



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 2011

vol. 192

今月のトピックス

可塑剤事件と安全確保に向けた
台湾食品業界・行政の動向

飛躍する台湾産業

多角化、国際化が進む台湾の
不動産開発・建設産業

台湾進出ガイド

台湾の工業区の概要 その3

台湾トップ企業

～友嘉集団総裁

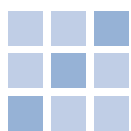
朱志洋氏インタビュー～

日系企業と積極提携、工作機械業界の
ナンバーワンを目指す友嘉集団

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】



可塑剤事件と安全確保に向けた 台湾食品業界・行政の動向

台湾では今年、食品の安全を巡り、政府対応が取られた二つの出来事があった。一つは日本の原発事故であり(東北産食品の輸入規制と放射線検査の実施)もう一つは可塑剤を含む飲食品の市場流通が発覚した、いわゆる「可塑剤事件」である。台湾では「黒心食品(人体に有害な成分を含む食品)関係のニュースは珍しくはないが、今回の事件は特定のレストランや食品の問題ではなく、スポーツドリンクやお茶、野菜飲料、ジャム、お菓子に至るまで、「汚染」の範囲が広範であったことから、消費市場へ大きな影響を与えた。本稿では、事件の経緯・影響と安全確保に向けた事業者・行政の取り組みを紹介し、日台協力の機会について検討する。

事件の経緯

5月末、違法な成分を含む飲食品が飲料を中心に相次いで見つかった。問題の成分は可塑剤のDEHP(フタル酸ジ-2-エチルヘキシル)などであり、スポーツドリンクなどに含まれる「起雲剤」という乳化剤の一種に混入されていた。これは一部の添加物メーカーがコスト削減のために違法に混入したもので、この「起雲剤」が卸売り業者を経て多数の飲食品メーカーに流れていた。それを衛生署食品薬品管理局(FDA)が健康食品の検査中に発見し、事件が発覚した。

この可塑剤の混入はサプライチェーンの川上で十数年という長期間にわたって発生していたため、かなりの広範囲の商品及び消費者が被害を受けたこととなり、大きな社会問題となった。主犯企業の責任者には懲役25年及び罰金1000万元が求刑されている。

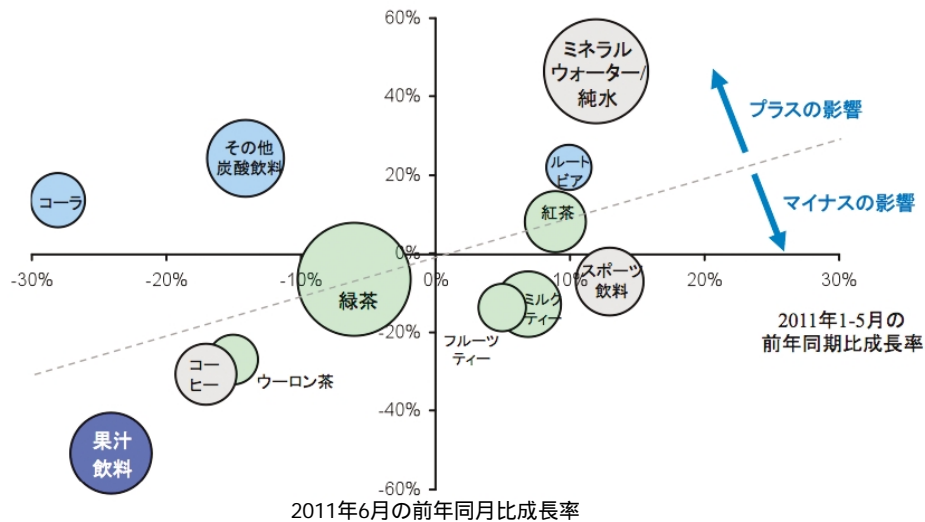
市場への影響

事件を受けて、6月初めには「起雲剤」が使用されるスポーツドリンク、果汁、茶系飲料、ジャム・シロップ、錠剤・粉末食品の5カテゴリーについて、国内販売及び輸出の際に検査認証機関の合格証明をとることが義務付けられた。7月20日時点で全国49,652店舗が検査を受け、うち4,076店舗で関連商品の撤去が行われたが、抜き取り調査では可塑剤混入商品が発見されなかったため、体系的な汚染は既になくなったとして、この規制は8月1日に解除された。

図(次頁)は包装型飲料の商品類型別生産量について、事件前後の前年比成長率を比較したものである。スポーツドリンク、果汁系飲料、茶系飲料の生産量が大きく低下する一方で、炭酸系飲料や日本への輸出が増加したミネラルウォーター/純水などが生産量を増やしている。日本輸出特需による増加分を除けば、6月の総生産量の前年同期比成長率は約5%低下したことになる。



可塑剤事件前後における包装型飲料生産量成長率の変化



*バブルの大小は2010年生産量を表す
出所 台湾区飲料工業同業公会の資料に基づき、NRI作成

この事件は可塑剤混入商品に商品の再設計を強いたほか、上記5カテゴリー商品への販売制限、安全基準引き上げによるコスト増、消費者の信頼の低下、飲食品輸出への悪影響など、直接的及び間接的に飲料市場へ損害を与えた。可塑剤混入商品には台湾政府が主管する食品GMP認証を受けた商品も7商品含まれており、それらの認証は即刻取り消された。GMPはGood Manufacturing Practiceの略であり、この認証は製造時の品質や安全の管理体制に秀でた商品へ与えられるものであったため、7商品といえども食品安全への信頼に与えた影響は小さくはない。

経済的な影響については、経済部より今年の飲料販売額は少なくとも10~20%縮小するとの予測が発表されている。包装型飲料市場の規模は年500億元程度なので、約50~100億元の縮小となり、店頭販売型の飲料市場を含めると約100~200億元の損失となる。可塑剤混入飲料の飲料生産額に占めるシェアは1%に過ぎないことから、間接的な被害の大きさが伺える。

安全確保に向けた取り組み

政府の対応としては、事件の事後処理に加えて、食品の安

全性確保のために、GMP認証の厳格化、食品安全の専門管理者設置義務、食品のトレーサビリティ制度の導入などが検討されている。トレーサビリティについては、日本向けに飲食品の輸出を行う際に生産に関する情報が求められる事例などから、日本の食品トレーサビリティ制度を参考にすべきだとの声も業界から上がっている。

日本では7月に出荷済みの肉牛から基準値以上の放射性セシウムが検出されたが、出荷先の追跡にトレーサビリティ制度が活用され、その有効性が確認された。日本も震災後の放射性物質汚染により食品の安全性が損なわれてしまったが、トレーサビリティの有効性のほか、迅速に発令された津波警報や地震到達前に非常ブレーキが自動で作動した新幹線など、逆にその安全管理体制の強みが証明された分野も多い。震災前まで日本の優位性であった食品安全についても、日台で取り組める機会もあるのではないかとと思われる。

台湾は2003年のSARS危機を乗り越えて衛生環境を全般的に改善させた。今回も可塑剤事件を教訓として台湾の食品安全水準が向上されることを期待したい。

(目片芽輝:m-mekata@nri.co.jp)

飛躍する台湾産業



多角化、国際化が進む台湾の不動産開発・建設産業

台湾の建設業界では、金融危機からの景気回復、市民のレジャー意識の高まり、中国人旅客の増大などを背景に、ホテルやショッピングモール、遊園地などの商業・レジャー施設への投資ブームが起きている。一方、過熱気味であった住宅市場は、ぜいたく税(2011年6月に施行)などの価格抑制政策を受け、落ち着きを見せている。海外に目を向けると、台湾の有力デベロッパー・建設会社は、中国やベトナムへの進出を加速させている。本稿は1980年代以降の台湾建設産業の発展過程を分析した上で、事業の「多角化」と「国際化」が進む近年の状況と展望を検討する。

不動産市場の浮き沈み

「営建業」は一種の総合サービス産業であり、経済波及効果が大きいことから、「火車頭(牽引役)工業」と呼ばれている。中国語の「営建業」は、不動産開発業と建設業の両方を含む。少々ややこしいのだが、台湾で

建設」という社名の企業はデベロッパーであり、多くの場合、同一企業集団の中に営造業ライセンスを持った「営造」という会社があり、両方の会社により「営建業」を展開している。

台湾では1980年代末から1990年代初期にかけて、不動産価格が空前の高騰ぶりを見せていた。この時期、不動産業は高利潤の花形産業と見られていた。参入障壁の低さもあり、多くのニューカマーが参入し、都市部の地価、住宅価格は値上がり続けた。この時期には、大規模な資金調達を行い、利息の支払いを抑えるとともに、企業のイメージアップを図るため、多くの建設会社が上場・店頭公開を行った。

しかし、好景気は長く続かなかった。1990年に政府が全面的な容積率管理を実施するためのルールを策定したことで、台湾全土の建設会社や地主はにわかにパニックになった。ルール改正前の「駆け込み建設」が過剰な供給を生み出し、不動産市場は悪性競争に陥った。さらに、営建業への融資条件の引き締めや住宅ローンの限度額引下げなどの措置が採られたことで、不動産市場は急速に冷え込んだ。不動産不況は1990年以降、

約10年に渡って続き、多くの上場・店頭公開の建設会社が資金繰りに苦しみ、倒産するところも出た。

安定収益求め、事業多角化が進展

80～90年代に不動産市場の浮き沈みを経験した営建業者は、景気の波や政策の影響がより小さい、安定した収益源を求めようになった。その一つが、近年投資が相次いでいる観光・レジャー事業である。郷林、遠雄、麗宝、国揚、樺福、豊邑、午陽、日勝生、太子等の営建企業集団はいずれもホテルやショッピングモール事業へ投資を行っている。

表：日勝生グループの事業戦略

事業形態	会社名	持株比率(%)	事業内容
開発・建設	泰誠発展 営造	98.46	主にグループ傘下の建設工事請負
	立疆開発	100	MRT板南線南港メンテナンス工場案
	集順生活	100	MRT文湖線沿線のマンション「信義18号」
ショッピング モール	京站実業	100	Q square
観光・ レジャー	日勝生 加賀屋	78.67	MRT板南線南港メンテナンス工場案
	日耀開発	100	敦南派出所地上権案のホテル式マンション
BOT事業	萬達通	98.22	台北転運站
プロパティ マネジメント	京站生活	100	グループ傘下物件の不動産管理



日勝生は営建業のほかに、百貨店、観光ホテル、BOT事業、プロパティマネジメントなどへ事業を広げている(表)。2012年には営建事業部門とオペレーション部門で売上の半分ずつを分け合う見込みである。また、同社は海外事業として、台北駅前のショッピングモール「京站(Qsquare)」の成功経験を活かし、ジャカルタに華僑向けの商業施設「台湾商品城」を建設する計画である。

一方、勤美集団と太子建設(統一集団傘下)は、2006年に共同で買収した台中日華金典酒店を改装し、複合商業施設を開く計画だ。施設は「金典緑園道(仮称)」で、ホテルの地下1階～地上10階が充てられる。中国人の個人旅行解禁によってもたらされる巨大な消費機会を取り込もうと、凡そ10億元を投じ、年内のオープンを目指して改装工事が進められている。日華金典酒店は、同施設からの収益により、2012年に黒字転換すると見込まれている。日華金典酒店の買収当時、勤美と太子建設はともに商業施設の運営経験に乏しかったが、勤美は台北環亞百貨や勤美誠品緑園道、統一集団は統一夢時代や統一阪急百貨を展開する中で、そのノウハウを蓄積している。

このほか、環球購物中心を運営する冠徳集団は、空港MRT駅の「A9駅共同開発案(住商複合ビルの建設)」を発表している。敷地面積1487坪、地上16階、地下4階の建物に住宅のほか、デパート、レストラン、オフィス、ホテル、レジャー施設が入居する。空港MRTの開通に合わせ、2013年に竣工の予定で、林口エリアの消費・生活のハブとなることが期待されている。

成長求め、海外展開が加速

現在上場・店頭公開中の建設会社の中で、海外市場

に参入済み、或いは計画中の企業は13社に登る。エリア別では、中国とベトナムが最も多く11社、このほか、中東への進出を計画中の企業が2社ある。

遠雄建設は中国事業を積極展開し、既に一定の成果を挙げている。郷林と興富発建設は近々中国へ進出する計画だ。郷林は日月潭「涵碧楼」の成功経験を活かし、中国主要都市での事業展開を展望。興富発は「中国事業10年計画」を策定している。

もう一つの人気エリアであるベトナムは、全坤興、大陸工程、工信工程、雙昌營造、達欣工程、雙喜營造、遠雄建設が参入を表明している。郷林はいち早く2010年末にハノイで不動産建設を始めている。また、ハノイの国家会議センター横に位置する1,800坪の敷地に35階建てのオフィスビル建設も計画しており、20億元の売上創出を見込んでいる。郷林はこのほか、東元集団が出資するホーチミンのソフトウェアパーク開発計画にも参加している。同社はさらに、カンボジアなど他のアセアン市場にも関心を示している。

こうした、台湾営建業界における海外進出ブームの背景には、デベロッパーや建設会社、とりわけ上場会社が、海外市場の成長を取り込むことで、一気に業績を拡大させたいという狙いがある。「グローバル経営、リスク分散」はもはや営建業界においても常道となっており、現在の「出国ブーム」はその表れだと言える。

(郭盈伶:y-kuo@nri.co.jp)



台湾の工業区の概要 その3

台湾の工業区は一般の工業区、輸出加工区、科学工業園区(サイエンスパーク)の3種類に大別でき、進出した企業に対して様々な優遇策が設けられている。今回は一般工業区のうち、近年開発されている特徴的な工業区を紹介する。

(4)新興工業区の事例

a.科技工業区

ハイテク産業育成租税優遇措置を受けられる「新興重要戦略性産業」に属する企業を主たる誘致対象とした科技工業区で、台南と雲林に設置している。誘致のため工場の建築管理や環境関連審査の書類提出窓口が科技工業区サービスセンターに一本化されるなど製造拠点投資設立の際の便宜も図られている。ただし後述の科学工業園区とは異なり、会社設立申請は一般の外国企業同様、經濟部投資審議委員会への申請となり、建築関連、環境審査関連は県市政府への申請となる。日系のLCD関連企業の入居が進んでいる。

b.ソフトウェアパーク

無汚染かつ高付加価値の知識集約型産業を推進するための工業区として1999年、台北市郊外の南港に建設された。知識集約型産業の便宜のため、電力の安定供給、ブロードバンド通信インフラ、高床式フロアなどの配慮に力が入れている。

第1期開発分はソフトウェア、インフォメーション産業、2002年12月から入居可能開始となった第2期開発分に関してはバイオテクノロジー、デジタルコンテンツ、半導体デザインなどの業種を主たる入居対象としており、日系企業を始め関連の外国企業も多く入居している。

c.環境サイエンステクノロジーパーク

環保署(環境省に相当)と地方政府は共同で資源の循環持続利用を促進することを目標とし、資源投入と産出とを緊密に結び付けるというコンセプトの環境サイエンステクノロジーパークの建設を推進している。すでに、花蓮鳳林、高雄県本洲、桃園県と台南県の4箇所に設置されている。中でも高雄パークと桃園パークは既に幾つかの日系企業も進出済みである。

環境サイエンステクノロジーパークでは、企業誘致のため、例えば土地賃料の50%補助や研究開発に関する補助等の優遇措置を設けている。詳細規定は、「環保科技園区推動計画補助款執行要点」内にある。

参考資料:勤業衆信聯合會計師事務所編『台湾ビジネスガイド』(2011年1月現在)

勤業衆信聯合會計師事務所 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)

日系企業と積極提携、工作機械業界のナンバーワンを目指す友嘉集団

中華圏を代表するCNC(コンピュータ制御)工作機械サプライヤーの友嘉集団。主力の立式マシニングセンタはグローバルシェアトップに位置付けている。2018年に世界最大の工作機械企業集団となることを目指しており、外国企業の買収や合併事業にも積極的だ。日系企業との間でも工作機械のほか、塗装設備や立体駐車場など、様々な事業で提携している。今回は友嘉集団のトップである朱志洋総裁を訪ね、日系企業との提携関係や合併事業の要点などについてお話を伺った。



友嘉集団総裁 朱志洋氏

事業概況について

グループの中核企業である友嘉実業は1979年に成立しました。神戸製鋼の建機の代理店としてスタートした後、80年代から工作機械の生産を手がけるようになりました。現在、グループの工作機械事業は、台湾、中国、日本、欧米などで23の拠点、13ブランドを展開しております。

工作機械のほかには、プリント基板(PCB)や産業設備(エレベーターや立体駐車場など)、機械部品などを製造しています。近年はPVやLEDなどのグリーンエネルギー分野にも参入しています。当グループはこれらの事業を行う企業計53社(合併会社を含む)から構成されています。

日本企業との関係では、神戸製鋼やリョービなどの代理店であるほか、合併事業も多数展開しております。当社にとって、初めての合併パートナーはアネスト岩田です。同社との提携関係は20年以上に渡り、台湾から中国へと拡大しています。同社のほか、高松機械工業や日本ケープル、メクトロン、豊田通商などとも合併事業を行っています。

アネスト岩田との合併事業について

1986年に日本企業からのOEM受託を目的に経済部が組織した「OEM訪日団」に団長として参加したことがきっかけでした。円高が急速に進んだ年であり、多くの日本企業が輸出競争力の低下に直面していました。この訪日団の際に駐日代表(当時)の馬樹礼氏の紹介で、アネスト岩田の営業本部長とお会いする機会がありました。同社は当時、台湾で塗装設備の工場を建てることを検討していたのですが、信頼に足るパートナーを見つけられずにいました。また、当社にとっては初め

での海外投資であり、様々な不安もあったようでした。品質や人材管理の問題などに対し、私から解決の方法について説明して最初の面談を終えました。この時点で、ご担当者様からは、事業協力の意向をお伝えいただいております。

その後、同社の社長との面談を経て、お互いの工場を見学するなどし、合併事業に関するコンセンサスを得た上で、1987年に50%ずつ出資して「台湾岩田精機股份有限公司」(1990年に「岩田友嘉精機股份有限公司」に改称)を設立しました。

アネスト岩田が心配されていた品質の問題は、これをクリアしただけではなく、日本よりも高い歩留まりを実現したほどでした。3年目以降は今に至るまで、毎年20%以上の利益率を達成しています。

アネスト岩田とは中国でも合併会社を設立しています

2005年に同社の創業80周年式典に招かれた際、同社の最新の製品について意見を求められました。当該製品の最大の市場は中国であり、私からは「競争力を持つためには、現地生産を行った方が良い」と申し上げました。その後、同社から、協力の可能性について照会があり、最終的に、当社(友嘉実業)とアネスト岩田が各35%、岩田友嘉精機が30%を出資する形で、2009年に中国・杭州に生産会社を設立しました。

合併事業に関する考えについて

アネスト岩田との最初の合併時、当社は同社の数分の一の規模しかなく、技術面でも生産管理の面でも、多くを学ぶ立場にありました。このような関係であっても、

台湾トップ企業

海外投資において現地化は必須の課題です。アネスト岩田もこの点を理解していたからこそ、パートナーリングの際に、当社が自社工場を持つメーカーであるという点を重視していたのだと思います。結局、現地人材の管理は現地の人材にまかせなければなりませんから。もし同社が日本の管理方式を100%台湾に移植していたら、決して上手くいっていませんでした。

経営の現地化のほか、私が合併事業時に大切にしていることは、出資比率は必ず50%ずつにするということです。双方がともに董事長を任命する権利を保有した状態にしておき、経営上の問題があれば董事会で徹底的に話し合い、それでもコンセンサスが得られない場合は、双方で選んだ董事長が決める。つまり、数の力(出資比率)だけでものごとを決めるようなことがないようにするわけです。合併事業は結婚に、合併会社は子供に譬えられます。結婚して子供ができれば、しっかりと育てていかなければなりません。そのつもりがないのに、「ちょっと試してみよう」と言って結婚することには反対です。双方が長期経営を前提として、信頼関係を育てていく過程の先にこそ、事業の成功があるものと考えています。

合併事業成功の要件は、次の5点に集約できるでしょう。一つ目は「認め合い」です。双方が同等のリソースを出し、それを認め合うことです。次に「相互補完」です。お互いの強みと課題を見極め、補完し合うことで初めて競争力を高められます。三点目は「人才」です。優れた人材を出し合って共同経営にあたるのが肝要です。合併事業を低く見て、「二軍」を送り込むようであれば成功は見込めません。四点目は「経営者」です。利害関係だけではなく、経営者同士の考え方が一致していることが重要です。私がパートナーに重視するのはグローバルな視野と誠実さです。五点目は「量力而為(身の程を知る)」です。通常合併会社の経営が軌道に乗るまでには時間がかかります。最初に必要なだけの資本金を準備するのではなく、不測の事態に備え、予備の資金も確保しておく必要があります。最後は「ウィンウィンの関係」です。「試してみる」という軽い気持ちではなく、「必ず成功する」という決心の下、「細く、長く」事業を続けていくことが肝要です。

台湾企業と日本企業、それぞれの強みについて

日本企業の工場設備、製品、人材の質、販売網などはいづれも大変優れていると思います。一方、課題は意思決

定に時間がかかる点です。アネスト岩田は比較的意思決定が早いですが、一般的に、日本の企業は物事に対して慎重です。あらゆるリスクを評価した上で意思決定を行うため、その間に商機を逃してしまうことも少なくありません。反対に、台湾企業はトップダウン方式の管理が徹底されており、意思決定が早い。中国のような成長が速い市場では、意思決定の早さが事業の成否を握ります。実際、当社と提携関係にある日本企業は「台湾式」の影響を受けてか、リスクを取りながらも、積極的に海外市場の開拓に取り組むようになってきています。

友嘉集団の中国事業について

中国全土に69の営業拠点を有しており、現在も拡大中です。工場と営業拠点だけではなく、人材育成のための大学(友嘉機電学院)も開設しています。地元政府との関係も良好です。これらのリソースはもちろん、合併事業のパートナーにも提供しています。例えば高松機械工業との合併事業は、当社のリソースを活用することで、設立2年で損益が均衡し、3年目からは利益が出るようになっていました。この合併事業には後に豊田通商も加わり、当社のチャンネルを補完する形で、日系企業や外資企業向けの販路を提供していただいております。

事業展望について

友嘉集団は既に世界最大の立式マシニングセンタのサプライヤーですが、今後も、他の機械も含めて、各国企業との提携を通じて成長を続け、2018年には部門売上1,000億元、世界最大の工作機械企業グループとなることを目指しております。

ありがとうございました

友嘉実業集団の基本データ

設立	1979年<友嘉実業(股)公司>
総裁	朱志洋
グループ企業数	53社
グループ従業員	4,879人(2011年8月)
事業内容	CNC工作機械、産業機械部品、PCB、エレベーター、立体駐車場、PV、LED等製品の製造・販売

注)2011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	203,675	174,371	29,304	-8.74	-0.87	32.03	0.3471	6,460
2010年	14,214	10.88	28.60	3,811,565	400,494	274,601	251,236	23,364	5.46	0.96	30.37	0.3733	7,949
7月			22.44	252,393	23,931	23,899	21,750	2,149	5.32	1.31	32.05	0.3710	7,638
8月			25.01	137,924	21,741	24,046	21,795	2,251	3.33	-0.47	32.10	0.3811	7,833
9月	3,535	6.90	13.09	222,442	12,594	22,397	20,630	1,767	3.79	0.28	31.33	0.3761	8,039
10月			15.29	177,556	12,350	24,193	20,630	2,982	3.84	0.56	30.78	0.3817	8,210
11月	3,719	4.70	19.94	323,131	63,360	24,373	23,960	414	2.43	1.53	30.85	0.3672	8,350
12月			19.01	480,028	28,125	23,832	22,225	1,607	2.24	1.25	30.37	0.3733	8,777
2011年			17.28	346,487	11,222	25,352	23,468	1,884	1.64	1.11	29.30	0.3540	8,971
2月	3,477	5.01	15.38	475,089	21,264	21,249	20,327	922	3.46	1.33	29.75	0.3634	8,742
3月			14.37	238,929	38,457	27,248	25,477	1,772	5.51	1.41	29.42	0.3549	8,575
4月			7.09	329,975	30,060	27,317	24,361	2,956	4.53	1.34	28.76	0.3507	8,860
5月	3,622	4.64	7.72	338,336	25,482	27,875	26,651	1,224	3.31	1.66	28.77	0.3512	8,910
6月			3.52	539,386	27,080	25,172	23,795	1,378	3.94	1.93	28.80	0.3570	8,748

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年台湾国際グリーン産業見本市
TIGIS 2011

概要 TIGISは「グリーンエネルギー」、「環境保護」、「水処理技術」をテーマとする台湾最大のグリーン産業見本市。3回目を迎える今年も、250社・機関による400ブースの出展が見込まれている。「台湾スマートグリーン産業見本市」と「グリーンリビング見本市（環境保護署主催）も同時開催される予定で、グリーン産業（B2B）からグリーンライフ（B2C）まで、「グリーンビジネス」のトータルプラットフォームが提供される。詳細は下記サイトまで：
http://www.greentaiwan.tw/zh_TW/index.html

日時 2011年10月26日(水)～10月29日(土)

展示テーマ グリーンエネルギー：再生可能エネルギー、風力エネルギー、スマートグリッド、燃料電池 等
環境保護：リサイクル、公害防止設備・材料、環境保護関連製品 等
水処理技術：水資源、水処理及びリサイクル設備・サービス、水関連材料・機器 等

展示会場 台北世貿中心展覽一館B・C区 (台北市信義路五段5號)

主催 主催：中華民國對外貿易發展協會、展盟展覽有限公司

お問合せ及び資料請求 中華民國對外發展貿易協會 劉士銘
TEL: 886-2-2725-5200 ext.2658 Email: mark@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：田崎嘉邦 ext. 30 / 岸田英明 ext. 35 / 黄紘君 ext. 25 / 藤本有 ext. 37

野村総合研究所 コーポレートファイナンス・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 ● 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。