

March 2012

vol. 199

今月のトピックス

政策支援と中国人旅客の訪台規制緩和で  
広がる台湾医療観光の商機  
飛躍する台湾産業  
中国との連携強化でいっそうの成長が  
期待される台湾EC市場  
台湾進出ガイド  
大陸人民の訪台申請条件の緩和

日本企業から見た台湾

～東麗尖端薄膜(股)總經理 久保田浩一氏  
インタビュー～  
初の海外生産拠点を高雄に建設中の  
東レフィルム加工  
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】

## 政策支援と中国人旅客の訪台規制緩和で 広がる台湾医療観光の商機

中国人の台湾個人旅行の解禁と医療滞在ビザの発給開始による商機の拡大に、台湾の医療観光業界が沸いている。特に大きな恩恵を受けるのが、健康診断や美容医療サービスだ。台湾の美容整形のコストは、簡単な手術の場合、香港の約5割。中国とはほぼ同水準だが、医療レベルで台湾がリードしている分、規制緩和で中国人旅客向けのビジネス拡大が見込まれる今、中長期的に韓国とシェアを二分し、「アジアの美容医療センター」となることが期待されている。

### 台湾医療サービスのブランド化

レジャー、健康、保健、医療関連サービスの振興は、多様化する消費者ニーズに如何に対応していくかにかかっている。複数のサービスを組み合わせることで付加価値を出すというのもソリューションの一つだ。「医療」と「観光」という別々のサービスを融合し、昇華させた「医療観光」という新しい市場と商機。シンガポールやタイ、韓国ではサービスの提供が始まって久しい。

医療サービスの国際化と市場拡大が進む中、台湾では、2006年に策定された「2015年経済発展ビジョン第一階段三年ダッシュ計画」において、重点タスクの一つとして「医療サービス国際化旗艦計画」を定めている。また、現政権が重点支援する「六大新興産業」、「十大重点サービス業」のいずれにも、

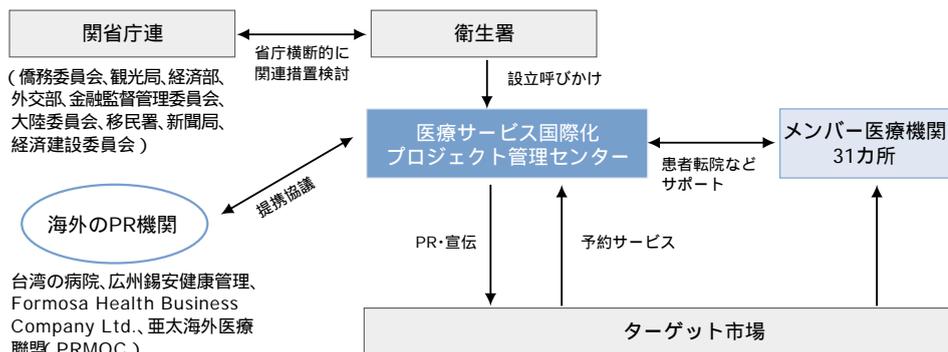
医療関連サービスが含まれている。

行政院衛生署が2007年に設立した「医療サービス国際化プロジェクト管理センター」は、医療サービスの国際化のため、販路計画やマーケティング調査を進めながら、複数のモデル戦略を検討している。同センターは産官学のリソースと医療サービスのネットワークを統合し、産業発展にふさわしい環境づくりを進めながら、台湾の優れた医療サービスをPRするとともに、各医療機関が強みや特色をいっそう発展させられるように支援している。政府が事業者とともに目指すのは、「台湾医療サービス」のブランド化だ。

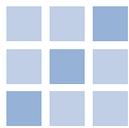
この目的のために、同センターは国内31の医療機関をとりまとめ、旅行社やホテル、航空会社などとの連携を生むプラットフォームを構築するとともに、その機能強化を図っている(図)。

同センターは、高い医療技術やサービスの質、コスト競争力といった台湾が持つ強みだけでなく、台湾と中国を取り巻く外部環境の変化(大三通(通商、通航、郵便の自由化)やECFAに代表される経済貿易関係の自由化など)も、中国人の医療観光誘致に有利に働くと考えている。また、「アジアの経済ハブ」という台湾のポジション

図:医療サービス国際化プロジェクト管理センターの枠組み



出所:NR I作成



【 今月のトピックス 】  
政策支援と中国人旅客の訪台規制緩和で  
広がる台湾医療観光の商機

ングにも鑑み、短期的にはターゲットをアジア近隣諸国(中国・ベトナム・フィリピンなど)の高所得者層に定め、中長期的な目標市場として欧米や豪州を設定している。

### 中国人向け医療滞在ビザの開放

規制緩和も台湾の観光医療サービスの振興を後押しする。内政部は2011年末、「大陸地区人民進入台湾地区許可弁法」の規定を改め、中国人の健康診断や美容医療目的の訪台を開放した。

従来、中国人が台湾で医療サービスを受けるためには、観光目的の訪台日程の中に、健康診断や美容医療の受診を組み込むしかなかった。規制緩和により、衛生署が指定する医療機関(計30箇所)が中国人旅客に代わり、移民署に健康診断や美容医療を理由とした渡航申請を行うことができるようになった。指定医療機関は、台湾大学付属病院や台北荣民総医院などの医療センターと歴新医院、童綜合医院などの地域中核病院が主であるが、今後第二弾として、美容整形/美容医療クリニックや小規模な健診センターにまで拡大する見通しだ。

なお、医療滞在ビザによる在留期間は最長15日間である。ビザ発給の所要時間は凡そ20日と、3カ月を要した従来の手続きから大幅に短縮されている。

「医療観光」というコンセプトは台湾において、決して新しいものではない。しかし、実際に医療観光目的で訪台する外国人の数は限られている。中国人旅客の場合、2011年は医療観光ツアーが計100組(旅行業者推計)、対外貿易発展協会(TAITRA) \*医療機関とタイアップして台湾医療観光のPRを行っている)を通じた医療観光目的の旅客は3.9万人だった。この年の訪台中国人旅客の総数が170万人であることを考えると、成長の余地はまだ大きい。2012年については、旅行業者はツアーは200組まで成長すると予測、TAITRAは6万人の誘致を目指している。

### 進む異業種連携、政府支援も

英誌「エコノミスト」によると、アジア太平洋地域の医療観光市場は、今後10年間で40億ドル(約1,200億円)に達する見通しだ。しかし、現在の台湾の市場規模は3~4億円程度に過ぎない。

前述の通り、政策支援と規制緩和によって、中国人の台湾医療観光のハードルは大きく下がっている。この拡大する商

機をつかもうと、医療機関や財団法人、旅行業者はそれぞれ事業体制を整えるとともに、異業種連携を進めている(表)。

旅行代理店最大手の雄獅は、晶華国際酒店及び康聯診所など5つの医療機関と提携。雄獅が傘下の国際医療サービスセンターを通じて医療健診と観光事業のリソースを、晶華が傘下の台北晶華、太魯閣晶英、蘭城晶英酒店、麗晶精品(ショッピングセンター)を通じて、宿泊や飲食などの事業リソースをそれぞれ提供し、様々なテーマの医療観光ツアーを共同で企画して販売している(10万円~)。

病院ごとの差別化も始まっている。台大や榮総は重症治療、新光や国泰総合はハイエンド健診、林口長庚は美容医療と、PRの重点は様々だ。新光医院系列の新光健康管理は、医療滞在ビザの代理申請が可能となったことを受け、他所に先駆けて、中国・江陰市(江蘇省)の大手企業経営者層や商工会議所の会頭など一行10人の誘致に成功した。陽電子放射断層撮影(PET)によるがん検診など、最高級の健診コースを平均4万円で提供している。一方、万芳医院は低~中価格路線を採っている。3月に約20人の中国人旅客が健診に訪れる予定だ。

表:医療機関と観光業者の異業種提携

健診、美容医療機関	主力業務	異業種提携先
新光健康管理(新光医院系列)	健診、美容医療	国賓飯店、君悅飯店、晶華酒店、水美温泉會館、雄獅旅行社
国泰健康管理顧問(国泰医院系列)	当初は健診、将来的に出産後ケア、美容医療、医療ケアなどの分野に進出	華倫旅行社、東南旅行社
永越健康管理中心(西園医院系列)	健診、美容医療、出産後ケア	晶華酒店、雄獅旅行社
康聯生医科技(鴻海と訊聯生技の合併)	健診、美容医療	

出所)NRI作成

政府も医療観光産業の振興を支援している。衛生署は振興事業をTAITRAに委託。同所は31の医療機関と連携し、モバイル機器向けアプリ「健康美麗台湾行」などを通じて、バラエティ豊かな台湾医療・美容ツアーのラインナップをPRしている。衛生署は「台湾の医療サービスは世界レベル。品質、技術、ホスピタリティ、専門チーム、トータルサービス、プライスなど全てが強みだ」としており、アピールを強化していく方針だ。(郭盈伶:y-kuo@nri.co.jp)

飛躍する台湾産業



## 中国との連携強化でいっそうの成長が期待される台湾EC市場

台湾の電子商取引( EC )市場は、2011年にB2Cが約3,000億元、C2Cも2,000億元を超える規模まで成長した。2010年末までに小売業全体の6%近くを占めるようになってきている。緩やかな成長カーブを描く小売業の中で、ECは毎年20%前後の急成長を続けている。次々と新しいビジネスモデルが生まれており、海外消費者の取り込みにも積極的だ。本稿では、台湾EC市場のプレイヤー動向や中国との連携状況を紹介するとともに、日本企業の事業機会を検討する。

### トップサイト200にECサイトが多数

台湾の情報誌「数位時代」が今年3月に発表した2012年のインターネットサイトランキングでは、上位200位に24のECサイトがランクインした( 次頁表 )。カテゴリー別に見ると、C2Cオークション( 6、54位 )、テレビショッピング系通販( 18、143、151位 )、オンライン書店( 22、99位 )、オンライン通販専門の衣料ブランド( 29、183位 )、女性向けオンライン通販( 30、42位 )、ショッピングモール( 37、47位 )、共同購入( 39、74、87、107位 )、リアル店舗を持つ小売業によるオンライン通販( 61、102、150位 )、オンライン旅行商品販売( 157、168位 )となっている。

上位にランクインしたEC業者の顔ぶれは、台湾のインターネット通販ユーザーの姿をよく反映している。台湾のネット通販ユーザーの男女比は42:58と、女性が多い。そして、女性の中では30~39歳の層が最も多い。ポイントサービスから始まった遠東グループの「GOHAPPY快樂購物網」( 30位 )やスキンケアを中心とした化粧品で知られる女性向けオンライン通販最大手の「PayEasy」( 42位 )は、こうした消費者特性を象徴するサイトであると言える。

ポータルサイト最大手「Yahoo奇摩」( 3位 )のオークション及びショッピングカテゴリーは、上場を計画する「東京着衣」や「天母嚴選」など、多くの衣料ブランドを生んでいる。一方、「Lativ」( 29位 )と「PAZZO」( 183位 )はリアル店舗を持たないネット通販専門のブランドだ。品質とデザインにこだわりつつ、価格を抑えたマーケティングが功を奏し、短期間でブランド浸透に成功した。Lativの売上は2011年に40億元に達している。Lativのように、日本ではあまり見かけないビジネスモデルであっても、台湾で

成功したEC事業者は多い。

PChome( 16位 )は台湾初の店頭公開EC企業( \*直営EC事業を展開する「網路家庭國際資訊」が2005年に、オンラインショッピングモール事業の「商店街市集」が2011年に、それぞれ店頭公開している )であり、EC市場で大きな影響力を持つ。直営EC事業のほか、ebayとの合併で立ち上げたオークションサイトの「露天拍賣」( 6位 )とショッピングモール「PChome商店街」( 37位 )が、ともに上位にランクインしている。PChomeは独自の物流管理システム・施設を持ち、注文から24時間以内の受け渡しを可能にしたことで競争力を高めた。同社の速達サービスはEC業界の競争に火を付けることにもなった。家電量販最大手の燦坤の通販サイト「快8網路商城」は注文から8時間以内の配達サービスを打ち出し、PChomeに対抗している。

### 活性化する中台EC産業の連携

台湾のECサイトは海外事業にも積極的だ。資策会( III )が昨年10月に行ったアンケート調査によると、台湾のオンラインショッピングサイトの約2割が既に海外市場に進出しているとされる。主な目標市場は中国であり、次いで日本、米国、東南アジアとなっている。上述のPChomeもそうした企業の一つだ。台湾で成功した後、海外の台湾人消費者に目を向け、海外発送を始めた。さらに今年2月には英語版のサイトを開き、欧米を中心とする非中国語圏の消費者向けに、24万点の商品ラインナップを提供している。

中国EC産業との交流も活性化している。全家便利商店( 台湾ファミリーマート )は中国最大のECサイト「淘宝网」



表：台湾のインターネットサイトトップ200（ ）にランキングインしたECサイト

順位	サイト	カテゴリー	順位	サイト	カテゴリー
6	露天拍賣	C2Cオークション	74	GOMAJI	共同購入
16	PChome Online	ポータル(傘下にEC)	87	lhergo愛合購	共同購入
18	Momo富邦購物網	テレビショッピング系通販	99	金石堂網路書局	オンライン書店
22	博客來	オンライン書店	102	大買家量販網路店	小売業系(店舗展開あり)通販
29	Lativ	オンライン通販専門衣料ブランド	107	17Life	共同購入
30	GOHAPPY快樂購物網	女性向けオンライン通販	143	森森百貨網	テレビショッピング系通販
37	PChome商店街	ショッピングモール	150	快8網路商城	小売業系(店舗展開あり)
39	グーポン台湾	共同購入	151	ETMall東森購物網	テレビショッピング系通販
42	PayEasy	女性向けオンライン通販	157	雄獅旅遊網	オンライン旅行商品販売
47	楽天市場	ショッピングモール	168	Easytravel四方通行旅遊網站	オンライン旅行商品販売
54	淘宝网	C2Cオークション	183	PAZZO	オンライン通販専門衣料ブランド
61	7Net	小売業系(店舗展開あり)通販	192	TreeMall泰贈点	オンライン通販・ポイントサービス

アレクサ・インターネット(米調査会社)及び創市際(台湾の調査会社)のデータ(ユニークユーザー数や一人当たりの平均閲覧時間など4項目)を用いた数式により、「数位時代」誌が採点。

出所 数位時代 第214号(2012年3月1日発行)よりNR I作成

と提携しており、台湾の消費者は淘宝网で注文した商品を台湾のファミリーマート店舗で受け取ることができる。台湾のナショナルクレジットカードセンター(NCCC)は今年2月、中国の銀聯カードと提携した。これにより、発行数28億枚の銀聯カードホルダーに、台湾のECサイトで買い物をする道が拓かれた。NCCCは第一弾として、PChome商店街、東南旅行社、悠活渡假村などに銀聯カードによる決済を開放している。PChome商店街は「台湾精品コーナー」を設け、出店者の中国人消費者向けの事業をサポートしている。このほか、アリババ傘下の中国最大のオンライン決済サービス「支付宝」は、今年3月に台湾の玉山銀行と提携。中国の消費者向けに、支付宝の決済サービスを利用して台湾のサイトで買い物ができるサービスを始めている。

### アジアEC事業の起点としての台湾

上述のアンケート調査によると、台湾のEC市場における決済方法は、クレジットカード74.6%、銀行振込52.8%、オンライン振込46.4%、着払い37.5%などとなっている。

これに、コンビニエンスストアでの支払い(32.8%)が続く。9,000店舗以上のコンビニ網が構築されている台湾ならではの数字だと言えよう。

このように、台湾では物流・決済・プラットフォームといったEC産業のインフラがよく整備されており、安定成長の礎になっている。楽天市場のような日本の有力EC企業が初の海外進出先として台湾を選ぶ理由もここにある。

日本企業にとって、台湾はEC事業の市場であるだけでなく、中台間で構築されつつある決済システムを足がかりとして、ここから中国の消費者と向き合うことも可能である。また、日本には成熟したモバイルショッピングのノウハウがあるほか、「転送.com」や「ネットスーパー」など、台湾にはないビジネスモデルを持つ新興のEC事業者も数多い。こうした強みを上手く台湾に導入することができれば、中国、そしてアジアEC市場の成長取り込みにもつながっていくだろう。

(陳效儀:h2-chen@nri.co.jp)



## 大陸地区人民の訪台申請条件の緩和

内政部などが大陸地区人民の台湾出張及び台湾自由旅行に係るルール修正を行い、申請時の条件を緩和した。詳細は以下の通り：

### ビジネスパーソンのマルチ再入国条件の緩和

大陸地区ビジネスパーソンの訪台利便性の向上により、兩岸連携と商機拡大を促そうと、内政部はこのほど、台湾側の招聘機関及び大陸地区人民に対するマルチ再入国許可証申請の条件を緩和した。これにより、マルチ再入国許可証を取得する大陸のビジネスパーソンの数は、年間8,000人以上に倍増することが見込まれている。

内政部は「大陸地区人民來台從事商務活動許可弁法」の規定を修正。招聘機関の資格条件緩和では、年間売上のハードルを1億元(TWD)から5,000万元に引き下げる。金融サービス業の台湾支店については、売上及び営業資金の条件を免除する。台湾で100万ドル以上の調達実績を有する大陸地区企業の台湾事務所及び輸出加工区内の事業者は招聘機関資格を持つ、などの変更が行われる。

被招聘者の条件緩和には、(被招聘者が勤務する企業の)年間売上のハードルを500億元から100億元に引き下げる。大陸地区における上場企業の責任者またはマネージャーは招聘対象となる、などが含まれる。

また、行政手続きの効率化のため、主管機関が必要と認める場合は、共同目的事業主管機関を通すことなく、直接許可証の発給を行うことができる。

### 大陸旅客の台湾自由旅行の申請条件緩和

内政部と交通部はこのほど、「大陸地区人民來台從事觀光活動許可弁法」の規定を修正した。これにより、最近3年以内に台湾自由旅行を申請して許可を受けた大陸人民は、再申請を行う際の財力証明書の提出が免除される。

大陸地区人民が台湾自由旅行を申請する際には、金融機関が発行する20万元(TWD)以上の預金残高証明、銀行によるゴールドカード証明、または年間所得50万元以上の財力証明書類の提出が求められる。法律の修正後は、3年以内に台湾へ自由旅行に訪れ、かつ、規則違反や不法行為がなかった大陸人民については、上記の証明書の提出が免除される。

このほか、移民署は、大陸地区に親類がいない申請者については、大陸地区の団体代表者を緊急連絡人に指定できることを認めた。また、香港及びマカオに留学または居留する大陸人民が台湾自由旅行を希望する場合は、旅行業者による代理申請を行う必要はなく、申請書類を直接中華民国の在外公館に送って審査を受けることができる。

### 大陸旅客向けの医療滞在ビザの開放

「今月のトピックス」を参照。

出所 行政院經濟建設委員会「台湾新經濟簡訊第133期」

## 初の海外生産拠点を高雄に建設中の東レフィルム加工

導電性や耐熱性、接着性などの多様な機能を付加した超薄膜のフィルム素材。東レフィルム加工はそうした機能性フィルムの開発・生産を手がける専門メーカーだ。東レグループのフィルム事業の中核会社として、2004年7月に3社・事業（東レの包装用フィルム事業、東レ合成フィルム、東洋メタライジング）が統合して誕生。生産は専ら国内で行ってきたが、2011年5月に初の海外拠点となる現地法人、東麗尖端薄膜を台湾の南部サイエンスパーク高雄基地に設立した。早ければ年内にも、粘着性表面保護フィルム「トレテック」の生産を始める。今回は同社の久保田浩一総経理を訪ね、進出の背景や事業計画について、お話を伺った。



東麗尖端薄膜 総経理 久保田浩一氏

### 台湾事業の進捗状況について

第一期工事は来年（2013年）春の完工予定です。1号機は早ければ年内に操業が始まります。2号機の操業が始まると、年産17,000トンが可能となります。これらのラインの主製品はFPD導光板向けの保護フィルムです。当初計画よりも数ヶ月ほど工期を短縮できそうなのは、色々な申請確認を並行して効率よく進められたことや、客先でのサンプル確認がスムーズに進んだことなどが背景にあります。また、高雄の気候が思いのほか良く、工事の中断がほとんどなかったことも大きいですね。実は、起工式（2011年8月29日）がちょうど台風の上陸と重なったために、当初は少し先行きを心配していました。しかし、後から知ったのですが、台湾には「遇水則発」という言葉があり、こうした式典などで「水に会う」のは却って縁起が良いそうです。今ではこの言葉を、今年の干支にちなんで「祥龍飛躍」という成語と合わせて、社内の標語にしています。

### 現在の事業体制と今後の拡充について

現在は、現地人材を中心に、33名で営業活動と操業開始に向けた準備を進めています。第一期工事を終える来春には、100名体制まで拡充する計画です。この人数でも、生産計画と比べると少なくお感じになるかもしれません。これは、当社のフィルム事業が検査も含めて自動化が進んでおり、それほど人手を必要としないためです。ただその分、質の高いオペレーター人材が欠かせません。まさに今、そうした人材

の採用活動を行っているのですが、大変優秀な方が多い。ものづくりにおける、台湾の人材の厚さ、教育レベルの高さを感じています。

### 台湾進出を決めるまでの経緯について

フィルム事業の海外展開に向けた調査を始めたのは2010年の春ごろでした。当初はトレテックではなく、太陽電池のバックシートや他素材の工場を中国に出す計画でした。中国には東レグループの生産拠点があり、有力な顧客もいますので。しかし、調査を進める中で、次第に中国事業のリスクや安定的に利益を確保することの難しさが明らかになってきました。これが夏ごろの話です。東レフィルム加工にとって初めての海外拠点です。リスクをとるよりも、安定経営が期待でき、かつ、今後の海外事業発展のハブとなりえる場所として、台湾という選択肢もあるのではないかと、という話が出て、並行して台湾の調査がスタートしました。そこからは早かったですね。

台湾では、投資計画の大転換がありました。太陽電池他ではなく、FPDの工程紙、即ち、トレテック生産への転換です。液晶テレビのバックライトはここ数年でCCFL（冷陰極蛍光管）からLEDへのシフトが急速に進んでいます。LEDの場合、細長い光源を面状に導いてくるためのフィルム、つまり導光板が必要となります。トレテックは、この導光板を工程内で運んだり、検査したりする時に傷が付かないように保護するためのシートです。台湾には、奇美集団（CMO）、友達集

日本企業から見た台湾

図(AUO)を始めとする有力な導光板メーカーが集積しており、まとまった量の保護フィルムのニーズがあります。彼らの歓迎と協力が得られたことが、当社の台湾投資計画を力強く後押ししました。

FPDの世界では今、コストダウンが大きな課題となっています。そのためには、バリューチェーン企業同士の密接な協力が欠かせません。台湾に来てから、品質や工程の改善を進めるには、顧客の傍にいた方が圧倒的に効率が良く、ひしひしと感じています。コミュニケーションの質が違うんですね。以前なら、当社が提案を行っても「どれだけ安くなるのか」という反応だったのが、今では「評価作業を早くしましょう」と、顧客から積極的かつ協力的なご提案をいただけるようになってきました。

台湾進出を伝えるプレスリリースでは、ECFA(中台経済協力枠組み協議)にも触れていますね

台湾は、ゆくゆくは輸出の拠点にもなっていく場所です。それだけに、ECFAのアーリーハーベスト(=早期関税引き下げリスト:中国側がリスティングした557品目は、2012年1月の段階で90%以上がゼロ関税となっている)の中に、(トトレックを含む)フィルム類が入っていたことは、当社の意思決定を後押しする要素の一つとなりました。元々6.5%かかっていた関税がカットされるわけですから、顧客にとっては大きなコストダウンとなります。

南部サイエンスパーク(高雄基地)の事業環境について

とても使い勝手が良いと感じています。よく整備されたインフラや様々な租税優遇(\*国内外から購入する機器設備・原料等の営業税免除など)に加え、顧客工場へのアクセスもスムーズです。また、高雄港も良いですね。戦前から続く、台湾を代表する港であるだけあって、各地との物流も便利ですし、通関の効率も良い。台湾での生産にあたっては、当面は主原料を日本から輸入しますし、将来台湾から中国への物流が始まる時のことを考えても、近くにこうした立派な港があるのは、心強く感じます。

台湾拠点の位置付けと事業展望について

フィルム産業をグローバルに見ますと、今、汎用型のベースフィルムの工場が中国からインド、中東へと、広がりつつあります。当社のようなフィルム加工メーカーにとっては、事業機会が世界大に拡大しつつあるわけです。台湾は、当社がこの伸長する「フィルムベルト地域」に沿って成長していく上での起点であり、ハブとなる場所です。

台湾では、当面はFPD事業に注力します。この業界は市況変化および価格変動が激しく、現在は川上から川下まで、どのメーカーも苦しい状況にあります。ただ私は、このまま価格競争が続き、メーカーが自滅する状況になるとは考えておりません。高い利益は出せなくとも、産業として安定成長が続けられるよう、テレビメカやパネルメカによる調整が行われるはずですよ。

とはいえ、台湾事業を長期的に見たとき、FPD一本というのはリスクが大き過ぎます。ある時期からは、他の用途のトトレックや他の種類のフィルムも生産するなど、多角化を進める必要があります。台湾政府が力を入れているエネルギーや環境、バイオといった分野でも、政府や現地企業と連携しながら、事業を作っていければ、と考えています。

そうした長期的な事業発展の土台となるのが、導光板用のトトレックです。これからが本格的な事業立ち上げとなります。台湾の素晴らしい顧客とともに最高のスタートを踏み出せるよう、社員一同尽力してまいります。

ありがとうございました。

東麗尖端薄膜(股)の基本データ

会社名	東麗尖端薄膜股份有限公司
設立	2011年5月
董事長	林楊龍
資本金	12.37 億元
社員数	33名(内日本人3名)
事業内容	ポリオレフィン(PE・PP)系フィルム「トトレック」の製造販売

注)2012年3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NR1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
2010年	14,210	10.72	26.93	3,811,565	400,494	274,601	251,236	23,364	5.46	0.96	30.37	0.3773	7,949
2011年	14,784	4.04	5.12	4,955,435	444,867	308,257	281,438	26,820	4.32	1.42	30.29	0.3905	8,155
2月			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
7月			3.73	351,868	39,076	28,117	24,774	3,343	4.00	1.32	28.89	0.3714	8,681
8月	3,763	3.48	3.83	328,426	99,533	25,788	23,161	2,627	3.85	1.34	29.02	0.3787	7,763
9月			1.99	401,566	17,219	24,614	22,839	1,775	5.14	1.35	30.51	0.3973	7,385
10月			1.34	277,719	26,760	27,030	23,709	3,321	5.93	1.22	29.93	0.3794	7,345
11月	3,908	3.69	-4.22	854,642	65,227	24,676	21,473	3,203	5.29	1.01	30.35	0.3886	7,275
12月			-8.67	473,011	43,487	23,951	21,633	2,318	4.32	2.03	30.29	0.3905	6,969
2012年			-16.92	237,501	85,163	21,080	20,660	420	4.28	2.37	29.62	0.3877	7,176

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

Computex Taipei 2012(台北国際電腦展)

概要

今年で32回目を迎えるComputex Taipei。アジア最大規模のIT専門見本市で、今年は1,800社による5,400ブースの出展と15万人以上の入場が見込まれている。テーマごとに5箇所の会場に分かれ、タブレットPCやスマートフォン、電子ブック、クラウドコンピューティング等の最新機器・技術が披露される。Computex Award Best Choice製品の展示や各種シンポジウムも開かれる。IT業界の最新トレンドを知り、ビジネスパートナーに出会う絶好の機会となるだろう。詳細は下記サイトまで：

[http://www.computextaipei.com.tw/ja\\_JP/index.html](http://www.computextaipei.com.tw/ja_JP/index.html)

日時

2012年6月5日(火)~6月9日(土)

展示会場  
及びテーマ

台北世貿南港館(台北市南港區經貿二路1号):PCパーツ・メモリー製品、海外・中国展示エリア等  
 台北世貿一館(台北市信義路5段5号):IT製品・周辺機器等  
 台北世貿二館(台北市松廉路3号):未定  
 台北世貿三館(台北市松壽路6号):AV製品、ハンドヘルド製品等  
 台北国際會議中心(台北市信義路5段1号):主要メーカーエリア

主催

主催:中華民國對外貿易發展協會(TAITRA)、台北市電腦商業同業公會(TCA)

お問合せ及び  
資料請求

中華民國對外貿易發展協會 海外企業出展担当(展四組)余雯玲  
 TEL:886-2-2725-5200 ext.2633 Email:karenyu@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: 陳惠欽 ext. 218

野村総合研究所  
台北支店

台北市敦化北路 168 号 10F-F 室

TEL: 886-2-2718-7620 / FAX: 886-2-2718-7621  
 担当: 田崎嘉邦 ext. 130 / 岸田英明 ext. 135 / 黄毓君 ext. 125 / 洪采瀝 ext. 121

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](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。