繰延許可
9. 租税優遇の継承	継承許可	-
10. 合併時の過去欠損相殺	相殺可能	相殺可能

注) 以前は会社法317条の1にも類似の優遇規定が置かれていたが、法体系上の重複を避けるため2005年の改正で削除された。

### 7 土地法、特許法、動産担保取引法等に関連する部分

会社の合併による財産の移転登記を簡易化した。(第25条 / 土地法第73条、特許法第63条、第64条、動産担保取引法第7条及びその他権利変更登記に関連する法令の制限を排除)

### 8 民法に関連する部分

- (1) 一括承継、一括譲渡或いは会社法第185条等の方式により買収した場合は、公告をもって債権譲渡の通知とし、債務の承継について債権者の承認がなくても良い旨を明確にした。(第27条第1項 / 民法第305条を参考、民法第297条、第301条規定を排除)
- (2) 本国会社と外国会社間の全部の営業或いは財産の一括承継或いは一括譲渡方式は、買収の準用規定として定めた。(第27条第2項)

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/>

## 台湾のランニング文化育成とともに 事業拡大を続けるアシックス

「スポーツをする人、スポーツを愛する人に貢献する」という創業哲学を追及しながら、二大基幹ブランド（スポーツの「アシックス」/ファッションの「オニツカタイガー」）をグローバルに展開するアシックス。台湾では2006年の現地法人設立以降、一般消費者から陸上選手まで幅広い層でのブランド知名度向上に取り組みながら、好調に事業拡大を続けており、今年2月にはランニング関連商品を揃えたフラッグショップをアジアで初めて設立した。今回は台湾アシックスを訪ね、競合がひしめく市場で成長を続ける同社の経営戦略や具体的な取組みについてお話を伺った。



台湾アシックス(股) 総経理 深尾忠央氏

### 事業概況について

当社は元々総代理店を通じて台湾で販売を行っていたのですが、成長著しいアジア市場の中で当社のブランド浸透度が比較的高く、中華圏事業のモデル市場にもなりうる台湾において販売を強化すべく、2006年に現地法人を設立しました。

おかげさまで事業は順調に成長しておりまして、売上は2006年～09年まで毎年二桁成長を維持しています。今年は前年比約45%増を見込んでいます。成長の理由は、台湾のニーズに合わせた商品検討、企画力、マーケティングなどの諸要素が上手くかみ合った結果だと思えます。当社は2008年に景気が落ち込んだ時期に組織改革を行いました。人材強化によるマーケティング力・営業力の向上やチャネルの多角化（ジュニアやベビー向け製品の拡充）などの組織・販売体制改革の効果が、景気が回復した今、数字となって出てきているとも言えるでしょう。また、営業のパフォーマンスを高めるためには活力のある組織作りが不可欠です。当社では平均年齢29歳という若いスタッフにもチャンスを与え、メリハリをつけた社員指導を行っております。

今年の高成長の背景としては、2月のフラッグショップ設置とその波及効果でランニング用品の売上が増えたことや、「SPORT STYLE（アシックスが展開するカジュアルタイプのスポーツウェアやシューズの商品カテゴリ）」のラインナップ拡充による売り上げ増が挙げられます。特に、ツインストア（アシックス及びオニツカタイガー

ブランドの製品を同一ショップで販売）を置く太平洋そごう復興館のショップでは、春以降（3月～10月）、海外の有力ブランドを抑えて売上トップを維持してきました。

### 台湾市場の特徴、展望について

台湾のスポーツ用品市場の構成比はおおよそ、競技用（マラソンや各種球技の専用シューズなど）が2割、ライフスタイル（カジュアルタイプのスポーツウェアやスニーカーなど）が8割となっています。競技用の市場の方が大きい日本と比べますと、台湾のスポーツ人口は少し広がりやを欠くと言えますが、逆に言えば、今後の成長に期待ができます。

当社の製品ラインナップの中でもSPORT STYLEが人気なのは、上記のような台湾市場の特徴が現れていると思います。このSPORT STYLEの中では特に、豊富なデザインとカラーを揃えた「ARRON」シリーズのシューズがよく売れています。履き心地の良さはもちろん、ランニング専用シューズと比べてリーズナブルな価格設定やジーンズなどのカジュアルファッションとの組み合わせの良さが支持されているのだと思います。

近年の市場の変化としては、なんといっても女性ランナーが増えてきた点が挙げられます。当社のランニングイベントにも女性の参加者が増えています。男性と比べ、女性は「おしゃれに着こなして走る」というニーズが強い。そこで、メーカーとしても機能性だけでなく、デザイン性を高めることが重要になってきています。いわば、「ス

## 日本企業から見た台湾

スポーツとファッションの融合」が求められているわけです。

### フラッグショップとその効果について

当社のランニング関連商品を取り揃えた専門店「アシックスストア台北」(台北市敦化南路一段180号)は今年2月にオープンしました。アジア初、グローバルでは銀座、原宿、ロンドン、ニューヨークに次ぐ5店舗目のストアです。

今年台湾現法の設立後、安定成長の中で6年目を迎え、さらなる成長のためにブランド力を強化する時期に差し掛かっていました。旗艦店の設置はこの戦略の中に位置付けられるものです。

他のストア同様に三次元足型計測機と「ASICS FOOT ID」システムを導入し、お客様の足や走り方に合うシューズを販売しています。また、店内にはシャワーやロッカーを設置しており、お客様向けにランニングクリニック(※毎週水曜日の午後7時半～9時半に実施。専門家の指導を受けながらストア近隣の運動公園をランニング。毎回50人前後が参加している)を開催するなど、ランニングの普及活動にも取り組んでいます。

フラッグショップの貢献としては、ショップ自体の売上よりも、アシックスブランドのイメージアップの効果が大きいですね。より多くの皆様に、プロフェッショナルなランニング用品メーカーとしてのアシックスのことを知ってもらえたと感じております。このことを裏付けるように、百貨店など従来のチャネルでも売上が伸びております。また、当社ユーザーの拡大に対する期待から、新規流通の取引も増えています。これらはフラッグショップの波及効果だと言えるでしょう。

### 来年の主な事業計画について

2011年3月に台北市内でオニツカタイガーのフラッグショップのオープン、4月には同じく台北市内で「アシックスマラソン」の開催を予定しています。

オニツカタイガーはこれまでに台湾でファッションショーを開いたり、雑誌や広告を通じたPRを行っており、一定の認知度を得ていますが、いっそうのブランド力向上を図るため、アシックスストアの近くに旗艦店をオープンさせます。オニツカタイガーは有力なデザイナー(岩谷俊和氏)の参加により、「スポーツ」というベースを守りつつ、これまで以上にファッション性が高まっています。海外におけるフラッグショップは、こうしたブランドの強み

をグローバルに広げていくための拠点となります。旗艦店では台湾市場のニーズに合ったラインナップを揃え、限定アイテムも投入しますので、ぜひご期待下さい。

「アシックスマラソン」は当社が主催する初のマラソン大会です。当社はこれまで、トップ層(ハーフマラソン又はフルマラソン)向けの大会の協賛を中心に行って参りましたが、今回は「楽しく走りたい」というランナー向けのイベントという位置付けで、3キロのコースと9キロのコースを予定しています。定員1,000人の3キロのコースは女性限定です。「マラソン大会は初参加」という方にも気軽に参加していただき、当社支給のウェアを着て楽しく走ってもらえるようなイベントを目指して準備を進めています。

### 貴社の強みについて

欧米メーカーを中心に競合の多い市場の中でプレゼンスを高めるためには、日本企業としての特色を出すことが極めて重要です。そこで、良い製品を供給すること、つまりハード面はもちろん、ソフト面での肌理細やかな取組みを続けてまいりました。その一つが「FOOT ID」システムであり、マラソンクリニックであり、準備中のアシックスマラソンであるわけです。また、台湾の陸上のレベルアップを図るための取組みとして、日本の実業団を台湾に招き、台湾の指導者や選手との合同合宿をセッティングしたりもしました。一緒に練習することで、より高いレベルの指導者・選手たちの取り組み方を肌で感じてもらうことが目的でした。こうした取組みは、企業イメージの向上のためだけではなく、台湾とともにあるスポーツメーカーの責任であると考えております。

### ありがとうございました

#### 台湾亜瑟士股份有限公司の基本データ

会社名	台湾亜瑟士股份有限公司
設立	2006年
総経理	深尾忠央
資本金	1億元
社員数	67名(内日本人1名)
事業内容	総合スポーツ用品の販売

注)2010年12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	
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	203,675	174,371	29,304	-8.74	-0.87	32.03	0.3471	6,460
10月			8.86	251,693	19,504	19,843	16,581	3,262	-6.17	-1.89	32.54	0.3569	7,589
11月	3,563	9.06	34.88	429,114	10,742	20,013	17,910	2,103	1.07	-1.62	32.19	0.3734	7,612
12月			50.68	632,959	12,588	20,018	18,313	1,704	5.76	-0.25	32.03	0.3471	7,837
2010年			77.34	302,271	10,385	21,738	19,250	2,488	6.8	0.26	31.99	0.3546	8,099
1月		13.71	36.85	346,880	60,838	16,689	15,799	891	6.09	2.34	32.09	0.3590	7,431
2月	3,276		42.22	960,290	146,585	23,358	21,835	1,523	6.87	1.26	31.82	0.3410	7,775
3月			34.18	153,813	2,941	21,929	19,390	2,539	9.06	1.34	31.42	0.3336	8,052
4月		12.53	33.34	250,699	12,822	25,475	22,386	3,089	9.43	0.75	32.23	0.3521	7,525
5月	3,456		26.55	204,140	4,822	22,716	21,176	1,540	7.02	1.19	32.28	0.3641	7,383
6月			22.44	252,393	23,931	23,899	21,750	2,149	5.32	1.31	32.05	0.3710	7,638
7月		6.90	25.01	137,924	21,741	24,046	21,795	2,251	3.33	-0.47	32.10	0.3811	7,833
8月	3,535		13.09	222,442	12,594	22,397	20,630	1,767	3.79	0.28	31.33	0.3761	8,039
9月			15.29	177,556	12,350	24,193	21,211	2,982	3.84	0.56	30.78	0.3817	8,210
10月													

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

2011年台北国際体育用品展(TaiSPO)

**概要**  
台北国際体育用品展はアジア最大規模のスポーツ用品見本市で1974年に始まった。台湾で生産されるスポーツ用品(年間生産額約600億元)の約9割は輸出されており、TaiSPOはアジア地区での調達を決める重要な展示会と位置付けられている。今年4月29日～5月2日に開かれたTaiSPO2010では、国内外の385社が1715のブースを出展。1,865人のバイヤーが参加し、主催者が21カ国のバイヤー(家庭用フィットネス器具サプライヤー最大手のIcon Health & Fitnessやカナダのフィットネス用品チェーン大手Fitness Depotなど)を招いて開いた「一対一調達商談会」などを通じて、2,300万ドル分の取引が交わされた。詳細は下記サイトまで：<http://www.taispo.com.tw/>

**日時**  
2011年4月27日(水)～30日(土)

**出品物及び展示テーマ**  
フィットネス器具 スポーツアパレル及びアクセサリ アウトドア用品 球技用品 潜水及び水上スポーツ用品  
スケート・スキー用品 マッサージ器具 両岸スポーツ用品 「革新的製品」及び「革新的デザイン」賞入賞製品など

**展示会場**  
台北世界貿易センター南港展示館(台北市南港区経貿二路1号)

**主催**  
主催：中華民國對外貿易發展協會(TAITRA)  
共催：台湾区体育用品工業同業公会(TSMA) 台北市体育用品商業同業公会(TSGA)

**お問合せ及び資料請求**  
中華民國對外貿易發展協會 楊梅玉  
TEL:0800-506-0880 (ext.2) FAX:886-2-2757-6543 Email:member@taiwantrade.com.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：田崎嘉邦 ext. 30 / 岸田英明 ext. 35 / 黄紘君 ext. 25

野村総合研究所  
産業革新コンサルティング部

〒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](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。